

Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим Вазирлиги

Тошкент Молия Институтини

Э. Эгамбердиев

Х. Хўжақулов

Кичик бизнес ва тадбиркорлик

(Ўқув қўлланма)

Тошкент - 2003 й.

«Кичик бизнес ва тадбиркорлик» Ўқув қўлланмаси (Э.Эгамбердиев,
Х.Хўжақулов. Тошкент Молия институти. Тошкент 2003 й. 175 бет).

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

10 жадвал, 2 чизма. Адабиётлар 20-номда

Тошкент Молия Институти Илмий-услугубий Кенгашининг
қарори билан чоп этилмоқда

Тақризчилар: Проф. Каримов Ф.Ш.
М.Улуғбек номли ЎзМУ-нинг
иқтисодиёт факультети «Бизнесни
бошқариш» кафедраси мудири, доцент
А.Холмирзаев.

(С) Тошкент Молия институти – 2003 й.

Ишбилармон, мардлик ва шижоат сохиби, азми катъий тадбиркор ва хушёр бир кишини минг-минглаб тадбирсиз, лоқайд кишилардан яхшидир
Амир Темур.

Сўз боши

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

Ўқув қўлланма Олий таълимнинг «Бизнес ва бошқарув соҳаси»нинг таълим йўналишидаги мутахассис талабалари учун, бизнес фаолияти иштирокчилари бўлган – капитал эгалари, менеджерлар, кредиторлар,

истеъмолчилар, хомашё етказиб берувчилар, ёлланган ходимларнинг хилма-хил манфаатларини амалга оширишда қўл келади деб ўйлаймиз.

I-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

1.1. Фаннинг моҳияти, уни ўрганишнинг объектив зарурияти ва аҳамияти

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

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

1. ЎзР-сининг Давлат мулкани бошқариш ва хусусийлаштириш Қўмитаси билан Ўзбекистон Республикаси молия вазирлиги ҳузуридаги давлат мулки жамғармаси негизида Ўзбекистон Республикаси давлат мулкани бошқариш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш давлат Қўмитаси ташкил этилган.

Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватланиши -рақобатчиликни ривожланишига истеъмол бозорини товарлар ва хизмат ишлари билан тўлдиришга янги иш жойларини яратиш, катта миқдордаги мулк эгалари ва тадбиркорларни шаклланишига хизмат қилувчи **Республикада ўтказилаётган иқтисодий ислохотларнинг энг мухим йўналишларидан биридир.** Тадбиркорликни қўллаб қувватланиши нафақат иқтисодиётни муттасил ривожланиши, хўжалик алоқаларини тузатиш, рақобатни ривожлантириш ва истеъмол бозорини тўлдириш билан боғлиқ бўлган иқтисодий мақсадларни таъминлаши зарур. Булардан ташқари бундай давлат ёрдами иқтисодий сиёсий

вазифаларни хал этиши республиканинг барча худудларида сиёсий мўътадилликни мустахкамлаши, тадбиркорлик фаолиятига тегишли бўлган ижобий ижтимоий муносабатларни шакллантириши, **унга аҳолининг актив қисмини жалб этиши ишсизликни, инфляция ва бошқа негатив салбий ижтимоий ҳолатларни олдини олиши лозим.**

Булардан кўриниб турибдики кичик бизнес ва тадбиркорлик фанини ўқитилиши давр талабининг тақозоси, бозор муносабатларига ўтишнинг объектив заруриятдан келиб чиққан. Шу туфайли бу фанни ўқиш, ўрганиш ёшларимизни, талабаларни ва шундай фаолият тури билан шуғуланувчиларни билимини оширади, тўлдиради, уларнинг тадбиркорлик соҳасидаги қобилияти, ташаббуси ва фойдали хатти - ҳаракатларини оширади. **Демак, фаннинг мақсади** - замонавий бизнес йўналишларини таҳлил қилиш, ўрганиш, унинг ривожини таъминлаш йўлларини кўрсатиш ва унга таълуқли бўлган назарий билимлар билан, бизнес соҳасида қўлга киритилган тажриба ва ютуқлар билан таништириш, уларни ўрганиш ҳисобланади, шулардан келиб чиқиб, **фаннинг вазифаси** - конкрет фирма ва корхоналарни ривожлантириш даражасини ўрганиш, истиқболларини кўрсатиш, ундаги ҳодиса ва жараёнларини таҳлил қилиш, ижобий тажрибаларини Ўзбекистон Республикаси шароитида қўллаш имкониятларини аниқлашдан иборатдир. Ҳодиса ва жараёнларни таҳлил қилиш ракобатчилик шароитида амал қилаётган хўжаликларнинг хатти-ҳаракатларини фойдали бўлиш йўлларини ўргатиш, бу соҳадаги назарий ва амалий билимлар билан талабаларни қуроллантиришдан иборатдир. **Булардан фаннинг моҳияти ёки предмети келиб чиқади.**

Кичик бизнес ва тадбиркорлик **фанининг ўрганиш объекти** бўлиб нодавлат мулк шаклларида асосланган ишлаб чиқариш жараёнидаги муносабатлар ва ресурсларни тақсимланиши, улардан фойдаланишни ташкил этиш, ва пировард натижада истеъмол бозорини товарлар билан тўлдириб максимал фойдага эришиш йўлларини топиш ҳисобланади. Албатта фойдага

эришиш учун биринчи галда кимга нима ишлаб чиқариш зарурлиги тўғрисида бир қарорга келиш зарур.

Фанни ўрганиш объекти бўлиб - фирма ёки корхоналар ҳисобланади. Фирмаларнинг фаолият юритиш мухитини тахлили асосида ўсиш имкониятларини танлаш, ривожланиш стратегиясини белгилаш ва уни режалаштиришни ташкил этиш ҳамда бошқа стратегик аҳамиятга молик бўлган саволлар ва муаммоларга жавоб бериш ҳам ушбу фаннинг объектлари жумласига киради.

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

Ҳозирги вақтда бизнесни амалга ошириш билан боғлиқ бўлган фанлар ва соҳалар тобора кенгайиб бормоқда. Улар: «Бозор иқтисодиёти асослари», «Бизнес асослари», «Бизнесни бошқариш», «Халқаро бизнес», «Бизнес этикаси», «Микроиқтисодиёт», «Макроиқтисодиёт асослари», «Иқтисодиёт назарияси», «Микроиқтисодий статистика» «Макроиқтисодий статистика», «Банк статистикаси», «Қорхона иқтисодиёти» «Меҳнат иқтисодиёти ва социологияси» ва бошқа фанлар. Бир-бирига туташ, боғлиқ фанлар соҳасидаги билимларни эгаллаш, кичик бизнес ва тадбиркорлик фанини чуқур эгаллашга хизмат қилади. Бунда бир қатор асосий тушунчалар ва қабул этилган умумий иборалар билан иш юритилади, уларни моҳиятини билиш, ойдинлаштириш муҳим аҳамият касб этади. Бундай иборалар, масалан, бизнес, маркетинг, менежмент, бозор, бозор иқтисодиёти, бозор механизми, рақобат, бозор даври, ҳаражатнинг фойдалилиги, бозор мувозанати, маҳсулот дифференциацияси, бозор инфраструктураси, товар, баҳо талаб, таклиф, талаб ва таклиф мувозанати, умумий бозор талаби, изокванта, изокоста, пировард ҳаражатлар, пировард фойдалилик, инвестиция, мультипликатор, фойда, иқтисодий фойда,

нормал фойда, ички ва ташки харажатлар, концерн, консорциум корпорация, фирмалар уларнинг «фойдали харакати» ва бошкалар. Шунинг учун ушбу фанни ўрганишда ҳам албатта бозор иктисодиётига бағишланган луғатлардан фойдаланиш зарур бўлади.

1.2. Фанни ўрганиш усуллари.

Алоҳида иқтисодий агентларнинг хатти - ҳаракатини ўрганишда қўйидаги усуллар қўлланилади:

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

Иқтисодий ходисалар, жараёнлар маълумки тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи фирма ва корхоналарда ўзгариб, янгиланиб туради, тараққиётда бўлади. Уларни ўрганишда ва фирма хўжалигини баҳолашда, уларни самарадор ривожланишдаги йўналишларини аниқлашда юқорида кўрсатилган усуллар ишлатилади. Улар бир-бирларини тўлдиради, улар ўзаро боғлиқ бўлиб фирма фаолиятини тўғри баҳолаш имкониятини беради.

Асосий иборалар ва тушунчалар :

1. **Товар**-эътиборни тортиш, харид қилиш, фойдаланиш ёки истеъмол қилиш мақсадида бозорга чиқарилган барча нарсалар, жумладан жисмоний объектлар, хизматлар, шахслар, жойлар, ғоялар, ташкилотлардир.
2. **Баҳо**-товарларни пулга айирбошлаш меъеридир.
3. **Бозор** - тенг ҳуқуқлилик асосида олувчи билан сотувчи савдо сотиқ бўйича бирон бир манфаатни кўзлаб учрашадиган жойдир.
4. **Молия бозори** - бу жамиятдаги молиявий хизматлар кўрсатиш, хусусан кредитлар беришдан иборат бўлган муносабатлардир. Молия бозори банкларда, фонд биржасида ва аукционларда ўтказилади.
5. **Қимматли қоғозлар бозори** - у даромад келтирувчи қимматли қоғозлар: акция, облигация, вексель, чек, депозит, сертификатларнинг олди-сотди қилишидир. Бу бозор фонд биржаси деб юритилиб, у ерда йирик корпорацияларнинг, марказий ва маҳаллий давлат маҳкамаларининг қимматли қоғозлари сотилади ва сотиб олинади.
6. **Валюта бозори** молия бозорининг бир кўринишидир. Бундай бозорда турли мамлакатлар валютаси олди-сотди қилинади. Бозорда корхона, фирма, давлат идоралари ва фуқоралар катнашади. Ўзбекистонда валюта олди сотди қилиш операциялари билан Республика Марказий банки, Республика ташқи иқтисодий миллий банки ва шундай фаолият учун рухсат берилган бошқа банклар шуғулланади.
7. **Эркин бозор** - бу рақобат бозоридир.
8. **Бозор инфратузилмаси** - бу бозорга хизмат қилувчи барча соҳалар ва улар ўртасидаги муносабатлардир.
9. **Бозор сегментацияси** - бу савдо - сотиқнинг шарт-шароитларига, маълум хил белгиларга қараб ажратилиши, табакаларга бўлинишидир. Бозор сегментлари нихоятда хилма - хилдир. Масалан, аҳоли сони, зичлиги: аҳолини харид қобиляти; рақобатнинг бор ёки йўқлиги; табиий иқлим

шароити; транспорт ва алоқа шахобчаларининг мавжудлиги уларни ривожланиш даражаси ва бошқалар.

10. **Баҳо дискриминацияси** деб бир хил, ўхшаш товарларга ҳар хил баҳо белгилаш амалиётига айтилади. Бундай амалиётни зарурияти талабни турли хил бозорлардаги товарларга нихоятда ўзгарувчан эканлиги ва бу товарларни иккинчи марта қайта сотиш имконияти йўқлигига айтилади.

II-БОБ. БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИ АМАЛГА ОШИРИШ БОСҚИЧЛАРИ.

2.1. Бизнес ва тадбиркорлик субъектлари ва хусусиятлари

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

Республикамизнинг стратегик йўналиши жамият ва фан олдига ишлаб чиқаришнинг мунтазам ривожланиши таъминлайдиган янгича иқтисодий муносабат ва ғояларни қарор топтириш, иқтисодни бошқаришни тубдан қайта ислоҳ қилиш, янгича хўжалик юритиш усулларини доимо излаб топиш ва уни амалий кундалик ҳаётга тадбиқ қилишни талаб қилмоқда. Бу қуйидагиларни талаб этади:

- Моддий ишлаб чиқариш соҳасига кўпроқ ишбилармон тадбиркор ва билимдон кишиларни жалб этиш;
- Менеджер, маркетинг, тадбиркорлик ва бозор иқтисодиёти соҳаси бўйича, турли мутахассислар учун етарли ҳар томонлама доимо янги билим беришни кенг тадбир-чораларини амалга ошириш;
- Ҳозирги бозор иқтисодиёти муаммоларини ечадиган ҳар хил мутахассисларни тайёрлаш;
- Ишлаб чиқариш жараёнларини рақобатга чидамлик қилиб ташкил этиш;
- Мулкнинг аксарият қисмини давлат тасарруфидан чиқариш; турли хил мулкчилик шаклларини жорий қилишни тезлаштириш;
- Жойларда маҳсулотларни қайта ишлайдиган кичик корхоналар ташкил этиш;
- Шахсий ёрдамчи хўжаликни янада ривожлантириш;

- Хусусий мулкчиликка кенг имкон бериш;
- Акционерлик уюшмаларини ташкил этиш;
- Биргаликда аралаш корхоналар қуриш йўлига ўтиш;
- Ижара, пудрат, деҳқон (фермер) хўжалиги кўринишларидаги хўжалик юритиш усулини қўллашни янада ривожлантириш;
- Меҳнат интизомини мустаҳкамлаш;
- Давлат бозор иқтисодиёти соҳасидаги стратегик йўналишлари сиёсатини тартибга солиб, бошқариш йўлини такомиллаштириб бориш;
- Чет эл муносабатларини мустаҳкамлаган ҳолда уларнинг капиталларидан унумли фойдаланиш;
- Молия-кредит, солиқ ва банк ишларини такомиллаштириш ва х.к.

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

Бизнеснинг уч тури ажратилади:

1. савдо - воситачилик
2. ишлаб чиқариш бизнеси
3. хизмат кўрсатиш асосидаги бизнес.

Ишлаб чиқариш бизнесида уларнинг икки типи ажратилади:

1. Традицион типдаги тадбиркор. Бундай тадбиркор ҳар доим талаб қилинадиган маҳсулотни ишлаб чиқаради.
2. Новатор - тадбиркор. У янги технологиялардан фойдаланиш асосида ихтироларни ишлаб чиқаришга қўллайди ва аввал маълум бўлган товарларни ишлаб чиқаришни янги усуллар ёрдамида амалга оширади. Бунда янги ишлаб чиқаришлар, тармоқлар яратилиши мумкин.

Бизнес - муносабат сифатида бир қатор белгиларга эга: бизнесчилар ўз манфаатларига эга, фойда олишга интиладиар, ҳатто хатарли ишга қўл уришга ҳам тайёр, ташаббускор, ишнинг сиру-асрорларини биладиган, ўзаро иқтисодий алоқалар маданиятини эгаллаган бўладилар. Уларнинг алоқалари

хамма иштирокчилар учун наф келтиради. **Бизнесмен** – капитал эгаси, мулкдор, мулкни купайитиришга интилувчи шахс.

Бизнес - бу рухсат этилган, жамият аъзоларига наф келтирувчи фаолият билан шуғулланиб, пул даромад топишни билдиради. Бизнес кенг маънодаги қонуний йўл билан даромад топишга қаратилган фаолиятдир. Бизнеснинг моҳияти айрибошлашдадир. Пулни товарга ва янада кўпроқ пулни, яъни фойдаси билан қайтган пулни товарга айирбошлаш бизнеснинг моҳиятини кўрсатади: $P \rightarrow T \rightarrow P^1 \rightarrow T$

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

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

- Хусусий тадбиркорлар;
- Тадбиркорлар жамоаси ва тадбиркорлик ассоциацияси;
- Маҳсулот (хизматлар, ишлар)ни истеъмол қилувчи ёки улардан фойдаланувчи алоҳида ва кўпчилик (жамоа) шаклидаги истеъмолчилар ва шунингдек истеъмолчилар уюшмаси ва ассоциациялари;
- Контракт асосида ёлланиб меҳнат фаолиятини амалга оширадиган ходимлар ва касаба уюшмалари;

– Битим тузишда тўғридан-тўғри иштирок этувчи давлат, тузилмалари (тадбиркорларга ҳукумат буюртмаларини беришда, баҳо белгилашда, махсус ишлар ва бошқаларни бажаришда имтиёзлар ҳажмини, тартибини аниқлашда).

Давлат тузилмалари (органлари) ишбилармонлар муносабатлари-га, уларни қонуний асосда бизнесни амалга оширишни ҳимоя қилиш, кафолатлаш мақсадида салбий (акс) таъсир кўрсатиш ҳам мумкин.

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

Тадбиркорлик объекти бўлиб ишлаб чиқариш омилларини самарадор комбинациясини оқилона ишлаб чиқиш ва натижада максимал даражада даромад олиш ҳисобланади.

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

Бизнес муносабатининг иккита асосий талаби бор. **Биринчидан**, бизнес иштирокчилари суверенитетга, мустақиллик, эркинликка эга бўлишлари шарт. Аммо бу бизнес субъектларининг мустақиллиги билан чекланмайди, балки ҳар бир субъектнинг бошқа субъект, яъни ўзи алоқа қиладиган субъект манфаатлари билан ҳисоблашиш, унинг ниятларини ва хатти - ҳаракатларини билиш ва тўғри тушунишни ҳам талаб қилади. Субъектларнинг бизнес

юзасидан бўлган муносабатлари белгиланган тартиб-қоидалар доирасида бўлади ва буни давлат назорат қилади. **Иккинчидан**, бизнес алоқларидаги субъектлар манфаатларининг муросали муносабатда бўлиши талаб қилинади. Муроса иш юзасидан бир-бири билан алоқа қилувчилар ўзаро мажбуриятларини канда қилмай бажаришларини, хатти-харакатлари ҳар икки томонга зарар келтирмаслигини, уларнинг суверенитети бузилмаслигини тақозо этади. **Гарчи назарий жиҳатдан бизнес ва тадбиркорлик тушунчалари ўртасида фарқ бўлсада, бироқ кундалик ҳаётда бизнес билан шуғулланувчи барча кишиларни тадбиркор деб ҳисобланади.**

Бу тушунчалар синоним сифатида ишлатилади. Айрим ҳолларда улар ўртасида фарқ ажратилмайди, баъзи ҳолатларда ҳам иккала сўз ҳам ишлатилади. Балки бу тушунчалар ўртасида фарқ ва ўхшаш томонлари ҳам бор.

Буни биз қуйидаги фикрлардан биламиз.

Кичик бизнесда, бутун бозор иқтисодиёти сингари учта асосий жараён амал қилади ва унда уч хил табақадаги шахслар иштирок этади. уларнинг тавсилоти қуйидаги жадвалда келтирилган.

Якка ҳолда тадбиркорликда, микрофирмалар, кичик корхоналарда тадбиркор, бизнесмен ва менеджер битта шахс сифатида намоён бўлади. Тадбиркорлар янги корхона яратади, унда ўзи бизнес билан шуғулланади ва унинг ўзи менеджерлик вазифасини бажаради.

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

Лекин ўз шахсий фаолиятининг ривожланиши, ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайиб бориши билан, иш ҳажмини ўсиши ва капиталини кўпайиши, бошқариш ишларни қийинлашуви сабабли бизнесмен ва менеджерларни ишга қабул қилишига тўғри келади. Бу ерда кўрамизки, бозор иқтисодиёти иштирочилари орасидаги фарқ яққол кўринади.

Демак, бизнес - пул топиш йўлидаги харакат, бойликни, мулкни оширишга интилиш бўлса, тадбиркорлик - бу ихтиро этиш, ишлаб чиқариш омилларидан оқилана фойдаланиш ёрдамида унга ўхшаш бўлмаган янгиликни яратиш ва амалга ошириш ёки эскисини йўқотиб, такомиллаштириб ишлаб чиқаришни қайта қуриш, яъни новаторлик.

Корхона фаолиятини мувоффақиятли олиб бориши учун бизнесмен кўпгина сифатларга эга бўлиши керак:

- Ўз соҳасини билимдони бўлиши;
- Иқтисодиёт асосларини билиши;
- Ҳуқуқий тарбиячи бўлиши;
- Психолог;
- Компьютер техникасини билиши;
- Чет тилини билиши ва х.к.лар.

Бизнес соҳасида ҳеч ким ўзини йирик мутахассис деб айтмайди. Бизнесда мутлоқ принципиал, кескин тушунчаларни ажратиш қийин. Бизнес оламида машхур назоратчи ва амалиётчи Герберт Ньютон Кесоннинг «Пулдорлик санъати» китобидаги пул топиш ва асраш ҳақидаги нутқидаги қоидалар берилган.

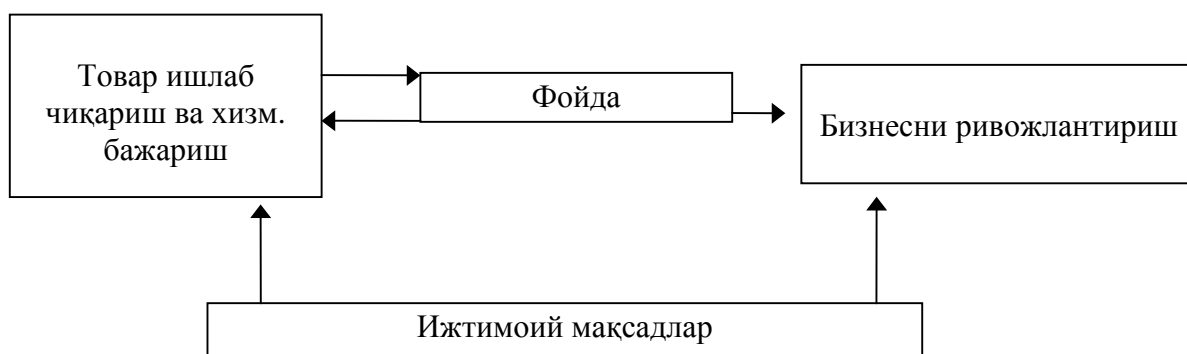
1. Аниқ мақсадни кўринг.
2. Қилинадиган ишларни режалаштиринг.
3. Шартномаларни доимийлигини таъминланг ва уни сақлаб қолинг.
4. Мулк ҳисобига пул қилинг.
5. Таниш билишлардан фойдаланинг, улар билан доимий алоқа ўрнатинг.
6. Сотиш мумкин бўлган нарсагагина пул сарфланг.
7. Ўз фойдангизни олинг.
8. Нархлар арзонлигида сотиб олинг, қимматлашганда сотинг.
9. Ўз банкирларингизнинг сўзларини тингланг.
10. Пулингизни ҳар доим айланиб туришини таъминланг.

11. Қанча пул қўйиш мумкин бўлса шунча қарз олинг.
12. Хеч қачон қарз берманг.
13. Қарзни ишни ривожлантириш учун олинг.
14. Нархнинг тебранишини кузатиб боринг.

Шундай қилиб, бизнес фаолияти бозор иқтисодиётининг асосий бўғини бўлган ҳолда бозор хўжалиги тизими туфайли таркиб топган. Бозор иқтисодиётидаги эволюцион ўзгаришлар бизнес фаолиятини иқтисодий ташкил этиш шарт-шароитларини ҳам ўзгартириб боради.

Уларнинг мақсадлари ҳар хил.

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



1-чизма. Бизнеснинг мақсади.

Тадбиркорнинг мақсади эса янги фикр ва ғояларни излаш, таҳлил қилиш, ўзининг ташаббускорлик, яратувчилик қобилиятларини юзага чиқариш, ўз ишни ривожланишида мувофақиятга эришишдир.

Бизнеснинг энг асосий жиҳати - бу тадбиркорликдир. Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»га Ўзбекистон Республикаси Қонунида, (14.04.1999.):

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

“**Тадбиркор**” - юридик шахс бўлса ҳам бўлмаса ҳам доимий равишда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахсдир (якка тартибдаги тадбиркор)» Бундай иборалар ҳам тадбиркорлик ва тадбиркор тўғрисида тўлиқ маълумот бермайди, уларнинг моҳиятини етарли даражада ёритмайди.

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

Тадбиркор, яъни ўйлаб иш кўрувчи киши - корхона ишини юргизишга мойил, қобилиятли, катта ҳажмдаги ишларга қўл ураоладиган, жасур, чўрт кесар ва бундай ишларга ботир бўлган кишидир».

С.Ожегованинг луғати тадбиркор тўғрисидаги тушунча бир мунча тўлдирилган: «Тадбиркор - энг керак пайтда ўйлаб иш кўрадиган, чорасини топаоладиган, топқир, ихтирочи, ишга амалий ёндошадиган кишидир».

Иккала луғатда ҳам тадбиркорлик фаолитининг алоҳида хили, хатти-харакатлари, юриш-туришларида фикрлаш қобилиятларида алоҳида ўзига хос хусусиятга эга бўлган фаолиятдир. Буларнинг ҳаммаси-ташаббускорлик, ҳеч кишига маълум бўлмаган усулар билан иш юритиш, таваккалчилик, ишга ёпишиш каби томонларни ифодалайди.

Тадбиркорлик ва тадбиркор тўғрисида янада тўлароқ маълумотга эга бўлмоқчи бўлсак иқтисодий фикрларнинг қадимий илдизига, тубига, шундай муаммолар билан шуғулланган олимлар ишига мурожат қилишимиз зарур.

«Тадбиркор» тушунчасини биринчи марта XVIII аср бошида иқтисодиёт назариясига киритган олим англиз иқтисодчиси Р.Кантильон бўлган. У маълум бўлган баҳоларда бировларнинг товарларини сотиб олиб ўзиникини ҳам ўзига номаълум бўлган баҳода сотуви номаълум ва белгиланмаган миқдорда даромад олувчи кишини тушунган. Бу ерда - таваккалчилик тадбиркорнинг энг асосий кўрсаткичи деб ҳисобланган.

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

Унинг таъкидлаши бўйича, тадбиркор ишлаб чиқариш омиллари - капитал, меҳнат, табиий ресурслардан оқилона, ўрнига қўйиб фойдаланади. Сей тадбиркорнинг ўзига хос хусусиятларини, унинг даромадини характерини етарли даражада батафсил ёзган эди.

Немис иқтисодчиси В.Зомбарт (XIX аср охири - XX аср бошларида) кўрсатиши бўйича тадбиркор - бу забот этувчи, таваккалчиликка тайёр туриш қобилиятига эга бўлган, маънавий эркин, ғояларга бой, шижоатли ва ўз сўзини ўтказадиган, ташкилотчи, биргаликда бажариладиган ишга кўпгина кишиларни бирлаштирадиган шахсдир.

Тадбиркорлик назариясига муҳим ҳисса қўшган австрия иқтисодчиси И.Шумпетердир. У ўзининг 1912 йилда ёзган «Иқтисодий тараққиёт назарияси» китобида тадбиркорни ишлаб чиқариш омилларидан фойдаланишнинг янги комбинацияларини амалга оширадиган ва шу билан иқтисодий тараққиётни таъминлайдиган киши деб атайди. Янги комбинацияларни амалга ошириш деганда турли хилдаги янгиликларни киритиш, янги нарсаларни ишлаб чиқариш илгари номаълум бўлган ёки янги сифатдагиларни яратиш, янги технологияларни киритиш, маҳсулот сотадиган янги бозорларни, хомашё манбаъларини ўзлаштириш, хўжалик фаолиятида ташкилий ўзгаришлар яратилишларни амалга оширишни назарда тутган эди.

Шумпетер фикрича агар янги комбинациялар амалга оширилмайдиган бўлса, у ҳолда тадбиркорлик тўғрисида гапиришга асос йўқдир.

Шумпетер фикрича тадбиркорлик энг аввало иқтисодий соҳада намоён бўлса ҳам, бу ходиса кўпроқ ижтимоий-иқтисодий ходиса бўлсай, балки психологик воқеликдир.

Кенг маънода кишининг тадбиркорлик ҳолати - бу ташаббускорлиги, новатерлиги, манфаатдорлиги, ишга эскича эмас, янгича ёндошишдир.

Шумпетер тадбиркорлик фаолиятининг уч асосий томонини ажратади: 1. Ҳокимликка, ҳукмрон бўлиш ва эркинликка интилиш; 2. Курашишга хошиш ва муваффақият учун муваффақиятга интилиш; 3. Ўз ишидан хурсанд бўлиш, хузр қилиш, лекин бундай ҳолат унинг хатти-харакатларини белгиловчи восита бўлади.

Шумпетер иқтисодий омилларнинг ахамиятини инкор этмай, уни тан олиб айтадики, хусусий мулк ва фойда тадбиркорликни ифодаловчи хусусиятар билан ёнма-ён бир қаторда туради.

Нобел мукофотининг соврундори (1974й) англиз иқтисодчиси Ф.Хайека фикрича тадбиркорлик бу бирон бир касб билан шуғулланиши эмас, бу хўжалик субъектининг хатти-харакатидир. Хайек тадбиркорликни иқтисодиёт соҳасидаги янада активроқ кўринадиган ижтимоий-психология воқеа деб билади.

Қатъий қарор тадбиркорлик ва хушёрлик – давлатни бошқариш қойдаларидан бири бўлган. Амир Темурнинг Мовараннаҳрда.

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

Шундай қилиб, турли даврлара тадқиқотчилар томонидан тадбиркорга турлича тушуналар бериб келинган:

– Тадбиркор - бу янги технология, янги ишлаб чиқариш ва янги хизмат ишларини ишлаб чиқувчи новатор.

- Таваккалчилик шароитида ҳаракат қилувчи, кучли инсон;
- Ҳар қандай имкониятдан максимал фойда оладиган киши;

Ташаббус кўрсатувчи, ишбилармон, ижтимоий-иқтисодий механизмни ташкил - этувчи инсон.

Тадбиркор ва бизнесменнинг фаолияти натижалари турлича тугалланади. Тадбиркор ўз қобилияти ҳисобига тадбиркорлик даромадини олса, бизнесмен киритган капиталидан фойда олади.

Товарлар ва товарашган хизматларни яратиш бозор иқтисодиёти учун бирламчи бўлганидан унинг асосини тадбиркорлик ташкил этади. Тадбиркорлик - иқтисодиётнинг суянган тоғи-ю, ишонган боғи, ҳаракатга келтирувчи кучи ҳисобланади. **Тадбиркорлик-кишилар (мулкчилик субъектлари)- нинг моддий ва пул маблағларини (капитални) амалда хўжалик оборотига тушириб, даромад топиш учун мўлжалланган иқтисодий фаолиятдир.** Тадбиркорлик умуман пул топиш эмас, балки яратувчилик фаолияти орқали даромад олишни билдиради. Тадбиркорлик иш юритмай туриб, капитал ҳисобидан текин даромад кўриб, уни паразитларча ўзлаштиришни инкор этади.

Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун бир қанча туғма ва ўзи эга бўлган сифатлар зарур. Шунинг учун ҳақиқий тадбиркорлар тез-тез учрамайдилар. Масалан, американинг илмий изланишлари асосидаги маълумотларига кўра меҳнатга қобилиятли аҳолининг ҳар 100 тасидан, атиги 7 киши ҳақиқий тадбиркор бўлиб чиқади. Бизнесмен бўлиб юрадиганлар эса кўп. Бизнес - «Иш», «коммерция» демакдир. Америкача бизнес - бу жамият талабларини ва хоҳишини қондириш учун ишлаб чиқариш тизимидир. Бизнес - бу машаққатли ва фойдали ишдир».

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

Тадбиркорликнинг муҳим хусусиятлари (белгилари ёки томонлари) қуйидагилар:

- ◆ мустақиллик;
- ◆ таваккалчилик;
- ◆ мустақил фикрлаш;
- ◆ ўз кучига ишониш;
- ◆ яратувчанлик, нававторлик қобилияти;
- ◆ тинимсиз изланиш;
- ◆ ташаббус кўрсатиб ишлаш;
- ◆ уддабуронлик.
- ◆ мулкый мунособатларнинг иштирокчиси бўлиш, ишлаб чиқариш омилларининг барчасига ёки баъзи бирига ва яратилган товарларга эгалик қилиш.
- ◆ жавобгарликни хис этиш.
- ◆ иқтисодий эркинлик, хўжалик фаолияти турини танлаш, уни ресурслар билан таъминлаш, олди-сотди ишларини юритиш, ишлаб чиқаришни бошқаришда эркинлик.
- ◆ иқтисодий хатти-харакатлар учун маъсулиятни ўз зиммасига олиш: иш натижасига жавоб бериш, таваккал қилиб иш юрита олиш, иқтисодий хатарли ишга қўл уруш.
- ◆ фойда олишга интилиш: фойдага эришиш чора-тадбирларини кўриш, олинган фойдани ўз билганича ишлатиш.
- ◆ тижорат сирига эга бўлиш: бизнесга оид ва ўзгаларга
- ◆ рақобат курашида қатнашиш: бозорда амал қилувчи қоидаларга риоя этган ҳолда ҳалол рақобатда қатнашиб, унинг фирром, ёввойи усулларидадан воз кечиш.
- ◆ ҳалоллик билан иш юритиш, қаллоблик, фирромлик ва алдамчиликка мойил бўлмаслик. Обрў (имиж)га эга бўлиш, бошқаларга ишониш ва бошқалар ишончини қозониб шон-шухрат орттириш, фирма номини эъзозлаб, унга путур етказмаслик, фирмани обрўсизлантирмаслик.

◆ ташқи муҳит (солиқ ва бошқа ташкилотлар), ўз ходимлари ва ҳоқозалар) билан яхши муносабат ўрнатиш.

Қадим-қадимдан халқимиз хунармадчилик, савдо-сотик ишлари билан машғул бўлиб келганлар. Масалан, кўпчилик, қандолатчилик, дурадгорлик, махсидўзтлик, этикдўзтлик, мисгорлик, чегачилик, заргарлик, зардўзтлик, новвойчилик, тўқувчилик, деҳқончилик, чорвочилик каби кишиларнинг хилма-хил талабларини қондирадиган ишлар билан банд бўлиб ўз касблари ном чиқариб келганлар.

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

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

* 475 хижрий; 1082-1083 мелодий йилида майда феодал оиласида туғилган Кайковус 63

одам билан муомила қилмагай. (Агар шундай одам билан муомила) қилса, фойдадан тама қилмагай, токи икковининг орасидаги дўстлик вайрон бўлмагай.

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

Савдогарнинг сармояси кам бўлса, ўзгалар билан баҳслашмасин ва улуғ ишларга аралашмасин. Ўз ҳолига лойиқ мол олсин ва (бу мол) билан ўз бахтини синаб кўрсан, (бундай вақтда) зиён қиса ҳам, сармоёга ортиқча зарар етмайди.

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

Хўкизни жуфт қил ва барча асбобини муҳаё қилгил. Зўр, бакувват хўкизларни сотиб олгил ва охурига хашакни кўп солгил. Шундай тарбия қилгилки, хўкизларинг зўрликда ва семизликда барча халойиқнинг хўкизидан илгари турсин. Агар бир хўкизинг ишга ярамай қолса, тезликда яна бир хўкиз олгил, токи экин вақти ўтмасин. Агар эқмоқ ва ўрмоқ вақти бўлмаса, ҳамиша ер ҳайдаб шудгор қилишдан ғофил бўлмагил. Кейинги йилнинг тадбирини шу йил қилгил. Экинни кучли ерга экилки, агар еринг кучсиз бўлса, сенга фойда бермайди. Ҳамма вақт ерни тарбия қилгил ва деҳқончилик ҳунаридан баҳраманд бўлгайсан.

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

Ҳамкасб ва ошналаринг кўпайсин. Оз фойдага қаноат қилгил. Харидорни кўп каттик турриб ва оғир баҳо билан ўзингдан қочирмагил, токи шу ҳунаринг билан ризқинг зиёда бўлсин. Халқ сенинг олдингга бир нарсани олиш, сотиш учун келсин, жонимсан, дўстимсан, биродаримсан деб қарши олгил, токи

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

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

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

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

Тадбиркор хоҳлаган банкини танлаб иш кўради, бир неча банкда ўз пул маблағларини ўз билганича ишлатиши, ўз маблағини нақд пул ёки нақд пулсиз

счётдан счётга кўчириб олиши мумкин. Тадбиркор бюджет билан ҳам эркин алоқада бўлади. Белгиланган солиқ суммасини бюджетга тўлайди, бюджетдан тегадиган пулни ўзи ўзлаштиради. У ҳоҳлаган молиявий компания ёки ташкилот фаолиятида иштирок этади. Тадбиркорлик учун қулай муҳит - бу ягона иқтисодий майдоннинг, жумладан, ягона пул майдонининг мавжуд бўлишидир.

Тадбиркорлик хусусиятлари унинг қуйидаги асосий вазифаларини келтиб чиқади:

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

Тадбиркор корхона дастурини тузишда қуйидаги асосий мулоҳазага эътибор беради:

- Мақсадга қандай эришиш мумкин;
- Корхонани келажакда нималар кутмоқда (яъни ишларни режалаштириш).

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

1. Маҳсулот сотиладиган бозорни таҳлил этиш лозим. Таҳлил икки ёқлама узвий боғланган ҳолда қилинади. Биринчиси, корхона ишлаб чиқарган маҳсулотнинг бозордаги ижобий томонларини ўрганиб чиқиш, иккинчиси салбий томонларини чамалаб кўриш. Иккала ҳолда ҳам тадбиркор талаб ва таклиф ўзгариши, фан ва техника ютуқлари, рақобат ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда бир йилдан беш йилгача башорат қилиши керак.
 2. Корхонанинг ички имкониятларини тўлиқ ҳисобга олган ҳолда мақсадни тўғри кўя билиш. Энг яхшиси, корхонанинг кучли томонлари ва камчиликлари бир-бири билан солиштирилиб, талаб ва таклифнинг ўзгаришига боғланади. Солиштириш натижасида қайси мақсад имкониятга мос келади, қайсиниси мос келмаслиги яққол кўриниб қолади. Шулар асосида тадбиркор ўз мақсадини яна бир бор қайта кўриши лозим. Сўнгра имконият мавжуд бўлган, уддасидан чиқа оладиган вазифалар танланади.
 3. Корхона фаолияти ривожлаишининг энг фойдали вариантини танлаб олиш. Корхонанинг хом-ашёси ва ташкилий имкониятлари мажмуаси аниқланади. Бунда асосан учта кўрсаткичга эътибор бериш керак:
 - а) корхонанинг бозор муҳотида тутган ўрни, яъни чиқариладиган маҳсулотларнинг қанчалик талабга жавоб бераётганлиги, сифат жиҳатидан ҳам, сон жиҳатидан ҳам;
 - б) корхона қайси хўжалик шаклига мансублиги, яъни тармоққа қарашлими ёки хўжалик секторигами ва х.к.;
 - в) ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар турининг хилма-хиллиги, яъни таклиф этилаётган турнинг талабга қанчалик мос келаётганлиги.
- Юқорида қайд этилган кўрсаткичлардан кўриниб турибдики, корхона доирасида ҳам, бозор шароитида ҳам ўзининг келиб чиқиши ва хусусиятларига кўра башорат қилиш анча мушкул ишдир. Шу сабабли дастур тузишда учинчи

босқични ўрганаётганда қўшимча маслаҳатчиларга мурожат этиш мақсадга мувофиқдир.

1. **Тадбиркорнинг муҳим вазифаларидан яна бири** - бизнес фаолияти билан шуғулланаётганида корхона фаолияти йўналишини белгиловчи асосий қарорларни қабул этишдек мураккаб вазифаларни ўз зиммасига олишдир.
2. **Тадбиркор - коммерция асосида янги маҳсулотларни ишлаб чиқариш**, улардан фойдаланиш, янги ишлаб чиқариш технологияларини ёки хатто бизнесни ташкил этишнинг янги шакллари кундалик ҳаётга киритиб боради.
3. **Тадбиркор - таваккалчилик билан ўз иш вақти, меҳнати, ишидаги обрўси**, шунинг билан бирга ўзининг шахсий ва ўз компаньонлари ёки акционерларининг сарфлаган маблағлаини гаровга қўйиб иш олиб боради. Тадбиркорга фойда олиш кафолати берилмаган. **Шунинг учун ҳам капитализм иқтисодиётида тадбиркорлик қобилиятига алоҳида ўрин берилади, у «меҳнат» тушунчасига кирмайди, чунки унинг ўзига хос хусусиятлари, аҳамияти бор.**

«Меҳнат» - кишиларни товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш борасидаги жисмоний ва ақлий қобилиятларидир. «Меҳнат» ва «тадбиркорлик қобилияти» меҳнат ресурсларини ташкил этади.

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

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

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

2.2. Тадбиркорликни амалга ошириш шарт-шароитлари ва босқичлари

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

- мулкка эгалик қилиш ва пировард махсулдорликка эришиш ва шуниндек моддий неъматларга эгалик қилиш ҳуқуқини олиш ёки у ҳуқуқни бошқаларга ўтказиш имконияти;
- нисбатан хўжалик субъектларини мустақил фаолият кўрсата олиши, уларнинг хўжалик фаолиятида иқтисодий жиҳатдан эркин бўлиши; жумладан шартнома тузишда, қўшилишда, фаолият турни танлашда, истеъмолчиларни танлашда;
- айирбошлаш шакллари ривожлантириш, яъни товар-пул муносабатларининг мувофиқлиги, жумладан меҳнатни эркин равишда айирбошлаш, ёллаш, бошқачасига айтсак - бозорга бемалол кириш имкониятларининг мавжудлиги.

Бизнес фаолияти иштирокчиларининг манфаатлари

Бизнес фаолияти иштирокчилари	Манфаатлар
I. Ички шароитлар:	
1. Капитал эгаси, эгалари	<ul style="list-style-type: none"> – Капитални сақлаш ва кўпайтириш; – Доимо бирдек фойда олиб туриш; – Пировард равишда хал қилувчи қарорлар қабул қилиш ҳуқуқи;
2. Менеджерлар	<ul style="list-style-type: none"> – Фойда олиш ва фирманинг ривожланишини таъминлаш; – Хусусий манфаатлар (Мукофот, мустақил бўлиш, ҳукмдор бўлиш);
3. Ёлланган ходимлар	<ul style="list-style-type: none"> – Юқори иш ҳақи; – Иш жойини йўқотмаслик учун ишонч; – Яхши меҳнат шароитлари ва юқори даражадаги ижтимоий ҳимояланиш
II. Ташқи муҳит:	
1. Давлат ва жамоатчилик	<ul style="list-style-type: none"> – Иш жойларини яратиш, ижтимоий ҳолат; – Дунё бозорида рақобат қилиш қобилияти; – Баҳо даражасининг бир меъёрда туриши; – Якка ҳокимликка қарши кураш чоралари билан бозор муносабатларини сақлаб туриши кўллаб-қувватлаш; – Атроф муҳитни ва истеъмолчилар манфаатларини ҳимоялаш.
2. Хом ашё етказиб берув-чилар	<ul style="list-style-type: none"> – Юқори даромад ва кам харажатлар; – Шартнома алоқаларининг мўътадил-лиги (стабильность)
3. Кредиторлар	<ul style="list-style-type: none"> – Юқори процентлар; – Кредитни қайтариш кафолати; – Фирмага таъсир этиш имконияти.
4. Истеъмолчилар	<ul style="list-style-type: none"> – Кенг танлов имконияти; – Маҳсулотнинг юқори сифатда бўлиши; – Баҳонинг паст даражада бўлиши; – Сервис хизматининг юқори даражада бўлиши.

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

- ички шароитлар - капитал ёки сармоя эгалари, менеджерлар ва ёлланган меҳнат ходимлари ўртасидаги муносабатлардан ташкил топади;
- ташқи муҳит ёки шароитлар - бизнес фаолиятини ташкил этувчилар билан давлат ва ижтимоий ташкилотлар, тузилмалар, хомъашё етказиб берувчилар, кредиторлар ва истеъмолчилар ўртасидаги алоқадорлик, боғлиқлик, уларнинг бир-бирига ўзаро таъсири билан ифодаланади. Бунда иш бажариш мобайнидаги муносабатлар тизимида жалб этилган, тортилган ҳар бир контрагентлар албатта ўз манфаатларини кўзлайдилар. Бу манфаатлар қуйидаги 1-жадвалда келтирилган.

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

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

1. Давлат ижтимоий ташкилотларининг иқтисодий мавқеси, ролининг ўсиб бориши билан ижтимоий буюртмаларнинг характери ҳам ўзгаради. Давлат фақат буюртмачи бўлибгина қолмай (хусусий истеъмолчилар ва фирмалар билар бир қаторда), балки бозор иқтисодиётини бошқарувчи, бизнес фаолиятини назорат қилувчи бўлиб юзага чиқади.
2. Кредит - молия тизимининг ривожланиши билан бизнес фаолити кўпроқ қарз олиб ишлашга боғлиқ бўлиб қолади.
3. Бизнес - фаолияти жараёнида мулкый муносабатлар ўзгаради. Бошқарувнинг мулкдан ажратилиши натижасида бизнес - фаолиятнинг

субъекти бўлиб менежер - шу касб эгаси бўлиб қолади. Умумий раҳбарликни бунда, мулк эгаси бажараверади.

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

Тадбиркорликни амалга ошириш босқичлари:

1-босқич - Шароит ва ҳолатларни ўрганиш.

Ҳар қандай ишбилармон бирор ишни бошлашдан олдин ўша вақтдаги шароитни ва ўзи тутадиган ўрнини аниқ билиши керак. Айрим ташкилотлар ўз фаолиятларини бошлаш вақтида қисман солиқлардан озод этилади ва шу билан биргаликда, кам миқдорли кредитлардан фойдаланишлари ҳам мумкин бўлади. Сиз ҳеч қачон бундай имтиёزلардан фойдаланишдан воз кечманг. Аммо Сиз булардан олдингиздаги хом ашёнинг етишмаслиги, маҳсулотларингизни харид этилишида айрим овозагарчиликларга учрашингиз, ижтимоий ва сиёсий мураккабликлар каби қийинчиликларни ҳам ҳисобга олишингиз лозим.

Яхши тинглаш ва изчил ҳар-бир иқтисодий ходисаларни ўрганиш қобилиятига эга бўлиш ишбилармон учун энг керакли воситалардан биридир. Энг керакли ахборотларни юқори малакали мутахассислар, экспертлар, матбуот воситалари ва шулар қаторида дўстлардан билиб олиш катта санъатни талаб этади.

2-босқич - Ишлаб чиқариш соҳасини танлаш

Сиз ўз вақтингизни шароитини яхши ўрганиб, ўз ўрнингизни ҳам топдингиз дейлик. Сизнинг эндигина қадамингиз махсус соҳангизни танлашдан иборат. Буни икки йўл билан амалга ошириш мумкин:

1. Ўзингининг қандайдир ички ҳис-туйғуларингизга ишонган ҳолда;
2. Чуқур, изчил ўрганишлар ва текширишлар асосида.

Ҳар ким ўзи хоҳлаган йўлини танлашга ҳаққи бор, лекин иккинчи йўл ҳамма учун фойдалидир. Олдингиздаги қийинчиликлардан асло чўчимаслик керак.

Бир нарсани унутмаслик керакки, сизнинг талабгорларингизга бошқа сизга ўхшаган тадбиркорлар, сизнинг рақобатчиларингиз ҳам қизиқишади. Сиз рақобатчиларингиз ҳақида ҳам иложи борича кўпроқ билишга ҳаракат қилишингиз зарур, кейин бўлса, ўзингиз билан рақобатчиларингизни таққосланг.

Бозор муҳитига баҳо беринг ва бозор муҳитининг қанча миқдорига эгалик қилишни, тахминан бўлса ҳам ҳисобланг. Бу иш осон эмас. Бизнес - бу доимий, баракали, изчил ва тинимсиз иш бўлиб, у айрим вақтларда хаддан ташқари ишбилармонни чарчатиб қўядиган ишдир. Лекин сиз ўзингизни тинчлантиришингиз мумкин, чунки сиз ишбилармонларнинг биринчиси ҳам, охиригиси ҳам эмассиз. Режали, унумли стратегик ишбилармонлик катта пул ютуқларига эришишга олиб келади.

3-босқич - Якка ёки жамоа шаклидаги ишбилармонликни юритиш

Ишбилармонлик билан шуғулланишга қарор қилганингиздан кейин сиз яна муҳим танловни амалга оширишингиз керак: якка ишбилармонликми ёки жамоа ишбилармонлигини?

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

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

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

4-босқич - Бозор муҳитига таъсир этиш усуллари

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

Эгалланган муҳитни сақлаб қолиш учун ва уни кенгайтириш учун, аввалом бор ҳимояга ўтиш лозим. Ҳимояланадиган ташкилот энг олдин, маҳсулотларнинг рақобатчилари томонидан чиқариладиган маҳсулотлардан устунлик томонларини ҳимоя қилиш керак. Рақобатчиларингизга сифат жиҳатдан сизнинг маҳсулотларингизга тенг бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқишга йўл қўймаслигингиз зарур. Бу дегани - сиз доим олдиндан бўлишингиз, ишлаб чиқаришни ташкил этиш керак. Ишлаб чиқариш -

муваффақиятнинг ярмидан кўпидир. Техника воситаларини танлаш, меҳнат ва иқтисодий - ташкилий ишлар, ҳисоб - китоб ишларини тўғри олиб боринг.

Маҳсулотларга бўлган талаб жуда ўзгарувчандир. Бу ўзгаришларни доимо кузатиш ва уларни ўз фаолиятингизда доимо эътиборга олиш лозим. Сарф бўлаётган харажатларни нимага кетаётганини ҳамма вақт кузатиш, хатоларга иложи борича йўл қўйманг. Сиз ҳамма вақт, қийин пайтларда ҳам, олдинда боришингиз керак. Шундагина ютуқ сизни, сиз ютуқни топасиз.

5-босқич - Маҳсулот билан бозор муҳитига чиқиш

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

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

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

6-босқич - Маҳсулотни талабгорга етказиш

Маҳсулотингизнинг баҳосини, яъни нархини аниқлаганин-гиздан сўнг, эндиги вазифангиз - маҳсулотингизни талабгорларга етказишдир. Бу иш билан шахсан ўзингиз шуғулланишингиз ҳам ёки бўлмаса, бу ишни бошқа мутахассис ташкилотларга топширишингиз ҳам мумкин. Маҳсулотларингиз сотилгандан кейин ҳам харидорларга қўшимча хизмат кўрсатиш хақида ўйлаб кўрсангиз

бўлади. Албатта, тижорат тўғрисида ҳам унутмаслик керак. Маҳсулотингизнинг бошқа маҳсулотларга нисбатан эга бўлган устунликларини битта қўймай талабгорларга етказиш лозим.

7-босқич - Ишлаб чиқариш ва натижа

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

Асосий ибораларва тушунчалар:

1. **Бизнес** - пулдан пул топишдир.
2. **Тадбиркорлик**. Тадбиркорлик фаолияти деганда асосий мақсади (савдосотиқ, банк иши, менеджментлик ва шунга ўхшаш соҳаларда) фаолият кўрсатиб шахсий (хусусий) ёки жамоа бойликларини кўпайтиришни тушунилади.
3. **Тадбиркор** - корхона эгаси, бизнесменга ўхшаш унга даромад келтирадиган қандайдир иқтисодий фаолият билан шуғулланувчи шахсдир.
4. **Фойда** - даромад билан ишлаб чиқариш харажатлари ўртасидаги фарқдир.
5. **Даромад** - маҳсулот баҳосини сотилган маҳсулот миқдорини кўпайтмасига тенг. $[R \cdot (Q)]$
6. **Пировард даромад (MR)** - маҳсулот хажмини бир бирликка ўсиши (ΔQ) натижасида даромадни ўсишини $\Delta R(Q)$ ифодалайди ва қуйидагича ёзилади: $MR = \Delta R \cdot (Q) / Q$

7. **Иқтисодий фойда** - унумли тушунчадан барча ресурслар бўйича иқтисодий харажатлар (ташқи ва ички харажатлар, нормал фойда билан бирга)нинг айирмасига тенг.
8. **Нормал фойда** деб бирор корхона, фирма, ишлаб чиқариш ёки магазиннинг аниқ эгасини тадбиркорлик қобилиятини сақлаб туриш учун зарур бўлган минимал тўлов миқдorigа айтилади.
9. **Талаб** - бозорда таклиф этилган ва пул билан таъминланган товарларга бўлган эҳтиёж тўловга қобил эҳтиёж.

III-BOB. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА МУЛК ВА МУЛКИЙ МУНОСАБАТЛАР

3.1. Мулк ва мулкий муносабатлар - тадбиркорлик фаолиятининг асосидир.

Ўзбекистон Республикаси Конституциясининг 53-моддасида кўрсатилишича: **“Бозор муносабатларини ривожлантиришига қаратилган Ўзбекистон иқтисодиётининг негизини хилма хил шаклдаги мулк ташкил этади”**. Корхона мулкни унинг мустақил балансида ақс этадиган асосий фондлари ва оборот маблағлари қиймати ва бошқа бойликлар ташкил этади. Корхона тўғрисидаги қонуний ҳужжатларга кўра қўйидагилар корхона мол-мулкни ташкил этувчи манбаълардир:

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

Мулкнинг ўзи нима? У инсон томонидан уйлаб топилмаган, балки жамият тарихи ривожининг, биринчи навбатда хўжалик ҳаётининг махсули ҳисобланади. Ҳаётда мулкчилик буюмларни, моддий неъматларни кимгадир тегишли бўлиши, яъни кишиларнинг буюмларга муносабати сифатида таърифланади.. Иқтисодий ишлаб чиқаришда мулкчилик кишиларнинг

объектив ахволини, уларнинг синфий фикрларини ва улар ўртасидаги синфий муносабатларини ифодалайди.

Кишиларнинг буюмларга бўлган муносабати уларни ишлаб чиқариш, таксимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида юзага келади. **Мулкчиликни моҳияти ҳам шундадир.** Жамият ишлаб чиқариш кучларининг ривожини ҳам ана шу муносабатлар характерига боғлиқдир. Умумий мулкчилик йўқ ва булиши мумкин эмас, у ҳар доим тарихан аниқ шаклларда намоён бўлади.

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

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

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

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

Шундай қилиб мулккий муносабатлар - бу ишлаб чиқариш воситалари ва уларнинг ёрдамида яратилган меҳнат махсулини

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

ўзлаштириш борасида кишиларнинг бир - бирларига бўлган муносабатларидир.

Мулк - жамиятдаги мавжуд моддий неъматларни ўзлаштиришнинг тарихий ижтимоий шаклидир.

Мулк иқтисодий категория сифатида ҳар қандай ижтимоий иқтисодий формацияда ишлаб чиқариш муносабатларининг асосини ташкил этади ва уларнинг хусусиятларини белгилаб беради. Мулк тарихан олганда жамоа сифатида юзага келади, сўнг хусусий мулкка айланади, ниҳоят меҳнаткашлар уюшмаси мулкига ўсиб ўтади.

Мулкчилик бу ижтимоий меҳнат маҳсулидир, мулкчиликнинг ижтимоий иқтисодий жихатлари бордир. Ҳар бир тарихий даврда мулкчилик турли хил ва бутунлай турлича ижтимоий муносабатларда ривожланган. **Мулкчиликни тавсифлаганда унинг иқтисодий мазмуни хал қилувчи аҳамиятга эга. Бу шунини билдирадики, мулкнинг туб мазмунини илмий тушуниш учун, биринчи галда унинг объектлари, (ер, машиналар, бинолар, истеъмол буюмлари) ёки улар кимга (алоҳида шахсларга, кишилар гуруҳига, давлатга) тегишли эканлигини эмас, балки улар қандай хусусийлаштирилганлигини, бу хусусийлаштириш, қандай ишлаб чиқариш муносабатлари ёрдамида амалга оширилганлигини тушуниш муҳимдир.**

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

Мулк объектлари - бу ер, ер ости бойликлари, ички сувлар, хаво хавзаси, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси, иморатлар, иншоотлар, турар жой ва квартиралар,

ихтиролар, фойдали моддалар, асбоб-ускуналар, моддий ва маънавий, маданият буюмлари, саноат намуналари, интеграл микро чизмалар, пуллар, қимматли қоғозлар ва бошқа мол-мулклар, топология, селекция ютуқлари, маҳсулот белгилари, ихтиролар, кашфиётлар, фан, адабиёт, санъат асарлари, инсонни унумли ва ижодий меҳнат қилиш қобилиятлари, ахборот, илмий ғоялар, техник ишланмалар ва ақлий ижоднинг бошқа объектларини яратиш ҳамда улардан фойдаланиш хусусидаги муносабатлардир.Х)*

Мулкый ҳуқуқ субъектлари - Ўзбекистонда давлат, жумхурият фуқоролари, жамолалари, уларнинг уюшмалари, жамоат ташкилотлари ва диний ташкилотлар, фуқороларнинг оилавий ва бошқа бирлашмалари, халқ депутатларининг барча советлари уларнинг ўзи вакил қилган органлар сиймосида, ажнабий давлатлар, халқаро ташкилотлар, бошқа хорижий юридик шахслар ва фуқоролар. Турли юридик шахслар ва фуқоролар битта мулкнинг субъектлари бўлиши мумкин.

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

Президентимиз И.Каримов кўрсатишича: «Хусусийлаштириш соҳасида мулкдорга дуч қелаётган муаммоларни ечиш, унга кенг йўл очиб бериш, кўплаб ҳақиқий мулк эгаларини тарбиялаш мақсадга мувофиқдир. Биринчи навбатда, тадбиркорликнинг қонуний базасини мустаҳкамлаш ва унинг давлат томонидан қўллаб қувватланишини таъминлаш керак». И.Каримов 14 феврал куни 2002 йилда Вазирлар Маҳкамаси мажлисида сўзлаган нутқида «... Ишни хусусийлаштириш дастурига кирган конкрет йирик корхоналардан, биринчи навбатда алоҳида лойихалар бўйича

* Х)“Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида” ги Ўз.Р-си қонуни Тошкент 1990йил 31 октябрь 2 модда

хусусийлаштириладиган, аввало хорижий инвесторларга тўла сотилиши мўлжалланган корхоналардан бошламоғимиз керак»

Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш 3 хил йўналишда бўлиши мумкин.

1. Фуқароларни мулкга эгалик қилиш шакллари кўпайтириб, давлатга боғлиқ бўлмаган кимсаларни яратиш ва шунга яраша хўжаликларнинг ижтимоий типини яратиш;
2. Давлат хўжалигини ўзини марказдан бўладига маъмурий раҳбарликдан бўшатиш;
3. Хусусийлаштириш орқали давлат ва давлат кооператив мулкини бир қисмини жамиятнинг аъзоларига ва жамоаларига топшириш.

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

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

- Фуқароларнинг якка тартибдаги шахсий ва хусусий мулки.
- Жамоа (ширкат) мулки, у ўз ичига оила, маҳалла, кооператив мулкани ижарага олинган корхона мулкани, акцияли, жамоа корхоналари, концернлар (консорциумлар), жамоа ташкилотлари ва диний ташкилотлар, шунингдек юридик шахс бўлган турли хўжалик жамиятлари ва ширкатлари, уюшмалар мулки, маъмурий ҳудудий тузилмалар, каммунал хўжалиги мулкидан иборат давлат мулки.
- Аралаш мулк.
- Қўшма корхоналар, ажнабий фуқаролар, ташкилотлар, давлатлар, шунингдек ажнабий юридик шахслар мулки шаклида юзага келади.

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

Тадбиркорлик ва бизнесни ташкил этиш шакллари турли хил адабиётларда турлича ном билан аталади.Х) *

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

- **Якка хўжалик** (хусусий ва оила хўжалиги, шахсий хўжалик)
- **Ўртоқлик уюшмаси:**
- **Корпарация** (ёки акционерлик уюшмалари, жамиятлари)

Бошқача қилиб айтсак:

◆ **Коммерция ташкилотлари**, яъни буларга ишлаб чиқариш билан шуғулланувчи корхоналар, фирмалар, компаниялар киради;

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

♦ **Савдо ташкилотлари.** Булар – коммерция билан шуғулланувчи товарларни олди-сотди ишлари, хизмат кўрсатиш билан шуғулланувчилар;

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

II. Мулкка қўшган хиссасига кўра: унитар корхона ва командит ширкат хўжалиги ажратилади.

Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексида кўрсатилишича:

Унитар корхона¹ – бу ўзига бириктириб кўйилган мол - мулкка нисбатан мулкдор томонидан мулк ҳуқуқи берилмаган тижоратчи ташкилотдир.

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

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

Командит ширкат.¹

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

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

¹ Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг 61-моддаси. 147-бет.

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

- Корхонани ташкил этишда тadbиркорликни қайси тартиб қоидалар кўпроқ қониқтиради?

-Бошланғич даврларда қандай ташкилий, ҳуқуқий ва бошқа харажатлар қилинишига тўғри келади?

- Банкротга учраганда ёки бошқа сабаблар билан фирма тугатилганда кредиторлар билан ҳисоб-китоблар бўлса корхона эгасининг шахсий мулкига даҳли бўладими?
- Бошқа фирма ёки шахсларга корхонанинг бутун мулкига ёки бир қисмига эгалик қилиш ҳуқуқи осонликча бериладими, йўқми?
- Қўшимча капитални қандай қилиб жалб этиш мумкин?
- Фирманинг ишига ўлими ёки оғир касал бўлиши қандай таъсир этади?
- Корхонани бошқаришда бизнес эгаси қанчалик фаол иштирок этиши мумкин?
- Бизнеснинг истиқболига танланган тadbиркорлик шакли қандай таъсир этади?

Кўриниб турибдики бу саволларни кўпи энди иш бошловчи, бизнинг тadbиркорлар учун ҳам оддий нарса эмас.

Американинг бу соҳасидаги кўп йиллик тажрибаси кўрсатадики амалий аҳамиятга эга бўлган бу саволлар ниҳоятда муҳимдир. Бизнинг тadbиркорлар ҳам булар устида ўйлаб кўриши зарурдир. «Ўзбекистонда муличилик тўғрисида»ги қонунни қабул қилинганда (31 октябрь 1990 йил), ва уни амалда қўллангандан сўнг, ижара корхоналари тўғрисидаги ва бошқа қонунлардан сўнг мулк эгалари албатта юқорида келтирилган саволларга жавоб топиш тўғрисида ўйлаб кўришига тўғри келади. **Якка шахсий хўжалик**-бу шундай корхонаки унда бир киши (шахс) ёки битта оила эгалик қилади, ва у бизнесдаги барча таваккалчиликларни ўз зиммасига олади, даромаднинг ҳаммаси эса (барча

харажатларни чиқариб ташланганда ва солиқларни тўлаб бўлгандан сўнг) ўзида қолади. Одатда, бундай корхона эгалари бир вақтнинг ўзида фаол менеджер бўлиб хизмат қиладилар. Якка хўжалик (хусусий хўжалик) тадбиркорликни энг қадимий шакиллариандир, у бизнинг республикамизда ҳам кўп тарқалган эди. Хозирги вақтда унга яқин келадиган фаолият тури бир кишининг, шахсий меҳнатига асосланган фаолиятдир.

«Ўзбекистондаги мулкчилик тўғрисида»ги (1990 йил. 31 октябрда), «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўрисида»ги 2000 йил 29 майдаги Қонунни қабул қилиниши билан бу шаклдаги тадбиркорликни ривожлантириш имкониятлари янада кенгайди.

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

Уларни ривожланган сохалари бу чакана савдо, юрист маслаҳатларини бериш, овқтланиш сохаси ва бошқалардир. Америка бизнесини молиявий хажмини 10-14 % ни якка хўжалик фирмалари ташкил этади.

Ўзбекистонда якка хўжаликка асосланган тадбиркорлик шакллариининг афзалликлари қуйидагилар:

- уни ташкил этиш қулайлиги;
- тўла мустақиллик, эркин ва тезкорлик билан ҳаракат этиш имконияти;
- манфатдорликни уйғотиш сабаблари кўп;
- фаолиятларидаги конфеденциаллик, яъни фирманинг асосий капиталини ишлаб чиқариш технологияси ташкил этади; фирма сирларини бошқалардан сақлаш имконияти.
- бозор талабига, шароитига мослаша билиш қобилияти

Ўртоқлик уюшмаси.

Ўртоқлик уюшмаси икки хил бўлади:

Чекланган жавобгарликга эга бўлган, ва чекланмаган, (умумий

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

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

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

- фирманинг номи ва ҳар бир партнернинг фамилияси;
- бизнес тури ва фаолият кўрсатиш жойи;
- ҳар бир партнерни ҳуқуқлари, мажбуриятлари;
- келишув муддати;
- ҳар бир партнер инвестиция қилган маблағлар миқдори;
- фойда ва зарарни тақсимлаш схемасини ёзиш;
- партнерни компенсация олиш усули;
- партнерлардан бирини ўртоқчилик уюшмаси капиталидан олиш мумкин бўлган маблағлар меъёри;
- ўртоқчиликда зарур бўладиган молиявий ишлар тўғрисидаги ариза;
- янги партнерларни тугатиш, қабул қилиш тартиби;
- ўртоқликни тугатиш тартиби, ҳоллари,

- розиликка имзо чекиш;

Ўртоқчилик уюшмасини афзалликлари:

- молиявий кучнинг кўплиги;
- менежментликдаги қўшимча имкониялар;
- ижтимоий - психологик шароитнинг яхшироқ бўлиши;
- ташкил этишнинг қулайлиги, оддийлиги; ихтиёрий асослар;
- шахсий манфаатдорлик. Хар бир киши учун манфаатли, ҳамма нарса уюшма учун ҳам манфатлидир.

КОРПАРАЦИЯ^{*1}

Корпарация (ационерлик жамияти)-акция облигациялар чиқариш йўли билан кўпгина хусусий капиталларни бирлаштириш натижасида капитал яратадиган корхоналарни ташкил этиш шаклидир. Хар бир фуқаро учун қандай ҳуқуқлар берилган бўлса, корпарациялар ҳам шундай ҳуқуқлар берилган юридик шахсдир. Улар ўз мулкига эгалик қилиш ҳуқуқи, суда олиш, мулкни гаровга қўйиш ва уни тугатиш, судга мурожат қилиш ҳуқуқини олади. Корпарация қонун олдида жавоб беради, шунинг учун уларни суд ҳукмига топшириш мумкин.

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

Корпарацияни хаёт фаолияти, муддати унинг уставида белгиланган бўлади ваҳолангки бу муддат кўрсатилмаса ҳам.

Корпарациянинг афзалликлари: - мулк эгаларининг чекланган жавобгарлиги. Агар молиявий инқироз юз берса ўртоқлик уюшмаси ва якка хўжалик шаклидаги тадбиркорлик фаолияти иштирирокчилари (мулк

* х) Абизов Р.М., Алиев С.Т. ва бошқалар «Бизнес» Тошкент, 1992й. 23 бет.

эгалари)нинг шахсий бойлиги фирма қарзини тўлашига ишлатилади. Бу уларнинг энг муҳим камчилигидир. Корпорацияда эса бу камчилик йўқотилган. Корпорация эгалари ёки акционерлар, ёки акция эгалари ўз сармоялари қийматидан кўп маблағ йўқотмайдилар. Киритилган капитал қийматидан кўп бўлган банк акциялари бундан мустасно. Кредиторлар тегишли моддий бойликлар ҳисобига қарзларни тўлашига ишонишлари мумкин, лекин акциядорлар (акция эгалари) шахсий мулкга, ёки акция қийматига даво қила олмайдилар. Корпорациянинг иккинчи афзаллиги мулкга эгалик қилиш ҳуқуқининг оддийлиги. Бундай операциялар учун ташкилий бозор бўлиб фонд биржалари ҳисобланади.

2-жадвал.

ТАДБИРКОРЛИК ШАКЛЛАРИНИНГ ХУСУСИЯТЛАРИ

Тадбиркорлик шакллари.	Афзалликлари	Камчиликлари.
1. Якка хўжалик.	<ul style="list-style-type: none"> • Тўлиқ мустақиллик, эркинлик ва тезкорлик; • Даромад олишдан максимал манфаатдорлик; • Фаолиятдаги конфиденциаллик; 	<ul style="list-style-type: none"> • Катта ҳажмда капитал жалб этишдаги қийинчилик • Фаолият муддатини ноаниқлиги; • Зарар учун жавобгарлик чегараси йўқлиги; • Барча бошқарув вазифаларини қўшиб олиб бориш зарурияти. (менеджерлик).
2. Ўртоқлик уюшмаси.	<ul style="list-style-type: none"> • Молиявий куч; • Эркинлик ва тезкор ҳаракат; • Жамоа бўлиб бошқариш; 	<ul style="list-style-type: none"> • Портнерларни чексиз жавобгарлиги; • Партнерларни доимий эмаслиги ва бир-бирига боғлиқлиги;
3. Корпорация (акционерлик жамиятлари)	<ul style="list-style-type: none"> • Қўшимча капитални жалб этиш имкониятларини кўплиги; • Бошқарувдаги мутахассислик; • Акционерлар жавобгарлигини чекланганлиги. 	<ul style="list-style-type: none"> • Жамият фаолияти устидан қаттиқ назорат ўрнатиш; • Бошқарувни қийинлиги; • Фаолиятни якка ҳокимликка мойиллиги.

Биржаларда акция эгалари тез ва оддий йўл билан қўшимча акциялар сотишлари ёки сотиб олишлари мумкин. Асосий биржаларга қўшимча равишда рўйхатга олинмаган қимматбаҳо қоғозларни биржадан ташқари бозорлари юзага келиши мумкин. Бундай бозорларда унча катта бўлмаган корпорацияларнинг акцияларини сотиб олиш мумкин.

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

1. Банкротга учраганда ёки нолайиқ бизнесга жалб этилганда. суд ҳукми билан.
2. Акция эгаларини кўпчилиги қабул қилган қарорга кўра.
3. Корпорация уставини хизмат муддати тугаганда.
4. Уставдаги ҳуқуқлар доирасидан чиқиб, Уставни бузиш ёки уставдан ташқари фаолият турлари билан шуғулланиш ҳолларида раҳбар ҳокимиятлар Уставни бекор қилганда.

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

Корпорация одатда тадбиркорлик шаклларига нисбатан йирикроқ, улар ўзига кўпгина мутахассисларни жалб этиши мумкин. **Корпорацияда экспортлар, технология, маркетинг, молия, иқтисодий таҳлил, социология, психология ва бошқа соҳалар билан алоҳида шуғулланиб бориши мумкин. Ривожланган мамлакатларда жуда катта миқдорда корхоналар мавжуд.** Улар кичкина дўкончалар, сартарошхоналар, таъмирлаш устахоналаридан тортиб гигант корхоналарни ҳам ўз ичига олади. АҚШда, масалан, 17 млн.га яқин корхона бор бўлса, шундан 70% яқка хўжалик (бир кишиники) шаклидаги

корхонадир, 10% -икки ва ундан кўп (шериклик) шахсларга тегишли, 20% акционер корхоналардир. Шундай қилиб мулк шакллари бўйича кўпгина хўжаликлар акционер корхоналар эмас. **Лекин корпорациялар АҚШ иқтисодиётида хал қилувчи ўринни эгаллайди.** Масалан, АҚШда қайта ишлаш саноатида уларни ҳиссаси жаъми махсулот ҳажмида 90% ни ташкил этади, лекин 500 та йирик корпорацияда мамлакат ялпи миллий махсулотини 40% дан кўпи ишлаб чиқарилади. Акционерлар мулки асосида монополистик гигант ишлаб чиқаришлар ўсиб чиққан. Улар дунё миқёсидаги компанияга айланганига анча бўлган. **Демак, ҳозирги замон иқтисодиётида акционер компаниялар хал қилувчи аҳамиятга эга. Улар фаолияти миллий бозорга эмас, дунё бозорига мўлжалланган.** Акционерлик жамиятларини шаклланиши ва ривожланиши ишлаб чиқариш кучларини ривожланиши, ишлаб чиқариш қўламини ўсиши, ва шахсий капитални чекланганлиги билан боғлиқ бўлиб, бунда йирик корхоналарни яратишни, темир йўллари каналлар қуриш ва шунга ўхшаш хусусий капитални бирлашишини талаб этади

Иқтисодий фаолиятнинг хиллари бу истемол ва ишлаб чиқаришдир. **Одатда ишлаб чиқаришнинг фойдали, қимматга эга бўлган махсули, натижалари истемол қилинади.** Бундай неъматлар корхоналарнинг фойдали, рационал хатти-харакатлари махсулидир. **Ўз навбатида нималарни истемол қилиш зарурлигини ишлаб чиқариш хал этади ёки нимани истемол қилиш зарур бўлса ўшандай неъматлар ишлаб чиқарилади.** Бундай иқтисодий вазифаларни уй хўжаликлари, корхоналар ва фирмалар даражасида талаб ва таклиф, рақобат каби қонунлари ва ресурсларни фойдали тақсимлаши асосида бажарилади.

Тадбиркорликни барча шакллари учун умумий бўлиб фирмалар, корхоналар ҳисобланади, уларнинг барчаси юридик шахс ҳуқуқига эга бўлади. Фирма - товар ишлаб чиқариш ва барча соҳаларда хизмат ишларини бажариш учун фойда олиш мақсадида ресурсларни жамлайдиган ва ундан фойдаланадиган ташкилотдир.

«Фирма» сўзи биринчи бор Италия давлатининг шимолий ва марказий вилоятларида у ерда капитализмни ривожлана бошлаши билан ишлатиладиган бўлди. XV-XVII асрларда фирмалар сони Голландия, Англия, Франция, Германиянинг Ганзей шаҳарларида, кейинчалик эса бутун дунёга ёйилиб кетди. Фирмалар таркибида турли хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхоналар бўлади. Улар барчаси юридик шахс ҳуқуқига эга бўладилар. Қонун асосида бизнес ва тадбиркорликни ташкил этишнинг идеал шакллари йўқ. Тадбиркорликни қайси шаклида бўлиши турли хил шарт-шароитларга боғлиқ. Ривожланган капиталистик дунёдаги фирмаларни асосини ҳозиргача худди шу якка хўжаликка асосланган кичик фирмалар ташкил этади.

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

Ўзбекистон Республикасининг Олий Мажлиси томонидан (1995 йил 21 декабр №163-1; 1996 йил 29 август №256-1) тасдиқланган “Ўзбекистон Республикасининг Фуқоролик Кодекси”нинг 39-моддасига биноан “Юридик шахс тушунчаси”га куйидагича таъриф берилган:

“Ўз мулкидан, хўжалик юритишда ёки оператив бошқарувида алоҳида мол-мулкка эга бўлган ҳамда ўз мажбуриятлари юзасидан ушбу мол-мулк билан жавоб берадиган, ўз номидан мулкӣ ёки шахсий номулкий ҳуқуқларга эга бўла оладиган ва уларни амалга ошира оладиган, мажбуриятларни бажара оладиган, судда даъвогар ва жавобгар бўла оладиган ташкилот юридик шахс ҳисобланади.

Юридик шахслар мустақил баланс ёки сметага эга бўлишлари керак.

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

Мулкчиликнинг янги шакллари ва шунга яраша мулкка бўлган янгича муносабатларни бошқарилиши уларнинг ҳуқуқий асосларини яратилишини тақозо этди. Натижада «Ўзбекистонда мулкчилик тўғрисида» қонун қабул қилинди (1991 йил 31 октябрь). Мулк шакллари янгиланиши яраша турли хилдаги корхоналар ташкил топилди. Шу қонуннинг 37,38,39 моддалари мулк, шакллари ва уларнинг кафолатини кўрсади. Ўзбекистондаги корхоналарга тегишли Қонунларда эса мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи берилган Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётини самарадор ишлаши учун барча хил мулк шакллари тенглиги, дахлсизлиги, унга эгалик қилиш ҳуқуқининг кафолати қонунда кўрсатилган. **Корхона фаолиятига тегишли Ўзбекистон Республикаси қонунларида тадбиркорларни эркинлиги ва уларни хоҳлаган фаолият тури билан шуғулланиши мумкинлиги кўрсатилган.** Харидорлар ҳам, ишлаб чиқарувчилар ҳам, ҳом-ашё сотувчилар ҳам ўз фаолиятларида эркиндирлар. Шундай экан нима учун иқтисодиёт бетартиб ривожланиб кетмайди деган савол туғилади. Бунга сабаб бозор қонунларини амал қилишдир. «Мулкни давлат тасарруфида чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида»ги қонун Республикамизда мулк шакллари ривожлантиришда муҳим аҳамиятга эгадир (САРут! ноябрь 1999 йил). Хусусийлаштириш ишларини амалга ошириш тартиби шу қонуннинг 8,10,11,12,13,14,15 моддаларида акс этирилган. Масалан, 13 моддада давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш принциплари, қоидалари берилган; 6-модда эса мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштиришнинг шакллари, шарт-шароитлари кўрсатилган. Корхонани хусусийлаштиришга тайёрлаш эса 9 моддада кўрсатилган.

Ўзбекистон иқтисодиётида нодавлат секторининг асосий кўрсаткичлар бўйича хиссаси қуйдагилар билан характерланади.

**Давлат ва нодавлат корхоналарининг кўрсаткичлар
салмоғи (%)**

бўйича

№	Кўрсаткичлар	Давлат сектори		Нодавлат сектори	
		1999й.	2002й.	1999й.	2002й. ¹
1.	Корхоналар сони	25,4	---	74,6	---
2.	Банд бўлганлар сони	30,6	23,2	69,4	76,8
3.	Миллий маҳсулот ҳажми	56,2	26,7	43,8	73,3
4.	Саноат маҳсулоти	49,8	28,6	50,2	71,4
5.	Қишлоқ хўжалиги маҳсулоти	4,9	---	95,1	100
6.	Пудрат ишлари ҳажми	39,0	---	61,0	---
7.	Чакана товар айланиши ҳажми	6,2	---	93,8	100

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

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

¹ Ж. «Ўзбекистон иқтисодиёти ахборотн омаси» 4/2003. 40-41 б.

**Кичик ва ўрта бизнес корхоналарида ишлаб чиқариш ҳажми (республика
бўйича умумий кўрсаткичдаги улиши фоиз
ҳисобида, %)²**

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

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

Давлатга қаршли корхона в аобъектларнинг каттагина қисми – 1 минг 260 таси тўлиқ хусусий мулкка айлантирилди.

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

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

² Манба: Ўзбекистон Республикаси Давлат Статистика Департаменти (2002 йил ҳисоботидан олинган).

3.3. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий асослари.

1. Маълумки, мамлакатимизда ижтимоий йўналишдаги бозор иқтисодиётини барпо қилиш ўта мураккаб ижтимоий-иқтисодий, сиёсий вазиятда бошланди. Шунинг учун ҳам, иқтисодий ислоҳатларнинг биринчи босқичида, энг аввало **бозорга хос янгиликларнинг ҳуқуқий негизи барпо этилди.** Ишлаб чиқариш суръатининг аҳоли турмуш даражасининг кескин тушиб кетишига йўл қўйилмади, тўлов ҳолати яхшиланди, ишлаб чиқаришнинг устивор тармоқларини такомиллаштиришга эътибор берилди. Масалан, нефть ва газ конденсати қазиб олиш; олтин; дон; енгил саноат; озиқа саноати; ва бошқалар. Натижада Ўзбекистонга четдан олиб келинаётган нефть ва нефть маҳсулотлари; гўшт ва сут, дон маҳсулотларини бир неча баробар камайтиришга эришдик. Бу даврда мулк, корхоналар, тадбиркорлик ташқи иқтисодий фаолият, банклар ва банк фаолияти, мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, кооперация, хўжалик жамиятлари ва бирлашмалари тўғрисида, монопол фаолиятни чеклаш; корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан солиқ олиш, биржалар ва биржа фаолияти, банкротлик тўғрисида, хорижий сармоялар ва хорижий сармоядорлар фаолиятини кафолатлаш тўғрисида, ер ҳақида, ижара корхоналари, лизинг тўғрисида (14.04.1999й), 1998 йил 14 ноябрдаги Ў.Р-си Президентининг “хўжалик субъектлари фаолиятини текширишни тартибга солиш тўғрисида” ги Фармони 1998 йил 24 декабрдаги “Хўжалик субъектларини фаолиятини давлат томонидан назорат қилиш тўғрисида” ги Қонуни, Ўзбекистон Республикаси Фуқоролик Кодекси (I қисми 1995 йил 21 декабрда, II қисми 1996 29 август № 163-1, № 256-1), Ўзбекистон Республикаси Конституцияси (8 декабрь 1992 й) қабул қилинди. Булардан ташқари ислохотнинг ҳуқуқий асосини шакллантириш жараёнини таъминловчи бир қанча Ўзбекистон Республикаси Президенти фармонлари ва ҳукумат қарорлари чикди.

Булар:

1. “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга кўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида” ги 2001 йил 22 августдаги 347 т.р. Ўз.Р-си Вазирлар Маҳкамасининг Қарори;
2. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизими тубдан такомиллаштириш тўғрисида»ги 20 август 2002 йил қарори.
3. Ўзбекистон Республикаси “Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий ҳуқуқий базаси тўғрисида” ги 1998 йил 29 август Қонуни;
4. “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида” ги Ўзбекистон Республикасининг (2000 йил 25 май) Қонуни.
5. Тижорат банклари томонидан “Ўз фаолиятини юридик шахс бўлмаган ҳолда амалга оширувчи яқка тадбиркорларни ва деҳқон хўжаликларини миллий ва хорижий валютада микрокредитлаш тартиби”(29 февраль 2000 йил 902 т.р.)
6. “Кичик корхоналар, деҳқон ва фермер хўжаликларини маблағ билан таъминлаш, уларга божхона имтиёзлар бериш, банк хизматлари ва бошқа хизматлар кўрсатиш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси 10 сентябр 2001 йилда Қарор қабул қилди. Бундан мақсад кичик ва ўрта бизнес деҳқон ва фермер хўжаликлари ташкил этишни рағбатлантиришни кучайтириш ҳамда бундан буён жадал ривожлантириш, уларнинг молиявий, моддий-техника ва хом ашё ресурслари олишини кенгайтиришдир.

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

Бу хил қонунларнинг кўплари саноат корхоналари, ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланадиган фирмалар ва хўжаликларга тегишлидир.

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

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

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

Бозор муносабатлари талабларига жавоб бера оладиган хиссадорлик компаниялари, уюшмалар, биржалар, кимматбаҳо қоғозларни ҳисобга оладиган ва сақлайдиган депозиторий, савдо уйлари сингари бозор инфраструктураси объектлари барпо этилган. Бу қонунлар ташқи иқтисодий фаолиятни сезиларли даражада кенгайтириш имконини берди, хорижий сармоялар учун имтиёзли шароит яратди, ўрта ва йирик корхоналарни давлат тассаруфидан чиқариш, ва хусусийлаштириш, ёпиқ турдаги акционерлик жамиятларини очик турлаги жамиятларга айлантириш жараёнини бошлаб берди.

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

Юқорида айтиб ўтганимиздек, мамлакатимизда тадбиркорликни ривожлантириш учун тегишли меъёрий ҳуқуқий асос яратилган. Бироқ

амалдаги қонунларнинг чуқур таҳлили уларни такомиллаштириш ва янги ҳаётнинг ўзи талаб қилаётган ҳуқуқий ҳужжатлар билан тўлдириш зарурлигини кўрсатмоқда. **Афсуски, амалдаги баъзи ҳуқуқий ҳужжатларимиз турлича талқин қилиниши мумкин. Бу эса айрим идоралар ва маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тадбиркорлар манфаатларига зиён етказувчи ҳужжат ва қарорлар қабул қилинишига йўл очиб бермоқда.**

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

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

Бунинг устига, ижарага берувчилар ўзининг монополия ҳуқуқидан фойдаланиб, бундай шартномаларни кичик корхоналар учун олдиндан ноқулай, ҳатто айтиш мумкинки, уларни ночор аҳволга солиб қўядиган шартлар асосида тузишга мажбур қилади. **Президентимиз И.Каримов кўрсатишича:**

Адлия вазирлиги, давлат мулки қўмитаси барча манфаатдор идора ва тузилмалар билан биргаликда амалдаги қонун ҳужжатларини, айниқса, меъёрий ҳужжатларни қайтадан жиддий инвентаризация қилишлари, кичик ва ўрта бизнес субъектларининг хусусий тадбиркорликнинг ривожланишига ғов-тўсиқ бўлаётган қоида ва низомларни аниқлаб, уларни бартараф этишлари зарур. **Кўплаб тадбиркорлар айниқса эндигина иш бошлаётган ишбилармонлар, табиийки, тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш асослари, унинг юридик ва иқтисодий шарт-шароитлари тушунарли тарзда баён этилган ҳуқуқий ҳужжатлар тўпламларига эҳтиёж сезади. Улар ана шундай қўлланма ва маълумотномалар чоп этилиб, кенг тарқатилмагани туфайли қийинчиликларга дуч келмоқда.**

Асосий иборалар ва тушунчалар:

1. **Мулк** - ишлаб чиқариш воситалари ва улар ёрдамида олинган маҳсулотга кишиларнинг ҳуқуқий муносабатлари билан белгиланган иқтисодий муносабатларнинг мажмуъасидир.
2. **Мулкий муносабатлар** - бу ишлаб чиқариш воситалари ва уларнинг ёрдамида меҳнат маҳсулини ўзлаштириш борасида кишиларнинг бир-бирига бўлган муносабатларидир.
3. **Қўшма корхоналар** - бу МДХ ҳудудида ўз мамлакатимиз ва хорижий фирмалар иштирокида яратиладиган корхоналар.
4. **Санация** - бу корхоналарни банкротга ёки рақобат бардош бўлишини ошириш мақсадида молиявий аҳволини яхшилаш бўйича тадбир-чоралар тизимидир.
5. **Эркин тадбиркорлик** - фуқаролар, ташкилотлар, корхоналар томонидан давлат қонунларини доирасида ҳар қандай фаолиятни амалга ошириш демакдир.
6. **Тангъема** - хиссадорлик жамиятлари, суғурта компанияларнинг директорлари, хизматчиларига фойдадан працент ҳисобидаги қўшимча мукофотдир.
7. **Ўртоқлик уюшмаси** - бир нечта фуқаролар ва (ёки) юридик шахсларни ўзаро тузилган битим асосида биргаликда хўжалик фаолияти юритиш учун бирлашишидир.
8. **Корхона** - жамоа мулкидан фойдаланиш асосида маҳсулот ишлаб чиқарадиган ёки хизмат ишларини бажарадиган, юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик субъектидир.
9. **Транснационал корпорациялар** - бу бутун дунё капиталистик бозор миқёсида ишлаб чиқариш, маҳсулотларни истеъмолчига етказиш, савдо, молиявий фаолиятларни амалга оширувчи ва ҳамдўстлик жараёнидаги ишлаб чиқаришда, қўшимча қийматни реализация қилиш ва ўзлаштириш, капиталистик дунёни юқори даражада монопол фойда олиш ниятида

иқтисодий жиҳатдан бўлиб олиш ва қайта қуришда иштирок этувчи халқаро монополиядир^x.

IV-БОБ. КИЧИК ВА ХУСУСИЙ КОРХОНАЛАРНИ ЯРАТИШ ВА ШАКЛЛАНТИРИШНИНГ АСОСЛАРИ ВА ЖАРАЁНЛАРИ.

4.1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни яратишнинг ҳуқуқий асослари

Республикаимиз мустақилликка эришганидан кейин миллий иқтисодиётни мустаҳкамлаш уни ҳар тамонлама ривожлантириш йўлида дадил одимлади. Республикаси Президенти мамлакатимиз обрӯ-эътиборини халқаро миқёсда кўтариш, чет эл инвестициясига кенг йўл очиш, хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш борасида катта ишларни амалга оширмоқдалар. Бозор муносабатларига ўтиш жараёнида кўпгина муаммоларни биринчи марта ҳал этишга тўғри келмоқда. Кейинги йилларда қабул қилинган қарор ва фармонлар бунга яққол мисол бўла олади. **Кичик бизнес фаолиятини яратиш ва ривожлантириш қуйидаги асосий норматив ҳужжатларни билан тартибга солинади:** Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1992 йил 21 январдаги «Иқтисодий ислоҳотларни янада чуқурлаштириш, ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»; 1994 йил 15 мартдаги «Ўзбекистон Республикасида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини янада ривожлантиришнинг устивор йуналишлари тўғрисида», «Кичик ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикасининг 1995 йил 21 декабрь қонуни; 1995 йил 5 январдаги «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш тўғрисида»ги Фармон; «Кичик ва ўртача тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришнинг қўшимча чоралари тўғрисида»ги 31 январь 1997 й. Фармони; «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатишнинг баъзи чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармони (№55); «Хусусий тадбиркорлик кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чоралари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги VII- 1978 т.р-

ли Фармони; 2001 йил 22 августдаги “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини тақмиллаштириш тўғрисида”ги 347 т. р. Қарори ва бошқа қонуний ҳужжатлар.

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

Қонунларни қўйишда хусусий ва кичик бизнесни давлат томонидан куллаб-қувватланиши чоралари, шарт-шароитлари, шакллари ақс этдирилган.

Тадбиркорликни ривожлантириш фонди яратилган. Булардан аввал шунинг учун биз бозор тизимини, баҳо ва рақобат омилни, рақобатни бозор механизми тизимини яхши билишимиз зарур*.

*Кичик ва хусусий корхоналарни яратишнинг ва рўйхатдан ўтказишнинг **умумий шартлари ва принциплари** корхона тўғрисидаги, акционер жамиятлари тўғрисидаги, кичик ва хусусий корхоналарни рақобатлантириш тўғрисидаги, тадбиркорлик тўғрисидаги, “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини тақмиллаштириш тўғрисида”ги 2001 йил 22 августдаги 347 т.р. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси Қарори ва бошқа Қонуний ҳужжатлар асосида тартибга солинади.

* * Бу тўғрида Кемпбелл Р.Макконелл, Стенли Л.Брю «Экономикс» 1-китоб, 5 боб

81 бетда батафсил фикрлар берилган.

4.2. Кичик бизнеснинг моҳияти ва афзалликлари

Корхоналар йириклиги бўйича: Йирик, ўртача, майда корхоналарга ажратилади. Уларни йириклигини аниқлашда қуйидаги кўрсаткичлар ишлатилади.

- А) Асосий ишлаб чиқариш фондлари қиймати;
- Б) Ишчи ва хизматчиларнинг сони;
- В) Йиллик маҳсулот ҳажми.

Кичик бизнес, кичик корхона, хусусий фирмалар каби тушунчалар бозор иқтисодиётида кўп ишлатилган бўлиб бизнинг кундалик ҳаётимизга кўпроқ кириб бормокда.

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

Кичик тадбиркорликнинг субъектлари корхоналар бўлиб, уларда ходимлар сони қонун билан белгиланган меъёр даражасидан ошмайди.

Кичик бизнесни йириклигини аниқлаш зарурияти уларни фаолиятини яхшилаш мақсадида давлат томонидан қўллаб-қувватлашни рағбатлантирилиши билан белгиланади. Кичик ва ўртача корхоналарни алоҳида гуруҳларга ажратишнинг зарурияти улар фаолиятини самарадорлигини таҳлил қилиш махсус илмий кузатувлар олиб бориш уларни иқтисодиётнинг умумий тизимидаги аҳамияти ва тутган ўрнини аниқлашдадир.

Бозор иқтисодиёти амал қилаётган барча давлатларда кичик ва ўртача йирикликдаги корхоналарни ажратишда қуйидаги критерийлар, мезонлар ишлатилади:

1. Миқдорий кўрсаткичлар-ходимлар сони сотилган маҳсулот ҳажми асосий капиталнинг баланс қиймати;

2. Сифат кўрсаткичлар – нисбатан камроқ ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдори, чекланган миқдордаги ресурслар ва ишлаб чиқариш қуввати, камроқ ривожланган бошқарув тизими ва х.к.лар

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

Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги корхоналар йириклигини ажратиш мезонларига анчагина ўзгартиришлар киритган. Бу эса бозор иқтисодиётига ўтиш давридаги ҳолатларни, шарт-шароитларни ўзгариб боришнинг натижасидир. Хўжалик амалиёти жамият ижтимоий - иқтисодий ҳаёти ва хўжалий юритиш усулларида бозор муносабатларида содир бўладиган ўзгаришлардан далолат беради.

Амалдаги қонунларга мувофиқ 2004 йилнинг 1 январидан кичик тадбиркорлик (бизнес) субъектлари тоифасига қуйидагилар киради:

- Якка тартибдаги тадбиркорлар;

Якка тартибдаги тадбиркор юридик шахс ташкиликиз ва ишчи ёллаш ҳуқуқига эга бўлмаган, қўлида хусусий тадбиркор сифатида давлат рўйхатидан ўтганлиги ҳақида гувоҳномаси бор бўлган жисмоний шахсдир.

ишлаб чиқариш тармоқларида банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони 20 кишидан, хизмат кўрсатиш соҳаси ва бошқа ишлаб чиқаришга алоқадор бўлмага тармоқларда 10 кишидан, улгуржи, чакана савдо ва умумий овқатланиш соҳасида 5 кишидан ошмаган микрофирмалар;

қуйидаги тармоқларнинг ўртача йиллик ходимлари сони:

енгил ва озиқ-овқат саноати, металлга ишлов бериш ва асбобсозлик, ёғочни қайта ишлаш, мебел саноати ва қурилиш материаллари саноати – 100 кишидан:

машинасозлик, металлургия, ёқилғи-энергетика ва кимё саноати, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштириш ва қайта ишлаш, қурилиш ҳамда бошқа саноат-ишлаб чиқариш соҳалари – 50 кишидан;

фан, илмий хизмат кўрсатиш, транспорт, алоқа хизмат кўрсатиш соҳаси (суғурта компанияларидан ташқари), савдо ва умумий овқатланиш ҳамда бошқа ишлаб чиқаришга алоқадор бўлмаган соҳалар – 25 кишидан ошмаган кичик корхоналар.»

микрофирмалар ва кичик корхоналарнинг ўртача йиллик ходимлари сонини аниқлашда шўъба корхоналар, филиаллар ва ваколатхоналарда ишловчи ходимлар сони ҳам ҳисобга олинади.

- **деҳқон хўжалиги** - ўз фаолиятини юридик шахс сифатида амалга оширувчи ва оила бошлиғига умрбод мерос қилиб берилган ўз тармоқасида оила аъзоларининг шахсий меҳнати асосида оилавий майда товар ишлаб чиқарувчи хужалиқдир.

- **фермер хўжалиги** – фермер хўжаликлари аъзоларининг фаолиятига асосланган, унга узоқ муддатга фойдаланиш учун ижарага берилган ер томоқаларида кишлок хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга оширадиган юридик шахс ҳуқуқига эга бўлган мустақил хўжалик субъектидир.

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

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

Бизнинг фикримизча корхоналар йириклигини аниқлашда уларнинг йиллик маҳсулот ҳажми, ишлаб чиқариш қуввати ва ёки капиталнинг миқдорини ҳисобга олиш зарур. Ҳозирги замон фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга киритилиши корхоналардаги ходимлар сонини албатта камайтиради. Бунга сабаб оғир ишлар янгилашади, жисмоний меҳнатнинг маълум қисми ақлий меҳнат билан алмашади. Демак маълум миқдордаги ходимлар ишлаб чиқаришдан бўшатилади.

Турли хил малакатларда корхоналар йириклигини аниқлашнинг ўзига хос мезонлари ишлатилади.

Европа иттифоқининг услубига кўра кичик ва ўртача корхоналар куйидаги **5-жадвал** кўрсаткичлари орқали аниқланади.

5-жадвал

Корхона йириклигини аниқлаш мезонлари

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

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

АҚШда кичик бизнес корхоналарига 500 тагача ходимлари бўлган корхоналар киритилади. Улар тармоқда етакчи ўринда эмаслар. Кичик корхоналар йириклигини ажратишда корхоналарни тармоққа мансублиги бўйича, йиллик маҳсулотҳажми, даромади асос қилиб олинади.

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

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

Голландияда кичик фирмалар қаторига 10 тагача, ўртача фирмага-100тагача ходими бўлган ишлаб чиқаришлар киради.

Жанубий Кореяда саноат ва транспортда 20 тагача ходим банд бўлган фирмалар кичик ҳисобланади 21 тадан 200 тагача кишиси бўлган фирмалар ўртача ҳисобланади; Савдо ва хизмат соҳасида шунга мувофиқ ходими 5 тадан кам.

Бундай корхоналарнинг ҳар бири бозорда юқори ўрин олмайди. Бу ерда барча хўжалик-бошқарув ишларини корхона эгасининг ўзи олиб боради. Қисқа даврга айрим мутахасисларни ёллаб ўз фаолияти мулк эгаси ўз кучига ва маблағларига таянади, албатта давлат томонидан ҳам қўллаб-қувватлаб туришига ҳам ишонади.

Хусусий тадбиркорликнинг субъектлари (иштирокчилари) бўлиб ташаббускорлик билан фаолият кўрсатувчи юридик шахслар ҳисобланади.

Улар фаолияти ўз меҳнати ёки ёлланган меҳнатдан таваккалчилик ва мулкий жавобгарликни ўз устига олиш билан ўзларининг ёки бошқа шахсларнинг жалб этилган мулки асосида товар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш фойда (даромад) олишга қаратилган кичик ва хусусий тадбиркорликнинг субъектлари бўлиб юридик шахс бўлмай туриб тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслар ҳам ҳисобланади.

Кичик фирма - бу шундай корхонаки у бошқа корхоналарга боғлиқ бўлмаган ҳолда амал қилади. Шу билан бирга у ўз бизнеси соҳасида кўзга кўринмайди. Кўпгина кичик фирмалар бир кишига ёки оилага тегишли бўлади ва шунингдек ўртоқлик уюшмаси шаклида ҳам яратилади. Кўпгина холларда кичик бизнесменлар ҳам менеджер, ҳам молиячи ва мулк эгаси бўлиб ҳисобланади. Демак, фирмани бошқарув ишларига шуларни ўзи билан чекланади. Маъмурият ва хизматчилар одатда корхона қаерда бўлса ўша ерда яшайдилар. Лекин фирма учун бозор шу фирма жойлашган худудда (жойда) ва шунингдек ундан ташқарида ҳам бўлиши мумкин.

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

- Иш хақи харажатлари, дастгоҳлар учун инвестиция харажатлари нисбатан кам бўлади;
- Тезроқ моддий қониқишига ишонч бўлади;

Бир вақтда бизнесдан меҳнат хақи ва дивидентлар олиш мумкин:

- Узоқ муддат фойда кўриш;
- Зарур бўлса ўз ишини осонлича бошқаларга сотиши ва фойда кўриши мумкин. Бу омил кўпгина тадбиркорларни қизиқтиради;
- Бир қанча касбларни бирга кўшиб олиб бориш мумкин (молиячи, менеджер ва бошқалар)
- Тадбиркорлик ҳиссиётини узоқ вақтгача сақлаб қолиш

Йирик корпорацияларга қараганда кичик фирмалар айниқса истикболли тармоқларда кўпроқ инновацион жараёнлар, тадбиркорлик руҳи кўпроқ кўринади. Шунинг учун кичик бизнес замонавий тармоқлар бўлган электронника, компьютерлаш ва бошқаларда кўпроқ ўрин эгалаган.

Кичик бизнесмен бўлиш хоҳиши пайдо бўлганда киши ўз фаолият турини аниқлаб олиши зарур. Бунда бир қароррга келишга таъсир эътувчи омиллар куйидагилар:

1. Ўз тажрибангиз ва иқтисодий қувватингиз;

2. Мижозлар талаби-ҳозир ва келажакда. Сиз сотмоқчи бўлган нарсаларга мижозларда талаб бўладими, йўқми. Улар бошқа иқтисодий шароитларда Сиз сотадиган маҳсулотни харид қилишни узоқ вақт давом эттирадиларми ёки хизматлардан фойдалана оладими;

3. Рақобат даражаси

Бунда рақобатдаги фирмалар маҳсулоти ёки ишлари сифатига объектив баҳо бериш зарур. Сабаб ўзининг келажак фаолиятини аниқлаш, мижозлар

талабини, хошибини, манфаатини юзага чиқариш ва шунингдек келажакда рақобатчининг шароитини белгилаш учун.

4. Киши ўзининг заиф томонларини аниқлаб олиши лозим. Масалан, бизнесмен бўлмоқчи бўлган шу киши техникани кучли билади, комерция қобилиятлари ёки молиявий билим соҳаларида эса бўш. . .

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

Кичик корхоналар кимлар томонидан яратилади?

- фуқаролар, оила аъзолари ва бошқа шахслар томонидан яратилади;
- давлат, ижара, жамоа, кўшма корхоналар хиссадорлик жамиятлари, хўжалик ассоциациялари ва бошқалар томонидан;
- ижтимоий ташкилотлар;
- юқорида айтилган ташкилотлар билан ҳамкорликда яратилади;
- фаолият кўрсатиб турувчи корхоналар таркибидан мулк эгаси рози бўлган холда, жамоа аъзоларининг ташаббуси натижасида яратилади.

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

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

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

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

Кичик корхоналар муттасил фаолият кўрсатишлари учун уюшма, ассоциацияларга бирлашишлари, турли хил кооперативлар тартибига киришлари мумкин, яъни ҳақлари бор, мажбур эмаслар деб кўрсатилган “Тадбиркорлик фаолиятини эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Қонунида... Бу тўғрида батафсил бошқа манбаларга мурожаат қилиш мумкин. Кичик корхоналар асосида ташкил этилган корхоналар уларни моддий- техника ресурслари билан таъминлаб туришлари зарур.

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

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

Ҳозирги вақтда кичик ва хусусий корхоналарни рўйхатдан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизими ва такомиллаштирилиши 22 август 2001 йилда қабул қилинган Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Тадбиркорлик субъектларини Давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида”ги 347-сон Қарорига асосан амалга оширилади*. Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнесни жадал ривожлантириш учун қўллай иқтисодий ва ҳуқуқий шарт-шароитларни яратиш, тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш жараёнини енгиллаштириш, соддалаштириш мақсадида Қўлланма қабул қилиниб у 1 октябр 2001 йилдан амал қила бошлади. Тошкентда, Қорақалпоғистон Республикасида ва унинг вилоятларида рўйхатдан ўтказувчи ташкилотлар бўлиб Адлия Вазирлиги ва Қорақалпоғистон Республикаси вилоятларининг Адлия бошқармалари, туман ва шаҳар ҳокимиятлари аниқланди.

Рўйхатга олинган тадбиркорлик субъектини солиқ ва статистика ташкилотларида, йўл фондида, туман (шаҳар) меҳнат бўлимида, аҳолини иш билан банд этиш ва ижтимоий химоялаш ёки ижтимоий таъминот бўлимида учётга олиш ишларини барчасини фақат рўйхатга олувчи ташкилотнинг ўзи бажаради. Бунда у рўйхатдан ўтганлиги тўғрисида гувоҳнома беради. Лекин тадбиркорликларни рўйхатдан ўтказиш тартиби бирмунча ўзгарди. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизими тубдан такомиллаштириш тўғрисида»ги 20 август 2003 йил Фармонида («Халқ сўзи» 21.08.03.) кўра **корхоналарни давлат рўйхатидан ўтказиш муддати улар жойлашган**

* * Шу қарорнинг 1-банди, 2-бандининг 2-5 хат бошлари, 3 ва 4 бандлари ўз кучини йўқотган. Асос Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 20 август 2003 йил Қарори («Халқ сўзи» 21.08.03.).

манзилдаги шаҳар, туман ҳокимияти ҳузурида ташкил этилган Инспекцияга ҳужжатлар топширилгандан сўнг 7 иш кунидан 1 ойгача белгиланади.

Рўйхатдан ўтказувчи органга тақдим этиладиган ҳужжатлар қуйидагилар:

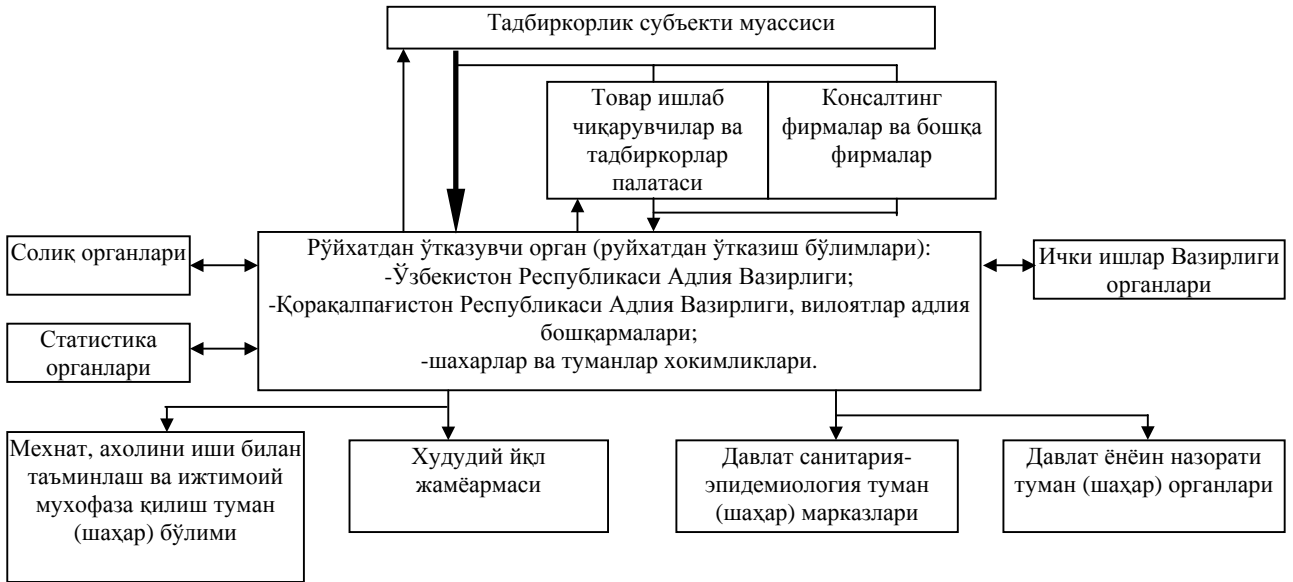
- тадбиркорлик субъектларини юридик шахс сифатида рўйхатдан ўтказиш учун рўйхатдан ўтказувчи органга ариз;
- таъсис ҳужжатларининг нотариал тасдиқланган икки асл нусхаси;
- тадбиркорлик субъектининг почта манзилини тасдиқловчи ҳужжат;
- давлат божининг ёки рўйхатдан ўтказиш йиғимининг белгиланган миқдори тўланганлиги тўғрисидаги банк тўлов ҳужжати;
- белгиланган тартибда шаҳарлар (туманлар) ҳокимликларининг ваколатли органлари томондан берилган фирма номи тўғрисидаги гувоҳнома;
муҳр ва штамп эскизлари уч нусхада илова қилинади.

Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва уларни ҳисобга қўйиш:

- мазкур Низомга 1-иловага мувофиқ схема бўйича;
- яқка тартибдаги тадбиркорларни мазкур Низомга 2-иловага мувофиқ схема бўйича;
- юридик шахслар учун мазкур Низомга 3-иловага мувофиқ шакл бўйича, яқка тартибдаги тадбиркорлар ва юридик шахс бўлмасдан ташкил этилган деҳқон хўжаликлари учун 4-иловага мувофиқ шакл бўйича берилган аризаларга кўра амалга оширилади.

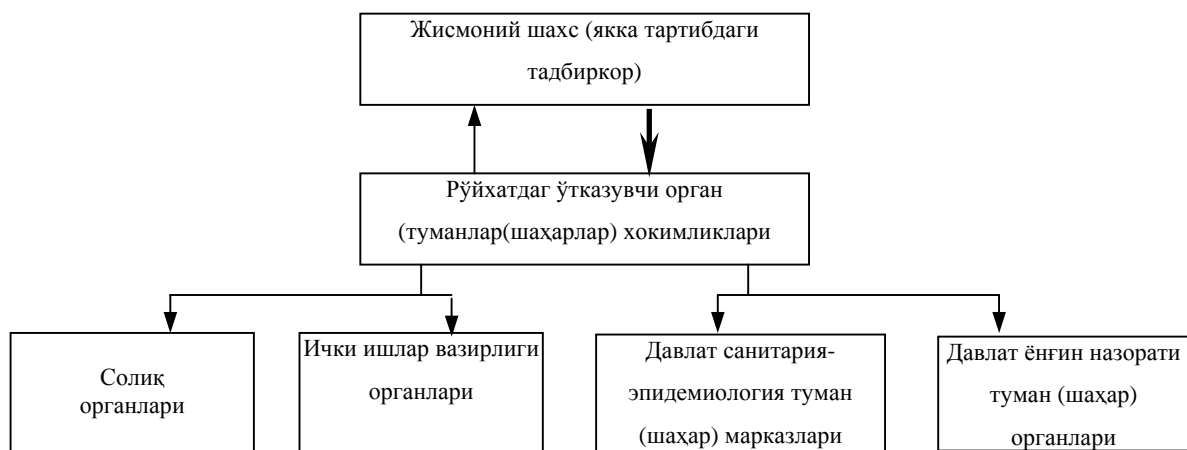
Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан
ўтказиш ва ҳисобга қуйиш тартиби тўғрисидаги
низомга 1-илова

**Тадбиркорлик субъектларини (юридик шахс ташикл этган холда) давлат
рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қуйиш схемаси**



Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан
ўтказиш ва ҳисобга қуйиш тартиби тўғрисидаги
низомга 2-илова

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



Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан
ўтказиш ва ҳисобга қуйиш тартиби тўғрисидаги
Низомга 3-илова

Кимга _____
(рўйхатдан ўтказувчи органнинг номи)

_____ дан
(ариза берувчининг ф.и.о)

АРИЗА

_____ (юридик шахснинг ўзбек тилидаги тўлиқ ва қисқартирилган номи)

_____ НИ

давлат рўйхатидан ўтказишингизни илтимоа қиламан.

Мулкчилик шакли _____
оммавий (давлат), хусусий

Ташкилий-хукукий шакли:

Рўйхатдаги ходимларнинг тахмин қилинаётган сони _____ киши

Почта манзили _____

Почта индекси _____ алоқа қилинадиган телефон: _____

Аризага қушимча равишда илова қилинадиган хужжатлар:

1. _____

2. _____

(тўлдирилган сана)

(муассиснинг ёки ваколатли шахс-ариза берувчининг имзоси)

Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан
ўтказиш ва ҳисобга қуйиш тартиби тўғрисидаги

Низомга 4-илова

_____ туман (шаҳар) хокими

_____ га
(Ф.И.О.)

_____ дан
(ариза берувчининг Ф.И.О.)

АРИЗА

_____ муддатга
(жисмоний шахс – якка тартибдаги тадбиркор томонидан тўлдирилади)

(фаолият амалга ошириладиган жой)

_____ амалга ошириш учун

(фаолият тури)

_____ сифатида

(деҳқон хўжалиги, якка тартибдаги тадбиркор)

юридик шахс бўлмасдан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш учун
давлат рўйхатидан ўтказишингизни сўрайман.

Тадбиркор, деҳқон хўжалиги бошлиғи тўғрисидаги маълумотлар:

Ф.И.О. _____

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

Уй манзили: _____

Почта индекси: _____ Телефон: _____

Аризага кўшимча равишда илова қилинадиган ҳужжатлар:

1. _____

2. _____

3. _____

(тўлдирилган сана)

(муассис ёки ваколатли шахснинг имзоси)

(ариза қабул қилинган сана)

(хокимлик масъул ходимининг имзоси)

Айрим тоифадаги тадбиркорлар учун қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

1. Якка тартибдаги тадбиркорлар учун:

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

2. Хусусий корхоналар:

- Давлат рўйхатдан ўтказиш учун хусусий корхоналар томонидан рўйхатдан ўтказувчи органга мазкур Низомга 3-иловага мувофиқ шакл бўйича ариза;
- Корхона Уставининг нотариал тасдиқланган икки асл нусхаси;
- Тадбиркорлик фаолияти субъектининг почта манзилини тасдиқловчи ҳужжат;

- Давлат божи ёкт рўйхатдан ўтказиш йиғимининг белгиланган миқдори тўланганлиги ҳақида банк тўлов ҳужжати;
- Шаҳарлар (туманлар) ҳокимликларининг ваколатли органлари томонидан берилган фирма номи тўғрисидаги гувоҳнома;
- Мухр ва штамп эскизлари (уч нусхада).

Янги рўйхатдан ўтказиш тартибига кўра бундай ҳужжатлар сони анча камайтирилган.

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

Илгариги тартиб бўйича эндигина иш бошлаётган тадбиркор ҳали бу соҳага кадам қўйиб улгурмасданок, ўз корхонасини рўйхатдан ўтказиш пайтидан бошлаб турли-туман бюрократик тўсиқларга, кўпинча очикдан-очик таъмагирлик ҳолатларига ҳам дуч келади.

И.Каримов фикрича: микрофирмаларни, кичик ва ўрта корхоналарни рўйхатдан ўтказиш тартибини жиддий равишда соддалаштириб, бу иш билан шуғулланадиган ягона марказлар тузиш вақти келди. Корхоналарни рўйхатдан ўтказиш ишини Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси орқали амалга ошириш мақсадга мувофиқ.

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

4.4. Тадбиркорлик субъектларини яратиш ва тугатишдаги муаммолар

Республикамизда 1992 йилдан бошлаб, айниқса 1995 йилдан кейин тадбиркорлик субъектларини яратиш кичик ва хусусий корхоналарни яратишнинг умумий шартлари ва принциплари корхона тўғрисидаги, акционер жамиятлари, тадбиркорлик тўғрисидаги, кичик ва хусусий корхоналарни рағбатлантириш, тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисидаги (28 май 2000 й.) ва «Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида» 2001 й. 22 август 347 т.р. Ўзбекистон Республикаси Қарори ва бошқа қонуний ҳужжатлар асосида тартибга солинади.

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

- Тадбиркорлик субъектларини яратишдаги, яъни ҳужжатларни тайёрлаш, уларни рўйхатдан ўтказишдаги турли-туман бюрократик тўсиқлар, найранглар натижасида сарф-харажатлар, вақт ва имкониятларни бекор кетиши ва пировард натижада тадбиркорни бундай ишини бошлашдан совиб, безор бўлиб кетиши, иштиёқни йўқолиши;
- Рўйхатдан ўтиб, кейинчалик **тугатилиб фаолиятини тўхтатган корхоналарнинг мавжудлиги.** Улар 2000 йилнинг 1-январга ҳолатига 19,5 % ни ташкил этган ёки 34752 та корхона бўлган. 1996 йили эса яратилган 7400 корхонадан 20 %, 1998 йили – 3700 тадан 70 % шундай корхоналар бўлган. Фақат Тошкент шаҳрида 2000 йилнинг 1 январига 26 мингта кичик ва ўрта бизнес корхоналарининг 6 мингтасини фаолияти йўқлиги топилган, шулардан 4300 таси ёки 71 % тугатилиши арафасида турган, 1850 таси топилмаган. Бунинг сабаблари жуда кўп ва хилма-хил.

- Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлани ҳолатига айрим иқтисодчи олимларимиз ҳар доим ҳам тўғри баҳо бериб, муаммоларни ўртага қўйиб, очик-ойдин ҳал қилмаслиги.
- Вазирлар маҳкамасининг 1998 йил 27 майдаги «Кичик ва ўртача тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида» ги Фармони вазирликлар, бошқармалар, маҳаллий ҳокимият органлари томонидан тадбиркорлар манфаатига, давлат қонунларига зид бўлган, ундан юқори қўйилган, тадбиркорлик субъектларини ташкил этишида қийинчиликларни туғдирадиган, кўпинча кераксиз ҳужжатлар талаб қиладиган қўлланмалар, меъёрий актларни қабул қилинишини ман қилади. Лекин бундай ҳолатлар етарли. Масалан, 2000 йилда прокуратура органлари ноқонуний ҳуқуқий меъёрий ҳужжатларнинг 137-тасига протест берган.
- Тадбиркорлик субъектларининг турлари, миқдори ҳақидаги ахборотларни номутаносиблиги иқтисодиётни тўғри баҳолаш имкониятини йўқотади...
- Тадбиркорлик субъектларини турлари бўйича маълумотларни таққослашни мушкуллиги.
- Солиқ ташкилотлари тадбиркорларни тадбиркорлар уюшмасига мажбурлаб киргизиши акс ҳолда молиявий ҳисоботни қабул қилмаслик тўғрисидаги талабни қўйилиши.
- Тадбиркорларнинг манфатларини солиқ инспекцияси вакиллари, санитар ва бошқа хизматчиларнинг қонунга зид ҳаракатларидан ҳимоялашнинг самарали механизмини етишмаслиги.
- Кичик бизнес субъектларини рўйхатдан тушириш ва тугатиш тўғрисида амал қиладиган тартибни мураккаблиги: агар ҳужжатлар тўлиқ бўлса янги тартиб бўйича (1 октябр 2001 йилдан) корхонани рўйхатдан ўтказиш 8-12 кунда бўлса, уни тугатиш эса 6-7 ой талаб қилади.
- Республикамизда ҳозир хусусий корхоналарни яратишдан кўра уларни тугатилиши кўпроқдир ва мушкулдир.

Ҳозирги кунда кичик ва ўрта бизнеснинг ички маҳсулот ҳажмидаги улуши 24,5 %ни ташкил этган. (2002 йил) Тараққий этган мамлакатларда эса бу кўрсаткич 50-60 % ни ташкил этади. Меҳнат билан банд бўлган аҳолининг 65-70 % худди шу соҳада ҳизмат кўрсатади.*

- **Вазирлар Маҳкамасининг 1999.3.07 даги 327 т.р. «Молиявий хўжалик фаолиятини ошираётган ва ўз устав фондларининг қонунчиликда кўрсатилган муддатларда шакллантирмаган корхоналарни тугатиш тўғрисида» ги Қарори ва бошқа ҳужжатларга кўра корхоналарни тугатишнинг ҳозирги тартиби анча мураккаб ва ноқулай.**

Шунинг учун кўпгина тадбиркорлар бундай ишлар билан шуғулланишдан қочмоқдалар ёки иш бошлаб қўйиб уни охиргача етказмай **жавобгарлик юкларини давлатга ташлаб кетмоқдалар.** Масалан 1.01.2000 йилнинг ўзида **фақат Тошкент шаҳар бўйича тугатиш жараёнида турган ишлар 4666 та бўлиб, улардан 54,7 % ёки 2552 тасида тасисчилар бўлмаган;**

Тугатилиши ҳолида турган жаъми ишлардан тугатилганлари 25,6 % ёки 1194 та бўлган*.

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

V-БОБ. ҲАМКОРЛАР БИЛАН ШАРТНОМА МУНОСАБАТЛАРИ ВА УЛАРНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ.

5.1. Хўжалик шартномаси ва мажбуриятларнинг моҳияти ва уларни тузиш тартиби.

«Хўжалик шартномаси» деганда нимани тушуниш лозим?

Фуқаролар ва юридик шахсларнинг ҳуқуқ ва бурчларини белгилаш, ўзгартириш ёки бекор қилишга қаратилган ҳаракатларга **шартнома (ёки битимлар)** дейилади. Ўзбекистон Республикаси фуқоралик кодекси (1999 йил) 101; 353 модда; ёки Ўзбекистон Республикаси хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий-ҳуқуқий базаси тўғрисидаги 1998 йил 29 август қонунини 3-моддаси).

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

Мажбурият – бу фуқоролик ҳуқуқий муносабат бўлиб, унга асосан, бир шахс (қарздор) бошқа шахс (кредитор) фойдасига муайян ҳаракатни амалга оширишга, чунончи: мол-мулкни топшириш, ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш, пул тўлаш ва х.к. ёки муайян ҳаракатдан ўзини

* Л.Луценко «Пути решения», проблемы Ликвидации», предприятий Малый и средний бизнеса.

сақлашга мажбур бўлади, кредитор эса-қарздордан ўзининг мажбуриятларини бажарилишини талаб қилиш ҳуқуқига эга бўлади.

Шартномалар - маҳсулот етказиб бериш шартномаларига, хизматлар кўрсатиш бўйича, ижара шартномаларига ва бажариладиган ишларнинг хусусиятига қараб бошқа турларда бўлиши мумкин. Маҳсулот етказиб бериш шартномаси бир йилга, бир йилдан ортиқ муддатга (узок муддатли-5 йилгача) ёки тарафлар келишувида назарда тутилган бошқа муддатларга тузилиши мумкин. Агар шартномани амал қилиш муддати кўрсатилмаган бўлса, у бир йилга тузилган деб ҳисобланади.

Шартноманинг моҳияти қўйидаги бандлар бўйича ёритилиш мумкин:

- I. Шартнома моҳияти (предмети), нима тўғрисида эканлиги;
- II. Томонларнинг мажбуриятлари;
- III. Мижознинг (истеъмолчининг) мажбуриятлари;
- IV. Томонлар ҳуқуқи
- V. Мижознинг ҳуқуқлари
- VI. Хизматларга истеъмолчининг пул тўловлари миқдори ва муддати
- VII. Томонларнинг жавобгарлиги
- VIII. Форс-Мажор мажбуриятлари
- IX. Шартноманинг амал қилиш муддати, уни ўзгартириш, узиш тартиби
- X. Шартноманинг бошқа шартлари
- XI. Томонларнинг ҳуқуқий манзили ва тўлов ҳужжатлари.

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

Хўжалик шартномаси, қоида тариқасида, тарафлардан бирининг Оферта (шартнома тузиш ҳақида таклиф) йўллаши ва иккинчи тараф (таклифни қабул қилиши) акцептлаши йўли билан тузилади.

Офертада шартноманинг муҳим шартлари ифода қилинган бўлиши шарт.

Оферта йўллаган шахс бошқа шахсинг (мижоз, истеъмолчи ва х.к.) акцептини олган пайтда шартнома тузилган ҳисобланади.

(Ўзбекистон Республикаси фуқоролик Кодекси. Тошкент «Адолат» 1996 йил 154-156 бетлар 27 боб. 364-370 моддалар).

Хўжалик шартномаси ёзма шаклда, 3-нусада хўжаликни ўзида тузилади.

Офертада шартноманинг муҳим шартлари ифода қилинган бўлиши шарт.

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

Хўжалик-шартномани 7 кун ичида имзолаши ва тайёрловчига етказишга мажбурдир.

Агар шартнома шартлари бўйича хўжаликда эътироз пайдо бўлса хўжалик худди шу 7-кун ичида келишмовчиликлар баёнининг икки нусхаси билан биргаликда тайёрловчига юборади.

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

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

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

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

Хўжалик шартномаларини тузиш, бажариш, ўзгартириш ва бекор қилишда юзага келадиган муносабатлар «Ўзбекистон Республикасининг

фуқаролик кодекси», (1999 й). «Қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари контрактация шартномаларини тузиш ва бажариш тўғрисида Низом» (1994й. 29 август), Ўзбекистон Республикасининг фермер хўжалиги тўғрисида (1998й. 30 апрел), Қишлоқ хўжалиги кооперативи (ширкат) тўғрисида (1998й. 30 апрел), Дехқон хўжалиги тўғрисида (1998й. 30 апрел), Ўзбекистон Республикасида корхоналар тўғрисида (1991й. 15 феврал), Ўзбекистонда тадбиркорлик тўғрисидаги (15 февраль 1991й. №207-ХП).

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

Бу қонуннинг I бўлимида «Умумий» - қонуннинг мақсади вазифалари, хўжалик шартномаси тушунган, тадбиркорнинг фаолияти соҳасидаги шартномавий муносабатларнинг асосий қонунлари кўрсатилган. Бу қисмлар қуйдагилар:

- Хўжалик шартномаларини тузишнинг эркинлиги;
- Тарафларнинг ўзгара манфаатдорлиги;
- Шартнома интизомига риоя этиш;
- Тарафдорларнинг ўзаро мулкӣ жавобгарлиги.

Булардан ташқари Қонуннинг биринчи бўлимида шартнома тузувчиларнинг ҳуқуқлари, мажбуриятлари.

Маҳаллий давлат ҳокимияти ва давлат бошқарув органларининг шартнома муносабатлари соҳасидаги ваколатлари кўрсатилган. Қонуннинг II бўлими.

- Хўжалик шартномасини тузиш, бажариш, згартириш ва бекор қилиш тартибига бағишланган.

III- бўлим - Хўжалик шартномаси бўйича талабномалар ва саволлар

IV- бўлим - Шартномавий муносабатларнинг ҳуқуқӣ жихатдан таъминланишини ташкил этиш.

Хўжалик шартномалари тўғрисидаги Қонун ҳужжатларига риоя этилишини назорат қилиш.

V- Шартнома мажбуриятларини бузганлик учун жавобгарлик.

Шартномаларни ҳуқуқий экспертизадан ўтказиш нима?

Бу дегани-шартнома хўжаликларнинг юристлари, ёки жалб этилган адвокатлар томонидан қонун ҳужжатларига мувофиқлиги юзасидан текшириб қурилиши демакдир. Шартномаларни уларнинг имзоларсиз тузишга йўл қўйилмайди. (1998 й. 29 август Ўзбекистон Республикаси қонунинг 21-моддаси).

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

Даъволар, бахсларни ҳал қилиш тартиби.

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

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

Сифати, ассартименти лозим даражада бажарилмаганлиги учун шундай товарлар (ёки ишлар) қийматининг 20% миқдорида сотиб олувчи жарима ундириб олишга ҳақлидир; **товарлар бут келмаган бўлса** етишмаётган товарлар қийматини қўшган ҳолда бут (комплект) бўлмаган товарлар қийматининг 20% миқдорида етказиб берувчидан буюртмачи (сотиб олувчи) жарима ундиришга ҳақли. Агар **товарлар лозим даражада ўраб, жойлаштириб жўнатилмаган бўлса 50% миқдорида жарима тўлайди.**

Сотиб олувчи **товарларни олишни асоссиз равишда рад этганлиги учун** етказиб берувчига ўз вақтида олинмаган товарлар қийматининг 5%

миқдорида; тез бузиладиган товарлар бўйича эса 10% миқдорида жарима тўлайди. Шу билан бирга етказиб берувчи ўз муддатида асоссиз сабабларга кўра товарлар қиймати тўланишини талаб қилишига ҳақлидир.

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

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

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

Шартнома тузиш амалиётида хўжалик судлари қўйидаги камчиликларни юзага чиқарганлар:

- 1) юқоридан кўрсатма кутиб ишлаш ҳоллари;
- 2) маъсулиятни тўла хис этмаслик;
- 3) имзо чекиш ва муҳр босишда эътиборсизлик, намунавий шартнома шакллари шундайлигича, хўжаликларнинг хусусиятларини ҳисобга олмай қабул қилиш;
- 4) баъзи бир хўжаликларда шартноманинг тегишли бандлари тўлдирилмай қолади;
- 5) шартномада маҳсулот баҳосини белгилашда баъзи мутассадди раҳбарлар хўжаликлари томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳаражатларини аниқ ва тўғри ҳисоб-китоб қилмаслик;
- 6) томонларнинг, айниқса истеъмолчининг мулкӣ жавобгарлигини белгиловчи нормаларни (талабларни) шартномага кирмай қолиши, ва шартнома шартлари бузилган ҳолларда уларни қўлланмаслиги ҳоллари;

- 7) етиштирилган маҳсулот учун ҳисоб-китоб ишларини ўз вақтида эмас, балки кечиктириб мавсум охирида, томонлар ўртасида солиштириш далолатномаси тузилгач амалга ошириш;
- 8) шартномада маҳсулотни сотиш баҳосини тўғри кўрсатмаслик;
- 9) аванс пулини тўлаш, маҳсулотни етказиб бериш ва ҳақ тўлаш муддатлари белгиланмай қолади;
- 10) шартномада мажбуриятни бажармаганлик учун томонлар ўртасидаги моддий жавобгарлик чоралари номутаносиб равишда тақсимланади. Шунинг ҳам айтиш керакки, фақат моддий жавобгарлик билан чекланиб қолган ҳолос. Масалан, гўшт тайёрлаб чиқарувчи хиссадорлик жамияти маҳсулотни ўз вақтида топширмаса 25% жарима тўлаши, тайёрловчи томон эса атиги 5% жарима тўлаши белгиланган;
- 11) шартнома тузишда айрим хўжалик раҳбарлари, шартномани ўзлари эмас, балки бошқа шахсларга имзолатиб, корхона муҳри билан тасдиқлайдилар;
- 12) айрим туман хўжаликларида контракция шартномасини тузишга юзаки қаралади, бу муҳим қонуний ҳужжат номигагина тузилади (бир кунда);
- 13) контракция шартнома мажбуриятлари бажарилмаган ҳолларда жавобгар шахсларга нисбатан даъво аризалари билан хўжалик судига мурожат қилмайдиган ҳоллар кўп. Бу эса шартномага имзо чекувчи хўжалик раҳбарларининг ўз ҳуқуқларини яхши билмасликларини кўрсатади.
- 14) Ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида шартномаларни тузишда кўплаб хўжалик раҳбарлари. Бозор қонунларини, шартномаларни тузиш ва мажбуриятларини бажаришга тегишли бўлган қонун ва меъёрий ҳужжатларни яхши билмаганликлари.

5.2 Хўжалик мажбуриятларини бажарилишини баҳолаш.

Корхона фаолиятининг энг олий моҳияти - бу истеъмолчилар талабини ўз вақтида тўла-тўкиз қондиришидир, - дейилган давлат корхонаси тўғрисидаги қонунда. Барча мажбуриятларни бажариш бу корхонанинг вазифасидир. Бу унинг фаолиятини баҳолашнинг энг муҳим мезони, критерийсидир. Кейинги йилларда хўжалик шартномаларини бажариш Ўзбекистон корхоналарида анча кўпайди. 1996 йили 98,6%, 1997 йили-98%, 1998 йили-98,3% бўлди. Мажбуриятни бажармайдиган корхоналар сони анчагина камайди. Хали лекин етказиб берилмаган маҳсулотлар кўп. 1998 йили истеъмолчилар 8,8 млрд сўмлик маҳсулотни ололмадилар.

Барча амал қилаётган хўжалик шартномалари бажарилишини баҳолаш ва рағбатлантириш системаси корхоналарни ўз мажбуриятларини 100 фоиз бажаришга қаратилган: бундай имтиёзлар, масалан, корхона ихтиёрида қоладиган фойда миқдорини кўпайтириш; қайта ишлаш саноатида эса бюджетга тўловларда кўшимча имтиёзлар берилади, тўлов миқдори камайтирилади ва корхона ихтиёрида қоладиган фойда 10%-га кўпаяди.

Мажбуриятлар бажарилмаса мукофот фонди хар бир фоиз учун 3%-га камайтирилади, агар мажбурият бажарилса 15%-га оширилади;

Хўжалик шартномасидаги мажбуриятларни тўлиқ бажаришга бўлган жавобгарликни ошириш мақсадида корхонани хўжалик фаолияти натижалари бўйича мукофат фақат мажбурият бажарилгандагина тўланади.

Бундай мукофат миқдори умумий мукофатнинг 50%-дан кам бўлмаслиги зарур.

Агар мажбурият тўлиқ-100% бажарилмаса бундай мукофат тўланмайди.

Маҳсулотларни етказиб беришда камчиликларга йўл қўйилганда камчиликлар ўз вақтида ва ўз жойида йўқотилади. **Истеъмолчи талабига биноан корхона йўл қўйган деффектларини 20 кун ичида йўқотиши зарур. Бу муддат ичида деффектлар йўқотилмаса харидор томон камчилиги бўлган маҳсулот қийматидан 20% миқдорида штраф солишга ҳақли.**

Кўрилган зарур корхона ҳисобига қопланади. Комплект бўлмаган буюмлар учун ҳам уни тузатиш учун поставщикка 20 кун мухлат берилади.

Бундай ҳолда ҳам шундай маҳсулот қийматидан 20% миқдорида штраф ундирилади.

Лекин хўжалик шартномасидаги мажбуриятларни бузилганлиги учун давлат орбитражида кечиктириб ва жуда кам кўрилади.

Асосий иборалар ва тушунчалар.

1. **Хўжжалик шартномаси** - фуқоралар ва юридик шахсларнинг ҳуқуқ ва бурчларини белгилаш, ўзгартириш ёки бекор қилишга қаратилган ҳаракатлардир.

2. **Мажбурият** - фуқаролик ҳуқуқий муносабат бўлиб, унга асосан бир шахс (қарздор) бошқа шахс (кредитор) фойдасига муайян ҳаракатни амалга оширишга, чунончи: мол-мулкни топшириш, ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш пул тўлаш ва х.к. ёки муайян ҳаракатдан ўзини сақлашга мажбур бўлади, кредитор эса-қарздордан ўзининг мажбуриятларини, бажаришини талаб қилиш хусусиятига эга бўлади.

3. **Оферта**. Бу ёки бир неча аниқ кишиларга таклифни киритган шахснинг таклифи асосида шартнома тузилади (ёки ҳисоб қилиш) деб ҳисобланган таклиф **ОФЕРТА** дейилади. (Ўзбекистон Республикасининг фуқаролик Кодекси. 367-модда).

4. **Акцепт**. Оферта юборилган шахснинг уни қабул қилганлиги ҳақидаги жавоби акцепт ҳисобланади. (Ўзбекистон Республикаси фуқаролик кодекси 370-модда).

VI-БОБ. ЎЗБЕКИСТОНДА ХУСУСИЙ ВА КИЧИК БИЗНЕСНИ РИВОЖЛАНИШИ.

6.1. Ўзбекистон Республикасининг ижтимоий-иқтисодий ривожланиши натижалари.

Ўзбекистон Республикасининг иқтисодиётининг 2001 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожланишининг натижалари ва ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат.

- Макроиқтисодий барқарорликни сақлаб туришга эришилди ва иқтисодиётда ўсиб бориш жараёнлари давом этди. Жумладан:
 - ЯИМ ҳажми 4,5 % га, саноат ишлаб чиқариши, 8,1 % га, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштириш – 4,5 % га кўпайди;
 - ЯИМ ишлаб чиқариш бўйича нафақат 1991 йил даражасига чиқиб олинди, балки 103 % ўсишга ҳам эришилди;
 - Аҳоли жон бошига ЯИМ ишлаб чиқариш суратлари 103,1 %ни ташкил қилди, аҳоли реал даромадлари 16,9 % га ортди;
 - Бюджет камомади ЯИМ га миқдорига нисбатан 1,0 % даражада яқунланди;
 - Ташқи савдо айланмаси 3,1 % ўсиши тامينланди.
- Иқтисодиётдаги институционал ўзгаришлар жараёни сезиларли даражада чуқурлашди.
- Иқтисодиётда таркибий ўзгаришларни янада чуқурлаштириш ва инвестицияларни, жумладан чет-эл сармояларини кенг жалб этиш сиёсати ҳаётга фаол жорий қилинди.
- Кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланиш суратлари янада тезлашди. Уларнинг ЯИМ даги хиссаси ўсиб, 24,5 % ни ташкил қилди.
- Қишлоқ хўжалигида ислохатларни амалга ошириш борасида ҳам ижобий силжишлар кўзга ташланади.

- 2001 йилнинг ўзида 112 та хўжалик ширкатларига айлантирилди;
- 52 та қишлоқ хўжалик корхонаси негизида танлов асосида 3400 фермер хўжалиги ташкил этилган.
- Ташқи иқтисодий фаолият ва валюта сиёсатини янада эркинлаштириш муаммоларини ҳал қилишда сезиларли натижаларга эришилди.

6.2. Иқтисодий ислоҳатларни чуқурлаштириш ва иқтисодиётни эркинлаштиришнинг асосий йўналишлари.

- Макроиқтисодий барқарорликни тامينлаш, инфляция даражасини сезиларли даражада пасайтириш, қатий молия ва кредит сиёсатини ўтказиш;
- Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнини чуқурлаштириш, монополиядан чиқариш бўйича бошланган ишларни мантиқий ниҳоясига етказиш;
- Солиқ ва буюджет соҳаларини ислоҳ этиш, марказий ва миллий буюджетлар ўртасидаги муносабатларни такомиллаштириш;
- Ташқи иқтисодий сиёсатни эркинлаштириш, божхона тўловларини соддалаштириш ва экспорт салоҳиятини кенгайтиришни рағбатлантириш;
- Кучли ва самарали ижтимоий сиёсатни олиб бори;
- Мамлакатнинг моддий ва табиий ресурсларидан тежаб-тергаб, самарали, оқилона фойдаланиш. Аввало - бу экин экиладиган ерлар, суғориш ва ичимлик суви, ёқилғи-энергетика, минира-хомъашё ва бошқа ресурсларга тегишли;
- Молиявий ресурсларни тежаш, берилган кредитнинг ўз вақтида қайтарилишига эришиш;
- Иқтисодиётнинг хусусий тармоғини ривожлантириш – унинг бозор иқтисодиётини барқарор ва мунтазам ривожлантиришда етакчи ўрин эгалашига эришиш;
- Фермерлик фаолиятини ривожлантириш ва уни рағбатлантириш;
- Иқтисодиётимизга хорижий инвестицияларни жалб қилишни рағбатлантириш;
- Кадрлар тайёрлаш миллий дастурининг бажарилишини талаб дааражасига кўтариш.

6.3. Ўзбекистонда кичик ва хусусий бизнеснинг ривожлантиришнинг зарурияти ва аҳамияти.

Кичик ва ўрта бизнесни, хусусий тадбиркорликни ривожлантириш биз амалга оширадиган ислохатларимизнинг асосий бўғини ҳисобланади, деб кўрсатди Президентимиз И.Каримов, 17 июль куни Вазирлар маҳкамасининг мажлисида.*

Нима учун деганда, **биринчидан**, кичик ва ўрта бизнес ривожланган жаҳон иқтисодиётининг таркибини ташкил этувчи муҳим тармоқ ҳисобланади. Унинг фаолияти нафақат йирик бизенснинг балки бутун малакат иқтисодиётининг мувоффақияти ривожланишига бевосита таъсир қилади. Бундан ташқари ички бозорни истеъмол товарлари билан тўлдирилиши ва аҳолига турли хизмат кўрсатилиши, экспорт салоҳиятининг ўсиши, аҳолини иш билан таъминлаш ва уни реал даромадларини кўпайтириш масалаларининг ечими ҳам ана шу тармоқнинг нечоғлик барқарор ривожланишига боғлиқ.

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

Дунё бозорида истеъмол моллари конъюктураси ҳозирги замон шароитида ўртача ҳар 9-ойда ўзгариб туради. Агар шуни ҳисобга олсак кичик ва ўрта бизнес иқтисодиётининг изчил ривожланишида нечоғлик муҳим аҳамиятга эга экани яққол кўринади.

Йирик корхоналарнинг бутловчи қисмлар, материаллар етказиб берадиган тармоқларни барпо этиши рағбатлантирилди. Бу эса саноатда импорт ўрнини босадиган маҳсулотлар ишлаб чиқариш муаммосини ҳал этиш

имкони беради ҳамда ташқи бозорларга япон товарлари ва техноллогияларини экспорт қилиш ҳажмининг ўсишига олиб келди.

Шунинг учун ҳам биз янги давлат, янги жамият қуришга киришган дастлабки кунларданок энергетика- ёқилғи ва ғалла мустақиллигини қўлга киритиш вазифаси билан бир қаторда, ички бозорни ўзимизда, ўз хомашёмиздан ишлаб чиқарилган товарлар билан тўлдириш, хизмат кўрсатиш тармоқларини кенгйўлга қўйиш вазифаларини ҳам муҳим устувор йўналишлардан бири сифатида белгилаб олдик, - деб кўрсатади президентимиз И.Каримов.

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

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

Мана шунинг учун кичик ва ўрта корхоналарнинг, хусусий тадбиркорликнинг аҳамияти нечоғли беқиёс эканини исботлаб ўтиришга ҳожат йўқ, - деб кўрсатди И.Каримов (17 июл 2001 й. Вазирлар Маҳкамасининг мажлисида сўзлаган нутқида).

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

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

* И.Каримов «Жамиятда тадбиркорлик руҳини қарор топтириш-тараққиёт гарови» «Халқ сўзи» газетаси 18 июль 2001 й.

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

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

Бу муаммонинг қандай ечими бор?

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

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

6.4. Ўзбекистонда кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожланишнинг ҳозирги ҳолати ва истиқболлари.

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

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

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

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

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

2002 йилда 38 минга яқин микрофирма, кичик ва ўрта корхоналар тизими бугунги кунда уларнинг умумий сони 240 минга этди. Тадбиркорликни рифожлантириш ҳисобига 370 мингта янги иш ўринлари очилди. Бу миқдор 1,5 бробар кўп.

Агар 2000 йилнинг бошида 143,5 минг корхона фаолият кўрсатган бўлса, **2001 йилнинг бошидаги маълумотга қараганда юртимизда 190 мингта ўрта ва кичик корхоналар фаолият кўрсатган. Шундан 63 мингтаси хусусий корхона бўлган.** Хусусий сектор аҳолининг 30 % ни иш билан таъминлади. **Хусусий корхоналарни ЯИМдаги улуши 35 % бўлди.**¹

Қуйидаги жадвал ҳам бу тўғрида ахборот беради.

б-жадвал.

**Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнеснинг ривожланиш ҳолати
(1.01.2000 й.га)²**

	Жаъми юридик шахслар		Ш у н д а н					
			Ўртача		Кичик корхоналар		Микрофирмалар	
	Сони	%	сони	%	сони	%	сони	%
Рўйхатдан ўтган корхоналар	178271	100	8886	5,2	23188	13,3	127645	61,5
Амал қилаётган корхоналар	143519	80,5	7563	5,3	18975	13,2	99021	68,9
Тугатилган корхоналар	33490	18,8	1289	1,1	3696	11,0	26715	79,7
Ишламай турган корхоналар	34752	19,5	1323	0,40	4213	3,4	28624	82,3

Республикамызда тугатилиб кетаётган хусусий корхоналар очилаётганига қараганда анча кўпдир.

1 январь 2000 йилдаги ҳолатга қараганда рўйхатдан ўтган корхоналардан 18,7% ёки 33490таси тугатилган. 1996 йили эса яратилган 7400 корхонадан 20%, 1998 йили эса 3700та корхонадан 70% тугатилиб кетган. Фақат Тошкент шаҳрида 2000 йилнинг 1 январига 26 мингта ичик ва ўрта бизнес корхоналарининг 6 мингтасини фаолияти йўқлиги топилган,

¹ И.Каримов маърузаси «Ислохатлар стратегияси – мамлакатимиз салоҳиятини юксалтиришдир». Газ. «Хамкор» 2003 20 февраль.

² Ўзбекистон Республикаси макроиктисодий статистика Вазирлиги ва «Экономическое обозрение» журналы (июнь 2000 й.) ахборотлари асосида ҳисобланган.

шулардан 4300-тугатилиш арафасида турган, 1850таси топилмаган. Бунинг сабаблари жуда кўп ва хилма-хил.

1.06.1999 йилда рўйхатдан ўтган корхона таркибида кичик ва ўрта корхоналар салмоғи каммунал хўжалигида 42,9%, маиший хизмат соҳасида 85,0%, қурилишда 89,3%, қишлоқ хўжалигида 89,9%, саноатда 93,5%, савдода 95,3%, умумий коммерцияда 96,6%ни ташкил этган эди. **Амалиётда яшаб, сақланиб қолувчи бизнесларнинг салмоғи 20%ни ташкил этади. Жаҳон банки ахборотларига қараганда янги яратилган ва ишлаб турган барча кичик корхоналардан бир йилдан сўнг тахминан 50%, уч йилдан сўнг 7-8 %, беш йилдан сўнг 3 % - сақланиб қолар экан.**

2002 йилда республикамиз бўйича сотилмай ётган тайёр маҳсулотларнинг умумий қиймати 3 мллиард 800 миллион сўмдан зиёдни ташкил этди.

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

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

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

2002 йили 128 та корхона ўз фаолиятини зарар билан яқунлади. Уларнинг аксарияти «Ўзбекэнерго», «Ўзбекимёсаноат», «Ўзмашсаноат» каби тармоқларга қарашлидир.

Хукуматнинг зарар кўриб ишлаётган корхоналарни тугатиш бўйича қабул қилинган махсус қарори сўзсиз бажарилиши лозим.

Республикада ширкат хўжаликларини (яъни кооператив хўжаликларни) шакллантиришга аҳамият берилади. Лекин зарар кўриб ишлайдиган ва кам самара берадиган хўжаликлар негизида фермер хўжаликлари ташкил этиладиган бўлди.

2002 йилнинг 1 январигача **1900 та хўжалик ширкатларга айлантирилади.** 2001 йили 52 та қишлоқ хўжалик корхонаси негизида танлов асосида **3400 фермер хўжалиги ташкил этилади.**

Санацияга ўтказилган жамоа хўжаликларни кўплари ҳам ўзини оқламаган. Олти ой ичида янги ташкил этилган фермер хўжалигига 1 млн. сўм (яъни 300 минимал иш хақи миқдорида) кредит берилмоқда (йилига 50 % дан 3 йилга).

Ер солиғини 95 % давлат бюджетига ўтади, 5 % деҳқон фермер хўжалигига кетади. Шахсий хўжаликларни ер солиғини 2,5 % ҳам деҳқон фермер хўжалигига кетади. Деҳқон фермер хўжаликларини (ДФХ) кўллаб-қувватловчи ташкилотлар кўп - «Бизнес фонд» ДФХ кўллаб-қувватлаш фонди, меҳнат вазирлиги ва х.к.

Республикада ер ресурсларимиздан фойдаланиш ҳолати ҳам қониқарли эмас деб топилди. Айниқса, Жиззах, Самарқанд, Сирдарё, Наманган ва бошқа вилоятларда.

Масалан:

- ерни қонунсиз равишда эгаллаб олиш;
- суғориладиган экинзорларни қишлоқ хўжалик оборотидан чиқиб кетиши;
- кўплаб дала майдонларни турли хил сабаблар билан экилмай қолиши;
- ердан белгиланган мақсадларда фойдаланилмас ҳолларини мавжудлиги;
- кўп ерларни зах, шўр босиб ботқоқликка айланиб бориши;
- ердан фойдаланишда қонунчиликка риоя қилмаслик ҳолатлари, мўлжалдаги экинлар ўрнига бошқа хил экинлар экиш. Бундай ерлар 2001 й.

41 минг 500 га бўлган. 2001 йилнинг якуни бўйича 120 минг 500 га ерда пахта хосилдорлиги 10 центнердан, Челак туманида 8,3 центнер, Жиззах вилоятини Зомин туманида 8,6 центнер. Энг юқори пахта хосилдорлиги 28,7 центнер бўлиб, бу Фарғона вилоятининг Езёвон, Андижон вилоятининг Улуғнур тумани хўжаликларига тўғри келади.

- статистик ҳисоботларга ер миқдорини фермер хўжаликлари томонидан камайтириб кўрсатилиши.

Ҳозирги бозорга ўтиш шароитида саноат таркибидаги корхоналар хали етарли даражада ўзаро рақобатлашаётгани йўқ. бундай маҳсулотни етказиб бериш бўйича шартномаларни тузишдаги камчиликлардан, рақобат даражасининг хали етарли эмаслигидан, истеъмолчилар томонидан буюртмаларни кечикиб тушишидан кўриш мумкин. Бозор шароитида корхоналар мустақил равишда ташқи иқтисодий алоқаларни кучайтириш лозим. Давлат тасаруфидан чиқаришнинг моҳияти шундаки, жамият ҳаётининг барча соҳаларида давлатнинг яқка ҳокимлигинитугатишдир. Лекин бозор ҳукмига бўйсунмаган ижтимоий-иқтисодий муаммоларни давлат хал этади – давлат бошқаради: миллий мудафаа, жамиятда тартиб ўрнатиш, тартибни муҳофаза қилиш, ерни сақлаш ва ундан фойдаланишни фундаментал фан ташкил этиш соҳаларини ривожлантириш қийинчиликлари ва ҳоказо.

Ижтимоий-иқтисодий соҳаларни, уларнинг шакллари ва тузилишини, турларини кўпайтириш ҳар бир жамият аъзосини ижтимоий-маънавий ва маънавий ривожланишини, шахснинг барча фуқаролик ҳуқуқларини, эркинлигини ривожланишини қайта яратиш лозим.

Бозор механизмини шакллантиришнинг иқтисодий шароити ўз ичига банк, биржа системаларини, корхона бозорини, иқтисодиётнинг бошқариш ва тартибга солиш давлат ташкилотларини ўз ичига олади. Банк системаси бозор иқтисодиётини яратиб борилиши билан турли хилларга ажралиб кетади. Кредит ва молия муассасаларига ажратилади. Кейинги вақтларда қилинаётган давлат ва

коммерция банкларидан ташқари кўчмас мулкни гаровга олиш эвазига кредит берадиган (ер) «Замин» банк, коммунал хўжалиги банклари яратилди.

Келажакда банklar назорат қилувчи ташкилотлар билан тенг ҳуқуқга эга бўлган иқтисодий партнерга айланиб, уларнинг вазифаси фақат корхоналарни бўш турган пулларини жойлаштиришдан ташқари тадбиркорлик ишларини амалга ошириш ва валюталар билан савдо қилишдан иборат бўлади. Биржалар бозор инфратузилмасининг зарурий элементи сифатида корхоналарнинг фаолиятини самарадор бўлишини кўп жихатдан белгилайди. Ҳозирги вақтда амал қилинаётган товар, фонд, меҳнат биржалари ҳозирги корхоналарни ресурслар билан таъминлаш вазифасини ўз зиммаларига тўлиқ олганлари йўқ. улар корхонанинг иқтисодий ҳолатини барометри бўлгани йўқ. бозор муносабатларига ўтиш жараёни янгича мулкый муносабатларни шаклланиб, ривожланиб боришига боғлиқдир.

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

Биз учун хусусийлаштиришнинг ўзидан ҳам, унинг ишлаб чиқаришини рағбатлантириши, меҳнат маҳсулоти сифатини яхшилаш ва кўпайтиришдан манфаатдорликни ошириши, аҳоли эҳтиёжини қондиришда рақобат муҳитини вужудга келтириши, якка хокимликни йўқ қилиши ва шу орқали эркин иқтисод пайдо бўлишига имкон яратиши муҳим ва қимматлироқдир.

Иқтисодий салоҳиятимизнинг ва даромадимизни, янги босқичга кўтарадиган яна бир долзарб вазифа дейилади, - биринчи чақирик Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг биринчи сессиясида, - асосий муаммо ва устун йўналиш – бу тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни

кенгайтириш, унинг сифатини ҳамда рақобатга чидашни жаҳон бозори талаблари даражасига етказиш мақсадида иқтисодиётда таркибий - структуравий ўзгаришларни амалга оширишдир. Аммо ҳозирги вақтда ҳам (2001 йил) мамлакатимиз бўйича етиштирилаётган ҳосилнинг қанча қисми қайта ишланаётганлиги кўрсатувчи фактларга мурожат қилсак, меванинг атиги **15 фоизи**, сабзавотнинг **10 фоизи**, полиз маҳсулотларининг **5 фоизи**, узумнинг **23 фоизи**, терининг **26 фоизи**, жуннинг **15 фоизи**, гўштнинг **25 фоизи**, сутнинг **5 фоизи** қайта ишланаётганини кўриш мумкин.

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

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

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

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

Жаҳон иқтисодиётида ўз ўрнини топишга интилаётган ҳар бир мамлакат, ўзини мустақил деб ҳисоблаган ҳар бир давлат ўз иқтисодиётини етакчи тармоқлари ва йўналишларини белгилаб олиши, жаҳон бозорида рақобатга чидамли маҳсулотларни қандай маблағлардан ишлаб чиқариши зарурлигини, ва

бу маҳсулотларни рақобатлаша олишини қандай қилиб таъминлаш йўлларини аниқлаб олишдан иборатдир.

Бу хил муҳим вазифалар халқ хўжалигининг дастлабки ишлаб чиқариш бўғини бўлган – корхоналар, фирмалар ва турлича мулк шаклларига асосланган товар ишлаб чиқарувчи хўжаликлар фаолиятига, маркетинг усули билан ёндошиш орқали муваффоқиятли хал этилади.

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

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

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

Республикада тадбиркорликни қўллаб-қувватлашнинг салмоқли Давлат дастури ишлаб чиқилди. Қисқа муддат ичида ички бозорни тўлдирадиган ва экспорт қилинадиган маҳсулот ишлаб чиқарувчи кичик технологияларни жорий этиш ва шуни асосида тайёр маҳсулот сифати, уларнинг жаҳон андозалари талабаларига жавоб беришини, товар ва хизмат ишлари бозорида рақобат ташкил этишини таъминлаш керак бўлади. Бунинг учун ҳозирги даврдаги ишлаб чиқаришлар, корхона ва фирмалар давлат бюджетидан оладиган ёрдамни кескин камайтириб, уни кутиб турмай, ўзини ўзи молиялаштириш ва сармоя билан таъминлаш; давлат томонидан солиқни рағбатлантирувчи аҳамияти оширилиб, техникавий қайта жихозланган корхоналардан олинадиган солиқ меъёрини камайтириш, табиий бойлик ва захираларимизга, мулкка солиқ ставкасини ошириш; эркин бозор нархларини тартибга солиш, давлатни тақсимотчилик фаолиятини чеклаш, ишлаб чиқариш – техника воситалари гуруҳига кирган товарларга давлат буюртмасини кескин даражада қисқартириш ва уни харидор ўртасида келишилган нарх асосида қондиришга қаратилган давлат тизими билан алмаштирилиши вазифа қилиб қўйилган.

6.5. Кичик ва ўрта бизнесни хорижий давлатлардаги ривож.

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

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

Япония давлатида ҳам иқтисодиётнинг мазкур бўғини мамлакатда ишлаб чиқарилаётган ялпи ички маҳсулотнинг ярмидан кўпроғини бермоқда.

Айнан шундай иқтисодий сиёсат натижасида **Японияда** ислохатларнинг бошлиғини даврида аҳоли жон бошига **500 АҚШ доллари миқдорида даромад тўғри келган бўлса**, ҳозирга келиб бу кўрсаткич 38 минг долларга кетмоқда. Бу – дунёдаги энг юқори кўрсаткичлардан биридир.

Жаҳон саноатида етакчи ўрин тутадиган «Ямаха» трансмиллий компанияси бугунги кунда дунёнинг деярли барча мамлакатларида бир неча миллиард АҚШ доллари миқдоридаги ўз маҳсулотларини сотади.

Мана шу машҳур компания ҳам, 40-йилларнинг охирида 7 кишидан иборат велосипедларни таъминловчи кичик кооператив сифатида фаолият бошланган эди.

Японияда кичик ва ўрта корхоналарга тегишли бўлган мустақил компаниялар 10 млн. тадир.

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

2002 йил бошида АҚШда 22,4 мил.та кичик бизнес субъектлари ишлаган. Улар ЯИМ-нинг 51%-ни яратдилар. Хусусий сектордаги иш жойларини 51%-ни иш билан таъминладилар.

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

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

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

Германияда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлашга ихтисослашган, озиқ-овқат ва бошқа истеъмол молларининг кўплаб турларини ишлаб чиқарадиган корхоналар давлат тарафидан ҳар томонлама рағбатлантирилди. Улар қишлоқ жойларида цехлар шаклида кичик-кичик ишлаб чиқариш қувватлари сифатида ташкил этилган эди.

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

Шунингдек, уларнинг узок муддатли кредит ресурсларидан имтиёзли фойдаланиши, имтиёзли солиқ тартибини, ишлаб чиқариш молиявий, ижтимоий, бозор инфратузилмаларини шакллантириши ҳам имровард натижада иқтисодиётнинг ана шу тармоғини самарали ривожлантиришга хизмат қилади.

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

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

7-жадвал

Кичик ва ўрта корхоналарни айрим мамлакатлар иқтисодиётида тутган ўрни *

Мамлакатлар	Кичик ва ўрта фирмалар		Кичик ва ўрта фирмаларни салмоғи %	
	Минг дона	Минг киши ҳисобига	Банд бўлган ходим-лар микдорида	ЯММ
Великобритания	2930	46	49	50-35
Германия	2290	37	46	50-54
Италия	3920	68	73	57-60
Франция	1980	35	54	55-62
АҚШ	19300	74.2	54	50-52
Япония	6450	49.6	78	52-55
Россия	836.2	5.65	9.6	10-11
Ўзбекистон	51.2	2.1	2.5	12-6

* Журнал Экономическое обозрение июн 2000 й.

6.6. Хитойда кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожланиши.

Хитой халқ Республикасида 70 йиллар охири 80 йиллар бошида мамлакатни сиёсат ва иқтисодий йўналишидаги янгича ривожланиш босқичини бошланиши билан кичик ва ўрта бизнес жадал ривожланиб кетди. Хитойда кичик ва ўрта корхоналарда ходимлар сони 500 кишидан ошмайди. 2000 йил бошида Хитойда кичик ва ўрта корхоналар сони 9 млн. тага етди. Улар мамлакатдаги жами корхоналарнинг 99 %ни ташкил этди. Хитойда кичик ва ўрта корхоналар жами саноат маҳсулотини 60 % ишлаб чиқарилмоқда ва давлат хазинасига умумий солиқлар йиғимининг 40 %дан кўпроғини тушириб бермоқда.

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

Хитойда кичик ва ўрта бизнесни бундай жадал ривожланиб, мамлакат иқтисодиётида муҳим ўрини тутиши, уни давлат томонидан қўллаб қувватлашдаги оқилона сиёсатдир:

- технология соҳасидаги янги ишларни киритилиши ва самарадорлигини оширилиши;
- кичик ва ўрта корхоналарни технологиялар билан янгилаш махсус фондини яратиш;

Ушбу фонд орқали молиявий ёрдамнинг қуйидаги шакллари мўлжалланган:

- грантлар – илғор технология соҳасида ихтисослашган кичик ва ўрта корхоналарни оёққа тураётган даврда 120 минг АҚШ доллари (1 млн. юан) миқдорида рағбатлантирилади. Агар корхона йирик лойиҳада кирган бўлса бу миқдор 240 минг АҚШ доллари (2 млн. юан)гача оширилиши мумкин.
- Технологик ишловларни амалга ошириши учун корхоналарга қўшимча равишда имтиёзли равишда молиявий ёрдам кўрсатиб субсидиялар беради.

Бунда молиявий ёрдам пуллари йирик лойihalар учун 120 ва 240 АҚШ доллари (ёки 2 млн. юан) ҳажмида белгиланади.

- Тўғридан тўғри инвестициялар ажратиш. Бундай молиявий ёрдам ўта истиқболли ва тез қопланадиган ишловлар учун фонд томонидан устав капиталининг 20 % гача бўлган миқдори ҳисобидан ажратилади.

Хитойда кичик корхоналарни рўйхатдан ўтказишни жуда хам оддий, енгил тартиби ўрнатилган. Уларни ҳужжатлаштириш ишлари битта (органда) ташкилотда – Давлат савдо-саноат бош бошқармасида амалга оширилади.

Иқтисодиёт ва савдо бўйича Давлат қўмитаси қошида махсус «Кичик ва ўрта корхоналарни халқаро ҳамкорлигини координация қилиш бўйича марказ» ташкил этилган (10 йил бўлди).

6.7. Ўзбекистонда кичик ва ўрта бизнеснинг ривожлантиришдаги муаммолар.

Иқтисодчиларимиз Республикамизда кичик ва ўрта бизнес (КЎК)ни ривожланишини ушлаб турган муаммолар куйидагилар деб ҳисоблайдилар:

- Давлатимизнинг инвестиция соҳасидаги сиёсатини фаоллашиб кетиши хусусий секторини камайтирган;
- Йирик корхоналар самарадорлиги пасайган;
- Йирик корхоналар афзаллиги туфайли кичик корхоналар имтиёзи камайган;
- Кичик ва ўрта корхоналар ишсизликни камайтиришлагги ўз вазифаларини тўлиқ бажара олмаганлари;
- Лизинг, консалтинг, инженеринг ва бошқа хизматларининг етишмаслиги;
- Давлат идораларини (тижорат банки, суғурта компаниялари, солиқ идоралари, туман ва шаҳар ҳокимликлари, давлат бошқарув органларини, мансабдор шахсларни ва ҳакозоларни) кўп хил турдаги ресурсларни тақсимлаш ва нархини белгилаш жараёнида ва бошқа фаолиятларга аралашуви.
- Давлат рўйхатидан ўтиш ва лицензия олишдаги тўсиқлар, қийинчиликлар; лицензия талаб этиладиган фаолият турларига давлат хавфсизлигига бевосита хавф туғдириши мумкин бўлган фаолият турларигина кириши мумкин. Тадбиркорликнинг бошқа турларига бўлган лицензияларини эса, рақобатни ривожланишига тўсиқ сифатида бекор қилиши лозим. Ҳозирги кунда тадбиркорликнинг турли кўринишлари бўйича фаолият кўрсатиши учун лицензияга эга бўлиши керак бўлган муассасалар ниҳоятда кўп (40га яқин).
- **Ўзбекистонда хали ҳуқуқий маданият ва барча жамият аъзоларини қонунга амал қилиш механизми ишлаб чиқилмагани.** Демак, кичик ва ўрта бизнесни ривожланиш суръатири тезлаштириш учун зарур бўлган

меъёрий ҳуқуқий ҳужжатларни яратишнинг ўзи кифоя қилмайди. Уларнинг амал қилиши муҳимдир;

- **Кичик ва ўрта бизнес эгаларининг давлат жойларини ижарага олишда, коммунал ва бошқа тўловларни тўлашдаги манфаатларини кўпчилик ҳолларда камситилиши. Шартнома тузишдаги ва уни бажаришдаги ҳуқуқий механизмнинг мукамал эмаслиги. Масалан, олинаётган жой учун ижарани бир йилга тузилиши.**
- Моддий - техника ресурслар билан улгуржи савдо қиладиган суғурта ва баъзи бошқа хизматларни кўрсатадиган йирик ташкилотлар, тижорат банклари, коммунал ва эксплуатацион хизмат кўрсатувчи ташкилотларнинг **якка ҳокимлиги**; тадбиркорлар учун фойдаси бўлмаган шартномалар тузишга мажбурлаш;
- Тадбиркорларнинг манфаатларини солиқ инспекцияси вакиллари, санитар ва бошқа хизматчиларнинг қонунга зид ҳаракатларидан ҳимоялашнинг самарали механизмини етишмаслиги;
- **Кичик ва ўрта бизнес эгаларининг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилишда судларининг ролини пастлиги**;
- Тадбиркорларнинг ўз ҳақ қуқуқларини яхши билмасликлари, суд орқали ҳимоя эта олмасликлари;
- Ташқи иқтисодий шартномаларни расмийлаштиришдаги қийинчиликлар, чалкашликлар, мантиқсизликлар;
- Шаҳар ёки туман пул-кредит сиёсатидаги чалкашликлар. Шу сиёсатга кўра комиссиянинг рухсатсиз ўтказиш мумкин бўлган маблағ миқдори чекланган; Бундай чеклашлар бекор этилиши лозим.
- Кичик ва ўрта корхоналарни ташқи бозорга чиқаришга йўл бермаётган омилларни мавжудлиги, хусусан, бу ТИАВ да экспорт шартномаларини тузишдаги мураккаб жараён ва божхона идораларида ҳисобга турғазини билан боғлиқ масалалар, тушунарсиз ҳолатлар, чалкашликлар; бу масалани махсус ўрганиш лозим.

- Ҳозирги якка тадбиркорликни тендер асосида жойлаштирилади. Лекин хали биз тендер ҳақида ишончли ахборотга ва керакли ҳужжатни тайёрлашда тажрибага эга эмасмиз.
- Бизнес ва тадбиркорлик билан шуғулланувчиларни шу соҳадаги билимларини етишмаслиги.
- Тадбиркорликнинг айрим шакллари туган ўрни ва аҳамиятини аниқлашнинг мушкуллиги;
- Тадбиркорлик субъектларининг турлари, миқдорини, республика иқтисодиётидаги салмоғини аниқ ҳисоботини йўқлиги; улар ҳақидаги ахборотларни номутаносиблиги иқтисодиётни тўғри баҳолаш имкониятини йўқотади;
- Республикада ҳозир хусусий корхоналарни яратишдан кўра уларни тугатишининг кўплиги ва мушкуллиги;
- Иқтисодиётни тадбиркорлик секторида инвестициялар жараёни тўлиқ амалга оширишга имкон бермаётган муаммолар орасида – реклама, ахборотлар билан таъминлашнинг етишмаслигини кўрсатиш зарур (ж. «Бозор, пул ва кредит» феврал 2000 й.).
- Ташқи бозорга чиқимнинг мураккаблиги.
- Инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш қийматини юқорилиги ва бошқа яна бир қанча муаммолар мавжуд.

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

- Кўпгина тадбиркорлар етарли даражада ва билимга эга бўлмаганлари учун ўз меҳнатларини самарали ташкил эта олмаётирлар.
- «ТАСИС» Дастури доирасида Европа иттфоқи ташаббуси билан 1995 й. бошида Кичик ва ўрта бизнес учун кадрларни тайёрлаш ва малакасини оширадиган «Бозор кўрикмаларини ривожлантириш Маркази» ташкил этилган ва 1998-2002 йилларда танлашиб бўлган⁷
- Бу тизим 300 хил таълим тури ва марказларни ўз ичига олади. Улар қаторида тадбиркорлар Палатаси Қошидаги Республикак бизнес мактаби ва уни вилоятлардаги филиаллари, бизнес инкутаторлар шохобчалари, кичик ва ўрта тадбиркорликни ахборот ва маслаҳат бериш ишлари билан қўллаб-қувватловчи 205 марказлар, «Бизнес-фонд»нинг ахборот-консалтинг Марказларини ўз ичига оладиган махсус ташкилотлар. Бизнесни ривожига кўмаклашувчи Марказ; Бозор, қимматбаҳо қоғозлар ва ишига ўхшашлар соҳасида мутахассислар тайёрловчи Миллий Марказларни ўз ичига олади.
- Бундай марказлар ҳисобига ҳар йили 32 минг киши ўз билим ва тажрибаларини оширишлари мумкин.
- Меҳнат ва ижтимоий ҳимоялаш Вазирлиги, товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар Палатаси ҳамда Бозор кўникмаларини ривожлантириш Марказлари ўртасидаги ўзаро шартнома доирасида 1999-2002 йилларда ўз бизнесини очмоқчи бўлган 2 минг ишсиз бўлганлар ўқитиб чиқарилди. Ишлардан 70 % ўз ишларини бошлаб юбордилар ва бозор тизимида ишга жойлашиб кетдилар.
- Тренер-ўқитувчиларни тайёрловчи махсус курсларни муттасил ишлаб туришига қарамай юқорида кўрсатилган ўқитиш тизимларида махоратини, билимини педогог кадрларни етишмаслиги муаммолардан биридир.

- 2002 йилда ўқитув комплекси таркибига кирувчи халқаро ташкилотлар ТАСИС, ЮСАИД, Европа таълим фонди маблағлари ҳисобига 1400 киши таълим олиб чиқди.
- Яна муҳим муаммолардан бири тадбиркор кадрлар тайёрлаш ва малака ошириш тизимига махсус ўқув адабиётларини етишмаслиги, уларнинг моддий базасини талаб даражасида эмаслиги «Бизнес-фонд», РТП-нинг бизнес мактаби филиалларида.
- Бизнес-мактаблари, тадбиркорларни тайёрлаш ва малакасини ошириш билан шуғулланувчи таълим муассасаларини ҳуқуқий асосларини йўқлиги. Қабул қилинган айрим қонуний ва меъёрий ҳужжатлар хали ишлаётган йўқ. масалан, «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуннинг 37-моддасида кўрсатилган ишларни амалга ошириш учун биронта ҳам меъёрий-ҳуқуқий ҳужжат йўқ. кадрларни ўқитиш билан боғлиқ бир қанча Ҳукумат Қарорлари бажарилмай қолмоқда. Масалан, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 28 январ 1998 йилдаги 48-сонли «Кадрлар тайёрлаш соҳасида таълим хизмати ва маркетинг бозорини шакллантиришни жадаллаштириш чоралари тўғрисида»ги қарори.
- Ўқув жараёнини ташкил этиш ва ўқитиш сифати мониторингини амалга ошириш Кичик ва ўрта бизнес корхоналари учун кадрлар тайёрлаш ва малакасини ошириш учун давлат талабларини йўқлиги.

VII-БОБ. ТАДБИРКОРЛИКНИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН ҚЎЛЛАБ - ҚУВВАТЛАНИШИ.

7.1. Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш шакллари ва турлари.

Мустақиллик йилларида Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес маълум даражада ривожланиб борди. Лекин уларни яратиш суръатлари, уларни муттасил ривожланиб бориши ва умумиқтисодий ҳаётдаги ўрни бозор иқтисодиёти талабларига хали жавоб бера олмайди. Кичик тадбиркорликни ривожлантириш йўлларида хали тўсиқлар, қийинчиликлар кўп. Уларни фақат давлатнинг комплекс ташкилий, иқтисодий ва ижтимоий тадбир-чоралари асосида енгиб ўтиш мумкин. Бозор иқтисодиётини ривожлантиришнинг асосий шакли бўлган кичик бизнесни яратиш ва ривожлантириш бизнинг шароитимизда янги ва мураккаб жараёндир. Улар иш бошлаб, ўз фаолиятларини йўлга қўйгунларича жуда кўп қаршиликларга, қийинчиликларга дуч келдилар. Тадбиркорлик муаммолари бўйича ўтказилган сўров маълумотлари буни тасдиқламоқдалар. Юқоридаги келтирилган қийинчиликлар турли хил сабаблар бўйича 40 % дан 83 % гача бўлган.

Маълумки Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий асослари етарли даражада яратилган. Лекин улардан ташқари тадбиркорликни ривожлантиришнинг қўллаб-қувватлашнинг иқтисодий асослари ҳам яратилган. Бозор муносабатлари шароитида тадбиркорлик фаолиятини айниқса, қишлоқ жойларда ривожлантириш йўли билан янги иш ўринларини ташкил этиш, бозор инфратузилмасини шакллантириш, рақобатни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш, хизмат кўрсатиш айниқса, банк, аудиторлик, консалтинг, воситачилик, банк фаолиятдан боғлиқ илмий изланишлар олиб боришини талаб қиладиган хизматлар ҳажмини кескин ошириш, аҳолининг кўпчилиги тадбиркорлик, бизнес ишлари билан шуғулланиш, хохишини яратиш ва уларни

бозор иқтисодиётига жалб қилиб, боқимандачилик, истеъмолчилик психологиясини бартараф қилиш мақсад қилиб қўйилган. Шунинг учун:

I. 1995 й. 28 августда Вазирлар Маҳкамасининг «Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш Давлат дастури» қабул қилинди.

Ушбу дастурда давлат ёрдамининг шакллари ва хиллари, мутасадди ташкилотлар, кичик бизнесга ёрдам бериш учун маблағ олиш манбалари кўрсатилган.

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

- Давлат - ҳуқуқий ёрдами;
- Ташкилий ва бошқарув ёрдами;
- Молиявий-иқтисодий ёрдам;
- Моддий-техниковий ёрдам;
- Ижтимоий-психологик ёрдам.

II. Ўзбекистон Республикаси Президенти қошида «Иқтисодий ислохотлар, тадбиркорлик ва хорижий инвестициялар бўйича бошқармалар аъро Кенгаш» ишлаб турибди. Унинг вазифаси Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожланишининг асосий йўналишларини беради, тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш шаклларини белгилайди, кичик бизнеснинг умумий ғоясини (идеологиясини) яратади. Бу Кенгаш тадбиркорлик соҳасини ривожлантириш стратегиясини, йўналишини, қўллаб-қувватлаш усуллари, шаклларини белгилайди.

III. Олий Мажлис ихтиёридаги «Иқтисодий ислохотлар ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Қўмита» тадбиркорликнинг ҳуқуқий асосларини яратади ва уни такомиллаштириб (тўлдириб, тузатиб) боради. Қонун доирасида тадбиркорлар манфаатларини ҳимоялаш вазифаларини бажариб боради.

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

V. Давлат мулкни бошқариш ва Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш бўйича «Давлат Мулк Қўмитаси» ҳам иқтисодиётни ва тадбиркорлик шакллари яратишнинг ягона сиёсатини амалга ошириш бўйича жуда кўп муоммаларни ҳал қилади. Булардан ташқари тадбиркорларни ўз-ўзини қўллаб-қувватлашнинг бир қанча шакллари яратилиб ривожланиб бормоқда.

Масалан, хунармандлар уюшмаси, деҳқон-фермер хўжалиги уюшмаси, иш билармон аёллар уюшмаси, туризм ташкилотлари ассоциацияси ва бошқалар.

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

7.2. Кичик ва ўрта корхоналарга молиявий-иқтисодий ёрдам.

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

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

Ўзбекистонда ҳозирги вақтда давлат молия ресурслари, хорижий манбаъларни қўллаган ҳолда, кичик ва ўрта корхоналарни молиявий қўллаб-қувватлашнинг комплекс тузилмаси шаклланди.

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

2. Тадбиркорлар Палатаси қошида 1996 й. тадбиркорларга кафолатли молиявий ёрдам бериш **Фонди** яратилди.

3. Меҳнат Вазирлиги қошида нобюджет бандликка кўмаклашиш **Фонди** яратилди.

4. Дехқон фермер хўжаликлари уюшмаси қошида - дехқон ва фермер хўжаликларини қўллаб-қувватлаш **Фонди** ташкил қилинди (Ж. «Бозор, пул ва кредит» феврал 2000 й.).

Юқоридагиларга мисол сифатида Тошкент шаҳар «Бизнес-Фонди» ни оламиз. Вазирлар Маҳкамасининг 2002 й. 1074 т.р. Қонунигу кўра **Тошкент шаҳар Бизнес-Фонди кичик ва ўрта корхоналарга (юридик шахсларга) имтиёзли кредитлар беради. Ҳар бир Банк Марказий банк белгилаган кредит суммасининг қайтариш меъёрини белгилаб қўйган (20-30 % даражасидан) келиб чиқиб, ўз сиёсатини белгилайди. Кичик ва ўрта**

тадбиркорлар учун кўпи билан кредит қайтариш 15 % даражасида олинади. Лекин бу миқдор мижозни шарт-шароитларига қараб ўзгариши мумкин. Банк Бизнес- фонд ўтказган пулни 10 кун ичида кредит сифатида мижозларга тарқатиш керак. Акс холда банк Бизнес-фондга 30 % миқдорида (пулидан ресурс сифатида тўлайди).

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

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

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

Бизнес-фонд йўли билан кредитлар 10 йил муддатгача берилиб, бунда 2 йилдан 5 йилгача имтиёзли даврлар ажратилади. Бундай имтиёз лойхани қопланиш муддатига боғлиқ бўлади.

Дехқон ва фермер хўжаликларини қўллаш фонди йўли билан бериладиган кредитлар 3 йил муддатга берилади.

Дастлабки (старт) капиталини шакллантириш учун бериладиган кредитлар бўйича фоизлар кредитлар берилган кундан бошлаб ҳисобланади ва 12 ой ўтгандан сўнг қайтарилиши керак.

Тижорат банклари томонидан кичик ва ўрта бизнес субъектлари учун ажратилган кредитлар ҳажми 2002 йилда 30 фоизга ортди ва қарийб 265 млрд. сўмни ташкил этди.* И.Каримов. Ислохатлар стратегияси – мамлакатимиз иқтисодий салоҳиятини юксалтиришдир.

Бизнес-фонд маблағларини «Привайт-банк», «Хамкор банк», «Саноат-қурулиш банки», «Уй-жой қурулиш банки» (ЖСБ), «Замин-банк»лардан олиш мумкин. Бу банклардан 12 %лик кредит олиш мумкин.

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

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

Қибрай туманида жойлашган 100 % хорижий инвестиция билан ишлайдиган «Добро - Ташкент» Америка корхонаси магизни кадоқлаб экспорт қилади.

* Газ. «Миллий таълим» 2003 й. 21 феврал.

Тошкентдаги (Академиклар шаҳарчасида) Швецария билан бирга ташкил этилган «Витя» кўшма корхонаси бир марта ишлатиладиган идишлар (стаканлар) ишлаб чиқаради. Бизнинг турмуш тарзимизда хали уларга унча талаб йўқ, лекин ҳозирча

маҳсулотни катта-катта хўжаликлар, ташкилотлар харид қилмоқдалар.

Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатларида (Вазирлар Маҳкамасининг 1998 йил 27 майдаги 232 сон қароридаги 1-иловага қаранг)* кичик ва ўрта бизнес субъектлари учун белгиланган кафолатлар ва имтиёзлар келтирилган. Кафолат ва имтиёзлар мазмуни қуйидаги гуруҳларга ажратилган:

I. Кафолатлар ва тадбиркорлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш;

II. Кичик ва ўрта корхоналар фаолиятини рағбатлантирувчи имтиёзлар.

Бундай кафолат ва имтиёзлар «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Қонунининг 5, 6, 8, 21-моддаси; «Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришга оид кўшмача чора-тадбирлар тўғрисида» 1997 й. 31 январдаги ПФ-1702- сонли фармонининг 2, 5-бандида; «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998й. апрелдаги ПФ-1987-сонли фармонининг 3,7-бандида; Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Текширишларни тартибга солиш ва назорат қилувчи органлар фаолиятини мувофиқлаштириш-ни такомиллаштириш тўғрисида»ги 1996 й. 8 августдаги ПФ-1503-сонли фармонининг 1,3-бандларида, Вазирлар Маҳкамасининг «Ўзбекистонда товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси фаолиятини такомиллаштириш тўғрисида» 1998 й. 21 апрелдаги 166-сон Қарорида кўрсатилагн; Ўзбекистон республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Дехқон-фермер хўжаликлари уюшмаси фаолиятини ташкил этиш тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси

* Ж. «Бозор, пул ва кредит» 1998 й. август.

қонунининг 5-модда, I-қисмида; Солиқ кодексининг 8-моддаси (I-3хат бошида), 31, 32, 72, 92, 102, 113, 119-моддаларида келтирилган.

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

Мамлакатимиз солиқ қонунчилигида ягона солиқ тўловчиларнинг ягона мезони мавжуд бўлиб, бу улардаги ишловчилар сонидир.

Ягона солиқ бўлиши учун ишловчи сони белгиланган миқдордан ошмаслиги лозим.

Кичик бизнес субъектларига соддалаштирилган солиқ тизимини қўллашдан асосий мақсад, солиқ тизими орқали кичик корхона ва микрофирмаларни иқтисодиётдаги ролиниошириш ҳамда уларни ривожланишини рағбатлантиришдан иборат.

Кичик бизнес субъектлари ягона солиқ тизимига ўтиш учун ўзлари жойлашган туман Давлат Солиқ Инспекциясига йил чораги тугашидан 30 кун аввал ариза ёзиши лозим. Агар, кичик бизнес корхоналари ягона солиқ тизимидан умумий тартибда солиқ тўлашга ўтмоқчи бўлсалар, календарь йили тугашидан **15 кун олдин** бу ҳақда солиқ инспекциясига ариза ёзиши лозим.

7.3. Ўзбекистон иқтисодиётига хорижий инвестицияларни жалб этилиши

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

1994 йил 16-19 май кунлари Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов Японияда расмий ташриф билан бўлди. Сафар чоғида қуйидаги ҳужжатлар имзоланди.

- Ўзбекистон Республикаси билан Япония ўртасида ташқи ишлар бўйича муносабатлар ҳақида Битим Ўзбекистон билан Япония ўртасида ўзаро манфаатли ҳамкорлик ўрнатилди.

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

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

Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислам Каримов 2002 йил 28-31 июл кунлари Япония ҳукуматининг таклифига биноан расмий ташриф билан Японияда бўлди. Япония бош **вазири Дзуньитиро Кондзуми** ва **император Акихито** самимий учрашувлар, суҳбатлар бўлиб ўтди.

Имзоланган ҳужжатлар:

- Дўстлик, стратегик шерикчилик ва ҳамкорлик тўғрисида Қўшма Баёнот;

- Иқтисодий ҳамкорликни ривожлантириш ва Ўзбекистондаги ислохатларни кўллаб-қувватлаш тўғрисида Қўшма Баёнот;
- Икки малака Ташқи ишлар вазирликлари ҳамкорлиги, Ўзбекистон ташқи иқтисодий алоқалари вазирлигининг «Мицубиси», «Мицуи», «Марубени», «Нише Иваи» корпорациялари билан ҳамкорлиги, Ўзбекистон ТФИ миллий банки билан «Bank of Tokyo - Mytsubisi» ўртасида кредит борасидаги ҳужжатлар, ҳажми шунга ўхшаш - 14 та ҳужжат имзоланди.

Ислон Каримов Токиодаги Васеда университетида бўлди ва университетнинг ҳуқуқ фанлари бўйича фахрий доктори этиб сайланди. Ислон Каримов Васеда университети ректори Такаясу Окушимага Ўзбекистоннинг «Дўстлик ордени»ни тақдим этди.

Сафар натижасида Ўзбекистон билан Япония ўртасидаги ҳамкорлик янги босқичга кўтарилди, стратегик ҳамкорлик даражасига кўтарилди.

Стратегик ҳамкорликнинг мазмун-моҳияти шундаки, айрим ўзгаришлардан қатъий назар, ҳамкорлик узоқ муддатли, қалин, ўзаро ва ишончли муносабатлар даражасида олиб борилади.

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

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

2001 йил иқтисодиётимизга жалб этилган хорижий инвестицияларнинг умумий ҳажмидан фақат 13,4 % гина бевосита амалга оширилган.

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

Лекин хорижий инвестицияларни жалб этиш хали анча суст бормоқда. 2002 йилгача республиканинг 31 та туманида хорижий инвестициялар иштирокида бирорта ҳам корхона ташкил этилмаган. 2001 йил мамлакатимизда етиштирилган пахта толасини қайта ишловчи энг замонавий ускуна ва технологиялар билан жиҳозланган «Қобул-Фарғона», «Чиноз тўқимачи» каби янги қўшма корхоналар ишга туширилган.

Юқорида айтилганларга мисол тариқасида Буюк Британия ва Ўзбекистон билан ҳамкорликда яратилган тамаки маҳсулоти ишлаб чиқарувчи «УзБАТ» корхонасини, «АЙСЕЛ» турк қурилиши компаниясини келтиришимиз мумкин. Бу компания «Интерконтентал» мехмонхонасини, Ўзбекистон республикаси миллий банки биносини қуриб фойдаланишга топширдилар. Ўзбекистон турк банкини; хорижий ва Ўзбекистон корхоналарига, ташкилотларига хизмат кўрсатувчи Голландиянинг АБН-АМРО миллий банкини яратилиши; чет эл инвестицияларини молиялаштириш учун яратилган Ўзбекистон Республикаси хусусийлаштириш банки; Япониянинг САКУРА ЛТД-хорижий банкини; Франциянинг СОС'ЕТЕ ЖЕНЕРАЛ; Хиндистоннинг миллий банки турли хилдаги Россия банклари; Соф хорижий капиталга асосланган «Тошкент» марказий Осиё реконструкция қилиш ва ривожлантириш банки кабилар шулар жумласидандир.

Қўшма корхоналардан Жанубий Карея билан ҳамкорликда «УзДЭУ» корхонаси ва унда янги моделдаги «Матиз» автомобилни ишлаб чиқаришни йўлга қўйилиши, «УзДЭУ электроникс», Бухородаги нефтни қайта ишлаш

* И.Каримов. Ислохатлар стратегияси – мамлакатимиз иқтисодий салоҳиятини юксалтиришдир. Газ. «Миллий таълим» 2003й. 21 февраль.

қўшма корхонаси яратилиши мисол бўла олади. Германия билан (фирма «Мерседес Бенц») - Хоразм Агросаноат бирлашмаси; Италия билан - «Узиталмотор» хиссадорлик жамияти, АҚШ билан олтинни бирга қазиб олиш қўшма корхонаси бўлган «Ньюмонт Майнинг» компанияси ва бошқаларни мисол қилиб келтирсак бўлади.

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

Европа тикланиш ва тараққиёт банки кейинги йилларда Ўзбекистон иқтисодиётига 750 млн. доллардан зиёд сармоя қилинди: Унинг иштирокида олтин қазиб олиш бўйича «Зарафшон - Ньюмэнт» каби йирик қўшма корхоналар, бир қанча қўшма банклар ва лизинг компаниялари ташкил этилди. Фарғона нефтни қайта ишлаш заводи ва Сирдарё ГРЭСи реконструкция қилинди. Тошкент халқаро аэропорти замонавий андозалар асосида қайта таъмирланди, ҳамда мамлакатимиз иқтисодиётини ривожлантиришда нафақат катта, балки устивор аҳамиятга эга бўлган бошқа қатор лойхалар амалга оширилди.

Кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш учун Европа тикланиш ва тараққиёт банки қиймати 200 млн. долл-га тенг бўлган кредит линияларини очди.¹

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

Ҳозирда Ўзбекистон 120 та дунё мамлакатлари билан савдо-иқтисодиёт алоқалари ўрнатган. Ўзбекистонда 90 мамлакатдаги 3000 та яқин корхоналар чет эл инвестицияса иштирокида фаолият кўрсатади.²

¹ «Халқ сўзи» газ. 2003 йил 5 май.

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

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

Кичик ва ўрта корхоналар фаолиятини бошқариш усуллар ва йўналишлар барча давлатларда умумий бўлиб, бир-бирига яқин келади.

Улар қуйидагилар:

- Кичик бизнесни қўллаб-қувватлашга қаратилган махсус қонунларни қабул қилиши;
- Кичик ва ўрта корхоналарни (КЎКларни) ривожлантиришнинг Давлат дастурларини ишлаб чиқиши;
- Кичик ва ўрта корхоналарни қўллаб-қувватловчи ташкилий тузилмаларни ташкил этилиши (Масалан, кичик бизнеснинг Япония миллий маъмурияти ва унинг жойлардаги бўлинмалари);
- Давлат молиявий ёрдамини кўрсатилиши;
Масалан, Италияда - кичик фирмаларни илмий-тадқиқот ва тажриба конструкторлик ишлари учун миқдорда молиявий ёрдам кўрсатилади; ташкил этиши;
- КЎК-ни кафолатли ва имтиёзли кредитловчи фирмаларни ташкил этилиши (Англиядаги КЎК-ни молиялаштирувчи махсус фирмалар мавжуд. Бунда давлат 70 % қарзларни кафолатлайди);
- Кичик фирмалар фаолиятини имтиёзли кредитлашни кенг қўлланилиши (Францияда ҳар йили 100 мингта корхона тўлиқ ва қисман солиқдан озод қилинади).

² Европейский банк реконструкции и развития – поддержка реформ. Журнал «Экономический вестник Узбекистана». 4/2003. с. 2-4

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

Шу йил мамлакатда кичик бизнес тўғрисида қонун қабул қилинди. 1998 й. кичик корхоналарга ташкилотларнинг янги технология ва илмий-техник, тажриба-конструкторлик ишланмаларини узатиши имкониятларини берадиган қонун қабул қилинади.

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

Кичик корхоналарга АҚШ жуда кўп миқдордаги ижтимоий ташкилотлар ёрдам беради:

- савдо палатаси;
- саноатчилар миллий ассоциацияси;
- қишлоқ хўжалиги, савдодаги турли хил уюмлар, клублар, гуруҳлар ва ҳ.к. АҚШ-да кичик корхоналар солиқ имтиёзларидан фойдаланмайдилар, улар субсидия, дотация, молиявий кафолатлар йўли билан қўллаб-қувватланиб турадилар.

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

- Кичик ва ўрта бизнес бўйича бошқарма;
- Кичик ва ўрта корхоналарни (КўК) ривожлантириш бўйича давлат корпорацияси;
- КўК ассоциациясининг умумяпон федерацияси;
- КўК умумяпон маркази ва бошқалар.

Шунингдек КЎК-ни кредитлаш учун ўнлаб махсус банклар хизмат қилади. Давлат ёрдами шулардан иборат, имтиёзли солиққа тортиш, тезлаштирилган амортизация, банкрот бўлганда ёрдам бериш, КЎК-ларни техникавий даражасини ўстиришни рағбатлантириш.

Японияда кичик корхоналарга 500 дан ортиқ савдо-саноат палаталари ва унинг филиаллари маслахатлари, молиявий ва билим олиш учун ёрдам беради.

Давлат ёрдамнинг молиявий асосини **кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш махсус фонд-халқ фонди**, шунингдек молиявий корпорация ташкил қилади.

Қўллаб-қувватлаш ишларини комерция банклари ҳам давлат ва ижтимоий фондлар воситачилигида олиб боради.

Франция. Бу давлатда КЎК-ларни қўллаб-қувватлашдан асосий мақсад:

- Кишиларни иш билан таъминлаш ва рақобатни кучайтириш.

Бунинг учун амалда тўғридан-тўғри ёрдам ахборотларга кириш, маъмурий тўсиқларни камайтириш, солиқни камайтириш ишлари олиб борилади. Қўллаб-қувватлаш бўйича турли хил ташкилотлар яратилган.

- КЎК-ларнинг конференцияси;
- Савдо палатаси;
- Хунармадчилик бўйича палата;
- Қишлоқ хўжалиги палатаси;
- Иш бошловчилар учун миллий агентлик;
- Таваккалчилик инвестициясини суғурталаш франция жамияти;
- Бизнесни ташкил этиш марказлари ва бошқалар. КЎК-ларни қўллаб-қувватлаш миллий сиёсати давлат топшириғига асосан вазирлик ва ташкилотлар томонидан назорат қилинади.

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

Молиявий ёрдам эса қуйидаги шаклларда олиб борилади:

- Иш бошловчилар учун кафолатсиз қарз бериш (%-сиз);
- 5 йил муддат ичида озгина %-лик якка тартибда қарз бериш;
- 32 минг франккача ишни йўқотган ва энди иш бошловчилар учун субсидиялар бериш;
- Турли хил солиқ имтиёзларидан фойдаланиш.

Жанубий Корея. Бу давлатнинг пул-кредит сиёсати шундай тузилганки комерция банклари ўз маблағларининг (займларини) 35 %-ни КЎК-га беришлари шарт. **Уларни ривожланиши учун:** Кичик бизнес федерацияси, КЎК-лар банки, технологияларни суғурталаш фонди, Савдо ва саноат Вазирлиги хизмат қилади.

Бу ерда КЎК-ларнинг ҳуқуқий асослари яратилган: КЎК-ни рағбатлантириш тўғрисида докрет (1966 й), КЎК – субконтракт ишларини рағбатлантириш тўғрисида Қонун (1978 й.), фақат КЎК-лар ишлаб чиқарадиган товарларни аниқланган рўйхати (1982 й.), КЎК-ларга ўзаъро ёрдам фонди тўғрисида қўлланма (1984 й.); бошқарувни тартибга солиш ва модернизация қилиш бўйича декрет (1989 й.) ва бошқалар.

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

Бу ерда биз айрим мамлакатларда кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлашнинг умумий томонларини кўрсатдик, холос. Ҳар бир мамлакат бўйича бу масалаларни чуқурроқ ва аниқроқ ўрганилса Ўзбекистон Республикасида ҳам кичик бизнесни ривожлантиришнинг йўналишлари ва имкониятларини янада аниқроқ қилиб кўрсатиш мумкин эди. Лекин бу масалалар махсус изланишлар талаб этади ва уларни ўзни алоҳида бир мавзу деб ҳисоблаймиз.

Кўпгина давлатларда кичик бизнесни ривожлантиришда франчайз тизими ҳам ишлатилади.

VIII-БОБ. КОРХОНА ХЎЖАЛИК ФАОЛИЯТИДА - ЛИЗИНГ ВА ЛИЗИНГ ОПЕРАЦИЯЛАРИ.

8.1. Лизинг ва лизинг операциялари тўғрисида тушунча, уларнинг афзалликлари.

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

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

Шундай қилиб, лизинг объектлари бўлиб, қуйидагилар ҳисобланади: бинолар, ишноотлар, қурулишлар, дунё стандартларига мос келадиган қишлоқ хўжалиги техникаси, мини-тракторлар, ҳосил йиғувчи машиналар, комбайнлар, кичик-спирт заводлари, консерва ишлаб чиқариш технологияси, гўштни қайта ишлаш цехлари, идишлар ва тайёр маҳсулотни жойлаштириш воситаларини ишлаб чиқарувчи ускуналар, кичик-нон заводлари, алкогольсиз ичимликларни ишлаб чиқарувчи ва қўйувчи технологиялар, тикув дастгоҳлари, кичик ғишт заводлари, қурулиш материаллари ва сантехника буюмларини ишлаб чиқарувчи дастгоҳлар, озиқ-овқат шохобчалари учун дастгоҳлар, транспорт воситалари ва бошқа илғор технологиялар. Лўнда қилиб айтганда ер таморқалари ва табиий ресурслардан бошқа тадбиркорлик фаолиятида фойдаланиш учун яроқли

бўлган, истёъмол қилинмайдиган ҳар қандай нарсалар Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексининг 588-моддасига кўра лизинг объекти ҳисобланади.

«Лизинг тўғрисидаги» Ўзбекистон Республикаси Қонунига кўра. Ер участкалари ва табиий бойликлар (объектлар), ва шунингдек қонун билан ман этилган бошқа мулклар лизинг объекти бўла олмайди.

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

Республикаимиз президенти И. Каримов ҳам бу тўғрисида ўзларининг «Ўзбекистон XXI аср бўсағасида» китобларида шундай деганлар:

«Яқин келажакда кичик ва ўрта бизнес республиканинг ишлаб чиқариш тузилмасида иқтисодиётнинг ҳаракатчан, осон ўзгартирила-диган соҳаси сифатида етакчи ўринни эгаллашига эришиш лозим.

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

Бундай вазифаларни ҳал этиш йўлларида бири бу Республика Вазирлар Маҳкамасининг 9 ноябрь 1995 йилдаги 427 т.р. «Ўзбекистон банк тизимини ривожлантиришнинг Комплекс дастурини амалга ошириш чоралари тўғрисида»ги Қарорида кўрсатилган универсал лизинг компанияларини яратиш ҳисобланади.

Лизинг - бу мулкни олиш ва кейинчалик уни узоқ муддатли

ижарага топшириш асосида ундан вақтинчалик фойдаланиш билан боғлиқ бўлган мулкый муносабатлар мажмуидир.

Лизинг - бу одатдаги банк ссудасига альтернатив равишда узоқ муддат хизмат қиладиган дастгоҳлар, машина ва бошқа техника воситаларини олиш учун кредит бериш шаклидир. Бу асосий воситалар махсус ихтисослашган фирмалар, компаниялар орқали олиниб мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи берилган учинчи томонга (шахсга) узоқ муддатга ижарага топширилади. Лизинг ибораси инглизча сўздан олинган бўлиб «ижарага олмоқ» деган маънони билдиради. Ижара 5йилдан 10йилгача муддат ҳисобланади. **Лизингга - олди-сотди, ижара, суғурта, заём, топшириқ (поручения), кафолат, хизмат кўрсатиш ва бошқа зарурий элементлар киритилади.**

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

Лизингни оддий ижарадан асосий фарқи, хусусияти шундаки, лизингда ижарага берилган, корхоналар, саноат маҳсулотлари (товарлари, асбоб-ускуналар, кўзғалмас мулклар улардан ишлаб чиқариш масадларида фойдаланиш учун ижарага берилган муддат тугагандан сўнг, ижарачи шартнома асосида уларни:

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

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

Ижара муддати қоида бўйича мулкый амортизация даврига

тўғри келади. Бу моддий бойликлар турига ва уларнинг дастлабки қийматига боғлиқ бўлади. Ижара муддати қанча кўп бўлса ва шунга яраша мулкни қолдиқ қиймати кам бўлади ва ишлаб чиқариш воситаларидан фойдаланиш учун кенг имконият яратилади.

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

Демак, лизинг субъекти бўлиб лизинг берувчи, лизинг олувчи ва сотувчи томонлар ҳисобланади. Тадбиркорлик фаолияти учун ишлатиладиган **Лизинг операциясининг объекти бўлиб** оморлар, ҳар қандай истеъмол қилиш мумкин бўлмаган, шу жумладан корхоналар мулк мажмуалари, транспорт воситаларива бошқа кўчиб юрадиган ва кўчмаган мулклар бўлиши мумкин. Лекин қурилиш кўп вақт талаб қилганлиги туфайли ижарачи шартнома талабларига кўра, биринчидан, кейинчалик тўланадиган ижара ҳақи ҳисобидан аванс тўлаб қўйиши; иккинчидан, шартнома муддатидан аввал фаолияти тугаб қоладиган бўлса, ижара объекти лизинг компанияси (фирмаси)га объектни (мулкни) қайтариб бериши, ижарачи эса қолган қарзларини тўлаши (қоплаши) зарур.

Лизинг хусусиятларидан яна бири шундаки, лизинг компанияларида лизинг операцияларини амалга ошириш учун маблағлари етишмайди. Шунинг учун, лизинг операцияларида кўпинча жалб қилинган маблағлар кенг қўлланилади. Ривожланган хорижий мамлакатларда лизинг операцияларининг 85 фоизи жалб қилинган маблағлар ҳисобидан амалга оширилиши қайд қилинади. Бунда, банкнинг узоқ муддатли ссудалари жалб қилинади. Ижарачи

ижарага берилаётган (ёки олинаётган) ускуналар қийматининг 80 фоизигача ҳажмда ўзоқ муддатли ссуда олади ва бу ускуналарни сотиб олади. Бунда ижарага берилаётган ускуналар ва ижара тўловлари берилган ссудалар учун таъминланган ҳисобланади.

Кўчмас мулк лизингининг хусусиятлари бўлиб, лизинг компаниясини мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини таъминлаш ёки ишлаб чиқариш объектларини қурилишида иштирок этиш мақсадида уни кейинчалик саноат ва савдо корхоналарига ижарага топширишдир.

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

Кўчмас мулк лизингининг афзалликларини чет эл иқтисодчилари куйидагича аниқлайдилар:

1. Ижарачилар дастлаб катта ҳаражатларсиз янги замонавий техника ва технологиялардан фойдаланиш имкониятига эга бўладилар.
2. Ижарага олинган мулкдан фойдаланиш ҳисобига олинган фойдадан лизинг бўйича тўловлар олиб борилади ва бу тўловлар ижара тўлови банлиги ижара тўлови бўлганлиги учун солиққа тортилмайди.
3. Ижара тўловлари миқдори шартнома тузиш вақтида аниқланганлиги туфайли у валюта курсининг банк процентини ўзгариб туришига боғлиқ бўлмайди.

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

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

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

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

Дастлабки даврларда Ўзбекистонда лизинг тўғрисидаги ҳуқуқий ҳужжатларни йўқлиги шу шаклдаги тадбиркорлик фаолиятини суст ривожланишига олиб келди. Шундай шароитда ҳам Ўзбекистонда бир қанча лизинг компаниялари фаолият кўрсатди. Масалан, «Ўзбеклизингинтернешнл» АК (1995 й. январда ташкил этган), «ЎзКейсагромлизинг» қўшма корхонаси (1997 й. 27 февралда яратилган), «Барака» универсал лизинг компанияси (1995 й. 9 ноябрда яратилган) ва бошқалар.

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

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

Ҳозирги вақтда лизинг фаолиятини бошқарувчи меъёрий-ҳуқуқий актлар етарли даражада қабул қилинган. Бундан ташқари Ўзбекистон Республикаси 2000 йилнинг май ойида халқаро молиявий лизинг ҳақидаги Оттава Конвенциясига қўшилди.

Ҳозирда Ўзбекистонда лизинг муносабатларини ҳуқуқий базаси бўлиб қуйидаги ҳужжатлар ҳисобланади:

- Ўзбекистоннинг Фуқаролик Кодекси;
- Ўзбекистон Республикасида «Лизинг тўғрисида»ги Қонуни;
- Ўзбекистон Республикаси Президентининг 28 август 2002 йилдаги «Лизинг тизимини ривожлантиришни янада рағбатлантириш тўғрисида»ги Фармони;
- 28 май 1988 йили Оттавада Халқаро Молиявий лизинг бўйича тузилган Конвенция;
- Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 424-сонли 2 ноябрь 2002 йилдаги «Қишлоқ хўжалиги техникасини лизинг шарти билан таъминлаш тўғрисида»ги Қарори;
- Ўзбекистон Республикаси банклари томонидан лизинг операцияларини амалга ошириш тартиби (МБ. №327).

8.2. Лизинг шартномаси ва лизинг турлари.

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

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

Лизинг шартномасида қуйидагилар кўрсатилади (ёки кўрсатилиши шарт:

- лизинг объекти;
- етказиб бериш муддати;
- ижара муддати;
- ижара берувчининг мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи;
- хавф-хатар, жавобгарлик, усқунанинг соз эканлиги;
- усқуналардан фойдаланиш йўриқномалари;
- усқунани таъмирлаши ва хизмат кўрсатиш;
- зарарлар, тасодифий ҳодисалар;
- суғурталаш;
- ижара тўловлари;
- тўловни кечиктиргани учун жарима;
- сотиб олиш имконияти;
- шартномани бекор қилиш шартлари;
- усқунани қайтариш вақти;
- солиқлар;
- томонларнинг қўшимча ҳуқуқлари;
- лизинг шартномасини кучга киришини кечиктирувчи шароитлар;
- томонларнинг жойлашган ўрни;
- банкнинг кафолати;

Банкнинг (лизинг фирмасининг) иши, мижозларни қидириб топиш ва буюртмани расмийлиштиришдан бошланиши зарур. Бунинг учун хўжалик ташкилоти унга хизмат қилувчи банк муассасаларига мурожаат қилади ёки унинг ўзи ҳақиқий мижозни-ижарачиларни ҳамда дастгоҳлар ва машиналарни етказиб берувчиларни топадилар.

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

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

Мижознинг кредитини тўлай олиш қобилияти таҳлил қилиб бўлингандан сўнг шартнома тузиш тўғрисида узил-кесил бир қарорга келинади. Шартномани тайёрлаш жараёнида (босқичида) мулкни олиш билан боғлиқ барча харажатлар баҳоланади, шартнома муддати, взносни тўлаш даври оралиғи белгиланиб, ижара бўйича тўловларни ҳисоблаб чиқилади. Ижара ҳақини аниқлашни қулайлаштириш учун уларнинг тўлов муддати- ҳар ойда, кварталда, ярим йилда, бир йилда деб қабул қилинади, ижара ҳақини банкнинг узоқ муддатли кредит берган давридан ҳам узунроқ муддатга чўзиш имкониятлари белгиланади. Ижара ҳақини ҳисоблашда шунингдек солиқ ундириш ставкалари ва мулкни суғурта қилиш бўйича харажатлар эътиборга олинади.

(Ижара тўловларини ҳисоблаш ишлари билан алоҳида шуғулланиш зарур бўлади).

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

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

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

Баённоманинг нусҳаси, ижарага берувчига топширилади. Агар арендатор лизинг битими тузилган объектни, яъни меҳнат воситаларини қандайдир камчиликларни туфайли қабул қилишни хоҳласа, у ҳолда юзага чиқарилган камчиликлари кўрсатиб, асослаб ижарага берувчини ёзма равишда хабардор қилиши зарур. Бундай таклиф ижарага берувчига мулкни етказиб берувчини лизинг шартномасини бекор қилиниши ва кўчирилган пул маблағларини қайтарилишини хабардор қилиш ҳуқуқини беради.

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

Битимга кўра (битим тузилганда) объектни ижарага олиб, ижарачи лизинг фирмасига ижара ҳақи взнослари, кредит учун фоиз, ижарага берган томоннинг устама харажатларини коплаш учун лизинг ставкаси тўлайди. (Лизинг ставкаси

шартномада келишилади). Шундан сўнг лизинг фирмаси дастгоҳларни келтириш учун уни етказиб берувчига буюртма беради. Ижарага олинadиган мулк жўнатилгандан сўнг мулкни жўнатувчи тўлов талабномасини товарни кузатувчи ҳужжатлар билан банкка беради.

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

Амалиётда лизингни қуйидаги турларидан фойдаланилади:

Дунё амалиёти турли хил лизингларни билади. Улар:

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

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

Молиявий лизингда ижарачи шартнома амал қилинадиган давр мобайнида ижарага берган томонга (мулк эгасига) ижарага олинган мулкнинг тўлиқ қийматини (тўлиқ амортизация суммасини) тўлайди. Бунинг яққол мисоли бўлиб-қўчмас мулк лизинги ҳисобланади. Унинг объектлари бўлиб бинолар, иншоотлар ҳисобланади. Уларни ижара муддати тугагандан сўнг (20 йилгача) ижарачига сотиб юборилиши мумкин. Битимнинг (сделканинг) бундай тури катта миқдордаги капитал қўйилмаларини талаб этади ва одатда бошқа банклар билан ҳамкорликда амалга оширилади.

Қайтариб бериладиган (возвратный) лизинг («ЛИЗ-БЭК»)- Бу унинг ўзига тегишли мулкнинг бир қисмини бир вақтнинг ўзида уни ижарага олиш тўғрисидаги шартнома контрактига имзо чекиб лизинг фирмасига сотишдир. Бундай операцияда фақат икки киши (икки томон) иштирок этади.

Мулкни ижарага олган томон (ижарачи, арендатор, ёки мулкни аввалги эгаси) ва мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини олган лизинг фирмаси.

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

Дастлабки лизинг операцияларини амалга ошириш қайтариб бериладиган лизингдан бошланган. Бундай лизинг қимматбаҳо шахсий компьютерлар ва бошқа электрон техникаларини ижарага беришдан бошланган. Коммерция ва кооператив банклари учун узоқ муддатли ижара катта таваққалчилик билан боғлиқдир, чунки ҳали амалиётда мижозни кредит олиш қобилиятини ҳисобга олиб (уларда бундай маълумотлар йўқ) иш юритиш тартиби шаклланмаган.

Шунинг учун ҳозиргача қисқа муддатли (энг кўпи билан 2-3 йиллик) лизинг операцияси кўпроқ ўрин олган.

Халқаро лизинг, кўпинча бу молиявий лизинг бўлиб, бунда бир томонда - чет эл хамкори (шериги) туради. Бундай лизингни икки тури мавжуд: **импорт лизинг**; бунда унинг объекти бўлиб чет элдан юборилган мулклар ҳисобланади; ва **экспорт лизинг**. Бунда ижара объекти хорижий истеъмолчиларга тегишли бўлади. Агар битим иштирокчилари уч хил давлатда турган бўлсалар, у ҳолда бундай лизинг ҳам халқаро тусда бўлади.

8.3. Жахон иқтисодиётида лизинг

Лизинг 50-йилларда Америкада ва 10 йил кейин Ҷарбий Европа давлатларида пайдо бўлди. Америкада 80-йилларда лизинг атом электр станциялари, газ қувурлари, автомобил заводлари ва бошқа йирик объектларни қуришда фаол равишда қўлланилди.

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

Америкада ишлатилаётган ЭХМ, полиграфия ва энергетика дастгоҳларининг кўпгина қисми лизинг шарти билан келтирилган. Бу ерда юк кўтарувчи- транспорт дастгоҳлари учун ижара (лизинг) сламоғи 58 фоизни, пассажир самалётлари учун - 50 фоизни ташкил этади. Бундай операциялар бўйича бу давлат дунёда юқори ўринда туради.

Ҳозирги вақтда лизинг ёрдамида амалга ошириладиган жахон савдо оборотининг тенг ярми АҚШ ҳиссасига тўғри келади.

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

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

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

Великобританияда ижарага топшириладиган турли хил машина ва ускуналардан 25 % дан 100 % гача, хорижий лизинг операциялари учун барча хил товарларга 10 % миқдорни ташкил этади.

Дунё иқтисодиёти амалиёти, лизингни капитал қуйилмаларини молиялаштириш, аниқроғи лойиҳалардан инвестиция қилиш воситаси сифатида юқори самарадорликка эга эканлигини кўрсатади. Масалан, 70-йилларда АҚШда миллий ишлаб чиқариш паркидаги барча машина ва дастгоҳларни қисқа вақт мобайнида янгилашни лизинг ёрдамида амалга оширилаган эди. 1973-1974 йиллардаги энергетикадаги кризис туфайли баҳони ўсиши натижасида тезда маънавий эскирган асосий ишлаб чиқариш фондлари асосан лизинг ҳисобига янгиланган эди.

70-йиллар бошида дунёдаги кўпгина етакчи банклар ўзида махсус бўлимлар ёки компанияларни очди. Улар меҳнат воситаларини сотиб олиб турли хил компанияларга ижарага беришни бошлаган эдилар. Масалан, **«Сити Бэнк»** ўзининг лизинг компанияси ва ривожланган капиталистик мамалкатлардаги шуъба филиаллари орқали **«Интернешнл Харвестр»** корпорациялсининг юқори қувватли трактор техникасини ижарага бера бошлаган эди. 80-йилларда эса одатдаги техникаларни ҳам ижарага берилиши йўлга қўйилди. Мутахассисларнинг ҳисоби бўйича корпорацияларнинг 10 фоиз тарқоти истеъмолчига банкинг лизинг компанияси орқали бориб тушади. **«Даймлер Бенц», «Сити Бэнк» ва «Чейз манхеттен», «Бэнк»** юзида (в лице) **«Даймлер Бенц», «РЕНО», «Вольво»** номли **Ҷарбий Европа** транснационал корпорациялари америка бозорига кириб бориши учун катта қувватдаги базага эгадирлар. Банкларнинг лизинг компаниялари фаолиятида улар техникасини ижарага олиш муҳим ўрин эгаллайди. Ҷарбий иқтисодчилар ҳисоби бўйича 80-йилларнинг биринчи ярмида дунёнинг 60 та мамлакатида лизинг компаниялари бор эди. Улар ривожланаётган мамлакатларда операциялар олиб борар эдилар.

Лизинг ҳар бир алоҳида корхонада ва бутун мамлакатда машина ва дастгоҳлар паркани тезда янгилашга имкон беради. Бизнинг иқтисодиётимиз учун бу вазифани ҳал этилиши муҳим аҳамиятга эгадир, чунки бизда 50 фоиздан кўп асосий ишлаб чиқариш фондлари емирилган. Чет эл қурилиш

техникаси, дастгоҳларини, турли хил тармоқлар учун зарур бўлган меҳнат воситаларини қўллаш Ўзбекистон Республикасидаги корхоналар иқтисодий ва молиявий ахволини яхшилайти. Шу билан бир вақтда экспорт учун ҳам маҳсулотимиз бир қисмини жўнатиш ҳам муҳим иқтисодий аҳамиятга эгадир.

Лизинг қўллаш бизнинг мамлакатимизда 1989 йилдан корхоналарни ижарага ўтказиш давридан бошланди. Ўзбекистонда лизинг бизнесини ривожланишини ўрганиш кўрсатадики, лизинг операцияларини коммерция ва кооператив банклари амалга ошира бошлаган эдилар. Улар 1990-1992 йиллар мобайнида лизинг операцияларини 4,2 марта оширдилар, яъни 1,7 млн. рублдан 7,5 млн. рублгача. **Шунга қарамай лизинг операцияларини амалга ошириш ҳали бизнинг Республикамизда етарли ривожланмади.** Лекин кичик бизнес корхоналарини яратилишига Ўзбекистонда кенг йўл берилиши, уларни давлат томонидан ҳар томонлама қўллаб-қувватланиши ва шунга яраша қонуний асосларни яратилиши кичик техник воситаларига бўлган талабни ошириб боради. Натижада лизинг операциялари жараёни ҳам муттасил ўсиб, кўпайиб боради.

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

Ривожланган бозор муносабатлари шароитида дастгоҳлар ишлаб чиқарувчи корхоналар, уларни сифатини яхшилаб бориш билан бир қаторда келажакдаги истеъмолчиларга ўз маҳсулотларини олишнинг янада қулай, фойдали молиявий шароитларини таклиф этадилар. Банклар одатда узок муддатли кредитлашдан фарқ қиладиган илғор технология асосида маркетинг ва ишлаб чиқришни ташкил этишнинг қўшимча хизматларини кўрсатиш билан янги илғор шаклларини таклиф этади. **Чет эл амалиёти тажрибалари кўрсатадики, лизинг фирмаларини банк ихтиёрида (банкда) яратиш кўпроқ мақсадга мувофиқдир. Чет элда кўпчилик шундай компаниялар йирик коммерция банкларининг шуъба (дочерный) жамиятларидир.**

Фикримизча, биз ҳам йирик акционерлик коммерция банклари ва уларнинг турли регионлардаги филиаллари ихтиёрида лизинг фирмаларини яратиш йўлидан боришимиз зарур.

Бизнинг республикасида уларни яратишда ихтисослашган АТ «Пахтабанк» ва АТ «Ўзсаноатқурилиш» банки етакчи роль ўйнаши лозим. Уларнинг миждозлари - саноат, қурилиш, агросаноат ташкилотлари-лизинг компаниялари яратишда ҳам операцияларни амалга оширишда шерик (партнер) бўлишлари мумкин. Лизинг компанияларини хусусий капитал иштирокчилари внослари ҳисобига акционерлик асосида яратилади.

Лизинг ташкилотлари ресурсларининг бошқа манбалари бўлиб, валюта билан биргаликда, кредитлар бўлиши керак (албатта, фоизда берилади).

Лизинг компанияси иштирокчилари ўртасида соф фойда акционерларнинг ўз маблағларидаги ёиссалари (улушларига) кўра тақсимланади. Ижара тўлови кўринишидаги даромад фақат фирма фойдасини оширибгина қолмай, балки уни таъсис этувчилар (ташкил этувчилар) нинг ҳам фойдасини оширади.

8.4. Ўзбекистонда лизингни ривожлантириш йўллари ва муаммолари.

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

Ўзбекистонда яратилаётган лизинг компанияларини самарали фаолият кўрсатишидаги энг муҳим талаблар бўлиб чет эл молия институтларининг узок муддатли имтиёзли кредитларини жалб этишдир.

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

Лизинг компаниясини муваффақиятли фаолият кўрсатишининг муҳим шартлардан бири бу шунингдек компанияларга миллий валютампизни импорт технологиялари ва дастгоҳларини келтириш мақсадида конвертация қилиш бўйича шартоит яратишдир.

Бизнинг республикамизда лизингни ривожлантириш йўлидаги тўсиқларнинг энг асосийлари - бу машина ва дастгоҳлар билан улгуржи савдони йўқлиги, кўпгина ишлаб чиқариш воситалари дефецитини сақлаш, бу соҳага кадрлар тайрлаш ишларини ҳали етарли эмаслиги, лизинг операциялари билан шуғулланувчи мутахассисларни коммерция, янги техника ва технология, дастгоҳларга техник хизмат кўрсатиш ишларига, мулкни суғурта қилиш, қонунчиликка бўлган талаб ва таклифни аниқлаш соҳасида чуқур билимга эга эмаслиги ва бошқалар.

Лизинг операциясини амалга оширишда, маълумки, ижарага берган томон мулкни умумий бюджет фойдасига конфискация қилиш билан боғлиқ бўлган таваккалчилик бордир. (Мулк лизингига хизмат ишларини ижрачи томондан қониқарсиз бориши; ижарачига фойдали бўлмаган шартлар билан бозорда сақлаб турилган дастгоҳларни сотиш; мулкни эгасига уни ўз вақтида қайтармасдик. Лизинг мулкни суғурта қилиш муҳим аҳамиятга эга. Лизинг операциясини молиялаштиришда фирма (ижарага берувчи-банк) ёки ижарачи суғурталаниши (химояланиш) мумкин. Бунда шартномага қўшимча бандлар киритилади; суғурталашда жамият билан алоҳида келишув ёки алоҳида контракт тузилади. Мулкни суғурталаш ижарачи ҳисобига, ёки банкдаги лизинг фирмаси ҳисобига амалга оширилиши мумкин.

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

Бизнинг иқтисодиётимизда тадбиркорликнинг лизинг шаклига ўтиш ва уни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш зарур эди. Бизда бунинг учун барча имкониятлар мавжуд. Шуларни ҳисобга олиб 14 апрел 1999 йилда «Лизинг тўғрисида» Ўзбекистон Республикаси Қонуни қабул қилинди. Бу қонун асосида лизингни амалга оширишдаги барча муносабатлар бошқарилади.

Ўзбекистон банклар ассоциациясининг инфраструктура сегменти ҳисобланган универсал лизинг компанияси кейинчалик иқтисодиётнинг янада йирик соҳалари учун зарур бўлган технологик дастгоҳлар ва техникасига бўлган талабларни қондира олиши мумкин. Масалан, нефтни қайта ишлаш, химия,

пахта тозалаш, трикотаж ва текстил ишлаб чиқарий, фан ютуқларини кўп талаб қиладиган тармоқлар учун.

Республикамиз Президенти И.Каримов ҳам бу тўғрисида ўзларининг «Ўзбекистон XXI аср бўсағасида» китобларида шундай деганлар:

«Яқин келажакда кичик ва ўрта бизнес республиканинг ишлаб чиқариш тузилмасида иқтисодиётнинг ҳаракатчанг, осон ўзгартириладиган соҳаси сифатида етакчи ўринни эгаллашига эришиш лозим.

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

Бундай вазифаларни ҳал этиш йўлларида бири – бу Республика Вазирлар Маҳкамасининг 9 ноябрь 1995 йилдаги 427 т.р. «Ўзбекистонда банк тизимини ривожлантиришнинг Комплекс дастурини амалга ошириш чоралари тўғрисида»ги Қарорида кўрсатилган универсал лизинг компанияларини яратиш ҳисобланади.

8.5. Ижара тўловлари ва уни молия лизингии шартномасига кўра ҳисоблаш.

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

Лизинг асосий капитални тезроқ янгилаш имкониятини бергани учун (одатда, лизингга энг янги юқори унумдорликка эга бўлган дастгоҳлар топширилади) давлат лизингни ривожланишидан манфаатдордир. Ҳозирги вақтда Ўзбекистон Республикасида лизинг йўли билан АҚШнинг «Кейс» фирмасидан 1543 дона юқори унумдорлик ер хайдовчи тракторларни, 823 та дон йиғувчи комбайнларни ва пахта терувчи техникаларни (шулардан, 151 ва 4 таси Қорақалпоғистон Республикасида) қабул қилди. АҚШнинг «Кейс» фирмасидан қабул қилинган техникалар лизинг қийматини (АҚШ долларидан) ҳисоблаб кўрамыз.

Шуни айтиш керакки, лизинг ҳақини шартномага кўра тўлаш муддати 10 йилдан кам ёки бўлиб ўзгарса, техниканинг йиллик унумдорлиги ни кўпайши ёки камайиши ва АҚШ доллари курсини ўзгариши муносабати билан 1 га ёки 1 тн. Бажарилган иш учун лизинг қиймати тўловлари ҳам ўзгаради.

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

Лизинг қийматини ҳисоблаш (АҚШ долларарида)

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

Молия лизинги бўйича тўловларни ҳисоблашнинг шартли мисолини кўраемиз.

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

Келтирилган маълумотлар асосида лизинг фирмасини ҳар кварталдаги биринчи взноси 390 млн. с., жумладан техникадан ишлаб чиқаришда фойдаланиш учун ижара тўлови 31 млн.сўмга тенг.

Буларни ҳисоблаш учун 5 йилгача ҳар кварталда 20 та тўлов бўлишини ва техника қийматини 620 млн.сумни 20 та тўловга тақсимлаб 31 м.с. ҳосил бўлишини билишимиз зарур; дастгоҳлар қийматидан ҳар йили 4 фоиз ставкада ($620:4 \text{ фоиз}=1550 \text{ млн. сўм}$; $4 \text{ кв. } =387,5 \text{ с}$) 387,5 с кредит учун маблағ ажартилишини; 0,5 фоиз миқдордаги лизинг ставкаси суммаси 3100 сўмга тенг бўлишини билишимиз зарур. ($620 \text{ млн.сум.} \times 0,5 \text{ фоиз}=3100 \text{ млн сум}$). Шундай қилиб ҳар кварталдаги взнос **34487,5** ($3100-387,5-3100$), бир йилга эса 137950 млн.с. ($3100-4\text{кв}-387,5 \times 4 \text{ кв}-3100 \times 4 \text{ кв}$)-(124000-1550-12400) бўлади,

бошқача қилиб айтсак ижарачи олган техникасини 5 йил ишлатиш мобайнида дастгоҳлар қийматини тўлиқ қоплайди. ($137950 \times 5 \text{ йил} = 689750 \text{ сўм}$) ва бунда атиги фақат кредит учун тўлов харажатлари қилади холос: ($1550 \times 5 = 7750$ ва $12400 \times 5 = 62000$ млн. с.). Кредит учун тўлов харажатлари – 62000 млн. с.ни ташкил этади.

Асосий иборалар ва тушунчалар.

1. **Лизинг** – банк кредитига альтернатив равишда капитал қўйилмаларини молиялаштиришнинг, ижарага берувчининг мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини сақлаб қолган ҳолда машина ва дастгоҳларни узоқ муддатга ижарага беришнинг ўзига хос янги шаклидир.
2. **Ижара** – шартномага кўра мулк эгаси (ижарага берувчи) у ёки бу субъектга (арендаторга – корхона, оила, алоҳида шахсга) маълум миқдорда ҳақ (тўлов учун) ўз мулкни вақтинча фойдаланишга ва қисман эгалик қилишга топширишдир.
3. **Лизинг шартномаси** – келишув (битимнинг) асосий шартлари, томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари баён этиладиган ва лизинг жараёнларида иштирок этувчилар ўртасида 3 томонлама (олди-сотди-ижара) уч томонлама тузиладиган шартномадир.
4. **Оператив лизинг** – бу шундай ижара муносабатларики, бунда дастгоҳлар (мулк) амортизация муддатидан камроқ муддатга ижарага олинади. Бу муддат тугагандан сўнг ижарачи мулкни ижарага берган эгасига топширишга ҳақли.
5. **Молиявий лизинг** – шартнома муддати мобайнида ижарачи ижарага олинган мулкнинг тўлиқ қийматини тўлайди.
6. **“ЛИЗ-БЕК”** – унинг ўзига тегишли мулкнинг бир қисмини бир вақтнинг ўзида уни ижарага олиш тўғрисидаги шартномага имзо чекиб лизинг фирмасига сотишдир. Бундай операцияда фақат 2 киши (2 томон) иштирок этади.

IX-БОБ. БИЗНЕСНИ РЕЖАЛАШТИРИШ.

9.1. Бизнес режани тузишнинг объектив зарурияти ва аҳамияти.

«Кичик бизнес бўйича қўлланма» китобининг муаллифларидан бири бўлмиш Густав Берл бизнес режага қуйидагича тушунча беради: «Муваффақиятни таъминлайдиган бизнесни режалаштириш ва амалга ошириш учун баърибир бизнес- режа зарур бўлади. Кейинги йилларда бизнесменлар ўртасидда бизнес- режа тўғрисидаги гаплар худди бир янгилик ихтиро қилингандек кўпайиб кетди. Бу ўзи нима? Бу ўзингизни бизнесингизни яшашини асослашдир, бу бизнесингизни гуллаб-яшнаб кетиши учун танланадиган йўл харитаси, ўз корхонангизни қурилиши учун зарур бўлган асосий хужжат ва шунингдек банкдан кредит олиш учун имконият яратадиган калитдир.

Ҳаётбахш, тўлиқ, ишонарли бизнес-режасиз Сиз ишга ишқибоз сифатида, тусмоллаб ва хатоларга йўл қўйиб киришасиз. Бизнес- режага эга бўлсангиз Сиз профессионал бўлиб кетасиз. Яъни ўз ишингизни устаси бўласиз. Бизнес-режа Сизни бойликка етаклаб боради. Бойлик Сиз инкор қилмоқчи бўлган муаммоларни хал этади. Лекин муаммоларни юзага чиқариш, хал этиш - бу хал қилиб бўлмайдиган иш эмас, бу- фақат қўшимча изланишлар олиб бориш учун, янги билимлар олиш ва янада синчиковлик билан ишлаш, тўла ташаббус ва Сизнинг интеллектингиз, масалани охиригача хал этмагунча давом этадиган ишларга шамадир.

Бизнес-режа Сизда туғилаётган бизнеснинг юрагидир».

Бизнес - режа нима учун зарур?

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

Кўпинча охириги сабабни муҳим деб биладилар. Аслида бундай эмас. Бизнесингиз билан боғлиқ бўлган энг муҳим нарса, айниқса кимнингдир пулини олиш хохиши бўлганда, бу менеджмент. Қисқаси-бу Сизсиз.

Кўпгина тадбиркорларни Бизнес- режани тузиш йўлидаги дастлабки ҳаракатлари»га фақат биринчи сабаб етклаб боради.

Бизнес - режа турли хил бизнесменлар, тадбиркорлар, корхоналар, фирмалар ва бошқалар ёки турли хил мулк шаклида бўлиб турли хил хизматларни бажариш, ҳар хил сифатдаги, ҳажмдаги, турлича вақтда махсус ишлаб чиқаришга хохиши бўлган ходимлар нуқтаи назаридан қаралади.

Бизнес оламидаги туғилган янги фикрларни, янги хохишни ўз вақтида сақлаб қолиб уни ҳақиқатга айлантириш фойдадан холи бўлмайди. Бизнес соҳасидаги янги фикрлар мияга ҳар қандай шароитда ва ҳолатда келади. Масалан, нонушта вақтида ёки самалаётда учаётганингизда , таътилда пляжда чўмилиш вақтида ёки муваффақиятсизликка учраганда ва ҳоказо.

Шундан сўнг, мунозаралар, изланишлар, ўз-ўзини таҳлил қилиш ва бошқалардан сўраб-суриштиришлар жараёнида бу фикр куртак отади. Мевани ўзини, шаклини яратиш ҳаддан ташқари фаол ишлашни талаб этади.

Бола туғилишидан фарқ қилган ҳолда янги бизнесни туғилиши бахтга қарши маълум муддат оралиғида содир бўлмайди. Кўпинча асосланмаган янги бизнес униб чиққунча нобуд бўлиб кетади. Амалиётда яшаб қолган бизнеслар миқдори 20% -ни ташкил этади. Янги бизнесни ҳаётини таъминлашни салмоғини ошириш ўз қўлингизда -фақат бизнес-режани тўғри тайёрлаш лозим. Бизнес-режа энг бошидан қаттиқ ва ишончли пойдеворга ўрнатилиши зарур.

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

Дунё амалиёти шуни кўрсатадики бизнес-режа ҳамма учун зарур: ўз лойихангизни амалга ошириш учун кимдандир пул олмоқчи бўлсангиз - банкирлар учун, инвесторлар ва ўзларининг келажакларини ва вазифаларини

аниқ билмоқчи бўлган ходимларингиз учун, энг муҳими - Сизнинг ўзингиз учун. Сизнинг бизнес режангиз қоғозда Сизнинг бизнесингизнинг ўтган даврдаги ва аввалги ҳолатини, ҳозирги ва келажакдаги ҳолатини қиқача акс этиради. Энди бошланаётган бизнесни режалаштиришда режанинг энг асосий мақсади - бизнесни синчиклаб режалаштириш, уни молиявий ва ташкилий таъминлаш. Бизнес режа - бу Сизнинг ўйинингизнинг режаси. У Сизнинг фаолиятингизни аниқ мақсади, йўналиши ва асосий босқичларини белгилаб беради.

Бизнес ишлари бошлангандан кейин олинган натижаларни режа билан солиштириб борилади, муаммолар бўлса юзага чиқарилади, режага тузатишлар киритиб борилади, шу билан бизнесни тўғри йўналишга солинади. Акс ҳолда уни бошқариш қийинлашиб кетади. Бизнес режа ана шунинг учун ҳам зарур бўлади. Демак, бизнес- режа ҳозирги ва келажакдаги ютуқларни, ўсишни акс этдирадиган бизнесни маълум муддатга ёзилишидир.

9.2. Бизнес режанинг таркибий қисмлари.

Бизнес режа қандай қисмлардан ташкил топади? Бу саволга стандарт, бир хил жавоб топиш қийин. Бизнес-режанинг қисмларини сони ва номи турлича аталсада ўз моҳияти бўйича яқин келади. **Бизнес - режада қуйидаги маълумотлар берилади:**

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

- Сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматингиз қандай талабларни қондира олади?
- Унинг ўзига хос томонлари нимада ва нима учун истъмолчилар рақобатчилар маҳсулотидан Сизнинг маҳсулотингизни ажратадилар, уни авзал кўрадилар?
- Сизнинг маҳсулотингиз ёки технологиянги хусусиятлари қандай муаллифлик гувоҳонмалари билан ва патентлар-билан ҳимоя қилинган.

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

Муваффақият қозониш учун бизнес -режага товарнинг расмлари, чизмаларини киритилса у тўғрида яхши тасаввур пайдо бўлади. Маҳсулотингиз сифатини, унинг дизайнини авзаллигига ва хаттоки жойлаштириш (установкасини) хусусиятларининг авзалликларига аниқ тавсилот бериш муҳим аҳамиятга эга.

2. Бизнес муҳити ёки фирма ҳақидаги маълумотлар. Режанинг бу қисмида бизнеснинг моҳияти ва бажарадиган ишларининг йўналишлари кўрсатилади. Сиз бизнесни қайси шаклини амалга ошириш маълум эканлигини ҳал этишингиз зарур. Буни учта варианты бор:

- якка хўжалик мулки асосида;

- шериклик(партнерлик) асосида;
- корпорация ташкил этиш асосида.

Бу йўлларнинг ҳар бирини камчиликларини ва авзалликларини таҳлил қилиб чиқишингиз зарур, чунки Сизнинг фирма ёки компаниянгизни рўйхатдан ўтказиш, Сизни келажакдаги фаолиятингизга лицензия олиш жараёнларига таъсир этади.

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

Энг аввало Сизнинг уянгиз бозорда қандай ўрин тутишини юзага чиқариш зарур бўлади. Агар Сиз харидор рақобатчиларингиз таклифига қарамай, маҳсулотингиздан воз кечмай уни мутассил харид қиладиган баҳосини аниқлаб олсангиз Сиз бозорни ўрганишдаги вазифаларингизни максимал даражада бажарган бўласиз.

Бозорни товар билан таъминлаш бизнес учун шароит яратиш демакдир.

4. Маркетинг ишлари ва маҳсулотни сотиш режаси.

Бизнес-режанинг бу қисми сотиладиган маҳсулот ҳажмини ва унга қандай қилиб эришиш мумкинлигини кўрсатади. Буерда Сиз ўзингизнинг ҳақиқий, доимий мижозларингизга ўз хизматларингиз ва товарларингиз тўғрисида қандай қилиб сўзлаб беришингиз, маҳсулотни қандай етказиб боришингиз ва Сизни ўз рақобатчиларингиздан нимангиз яхши эканлиги ёритилади. Маркетинг режасининг асосий элементлари қуйдагилар:

- маҳсулотни тарқатиш схемаси, таркиби;
- баҳони шакллантириш;
- реклама;
- сотишни рағбатлантириш усуллари;
- маҳсулот сотилгандан сўнг мижозларга кўрсатиладиган хизматларни ташкил этиш. (техникавий товарлар учун);

-ўз фирмангиз ва товарларингиз ҳақидаги кўпчилиكنинг фикрини шакллантириш..

Бизнес-режани келажакдаги шериклар билан муҳокама қилаётганда уялиб қолмаслик учун саволларга бериладиган жавобни Сиз ёддан билишингиз зарур.

5. Рақобат режаси- режанинг бу қисмида Сиз маҳсулотингиз бориб тушадиган бозордаги рақобат тўғрисидаги билганларингизни ўзингизнинг потенциал шерикларингизга ва инвесторларга маълум қилишингиз зарур. Сиз қуйидаги саволларга аниқ жавоб беришингиз зарур.

-худди шунга ўхшаш товарларни йирик ишлаб чиқарувчилар кимлар?

-уларнинг ишлари қандай?: маҳсулотни сотиш ҳажми, даромади, янги моделларни қўллаш, техникавий сервис ишлари. Улар ўз буюмларини реклама қилишга кўп аҳамият берадиларми, йўқми; қанча маблағ сарф этадилар;

-рақобатчиларнинг маҳсулоти ҳақида тавсилотлар, сифат даражаси, дизайни, харидорлар фикри қандай?

-рақобатчилар маҳсулот баҳосининг даражаси, уларнинг баҳо сисати (умумий тарзда бўлса ҳам).

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

6. Ишлаб чиқариш режаси. Бу ерда асосий вазифа шерикларга (партнерларга) ҳақиқатда зарур бўлган маҳсулотни, керак миқдорда ва сифатда, керакли муддатларда ишлаб чиқара олиш имкониятингизни исботлаб беришингиз зарур. Сиз қуйидаги саволларга жавоб топишингиз керак:

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

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

- қандай дастгоҳлар зарур бўлади ва улар қаердан келтирилади?

- ишлаб чиқариш алоқадорлиги мўлжалланганми ёки йўқми ва ким билан?

Режанинг бу қисмидаги маълумотларни 2-3 йилга берилса яхши бўлади. Бу режада - бўладиган ҳаражатларни ҳисоблаб уни баҳолаш ҳам зарур. Бу ерда табиатни муҳофазаси учун чиқиндиларни утилизация қилиш учун керак бўладиган ҳаражатлар ҳам эсдан чиқмаслиги керак.

7. Меҳнат ва моддий ресурслари режаси (ташкилий режа) Режанинг бу қисмида қандай мутахассислар ишлатилади. Уларнинг касби, маълумоти, тажрибаси қандай, ишни муваффақиятли олиб бориш учун қанча иш ҳақи берилиши керак деган маълумотлар кўрсатилади. Шу билан бирга бундай ходимлар қаердан қанча муддатга жалб этилади.

Корхонани ким ва нима билан шуғулланиши, бўлимларнинг ўзаро алоқалари қандай бўлади, уларнинг фаолиятини Сиз қандай бошқарасиз ва назорат қиласиз деган саволларга жавоб берувчи ташкилий схемаси берилиши керак. Бутун йил давомида мижозларни талабини қондириш учун моддий ресурслар миқдоридан ва сифати бўйича етарли бўлиши зарур.

8. Молия режаси, аввалги режаларнинг маълумотларини умумлаштириб, бир қанча ҳужжатлар тайёрлаш зарур:

- ишлаб чиқариб сотиладиган маҳсулот ҳажмини чамалаб чиқиш;
- пул маблағлари ҳаражати ва тушумини баланси;
- даромад ва ҳаражатлар жадвали;
- корхона активи ва пассивининг умумий баланси;
- зарарсиз ишлашга эришиш графиги.

Бу хил маълумотлар дунё амалиёти стандартларига мос келади. Ҳозир бизда ҳам бу хил шаклда ҳисобот бериш ва режалаштириш ишлари, Европа бухгалтерия ҳисобини қўллаш амалга оширилган.

Бизнес-режа қуйидаги ва ундан бошқа бир қанча саволларга жавоб бериши зарур:

- Агар Сиз банкдан кредит олишга муҳтож бўлсангиз «уни тўламасдан миқдорини ҳисоблаб чиқаришингиз зарур.

- Ишга жалб этиладиган капитални оладиган жойи борми?
- Сиз қанча қарз олишингиз мумкин;
- Қарзни қаердан олмоқчисиз?
- Ҳамма ишлар тартибли, муваффақиятли боришини назорат қилиш тизими борми?

Бизнес -режа тузиш даставвал анча мураккаб ва машақатли иш, шунинг учун уни тайёрлаш чўзилиб кетиши мумкин. Лекин бундай хужжат тайёр бўлгандан сўнг, унда ишни сиз нимадан ва қандай қилиб бошламоқчисиз. Қандай йўллар билан кўзлаган мақсадга эришмоқчисиз, қандай ютуқларга эришмоқчисиз деган саволларга жавобни ёритилиши бошқа инвесторларни ва молиячиларни Сизнинг фаолиятингизда иштирок этишга бўлган қизиқишини ошириб юборади.

Демак, бизнес-режа бу Сизнинг бизнесингизни ўтмишдаги, ҳозирдаги ва келажакдаги ҳолатини акс эттиради. Ўз ишингизни режалаштиришда энг асосий мақсад-бизнесни синчиковлик билан режалаштириш, уни молиявий ва ташкилий жихатдан таъминлашдир. Бизнес- режа Сизнинг мақсадингизни, бажарадиган ишларнинг йўналиши ва асосий босқичлари фаолиятини кўрсатади.

9.3. Бизнес режани тайёрлаш.

Бизнес-режа фақат фирманинг раҳбари ёки мулк эгаси томонидан тайёрланади. Бунда ташқаридаги ишбилармонлардан-ҳуқуқшунослар, бухгалтерлардан фойдаланиш мумкин.

Бизнес-режани тузиш жараёни Сизга бизнесдаги иккита таваккалчилик турини билаш ва уни баҳолашга ёрдам беради:

- 1) ички таваккалчилик. Ходимлар, товар-моддий захиралар, жойлашган манзили кабилар устидан назорат ўрнатиш мумкинлиги;
- 2) ташқи таваккалчилик. Бу -иқтисодиёт, янги қонунлар, оби-ҳаво, яъни Сиз ўзгартира олмайдиган нарсалар.

Бизнес-режа тузиш учун унда иштирок этувчилардан катта билим, маълумотлар, бозорни, янги тахнологияни ва ҳоказоларни билишни талаб этади. Бизнес - режа тузишда баъзи-бир камчиликларни яшириб кетиш ҳисоб-китоб ишларини чалкаштиради, натижада корхона фаолиятини ёмонлашиб кетишига сабаб бўлади. Бизнес-режа тузишда энг аввало яқин ва узоқ муддатдаги мақсадларни аниқлаб олиш зарур.

Бизнес-режани тайёрлаш қуйидаги мақсадларни тақазо этади:

1. Раҳбарларга корхонани тўғри бошқариш;
2. Бозор иқтисодиётида бизнесни амалга оширишга ўргатиш;
3. Корхонанинг ҳақиқий фаолиятини баҳолаш ва режага ўзгартиришлар киритиш;
4. Банклар, инвесторлар ва кредиторларни корхона фаолиятига баҳо бериш учун маълумотлар билан таъминлаш.

Бизнес-режани тайёрлашда жуда катта маълумотларга эга бўлиш лозим. Булар қуйидагилар:

- корхонанинг стартегик мақсадлари;
- корхонани мақсадга эришиш йўлидаги харакати (тактикаси) ёки мақсадига қандай қилиб эришади;

- корхона ишлаётган шароитни ўрганиш, тахлил қилиш;
- корхонани кучли ва кучсиз томонларини тахлил қилиш;
- маҳсулот (хизмат)ларга бўлган талабни ўсиши ва пасайишини прогноз қилиш;
- корхона фаолиятидан кутиладиган натижалар;
- корхона учун зарур ресурслар, уларнинг манбаълари;
- корхона фаолияти режаси;
- натижаларни аниқлаш;
- корхона фаолияти натижаларини назорати.

Режани тайрлаш учун бозорни тахлил қилиш зарур. (маркетинг): истеъмолчиларга характеристика бериш (уларни ёши, жинси, даромади, маҳсулотни истеъмол қилиш ҳажми ва бошқаларга); истеъмолчиларни жойлашган ери; товарларга талабни ўзгариб туриши; харид қилиши қобилияти; маҳсулот сифатидан харидорларни қониқиш ҳосил қилиш; товарни харидорларни ўзига жалб қила билиш; маҳсулотни сотиш ва вақтидаги корхонани баҳо сиёсати; маҳсулотни сотиш ҳажми, миқдори (даражаси), бозордаги харидорларни сегментларга (табақаларга) бўлиб маҳсулот сотишни режалаштириш. Ундан сўнг рақобатчиларни тахлил қилинади. Буна компания, фирмалар бўйича бозор хизмати, маҳсулот (хизматларни) хусусиятлари, уларни тақсимлаш, етказиш, реклама ишлари, маҳсулотни истеъмолчига етказиш баҳоси, рақобатчиларни кучли ва кучсиз томонлари тахлил қилинади.

Режа тузиш учун ресурсларга бўлган талаб, келажакда сотиш мумкин бўлган маҳсулот ҳажми, харажатлар, фойда миқдори ҳисоблаб чиқарилади. Бу хил ишларни бажариш жадвалларда, чизмаларда акс этдирилади.

Асосий иборалар ва тушунчалар.

1. **Маҳсулотни критик ҳажми** (пировард ҳажми) - доимий ҳаражатлар билан ўзгарувчан ҳаражатлар миқдоридан иборат,
2. **Актив-бухгалтерия ҳисобининг** бир қисми бўлиб, унда корхонага тегишли барча нарсалар акс этдирилган бўлади. Моддий бойликлар, пул маблағлари, олиш керак бўлган қарзлари (маълум муддатлар).
3. **Пассив-ҳаражатларни** даромаддан ошиб кетган миқдорини акс этдирувчи бухгалтерия балансининг бир қисми. Тўлов балансидаги дефецит.
4. **Банк-кредит-молия муаъссаси** бўлиб, унда корхоналарнинг ёки алоҳида шахсларнинг вақтинча бўш турган пул маблағлари
5. тўпланган бўлади ва уларни кредит (қарз, ссуда) сифатида берилади, мамлакатда пул ҳаракатини тартибга солади.
6. Бухгалтерия ҳисоби - хўжалик жараёнларини, уларнинг натижаларини ва пул ҳисобида ишлатилган ресурсларни ҳисоб рақамларида акс этдириш.
7. Валюта бойликлари- хорижий валюталар, қимматбаҳо қоғозлар; қимматбаҳо металллар; қимматбаҳо табиий тошлар.
8. Валюта резервлари - олтинни марказлаштирилган захираси ва марказий банклардаги ва мамлакатнинг валюта-молиявий ташкилотларидаги хорижий валюталар.
9. Валюта-мамалкат пул бирлиги; хорижий давлатларнинг пул белгиси; хорижий пул берликларида (вексел, чек ва ҳоказо) ифода этилган муомаладаги ва тўловдаги ҳамда халқаро ҳисоб-китобларда ишлатиладиган кредит маблағларидир.
10. Диверсификация- шу фирма ишлаб чиқарадиган маҳсулот турини кенгайтириш; мамлакат иқтисодиётини ривожлантришдаги янги сифатли ҳолат.
11. Диллер-кўпинча ўз номидан ва ўз ҳисобидан товарни бошқаларга сотиб юборадиган шахс ёки фирма.

12. Дисконт-векселни ҳисобга олиш; товар баҳосидан чегирма (скидка).
13. Маҳсулот етказиб бериш шартномаси-шартномага мувофиқ етказиб берувчи келишилган муддатга товарни харидорга мулк сифатида топшириш мажбуриятини олади, харидор эса товарни қабул қилиш ва унинг учун маълум миқдорда пул маблағларини тўлаш мажбуриятини олади.
14. Мижоз-доимий харидор, буюртмачи;
15. Контракт - товарга эгалик қилиш ҳуқуқини сотувчидан харидорга ўтишини мўлжаллаган, товар ва хизматларни олди-сотди шартномаси.
16. Баҳо либерализацияси-марказий бошқармалар назоратидан бўшатилишига йўналтирилган баҳони шакллантиришнинг давлат сиёсати ёки бандай назоратни анчагина бўшаштирилиши;
17. Фойда-барча корхона ҳисобига тушган пуллар ва минус барча ҳаражатлар, яъни фойда ёки зарарлар.
18. Асосий капитал-ер., бино ва дастгоҳларни ўз чиига олган активлар.

Х-БОБ. КИЧИК ВА ХУСУСИЙ КОРХОНАЛАРНИНГ ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИГИ

10.1. Ишлаб чиқаришдаги иқтисодий самарадорлик ва фойда.

Ўзбекистон саноат корхоналари ва бутун халқ хўжалигининг ишлаб чиқариш фаолияти самарадорлиги бир қанча иқтисодий кўрсаткичларни таҳлил қилиш асосида аниқланиши мумкин.

Биз бу масалани фақат микроиқтисодиёт даражасида ўрганамиз.

Уларнинг энг муҳимлари қувват ёки маҳсулот бирлигига тўғри келадиган капитал қўйилмаси миқдори, маҳсулот таннари, қўшимча капитал ҳаражатларнинг қопланиш маддати, меҳнат унумдорлиги, маҳсулот ҳажмининг кўпайиши ҳам ашё ва материалларнинг бирлигидан олинadигн маҳсулот ҳажмининг кўпайиши ёки бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқаришда уларнинг ҳаражат миқдори ва унинг белгиланган норма (режа) даражасига нисбатан камайиши, фонд қайтими, фонд рентабеллиги, дастгоҳлар унумдорлиги, иш вақти фонди ва корxonанинг ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш даражаси ва бошқалардир. Улар ниҳоятда кўп ва хилма-хилдир. Шунинг учун **барча ишлаб чиқариш самарадорлиги кўрсаткичлари 6 гуруҳга ажратилади:**

1. умумий кўрсаткичлар (маҳсулот ҳажми, фойда ва х.к.);
2. меҳнат ресурсларидан фойдаланиш кўрсаткичлари;
3. асосий капиталдан фойдаланиш кўрсаткичлари;
4. айланма капиталдан, маблағлардан фойдаланиш кўрсаткичлари;
5. капитал қўйилмалардан фойдаланиш кўрсаткичлари;
6. ташқи иқтисодий алоқаларнинг самарадорлик кўрсаткичлари;

Иқтисодий самарадорлик икки турга бўлинади:

- ◆ мутлоқ (абсолют) самарадорлик;
- ◆ нисбий самарадорлик.

Мутлоқ самарадорлик ҳар доим олинган натижанинг уни олиш учун зарур бўлган ҳаражатларга нисбатини ифодалайди. Дастлабки ишлаб чиқариш бўғилинида мутлоқ (абсолют) самарадорлик эса маҳсулотнинг хили ва ҳажмидан қатъий назар фойданинг миқдorigа асосланади.

Мутлоқ самарадорликни (C) аниқлаш усуллари қўйидаги тартибда берилган:

$$C_{т.ск} = \frac{\Delta CM}{K}; \quad (1) \quad C_{н.т.} = \frac{X_{м1} - X_{м2}}{K}; \quad (6)$$

$$C_{тс.ср} = \frac{\Delta CM}{K_{ас} \pm K_{ай}}; \quad (2) \quad C_{тнс} = \frac{\Delta CM / n}{K_{ас} \pm K_{ай}}; \quad (7)$$

$$C_{тнс} = \frac{\Delta CM / n}{K}; \quad (3) \quad C_{кт.} = \frac{X_{м1} - X_{м2}}{K_{ас} \pm K_{ай}}; \quad (8)$$

$$C_{к.к} = \frac{\Delta K}{K}; \quad (4)$$

$$C_{к.кт} = \frac{P - X_m}{K}; \quad (5)$$

Формулада C_k – корхонадаги самарадорлик даражаси; K – капитал миқдори; ΔCM – соф маҳсулот миқдорининг ўзгариши; $K_{ас}$ ва $K_{ай}$ – асосий ва айланма капитал миқдори; P – маҳсулот баҳоси; X_m – маҳсулот ишлаб чиқариш ҳаражатлари; $T_{кф}$ – капитал миқдорини қопланиш муддати, ой ёки йиллар ҳисобида; E_n – капитал миқдорининг ҳар бир сўмини ҳисобига норма даражасида оладиган самарадорлик коэффиценти; тармоқлар бўйича; $I_{сй}$ – йиллик иқтисодий самарадорлик.

Самарадорликни таъминлаш таннархни (ҳаражатларни) камайишига асосланган корхоналарда тармоқнинг самарадорлик нормативи коэффиценти (E_n) солиштирилади. Агар хақиқий самарадорлик коэффиценти норматив даражасидан катта бўлса капитал қўйилмалар самарадор ҳисобланади.

Мутлақ самарадорликнинг юқоридаги аниқлаш усуллари фақат қиймат кўрсаткичларига асосланади. Бу кўрсаткичлар билан бирга сарф-ҳаражатларнинг қопланиш муддати ҳам топилади:

$$T_{\text{кф}} = \frac{K}{\Delta K}; \quad (9) \quad T_{\text{х.Ф}} = \frac{K}{P - X_m}; \quad (10)$$

$$T_{\text{х.}} = \frac{K}{X_{m1} - X_{m2}}; \quad (11)$$

Бу муддат белгиланган норматив меъеридан канча кам бўлса самарадорлик даражаси шунча юқори ҳисобланади. Бу формулаларнинг акси бир сўмлик харажат ҳисобига қанча фойда олинишини кўрсатади. Ресурсларнинг фойдалилик коэффиценти қанча кўп “1” интилса фойдалили даражаси шунча юқори ҳисобланади. Бу ерда – $T_{\text{х.Ф}}$ – корхонада олинган фойда ёки харажатларини камайиши ҳисобига харажатларни қопланиш муддати; K - капитал; X_{m1} X_{m2} тадбир чоралар амалга оширмасдан ва амалга оширилгандан кейинги максимал фойдадир – $MR(Q)$. Қиймат кўрсаткичлардан ташқари, уларни камчилигини тўлдириш учун қўшимча равишда натурал кўрсаткичлардан ҳам фойдаланилади. Булар: материаллар сиғими, фонд қайтими, хом-ашёни маҳсулот бирлигига тўғри келадиган натурал миқдоридаги сарфи ва бошқалар.

Бозор талабини қондиришнинг, турли хил хўжалик ва техник вазифаларни хал этишнинг вариантлари йўллари кўпдир. Шулардан энг фойдалисини ажратиб олиш иқтисодиётнинг асосий мақсадидир. Улар қўйидагилар:

- ◆ янги корхонани қуриш ёки ишлаб турганни кенгайтириш ва қайта жиҳозлаш;
- ◆ бир-бирининг ўрнини боса оладиган хом-ашёлардан фойдаланиш ва маҳсулотлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш;
- ◆ эски техника ўрнига янги, такомиллашган, унумдор ва сифатлиларини киритиш;
- ◆ ишлаб чиқаришни ихтисослашириш ва корхоналарнинг йириклигини танлаш;
- ◆ қуриладиган корхоналарнинг жойини танлаш;
- ◆ ишлаб чиқариш қувватини ошириш йўллари ва ишлаб чиқаришни таҳлил этиш усулларини танлаш.

Демак, истеъмол бозорининг саноат маҳсулотларига бўлган талабини қондириш йўллари танлашда унинг ишлаб чиқаришда кетадиган ижтимоий меҳнат сарфининг энг кам миқдорда бўлишига ёки харажатлар энг кўп иқтисодий самарадорликни таъминлашга асосланиши зарур. Буни биз оптималлаштириш усулларидадан фойдаланиш асосида ҳал этамиз.

Бир вариантнинг иккинчи вариантга нисбатан афзаллигини ва фойдалилик даражасини аниқлаш усули **нисбий самарадорлик** усули дейилади.

Нисбий самарадорлик вариантлардан биронтасининг афзаллигини, фойдалилигини техник иқтисодий жиҳатдан асослаш учун ҳисоблаб чиқарилади. Бунда натижа сифатида маҳсулот таннарининг камайиши ўрганилади. Янги техника ёки юқорида кўрсатилган бошқа тадбирлар учун сарфланадиган капитал маблағлари (сармоялар) самарадорлигини таъминлаш бир хил ҳажмдаги маҳсулот таннархини пасайтириш ҳисобига эришилади:

$$X + E_n \cdot K - \min$$

Бунда, E_n – самарадорликни нормадаги коэффиценти - 0,15га тенг.

Энг фойдали вариантларни танлаш ишлаб чиқаришнинг мутлоқ самарадорлиги кўрсаткичларини таққослашнинг махсус усуллари билан топилади.

$$\text{Исй} = [(X_{m1} + E_n \cdot K_1) - (X_{m2} + E_n \cdot K_2)] \cdot Q_2$$

Бу усуллар тўғрисида ҳозирча биз бошқа гап очмаймиз.

Фойда, даромад тўғрисида тушунча ва уни ҳисоблаш тартиби. Ишлаб чиқариш самарадорлигини ҳар томонлама ошириш иқтисодиётни ҳозирги босқичида ривожлантиришнинг энг муҳим хўжалик вазифасидир.

Бу вазифани ҳал этиш максимал фойда берган маҳсулот ҳажмининг оптимал йўллари танлаш бўйича қилинадиган ишларни давом эттириш билан боғлиқдир. Фойдани максималлаштириш тўғрисидаги тахминлар

макроиқтисодиётда кўп ишлатилади. Чунки унинг ёрдамида корхона ва фирмаланинг хатти-ҳаракатларини (фаолиятини) аниқ башорат қилиш ва кераксиз мураккаб аналитик ҳисоблашлардан воз кечиш мумкин.

Фойда - ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг муҳим кўрсаткичидир. “Ўзбекистон Республикасидаги корхоналар тўғрисида”ги Ўз.Р-си қонунининг (1991 й. 15 феврал) 18-моддасида “Хамма турдаги корхоналарда хўжалик фаолиятининг молиявий натижаларини умумлаштирувчи асосий курсаткич фойда (даромад)дир” – деб кўрсатилган. Ушбу қонуннинг 24-моддасида: “Фойда (даромад), амортизация ажратмалари, қимматли қоғозларни сотишдан тушган пул, меҳнат жамоаси аъзоларининг, корхоналар, ташкилотлар, фуқароларнинг пай ва ўзга бадаллари, шунингдек бошқа тушумлар корхона молиявий ресурсларини ташкил этувчи манбаълардир”, - деб ёзиб қўйилган. **Фойда ва даромад тушунчалари бир хил эмас.** Даромад миқдори фойдадан каттадир. Корхонанинг хўжалик фаолиятидан олинган даромад унинг ҳисобига куйидаги қисмлар бўйича кўшилади:

- I. Маҳсулотни сотишдан келган соф тушум.
- II. Асосий фаолият натижалардан келган даромад.
- III. Молиявий фаолиятдан келган даромад.
- IV. Фавқулотдаги ҳолатлардан келган фойда.

Уларнинг таркиби тўғрисида батафсил маълумотларни “Маҳсулотни (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш ва сотиш ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида”ги Қўлланмадан топиш мумкин (Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 5 февралдаги 54-сонли Қарори билан тасдиқланган).

Маҳсулот (ишлар, хизматлар) сотишдан келган тушум Ўз.Р-нинг бухгалтерлик ҳисоби тўғрисидаги Қулланмага мувофиқ топилади. **Сотилган маҳсулотдан келган соф тушум - бу даромаддир.**

Маҳсулот сотишдан келган соф тушумни аниқлаш учун (ишлар, хизматлар) сотишдан келган тушумдан қўшилган қиймат солиғи (КҚС), акцизлар қиймати, четга чиқарилган маҳсулот солиғи кабилар айириб ташланади. **Худди шу сотилган маҳсулотдан олинган соф тушум кўрсаткичи корхонани ўз ихтиёрида бўлган даромадини кўрсатади ва бу даромад ундан кейинги барча турдаги фойда кўрсаткичларини ҳисоблаш учун асос бўлиб хизмат қилади.**

Фойда турлари қуйидагилар:

1. Ялпи сотишдан кўрган фойда.
2. Асосий фаолиятда кўрган фойда.
3. Умумий хўжалик фаолиятидан кўрилган фойда.
4. Солиқ тўлагунга қадар бўлган фойда.
5. Соф фойда («Молиявий натижалар ҳисоботи» шакл-2)

Солиқ тўлагунга қадар фойда умум хўжалик фаолиятидан келган фойда (ёки зарар) билан фавқулотдаги ҳолатлардан келган фойдани қўшилгани ва зарарни айирмасига тенг бўлади. Солиқлар тўлагандан кейинги корхона ихтиёрида қоладиган соф фойда – солиқ тўланмасдан олинган фойдадан (даромаддан) олинган солиқ ва ҳеч қаерда ҳисобга олинмайдиган бошқа солиқ ҳамда тўловлар йиғиндисининг айирмасига тенгдир.

Бухоро сут хиссадорлик жамиятининг молиявий натижаларини қуйидаги маълумотлардан кўриш мумкин.

Бухоро сут хиссадорлик жамиятининг молиявий натижалари.

Кўрсаткичлар	Ўтган йили		Ҳисобот йили	
	Даромад	Ҳаражат	Даромад	Ҳаражат
1. Маҳсулотни сотишдан келган тушум ККС Акциз	245129	- 29146	322946	- 44308
2. Маҳсулот сотишдан келган соф тушум Сотилган маҳсулотни ишлаб чиқариш таннари	215983	- 169778	278638	- 253782
3. Ялпи сотишдан кўрилган фойда	46205		24856	
4. Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаси	47361	17104	24856	20697
5. Умум хўжалик фаолиятининг молиявий натижалари	30859		7117	
6. Солиқ тулангунга қадар молиявий натижа	30859		7117	
7. Фойда(даромад)дан солиқ		18056		5081
8. Бошқа солиқ ва ажратмалар		256		201
9. Ҳисобот давридаги соф фойда (зарар)	12547		1835	

Корхонада соф фойда куйидаги ишларга тақсимланади:

- ишлаб чиқаришни ривожлантириш;
- резерв фондини яратиш;

- дивидентларни тўлаш;
- йил якунлари бўйича моддий мукофотлар бериш;

Тақсимланмай қолган фойда баланс пассивининг биринчи қисми бўлган “Хусусий маблағларни яратиш манбаълари” қисмининг таркибида туради.

Фойда - даромад билан ишлаб чиқариш ҳаражатарини ўртасидаги фарқдир. Ўз навбатида максимал даражада фойда берадиган ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш учун биз унинг даромадини таҳлил қилиб кўришимиз керак. Корхона ёки фирманинг оладиган умумий даромади R маҳсулот баҳосини (P -ни) сотилган маҳсулот миқдори (Q)-га кўпайтиришга тенг.

Даромад « R » деб ёзилмайди « $R(Q)$ » деб ёзилади. Чунки даромад миқдори ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажмига боғлиқдир.

Пировард даромад. Маҳсулот ҳажмининг бир-бирлика ўсиши.

(ΔQ) натижасида даромаднинг ўсишини $\Delta R(Q)$ биз пировард даромад деб, ёзамиз:

$$MR = \Delta R \cdot (Q) / Q$$

Шундай қилиб, ўртача даромад AR бир бирлик маҳсулотни сотиш натижасида олинган $AR = R(Q) / Q$ фойдани кўрсатади.

Қуйидаги 7-жадвал маълумотларида корхонанинг (фирманинг) пировард ва ўртача даромади ўзгариши ва унинг талаб эгри чизиғи берилган. (1-чизма)

$P = 6 - Q$ Кўрамизки, бундай ўртача даромад маҳсулот бирлигининг баҳосини кўрсатади, холос.

$$AR = P \cdot (Q) / Q = P$$

Бундай талаб эгри чизиғи учун баҳо 6 доллар бўлганда даромад ноль(0)га тенг бўлади. Чунки бундай нархда ҳеч нарса сотилмайди. Лекин баҳо 5 доллар бўлганда бир бирлик (дона) маҳсулот сотилади ва даромад 5 доллар бўлади. Маҳсулот сотиш ҳажмининг бир донадан икки донага ўсиши даромадни 5 доллардан 8 долларга кўтаради. Шунда пировард даромад 3 долларга (8-5) тенг бўлади. Сотилган маҳсулот миқдори 2 дан 3га кўтарилса пировард даромад 1 долларгача тушади. Кейиналик сотиш ҳажмининг 3 донадан 4 донагача

кўпайиши натижада пировард даромад салбий бўлиб чиқади, яъни 1 бўлади. Шунини алоҳида айтиш керакки, пировард даромад ижобий бўлганда умумий даромадлар маҳсулот сотиш ҳажми билан баробар (биргаликда) ўсади, пировард даромад салбий бўлганда эса умумий даромадлар пасаяди. Талаб чизиғи пасга қараганда товар баҳоси (ўртача даромад) пировард даромаддан юқори бўлади. чунки барча миқдордаги товарлар бир хил нархда сотилади.

Товарнинг бир бирлик миқдорда сотиш учун баҳо пасайиши зарур ва фақат қўшимча бирлик маҳсулот эмас, балки барча сотилган маҳсулот кам даромад келтиради. Ишлаб чиқариладиган маҳсулот бир бирликдан икки бирликка (1 дан 2 га) ошганда баҳонинг 4 доллар камайишини кўришимиз мумкин. (8-жадвал). Пировард даромад 3 долларга тенг: қўшимча маҳсулот бирлигини сотишдан олинган даромад 3 доллар биринчи бирлик маҳсулотни сотишдан кўрилган зарар ҳисобланади, чунки биринчи бирлик маҳсулот 5 доллар нархда сотилган бўлса, иккинчи бирлик маҳсулот 4 доллар нархда сотилади (5-4). Шундай қилиб пировард даромад 3 долларга тенг, яъни маҳсулот баҳоси 4 доллардан ҳам кам.

10-жадвал

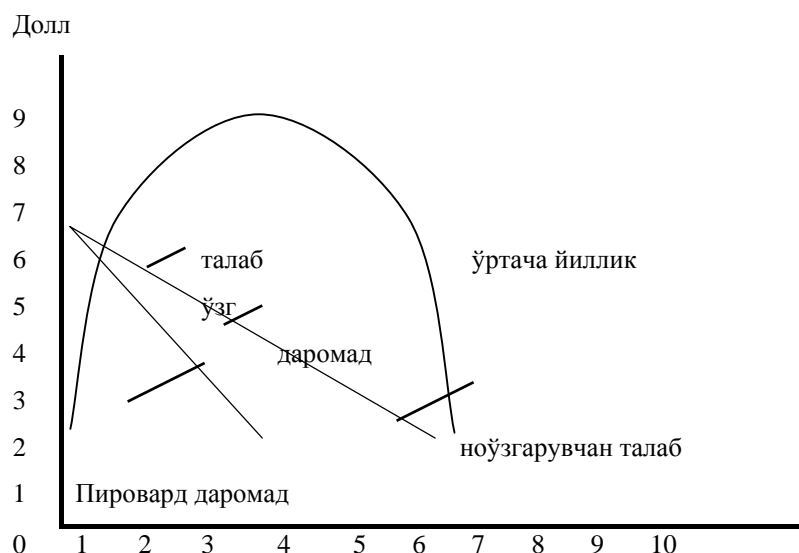
Олинган пировард ва ўртача даромад миқдори

Бир бирлик маҳсулот Баҳоси –P долл.	Сотилган товарлар миқдори-дона	Олинган даромад, доллар		
		умумий $R=P \cdot Q$	пировард MP	ўртача $AR=P/Q$
6	0	0	---	---
5	1	$5=5 \cdot 1$	5	5
4	2	8	$5=8-5$	$4=8:2$
3	3	9	1	3
2	4	8	-1	2
1	5	5	$-3=5-8$	1

8-жадвал маълумотлари асосида чизилган 59-чизмадаги умумий даромад ўртача ва пировард даромадлар ўртасидаги боғлиқликни кўрсатади. Талаб эгри чизиғи бўйлаб пастга ҳаракат қилиб борганимиз сари P-нинг камайишини, Q-нинг ортиб боришини кўрамиз. Талаб ўзгарувчанлигига қараб умумий даромад ўсиши ёки пасайиши мумкин.

Эгри чизикнинг юқорисида (Q хажми 3 дан кам бўлганда) талаб ўзгарувчан ва бунда пировард даромад ижобий миқдорга эга бўлади.

Чунки сотиладиган маҳсулот хажининг ўсиши шунингдек даромадни ҳам ўстиради.



2-чизма. Пировард ўртача даромаднинг ўзгариши.

Эгри чизикнинг қуйи томонида талаб ўзгарувчан эмас. Унда пировард даромад салбий. Чунки маҳсулот ишлаб чиқариш ўсганда (ва баҳо камайганда) даромад камаяди.

Алгебрик усулда кўрсак, агар маҳсулотга бўлган талаб $P=6-Q$ бўлса корxonанинг оладиган умумий даромади $PQ=6Q-Q^2$ бўлади. Ўртача даромад $PQ/Q=6-Q$ га тенг. Бу эса маҳсулотга талабнинг эгрилигини ифодалайди. Пировард даромад $\Delta P(Q)/\Delta Q$ ёни $6-2Q$ дир. Буни 8-жадвал маълумотларидан текшириб кўриш мумкин.

10.2. Бозор хўжалиги шароитида корхона самарадорлигини

белгиловчи омиллар

Корхонанинг иқтисодий самарадорлиги бу барча иқтисодий кўрсаткичларни яхшиланишидир. Масалан, ишлаб чиқариш ҳажмини ўсиши, харажатларни камайиши, фойдани ўсиши ва бошқалар.

Корхоналарни бозор хўжалиги шароитида самарадор ишлашини белгиловчи омилларни қуйидаги гуруҳларга ажратиш мумкин:

- ◆ давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш моделини тўғри танлаш ва бу соҳадаги ишларни амалга ошириб, тадбиркорликка кенг йўл бериш;
- ◆ бозор инфраструктурасини яратиш суръатини тезлаштириш ва сифатини яхшилаш;
- ◆ ишлаб чиқаришга раҳбарликни ва уни ташкил этишни маркетинг асосида олиб бориш;
- ◆ аҳоли даромадини ўсиши;
- ◆ мамлакатнинг молиявий кредит ва солиқ сиёсати;
- ◆ ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш ва маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш;
- ◆ меҳнатни рағбатлантириш;
- ◆ корхонанинг ишлаб чиқариш қувватини ошириш ва ундан тўлиқ фойдаланиш;
- ◆ талабни тўғри ҳисобга олиш;
- ◆ рақобатчилар ҳақида ахборотларга эга бўлиш;
- ◆ корхона ўзи учун бозорни тўғри топиш ва унда ўз ўрнини аниқлаш, сақлаб қолиш, бозорга кириб бориш;
- ◆ мулкка эгаллик қилиш хиссини яратиш ва ундан унумли фойдаланиш;
- ◆ замонавий технология ва ускуналарни ўрнатиш;
- ◆ маҳсулот яшлаб чиқариш, уни харидорларга етказиш ва харидорни бундан қониқтириш;
- ◆ ишлаб чиқаришда раҳбарликни ва маркетингни ташкил этиш.

Асосий иборалар ва тушунчалар.

1. **Самарадорлик** ресурслардан фойдаланишнинг махсулдорлигини ифодалайди.
2. **Мутлақ (абсолют) самарадорлик** ҳар доим олинган натижани уни олиш учун зарур бўлган харажатларга нисбатини ифодалайди.
3. **Фойда** - шу корхонада тадбиркорлик қобилиятини сақлаб туриш учун зарур бўлган минимал яъни энг кам миқдордаги тўловдир. Фойда даромад билан ишлаб чиқариш корхоналари ўртасидаги фарқдир.
4. **Пировард даромад (MR)** деб махсулот ҳажмини бир бирликка ўсиши (ΔQ) натижасида даромаднинг ўсишига ($\Delta R(Q)$) айтилади.
5. **Ялпи сотишдан кўрган фойда.**
6. **Асосий фаолиятдан кўрган фойда.**
7. **Умумий фаолиятдан кўрилган фойда.**
8. **Солиқ тўлашга қадар бўлган фойда.**
9. **Иқтисодий (соф) фойда** - бу умумий пул тушумларидан барча харажатларнинг фарқидир.

(Молиявий натижалар бўйича ҳисоботга қаранг Ф№2. «Харажатлар таркиби тўғрисида»ги Қўлланмага, амалий маълумотларга мурожат қилинг).

Адабиётлар

I. Ўзбекистон Республикаси Президентининг китоблари:

1. И. Каримов. Ўзбекистон – бозор иқтисодига ўтишнинг ўзига хос йўли. Тошкент, «Ўзбекистон», 1993 йил.
2. И. Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохатларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент, «Ўзбекистон», 1995 йил.
3. И. Каримов. Ўзбекистон – миллий истиқлол, иқтисод, сиёсат, мавкура, Тошкент, «Ўзбекистон», 1998 йил.
4. И. Каримов. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1997 йил.
5. И. Каримов. Ўзбекистон буюк келажак сари. Тошкент, «Ўзбекистон», 1998 йил.
6. И. Каримов. Адолат - қонун устиворлигида. Тошкент, «Адолат. Ўзбекистон», 2001 йил.
7. И. Каримов. Иқтисодиётни эркинлаштириш ресурслардан тежамкорлик билан фойдаланиш – бош йўлимиз. Тошкент, «Ўзбекистон», 2002 йил.

II. Қонунлар ва фармонлар

1. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИНING КОНСТИТУЦИЯСИ. (Ўн иккинчи чақириқ Ўзбекистон Республикасининг Олий Кенгаши II-сессиясида 1992 йил 8 декабрда қабул қилинган), Тошкент, «Ўзбекистон», 1992 йил.
2. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ. ҚОНУНЛАР ВА ФАРМОНЛАР. 1-китоб, Тошкент, «Ўзбекистон», 1992 йил.
3. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ. ҚОНУНЛАР ВА ФАРМОНЛАР. 2-китоб. Тошкент, «Ўзбекистон», 1994 йил. 3-китоб Тошкент, «Ўзбекистон», 1995 йил.
4. Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тўғрисида»ги Қонуни, 1990 йил 30 октябрда қабул қилинган.
5. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги Қонуни, Тошкент, «Халқ сўзи» газетаси, 2000 йил 25 май.
6. Ўзбекистон Республикасининг «Нодавлат ноижорат ташкилотлари тўғрисида»ги Қонуни, 1999 йил 14 апрель.
7. «Ўзбекистонда тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонуни, 1991 йил 15 февраль.
8. Ўзбекистон Республикасининг «Лизинг тўғрисида»ги Қонуни, 1999 й. 14 апрель.
9. Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги (янги таҳрири) Қонуни, 2003 йил 24 апрель.
10. Ўзбекистон Республикасининг «Қишлоқ хўжалиги кооперативи тўғрисида»ги Қонуни, 1998 йил. 30 апрель.
11. Ўзбекистон Республикасининг «Фермер хўжалиги тўғрисида»ги Қонуни, 1998 йил 30 апрель (Қонун 1998 й. 1 июлдан амалга киритилган).
12. Ўзбекистон Республикасининг «Деҳқон хўжалиги тўғрисида»ги Қонуни, 1998 йил. 30 апрель (Қонун 1998 й. 1 июлдан амалга киритилган).

13. Ўзбекистон Республикасининг «Хўжаликни юритувчи субъектлар фаолиятининг шартномавий-ҳуқуқий базаси тўғрисида»ги Қонуни. 1998 йил. 29 август (Қонун 1998 й. 1 ноябрдан кучга кирган).
14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Хусусий тадбиркор-ликда ташаббус кўрсатиш ва рағбатлантириш тўғрисида»ги Фармони, 1995 йил 5 январь.
15. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Хусусий тадбиркор-лик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги. Фармони, 1998 йил февраль.
16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги. Фармонига ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш ҳақидаги Фармони, 2003 йил 30 август.
17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторнинг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармони 2003 йил январь.
18. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркор-лик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш тизимини такомиллаштириш тўғрисида»ги Қарори, 2001 йил 22 август.
19. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тартиботлари тизимини, тубдан такомиллаштириш тўғрисида»ги Қарори, «Халқ сўзи».
20. Ўзбекистон Республикаси фуқаролик Кодекси. Тошкент, «Адолат», 1996 йил.
21. Контракция шартномалари, талабнома ва даъво аризалари. «Адолат» нашриёти, 1998 йил.
22. "Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. - Т.: 1991.

23 Ўзбекистон Республикасининг "Кичик ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш тўғрисида"ги Қонуни. 1995 йил 21 декабрь.

Ш. Асосий адабиётлар:

1. С.С.Ҷуломов “Тадбиркорлик ва кичик бизнес” - Т.: Шарқ, 2002.
2. Э.Эгамбердиев. “Кичик бизнес ва тадбиркорлик”. Ўқув қўлланма – Т.: ТМИ, 2002.
3. Э.Эгамбердиев. “Кичик бизнес ва тадбиркорлик”. Маъруза матни. – Т.: ТМИ, 2000.
4. Ҳасанов Б., Ваҳобов А. и др. “Малый бизнес и предпринимательство: проблемы и решения”. Т.: ТМИ, 2002.
5. А.Б.Бусигин. Предпринимательство. М.: 1997.
6. Курс предпринимательства. В. Я. Горфинкел тахрири остида. 1997. Дарслик.
7. Л.П. Дашков ва бошқалар. Предпринимательство и бизнес. Дарслик. М., 1995.
8. А. Хоскинг. Курс предпринимательства. М., 1993. С. С. Гуломов, Д. К. Ахмедов, Х. И. Боев. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари. Т., 1996.
9. Основы предпринимательской деятельности. Экономическая теория, маркетинг, финансы, менеджмент. Под ред. Проф: В. М. Власова. Москва., 1995.
10. М.Абдусоломов, Ф.Отахонов. Контрактоция шартномалари, талабнома ва даъво аризалари. - Т., Адолат нашриёти., 1998.
11. Б. А. Райзберг. Основы бизнеса. - М., 1998.
12. Х. Р. Собиров, А. А. Фаттахов, О. К. Иминов. Налогообложение предприятий малого и среднего бизнеса Республики Узбекистан. НУКПФ, Бизнес-инкубатор-техномаркет. Т., 2000. Ю.В. В. Таминов. Культура предпринимательства. С-П., 2000. 3.4.
13. Ё.Абдуллаев. “Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари”. 100 саволга - 100 жавоб – Т.: Меҳнат, 2002.
14. А.И.Муравёв, А.М.Игнатъев, А.Б.Крутик “Малый бизнес”. – Санкт-Петербург, 1999.
15. А.Ваҳобов. “Иқтисодий янгиланиш йўлидан”. – ж. Ўзбекистон иқтисодиёт ахборотномаси. Экономический вестник Узбекистана № 9, 2002.