

**O.A. Arzikulov**

# **KICHIK BIZNES SOHASINING RIVOJLANISH BOSQICHLARI**



**MONOGRAFIYA**

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA’LIM, FAN VA  
INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI**

**MIRZO ULUG‘BEK NOMIDAGI O‘ZBEKISTON MILLIY  
UNIVERSITETI JIZZAX FILIALI**

**O.A. Arzikulov**

**KICHIK BIZNES SOHASINING RIVOJLANISH BOSQICHLARI**

**MONOGRAFIYA**

**Jizzax - 2026**

**UO‘K: 378.014:005.6**

**KBK: 65.290-2**

**A 74**

**Arzikulov, O.A. Kichik biznes sohasining rivojlanish bosqichlari [Matn] / O.A. Arzikulov .- Jizzax: D-Press Services, 2026.- 70 b.**

Ushbu monografiyada kichik biznes mohiyati, iqtisodiyotda tutgan o‘rni, tadbirkorlikning turlari va shakllari, xorijiy mamlakatlarda hamda O‘zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikning rivojlanishi, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, rejalashtirish, tahlil etish, boshqarish, kichik biznes va tadbirkorlik sub’ektlariga xizmat ko‘rsatuvchi bozor infratuzilmalari, kichik biznes va tadbirkorlik sub’ektlarining moliyaviy faoliyati, kredit bilan ta‘minlash shakllari, kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini baholash, O‘zbekistonda kichik biznes rivojlantirish istiqbollari bayon etilgan.

#### **Taqrizchilar:**

**M.Turdimuratov** – Jizzax politexnika instituti dotsenti

**S..Saitov** - Mirzo Ulug‘bek nomidagi O‘zbekiston Milliy universitetining Jizzax filiali Iqtisodiyot va turizm kafedrasida dotsenti

Mirzo Ulug‘bek nomidagi O‘zbekiston Milliy universiteti Jizzax filialining 2026-yil 22-maydagi 5-sonli ilmiy-texnik kengashi qarori asosida nashrga tavsiya etilgan

**ISBN: 978-9910-5334-6-4**

**© O.A. Arzikulov. 2026.**

**© “D-PRESS SERVICES” nashriyoti.  
2026.**

## KIRISH

Jahon iqtisodiyotida bozor munosabatlarining chuqurlashuvi, globallashuv jarayonlarining jadallashuvi hamda raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiy o'sishning asosiy drayverlaridan biri sifatida e'tirof etilmoqda. Mazkur soha iqtisodiyotning tarkibiy diversifikatsiyasini ta'minlash, yangi ish o'rinlarini yaratish, aholi bandligini oshirish, raqobat muhitini shakllantirish, innovatsion faoliyatni rag'batlantirish va hududlarning barqaror rivojlanishida muhim strategik ahamiyat kasb etadi. Shu bois rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlarda kichik biznesni qo'llab-quvvatlash hamda uning rivojlanish bosqichlarini ilmiy asosda o'rganishga alohida e'tibor qaratilmoqda.

Kichik biznesning shakllanishi va rivojlanishi uzoq tarixiy evolyutsiya natijasi bo'lib, uning har bir bosqichi iqtisodiy munosabatlar, davlatning iqtisodiy siyosati, ilmiy-texnik taraqqiyot hamda bozor infratuzilmasining rivojlanish darajasi bilan chambarchas bog'liq. Dastlab oilaviy va hunarmandchilik faoliyati ko'rinishida shakllangan kichik biznes sanoatlashuv davrida yangi mazmun kasb etgan bo'lsa, zamonaviy bosqichda innovatsion, raqamli va yuqori qo'shilgan qiymat yaratuvchi tadbirkorlik subyektlariga aylanish tendensiyasi kuzatilmoqda. Mazkur evolyutsion jarayonlarni tahlil qilish kichik biznesning rivojlanish qonuniyatlarini aniqlash, uning iqtisodiy samaradorligini oshirish va istiqboldagi rivojlanish yo'nalishlarini belgilashda muhim ilmiy-amaliy ahamiyatga ega.

O'zbekiston Respublikasida ham kichik biznesni rivojlantirish iqtisodiy islohotlarning ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. So'nggi yillarda tadbirkorlik subyektlari faoliyatini qo'llab-quvvatlash, ularning moliyaviy resurslardan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish, soliq va ma'muriy yukni kamaytirish, biznes yuritish muhitini yaxshilash hamda investitsion jozibadorlikni oshirishga qaratilgan tizimli islohotlar amalga oshirilmoqda. Natijada kichik biznesning yalpi ichki mahsulot, bandlik, eksport va investitsiyalardagi ulushi sezilarli darajada ortib bormoqda.

Shu nuqtai nazardan, kichik biznes sohasining rivojlanish bosqichlarini nazariy va amaliy jihatdan tadqiq etish, ularning o'ziga xos xususiyatlari, rivojlanish omillari va zamonaviy tendensiyalarini ilmiy asosda tahlil qilish muhim ilmiy vazifa hisoblanadi. Mazkur tadqiqot kichik biznes rivojlanishining evolyutsion bosqichlarini tizimlashtirish, ularning iqtisodiy mazmunini ochib berish hamda mamlakat iqtisodiyotini barqaror rivojlantirishda kichik biznesning strategik o'rini asoslashga xizmat qiladi.

## **I BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING PREDMETI VA VAZIFALARI**

### **1.1-§. Kichik va o'rta biznesning mohiyati, uni o'rganishning ob'ektiv zaruriyati va ahamiyati**

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

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

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

O'zbekistonda tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlanishi raqobatchilikni rivojlanishiga iste'mol bozorini tovarlar va xizmat ishlari bilan to'ldirishga yangi ish joylarini yaratish, katta miqdordagi mulk egalari va tadbirkorlarni shakllanishiga xizmat qiluvchi **Respublikada o'tkazilayotgan iqtisodiy isloxlarning eng muxim yo'nalishlaridan biridir.** Tadbirkorlikni qo'llab quvvatlanishi nafaqat iqtisodiyotni muttasil rivojlanishi, ho'jalik aloqalarini tuzatish, raqobatni rivojlantirish va iste'mol bozorini to'ldirish bilan bog'liq bo'lgan iqtisodiy maqsadlarni ta'minlashi zarur. Bulardan tashqari bunday davlat yordami iqtisodiy siyosiy vazifalarni xal etishi respublikaning barcha xududlaridasiyosiy

mo‘‘tadillikni mustaxkamlashi, tadbirkorlik faoliyatiga tegishli bo‘lgan ijobiy ijtimoiy munosabatlarni shakllantirishi, unga axolining aktiv qismini jalb etishi ishsizlikni, inflyatsiya va boshqa negativ salbiy ijtimoiy xolatlarni oldini olishi lozim.

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

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

**Kichik va o‘rta biznesni o‘rganish ob‘ekti bo‘lib** - firma yoki korxonalar xisoblanadi. Firmalarning faoliyat yuritish muxitini taxlili asosida o‘rish

imkoniyatlarini tanlash, rivojlanish strategiyasini belgilash va uni rejalashtirishni tashkil etish xamda boshka strategik ahamiyatga molik bo'lgan savollar va muammolarga javob berish xam ushbu fanning ob'ektlari jumlasiga kiradi.

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

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

## 1.2-§. Kichik va o'rta biznesni o'rganish usullari.

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

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

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

### *Asosiy iboralar va tushunchalar :*

1. **Tovar**-e'tiborni tortish, xarid qilish, foydalanish yoki iste'mol qilish maqsadida bozorga chiqarilgan barcha narsalar, jumladan jismoniy ob'ektlar, xizmatlar, shaxslar, joylar, g'oyalar, tashkilotlardir.

2. **Baho**-tovarlarni pulga ayirboshlash me'ridir.

3. **Bozor** - teng xuquqlilik asosida oluvchi bilan sotuvchi savdo sotiq bo'yicha biron bir manfaatni ko'zlab uchrashadigan joydir.

4. **Moliya bozori** - bu jamiyatdagi moliyaviy xizmatlar ko'rsatish, xususan kreditlar berishdan iborat bo'lgan munosabatlardir. Moliya bozori banklarda, fond



birjasida va auktsionlarda o'tkaziladi.

5. **Qimmatli qog'ozlar bozori** - u daromad keltiruvchi qimmatli qog'ozlar: aktsiya, obligatsiya, veksel, chek, depozit, sertifikatlarining oldi-sotdi qilishidir. Bu bozor fond birjasi deb yuritilib, u erda yirik korporatsiyalarning, markaziy va maxalliy davlat maxkamalarining qimmatli qog'ozlari sotiladi va sotib olinadi.

6. **Valyuta bozori** moliya bozorining bir ko'rinishidir. Bunday bozorda turli mamlakatlar valyutasi oldi-sotdi qilinadi. Bozorda korxona, firma, davlat idoralari va fukoralar katnashadi. O'zbekistonda valyuta oldi sotdi qilish operatsiyalari bilan Respublika Markaziy banki, Respublika tashqi iqtisodiy milliy banki va shunday faoliyat uchun ruxsat berilgan boshqa banklar shug'ullanadi.

7. **Erkin bozor** - bu raqobat bozoridir.

8. **Bozor infratuzilmasi** - bu bozorga xizmat qiluvchi barcha sohalar va ular o'rtasidagi munosabatlardir.

9. **Bozor segmentatsiyasi** - bu savdo - sotiqning shart-sharoitlariga, ma'lum xil belgilarga qarab ajratilishi, tabakalarga bo'linishidir. Bozor segmentlari nixoyatda xilma - xildir. Masalan, axoli soni, zichligi: axolini xarid qobiliyati; raqobatning bor yoki yo'qligi; tabiiy iqlim sharoiti; transport va aloqa shaxobchalarining mavjudligi ularni rivojlanish darajasi va boshqalar.

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

## **II-BOB. BIZNES VA TADBIRKORLIKNI AMALGA OSHIRISH BOSQICHLARI.**

### **2.1-§. Biznes va tadbirkorlik sub'ektlari va xususiyatlari**

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

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

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

usulini qo'llashni yanada rivojlantirish;

- Mehnat intizomini mustahkamlash;
- Davlat bozor iqtisodiyoti sohasidagi strategik yo'nalishlari siyosatini tartibga solib, boshqarish yo'lini takomillashtirib borish;
- Chet el munosabatlarini mustahkamlagan holda ularning kapitallaridan unumli foydalanish;
- Moliya-kredit, soliq va bank ishlarini takomillashtirish va x.k.

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

Biznesning uch turi ajratiladi:

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

Ishlab chiqarish biznesida ularning ikki tipi ajratiladi:

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

**Biznes - munosabat sifatida bir qator belgilarga ega:** bizneschilar o'z manfaatlariga ega, foyda olishga intiladi, hatto xatarli ishga qo'l urishga ham tayyor, tashabbuskor, ishning siru-asrorlarini biladigan, o'zaro iqtisodiy aloqalar madanyatini egallagan bo'ladilar. Ularning aloqalari hamma ishtirokchilar uchun naf keltiradi. **Biznesmen** – kapital egasi, mulkdor, mulkini kupaytirishga intiluvchi shaxs. Biznes - bu ruhsat etilgan, jamiyat a'zolariga naf keltiruvchi faoliyat bilan shug'ullanib, pul daromad topishni bildiradi.

**Biznes keng ma'nodagi qonuniy yo'l bilan daromad topishga qaratilgan faoliyatdir.** Biznesning mohiyati ayriboshlashdadir. Pulni tovarga va yanada

ko‘proq pulni, ya‘ni foydasi bilan qaytgan pulni tovarga ayirboshlash biznesning mohiyatini ko‘rsatadi:

$$P \rightarrow T \rightarrow P^1 \rightarrow T$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

o'rtasida farq va o'xshash tomonlari ham bor. Buni biz quyidagi fikrlardan bilamiz.

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

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

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

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

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

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

- O'z soxasini bilimdoni bo'lishi;
- Iqtisodiyot asoslarini bilishi;
- Huquqiy tarbiyachi bo'lishi;
- Psixolog;
- Kompyuter texnikasini bilishi;

– Chet tilini bilishi va x.k.lar.

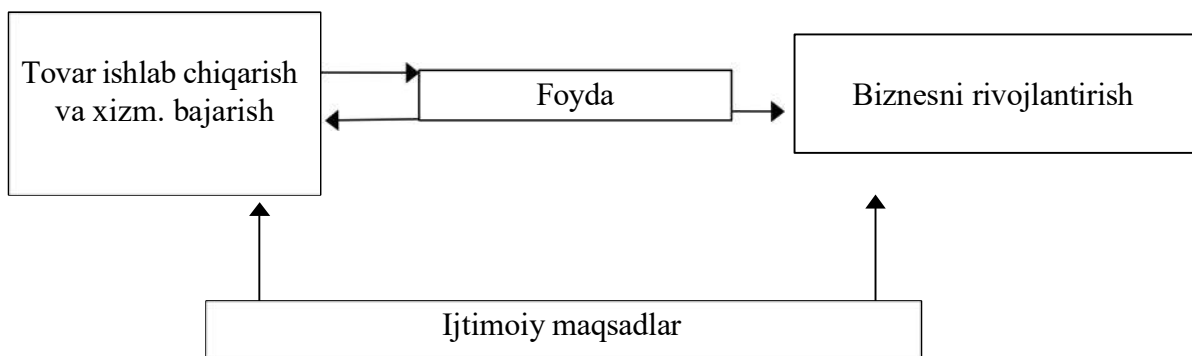
Biznes soxasida xech kim o‘zini yirik mutaxassis deb aytmaydi. Biznesda mutloq printsiptial, keskin tushunchalarni ajratish qiyin. Biznes olamida mashxur nazoratchi va amaliyotchi Gerbert Nyuton Kesonning “Puldorlik san’ati” kitobidagi pul topish va asrash xaqidagi nutqidagi qoidalar berilgan.

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

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

Ularning maqsadlari har xil.

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



**2.1-rasm . Biznesning maqsadi.**

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

tashkilotchi, birgalikda bajariladigan ishga ko'pgina kishilarni birlashtiradigan shaxsdir.

**Tadbirokorlik nazariyasiga muhim xissa qo'shgan avtriya iqtisodchisi I.Shumpeterdir.** U o'zining 1912 yilda yozgan "Iqtisodiy taraqqiyot nazariyasi" kitobida tadbirkorni ishlab chiqarish omillaridan foydalanishning yangicha kombinatsiyalarini amalga oshiradigan va shu bilan iqtisodiy taraqqiyotni ta'minlaydigan kishi deb ataydi. Yangi kombinatsiyalarni amalga oshirish deganda turli xildagi yangiliklarni kiritish, yangi narsalarni ishlab chiqarish ilgari noma'lum bo'lgan yoki yangi sifatdagilarni yaratish, yangi texnologiyalarni kiritish, mahsulot sotadigan yangi bozorlarni, xomashyo manba'larini o'zlashtirish, xo'jalik faoliyatida tashkiliy o'zgarishlar yaratilishlarni amalga oshirishni nazarda tutgan edi.

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

Shumpeter fikricha tadbirkorlik eng avvalo iqtisodiy sohada namoyon bo'lsa ham, bu xodisa ko'proq ijtimoiy-iqtisodiy xodisa bo'lsay, balki psixologik voqelikdir. Keng ma'noda kishining tadbirkorlik xolati - bu tashabbuskorligi, novaterligi, manfaatdorligi, ishga eskicha emas, yangicha yondoshishdir.

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

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

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

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

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

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

- Tadbirkor - bu yangi texnologiya, yangi ishlab chiqarish va yangi xizmat ishlarini ishlab chiquvchi novator.

- Tavakkalchilik sharoitida xarakat qiluvchi, kuchli inson;

- Har qanday imkoniyatdan maksimal foyda oladigan kishi;

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

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

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

Tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun bir qancha tug'ma va o'zi ega bo'lgan sifatlar zarur. Shuning uchun xaqiqiy tadbirkorlar tez-tez uchramaydilar. Masalan, amerikaning ilmiy izlanishlari asosidagi ma'lumotlariga ko'ra mehnatga qobliyatli axolining har 100 tasidan, atigi 7 kishi xaqiqiy tadbirkor bo'lib chiqadi.

Biznesmen bo‘lib yuradiganlar esa ko‘p. Biznes - “Ish”, “kommertsiya” demakdir. Amerikacha biznes - bu jamiyat talablarini va xoxishini qondirish uchun ishlab chiqarish tizimidir. Biznes - bu mashshaqatli va foydali ishdir”.

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

**Tadbirkorlikning muhim xususiyatlari (belgilari yoki tomonlari) quyidagilar:**

- ♦ mustaqillik;
- ♦ tavakkalchilik;
- ♦ mustaqil fikrlash;
- ♦ o‘z kuchiga ishonish;
- ♦ yaratuvchanlik, navatorlik kobiliyati;
- ♦ tinimsiz izlanish;
- ♦ tashabbus ko‘rsatib ishlash;
- ♦ uddaburonlik.
- ♦ mulkiy munosobatlarning ishtirokchisi bo‘lish, ishlab chiqarish omillarining barchasiga yoki ba’zi biriga va yaratilgan tovarlarga egalik qilish.
- ♦ javobgarlikni xis etish.
- ♦ iqtisodiy erkinlik, xo‘jalik faoliyati turini tanlash, uni resurslar bilan ta’minlash, oldi-sotdi ishlarini yuritish, ishlab chiqarishni boshqarishda erkinlik.
- ♦ iqtisodiy xatti-xarakatlar uchun ma’suliyatni o‘z zimmasiga olish: ish natijasiga javob berish, tavakkal qilib ish yurita olish, iqtisodiy xatarli ishga qo‘l urush.
- ♦ foyda olishga intilish: foydaga erishish chora-tadbirlarini ko‘rish, olingan foydani o‘z bilganicha ishlatish.
- ♦ tijorat siriga ega bo‘lish: biznesga oid va o‘zgalarga
- ♦ raqobat kurashida qatnashish: bozorda amal qiluvchi qoidalarga rioya etgan holda halol raqobatda qatnashib, uning g‘irrom, yovvoyi usullaridan voz kechish.

♦ halollik bilan ish yuritish, qalloblik, g'irromlik va aldamchilikka moyil bo'lmaslik. Obro' (imij)ga ega bo'lish, boshqalarga ishonish va boshqalar ishonchini qozonib shon-shuxrat orttirish, firma nomini e'zozlab, unga putur etkazmaslik, firmani obro'sizlantirmaslik.

♦ tashqi muhit (soliq va boshqa tashkilotlar), o'z xodimlari va hokozalar) bilan yaxshi munosabat o'rnatish.

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

**Tadbirkorlik**, ishbilarmonlik to'g'risidagi fikrlarimizni yanada boyitmoqchi, to'ldirmoqchi bo'lsak, XI asrda yaratilgan "Qobussnoma"da\* aytilishicha:

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

Demak, har yo'l bilan savdogar o'zining moli va taniga ehtiyot bo'lishi, beparvo bo'lmasligi kerak. Shu bilan birga, (savdogar) omonat va to'g'rilikni o'ziga odat qilishi zarur, o'zining foydasi uchun o'zgalarga ziyon etkazmasligi kerak va o'ziga tobe bo'lgan kishi bilan muomila qilgay. U shunday ulug' odam bilan muomila qilishi mumkinki, u odam diyonatli va muruvvatli bo'lgay, firibgar

kishidan qochgay. Molning yaxshi va yomonini bilmagan va moli oz odam bilan muomila qilmagay. (Agar shunday odam bilan muomila) qilsa, foydadan tama qilmagay, toki ikkovining orasidagi do'stlik vayron bo'lmagay.

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

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

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

Agar dehqon bo'lsang, barcha dehqondan bilimdonroq bo'lgil va har bir ekinni eksang, vaqtdan o'tkazmagil. Vaqtdan o'n kun burun ekaning ikki kun keyin ekaningdan yaxshiroqdir.

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

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

Hamkasb va oshnalaring ko'paysin. Oz foydaga qanoat qilgil. Xaridorni ko'p qattiq turrib va og'ir baho bilan o'zingdan qochirmagil, toki shu hunaring bilan rizqing ziyoda bo'lsin. Xalq sening oldingga bir narsani olish, sotish uchun kelsin, jonimsan, do'stimsan, birodarimsan deb qarshi olgil, toki sening bunday

mehribonligingini ko‘rib, ular mollariga yuqori baho qo‘yishdan sharm qilsinlar va sening maqsuding hisil bo‘lsin, hamma hunarmandlar orasida yaxshi noming chiqqay. Ammo to‘g‘ri so‘zlagil, baxil bo‘lmagil. Foydani yaxshi ishga sarf qilgil, qashshoqlarga in‘om bergil va o‘zingdan yuqorilarga yolvoruvchi bo‘lgil. Savdoda ko‘p qattiq bo‘lmagil va g‘ariblardan ko‘p foyda talab qilmagil. Muhtojni xushhol qilgil. Sheriklaringga xiyonat qilmagil, qaysi hunarni ishlatsang, hiyla qilmagil, hamma ishingni bir xil qilgil. Agar moldor bo‘lsang, muhtojga qarz bermoqni g‘animat bilgil. Yolg‘ondan ont ichmagil va odamlar bilan qattiq muomala qilmagil

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

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

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

Tadbirkor hohlagan bankini tanlab ish ko‘radi, bir necha bankda o‘z pul mablag‘larini o‘z bilganicha ishlatishi, o‘z mablag‘ini naqd pul yoki naqd pulsiz schyotdan schyotga ko‘chirib olishi mumkin. Tadbirkor byudjet bilan ham erkin aloqada bo‘ladi. Belgilangan soliq summasini byudjetga to‘laydi, byudjetdan

tegadigan pulni o'zi o'zlashtiradi. U hohlagan moliyaviy kompaniya yoki tashkilot faoliyatida ishtirok etadi. Tadbirkorlik uchun qulay muhit - bu yagona iqtisodiy maydonning, jumladan, yagona pul maydonining mavjud bo'lishidir.

**Tadbirkorlik xususiyatlari uning quyidagi asosiy vazifalarini keltib chiqadi:**

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

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

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

1. Mahsulot sotiladigan bozorni tahlil etish lozim. Tahlil ikki yoqlama uzviy bog'langan holda qilinadi. Birinchisi, korxona ishlab chiqargan mahsulotning bozordagi ijobiy tomonlarini o'rganib chiqish, ikkinchisi salbiy tomonlarini chamalab ko'rish. Ikkala holda ham tadbirkor talab va taklif o'zgarishi, fan va texnika yutuqlari, raqobat o'zgarishini hisobga olgan holda bir yildan besh yilgacha bashorat qilishi kerak.

2. Korxonaning ichki imkoniyatlarini to'liq hisobga olgan holda maqsadni to'g'ri qo'ya bilish. Eng yaxshisi, korxonaning kuchli tomonlari va kamchiliklari bir-biri bilan solishtirilib, talab va taklifning o'zgarishiga bog'lanadi. Solishtirish



natijasida qaysi maqsad imkoniyatga mos keladi, qaysinisi mos kelmasligi yaqqol ko‘rinib qoladi. Shular asosida tadbirkor o‘z maqsadini yana bir bor qayta ko‘rishi lozim. So‘ngra imkoniyat mavjud bo‘lgan, uddasidan chiqqa oladigan vazifalar tanlanadi.

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

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

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

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

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

1. **Tadbirkorning muhim vazifalaridan yana biri** - biznes faoliyati bilan shug‘ullanayotganida korxona faoliyati yo‘nalishini belgilovchi asosiy qarorlarni qabul etishdek murakkab vazifalarni o‘z zimmasiga olishdir.

2. **Tadbirkor - kommertsiya asosida yangi mahsulotlarni ishlab chiqarish**, ulardan foydalanish, yangi ishlab chiqarish texnologiyalarini yoki xatto biznesni tashkil etishning yangi shakllarini kundalik hayotga kiritib boradi.

3. **Tadbirkor - tavakkalchilik bilan** o‘z ish vaqti, mehnati, ishidagi obro‘si, shuning bilan birga o‘zining shaxsiy va o‘z kompanonlari yoki aksionerlarining sarflagan mablag‘laini garovga qo‘yib ish olib boradi. Tadbirkorga foyda olish kafolati berilmagan. Shuning uchun ham kapitalizm iqtisodiyotida tadbirkorlik qobiliyatiga alohida o‘rin beriladi, u “mehnat” tushunchasiga kirmaydi, chunki

uning o'ziga xos xususiyatlari, ahamiyati bor.

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

Tadbirkor aniq bir ishlab chiqarish faoliyatini tanlab olib, o'z korxonasini yurgizib yuborgandan so'ng, uning asosiy vazifasi ishlab chiqarish jarayonini uzluksiz boshqarishdan iborat bo'ladi. Bunday holatda tadbirkorning nazarida u hamma erda zarurga o'xshaydi, go'yo u siz xech qanday ish bitmaydi. Lekin, bunday o'ylash aslo to'g'ri emas. Barcha vazifalarni o'z zimmasiga yuklash noto'g'ridir, chunki ishlab chiqarish jarayonida shunday holatlar bo'ladiki, boshqalar ushbu ishni yaxshiroq bajarishlari mumkin. U tadbirkorlik bilan ish olib borishi kerak. Masalan, xodimlar masalasida, ta'minot masalasida, xarid qilish, ishlab chiqarish jarayonini ta'minlash masalasida tadbirkor, birinchi o'rinda yaxshi tashabbuschi, tashkilotchidir. Tadbirkor o'zining yuqorida zikr etilgan xizmat vazifalarini amalga oshirishda korxonaning ishlab chiqarish jarayoni dasturini tuzish, sistemali boshqarish, iqtisodiy tahlil etish, korxona istiqbolini bashorat etish kabi ilm-fan yutuqlaridan unumli foydalaniladigan ilg'or bilimlarni qo'llashi maqsadga muvofiqdir.

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

## **2.2-§. Tadbirkorlikni amalga oshirish shart-sharoitlari va bosqichlari**

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

– mulkka egalik qilish va pirovard maxsuldorlikka erishish va shunindek moddiy ne'matlarga egalik qilish xuquqini olish yoki u xuquqni boshqalarga o'tkazish imkoniyati;

– nisbatan xo'jalik sub'ektlarini mustaqil faoliyat ko'rsata olishi, ularning xo'jalik faoliyatida iqtisodiy jihatdan erkin bo'lishi; jumladan shartnoma tuzishda, qo'shilishda, faoliyat turni tanlashda, iste'molchilarni tanlashda;

– ayirboshlash shakllarini rivojlantirish, ya'ni tovar-pul munosabatlarining muvofiqligi, jumladan mehnatni erkin ravishda ayirboshlash, yollash, boshqachasiga aytsak - bozorga bimalol kirish imkoniyatlarining mavjudligi.

1.1-jadval

### **Biznes faoliyati ishtirokchilarining manfaatlari**

| Biznes faoliyati ishtirokchilari | Manfaatlar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I. Ichki sharoitlar:</b>      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 1. Kapital egasi, egalari        | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Kapitalni saqlash va ko'paytirish;</li> <li>–Doimo birdek foyda olib turish;</li> <li>–Pirovard ravishda xal qiluvchi qarorlar qabul qilish xuquqi;</li> </ul>                                                                                                                                                                                  |
| 2. Menedjerlar                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Foyda olish va firmaning rivojlanishini ta'minlash;</li> <li>–Xususiy manfaatlar (Mukofot, mustaqil bo'lish, xukmdor bo'lish);</li> </ul>                                                                                                                                                                                                       |
| 3. Yollangan xodimlar            | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Yuqori ish xaqi;</li> <li>–Ish joyini yo'qotmaslik uchun ishonch;</li> <li>–Yaxshi mehnat sharoitlari va yuqori darajadagi ijtimoiy himoyalash</li> </ul>                                                                                                                                                                                       |
| <b>II. Tashqi muhit:</b>         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 1. Davlat va jamoatchilik        | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Ish joylarini yaratish, ijtimoiy xolat;</li> <li>–Dunyo bozorida raqobat qilish qobiliyati;</li> <li>–Baho darajasining bir me'yorda turishi;</li> <li>–Yakka xokimlikka qarshi kurash choralari bilan bozor munosabatlarini saqlab turishi qo'llab- quvvatlash;</li> <li>–Atrof muhitni va iste'molchilar manfaatlarini himoyalash.</li> </ul> |
| 2. Xom ashyo etkazib beruvchilar | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Yuqori daromad va kam xarajatlar;</li> <li>- Shartnoma aloqalarining mo'tadilligi (stabilnost)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                       |
| 3. Kreditorlar                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Yuqori protsentlar;</li> <li>–Kreditni qaytarish kafolati;</li> <li>–Firmaga ta'sir etish imkoniyati.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                |
| 4. Iste'molchilar                | <ul style="list-style-type: none"> <li>–Keng tanlov imkoniyati;</li> <li>–Mahsulotning yuqori sifatda bo'lishi;</li> <li>–Bahoning past darajada bo'lishi;</li> <li>–Servis xizmatining yuqori darajada bo'lishi.</li> </ul>                                                                                                                                                            |

## **Biznes faoliyatini amalga oshirish shart-sharoitlari ichki va tashqi sharoitlarga bo'linadi:**

– ichki sharoitlar - kapital yoki sarmoya egalari, menedjerlar va yollangan mehnat xodimlari o'rtasidagi munosabatlardan tashkil topadi;

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

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

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

1. Davlat ijtimoiy tashkilotlarining iqtisodiy mavqesi, rolining o'sib borishi bilan ijtimoiy buyurtmalarning xarakteri ham o'zgaradi. Davlat faqat buyurtmachi bo'libgina qolmay (xususiylar iste'molchilar va firmalar bilar bir qatorda), balki bozor iqtisodiyotini boshqaruvchi, biznes faoliyatini nazorat qiluvchi bo'lib yuzaga chiqadi.

2. Kredit - moliya tizimining rivojlanishi bilan biznes faoliti ko'proq qarz olib ishlashga bog'liq bo'lib qoladi.

3. Biznes - faoliyati jarayonida mulkiy munosabatlar o'zgaradi. Boshqaruvning mulkdan ajratilishi natijasida biznes - faoliyatning sub'ekti bo'lib menedjer - shu kasb egasi bo'lib qoladi. Umumiy rahbarlikni bunda, mulk egasi

bajaraveradi.

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

### **Tadbirkorlikni amalga oshirish bosqichlari:**

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

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

**2- bosqich - Ishlab chiqarish sohasini tanlash.** Siz o'z vaqtingizni sharoitini yaxshi o'rganib, o'z o'ringizni ham topdingiz deylik. Sizning endigina qadamingiz maxsus sohangizni tanlashdan iborat. Buni ikki yo'l bilan amalga oshirish mumkin:

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

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

Bir narsani unutmaslik kerakki, sizning talabgorlaringizga boshqa sizga o'xshagan tadbirkorlar, sizning raqobatchilaringiz ham qiziqishadi. Siz

raqobatchilaringiz haqida ham iloji boricha ko‘proq bilishga xarakat qilishingiz zarur, keyin bo‘lsa, o‘zingiz bilan raqobatchilaringizni taqqoslang.

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

### **3- bosqich - Yakka yoki jamoa shaklidagi ishbilarmonlikni yuritish.**

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

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

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

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

**4- bosqich - Bozor muhitiga ta’sir etish usullari.** Bozor muhiti - sizning raqibingiz. Siz yoki xujum qilasiz, yoki himoyaga o‘tasiz. Bozor muhitiga chiqishdan oldin talabgorlaringizning didlarini yaxshilab o‘rganing va tijoratga katta ahamiyat bering. Bozor muhitining oldin kamroq qismini, keyinroq bo‘lsa, ko‘proq qismini egallashga xarakat qiling.

Egallangan muhitni saqlab qolish uchun va uni kengaytirish uchun, avvalom bor himoyaga o‘tish lozim. Himoyalananadigan tashkilot eng oldin, mahsulotlarning raqobatchilari tomonidan chiqariladigan mahsulotlardan ustunlik tomonlarini himoya qilish kerak. Raqobatchilaringizga sifat jihatdan sizning mahsulotlaringizga

teng bo'lgan mahsulotlarni ishlab chiqishga yo'l qo'ymasligingiz zarur. Bu degani - siz doim oldindan bo'lishingiz, ishlab chiqarishni tashkil etish kerak. Ishlab chiqarish - muvaffaqiyatning yarmidan ko'pidir. Texnika vositalarini tanlash, mehnat va iqtisodiy - tashkiliy ishlar, hisob - kitob ishlarini to'g'ri olib boring.

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

**5- bosqich - Mahsulot bilan bozor muhitiga chiqish.** Ertami, kechmi, bir kuni albatta - bozor muhitiga o'z mahsulotingizni taklif etasiz. Buning uchun siz o'z mahsulotingiz bahosini ham hal qilishingiz lozim. Aytaylik, sizning mahsulotingiz juda ajoyib, hali bunday mahsulotdan xech qaerda yo'q.

Mahsulotingizning bahosi quyidagilarni o'z ichiga olishi shart:

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

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

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

**7- bosqich - Ishlab chiqarish va natija.** Siz ishlab chiqarish vostilariga

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

**Asosiy iboralarva tushunchalar:**

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



### **III. BOB. TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA MULK VA MULKIY MUNOSABATLAR**

#### **3.1-§. Mulk va mulkiy munosabatlar - tadbirkorlik faoliyatining asosidir.**

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

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

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

Kishilarning buyumlarga bo‘lgan munosabati ularni ishlab chikarish,

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

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

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

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

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

Mulk - jamiyatlardagi mavjud moddiy ne'matlarni o'zlashtirishning tarixiy ijtimoiy shaklidir. Mulk iqtisodiy kategoriya sifatida har qanday ijtimoiy iqtisodiy formatsiyada ishlab chiqarish munosabatlarining asosini tashkil etadi va ularning xususiyatlarini belgilab beradi

---

<sup>1\*</sup> (Mulkiy huquq tug'risidagi "O'zbekiston Respublikasida mulkchilik tug'risida"gi qonunga karang. 1990 yil 31-oktyabr №152-XII). Birinchi modda.

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

### 3.2-§. O‘zbekistonda mulk shakllari va korxonalar, ularning turlari va mohiyati.

“O‘zbekiston Respublikasida mulkchilik to‘g‘risida” gi O‘zbekiston Respublikasi qonunining 4 moddasiga ko‘ra quyidagi mulk shakllari ajratiladi:

- Fukarolarning yakka tartibdagi shaxsiy va xususiy mulki.

- Jamoa (shirkat) mulki, u o‘z ichiga oila, mahalla, kooperativ mulkini ijaraga olingan korxona mulkini, aktsiyali, jamoa korxonalari, kontsernlar (konsortsiyalar), jamoa tashkilotlari va diniy tashkilotlar, shuningdek yuridik shaxs bo‘lgan turli xo‘jalik jamiyatlari va shirkatlari, uyushmalar mulki, ma‘muriy xududiy tuzilmalar, kammunal xo‘jaligi mulkidan iborat davlat mulki.

- Aralash mulk.

- Qo‘shma korxonalar, ajnabiy fuqarolar, tashkilotlar, davlatlar, shuningdek ajnabiy yuridik shaxslar mulki shaklida yuzaga keladi.

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

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

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

- **Yakka xo‘jalik** (xususiy va oila xo‘jaligi, shaxsiy xo‘jalik)

- **O‘rtoqlik uyushmasi:**

- **Korparatsiya** (yoki aktsionerlik uyushmalari, jamiyatlari) Boshqacha qilib aytsak:

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

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

---

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

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

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

O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksida ko'rsatilishicha:

**Unitar korxona**<sup>1</sup> – bu o'ziga biriktirib ko'yilgan mol - mulkka nisbatan mulkdor tomonidan mulk xuquqi berilmagan tijoratchi tashkilotdir.

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

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

#### **Komandit shirkat.<sup>1</sup>**

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

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

Ishbilarmonlar, yakka tartibdami, yoki kooperativ shakldami, ijara shakldami va boshqa shaklda ish boshlashlaridan avval boshqa davlatlardagi tajribalarni o'rgansa foydali bo'lar edi.

---

<sup>1</sup>. O'zbekiston Respublikasi Fuqarolik Kodeksining 61-moddasi. 147-bet.

Masalan, Amerika davlati amaliyotida biznes shaklini tanlashda quyidagi savollarga ahamiyat beriladi:

- Korxonani tashkil etishda tadbirkorlikni qaysi tartib qoidalar ko'proq qoniqtiradi?

-Boshlang'ich davrlarda qanday tashkiliy, xuquqiy va boshqa xarajatlar qilinishiga to'g'ri keladi?

■ Bankrotga uchraganda yoki boshqa sabablar bilan firma tugatilganda kreditorlar bilan hisob-kitoblar bo'lsa korxona egasining shaxsiy mulkiga dahli bo'ladimi?

■ Boshqa firma yoki shaxslarga korxonaning butun mulkiga yoki bir qismiga egalik qilish huquqi osonlikcha beriladimi, yo'qmi?

■ Qo'shimcha kapitalni qanday qilib jalb etish mumkin?

■ Firmaning ishiga o'limi yoki og'ir kasal bo'lishi qanday ta'sir etadi?

■ Korxonani boshqarishda biznes egasi qanchalik faol ishtirok etishi mumkin?

■ Biznesning istiqboliga tanlangan tadbirkorlik shakli qanday ta'sir etadi?

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

Amerikaning bu soxasidagi ko'p yillik tajribasi ko'rsatadiki amaliy ahamiyatga ega bo'lgan bu savollar nihoyatda muhimdir. Bizning tadbirkorlar ham bular ustida o'ylab ko'rishi zarurdir. "O'zbekistonda mulchilik to'g'risida"gi qonunni qabul qilinganda (31 oktyabr 1990 yil), va uni amalda qo'llangandan so'ng, ijara korxonalari to'g'risidagi va boshqa qonunlardan so'ng mulk egalari albatta yuqorida keltirilgan savollarga javob topish to'g'risida o'ylab ko'rishiga to'g'ri keladi. **Yakka shaxsiy xo'jalik**-bu shunday korxonaki unda bir kishi (shaxs) yoki bitta oila egalik qiladi, va u biznesdagi barcha tavakkalchiliklarni o'z zimmasiga oladi, daromadning hammasi esa (barcha xarajatlarni chiqarib tashlanganda va soliqlarni to'lab bo'lgandan so'ng) o'zida qoladi. Odatda, bunday korxona egalari bir vaqtning o'zida faol menedjer bo'lib xizmat qiladilar. Yakka xo'jalik (xususiy

xo‘jalik) tadbirkorlikni eng qadimiy shakllaridandir, u bizning respublikamizda ham ko‘p tarqalgan edi. Xozirgi vaqtda unga yaqin keladigan faoliyat turi bir kishining, shaxsiy mehnatiga asoslangan faoliyatdir.

“O‘zbekistondagi mulkchilik to‘g‘risida”gi (1990 yil. 31 oktyabrda),

“Tadbirkorlik va tadbirkorlar faoliyati erkinligining kafolatlari to‘risida”gi 2000 yil 29 maydagi Qonunni qabul qilinishi bilan bu shakldagi tadbirkorlikni rivojlantirish imkoniyatlari yanada kengaydi.

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

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

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

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

- bozor talabiga, sharoitiga moslasha bilish qobiliyati

#### **O‘rtoqlik uyushmasi.. O‘rtoqlik uyushmasi ikki xil bo‘ladi:**

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



a'zolari kapitalni teng miqdorda biznesga qo'yishlari shart emas. Ayrim xollarda partner (sherik) umuman sarmoya qo'shmasa ham bo'ladi.

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

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

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

- firmaning nomi va xar bir partnerning familiyasi;
- biznes turi va faoliyat ko'rsatish joyi;
- har bir partnerni huquqlari, majburiyatlari;
- kelishuv muddati;
- har bir partner investitsiya qilgan mablag'lar miqdori;
- foyda va zararni taqsimlash sxemasini yozish;
- partnerni kompensatsiya olish usuli;
- partnerlardan birini o'rtoqchilik uyuushmasi kapitalidan olish mumkin

bo'lgan mablag'lar me'yori;

- o'rtoqchilikda zarur bo'ladigan moliyaviy ishlar to'g'risidagi ariza;
- yangi partnerlarni tugatish, qabul qilish tartibi;
- o'rtoqlikni tugatish tartibi, xollari,
- rozilikka imzo chekish;

**O'rtoqchilik uyushmasini afzalliklari:**

- moliyaviy kuchning ko'pligi;
- menejmentlikdagi qo'shimcha imkoniyalar;
- ijtimoiy - psixologik sharoitning yaxshiroq bo'lishi;

- tashkil etishning qulayligi, oddiyligi; ixtiyoriy asoslar;
- shaxsiy manfaatdorlik. Xar bir kishi uchun manfaatli, xamma narsa uyushma uchun ham manfatlidir.

**Korparatsiya (atsionerlik jamiyati)-aktsiya obligatsiyalar chiqarish yo‘li bilan ko‘pgina xususiy kapitallarni birlashtirish natijasida kapital yaratadigan korxonalarni tashkil etish shaklidir.** Har bir fuqaro uchun qanday huquqlar berilgan bo‘lsa, korparatsiyalar ham shunday huquqlar berilgan yuridik shaxsdir. Ular o‘z mulkiga egalik qilish huquqi, suda olish, mulkni garovga qo‘yish va uni tugatish, sudga murojat qilish huquqini oladi. Korparatsiya qonun oldida javob beradi, shuning uchun ularni sud hukmiga topshirish mumkin. Ishlab chiqarish va tovarlarni sotish yoki xizmat ko‘rsatish bo‘yicha faoliyatni boshqarib, tartibga solib turish uchun ishlab chiqilgan Ustavni ma‘qullash to‘g‘risida xokimiyat organlariga murojat qilishi mumkin. Korparatsiya tashkil etishni xoxlagan tadbirkorlar tegishli tashkilotga korparatsiyani huquqi va majburiyatlari ko‘rsatilgan Ustav uchun murojat qilishlari mumkin.

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

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

---

\* x) Abizov R.M., Aliev S.T. va boshqalar “Biznes” Toshkent, 1992y. 23 bet.

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

3.1-jadval.

### Tadbirkorlik shakllarining xususiyatlari

| <b>Tadbirkor-lik shakllari.</b>                    | <b>Afzalliklari</b>                                                                                                                                                                                             | <b>Kamchiliklari.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Yakka xo'jalik.</b>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• To'liq mustaqillik, erkinlik va tezkorlik;</li> <li>• Daromad olishdan maksimal manfaatdorlik;</li> <li>• Faoliyatdagi konfiden-tsiallik;</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Katta hajmda kapital jalb etishdagi qiyinchilik</li> <li>• Faoliyat muddatini noaniq-ligi;</li> <li>• Zarar uchun javobgarlik chegarasi yo'qligi;</li> <li>• Barcha boshqaruv vazifa-larini qo'shib olib borish zaruriyati. (menedjerlik).</li> </ul> |
| <b>2. O'rtoqlik uyushmasi.</b>                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Moliyaviy kuch;</li> <li>• Erkinlik va tezkor xarakat;</li> <li>• Jamoa bo'lib boshqarish;</li> </ul>                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Portnerlarni cheksiz javob-garligi;</li> <li>• Partnerlarni doimiy emas-ligi va bir-biriga bog'liq-ligi;</li> </ul>                                                                                                                                   |
| <b>3. Korpa-ratsiya (aksionerlik ja-miyatlari)</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qo'shimcha kapitalni jalb etish imkoniyatla-rini ko'pligi;</li> <li>• Boshqaruvdagi mutaxas- sislik;</li> <li>• Aksionerlar javobgar-ligini cheklanganligi.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jamiyat faoliyati ustidan qattiq nazorat o'rnatish;</li> <li>• Boshqaruvni qiyinligi;</li> <li>• Faoliyatni yakka xokimlikka moyilligi.</li> </ul>                                                                                                    |

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

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

1. Bankrotga uchraganda yoki noloyiq biznesga jalb etilganda. sud hukmi bilan.
2. Aktsiya egalarini ko'pchiligi qabul qilgan qarorga ko'ra.
3. Korporatsiya ustavini xizmat muddati tugaganda.
4. Ustavdagi huquqlar doirasidan chiqib, Ustavni buzish yoki ustavdan tashqari faoliyat turlari bilan shug'ullanish xollarida raxbar xokimiyatlar Ustavni bekor qilganda.

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

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

shakllanishi va rivojlanishi ishlab chiqarish kuchlarini rivojlanishi, ishlab chiqarish qo‘lamini o‘sishi, va shaxsiy kapitalni

cheklanganligi bilan bog‘liq bo‘lib, bunda yirik korxonalarni yaratishni, temir yo‘llarni kanallar qurish va shunga o‘xshash xususiy kapitalni birlashishini talab etadi Iqtisodiy faoliyatning xillari bu iste‘mol va ishlab chiqarishdir. **Odatda ishlab chiqarishning foydali, qimmatga ega bo‘lgan maxsuli, natijalari iste‘mol qilinadi. Bunday ne‘matlar korxonalarning foydali, ratsional xatti-xarakatlari maxsulidir. O‘z navbatida nimalarni iste‘mol qilish zarurligini ishlab chiqarish xal etadi yoki nimani iste‘mol qilish zarur bo‘lsa o‘shanday ne‘matlar ishlab chiqariladi.** Bunday iqtisodiy vazifalarni uy xo‘jaliklari, korxonalar va firmalar darajasida talab va taklif, raqobat kabi qonunlari va resurslarni foydali taqsimlashi asosida bajariladi.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2-jadval

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

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

Kichik va o'rta tadbirkorlik iqtisodiy yangilanishning bosh omili hisoblanadi, uning imkoniyatlari iqtisodiy va ijtimoiy rivojlanishga qo'shgan hissasi bilan o'lchanadi. Respublikamizda kichik va o'rta korxonalari bozor sharoitiga tez moslashib, ishlab chiqarishni kengaytirib bormoqda.

Buni 4-jadvaldan ko'rish mumkin. Jadvaldagi ma'lumotlar shuni ko'rsatib turibdiki, mamlakatimiz iqtisodiyotida kichik va o'rta biznesning salmog'i va mavqei yildan-yilga oshib bormoqda. O'tgan yillarda xususiy sektorning iqtisodiyotdagi salmog'ini yanada oshirishga qaratilgan chora-tadbirlar izchil davom ettirildi.

<sup>1</sup> J. "O'zbekiston iqtisodiyoti axborotn omasi" 4/2003. 40-41 b.

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

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

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

Davlatga qarashli korxona va ob'ektlarning kattagina qismi – 1 ming 260 tasi to'liq xususiy mulkka aylantirildi. Mulk shaklini o'zgartirgan davlat korxonalari orasida “Elektrkimyosanoat”, “Navoiyazot”, “Ammofos”, “O'zbekrezinatex-nika” ishlab chiqarish birlashmalari, Toshkent va Farg'ona issiqlik elektr markazlari, Sirdaryo GRESi, Yuk vagonlarini ta'mirlash zavodi, yo'lovchi tashiydigan vagonlarni ta'mirlash korxonasi, O'zbekiston qiyin eriydigan va o'tga chidamli materiallar kombinati singari strategik ahamiyatga ega bo'lgan yirik korxonalar bor.

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

### 3.3-§. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy asoslari.

Ma'lumki, mamlakatimizda ijtimoiy yo'nalishdagi bozor iqtisodiyotini barpo qilish o'ta murakkab ijtimoiy-iqtisodiy, siyosiy vaziyatda boshlandi. Shuning uchun ham, iqtisodiy islohatlarning birinchi bosqichida, eng avvalo **bozorga xos yangiliklarning huquqiy negizi barpo etildi.**

<sup>2</sup> Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Departamenti (2002 yil hisobotidan olingan).



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

Bular:

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

2. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro'yxatdan o'tkazish tartibotlari tizimi tubdan takomillashtirish to'g'risida"gi 20 avgust 2002 yil qarori.

3. O'zbekiston Respublikasi "Xo'jalik yurituvchi sub'ektlar faoliyatining shartnomaviy xuquqiy bazasi to'g'risida" gi 1998 yil 29 avgust Qonuni;

4. “Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to‘g‘risida” gi O‘zbekiston Respublikasining (2000 yil 25 may) Qonuni.

5. Tijorat banklari tomonidan “O‘z faoliyatini yuridik shaxs bo‘lmagan xolda amalga oshiruvchi yakka tadbirkorlarni va dexqon xo‘jaliklarini milliy va xorijiy valyutada mikrokreditlash tartibi”( 29 fevral 2000 yil 902 t.r.)

6. “Kichik korxonalar, dehqon va fermer xo‘jaliklarini mablag‘ bilan ta‘minlash, ularga bojxona imtiyozlar berish, bank xizmatlari va boshqa xizmatlar ko‘rsatish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida” O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi 10 sentyabr 2001 yilda Qaror qabul qildi. Bundan maqsad kichik va o‘rta biznes dehqon va fermer xo‘jaliklari tashkil etishni rag‘batlantirishni kuchaytirish hamda bundan buyon jadal rivojlantirish, ularning moliyaviy, moddiy-texnika va xom ashyo resurslari olishini kengaytirishdir.

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

Bu xil konunlarning ko‘plari sanoat korxonalari, ishlab chiqarish faoliyati bilan shug‘ullanadigan firmalar va xo‘jaliklarga tegishlidir.

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

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

Bu davrdagi qonun chiqarish jarayoni konstitutsiyaviy jihatdan asoslangan ikki

muhim printsip: turli shakldagi (shu jumladan xususiy) mulk erkinligi va tengligi printsipli hamda iqtisodiy faoliyat erkinligi printsipli asosida rivojlandi.

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

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

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

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

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

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

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

*Asosiy iboralar va tushunchalar:*

1. **Mulk** - ishlab chiqarish vositalari va ular yordamida olingan mahsulotga kishilarning xuquqiy munosabatlari bilan belgilangan iqtisodiy munosabatlarning majmua'sidir.

2. **Mulkiy munosabatlar** - bu ishlab chiqarish vositalari va ularning yordamida mehnat maxsulini o'zlashtirish borasida kishilarning bir-biriga bo'lgan munosabatlaridir.

3. **Qo'shma korxonalar** - bu MDX xududida o'z mamlakatimiz va xorijiy firmalar ishtirokida yaratiladigan korxonalar.

4. **Sanatsiya** - bu korxonalarni bankrotga yoki raqobat bardosh bo'lishini oshirish maqsadida moliyaviy ahvolini yaxshilash bo'yicha tadbir-choralar tizimidir.

5. **Erkin tadbirkorlik** - fuqarolar, tashkilotlar, korxonalar tomonidan davlat qonunlarini doirasida har qanday faoliyatni amalga oshirish demakdir.

6. **Tant'ema** - xissadorlik jamiyatlari, sug'urta kompaniyalarning direktorlari,

xizmatchilariga foydadan pratsent hisobidagi qo‘shimcha mukofotdir.

7. **O‘rtoqlik uyushmasi** - bir nechta fuqarolar va (yoki) yuridik shaxslarni o‘zaro tuzilgan bitim asosida birgalikda xo‘jalik faoliyati yuritish uchun birlashishidir.

8. **Korxona** - jamoa mulkidan foydalanish asosida mahsulot ishlab chiqaradigan yoki xizmat ishlarini bajaradigan, yuridik shaxs xuquqiga ega bo‘lgan mustaqil xo‘jalik sub’ektidir.

9. **Transnatsional korporatsiyalar** - bu butun dunyo kapitalistik bozor miqyosida ishlab chiqarish, mahsulotlarni iste’molchiga etkazish, savdo, moliyaviy faoliyatlarni amalga oshiruvchi va hamdo‘stlik jarayonidagi ishlab chiqarishda, qo‘shimcha qiymatni realizatsiya qilish va o‘zlashtirish, kapitalistik dunyoni yuqori darajada monopol foyda olish niyatida iqtisodiy jihatdan bo‘lib olish va qayta qurishda ishtirok etuvchi xalqaro monopoliyadir<sup>x</sup>.

## **IV. BOB. KICHIK VA XUSUSIY KORXONALARNI YARATISH VA SHAKLLANTIRISHNING ASOSLARI VA JARAYONLARI.**

### **4.1-§. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yaratishning huquqiy asoslari**

Respublikamiz mustaqillikka erishganidan keyin milliy iqtisodiyotni mustahkamlash uni har tamonlama rivojlantirish yo'lida dadil odimladi. Respublikasi Prezidenti mamlakatimiz obru-e'tiborini xalqaro miq'osda ko'tarish, chet el investitsiyasiga keng yo'l ochish, xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash borasida katta ishlarni amalga oshirmoqdalar. Bozor munosabatlariga o'tish jarayonida ko'pgina muammolarni birinchi marta hal etishga to'g'ri kelmoqda. Keyingi yillarda qabul qilingan qaror va farmonlar bunga yaqqol misol bo'la oladi. **Kichik biznes faoliyatini yaratish va rivojlantirish quyidagi asosiy normativ hujjatlarni bilan tartibga solinadi:** O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1992 yil 21 yanvardagi "Iqtisodiy islohotlarni yanada chukurlashtirish, rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"; 1994 yil 15 martdagi "O'zbekiston Respublikasida mulkni davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish jarayonini yanada rivojlantirishning ustivor yunalishlari to'g'risida", "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rag'batlantirish to'g'risida" gi O'zbekiston Respublikasining 1995 yil 21 dekabr qonuni; 1995 yil 5 yanvardagi "Xususiy tadbirkorlikda tashabbus ko'rsatish va uni rag'batlantirish to'g'risida"gi Farmon; "Kichik va o'rtacha tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirishning qo'shimcha choralari to'g'risida"gi 31 yanvar 1997 y. Farmoni;

"Xususiy tadbirkorlikda tashabbus ko'rsatishning ba'zi chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmoni (№55); "Xususiy tadbirkorlik kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish choralari to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998 yil 9 apreldagi VII- 1978 t.r-li Farmoni; 2001 yil 22 avgustdagi "Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini taokmillashtirish to'g'risida"gi 347 t. r. Qarori va boshqa qonuniy

hujjatlar.

Tadbirkorlikka, shu jumladan kichik va xususiy tadbirkorlikka bag'ishlangan normativ-huquqiy hujjatlar O'zbekistonda etarli miqdorda qabul qilingan.

“Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida”gi O'zbekiston Respublikasi Qonuni qabul qilindi (25 may 2000 yil). Lekin xususiy biznesni amalga oshirish jarayonida qonunchilikda yangi muammolar paydo bo'la boshladi.

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

Tadbirkorlikni rivojlantirish fondi yaratilgan. Bulardan avval shuning uchun biz bozor tizimini, baho va rakobat omilini, rakobatni bozor mexanizmi tizimini yaxshi bilishimiz zarur\*. \*Kichik va xususiy korxonalarni yaratishning va ro'yxatdan o'tkazishning **umumiy shartlari va printsiplari** korxona to'g'risidagi, aksioner jamiyatlari to'g'risidagi, kichik va xususiy korxonalarni ragbatlantirish to'g'risidagi, tadbirkorlik to'g'risidagi, “Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini taokmillashtirish to'g'risida”gi 2001 yil 22 avgustdagi 347 t.r. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi Qarori va boshqa Qonuniy hujjatlar asosida tartibga solinadi.

#### **4.2-§. Kichik biznesning mohiyati va afzalliklari**

Korxonalar yirikligi bo'yicha: Yirik, o'rtacha, mayda korxonalarga ajratiladi.

Ularni yirikligini aniqlashda quyidagi ko'rsatkichlar ishlatiladi.

- A) Asosiy ishlab chiqarish fondlari qiymati;
- B) Ishchi va xizmatchilarning soni;
- V) Yillik mahsulot hajmi.

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

---

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

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

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

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

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

1. Miqdoriy ko'rsatkichlar-xodimlar soni sotiladigan mahsulot hajmi asosiy kapitalning balans qiymati;
2. Sifat ko'rsatkichlar – nisbatan kamroq ishlab chiqariladigan mahsulot miqdori, cheklangan miqdordagi resurslar va ishlab chiqarish quvvati, kamroq rivojlangan boshqaruv tizimi va x.k.lar
3. Aralash ko'rsatkichlar-bular birinchi va ikkinchi guruh ko'rsatkichlaridir transport sohasida yiliga-3, 5 dan 20 mln doll; gacha qurilishda 9-son 21 ulgurji savdoda 15-dan 35-gacha, chakana savdoda 3,5 dan 13,5 mln. doll. gacha xizmat ko'rsatish sohasida-2,5 dan 14,5 mln. dollargacha mahsulotdan tushum olgan korxonalar kiritiladi.

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

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



### **- Yakka tartibdagi tadbirkorlar;**

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

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

quyidagi tarmoqlarning o'rtacha yillik xodimlari soni:

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

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

fan, ilmiy xizmat ko'rsatish, transport, aloqa xizmat ko'rsatish sohasi (sug'urta kompaniyalaridan tashqari), savdo va umumiy ovqatlanish hamda boshqa ishlab chiqarishga aloqador bo'lmagan sohalar – 25 kishidan oshmagan kichik korxonalar." mikrofirmalar va kichik korxonalarning o'rtacha yillik xodimlari sonini aniqlashda sho'ba korxonalar, filiallar va vakolatxonalarda ishlovchi xodimlar soni ham hisobga olinadi.

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

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

Korxona yirikligini ajratishning bunday mezonlari ularni soliqqa tortishdagi

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

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

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

Turli xil malakatlardakorxonalar yirikligini aniqlashning o‘ziga xos mezonlari ishlatiladi.

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

4.10-jadval

#### **Korxona yirikligini aniqlash mezonlari**

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

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

**AQShda** kichik biznes korxonalariga 500 tagacha xodimlari bo‘lgan

korxonalar kiritiladi. Ular tarmoqda etakchi o'rinda emaslar. Kichik korxonalar yirikligini ajratishda korxonalarni tarmoqqa mansubligi bo'yicha, yillik mahsulothxajmi, daromadi asos qilib olinadi.

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

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

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

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

Bunday korxonalarning har biri bozorda yuqori o'rin olmaydi. Bu erda barcha xo'jalik-boshqaruv ishlarini korxona egasining o'zi olib boradi. Qisqa davrga ayrim mutaxasislarni yollab o'z faoliyati mulk egasi o'z kuchiga va mablag'lariga tayanadi, albatta davlat tomonidan ham qo'llab-quvvatlab turishiga ham ishonadi.

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

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

**Kichik firma** - bu shunday korxonaki u boshqa korxonalarga bog'liq bo'lmagan holda amal qiladi. Shu bilan birga u o'z biznesi sohasida ko'zga ko'rinmaydi. Ko'pgina kichik firmalar bir kishiga yoki oilaga tegishli bo'ladi va

shuningdek o'rtoqlik uyushmasi shaklida ham yaratiladi. Ko'pgina xollarda kichik biznesmenlar ham menedjer, ham moliyachi va mulk egasi bo'lib hisoblanadi. Demak, firmani boshqaruv ishlariga shularni o'zi bilan cheklanadi. Ma'muriyat va xizmatchilar odatda korxona qayerda bo'lsa o'sha erda yashaydilar. Lekin firma uchun bozor shu firma joylashgan xududda (joyda) va shuningdek undan tashqarida ham bo'lishi mumkin.

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

- Ish xaqi xarajatlari, dastgohlar uchun investitsiya xarajatlari nisbatan kam bo'ladi;

- Tezroq moddiy qoniqishiga ishonch bo'ladi;

Bir vaqtda biznesdan mehnat haqi va dividendlar olish mumkin:

- Uzoq muddat foyda ko'rish;

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

- Bir qancha kasblarni birga qo'shib olib borish mumkin (moliyachi, menedjer va boshkalar)

- Tadbirkorlik hissiyotini uzoq vaqtgacha saqlab qolish

Yirik korporatsiyalarga qaraganda kichik firmalar ayniqsa istiqbolli tarmoqlarda ko'proq innavatsion jarayonlar, tadbirkorlik ruxi ko'proq ko'rinadi. Shuning uchun kichik biznes zamonaviy tarmoqlar bo'lgan elektronika, kompyutrlash va boshqalarda ko'proq o'rin egalagan.

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

1. O'z tajribangiz va iqtisodiy quvvatingiz;

2. Mijozlar talabi-hozir va kelajakda. Siz sotmoqchi bo'lgan narsalarga mijozlarda talab bo'ladimi, yo'qmi. Ular boshqa iqtisodiy sharoitlarda Siz sotadigan maxsulotni harid qilishni uzoq vaqt davom ettiradilarmi yoki xizmatlardan

foydalana oladimi;

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

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

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

#### **Kichik korxonalar kimlar tomonidan yaratiladi?**

- fuqarolar, oila a'zolari va boshqa shaxslar tomonidan yaratiladi;
- davlat, ijara, jamoa, qo'shma korxonalar xissadorlik jamiyatlari, xo'jalik assotsiatsiyalari va boshqalar tomonidan;
- ijtimoiy tashkilotlar;
- yuqorida aytilgan tashkilotlar bilan hamkorlikda yaratiladi;
- faoliyat ko'rsatib turuvchi korxonalar tarkibidan mulk egasi rozi bo'lgan xolda, jamoa a'zolarining tashabbusi natijasida yaratiladi.

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

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

buyicha bitimlar tuzishi mumkin.

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

Shunday qilib, kichik korxonalarning boshqa korxonalardan farqi ularning ana shu afzalliklaridadir. Kichik korxonalar muttasil faoliyat ko‘rsatishlari uchun uyushma, assotsiatsiyalarga birlashishlari, turli xil kooperativlar tartibiga kirishlari mumkin, ya‘ni xaqlari bor, majbur emaslar deb ko‘rsatilgan “Tadbirkorlik faoliyatini erkinligining kafolatlari to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonunida Bu to‘g‘rida batafsil boshqa manbalarga murojaat qilish mumkin. Kichik korxonalar asosida tashkil etilgan korxonalar ularni moddiy- texnika resurslari bilan ta‘minlab turishlari zarur.

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

#### **4.2-§. Kichik va xususiy korxonalarni ro‘yxatdan o‘tkazish va hisobga qo‘yish tizimi va uni takomillashtirilishi**

Hozirgi vaqtda kichik va xususiy korxonalarni ro‘yxatdan o‘tkazish va hisobga qo‘yish tizimi va takomillashtirilishi 22 avgust 2001 yilda qabul qilingan O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining “Tadbirkorlik sub’ektlarini Davlat ro‘yxatidan o‘tkazish va hisobga qo‘yish tizimini takomillashtirish to‘g‘risida”gi 347-son Qaroriga asosan amalga oshiriladi\*. O‘zbekistonda kichik va o‘rta biznesni jadal rivojlantirish uchun qo‘llay iqtisodiy va huquqiy shart-sharoitlarni yaratish, tadbirkorlik sub’ektlarini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish

jarayonini engillashtirish, soddalashtirish maqsadida Qo'llanma qabul qilinib u 1 oktyabr 2001 yildan amal qila boshladi. Toshkentda, Qoraqalpog'iston Respublikasida va uning viloyatlarida ro'yxatdan o'tkazuvchi tashkilotlar bo'lib Adliya Vazirligi va Qoraqalpog'iston Respublikasi viloyatlarining Adliya boshqarmalari, tuman va shahar hokimiyatlari aniqlandi.

Ro'yxatga olingan tadbirkorlik sub'ektini soliq va statistika tashkilotlarida, yo'l fondida, tuman (shahar) mehnat bo'limida, aholini ish bilan band etish va ijtimoiy ximoyalash yoki ijtimoiy ta'minot bo'limida uchyotga olish ishlarini barchasini faqat ro'yxatga oluvchi tashkilotning o'zi bajaradi. Bunda u ro'yxatdan o'tganligi to'g'risida guvohnoma beradi. Lekin tadbirkorlilarni ro'yxatdan o'tkazish tartibi birmuncha o'zgardi. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining

“Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro'yxatdan o'tkazish tartibotlari tizimi tubdan takomillashtirish to'g'risida”gi 20 avgust 2003 yil Farmoniga (“Xalq so'zi” 21.08.03.) ko'ra **korxonalarni davlat ro'yxatidan o'tkazish muddati** ular joylashgan manzildagi shahar, tuman hokimiyati xuzurida tashkil etilga Inspektsiyaga hujjatlar topshirilgandan so'ng 7 ish kunidan 1 oygacha belgilanadi.

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

- tadbirkorlik sub'ektlarini yuridik shaxs sifatida ruyxatdan o'tkazish uchun ro'yxatdan o'tkazuvchi organga ariz;
- ta'sis xujjatlarining notarial tasdiqlangan ikki asl nusxasi;
- tadbirkorlik sub'ektining pochta manzilini tasdiqlovchi xujjat;
- davlat bojining yoki ruyxatdan o'tkazish yig'imining belgilangan miqdori to'langanligi to'g'risidagi bank to'lov xujjati;

belgilangan tartibda shaxarlar (tumanlar) xokimliklarining vakolatli organlari tomondan berilgan firma nomi to'g'risidagi guvohnoma; muxr va shtamp eskizlari uch nusxada ilova qilinadi.

---

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

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

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

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

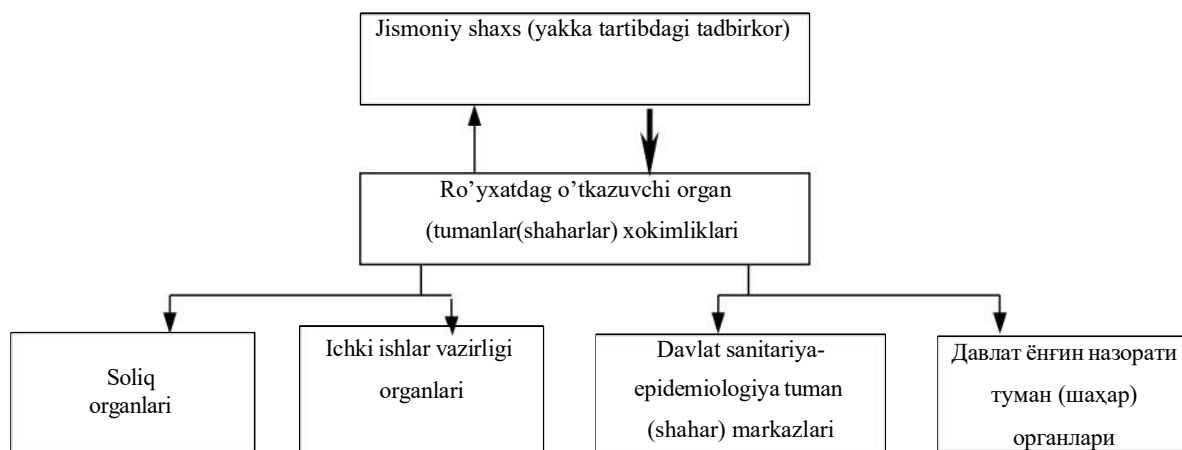
### **Tadbirkorlik sub'ektlarini (yuridik shaxs tashkil etgan xolda) davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga quyish sxemasi**



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

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





#### 4.3-§. Tadbirkorlik sub'ektlarini yaratish va tugatishdagi muammolar

Respublikamizda 1992 yildan boshlab, ayniqsa 1995 yildan keyin tadbirkorlik sub'ektlarini yaratish kichik va xususiy korxonalarni yaratishning umumiy shartlari va printsiplari korxona to'g'risidagi, aksioner jamiyatlari, tadbirkorlik to'g'risidagi, kichik va xususiy korxonalarni rag'batlantirish, tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risidagi (28 may 2000 y.) va "Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini takomillashtirish to'g'risida" 2001

y. 22 avgust 347 t.r. O'zbekiston Respublikasi Qarori va boshqa qonuniy hujjatlar asosida tartibga solinadi.

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

- Tadbirkorlik sub'ektlarini yaratishdagi, ya'ni hujjatlarni tayyorlash, ularni ro'yxatdan o'tkazishdagi turli-tuman byurokratik to'siqlar, nayranglar natijasida sarf-harajatlar, vaqt va imkoniyatlarni bekor ketishi va pirovard natijada tadbirkorni bunday ishini boshlashdan sovib, bezor bo'lib ketishi, ishtiyoqni yo'qolishi;
- Ro'yxatdan o'tib, keyinchalik tugatilib faoliyatini to'xtatgan korxonalarining mavjudligi. Ular 2000 yilning 1-yanva holatiga 19,5 % ni tashkil etgan yoki 34752 ta korxona bo'lgan. 1996 yili esa yaratilgan 7400 korxonadan 20 %, 1998 yili – 3700 tadan 70 % shunday korxonalar bo'lgan. Faqat Toshkent shahrida 2000 yilning 1 yanvariga 26 mingta kichik va o'rta biznes korxonalarining 6 mingtasini faoliyati

yo‘qligi topilgan, shulardan 4300 tasi yoki 71 % tugatilishi arafasida turgan, 1850 tasi topilmagan. Buning sabablari juda ko‘p va xilma-xil.

- O‘zbekistonda tadbirkorlikni rivojlani holatiga ayrim iqtisodchi olimlarimiz har doim ham to‘g‘ri baho berib, muammolarni o‘rtaga qo‘yib, ochiq-oydin hal qilmasligi.

- Vazirlar mahkamasining 1998 yil 27 maydagi “Kichik va o‘rtacha tadbirkorlikni rivojlantirishni rag‘batlantirish mehanizmini takomillashtirish to‘g‘risida” gi Farmoni vazirliklar, boshqarmalar, mahalliy hokimiyat organlari tomonidan tadbirkorlar manfaatiga, davlat qonunlariga zid bo‘lgan, undan yuqori qo‘yilgan, tadbirkorlik sub’ektlarini tashkil etishida qiyinchiliklarni tug‘diradigan, ko‘pincha keraksiz hujjatlar talab qiladigan qo‘llanmalar, me‘yoriy aktlarni qabul qilinishini man qiladi. Lekin bunday holatlar etarli. Masalan, 2000 yilda prokuratura organlari noqonuniy huquqiy me‘yoriy hujjatlarning 137-tasiga protest bergan.

- Tadbirkorlik sub’ektlarining turlari, miqdori haqidagi axborotlarni nomutanosibligi iqtisodiyotni to‘g‘ri baholash imkoniyatini yo‘qotadi...

- Tadbirkorlik sub’ektlarini turlari bo‘yicha ma’lumotlarni taqqoslashni mushkulligi.

- Soliq tashkilotlari tadbirkorlarni tadbirkorlar uyushmasiga majburlab kirgizishi aks holda moliyaviy hisobotni qabul qilmaslik to‘g‘risidagi talabni qo‘yilishi.

- Tadbirkorlarning manfaatlarini soliq inspeksiyasi vakillari, sanitar va boshqa xizmatchilarning qonunga zid xarakatlaridan himoyalashning samarali mexanizmini etishmasligi.

- Kichik biznes sub’ektlarini ro‘yxatdan tushirish va tugatish to‘g‘risida amal qilayotgan tartibni murakkabligi: agar hujjatlar to‘liq bo‘lsa yangi tartib bo‘yicha (1 oktyabr 2001 yildan) korxonani ro‘yxatdan o‘tkazish 8-12 kunda bo‘lsa, uni tugatish esa 6-7 oy talab qiladi.

- Respublikamizda hozir xususiy korxonalarni yaratishdan ko‘ra ularni tugatilishi ko‘proqdir va mushkuldir.

Hozirgi kunda kichik va o'rta biznesning ichki mahsulot hajmidagi ulushi 24,5% ni tashkil etgan. (2002 yil) Taraqqiy etgan mamlakatlarda esa bu ko'rsatgich 50-60

% ni tashkil etadi. Mehnat bilan band bo'lgan aholining 65-70 % xuddi shu sohada hizmat ko'rsatadi.\*

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

Shuning uchun ko'pgina tadbirkorlar bunday ishlar bilan shug'ullanishdan qochmoqdalar yoki ish boshlab qo'yib uni oxirgacha yetkazmay javobgarlik yuklarini davlatga tashlab ketmoqdalar. Masalan 1.01.2000 yilning o'zida faqat Toshkent shahar bo'yicha tugatish jarayonida turgan ishlar 4666 ta bo'lib, ulardan 54,7 % yoki 2552 tasida tasischilar bo'lmagan;

**Tugatilishi holida turgan ja'mi ishlardan tugatilganlari 25,6 % yoki 1194 ta bo'lgan<sup>□</sup>.**

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

---

\* L.Lutsenko “Puti resheniya”, problemi Likvidatsii”, predpriyatiy Maliy i sredniy biznesa.

## ADABIYOTLAR

### Qonunlar va farmonlar

1. O'zbekiston respublikasining konstitutsiyasi. (O'n ikkinchi chaqiriq O'zbekiston Respublikasining Oliy Kengashi II-sessiyasida 1992 yil 8 dekabrda qabul qilingan), Toshkent, "O'zbekiston", 1992 yil.
2. O'zbekiston respublikasi. qonunlar va farmonlar. 1-kitob, Toshkent, "O'zbekiston", 1992 yil.
3. O'zbekiston respublikasi. qonunlar va farmonlar. 2-kitob. Toshkent, "O'zbekiston", 1994 yil. 3-kitob Toshkent, "O'zbekiston", 1995 yil.
4. O'zbekiston Respublikasining "O'zbekiston Respublikasida mulkchilik to'g'risida"gi Qonuni, 1990 yil 30 oktyabrda qabul qilingan.
5. O'zbekiston Respublikasining "Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida"gi Qonuni, Toshkent, "Xalq so'zi" gazetasi, 2000 yil 25 may.
6. O'zbekiston Respublikasining "Nodavlat notijorat tashkilotlari to'g'risida"gi Qonuni, 1999 yil 14 aprel.
7. "O'zbekistonda tadbirkorlik to'g'risida"gi Qonuni, 1991 yil 15 fevral.
8. O'zbekiston Respublikasining "Lizing to'g'risida"gi Qonuni, 1999 y. 14 aprel.
9. O'zbekiston Respublikasining "Bankrotlik to'g'risida"gi (yangi tahriri) Qonuni, 2003 yil 24 aprel.
10. O'zbekiston Respublikasining "Qishloq xo'jaligi kooperativi to'g'risida"gi Qonuni, 1998 yil. 30 aprel.
11. O'zbekiston Respublikasining "Fermar xo'jaligi to'g'risida"gi Qonuni, 1998 yil 30 aprel (Qonun 1998 y. 1 iyuldan amalga kiritilgan).
12. O'zbekiston Respublikasining "Dehqon xo'jaligi to'g'risida"gi Qonuni, 1998 yil. 30 aprel (Qonun 1998 y. 1 iyuldan amalga kiritilgan).
13. O'zbekiston Respublikasining "Xo'jalikni yurituvchi sub'ektlar faoliyatining shartnomaviy-huquqiy bazasi to'g'risida"gi Qonuni. 1998 yil. 29

avgust (Qonun 1998 y. 1 noyabrda kuchga kirgan).

14 O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy tadbirkorlikda tashabbus ko'rsatish va rag'batlantirish to'g'risida"gi Farmoni, 1995 yil 5 yanvar.

15 O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy tadbirkorlik, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi. Farmoni, 1998 yil fevral.

16 O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 1998 yil 9 apreldagi "Xususiy tadbirkorlik, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni yanada rag'batlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi. Farmoniga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish haqidagi Farmoni, 2003 yil 30 avgust.

17 O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "O'zbekiston iqtisodiyotida xususiy sektorning ulushi va ahamiyatini tubdan oshirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmoni 2003 yil yanvar.

18 O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Tadbirkorlik sub'ektlarini davlat ro'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish tizimini takomillashtirish to'g'risida"gi Qarori, 2001 yil 22 avgust.

19 O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish uchun ro'yxatdan o'tkazish tartibotlari tizimini, tubdan takomillashtirish to'g'risida"gi Qarori, "Xalq so'zi".

20 O'zbekiston Respublikasi fuqarolik Kodeksi. Toshkent, "Adolat", 1996 yil.

21 Kontraktatsiya shartnomalari, talabnoma va da'vo arizalari. "Adolat" nashriyoti, 1998 yil.

22. "Davlat tasarrufidan chiqarish va xususiylashtirish to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Qonuni. - T.: 1991.

23 O'zbekiston Respublikasining "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rag'batlantirish to'g'risida"gi Qonuni. 1995 yil 21 dekabr.

#### **Asosiy adabiyotlar:**

1. S.S.Şulomov "Tadbirkorlik va kichik biznes" - T.: Sharq, 2002.

2. E.Egamberdiev. "Kichik biznes va tadbirkorlik". O'quv qo'llanma – T.:

TMI, 2002.

3. E.Egamberdiev. “Kichik biznes va tadbirkorlik”. Ma’ruza matni. – T.: TMI, 2000.

4. Hasanov B., Vahobov A. i dr. “Maliy biznes i predprinimatelstvo: problemi i resheniya”. T.: TMI, 2002.

5. A.B.Busigin. Predprinematelstvo. M.: 1997.

6. Kurs predprinimatelstva. V. Ya. Gorfinkel taxriri ostida. 1997. Darslik.

7. L.P. Dashkov va boshqalar. Predprinimatelstvo i biznes. Darslik. M.,1995.

8. A. Xosking. Kurs predprinimatelstva. M., 1993. S. S. Gulomov, D. K. Axmedov, X.

I. Boev. Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari. T., 1996.

9. Osnovi predprinimatelskoy deyatelnosti. Ekonomicheskaya teoriya, marketing, finansi, menejment. Pod red. Prof: V. M. Vlasova. Moskva., 1995.

10. M.Abdusolomov, F.Otaxonov. Kontraktotsiya shartnomalari, talabnoma va da’vo arizalari. - T., Adolat nashriyoti., 1998.

11. B. A. Rayzberg. Osnovi biznesa. - M., 1998.

12. X. R. Sobirov, A. A. Fattaxov, O. K. Iminov. Nalogooblojenie predpriyatiy malogo i srednego biznesa Respubliki Uzbekistan. NUKPF, Biznes-inkubator- texnomarket. T., 2000. Yu.V. V. Taminov. Kultura predprinimatelstva. S-P., 2000. 3.4.

13. Yo.Abdullaev. “Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari”. 100 savolga - 100 javob – T.: Mehnat, 2002.

14. A.I.Muravyov, A.M.Ignatev, A.B.Krutik “Maliy biznes”. – Sankt-Peterburg, 1999.

15. A.Vahobov. “Iqtisodiy yangilanish yo‘lidan”. – j. O‘zbekiston iqtisodiyot axborotnomasi. Ekonomicheskij vestnik Uzbekistana № 9, 2002.

## MUNDARIJA

|                                                                                                                        |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| SO‘Z BOSHI .....                                                                                                       | 3         |
| <b>I BOB. KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIKNING PREDMETI VA VAZIFALARI.....</b>                                            | <b>4</b>  |
| 1.1-§. Kichik va o‘rta biznesning mohiyati, uni o‘rganishning ob‘ektiv zaruriyati va ahamiyati .....                   | 4         |
| 1.2-§. Kichik va o‘rta biznesni o‘rganish usullari. ....                                                               | 7         |
| <b>II-BOB. BIZNES VA TADBIRKORLIKNI AMALGA OSHIRISH BOSQICHLARI. ....</b>                                              | <b>9</b>  |
| 2.1-§. Biznes va tadbirkorlik sub‘ektlari va xususiyatlari.....                                                        | 9         |
| 2.2-§. Tadbirkorlikni amalga oshirish shart-sharoitlari va bosqichlari .....                                           | 25        |
| <b>III. BOB. TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA MULK VA MULKIY MUNOSABATLAR .....</b>                                            | <b>32</b> |
| 3.1-§. Mulk va mulkiy munosabatlar - tadbirkorlik faoliyatining asosidir. ....                                         | 32        |
| 3.2-§. O‘zbekistonda mulk shakllari va korxonalar, ularning turlari va mohiyati. .                                     | 36        |
| 3.3-§. Tadbirkorlik faoliyatining huquqiy asoslari. ....                                                               | 47        |
| <b>IV. BOB □ KICHIK VA XUSUSIY KORXONALARNI YARATISH VA SHAKLLANTIRISHNING ASOSLARI VA JARAYONLARI □ .....</b>         | <b>53</b> |
| 4.1-§. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yaratishning huquqiy asoslari.....                                      | 53        |
| 4.2-§. Kichik biznesning mohiyati va afzalliklari.....                                                                 | 54        |
| 4.2-§. Kichik va xususiy korxonalarni ro‘yxatdan o‘tkazish va hisobga qo‘yish tizimi va uni takomillashtirilishi ..... | 61        |
| 4.3-§. Tadbirkorlik sub‘ektlarini yaratish va tugatishdagi muammolar .....                                             | 64        |
| <b>ADABIYOTLAR.....</b>                                                                                                | <b>67</b> |

# KICHIK BIZNES SOHASINING RIVOJLANISH BOSQICHLARI

Monografiya

**Arzikulov Otabek Ali o'g'li**

*Muharrir: D.Kamolov*

*Musahhih: M.Ismailova*

*Kompyuterda sahifalovchi: M.Kamolova*

“D-PRESS SERVICES” nashriyoti

Jizzax-2026

Chop etishga ruxsat etildi: 2026-yil 1-iyul. Bichimi: 60x84 1/16.

“Times New Roman” garnitura. Ofset bosma.

Shartli bosma tabog'i 4,37. Adadi:15. Buyurtma № 57/26.

Nashriyot litsenziyasi № 749316, 01/05/2025, “D-PRESS SERVICES” MCHJ  
bosmaxonasi, 131100. Jizzax viloyati, Sharof Rashidov tumani, Qo'shbarmoq  
QFY, Istiqlol MFY, Dashtobod ko'chasi 42-uy. Telefon: +99877-022-17-18

Nashrlarga kitobning ISBN xalqaro standart tartib raqamini berish  
ma'lumotnomasi:



Pin kod: 4854





D-PRESS  
SERVICES