

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIIY VA O'RTA MAXSUS TA'LIM VAZIRLIGI
SAMARQAND DAVLAT UNIVERSITETI
«IJTIMOIY-IQTISODIYOT» FAKULTETI**

**Bitiruv malakaviy ishi
himoyaga tavsiya etiladi
«Iqtisodiy nazariya» kafedrası
mudiri, i.f.n., dots. D.Nasimov**

" ____ " _____ 2018 y.

BITIRUV MALAKAVIY ISHI

Mavzu: Kichik biznesning rivojlanish imkoniyatlariga tizimli yondashuv

Bajardi: «kasb ta'limi (iqtisodiyot)»
ta'lim yo'nalishi Raxmonov Doston

Ilmiy rahbar: «Iqtisodiy nazariya» kafedrası
dosenti. Sh.O. Kuvondikov

S a m a r q a n d - 2018

MUNDARIJA

Kirish	3
1-Bob. KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIK TUSHUNCHASI, MOXIYATI VA UNI RIVOJLANTIRISH UCHUN SHART- SHAROITLAR	
1.1. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati	6
1.2. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining turlari, shakllari va ularni tashkil etish hamda boshqarish usullari.....	10
1.3. Kichik biznesni qo'llab quvvatlashda tizimli-sinergetik yondashuv.....	22
2-Bob KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISH HOLATI VA SAMARADORLIGINI BAHOLASH	
2.1. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanish holati.....	28
2.2. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning axoli farovonligini oshirishdagi roli	36
2.3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati samaradorligini ifodalovchi kursatkichlar.....	40
3-Bob. KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNING RIVOJLANISHIGA TIZIMLI YONDASHUV	
3.1. Kichik biznes barqarorligini va sinergetik samarasini ifodalovchi ko'rsatkichlar.....	51
3.2. Kichik biznesni qo'llab-quvvatlash tizimiga sinergetik yondashuv va ularni baholash yo'llari	61
3.3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish konsepsiyasi	75
XULOSA VA TAKLIFLAR	80
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI	83

KIRISH

Mavzuning dolzarbligi. Mamlakatda amalga oshirilayotgan ijtimoiy-iqtisodiy islohotlarning hozirgi bosqichida xizmat kursatish, servis, kasanachilik va kichik biznes va xususiy tadbirkorlik soxalarini rivojlantirishga ustuvor yunalish sifatida karalmokda. Xususan ushbu soxada kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishi, eng muhim ijtimoiy-iqtisodiy masalalarni ya'ni, aholi farovonligini ta'minlash va ish bilan bandlik masalalarini hal qilish imkoniyatini yaratadi. Shu bois, ushbu sohani taraqqiy ettirish respublika hukumatining doimo diqqat e'tiborida bo'lib kelmoqda.

Shu maqsadda, keyingi yillarda respublikamiz tomonidan qabul qilingan bir qator qonunlar va me'yoriy hujjatlarda, jumladan 2017-2021-yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha **Harakatlar strategiyasida** kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga katta e'tibor qaratilgan.

Iqtisodiyotni erkinlashtirish bosqichida ushbu dolzarb vazifani hal qilish borasida salmoqli, ijobiy natijalarga erishildi. Ammo, hozirda ham tadbirkorlikni rivojlantirishning huquqiy va iqtisodiy shart-sharoitlarini takomillashtirish, uni pul mablag'lari bilan ta'minlash muammolari o'z yechimini kutmoqda.

Tadqiqotning dolzarbligi respublikada kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish masalasi yetarlicha ilmiy tadqiq etilmaganligi va bu borada bir qator muammolar mavjud ekanligi bilan belgilanadi.

Muammoning o'rganilganlik darajasi. Tadbirkorlik muammosi uzoq yillardan buyon iqtisodiy nazariya fanining predmeti bo'lib kelgan. Iqtisodchi olimlardan Smid A., Sey J.B., Keyns Dj.M., Shumpeter Y.asarlarida ham o'z ifodasini topgan¹.

¹ Қаранг: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соц.экгиз, 1962, -С.332.; Кейнс Дж. Общая теория занятости процента и денег. –М.: Прогресс. 1948, -С. 238-240; Шумпетер Й. Теория экономического развития. –М.: Мысль 1982, с. 159.;

O'tish davrida tadbirkorlikning o'ziga xos xususiyatlari va ayrim nazariy va amaliy jihatlari mamlakatimiz iqtisodchi olimlaridan G'ulomov S.S., Husanov R.X, Pardayev M.K., Vaxobov A. kabilarning ilmiy ishlarida³ yoritilgan.

Ta'kidlash joizki, bugungi kunda mamlakatimiz olimlari tomonidan respublikamizda aynan KBXTning samaradorligini baholash, uning uslubiy ta'minoti, umumnazariy, tarmoq, mintaqaviy muammolari yetarli darajada tadqiq etilgan. Biroq, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash tizimini sinergetik yondashuv asosida rivojlantirish masalalari ilmiy-nazariy jihatdan ishlab chiqilmagan.

Shu sababli, hozirgi kunda respublikamiz va mintaqalarda KBXTni rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlari va istiqbollari asoslash kabi dolzarb muammolarni hal qilishga hayotiy zarurat tug' ilmoqda. Bu esa tadqiqotimiz yo'nalishini belgilashda asos bo'lib xizmat qildi.

Tadqiqotning maqsadi isloxlarni chuqurlashtirish sharoitida kichik biznesni qo'llab quvvatlash tizimini synergetik yondoshuv asosida takomillashtirish bo'yicha ilmiy asoslangan tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqot vazifalari quyidagilardan iborat:

- kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ijtimoiy-iqtisodiy mazmunini ilmiy–amaliy jihatdan asoslash;
- synergetic yondoshuv mohiyatini kichik biznesni rivojlantirish va uni qo'llab quvvatlash nuqtai nazaridan ochib berish;
- kichik biznes va xususiy tadbirkor sohalarining rivojlanish holatini va muammolarini tahlil etish;
- kichik biznes va xususiy tadbirkor sohalarini rivojlantirish borasidagi xorijiy mamlakatlarning ilg'or tajribalari o'rganilib, ulardan samarali foydalanish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqish;

Tadqiqot obyekti bo'lib, mamlakatimizda faoliyat ko'rsatayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari hisoblanadi.

Tadqiqot predmeti bo'lib, iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida tadbirkorlik subyektlarida sodir bo'layotgan ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlar bilan bog'liq munosabatlar hisoblanadi.

Ishning **nazariy va uslubiy asoslarini** O'zbekiston Respublikasi Konstitusiyasi, O'zbekiston Respublikasining tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish, uni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirishga oid qonun hujjatlari, Sh. Mirziyoyevning iqtisodiyotni erkinlashtirish va iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish muammolariga bag'ishlangan asarlari, mamlakatimiz va xorijlik iqtisodchi olimlarning ilmiy ishlari tashkil etadi.

Ishning ilmiy yangiligi. Iqtisodiyotni erkinlashtirish va modernizatsiyalash sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish muammolarini hal qilish bo'yicha nazariy va amaliy tavsiyalar ishlab chiqilganligi bilan belgilanadi.

Ishning tuzilishi va hajmi kirish, uchta bob, umumiy xulosa va foydalanilgan adabiyotlar ro'yxatidan iborat.

I-Bob. KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIK TUSHUNCHASI, MOXIYATI VA UNI RIVOJLANTIRISH UCHUN SHART- SHAROITLAR

1.1. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning ijtimoiy-iqtisodiy mohiyati

O'zbekistonda xususiy sektorining rag'batlantirilishi mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotining hal qiluvchi strategik omillaridan biri xisoblanadi. Xukumatimiz tomonidan chiqarilgan bir qator qarorlar natijasida boshlangan kichik korxonalar tashkil etish va uni rag'batlantirish jarayoni keyingi yillarda iqtisodiyotimizda muxim o'zgarishlarga olib keldi. O'zbekistonda kichik biznes, xususiy tadbirkorlik, mikrofirmalar va kichik korxonalardan tashkil topgan. Mavzudan kelib chiqqan xolda va tadqiqot qilish uchun kichik biznes subyektlariga to'xtalib o'tsak.

Bu borada O'zbekiston Respublikasi 1-Prezidenti I.A.Karimovning so'zlagan nutqida xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish asosan 3 muhim vazifani bajarishga qaratilgan bo'lishi kerakligi alohida qayd qilindi.

Birinchidan, yaqin 5-10 yilda ularning mamlakat YaIM dagi ulushi 50-60 % ga ko'tarilishi lozim;

Ikkinchidan, ular aholi daromadlarining asosiy manbaiga aylanishlari kerak;

Uchinchidan, ular kichik va o'rta mulkdorlar sinfini shakllantirishi, mamlakatda siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy barkarorlikni ta'minlovchi asosiy kuch ekanligini esdan chiqarish kerak emas.

O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirishni ustuvor yo'nalish sifatida belgilashning omillari va sabablari quyidagilar:

- O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ustuvor rivojlantirilishining inqiroz holatlarining oldini olish va bartaraf etishda hal qiluvchi rol o'ynaganligi.

- Yuksak taraqqiy etgan davlatlarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish borasida to'plangan boy tajribalar.
- O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirishni ustuvor yo'nalish sifatida belgilash sabablari.
- Mustaqillik yillarida O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish borasida erishilgan yutuqlar.

Rivojlanayotgan mamlakatlarda bugungi kunda sayyoramizdagi barcha axolining taxminan 85 foizi istiqomat qiladi, bu mamlakatlarning kupchiligida mexnatga layoqatli axolining 70-90 foizi xususiy tadbirkorlikda mashg'ul.

Hozirgi davrning muxim belgisi – bu tadbirkorlik daromadining oila daromadidagi xissasini uzluksiz oshib borishidir. Bu hol 2000 yil 26,5 foizni tashkil etgan bulsa 2015 yilda 52 foizni tashkil etdi. Kelajakda har bir oila ehtiyojining 50 foizini tadbirkorlik faoliyati xisobiga koplanishiga erishish lozim. Bu bizning bosh g'oyamizdir.

Xususiy tadbirkorlik axolini bozor munosatlariga tezroq moslashtirishda potensial samarali vositadir. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik axoli farovonligini sezilarli darajada oshiradi. Ular iste'mol talabining o'zgarishlariga xammadan tez moslashadi, iqtisodiy vaziyatning tebranishlariga muvofiq tarzda o'z faoliyati ixtisosini tez va nisbatan asoratsiz o'zgartira oladi. Ular o'z faoliyatini tashkil qilish uchun kamroq resurs talab qiladi va bankrot bo'lgan xolda jamiyat uchun fojiaiy iqtisodiy oqibatlarga olib kelmaydi, ular iqtisodiyotning xududiy tuzilmasini yaxshilaydi. Tadbirkorlik bilan shugullanuvchi oila - bandlik va daromadga, o'z kelajagini yaxshiroq boshqarish imkoniyatiga, o'z ishini topish, o'z qobiliyatlari va iste'dodini namoyon qilish imkoniyatiga ega bo'ladi.

O'zbekistonda aholining bandligi va daromadlarini barqaror o'sishini ta'minlashga doir vazifalarini hal etishda tadbirkorlikning turli shakllarini keng rivojlantirish jumladan, oila xo'jaligi sharoitida ishlab chiqarishni tashkil etishga ustuvor ahamiyat berilmoqda. Bugungi kunda, oila xo'jaligi sharoitida ishlab

chiqarishni tashkil etish ham shular jumlasiga kiradi. Shu maqsadda O'zbekiston Respublikasining "Oilaviy tadbirkorlik to'g'risida"gi qonuni ishlab chiqildi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti «Yirik sanoat korxonalari bilan kasanachilikni rivojlantirish asosidagi ishlab chiqarish va xizmatlar o'rtasida kooperasiyani kengaytirishni rag'batlantirish chora – tadbirlari to'g'risida» gi (2006 yil 5 yanvar) Farmonida aynan uy mexnatidan foydalangan xolda, uy sharoitida ishlab chiqarishni tashkil etish vazifasini qo'yadi.

Bu tug'rida Prezidentimiz, "Uchinchi muxim ustuvor vazifa - kichik biznes va fermerlikni rivojlantirish borasidagi ishlarni chuqurlashtirish va qo'lamini kengaytirishdan iborat"¹ deb ta'kidlab, «... yirik korxonalarining buyurtmalari asosida mayda butlovchi qismlarni ishlab chiqarish bilan shug'ullanadigan yangi korxonalar tashkil etish, xonadonlarda mayda xususiy sexlar ochishni rag'batlantirish» zarurligini aytib o'tdilar.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni milliy iqtisodiyotning subyekti sifatida qarash, uni rivojlantirish, bu bizning mamlakatimiz uchun xayotiy zaruratga aylanmoqda. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov bu borada quyidagilarni ta'kidlaydi: "o'lkamizning o'ziga xosligi, ishchi kuchining haddan tashqari ko'pligi, rivojlangan qishloq xo'jalik va xom - ashyo bazasi, hatto aytish mumkinki, aholining an'analari, ruxiyati kichik va oilaviy biznesni, xususiy tadbirkorlikni faol rivojlantirishni obyektiv zaruriyat qilib qo'ymoqda".

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning qaror topishi mamlakatimizda juda ko'p ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni hal qiladi. Eng avvalo, u bozor iqtisodiyotining asosiy xarakatlantiruvchi kuchi bo'lgan o'rta va kichik mulkdorlar sinfini barpo qiladi. Ikkinchidan, mamlakatimizning bozorini iste'mol tovarlari va turli xizmatlar bilan boyitish imkoniyatini yaratadi. Uchinchidan, ish bilan band bo'lmagan aholi sonini qisqartiradi va uning faol qismini ishlab chiqarishga jalb

¹ Karimov I.A. Bizning bosh maksadimiz - jamiyatni demokratlashtirish va yangilash, mamlakatni modernizasiya va islox etishdir.- T.: Uzbekiston, 2005 .82- bet.

etish imkonini beradi. To'rtinchidan, esa eng muhim bo'lgan muammoni, ya'ni aholi daromadlarini oshirishda asosiy manbaga aylanishidir. Shu tufayli Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni hozirgi zamon darajasida rivojlantirish, yuksak saviyada raqobatbardosh maxsulotlar (ish, xizmatlar) ishlab chiqarish holatiga keltirishga erishish lozim. Bu esa odamlardan, butun ommadan doimiy izlanuvchanlikni, tashabuskorlikni, yangi ixtirolar kashf etishni talab qiladi. Bu ham mamlakatimizda ortikcha sarmoya talab qilmaydigan ommillarning, ayniqsa inson omilining ishga tushishi uchun asos bo'ladi.

Bugungi kunda bozor talablari asosida ko'pchilik oilalar daromad olish maqsadida biror bir tadbirkorlik faoliyat bilan shug'ullanishmoqda. Bu borada ham ayrim olimlarimiz tomonidan tegishli fikrlar aytilgan. Jumladan, M.K.Pardayev oila tadbirkorligiga «Oilaviy mulkka asoslangan oila a'zolari ishtirok etadigan tadbirkorlik oila tadbirkorligi deb ataladi» degan ta'rifni bergan.

Xaqiqatdan ham ushbu ta'rifda, oila xo'jaligining daromad olish manbai ya'ni mulki, faoliyati va unga aloqador shaxslar o'z ifodasini topgan. Shu bilan birga tadbirkorlik asosan oilaviy (dehqon, fermer) xo'jaliklarda amalga oshishi ham nazarda tutilgan.

Hozirgi kunda mamlakatimizda amalga oshirilayotgan tub islohotlar natijasida, xususiy tadbirkorlikni davlat tomonidan keng qo'llab quvvatlanishiga va yangi xususiy soxalarning kengayish jarayonini tezlashtirishga olib keldi.

Bu esa, yangi ish joylarining paydo bo'lishi natijasida aholi bandligini oshirishga, bozorlarimizni tovar va xizmatlar bilan to'ldirish evaziga narxlarning muqararligiga erishishga, maxsulot sifatini oshirishga, oila xo'jaligi daromadlarini ko'paytirishga, aholi farovonligini ko'tarishga va davlatimizning dunyo miqyosidagi nufuzini oshirishga imkon yaratadi.

Viloyatda hozirgi vaqtda har 1000 kishiga 7,8 ta faoliyat kursatayotgan KUB korxonalarini tugri kelib, 2014 yilga nisbatan 0,2 bandga o'sgan.

Jahon tajribasi ko'rsatishicha, kichik tadbirkorlikni rivojlantirish va davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash bo'yicha quyidagi chora tadbirlarni amalga oshirish lozim;

- davlat dasturlarini ishlab chiqish va amalga oshirish (Angliya, A.K.Sh, J.Koreya, Xindiston, Fransiya, Yaponiya);
- kichik tadbirkorlikni qo'llab quvvatlovchi maxsus davlat organlarini shakllantirish (Angliya, A.Q.Sh, J.Koreya, Xindiston, Fransiya, Yaponiya);
- moliyaviy yordam ko'rsatish a) ishsizlarga tadbirkorlik bilan shug'ullanish uchun nafaqa berish (Angliya, Fransiya),

Yuqorida qayd etilgan tadbirlarni amalga oshirish respublikada kichik tadbirkorlikni rivojlantirish va davlat tomonidan qo'llab – quvvatlash mexanizmini yanada takomillashtirish imkonini beradi. Kichik tadbirkorlikni rivojlantirish va davlat tomonidan qo'llab – quvvatlash mexanizmi va tizimini takomillashtirishda xorijiy ilg'or tajribaga respublikaning o'ziga xos milliy xususiyatlari hisobga olinib yondashish maqsadga muvofiqdir.

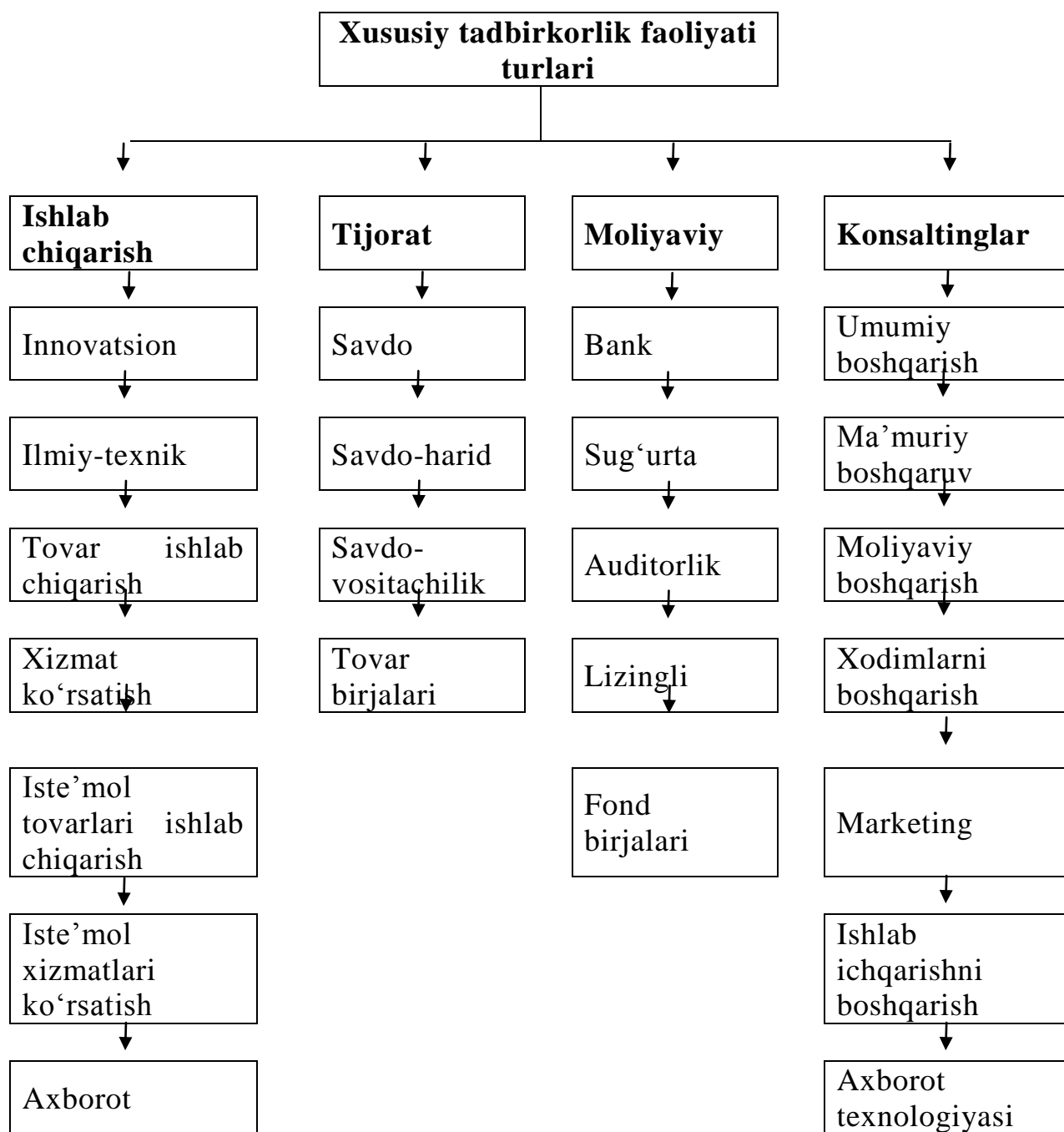
1.2. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining turlari, shakllari va ularni tashkil etish hamda boshqarish usullari.

Xususiy tadbirkorlik faoliyati turlari xilma-xildir. Faoliyat maqsadi, turi va yo'nalishlariga qarab xususiy tadbirkorlik faoliyatining ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va konsalting turlarini ajratish mumkin.

Qayd etilgan ushbu xususiy tadbirkorlik faoliyatining har bir turi kichik turlarga bo'linadi. Mavjud xususiy tadbirkorlik faoliyati turlarini chizma shaklida quyidagicha ifoda etish mumkin (1.1.1-rasm).

Ishlab chiqarish tadbirkorligi. Ishlab chiqarish tadbirkorligi xususiy tadbirkorlik faoliyatining asosiy turi hisoblanadi. Bunday xususiy

tadbirkorlik faoliyati tufayli mahsulot, tovarlar ishlab chiqariladi, xizmat ko'rsatiladi, ma'lum ma'naviy qadriyatlar yuzaga keladi.



1.1.1-rasm. Xususiyy tadbirkorlik faoliyati turlari

O'zbekistonda bozor iqtisodiyotiga o'tishning dastlabki yillarida tijorat tadbirkorligi yaxshi rivojlandi. Xususiyy tadbirkorlik faoliyatining bu turi tovar va xizmatlarni sotib olish va sotish jarayonlarini amalga oshirish bilan

ta'riflanadi, chunki bu sohada qisqa vaqat orasida daromad olish mumkin. Agar ishlab chiqarish korxonalar samaradorligining 10-12% ini tashkil qilsa, tijorat faoliyati esa bu ko'rsatkichni yana 20-30% ga oshiradi.

Moliyaviy xususiy tadbirkorlik xususiy tadbirkorlik sohasining alohida olingan turiga kiradi. Uning faoliyat sohasi qiymatlarni almashinishi va almashtirilishidan iborat. Moliyaviy faoliyat ishlab chiqarish, tijorat sohasini ham qamrab olishi mumkin. Shuningdek, moliyaviy xususiy tadbirkorlik mustaqil bank va sug'urta muassasalari shaklida ham faoliyat ko'rsatadi.

Moliyaviy bitim xususiy tadbirkorlik faoliyatining ilgarigi turlariga qaraganda kamroq samara beradi. Bu ko'rsatkich 5-10% ni tashkil etadi.

Keyingi vaqtda O'zbekistonda xususiy tadbirkorlik faoliyatining **konsalting** turi rivojlanmoqda. Bu xususiy tadbirkorlik turi ko'p yo'nalishlardan iborat bo'lib, kelajakda yaxshi rivojlanib ketishiga jahon iqtisodiyoti taraqqiyoti guvohlik beradi.

Xususiy tadbirkorlik faoliyati turlari nisbatan mustaqil bo'lib, bir-birini to'ldirib keladi. Barcha xususiy tadbirkorlik faoliyatining turlarini ishlab chiqarish tadbirkorligi belgilab beradi.

Xususiy tadbirkorlikning quyidagi tashkiliy – xuquqiy shakllari mavjud:

1. Xususiy tadbirkorlik.
2. O'rtoqliklar, to'la va chala hamda kommandit shirkatlar
3. Kichik korxonalar. Sherikchilik va jamoa kichik korxonalar
4. Hissadorlik jamiyati. Ochiq va yopiq turdagi hissadorlik jamiyati.
5. Firmalar va korporatsiyalar. Xolding va offshor kompaniyalar.
6. Sho'ba korxonalar, shahobcha (vakolatxona)lar, xorijiy korxonalar.

xususiy tadbirkorlikning afzaliklari:

- ishni tashkil qilishdan oddiylik, to'la mustaqillik, harakatdagi erkinlik na tezkorlik. Tadbirkor biror qaror qabul qilishida yuqori tashkilotlarga murojaat qilishining yoki sheriklar roziligini olishning zarurati yo'q;

- ishga qiziqtiruvchi sabablarning ko'pligi, chunki barcha foyda faqat mulkning yolg'iz egasiga kelib tushadi va ko'proq ishlashga rag'batlanadi, ish ustidan kerakli nazorat o'rnatish, ehtiyotlik bilan qapop qabul qilish va ko'lamini yanada kengaytirishga intiladi;

- konfidensiallik (ishdagi maxfiylik) saqlanadi. Ba'zan bir biznes turlari maxsus uslub, yo'llar, texnologiyalar xususiy tadbirkorlik faoliyatining asosiy boyligini (kapitalini) tashkil qiladi. Xususiy xususiy tadbirkorlik maxfiylikni saqlashga imkon yaratadi;

- xususiy xususiy tadbirkorlikda uning tashkiliy huquqiy shaklini o'zgartirish nisbatan yengil ko'chadi (masalan, mas'uliyati cheklangan jamiyatlar tuzish).

Xususiy tadbirkorlik kamchiliklari:

- zaif moliyaviy poydevorga egaligi. Bu katta miqdordagi kapitalni jalb qilishdagi qiyinchiliklarga sabab bo'ladi;

- xo'jalik faoliyatida xavf-xatar va tavakkalchilik yuqori darajada bo'lganligi sababli faoliyat davomiyligining noaniqligi;

- barcha xo'jalik faoliyati uchun cheklanmagan javobgarlikning hukm surishi;

- yakka xo'jalik mulkining mulkni boshqa shaxsga (masalan, boshqa oila a'zolariga) berishdagi noqulayliklar;

- mulk egasini o'limi, mehnatga noloyiq bo'lib qolishi yoki ishdan chetlanishi hollari yuz berganda yakka xo'jalik mulki tarkibini saqlab qolish mushkulligi.

Yuqorida keltirgan kamchiliklarni bartaraf etish niyatida ishbilarmonlar mol-mulki, kasb yoki kapitallarini qo'shib birlashadilar.

Kichik biznesda ishbilarmonlik faoliyatini amalga oshirish uchun har xil shakldagi shaxslar birlashuvi ichida eng oddiysi o'ртоqlik, ya'ni shirkatchilikdir.

O'ртоqlik - bu ikki yoki undan ortiq shaxsning mulkini umumiy manfaatni ko'zlovchi maqsadlardagi xususiy tadbirkorlik harakatini uyushtirish, birlashuvidir. U shartnoma asosida tashkil qilinadi, uning qatnashchilari avvalo o'zining va boshqa a'zolarining manfaatini ko'zlab harakat qiladilar.

O'ртоqlikning asosan uchta turi mavjud: chala (oddiy), to'la va kommandit shirkatchiligi.

To'la shirkatchilik - bu shartnoma asosida ikki va undan ortiq shaxslarning umumiy maqsadga erishish uchun o'z mulklari va xususiy tadbirkorlik kuchlarini birlashtirishiga asoslangan kelishuvidir.

To'la shirkatchilikda ham xuddi chala (oddiy) shirkatchilikka o'xshab, uning egalari manfaatining birligi seziladi. Agar chala (oddiy) shirkatchilikda umumiy manfaat maxfiy namoyon bo'lsa, to'la shirkatchilikda uchinchi shaxslar bilan bo'ladigan barcha munosabatlarda umumiy shirkatchilik manfaati aniq ko'rinib turadi.

Oddiy (chala) shirkatchilikdagiga o'xshab to'la shirkatchilikda ham tashkilot bo'lmaydi. Bitimlar barcha o'ртоqlar manfaatini ko'zlab va ularning bittasi yoki bir nechasi nomidan tuziladi. Ammo, tashqi iqtisodiy munosabatlarda, to'la shirkatchilik, uning sheriklari nomi bilan ish yurituvchi yagona firma sifatida harakat qiladi.

Xususiy tadbirkorlik faoliyatidai keladigai daromad sheriklarga tegishli hisoblanadi. Shirkatchilik a'zolari foydani hap qanday o'zaro manfaatli usul bilan bo'lishishga kelishishlari mumkin. Har bir shirkatchilik sherigi bir xil miqdorda kapital qo'shish majburiy emas, ba'zi bir xollarda bir sherik butunlay hech narsa qo'shmasligi mumkin, chunki uning biror sohadagi tajribasi va kasbi, bilimi uning kapitali bo'lib xizmat qilishi mumkin.

Dunyo amaliyotida hozirgi davrgacha katta va kichik korxonlarni ajratib beruvchi yagona mezon o'rnatilmagan. Hozirgi vaqtda ularda bir-biridan ajraguvchi alohida belgilarini aniqlash korxonalarining muhim sohalar bo'yicha umumlashma belgilari katalogini (po'yxatini) bunyod etish orqali amalga oshirilmoqda. Bu belgilar turkumiga: mulk shakli, ishlab chiqarishi tashkil qilish, boshqarish, moliyaviy ta'minot, mahsulot sotish, ishchi xodimlar tarkibi, soni na boshqalar kiradi. Ammo korxonalar ko'lamini aniqlashda ko'p o'lchovli usulni qo'llash ko'plab qiyinchiliklarni vujudga keltiradi, chunki u har xil yo'nalishdagi ko'rsatkichlarning birgalikdagi, umumiy o'lchovini aniqlashni talab qiladi. Ma'lum bir ko'rsatkichni ishlatish esa, masalan, ishlovchilar soni, mahsulot hajmi, korxonaning o'lchimini aniq topishga imkon yaratadi, ammo, shunday bo'lsada korxonalar to'g'risida juda oz ma'lumot beradi.

O'zbekiston Respublikasi qonunlariga ko'ra kichik korxonalar ularda ishlovchilar soniga qarab ajratiladi. Shuningdek, qonun, individual mehnat faoliyati bilan shug'ullanunchi va shirkat (o'rtoqlik)ga birlashib ishlovchi jismoniy shaxslarni ham kichik biznes sub'ektlari qatoriga kiritgan

Kichik korxonalar quyidagilar tomonidan bunyod etilishi mumkin:

- fuqarolar, ularning oila a'zolari va boshqa birgalikda mehnat faoliyatini olib boruvchi shaxslar;

- davlat, ijara jamoalari, qo'shma korxonalar, kooperativlar, hissadorlik jamiyatlari, xo'jalik jamoalari, shirkatchilar va boshqa yuridik shaxs hisoblanuvchi korxonalar va tashkilotlar;

- davlat mulkini boshqarishi huquqiga ega davlat idoralari;

- belgillangan idoralar, korxonalar, tashkilotlar va shaxslar hamkorlikda;

- amaldagi ishlab turgan korxonalar, birlashma tarkibidan, ishlovchi jamoa tashabbusi bilai, bita yoki bir necha tarkibiy bo'linma yoki tarkibiy birliklarni korxonalar mulki egasining roziligi va korxonaning ilgari qabul qilgai

shartnomaviy majburiyatlarining bajarilishini ta'minlash sharti bilan ajratib olish natijasida. Bunda kichik korxonaning ta'sischi ushbu korxonaga hisoblanadi.

Kichik korxonaga buni yaratish uchun quyidagilar zarur:

1. Kichik korxonani asoslaydigan mulk shaklini aniqlash.
2. Ta'sischi tanlash, agar kichik korxonaga ma'lum mulk egasining mulki asosida buni yaratilgan bo'lsa, uning roziligini olish.
3. Ta'sis hujjatlarini tayyorlash.
4. Kichik korxonaga jamoasining unda yangi korxonaga buni yaratish va ta'sis hujjatlarini tasdiqlangan yuzasidan majlisini o'tkazish.
5. Kichik korxonani mahalliy davlat idoralarning ro'yxatidan o'tkazish.

Kichik korxonalar orasida firma korxonalar alohida o'rin topadi. Qo'shma korxonalar - bu ikki yoki undan ortiq yuridik shaxs, ya'ni, korxonalar mulkini qo'shish yo'li bilan tashkil qilingan korxonalar. Ammo, amaliyotda xo'jalik sub'ektlarining xorijiy sheriklar bilan birgalikda tashkil qilayotgan korxonalariga qo'shma korxonaga deb atalmoqda, Bu korxonalar mamlakatimizga ilg'or xorijiy texnologiya, boshqaruv tajribasi va qo'shimcha moliyaviy resurslarni (investitsiyani) olib kiradi va eksportni ko'paytirish imkonini beradi qo'shma korxonalar cheklangan javobgarlikka ega bo'lgan jamiyat (mas'uliyati cheklangan jamiyat - MCHJ). Hissadorlik jamiyati, hamda qonun tomonidan cheklanmagan boshqa shakllarda, soni cheklanmagan, ammo ikkitadan kam bo'lmagan sheriklar o'rtasida tuzilgan shartnoma asosida buni yaratiladi. Qo'shma korxonaga ta'sischilari ikkala tomondan ham yuridik yoki jismoniy shaxs bo'lishi mumkin.

Qo'shma korxonaga xo'jalik yuritish sub'ekti hisoblanadi va faoliyati daromad olishga yo'naltirilgan bo'lib, qaysi mamlakat hududida tashkil etilgan bo'lsa, o'sha mamlakat qonunlari asosida faoliyat ko'rsatadi va soliq to'laydi. Soliq bo'yicha qo'shimcha imtiyozlar ular uchun mavjud agar ustav kapitalida

xorijiy inestorning ulushi 30% dan ortiq bo'lsa va qonun bilan o'rnatilgai nizam kapitalining shakllanishi shartiga amal qilinsa.

Kichik biznesda jamoa korxonalari bunyod etish keng tarqalmoqda. Jamoa korxonasi - bu shunday xo'jalik shakli, unda barcha mulk va olinadigan foyda uning mehnat jamoasiga tegishli bo'ladi. U quyidagicha tashkil bo'lishi mumkin:

- mehnat jamoasi tomonidan davlat mulkini sotib olish yo'li bilan;
- uncha katta bo'lmagan davlat korxonalari jamoa korxonalariga aylantirish yo'li bilan;
- jismoniy va yuridik shahslar mulkini ixtiyoriy tarzida birlashtirish yo'li bilan;
- davlat korxonalari mulkini (qaytarib bermaslik sharti bilan) mehnat jamoalariga berish yo'li bilan.

Kichik biznesda yuqorida qayd etilgai jamoa korxonalarini tashkil qilish yo'nalishlaridan asosiysi - mulkni sotib olishdir. U bir quyidagi usullar bilan amalga oshirilishi mumkin: o'z mehnatkashlariga aksiya sotish yo'li bilan, shahsiy omonatlarni birlashtirish yo'li bilan, ijaraga olish yo'li bilan, bankdan yoki boshqa korxonadan kredit olish yo'li bilan.

Jamoa korxonalarining afzalliklari shundan iboratki, unda jamoa mehnatidaga o'sib boruvchi yangilikka intilish va musobaqalashish, o'zaro yordam va birdamlik kuchli bo'ladi.. Bunday korxonalar to'la mustaqil bo'lib, u begonalarning aralashuvisiz o'zi ishlab chiqargan va sotadigan mahsulotiga, bajaradigan ishiga va ko'rsatadigan xizmatiga bo'lgan talab asosida o'z faoliyatini rejalashtiradi, kelajak taraqqiyotini, hamda korxonaning ishlab chiqarishini, ijtimoiy rivojlanishini, mehnat qiluvchilarning shaxsiy daromadini qanday oshirishni o'zi mustaqil belgilaydi. Jamoa korxonasi har bir ishlovchisining shaxsiy hissasi (ulushi) uning bajaradigan mehnatiga qarab belgilanadi.

Jamoa korxonalarining kamchiligi bu guruxiy egoizm xavfi, yig'ilgan jamg'arma miqdoriga putur yetkazib, iste'molni oshirishga intilishdan iborat.

Kichik biznesda firmalar odatda yuqori psixologik ishlab chiqarishni bunyod etish bilan band. Ular o'zlariga xos xo'jalik yuritish uslublaridan foydalanadilar.

Ularning xo'jalik faoliyatini boshqarish strategiyasi to'rtta asosiy qismdan tashkil topgan bo'lib, birinchidan - taraqqiyot topayotgan va yuqori texnologiyaga ega bo'lgan firmalar raqobatga qiziqmaydilar, shuning uchun ular tor ixtisoslashgan mahsulotlar ishlab chiqarib bozorning yuqori daromadli qismini egallashga intiladilar. Ikkinchidan - firmalar istalgan usul va vositalar bo'yicha o'z harajatlarni kamaytirishga intiladilar. Masalan, elektronika bilan shug'ullanuvchi firmalar butlovchi mahsulotlarni yirik ishlab chiqaruvchilardan sotib olib, o'z sarf-harajatlarni iloji boricha kamaytirishga harakat qiladilar. Uchinchidan - kichik firmalarning ko'pchiligi ishlab chiqarishni bitta mahsulot yoki texnologiya atrofida uyushtiradilar. Ularning vazifasi ushbu mahsulot yoki texnologiyani iste'molchilarning o'ziga xos natijlariga moslashtirishdan iborat bo'ladi. Kichik firmalarning yiriklaridan asosiy farqi shundaki, katta firmalar o'zlarini sotish quvvatlarini katta guruh iste'molchilar ehtiyojlarini qondirish niyatida acociy standart mahsulotlar yetkazib berishga, ya'ni haridorlar talabiga ta'sir qilishga harakat qiladilar. To'rtinchidan - deyarli barcha firmalar iloji boricha begona kapitalni kamroq jalb qilishga, o'zlarini mustaqilligini saqlab qolishga harakat qiladilar. Mutaxassislar fikricha, kichik firmalar faoliyati va taraqqiyoti maqsadlariga mahsulot va texnologiya taraqqiyoti bilan birga ularning mustaqillik va shaxsiy ijtimoiy-madaniy iqlimiga ishlatilishi xosdir.

Korporatsiya - bu umumiy kasbiy yoki tabaqaviy manfaatlari asosida birlashgan shaxslar jamiyati, uyushmasi yoki guruhidir. Xorijiy mamlakatlar amaliyotida ular qatoriga, odatda hissadorlik jamiyatlari ham qo'shiladi. Tijorat va notijorat korporatsiyalar bo'lish mumkin. Tijorat va

notijorat korxonalariga hokimiyat, shahar, munitsipal, siyosiy tashkilotlar hamda, xayriya, diniy, maorif va shunga o'xshash muassasalar kiradi. Tijorat korporatsiyalari, hissadorlik jamiyatlari kabi ochiq va yopiq turlarga bo'linadilar. Ochiq korporatsiyada qo'shimcha kapitalni jalb etish uchun aksiyalar erkin sotiladi. Barcha yirik korporatsiyalar ochiq bo'ladilar.

Barcha bozor iqtisodiyoti taraqqiy topgan davlatlarda korporatsiyalar hamma ishlab chiqarish sohalarida nufuzli o'rin egallaydilar. Odatda korporadiyalar katta biznes bilan bog'langan, ammo ular orasida kichik firmalar ham bo'lishi mumkin.

Korporatsiyalarning, asosiy vazifalari quyidagilardan iborat:

- bozor kon'yunkturasi o'rganish va harakat strategiyasini aniq-lash;
- ilmiy-texnikaviy taraqqiyot dasturlarini amalga oshirish orqali erishilgan fan-texnik taraqqiyoti natijalarini ishlab chiqarishga tadbiiq qilish;
- resurslarni ia korporatsiyaning xo'jaliklararo korxoialarida ishlab chiqarilgan narsalarni markazlashtirilgan holda taqsimlash va o'zining xususiiy tijorat bo'linmalari orqali tarqatish;
- xo'jalik mexanizmini akomillashtirish va boshqalar.

Xolding - bu mulk egalari tomonidan bir qanchaa mustaqil hissadorlik jamiyatlari faoliyatini nazorat qilish maqsadida bunyod etilgan jamiyatdir. Xoldingga birlashgan korxonalar, odatda, qiz korxonalar deb ataladi. Xolding yoki bosh xolding kompaniyasi o'zining qiz korxonalarini aksiyalarining nazorat paketlarini o'zida jamlash yo'li bilan moliya kapitalini to'playdi. Aksiyalardan olinadigan dvidendlar uning asosiiy daromadi hisoblanadi. Xolding kompaniyasi o'z navbatida o'z aksiyalarini chiqarib hissadrlik jamiyati shaklida ham namoyon bo'lishi mumkin. Xolding qatnashchisining omonati pul mablag'lari, qimmatbaho qog'ozlar, asosiiy vositalar yoki boshqa moddiy boyliklar shaklida bo'ladi.

Xolding kompaniyalarini shakllantirish jarayoni mulkni korxonaning integratsion tarkibini saqlab qolgan holda davlat tasarrufidan chiqarishning bir

vositasi sifatida qo'llanilishi mumkin. Davlat xoldingida aksiyalar nazorat paketi davlat mulkiga, qiz korxonalar aksiyalari esa bosh xolding kompyaniyasining mulkiga aylanadi. Davlat o'z aksiyalari paketi doirasida aksiyador korxonalar faoliyatini nazorat qiladi. Xolding kompaniyasi aksiyalarining qolgan qismi mehnat jamoalari a'zolariga, xolding ta'minotchi va iste'molchilariga, banklarga, xorijiy investorlarga, erkin savdo yoki obuna qilish yo'li bilan fuqarolarga sotilishi mumkin.

Quyidagi faoliyat sohalarida xolding kompaniyalari bunyod etilishiga ruxsat etilmaydi:

- ishlab chiqarish vositalari va iste'mol tovarlari savdosida;

- qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishi, qishloq xo'jaligi mahsulot-larini qayta ishlash va qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishining moddiy texnikaviy ta'minotida;

- umumiy ovqatlanish va aholiga maishiy xizmat ko'rsatishda;

- transportda (temir yo'l, quvurli transport va faqat xalqaro va tashish bilan shug'ullanuvchi korxonalaridan tashqari).

Xolding kompaniyalarini tashkil etishda bundan boshqa cheklanishlar ham mavjud.

Offshor kompaniyasi - bu imtiyozli soliq to'lash (yoki butkul to'lamaslik) hududida bunyod etilgan korxonalar bo'lib, u ro'yxatga olingan joyda barqaror turmaydigan shaxslarga tegishlidir. Ko'pgina davlatlarda xorijiy investitsiyalarni ko'proq jalb etish maqsadida, kiritilgan omonatlar haqidagi axborotning (qonunchilik yoki an'anaviy kafolatlar yo'li bilan konfidensialligini (oshkor etilmasligini) ta'min etuvchi va qator imtiyozlar berish tizimi bunyod etilgan bo'lib, bu tizim xorijiy tadbirkorlarga ularning xususiy tadbirkorlik faoliyatini mazkur davlat hududiga olib borish sharti bilan, joriy qilinadi. "Offshor zonasi" deb nom olgan bunday hududlarga G'arbiy Yevropada Gibraltar, Irlandiya, Genua, Djersi, Malta, Olderna orollari, hamda,

ba'zi bir qo'shimcha shartlar bilan Lyuksemburg va Lixtenshteyn- davlatlari; yaqin sharqda - Kipr, Baxreyn, Birlashgan Arab amirliklari va Livan, uzoq sharqda – Gonkong, Singapur, Labudan oroli (Malayziya); Markaziy Amerika va Karib dengizida - Bagam orollari, Britan, Virgin orollari, Tyurke va Kokos orollari, Kaymanovlar orollari, Niderland, Antil orollari, Beliz, Neviye, Kosta-Rika, Grenada, Panama, Antigua, Arube; Afrikada - Liberiya, Mavrikiy va boshqalar. Turli ma'lumotlarga ko'ra, dunyoda 30-50 atrofida offshor hududiy soliq gavanlari (bandargohlari) ma'lum.

Sho'ba (qiz) korxonalar - bu korxonalar yuridik shaxs tomonidai bunyod etilgan bo'lib har qanday mulk shakliga ega bo'lishi mumkii. Ularning bunyod etilishi uchun quyidaga majburiy shartlarga rioya qilinishi kerak:

- bunyod etilayotgan qiz korxonaga mulkni yoki uning bir qismini berish;
- qiz korxonaga beriladigan mulkka, mulk egasiniig yoki uning vakolatiga ega bo'lgan idoraning roziligining bo'lishi;
- ta'sis korxonasi qiz korxonaga beriladigan mulkka egalik qilmasligi.

Qiz korxonani bunyod etish va uni ro'yxatdan o'tkazish asosiy korxonalar tashkil qilinishi tartibida o'tkaziladi. Qiz korxonalar ta'sischi korxonalar kabi huquq va imtiyozlardan foydalanadilar va javobgarlikka ega bo'ladilar. Ta'sischi va qiz korxonalar o'rtasidagi munosabatlar ta'sis hujjatlari asosida tartibga solinadi.

Har qanday shakldagi mulkka ega bo'lgan korxonalar o'z shahobchalarini (vakolatxonalarni) bunyod etishga xaqlidirlar. Ular yuridik shaxs bo'la olmaydilar va ular rahbar tasdiqlagan nizom asosida faoliyat ko'rsatadilar.

Xorijiy firmalar begona mamlakatda amal qiluvchi korxonalar bo'lib, ular xo'jalik faoliyati bilan xorijiy yoki qo'shma korxonalar tashkil etmasdan shug'ullanishlari mumkin.

1.3. Kichik biznesni qo'llab quvvatlashda sinergetik yondashuv

O'zbekistonning ijtimoiy iqtisodiy taraqqiyoti va barqaror iqtisodiy o'sishiga erishishdagi davlat siyosatining ustuvor vazifalaridan biri, bu aholiga xizmat ko'rsatish bilan bog'liq bo'lgan muammolarni hozirgi kun talablaridan kelib chiqqan holda hal etish, bu soha uchun o'ta muhim bo'lgan raqobatbardoshlik jarayonlarini faollashtirish masalalari hisoblanadi. Chunki, iqtisodiy jarayonlarni rivojlanishida xizmat ko'rsatish sohasining o'ri va roli g'oyat sezilarli bo'lib, iqtisodiyotni modernizatsiyalash va liberallashtirish sharoitida, xizmat ko'rsatish sifati va raqobatbardoshligini oshirishda xizmatlar sinergetikasi izlanishi asosida o'rganish istiqbolda katta ijtimoiy-iqtisodiy samara berishi nazariy va amaliy jihatdan yaqqol ko'zga tashlanmoqda. Shuninguchun ham, aholiga xizmat ko'rsatish sohasining tashkiliy boshqaruv tuzilmasida xizmatlar sinergetik xususiyatini to'g'ri shakllantirish muhim ahamiyatga egabo'lib, bunda xizmat ko'rsatish bilan bog'liq jarayonlarni yanada rivojlantirish va samaradorligini oshirishga hardam katta e'tibor berish lozim bo'ladi. O'zbekiston Respublikasining Birinchi Prezidenti I.A. Karimov: "...odamlarimizning daromadi va hayot sifatini oshirishning muhim omil va yo'nalishlaridan biri tariqasida xizmat ko'rsatish va servis sohasini jadal rivojlantirish borasidagi tizimli ishlar izchil davom ettirildi"[1]deb, bu jarayonga yanada katta e'tibor berib o'tdilar. Haqiqatan ham Respublikaning ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotida xizmat ko'rsatish sohasining o'ri muhim ahamiyat kasb etib bormoqda. Iqtisodiyotning asosiy tarmoqlaridan biri hisoblangan xizmatlar sohasi tarkibiy jihatdan turli-tumanlik kasb etmoqda. Davr talabidan kelib chiqib yangi xizmat turlari vujudga kelmoqda. Yalpi ichki mahsulotni shakllantirishda, aholi turmush tarzini oshirishda, ishchi kuchi bandligini ta'minlashda, respublikaning barqaror iqtisodiy taraqqiyotida ushbu soha iqtisodiy jarayonlarning negizini tashkil etmoqda. Shu bilan birga sohaning iqtisodiy-ijtimoiy taraqqiyoti, uning ilmiy va nazariy jihatdan o'rganilishi va tadqiq qilinishi lozim bo'lgan masalalarni vujudga keltirmoqda. Shu sababli ham sohada

mavjud muammolarni nazariy jihatdan tadqiq qilish, sohaning ilmiy-nazariy asoslarini takomillashtirish turli yangicha yondashuvlarni talab qilmoqda. Shunday yondashuvlardan biri sinergetik yondashuv hisoblanadi. Iqtisodiyot sohasini nazariy tadqiq qilishda sinergetik yondashuv va uning mazmunini chuqurroq o'rganish uchun eng avvalo "kichik biznes", "sinergetika" va "sinergetik yondashuv" kabi atamalarning mazmun-mohiyatiga e'tibor qaratish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz.

M.Sharifxo'jayev Va A O'lmasovlar "Tadbirkorlik-kishilarning moddiy va pul mablag'larini amalda xo'jalik oborotiga tushirib, daromad topishga mo'ljallangan iqtisodiy faoliyatdir [4.86.]" deb ta'kidlaydi. S G'ulomov "KB mamlakat taraqqiyotini belgilovchi muhim omildir [4.33.]" deydi. A Vahobov keltirgan ta'rifda: "Tadbirkorlik bozor iqtisodiyotiga xos bo'lgan maxsus iqtisodiy faoliyat bo'lib, bu ishlab chiqarishni resurslar bilan ta'minlash, ularning samarali ishlatilishini tashkil etish yo'li bilan tovar va xizmatlarni yaratish, ularni bozorga yetkazib berish va foyda olishga qaratiladi [4.87.]" deb izohlanadi. Respublikamizning taniqli olimlaridan Shodmonov Sh.: "Tadbirkorlik bu mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatishga ijodkorlik, yangilik yaratish ruxi asosida yondoshish bilan bog'liq faoliyatdir [4.91.]" deydi.

Iqtisodiyotda tarkibiy o'zgarishlar sharoitida xizmatlar sohasini ilmiy-nazariy jihatdan tadqiq qilishda, aholiga ko'rsatilayotgan xizmatlarni sifatini ta'minlashda va nazorat qilishda sinergetik yondashuv muhim hisoblanadi. Sinergetik yondashuv tushunchasi mohiyatan sinergetika atamasining mazmunidan kelib chiqib, bu atama fanga XXasrning 60-70 yillarida kirib keldi. Sinergetika kimyo, matematika, biologiya, sotsiologiya, siyosatshunoslik, falsafa va iqtisodiyot kabi ko'plab fanlar doirasida tadqiqotlar olib borish, mavjud muammolarni o'rganishda yangi ilmiy soha sifatida jahon ilm ommasini qiziqtirib kelmoqda. Ko'plab xorijiy olimlar, shu bilan bir qatorda respublikamiz olimlari ham sinergetikaga oid ilmiy izlanishlar olib borishmoqda va buning natijasida

sinergetikaning nazariy asoslari va metodologiyasi takomillashib bormoqda. Ko'plab adabiyotlarda olimlar sinergetika tushunchasi yunoncha "synergiya" so'zidan olingan bo'lib "hamdo'stlik", "hamkorlik" degan ma'noni anglatishini ta'kidlab o'tishgan. Bugungi kunga qadar sinergetika tushunchasiga nisbatan turli xil yondashuvlar mavjud bo'lib, olimlar tomonidan unga turlicha ta'rif va tavsiflar berilgan. "Sinergetikaning otasi" deb tilga olinadigan, ushbu ilm sohasining asoschilaridan biri G.Xaken sinergetika - yagona (umumiy) tizim doirasidagi ko'plab elementlarning o'zaro ta'siri to'g'risidagi ta'limot[9] deb izoxlaydi. Unga ko'ra sinergetika tuzilmaning yagona yaxlitlik sifatida tashkil bo'lishida qismlarning o'zaro harakatining moslashuviga e'tiborni qaratadigan tushuncha hisoblanadi. O.Pardayev sinergetikaga iqtisodiy jihatdan yondashib, unga quyidagicha mualliflik ta'rifini beradi, ya'ni – Sinergetika deyilganda, birorta sohani rivojlantirish yoki samaradorligini oshirish maqsadida alohida-alohida sub'ektlar kuchlarini bir joyga jamlagan holda harakat qilish yoki bir kuch bilan uzluksiz holda belgilangan maqsadga erishish yo'lida tizimli ravishda ta'sir qilish tushuniladi[10]. Ushbu yondashuvda sinergetikaning hamkorlik, o'zaro ta'sir prinsiplariga alohida e'tibor qaratilgan bo'lib, zamonaviy iqtisodiyotni rivojlantirishda ushbu prinsiplar ulkan amaliy va nazariy ahamiyat kasb etadi. Bizga ma'lumki, sinergetikaning shakllanishi postnoklassik fanning rivojlanishi, ya'ni keng doiradagi paradigmal siljishlar ro'y berishi bilan bog'liqdir. Zero, postnoklassik fani inson bilan bog'liq murakkab sistemalarni o'rganish bilan xarakterlanadi, bu esa ko'p fanlarning hamkorlikdagi harakatini, dunyoga yaxlit transfanga aloqador nazar (yoki qarash) bo'lishini talab qiladi. Shu boisdan ham sinergetikani nafaqat tabiatshunoslikda, balki ijtimoiy-gumanitar sohada, tabiat va insonni o'rganuvchi fanlar muloqotida, ta'lim, pedagogika, san'atda ham keng qo'llash masalasi ilgari surilmoqda[11]. Jumladan, iqtisodiy tizimlar taraqqiyotini, iqtisodiy samaradorlikni oshirish masalalarini tadqiq qilishda sinergetik yondashuvga keng murojat qilinmoqda. Bir qator xorijlik va respublikamiz

olimlari (S.M. Avdoshin, V.B. Tarasov; - “Sinergeticheskiye organizatsii v ekonomike XXI-goveka” [12], Grigorev V.Yu.; - “Sinergeticheskiy effekt integratsii interesov otraslevykh korporatsiy i regionalnogo biznesa kak faktor ix konkurentosposobnosti” [13], Chumak V.G., Ramzayev V.M., Kukolnikova Ye.A., Shestova N.S.; - “Konkurentosposobnost kak sinergeticheskaya xarakteristika klaster'nogo razvitiya sotsialno-ekonomicheskix sistem” [14], Karpenko, Lidiia “Principles of synergetic approach to investment management of enterprise” [15], V.V. Yakimtsov ; - “Theoretical basis for synergetics of economic processes” [16], Pardayev, O. “The ways of improving the productivity of ‘from garden to tablemate’ method through diffusing synergetic advantages.” [17]) ushbu yondashuvga asoslanib iqtisodiy masalalarni nazariy jixatdan tadqiq qilishgan.

Bizning fikrimizcha sinergetikaga kichik biznes nuqtai nazaridan yondashib, unga quyidagicha mualliflik ta’rifini berdik, ya’ni – Kichik biznesning rivojlanish imkoniyatlariga sinergetik yondashuv deyilganda, Kichik biznes sohasini rivojlantirish yoki samaradorligini oshirish maqsadida alohida-alohida sub’ektlar kuchlarini bir joyga jamlagan holda harakat qilish yoki bir kuch bilan uzluksiz holda belgilangan maqsadga erishish yo’lida tizimli ravishda ta’sir qilish tushuniladi.

Zero sinergetik yondashuvga ko’ra tizimni tashkil etuvchi elementlar o’zaro ta’sirda va hamkorlikda bo’ladi. Bunga iqtisodiyotda tarmoqlar va sohalarning o’zaro ta’sirda bo’lishi, iqtisodiy va ijtimoiy taraqqiyot davrida ularning tartib va tartibsizlik holati, na chiziqlilik va muvozanatsizlik, bularning iqtisodiy evalyutsiyaga ta’sirini yaqqol misol tariqasida keltirishimiz mumkin. “Xizmat” va “xizmatlar sohasi” tushunchalari doirasida bildirilgan yuqoridagi mulohazalardan kelibchiqib, xizmat ishlab chiqish va xizmatlar sohasi insonlar bilan bog’liq bo’lgan o’ziga xos murakkab ochiq iqtisodiy tizimlarni ifodalaydi degan xulosaga kelish mumkin. Mazkur tizimda kechadigan jarayonlarda aks etadigan alohida qismlarning o’zaro ta’siri, o’zaro muvofiqlashuvi, tizimda yangi

sifat ko'rsatkichlarining paydo bo'lishi, mazkur iqtisodiy tizimni rivojlanishida o'z-o'zini tashkillashtirish mexanizmlarini yaxlit ravishda o'rganish sinergetik yondashuvni namoyon qiladi. Shundan kelib chiqqan holda, xizmatlar sinergetik xususiyatining xizmat ko'rsatish sifati va raqobatbardoshligini oshirishda namoyon bo'lishining ilmiy asoslarini takomillashtirish iqtisodiyot tarmoqlari va sohalari uchun haqiqatan ham shu kun talablaridan kelib chiqishini qayd qilishimiz lozim. Shuni ta'kidlash kerakki, xizmat ko'rsatish xizmatlar bozorida sodir bo'ladigan o'zgarishlar, ulardagi yutuqlar sinergetika tamoyillari va yo'l-yo'riqlariga amal qilgan holda erishilishi, birinchi navbatda raqobatbardoshlik talablaridan kelib chiqqan holda yo'lga qo'yish va boshqarish hisobiga amalga oshirilishini taqozo etadi. Shuning uchun ham xizmat ko'rsatish sifati va raqobatbardoshligini hozirgi zamon konsepsiyasidan foydalangan holda faollashtirish va shu orqali uning samaradorligini oshirish o'ta muhim vazifalardan biridir. Xizmatlar sohasini tadqiq qilishda sinergetik yondashuv metodologik vazifasiga ko'ra sohani tizim sifatida ko'rib, uni tashkil etuvchi soda tizimlardan murakkablikka qadar, yopiq tizimlardan ochiqlikka qadar, tartibdan-tartibsizlikka qadar yoki aksincha bo'lgan murakkab tizimlarni va undagi jarayonlarni tadqiq qiladi. Xizmat ko'rsatish sohasini tadqiq qilishda sinergetik yondashuvning quyidagi o'ziga xos xususiyatlari mavjud:

-iqtisodiyotda barcha sohalar va tarmoqlar o'zaro ta'sirda va bog'liqlikda, ularning faoliyatini bir-birisiz tasavvur qilib bo'lmaydi;

-xizmatlar sohasi ko'plab tarmoqlardan tashkil topgan bo'lib, murakkab iqtisodiy-ijtimoiy tizimni tashkil qilishi;

-xizmatlar sohasining taraqqiyotida uning har bir tarmog'ining rivojlanishi alohida ahamiyat kasb etadi;

-xizmatlar sohasining rivojlanishi aholining turmush darajasi oshishini, ishchi kuchining bandligini, YaIMni shakllanishini ta'minlaydi va bu xizmatlar

sohasini rivojlantirish orqali iqtisodiyotni taraqqiy ettirishda sinergetikaning o‘z-o‘zini tashkillashtirish xususiyatini namoyon qiladi;

-an’anaviy hayot tarzini zamonaviylashtirishda yangi xizmat turlarining vujudga kelishi zamonaviy tafakkurga asoslanadi, bu esa sinergetik yondashuvdan faol ravishda foydalanish tamoyillaridan maqsadli foydalanishni taqozo etib, real sektor korxonalarini uzviy aloqada bo‘lishini ta’minlaydi va har birini rivoji uchun zarur bo‘lgan jarayonni ta’minlab beradi.

II BOB. KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISH HOLATI VA SAMARADORLIGINI BAHOLASH

2.1 Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanish holati

Mamlakatimizda aholining bandligi va daromadlarining barqaror o'sishini ta'minlashga doir vazifalarini hal etishda tobora muhim o'rin tutayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish, rag'batlantirish va qo'llab-quvvatlashga yanada ustuvor ahamiyat berilmoqda. Bu borada, Mamlakatimiz Prezidenti Sh.M. Mirziyoyevning tashabbuslari bilan ishlab chiqilgan "2017 – 2021 yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha HARAKATLAR STRATEGIYA SI" da "... xususiy mulk huquqini himoya qilish va uning ustuvor mavqeyini yanada kuchaytirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojini rag'batlantirish ..." muhim vazifa sifatida belgilab berilishi ham mazkur masalaning naqadar dolzarb ahamiyat kasb etishidan dalolat beradi"².

Amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar va rivojlangan davlatlar tajribasiga tayanib, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirishni ustuvor yo'nalish sifatida belgilashning quyidagi sabablarini ko'rsatib o'tish mumkin:

- kichik biznes ichki bozorni zarur tovarlar va xizmatlar bilan to'ldirishning asosiy manbai bo'lib xizmat qilishi;
- kichik biznes jahon va mintaqalar bozorlaridagi talab va kon'yunktura o'zgarishlariga ancha tez moslashishi;
- kichik biznesni tashkil qilish va yuritish katta xarajat hamda kapital qo'yilmalarni talab etmasligi;
- kichik korxonalariga nisbatan kichik biznesning jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozining tahdid va salbiy oqibatlariga bardosh bera olish qobiliyatining ancha yuqoriligi;

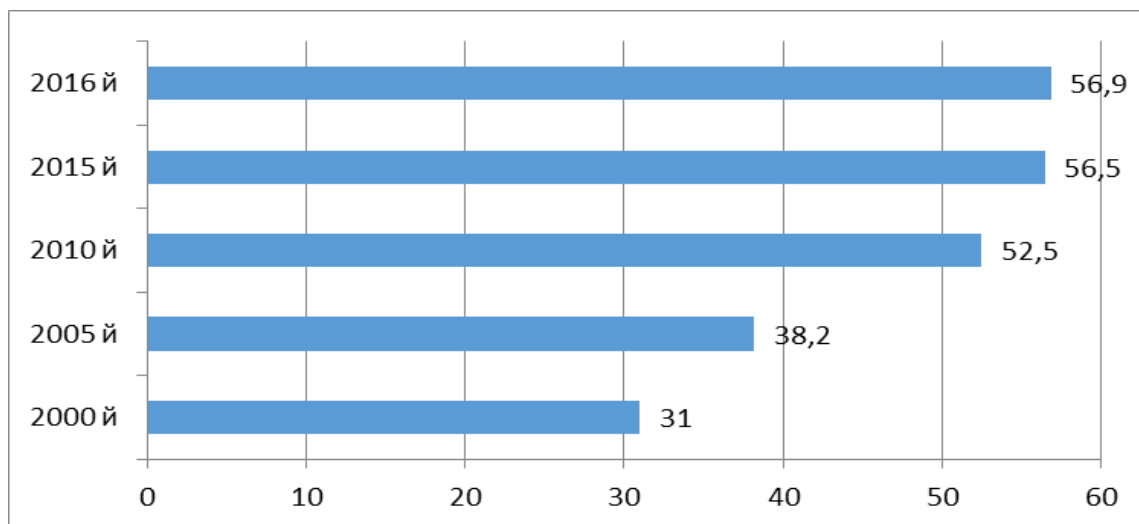
² Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида. 2017 йил 7 февраль, ПФ – 4947-сон.

- kichik tadbirkorlik nafaqat daromad manbai, balki odamlarning ijodiy va intellektual qobiliyatini ro'yobga chiqarish vositasi ekanligi va b.

O'zbekistonda mustaqillik yillarida tadbirkorlik muhitini yaratishning dastlabki bosqichida uning huquqiy asoslari yaratildi. Shu jumladan, "Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari to'g'risida", "Oilaviy tadbirkorlik to'g'risida", **"Raqobat to'g'risida"** va **"Xususiy mulkni himoya qilish va mulkdorlar huquqlarining kafolatlari to'g'risida"**gi qonunlar qabul qilindi. Bugungi kunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining nafaqat tovar va xizmatlar ishlab chiqarishda balki aholi bandligi va farovonligini ta'minlashdagi ijtimoiy ahamiyatidan kelib chiqqan holda, bu sohani qo'llab-quvvatlashning samarali mexanizmlari joriy qilinmoqda. Xususan, ularni qo'llab-quvvatlashda amaldagi normativ-huquqiy bazani takomillashtirish, bank kreditlarining maqbul foizlarda berilishi va soliq sohasidagi imtiyozlarning yanada kengaytirilishi kabi chora-tadbirlar ular faoliyatining samaradorligini oshirishda muhim amaliy ahamiyat kasb etmoqda. Bu borada kichik tadbirkorlik sub'ktlarini rag'batlantirish va ko'llab-quvvatlashda soliq yuki darajasini optimallashtirish iqtisodiy faollikni oshirishda muhim omil sifatida qaralib, ular uchun yagona soliq to'lovi 5 foiz etib belgilandi. Bunday imkoniyatlar, barqaror o'sish sura'tlarida ham o'z ifodasini topmoqda. Jumladan, sohada amalga oshirilayotgan islohotlar natijasida, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning YaIMdagi ulushi 2016 yilda 56,9 foizni, sanoatda 45,3 foizni, qishloq xo'jaligida 98,2 foizni tashkil etmoqda. Shuningdek, faoliyat ko'rsatayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'ktlari soni 218170 tani tashkil etib, unda iqtisodiyotda jami band bo'lganlarning 78,2 foizi mehnat faoliyati bilan band³. Ushbu ko'rsatkichlar kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishining asosiy makroiqtisodiy ko'rsatkichlarini ham ifodalaydi. Bu esa iqtisodiy taraqqiyotining makroiqtisodiy jihatlarida yaqqol ko'rinadi. Bunda aholining iqtisodiy faolligi muxim o'rin tutadi.

³ Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитасининг маълумотлари асосида муаллиф томонидан тузилган.

KBXT mamlakatimiz iqtisodiyotining 2000-2016 yillardagi rivojlanishining muhim omili sifatida uni har tomonlama qo'llab-quvvatlash va rag'batlantirilishi natijasida uning YaIMdagi ulushi 2000 yildagi 31,0 foizdan 2016 yilda 56,9 foizgacha oshdi (2.1-rasm).



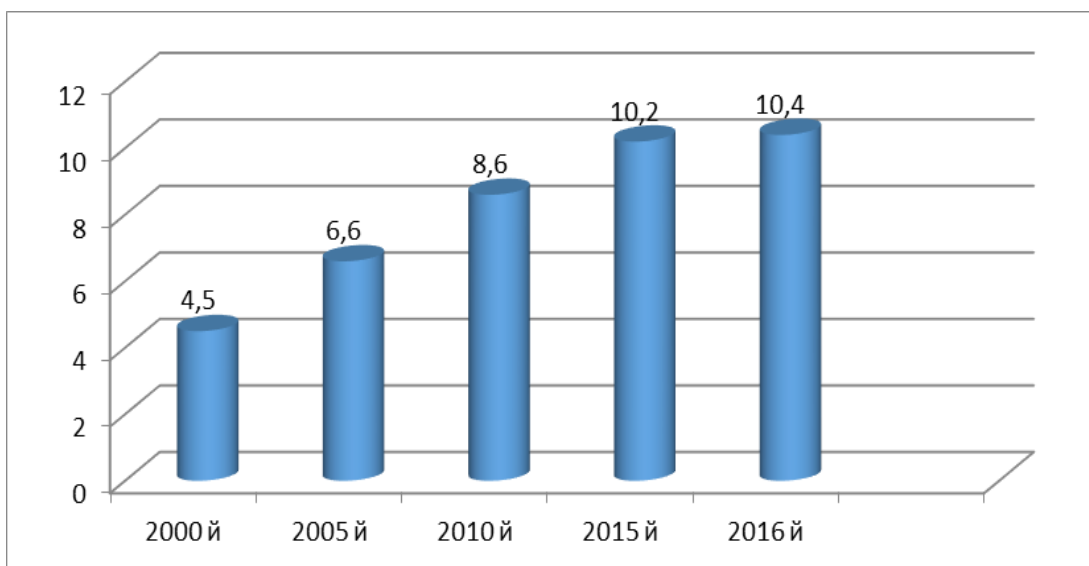
Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining tegishli yillardagi ma'lumotlari asosida tuzildi.

2.1-rasm. O'zbekistonda 2000-2016 yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning YaIMdagi ulushi,(foizda)

Shuningdek, 2000-2016 yillarda uning iqtisodiyot tarmoqlaridagi ulushi ham sezilarli darajada o'sib, sanoatda 12,9 foizdan 45,3 foizga, qishloq xo'jaligida 73,6 foizdan 98,2 foizga, qurilishda 38,4 foizdan 67,8 foizga, savdoda 74,1 foizdan 89,6 foizga oshgan.

Keyingi davrlarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyotning o'zgarishlarga tez moslashuvchan sohasi sifatida ichki bozorni iste'mol tovarlari bilan to'ldirish, xizmat ko'rsatishning yangi va zamonaviy turlarini kengaytirish, eksport salohiyatini rivojlantirishda muhim ahamiyat kasb etmoqda. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash borasida qabul qilingan qarorlarning amaliyotga keng tadbiq etilishi, tekshirish ishlarining qisqarganligi, biznes yuritish uchun moliya va vaqt harajatlarining kamayganligi, ro'yxatga olishning xabardor qilish tizimining joriy etilishi natijasida ro'yxatga olingan va faoliyat yuritayotgan

kichik biznes subyektlari soni jadal oshib, ularning iqtisodiy ko'rsatkichlarida ham ijobiy tendensiyalar yuz bermoqda.

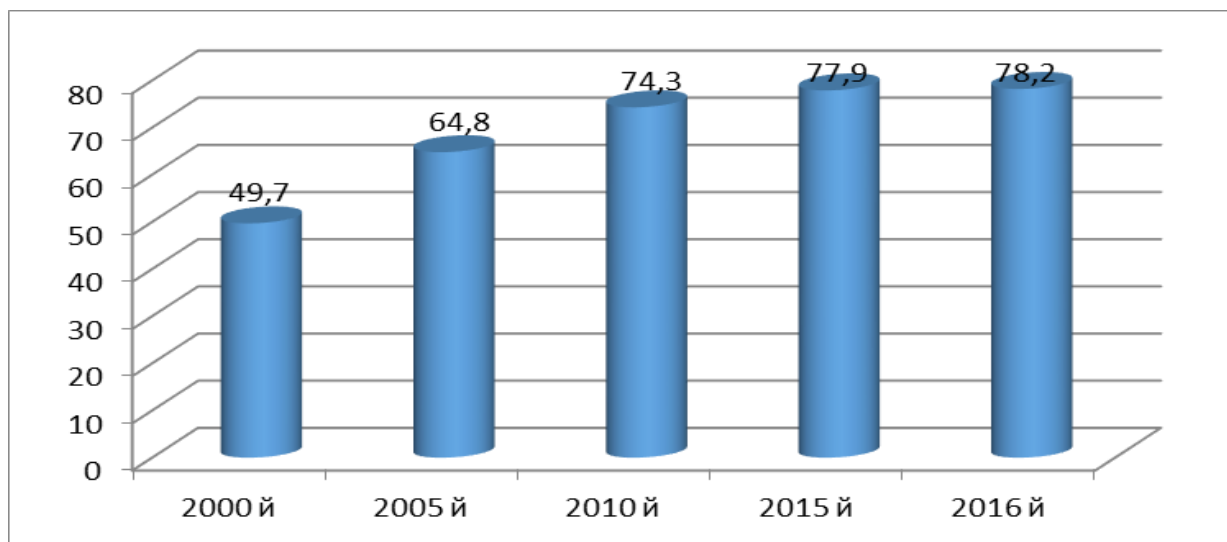


Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining tegishli yillardagi ma'lumotlari asosida tuzildi.

2.2-rasm. O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda band bo'lganlar soni,(mln. kishi)

2.2-rasmdan ko'rinib turibdiki, tahlil qilinayotgan davrda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda band bo'lgan aholi soni o'sish tendensiyasiga ega bo'lgan. Agar 2000 yilda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda band bo'lganlar soni 4,5 mln. kishi ish bilan band bo'lgan bo'lsa, 2016 yilda bu ko'rsatkich 10,4 mln.taga yetgan. Yoki 2000-2016 yillar davomida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda bandlik 2,3 martaga oshgan. Bunday o'sish esa mazkur yillarda yirik sanoat korxonalarini bilan kooperatsiyalashish negizida kasanachilikning faol rivojlanishi natijasida ro'y bergan. Ushbu faoliyat hisobiga ish bilan band bo'lganlar iqtisodiyotdagi jami band bo'lganlardagi ulushida ham salmoqli o'rin tutmoqda. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda band bo'lganlarning iqtisodiyotda band bo'lganlar umumiy sonidagi ulushi 2000 yilda 49,7 foizni tashkil qilgan bo'lsa,

2010 yilda 74,3 foizni, 2016 yilda esa 78,2 foizni tashkil etib, 2000 yilga nisbatan 28,4 foizga oshgan (2.3-rasm).



Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining tegishli yillardagi ma'lumotlari asosida tuzildi.

2.3-rasm. O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning iqtisodiyotda band bo'lganlar umumiy sonidagi ulushi,(foizda)

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik nisbatan kichik xo'jalik yurituvchi subyekt bo'lishi bilan ushbu faoliyat turida bandlikning anchagina qismi yaratilmoqda. Bu esa, bandlikni ta'minlashning muhim yo'nalishlari sifatida, shaxsiy mehnat faoliyatida chorvachilik, kasanachilik, xizmat ko'rsatish va tadbirkorlikning boshqa shakllariga ham e'tibor qaratilishi natijasida ro'y berib, aholi daromadlarining oshib borishida yaqqol namoyon bo'lmokda. Keyingi yillarda aholining tadbirkorlik faoliyatidan olayotgan daromadlari barqaror o'sib, 2016 yilda 55,2 foizni tashkil qilgan. Ko'rinib turibdiki, tadbirkorlik faoliyati bilan bog'liq daromadlar oila daromadlari tarkibida salmoqli o'rin egallab bormoqda. Bu esa bozor munosabatlarining rivojlanish darajasi bilan izohlanib, o'z navbatida ijtimoiy to'lovlarning ulushini bir muncha pasayishiga olib keladi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning qo'llab-quvvatlanishi ko'p jihatdan ajratilayotgan kriditlar salmog'iga ham bog'liq. Biroq tijorat banklari va

nobank kredit tashkilotlari tomonidan ko'rsatilayotgan mikromoliyaviy xizmatlar kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining talablarini to'liq qondirishi lozim. KBXT va bank-moliya institutlari o'rtasidagi o'zaro munosabatlarning samaradorligini oshirish maqsadida O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "2011-2015 yillarda respublika moliya-bank tizimini yanada isloh qilish va barqarorligini oshirish hamda yuqori xalqaro reyting ko'rsatkichlariga erishishning ustuvor yo'nalishlari to'g'risida"gi PQ-1438-sonli qarori muhim ahamiyat kasb etdi. Ushbu qarorga muvofiq, 2011-2015 yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarini kreditlash hajmini 2,7 barobarga oshirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari loyixalarini moliyalashtirishni kengaytirish uchun xalqaro moliya institutlari va xorijiy mamlakatlar hukumatlarining imtiyozli kredit liniyalari va grantlarini faol jalb qilish va o'zlashtirish kabi istiqbolli yo'nalishlar belgilab berilgan.

KBXTning tijorat banklari kredit xizmatlaridan foydalanish imkoniyatlarini o'rganish natijalariga ko'ra, ularning rivojlanishiga salbiy ta'sir etuvchi omillarni bartaraf etish maqsadida quyidagi yo'nalishlarda moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmi samarali bo'lishi mumkin:

- tadbirkorlik faoliyatini boshlash maqsadida dastlabki kapitalni shakllantirish uchun eng kam foizli mikrokreditlarni (4,0-4,5 mln. so'm) ajratish va iqtisodiy-huquqiy maslahat xizmatlarini ko'rsatish;
- ishlab chiqarish imkoniyatlarini kengaytirish maqsadidagi KBXT subyektlariga, yangi bino va inshootlarni qurish, xom ashyo va yarim tayyor maxsulotlar sotib olish uchun uzoq muddatli bank kreditlarini ajratish va asbob-uskunalarini lizingga berish;
- barqaror yuqori samarali faoliyatni yo'lga qo'ya olgan, bank kreditlarini olish uchun yetarli garov ta'minotiga ega bo'lgan KBXT subyektlarining eksport faoliyatiga ko'maklashish (huquqiy, moliyaviy va tashkiliy xizmatlar ko'rsatish) lozim.

Bunday chora-tadbirlarning amalda qo'llanilishi, KBXT subektlarini banklardan imtiyozli kreditlar olish jarayonini soddalashtirishga, kredit beruvchi mikromoliyaviy tuzilmalar, shuningdek tijorat banklari, ular bilan hamkorlik qiluvchi infratuzilma tashkilotlarining o'zaro hamkorligini yanada mustaxkamlashga xizmat qilib, bank-moliya tizimi tomonidan sohaning keng qo'llab-quvvatlanishiga imkoniyatlarni yaratadi.

Bizning fikrimizcha, KBXT va moliya institutlari o'rtasidagi o'zaro munosabatlarning samaradorligini oshirish maqsadida quyidagilarni amalga oshirish zarur:

- KBXT subyektlarining resurslarini ularning o'z tadbirkorlik faoliyatlariga jalb etishni kuchaytirishga yo'naltirilgan siyosatni amalga oshirish bilan birga kredit tizimini rivojlantirish;
- KBXTni rivojlanishi uchun qulay imkoniyatlar yaratish maqsadida tadbirkorlik va mulkchilik xuquqlariga oid to'plamlar yaratish hamda, garovga qo'yilgan mulk yoki aktivlarini sotib olish huquqiga qat'iy amal qilishni ta'minlash;
- KBXT subyektlarining kreditga layoqatliligini baholash mezonini ishlab chiqish.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning aholi bandligi va farovonligini oshirish bilan bog'liq ijtimoiy muammolarni hal qilish imkoniyatlaridan kelib chiqqan holda davlat tomonidan keng qo'llab-quvvatlanmoqda. Shulardan kelib chiqib, mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishning 2017-2021 yillarga mo'ljallangan asosiy konseptual yo'nalishlari sifatida qo'yidagilar belgilab quyildi:

- xususiy mulk huquqi va kafolatlarini ishonchli himoya kilishni ta'minlash, xususiy tadbirkorlik va kichik biznes rivoji yo'lidagi barcha to'siq va cheklovlarni bartaraf yetish, unga to'liq yerkinlik berish, «Agar xalq boy bo'lsa, davlat ham boy va kuchli bo'ladi» degan tamoyilni amalga oshirish;

- kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni keng rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini yaratish, tadbirkorlik tuzilmalarining faoliyatiga davlat, huquqni muhofaza qiluvchi va nazorat idoralari tomonidan noqonuniy aralashuvlarning kat'iy oldini olish;
- davlat mulkini xususiylashtirishni yanada kengaytirish va uning tartib-taomillarini soddalashtirish, xo'jalik yurituvchi subyektlarning ustav jamg'armalarida davlat ishtirokini kamaytirish, davlat mulki xususiylashtirilgan obyektlar bazasida xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay shart-sharoitlar yaratish;
- investisiya muhitini takomillashtirish, mamlakat iqtisodiyoti tarmoqlari va hududlariga xorijiy, yeng avvalo, to'g'ridan-to'g'ri xorijiy investisiyalarni faol jalb qilish;
- korporativ boshqaruvning zamonaviy standart va usullarini joriy yetish, korxonalarni strategik boshqarishda aksiyadorlarning rolini kuchaytirish;
- tadbirkorlik subyektlarining muhandislik tarmoqlariga ulanishi bo'yicha tartib-taomil va mexanizmlarni takomillashtirish va soddalashtirish;
- mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish jarayonlarini tartibga solishda davlat ishtirokini kamaytirish, davlat boshqaruvi tizimini markazlashtirishdan chiqarish va demokratlashtirish, davlat-xususiy sheriklikni kengaytirish, nodavlat, jamoat tashkilotlari va joylardagi o'zini o'zi boshqarish organlarining rolini oshirish.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun ushbu tadbirlar asos bo'lib qoladi. Chunki, bugungi ehtiyoj va talabdan kelib chiqib, belgilangan tadbirlar, ushbu sohani rivojlantirish uchun muhim ahamiyatga ega.

Muxtasar qilib aytganda, mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik harakati bundan keyin ham har tomonlama qo'llab-quvvatlanadi. Prezidentimiz tomonidan belgilab berilgan 2017-2021 yillarga mo'ljallangan Harakatlar strategiyasida eng muhim ustuvor vazifalardan biri – xususiy mulk va

xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish, sohaga to'liq erkinlik berish, bu yo'lda g'ov bo'lib turgan barcha to'siq va cheklovlarni bartaraf etish masalasi ekanligi ana shandan dalolat beradi. Zotan, mamlakatimiz iqtisodiyotining jadal sur'atlarda rivojlanishi, aholining hayot darajasi va sifati yuksalishi ko'p jihatdan kichik biznes istiqboli bilan chambarchas bog'liqdir.

2.2. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning axoli farovonligini oshirishdagi roli

Xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish axoli daromadini shakllantirishda muxim rol uynaydi. Rivojlanayotgan bozor munosabatlari sharoitida aholi bandligi va farovonligini oshirishning eng muhim yo'nalishi sifatida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik, xizmat ko'rsatish va kasanachilik sohalarini qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishni rag'batlantirish ustuvor yo'nalishlarda belgilab qo'yilgan. Shu bois, ushbu sohani taraqqiy ettirish respublika hukumatining doimo diqqat e'tiborida bo'lib kelmoqda. Bu esa xar bir oilaga kichik va xusuiy tadbirkorlikni joriy qilishni va axoli daromadlari tarkibida uning ulushi oshib borishini taqozo etadi.

Bu masalani tahlil qilishda eng avvalo biz xususiy mulk to'grisida tuxtalib o'tishni joiz deb topdik.

O'zbekistonda xususiy mulk kichik va o'rta korxonalar, dehqon va fermer xo'jaliklari, yakka tartibdagi mehnat faoliyati bilan shug'ullanuvchilar va nixoyat oilalarning mulkidan tashkil topadi. Bu mulk tarkibi ikki xil mulkni o'z ichiga oladi. Biri tadbirkorlik faoliyatiga xizmat qilib kapital xosil qiladi, puldan pul chikarib olishga xizmat qiladi. Ikkinchisi esa iste'molga qaratilgan mulk bo'lib, oilaning extiyojini kondirishga xizmat qiladi.

Birinchi turdagi xususiy mulkning obykti - ishlab chiqarish vositalari va ularga muljallangan pul mablaglari bulsa, ikkinchisi mulkning obyktga iste'mol buyumlari va akoli iste'mol fondiga xizmat qiluvchi pul jamgarmalaridir. Aytilgan

ikki turdagi mulklar aloxida - aloxida shaklda bulsada, ularning tadbirkorlar ixtiyorida kushilib ketishi yuz beradi, chunki tadbirkorlar bir tomondan, kapital soxiblari bulsalar, ikkinchidan, iste'molchilardir, ya'ni iste'molga karatilgan mulk soxiblari kam xisoblanadilar.

Bugungi kunda bozor munosabatlari, xar bir oila xo'jaligida tadbirkorlikni rivojlantirishni talab etmoqda. Va'kolanki, ish kaqi oila daromadlarining 35 foizini tashkil qiladi. Endi oila daromadlarining aksariyat qismi tadbirkorlik evaziga qoplanadi. Bunga qonuniy asos bo'lib, Uzbekiston Respublikasi «Tadbirkorlik faoliyati erkinligining kafolatlari tugrisida» (2000 yil 25 may) qonuni, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Tadbirkorlik subyektlarini kuquqiy ximoya qilish tizimini yanada takomillashtirish chora tadbirlari to'g'risida» (2005 yil 14 iyun), «Mikrofirmalar va kichik korxonalarni rivojlantirishni rag'batlantirish borasidagi qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida» gi (2005 yil 20 iyun) Farmonlari xizmat qiladi. Agar, Respublikamiz aholisining umumiy daromadlariga va tadbirkorlik faoliyati natijasida olayotgan daromadlariga e'tibor bersak u quyidagicha ekanligini ko'rishimiz mumkin (2.2.1-jadval).

2.2.1-jadval

2000-2016 yillarda O'zbekiston Respublikasida aholi pul daromadlarining tarkibiy o'zgarishi (umumiy pul xajmiga nisbatan foizda)

Ko'rsatkichlar	2000	2004	2008	2010	2012	2014	2016
Pul daromadlari - jami	100	100	100	100	100	100	100
Mexnat daromadlari	58,1	54,5	55,1	55,3	56,6	40,1	36,1
Mulk va tadbirkorlikdan olingan daromadlar	26,8	32,8	32,7	32,4	32,0	47,0	52,0
Ijtimoiy ximoyalar (transfertlar)	15,1	12,7	12,2	12,3	11,4	12,9	11,9

Manba: O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi ma'lumotlari asosida muallif tomonidan xisoblandi.

Bu daromad turlarining oila xo'jaligi yalpi daromadida tutgan o'rni bozor munosabatlarining rivojlanish darajasiga bog'liq. Bozor munosabatlari qanchalik rivojlangan bo'lsa, shunchalik tadbirkorlik daromadi va mulkiy daromadlarning roli oshib, transfertlarning ulushi pasayib boradi. Jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, 2000 yili tadbirkorlik va mulk daromadining aholi pul daromadlaridagi ulushi 26,8 foiz bo'lsa, 2004 yilga kelib 32,8 foizga yetdi. Bu ko'rsatkich 2016 yilda 52 foizni tashkil etmoqda. Ushbu ko'rsatkich Samarqand viloyat iqtisodiyot va statistika boshqarmasi ma'lumotlariga ko'ra, viloyatda 2012 yilda axolining pul daromadlari 582,8 mlrd. sumni va pul xarajatlari 559,8 mlrd. sumni tashkil qilib, axolining pul daromadlarida mulk va tadbirkorlikdan tushadigan daromadlarining ulushi 64,3 % ni tashkil etgan, bu ko'rsatkich utgan yilga nisbatan 10,4 % ga kam.

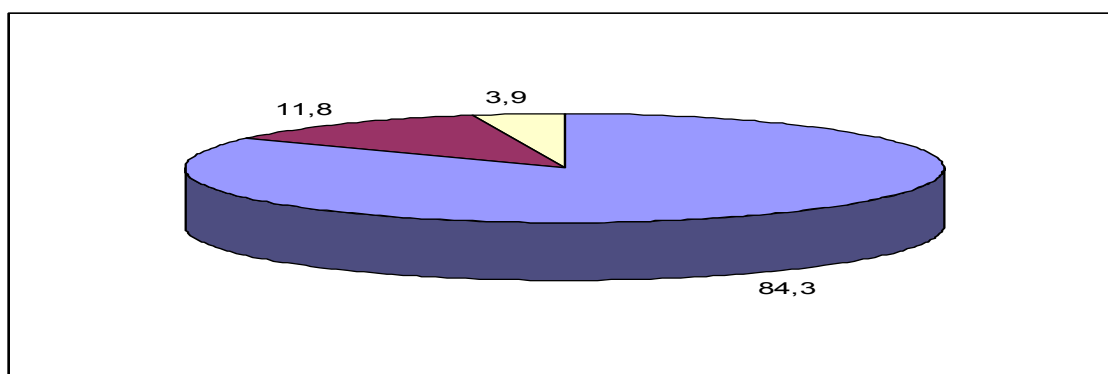
Ushbu faoliyatdan olingan daromad oz bo'lsada ko'payish tendensiyasiga ega. Yaqin kelajakda oilalar extiyojining 50 foizini shu yo'l bilan qoplanishiga erishish lozim. Ayni paytda, ijtimoiy transfertlarning ulushi kam, 15,1 foizdan 11,4 foizga kamayish ijobiy tendensiyasi kuzatilmoqda.

Daromadlar manbai va ularni topish usullari xilma-xil bo'lgan bozor iqtisodiyoti sharoitida oilaning jami daromadida ish kaqining kam xissasi bor. Lekin keyingi vaqtda, ayniqsa, qishloq xo'jaligida band bo'lganlarning ish kaqi miqdori pasayganligi ko'zga tashlanadi. Ish kaqi xissasining pasayishi zidiyatli kol bo'lib, oila byudjetini boshqa daromadlar bilan to'ldirishga undaydi. Ilgari boqimandalik ruxi bilan yashayotgan ishchi va xizmatchilarning bir qismi tadbirkorlik bilan shug'ullana boshlaydi.

Aholi daromadida salmoqli o'rin tutadigan manbalardan yana biri bu tomorqa xo'jaligidir. Tomorqa, bozor munosabatlari sharoitida, ayniqsa qishloqda oila xo'jaligining muhim daromad manbai hisoblanadi. Tomorqa bir tomondan oila daromadining manbai bo'lsa, ikkinchi tomondan qishloqda ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni ham hal qilib kelmoqda. 2014 yili oilalar ixtiyoriga tomorqaga

ajratilgan yerlar 667,3 ming gektarni tashkil etib, unda 8 mln. kishiga yaqin aholi band bo'lgan. Ushbu xolat 2015 yilda ham saqlanib qolmoqda.

Ishda, tadbirkorlik bilan shug'ullanadigan oilalarda daromadlarining tashkil topish manbaalarini tahlil qilish maqsadida Samarqand viloyatining turli hududlaridan 135 ta oilaning tanlanma kuzatuvini olib borildi. Kuzatilgan oilalarning o'rtacha tarkibi 4,3 kishini tashkil etdi. Kuzatilgan oilalar daromadlarining tarkibiy tuzilishini 2.2.1-rasmda ko'rish mumkin.



Manba: Samarqand viloyatida kuzatilgan 135 ta oila xo'jaligi ma'lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

2.2.1-rasm. Tadbirkorlik bilan band bo'lgan oilalar daromadining tarkibiy tuzilishi, (foiz hisobida)

Ushbu rasm ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, tadbirkorlik faoliyatida band bo'lgan oilalarning jami daromadida 11,8 foizini ish haqi daromadlari, 3,9 foizi ijtimoiy to'lovlar hisobiga olingan daromadlarga to'g'ri keladi. Oila xo'jaligi daromadlarining 84,3 foizi mulk, xizmat ko'rsatish va qishloq xo'jalik maxsulotlarini sotish hisobiga olingan daromadlar tashkil etadi.

Yuqoridagi tahlillar, uy xo'jaligida bandlikning o'sishini oilaviy tadbirkorlikning turli xil shakllarining rivojlanishi va bu davlat tomonidan keng qo'llab-quvvatlanishi, hamda ushbu faoliyat kelajakda iqtisodiyotning muhim sohasiga aylanishidan dalolat berib turibdi. Shu munosabat bilan, shahar va qishloqlarda quyidagi yo'nalishlar hayotga tadbiiq etilishini maqsadga muvofiq, deb hisoblaymiz:

- mamlakatimizda an'anaviy xizmatlar turlarini rivojlantirish, ayrim bugungi kun talabiga javob beradigan, ammo unitilib ketilgan xizmat turlarini izlab topish va ularni tiklashni rag'batlantirish;
- milliy hunarmandchilikni rivojlantirish yo'nalishidagi oilaviy korxonalarni imtiyozli kreditlar bilan ta'minlash ko'llamini kengaytirish zarur.

Xulosa qilib aytganda, axolining muxim daromad manbai va mulkdorlar sinfini shakllantirishning asosi bo'lgan xususiy sektorning mavqeini yanada oshirish oilaviy tadbirkorlikni xususan, kasanachilikni jadal rivojlantirishni taqozo etadi. Chunki uy mexnatidan foydalangan xolda ishlab chiqarish, kasanachilik va hunarmandchilikning qaror topishi mamlakatimizda juda ko'p ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni hal qiladi. Eng avvalo, u bozor iqtisodiyotining asosiy xarakatlantiruvchi kuchi bo'lgan mulkdorlar sinfini barpo qiladi. Ikkinchidan, mamlakatimizning bozorini iste'mol tovarlari va turli xizmatlar bilan boyitish imkoniyatini yaratadi. Uchinchidan, ish bilan band bo'lmagan aholi sonini qisqartiradi va uning faol qismini uy mexnatiga jalb etish imkonini beradi. To'rtinchidan, esa eng muhim bo'lgan muammoni, ya'ni oila daromadlarini oshirishda asosiy manbaga aylanishidir.

2.3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyati samaradorligini ifodalovchi ko'rsatkichlar

O'zbekistonda iqtisodiy islohotlarning chuqurlashuvi jarayeni ustun darajada tadbirkorlik faoliyatining faolligi bilan belgilanadi. Tadbirkorlar ishlab chiqarish omillaridan oqilona foydalanishi va samarali faoliyat yuritishi bilan ajralib turadi. Kichik biznes faoliyatini faollashtirish tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy mohiyatini chuqur nazariy jihatdan bilish va o'rganishga bog'liqdir.

Mamlakatimizning iqtisodchi olimlaridan A.O'lmasov va M.Sharifxo'jayevlar, «Tadbirkorlik faqat pul topish emas, balki yaratuvchanlik

faoliyati orqali daromad olish omilidir»⁴, - deb ta'kidlab, shuningdek, tadbirkorlik shunchalik bir faoliyat emas, balki daromad topishga mo'ljallangan iqtisodiy faoliyat bo'lib, agar u faollashmasa iqtisodiy o'sish ro'y bermasligini asoslaydilar va ular aynan tadbirkorlikning sifat jihatiga e'tiborni qaratadilar. Sh.Shodmonov «Tadbirkorlik faoliyati – shakli va sohasidan qat'iy nazar foyda olish va undan samarali foydalanish maqsadiga qaratilgan iqtisodiy faoliyatdir», - deb ta'kidlaydi.⁵ H.Abulqosimov esa tadbirkorlikni «Qonun yo'li bilan man qilinmagan... iqtisodiy unumli faoliyat turi»⁶, - deb ta'riflaydi.

Bizning fikrimizcha, tadbirkorlikning o'z iqtisodiy tabiati mavjud bo'lib, ushbu mavjudlik uning ikki tomonlama xususiyatida namoyen bo'ladi: bir jihatdan tadbirkorlik mulkchilik sifatida bo'lsa, ikkinchi tomondan, tadbirkorlik xo'jalikni oqilona yuritish va boshqarishdir.

O'tkazilgan tadqiqotlar va ilmiy tahlillarimiz natijasida shunga amin bo'ldikki, tadbirkorlik: bir tomondan, tadbirkor mulkchilikning turli shakllariga asoslangan holda, o'z mulkidan kapital sifatida foydalanib, tijorat bilan shug'ullanib, yangi usul va yuqori texnologiyalarni qo'llagan holda boylikdan boylik orttiradi. Bu esa, o'z navbatida mamlakatning iqtisodiy qudratini oshiradi.

Ikkinchi tomondan, ushbu usulni amalga oshirish ustun darajada tadbirkorning tashkilotchilik darajasiga bog'liq bo'ladi. Tadbirkorning daromad olishi va miqdori tovarlarga bo'lgan talab bilan uzviy bog'liq. Tadbirkorning bozorda o'z o'rnini topa olishi va muvaffaqiyatga erishishi marketing tadqiqotlarini o'tkazishdagi faollik, tashabbuskorligi darajasiga bevosita bog'liqdir.

Korxonaning tadbirkorlik faolligi tashqaridan jalb qilinadigan pul tushumlari va daromadlarga nisbatan samaraliroq bo'lishini taqozo etadi. Fikrimizcha, tadbirkorlik faolligi muayyan maqsadga yo'naltirilgan harakat bo'lib, ob'ektiv va

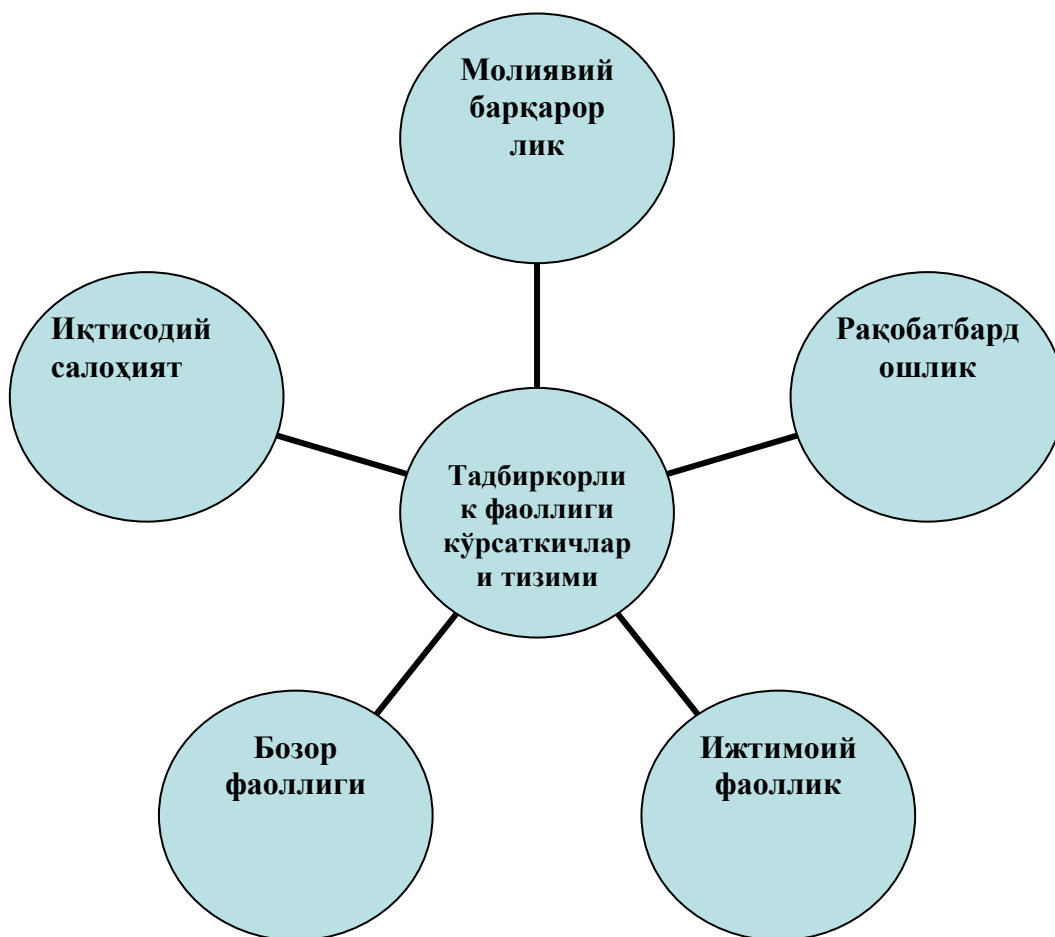
sub'ektiv omillar o'rtasidagi ziddiyatlarni bartaraf etishda muhim ahamiyat kasb etadi. Ishchi kuchining qo'nimliliigi korxonaning tadbirkorlik faolligi darajasiga bog'liq bo'ladi. Ishlab chiqarish tuzilmasini bozor talablaridan kelib chiqqan holda muntazam ravishda o'zgartirish bozor iqtisodiyetining asosiy shartlaridan biridir.

Fikrimizcha, tadbirkorlik faolligi tadbirkorlik bilan shug'ullanish jarayenida bozor muhitining o'zgaruvchanlik xususiyatiga moslashish, mavjud aqliy, moddiy, moliyaviy, tashkiliy imkoniyatlardan samarali foydalanishdir. Tadbirkorlik faolligining miqdoriy pirovard natijasi bozor talablaridan kelib chiqqan holda mahsulot va xizmatlar ishlab chiqarilishidagi erishilgan mehnat unumdorligi darajasi va mahsulotni sotilishidan olingan foyda miqdori hamda erishilgan samaradorlikda namoyen bo'ladi. Iqtisodiy adabiyetda tadbirkorlik faolligi tushunchasi yetarli darajada o'rganilmagan bo'lib, mavjud manbalarda uning ayrim jihatlari berilgan xolos.

Kichik biznes sub'ektlarining tadbirkorlik faolligi ushbu faoliyatning maqsadi va erishilgan natijalari o'rtasidagi aloqadorlikni ta'minlaydi. Ushbu aloqa kichik biznes sub'ektining rejalashtirilgan hatti-harakatlar bilan amalga oshirishdagi darajasi orqali izohlanadi. Birinchidan, raqobat muhitini yaxshilash bo'yicha aniq hatti-harakatlar rejasining tuzilishi, ikkinchi tomondan, tadbirkorlik faoliyati pirovardida ijobiy natijalarga erishish imkonini beradi. Yagona reja, strategiya, maqsad va salohiyatga ega bo'lgan tadbirkorlikda turli xil faollik tufayli turlicha natijalarga erishiladi. Bu esa tadbirkorlik faolligida yagona boshlang'ich shart-sharoitlarda turlicha natijalarga ega bo'lishni izohlaydi.

Kichik biznes faoliyatining vazifasi foyda olish, yuqori raqobatbardoshlikni ta'minlash, xo'jalik yuritishni takomillashtirish va kengaytirishga erisha olishga asoslanadi. Rivojlanayotgan bozor sharoitlarida tadbirkor o'zining bo'lajak faoliyatini tanlashda bozor faoliyati va undagi o'zgarishlari tajribalariga amal qiladi, aks holda, faoliyati samarasiz yakunlanadi. Bunday holat kichik biznes faoliyatining nofaolligi bilan tavsiflanadi.

Pirovard natijada muayyan bir tadbirkorlik faoliyatining bozor tizimidagi mavqei va bozordagi faollik ko'rsatkichlarini baholash imkoniyati tug'iladi. Quyidagi rasmda tadbirkorlik faolliги ko'rsatkichlari tizimi keltirilgan⁸.



2.1-расм. Тадбиркорлик фаоллиги кўрсаткичлари тизими

2.1–rasmdan ko'rinib turibdiki, har bir ko'rsatkichning o'zi qator tashqi va ichki omillar ta'sirida muntazam ravishda o'zgarib turadi. Ushbu o'zgarishlarning ijobiyliги yeki salbiyligini ularning kichik biznes tadbirkorlik faolligiga ta'sir

⁸ муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

doirasini baholash uchun ma'lum mezonlar ishlab chiqishni taqozo etadi. Ushbu yendashuv kichik korxonalarining samaradorligini oshirish va bozor iqtisodiyeti sharoitida xo'jalik yuritish ko'nikmalarini rivojlantirish, ularning ijtimoiy nufuzini oshirishga qaratilgan marketing tadbirlarini olib borish orqali korxonalar faoliyati nufuzi to'g'risida aniq ma'lumot olish imkoniyatini beradi.

Tadbirkorlikning ijtimoiy nufuzi deganda, uning o'z manfaatlari uchun emas, balki jamoatchilik va iste'molchilar manfaatlari, hudud va boshqa ijtimoiy manfaatlarini inobatga olgan holda, iqtisodiy faoliyat ko'rsatishi, iqtisodiy nafliligi nazarda tutiladi. Tadbirkorlarning iqtisodiy nafliligi deganda esa, mazkur korxonaning ishlab chiqarish va tadbirkorlik salohiyatini ro'yebga chiqarish evaziga ko'radigan daromadi hisobidan turli ehtiyejlarni qondira olish xususiyati tushuniladi.

Yuqorida keltirilgan ko'rsatkichlarga asoslanib, biz kichik biznes sub'ektlari faoliyatining sifat darajalarini, ularning iqtisodiy naflilik holati va darajasini miqdoriy o'lchash yo'li bilan aniqlashni maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz. Faoliyatni yuritish va boshqarishda mavjud ko'rsatkichlardan foydalana olish xususiyati va ehtiyejlarning qondirilishi ko'lami bo'yicha korxonalar daromadlarini quyidagi iqtisodiy naflilik holatiga qarab ajratamiz:

- iqtisodiy nochor faoliyat;
- korxonalar egasining manfaati darajasidagi naflilik, ya'ni iqtisodiy yetuk faoliyat;
- korxonalar egasi va yellanma ishchilar manfaati darajasidagi naflilik, ya'ni iqtisodiy rivojlangan faoliyat;
- ijtimoiy naflilik, ya'ni istiqbolli faoliyat;
- qo'shilmagan naflilik, ya'ni noqonuniy tadbirkorlik yo'li bilan olib borilgan faoliyat.

Har bir erishilgan darajaning o'ziga xos bo'lgan tasniflari mavjud bo'lib, ular kichik biznes faolligini oshirishda tahliliy-me'riy ko'rsatkichlar orqali faoliyatning mezoni sifatida baholash imkonini beradi.

Tadbirkorlik faolligini oshirish ob'ektiv zarurat ekanligini ikkita talab: birinchidan, ishlab chiqarishning rivojlanishi, ijtimoiy boylik va turmush darajasi, ma'lumot va madaniy saviya o'sishi natijasida insonlarning ehtiyeji doim kengayib borishi bo'lsa, ikkinchidan, texnika-texnologiyaning rivojlanish jarayenida mehnat unumdorligi va ishlab chiqarish samaradorligining o'sishi, mahsulot sifatining yuqori bo'lishini faqat insonlar uchun tegishli shart-sharoit yaratilgandagina ta'minlash mumkinligi taqozo etadi.

Rivojlangan mamlakatlar tajribasining ko'rsatishicha, kichik biznesning samarali rivojlanishiga erishish uchun zarur tadbirkorlik faolligi ta'minlanishining tashkiliy-iqtisodiy asoslarini takomillashtirish zarur. Fikrimizcha, tadbirkorlikning rivojlanishiga ta'sir qiluvchi beshta omil mavjud, shu jumladan, ro'yxatdan o'tkazish, davlat nazorati, banklar, soliqlar, eksport–import. Ushbu jarayenlarning mukammal ravishda amal qilishi tadbirkorlikni rivojlantiradi va tadbirkorlik muhitini yaxshilash imkonini beradi. Bozor iqtisodiyeti sharoitida bozor iqtisodiyeti institutlari faoliyatlarining qanchalik takomillashib borishi tadbirkorlik faoliyatida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammo va qarshiliklarning kamayishiga xizmat qiladi. Bunday institutlarning faoliyatlari tadbirkorlik faolligini oshirish imkonini beradigan mexanizm bo'lib harakatga keladi. Biznesning muvaffaqiyati ustun darajada, yuksak professional darajadagi mustaqil auditni, sug'urtaning zamonaviy shakllarini rivojlantirishga bog'liq.

Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning iqtisodiy ko'rsatkichlari jahon mamlakatlari darajasiga yaqinlashib borayotganligi ushbu sohaga jiddiy e'tibor va faoliyat ko'rsatish uchun zarur shart-sharoitlar yaratilganligidan dalolat beradi (2.3.1-jadval).

2.3.1-jadval

O‘zbekiston Respublikasida kichik biznes korxonalarining rivojlanish ko‘rsatkichlari

№	Ko‘rsatkichlar	2000 y.	2005 y.	2010 y.	2016 y
1	Ro‘yxatga olingan KB korxonalari soni (ming birlikda)	142,9	308,7	422,3	552,4
2	KB sohasida band bo‘lganlar soni (ming kishi hisobida)	4462,7	6679,0	7762,18	11419,30
3	KB sohasida band bo‘lganlarning umumiy bandlar sonidagi ulushi, (foizda)	50,0	65,5	72,3	77,0
4	KB biznes korxonalarini yalpi ichki mahsulot (YaIM)dagi solishtirma salmog‘i, (foizda)	31,0	38,2	45,7	57
5	KBda yangidan yaratilgan ish o‘rinlari soni, (ming birlikda)	302,0	434,2	513,7	588,0
6	Har 1000 kishiga to‘g‘ri keladigan KB sub’ektlari	7,0	10,3	16,2	21,4
7	KB sub’ektlarining umumiy eksport hajmidagi ulushi, (foizda)	12	6,0	14,8	20,0

Manba: www.stat.uz ma’lumotlari asosida muallif tomonidan tuzildi.

Tahlillar shuni ko‘rsatmoqdagi, kichik biznesni rivojlantirish orqali aholi bandlik darajasini oshirish muammosi hal etib borilmoqda. Tadbirkorlik rivojlanishi jarayenida jamiyat a’zolarining daromadlari oshirilishi uchun moddiy asos yaratildi. Masalan, 2000 yilda kichik biznes tomonidan 302000 yangi ish o‘rinlari yaratilgan bo‘lsa, 2015 yilda ushbu ko‘rsatkich 588000 tani tashkil etdi. Respublikamizda yaratilayotgan yangi ish o‘rinlarining 60% kichik biznes hissasiga to‘g‘ri keladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub’ektlarida ishlovchilarning umumiy bandlikdagi ulushini rivojlangan mamlakatlar

ko'rsatkichlariga taqqoslasak, umumiy bandlikdagi ulushi Fransiyada 56,6%, Buyuk Britaniyada 55,0%, AQShda 50,1%, Kanadada 47,1%, Hindistonda 45,0% kabi rivojlangan mamlakatlari darajasidan ham yuqoriroq ya'ni, 72,3% ga erishilgani kichik biznesning O'zbekiston iqtisodiyetidagi o'rni yuqori ekanligini ko'rsatmoqda.

Kichik biznes sub'ektlarini rivojlantirishdan ko'zlangan maqsad uning YaIMdagi hajmini oshirish barobarida aholi farovonligini ta'minlashdan iboratdir. Mamlakatimizda kichik biznes sub'ektlarining YaIM dagi ulushi taraqqiy etgan davlatlarning ko'rsatkichlaridan 45,7% past ekanligini ko'rsatmoqda.

Olib borilgan tadqiqotlar mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida ulkan yutuqlar qo'lga kiritilayotganiga qaramasdan, yaratilgan imkoniyatlardan hali to'liq foydalanilmayotgan jihatlardan mavjudligidan dalolat beradi. O'zbekiston aholisining har 1000 nafariga 16,2 birlik kichik biznes korxonasi to'g'ri kelsa, Yevropa Ittifoqi davlatlarida aholining har 1000 nafariga 37-46 birlik kichik korxonalar to'g'ri keladi. Demak, respublikamizda korxonalar sonining o'sishiga qaramay, hali ularning taraqqiy etgan mamlakatlar darajasiga yetmaganligini ko'rish mumkin.

2016 yilda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'ektlariga barcha moliyalash manbalari hisobidan ajratilgan kredit resurslarining umumiy hajmi 50 foizga oshib, 1 trln. 852 mlrd. so'mni tashkil etdi. Ushbu kreditlarning 322,1 mlrd. so'mi kichik biznes sub'ektlariga ajratilgan mikrokreditlar bo'lib, bu ko'rsatkich 2014 yilga nisbatan 1,6 baravarga ko'pdir. Faoliyat yuritayotgan kichik biznes sub'ektlari, 2016 yil holatiga ko'ra 196,5 mingtaga yetib, ular tomonidan yalpi ichki mahsulotning qariyb 56,7 foizi ishlab chiqarilmoqda.

Bunday natija, birinchi navbatda, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik davlat tomonidan doimiy qo'llab-quvvatlanayotganining samarasidir. Kichik sanoat korxonalarini uchun yagona soliq to'lovi 8 foizdan 7 foizgacha pasaytirildi,

yakka tadbirkorlar uchun esa qayd etilgan soliq miqdori o'rtacha 1,3 barobar kamaytirildi.

Shuningdek, kichik biznes sohasida aholi bandligini yanada oshirish borasida ahamiyatga molik ishlar bajarildi. Jumladan, 2016 yilda kichik biznesda ish bilan band bo'lganlarning jami ish bilan band bo'lgan aholi tarkibidagi ulushi 77,0 foizga yetdi.

Shu bois, kichik biznesni rivojlantirishning maqsadli hududiy dasturini mintaqa xususiyatiga mos ravishda ishlab chiqish va unda yirik korxonalar bilan kichik biznes sub'ektlarining o'zaro integratsiyasiga erishishda yirik sanoat korxonalarini tarkibida kichik biznes sub'ektlarini tashkil etishni rejalashtirish maqsadga muvofiqdir.

Faoliyat ko'rsatayotgan kichik biznes sub'ektlarining holati va istiqbollarini aniq baholashda anketa-so'rovnoma ma'lumotlari muhim axborot manbalaridan biri bo'lib hisoblanadi. Kichik biznes faoliyatini rivojlantirish va uning faolligini oshirishni omilli baholash bo'yicha so'rovnoma o'tkazildi. Tadqiqotning asosiy vazifalari kichik biznes sub'ektlari faoliyatini rivojlantirishga ta'sir etuvchi omillarni, aholining tadbirkorlikka bo'lgan moyilligi va qarashlarini aniqlash va ma'lumotlar orqali tahlil qilish asosida kichik biznesning tadbirkorlik faolligini yanada rivojlantirish uchun istiqbolli rejalar tuzishdan iboratdir.

Kichik korxonalar va fermer xo'jaliklari rahbarlari, kelgusida tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanish istagida bo'lgan yoki ayni payitda tadbirkorlik bilan bevosita shug'ullanayotgan sirtqi bo'lim talabalari o'rtasida tanlama-kuzatuv asosida so'rovnoma o'tkazildi. Jumladan, so'rovnomadagi «Sizningcha, tadbirkorlik, qanday tavsiflanadi?», – degan savolga berilgan javoblar variantlari tahliliga ko'ra, kichik korxonalar rahbarlari tomonidan qo'shimcha mablag' topish (40%), fermer xo'jaliklari rahbarlari bo'ylikka intilish (54%), deb tafsiflaydilar.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faolligi o'ziga xos omillar ta'sirida sodir bo'ladi. Vaholanki, barcha sohalarda ishlab chiqarish faolligi tenglashsa

ijobiy natijalarga erishiladi. «Bu boradagi bizning doimiy vazifamiz-mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining oʻrni va roli izchil oʻsishini taʼminlash, 2007 yilda uning yalpi ichki mahsulotdagi ulushini 45% ga, 2010 yilda esa 50-52 % ga yetkazishdan iborat».⁹

Bizning inersion-davriylik hisoblarimizga koʻra, 2020 yilga borib respublika boʻyicha kichik biznesning YaIM hajmidagi ulushini 61,1% ga yetkazish uchun kichik tadbirkorlik subʼektlari yillik mahsulot ishlab chiqarishining oʻsishi 2,5% dan kam boʻlmagan darajasi taʼminlasa, ushbu koʻrsatkichga erishish mumkin. Mamlakatimizda 2000-2016 yillardagi iqtisodiy koʻrsatkichlar tahlili YaIMning bir yildagi oʻsishi 1,8% ga toʻgʻri kelganini koʻrsatdi.

Respublikamizdagi korxonalarining YaIMdagi ulushini oshirish uchun rivojlangan mamlakatlar ilgʻor tajribasidan mamlakatimizning milliy xususiyatlaridan kelib chiqqan holda foydalanish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz. Masalan, Italiya iqtisodiyetining turli sohalarida faoliyat yuritayotgan kichik biznes korxonalarini texnologik jihatdan birlashtirishning tashkiliy shaklining ahamiyati alohida eʼtirof etiladi. Bunda bir-biriga bogʻliq boʻlgan murakkab, tayer mahsulotni ishlab chiqarishda cheklangan miqdordagi kichik korxonalar oʻzaro birlashib faoliyat yuritadi. Bunday tashkiliy shaklda birlashgan kichik korxonalardan biri mahsulot tayerlash jarayenini bajarsa, boshqalari texnologik jarayen uchun masʼul boʻladilar, baʼzilari esa, savdo bilan shugʻullanadilar. Natijada, mahsulotni ishlab chiqarish va sotish muammosi hal boʻladi, ishlab chiqarish koʻlami ham kengayadi. Bunday jarayenda yetakchilikni konstellyatsiyada oxirgi bosqichdagi ishlarni bajaradigan korxonalar amalga oshiradi.

Ekonometrik tahlil natijalari orqali respublikada kichik biznes rivojlanishining istiqbol koʻrsatkichlari aniqlandi.

2.3.2-jadval

Respublikada kichik biznes rivojlanishining istiqbol ko'rsatkichlari

№	Ko'rsatkich nomi	2017 y.	2018 y.	2019 y.	2020 y.
1.	Respublika aholisi, ming kishi*	23137,9	26800,6	27899,5	29763,8
2.	KB sub'ektlari soni: **	101497	351986	432929	552408
3.	KB sub'ektlarining YaIMdagi ulushi, foizda: ***	27,9	45,7	59,1	61,1
4.	Yangi ish o'rinlari soni: ****	217600	513770	724495	1141930

Manba: www.stat.uz ma'lumotlari asosida muallif tomonidan ishlab chikildi

$$* PAC(t) = 22771,64 + 366,276t; t = \text{vaqt (1 dan 19 gacha)} \quad R^2 = 98,04\%$$

$$** KBC(i) = -1387234 + 65,24PAC(i) \quad R^2 = 83,29\%$$

$$*** KBYaIM = (t)24,887 + 1,643 * t \quad R^2 = 93,58\%$$

$$**** YaIO' y = 202649e^{0,091x} \quad R^2 = 93,55\%$$

Mamlakatimiz iqtisodiyetini yaqin kelajakdagi rivojlanishi asosan kichik biznes sub'ektlarining faol rivojlanishi evaziga ro'y beradi. Bu esa, ular tomonidan ishlab chiqariladigan mahsulot miqdorining o'sish dinamikasini ta'minlaydi.

3-Bob. O'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH MASALALARI

3.1. Kichik biznes barqarorligini va sinergetik samarasini ifodalovchi ko'rsatkichlar

Kichik biznesning eng muhim hayotiy masalalaridan biri – bu ularning faoliyat ko'rsatishi davomiyligi barqarorligini yoki boshqacha aytganda “hayotiy sikli”, umrini uzaytirish masalasi hisoblanadi. Kichik biznes sub'ektlari faoliyati barkaror bulishi uchun faoliyatdan olinadigan samara yoki naflar biznesni shakllantirish uchun ketadigan xarajatlardan ko'proq bo'lishi kerak. Faqat shu shart bajarilgandagina rag'bat paydo bo'ladi. Yangi biznes ko'proq “yashashi” yoki barqaror bo'lishi uchun samaralar xarajatlardan yuqori bo'lishi hamda tashqi muhit ta'sirlaridan keladigan qo'shimcha zararni ham qoplashi kerak. Bunda biznes tuzilmalarning birgalikda faoliyat ko'rsatishlari uchun “o'zaro tortishish kuchi” bo'lishi va bu muqobil holda faoliyat ko'rsatish afzalliklaridan yuqoriroq naf berishi kerak.

Ta'kidlash joizki, vaqt o'tishi bilan xarajatlar samarasi pasayishi yoki butunlay so'nishi mumkin. Masalan, biznesga ishtirokchilarni ko'p jalb etganda faoliyatdan keladigan nafdan kooperatsion aloqalarni shakllantirish xarajatlari oshib ketadi, turli moliyaviy-iqtisodiy yoki boshqa inqirozlarning salbiy tashqi ta'sirlari kabi tashqi muhitdagi o'zgarishlarning kuchayishi, kooperativ tuzilmalarning ichkarisida markazdan qochuvchi kuchlarning kuchayishi, ya'ni “har kim o'z-o'ziga xo'jayin” kabi “soxta tashabbuskor” tuyg'ularning kuchayishi va h.k. Bunday hollarda kooperatsion aloqalarga putur yetadi kooperatsion tuzilmaning “hayot sikli” tezda tugaydi.

Simbioz – bu biologiyadan kirib kelgan atama bo'lib, ammo bugungi kunda zamonaviy tizimli taxlilda keng qo'llanilmoqda. U organizm (symbiontlarning) ning yashovchanligini, ya'ni tarixiy rivojlanish davrida o'zaro naf keltiruvchi birlashishlarning barqarorligini bildiradi.

Iqtisodiy simbioz – o‘zaro har bir ishtirokchiga samara keltiruvchi iqtisodiy ob’ektlarning barqaror kooperatsion aloqalarini nazarda tutuvchi uyushmadir. Ushbu uyushma xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning faoliyatining yuqori bosqichida yuzaga keladi.

Iqtisodiy ob’ektlar simbioziga misol sifatida ikkita kichik biznes sub’ektining kooperatsiyasi kabi oddiy holni ko‘rib o‘tishimiz mumkin. Yuqorida ta’kidlanganidek, simbiotik uyushmada sinergetik xususiyatlarga, ya’ni sinergetik samaraga ega bo‘lgan iqtisodiy tuzilma yuzaga keladi va buni quyidagi analitik ko‘rinishda yozish mumkin:

$$C_1 + C_2 < C^{KC} \quad [3.2.1]$$

bu yerda, S_1, S_2 – mustaqil, avtonom holda faoliyat ko‘rsatgandagi samaralar, S^{KS} - qo‘shma faoliyatdan olinadigan samara.

Demak, simbiotik yoki sinergetik samara S^S quyidagicha farq kattaligi bilan o‘lchanadi.

$$C^C = C^{KC} - (C_1 + C_2) \quad [3.2.2]$$

Bunda, simbioz samara¹⁰ qancha katta bo‘lsa, ya’ni

$$S^S > 0 \text{ bo‘lsa,}$$

iqtisodiy simbioz jarayonlari shuncha chuqur bo‘ladi va iqtisodiy ob’ektlarning qaralayotgan uyushmasi shuncha barqaror bo‘ladi. Agar S^S kattalik qancha kichik bo‘lsa, simbioz samara past bo‘ladi va yangi tashkil etilgan tuzilma shuncha nobarqaror bo‘ladi. $S^S < 0$ bo‘lganda esa iqtisodiy simbioz vujudga kelmaydi va kichik biznes sub’ektlari kooperatsiyasi juda tez so‘nadi.

Ta’kidlash joizki, iqtisodiy simbiozning afzalliklari va kamchiliklari bir qator iqtisodchi olimlar tomonidan kichik va yirik biznes kooperatsion aloqalari misolida o‘rganilgan¹¹.

¹⁰ Изох: бу ерда ва кейинги таҳлилларда синергетик ва симбиотик самаралар бир хил деб қаралади.

¹¹ Салаев С.К. Йирик бизнеснинг кучли ва заиф томонлари // Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси // №4, 2004, 68 бетлар, Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, услубиёт ва амалиёт. Т.:Фан.2007й.; А.В.Блинов. Малое предпринимательство и большая политике. Ж.: В.Э. 1996, №7, Бликов А., Никитов А. Немалые трудности малого бизнесе // РЭЖ, 1995 №2,

Aynan kichik biznes sub'ektlarining iqtisodiy simbiozi amaliy jihatdan deyarli o'rganilmaganligi sababli biz amalga oshirayotgan ushbu tadqiqot ham juda dolzarbligini ko'rsatadi.

Iqtisodiy simbiozning turlarini o'rganishdagi uslubiy yondashuvlarni umumiylikni e'tiborga olgan holda (har xil kattalikdagi korxonalar o'rtasidagi va bir xil o'lchamdagi har xil korxonalar o'rtasidagi) ushbu kooperatsion muhitlarning yirik va kichik biznes o'rtasidagi turiga to'xtalish maqsadga muvofiqdir.

Bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlar milliy iqtisodiy amaliyotida (Yaponiya, AQSh, Buyuk Britaniya va h.k.) yirik va kichik biznes sub'ektlari o'rtasidagi iqtisodiy simbioz juda keng tarqalgan hodisa hisoblanadi.

Uning asosida har ikkala tomon uchun foydali bo'lgan naf yotadi:

1) Yirik biznes sub'ekti kichik biznes sub'ektlari faoliyatiga barqarorligi va rejalilik kabi unsurlarni kiritadi, ular kichik biznes sub'ektlari uchun bozor iqtisodiyotining stixiyali salbiy ta'sirini kamaytiruvchi o'ziga xos qurilma sifatida uzluksiz faoliyat ko'rsatishining mikro muhitini aniqlab beradi.

2) Kichik biznes sub'ektlari yirik biznesning ayrim vazifalarini bajaradi va asosiy e'tiborni sotish va ta'minot, yangiliklarni ishlab chiqish va joriy qilish, tovar va xizmatlar sifatini oshirishga qaratadi.

Bizning fikrimizcha, respublikamiz sharoitida iqtisodiy simbioz uning ishtirokchilarining keng maqsadlari ko'lami bilan izohlanadi, ya'ni kooperatsiyaga birlashuvchi tomonlar o'zlariga har xil maqsadlar qo'ygan holda muvofiqlashtirilgan faoliyat yuritadilar. Ushbu maqsadlarni shartli ravishda 2 guruhga ajratish mumkin:

1) Korxonalarining ishlab-chiqarish – iqtisodiy vazifalarini ratsional taqsimlashning zarurligi va ishlab chiqarishni tashkil etishni takomillashtirish;

2) Isloh qilinayotgan modernizatsiyalash va diversifikatsiyalash kabi murakkab jarayonlari kechayotgan O'zbekiston iqtisodiyoti sharoitida "yashab qolish" ga intilish bilan bog'liq bo'lgan o'ziga xos maqsadlar majmui. Agar

korxonalar kooperatsion aloqalarga kirishishi jarayonida turli maqsadlari o‘zaro muvofiqlashtirishga erishilsa, u holda iqtisodiy simbioz juda mustahkam bo‘ladi. Iqtisodiy simbioz vazifalarining o‘ziga xosligi bozor munosabatlari paydo bo‘lishining dastlabki bosqichlarida yaqqol namoyon bo‘ldi va iqtisodiy sub’ektlarning aloqalari islohotlarning chuqurlashuvi bilan ular davr talabiga binoan transformatsiyalashib, yangilanib boradi.

Iqtisodiy simbiozning muhim vazifalari dastlabki bosqichda quyidagi jarayonlarni amalga oshirishdan tashkil topadi:

- a) kapitalni dastlabki jamg‘arish;
- b) xususiylashtirish jarayonlarida ishtirok etish;
- v) o‘tish davri iqtisodiyotining qator muammolarini, jumladan, soliq bosimi va to‘lov qobiliyatining yo‘qolishi kabi inqirozli holatlarni yechish;
- g) korxonalar yashab qolish uchun moliyaviy qo‘llab-quvvatlash kabi yordam turlarini ko‘rsatish va ularning rivojlanish uchun manbalari izlash.

Bunday variantdagi simbiozda sheriklar naflari yashirin yoki “ikkilamchi iqtisodiyot” atamaları orqali izohlanadi va har doim bevosita iqtisodiy tahlil uchun o‘rinli bo‘lmaydi. Bu ko‘pincha amaliyotda davlat sektoridan xususiy sektor tomon va aksincha mablag‘lar harakatida har xil moliyaviy “o‘yinlar” doirasida amalga oshadi va asosan qonunchilikdagi “bo‘shliqlar” bilan bog‘liq. Bunday holatda kichik tuzilma “cho‘ntak korxonasi” hisoblanib, asosan davlat yirik korxonasi strategiyasiga “mahkam tikilgan” va uni faoliyat ko‘rsatishi uchun utilitar – amaliy maqsadlarni amalga oshiradi¹².

Ta’kidlash lozimki, iqtisodiy o‘tish davrida bo‘lgan ko‘pchilik davlatlarda iqtisodiy simbiozning mazkur kriminal turi ko‘p uchragan va uchramoqda. Jumladan, Rossiya o‘tish iqtisodiyotida ham bunday iqtisodiy simbioz kichik biznes sub’ektlariga noaniqlik va yuqori tavakkalchilik sharoitida oson moslashishga imkon berdi. Yuqori tavakkalchilikka asoslangan moliyaviy

¹² Салаев С.К. Тадбиркорликда соликка тортиш муаммоларини қандай бартараф этиш мумкин? \ \ Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси, № 4-5, 2001 й, 10-12 бетлар.

operatsiyalarda maxfiylik va tijorat siri bo‘lgan kapitallarni xorijga transfert qilish kabi operatsiyalarda kichik tuzilmalar tashkil qilingan, ya’ni “eski cho‘ntak yirtilgan va yangisi tikib yopishtirilgan” bo‘lsa ham iqtisodiy simbiozning kriminal ko‘rinishda shakllanishi asosiy mohiyati o‘zgarmagan¹³.

Shuni alohida ta’kidlash joizki, yuqoridagiga o‘xshash simbiozni kooperatsion aloqalar nafaqat kichik va yirik biznes, balki o‘zaro KB sub’ektlari o‘rtasida ham yuzaga kelishi mumkin. Holbuki, bunday aloqalarda odatda ikkitagina KB sub’ekti emas, balki ko‘p sondagi KB sub’ektlari bo‘lishi kuzatiladi. U holda [3.2.1] va [3.2.2] formulalar quyidagicha tarzda o‘zgaradi.

$$\sum_{i=1}^n C_i \leq C^{KC} \quad [3.2.3]$$

$$C^C = C^{KC} - \sum_{i=1}^n C_i, \quad i = \overline{1, n} \quad [3.2.4]$$

bu yerda, i – qaralayotgan iqtisodiy ob’ekt, ya’ni kichik biznes sub’ekti indeksi; n – kooperatsiyani tashkil etuvchi kichik biznes sub’ektlari soni; S_i, C^{KC}, C^C – oldindan aniqlangan o‘zgaruvchi samra turlari.

Ma’lumki, sub’ektlar birlashishidan olinadigan umumiy samara C^C qandaydir tarzda kooperatsiya ishtirokchilari faoliyati natijasi bo‘lishi va u kichik biznes sub’ektlari o‘rtasida taqsimlanishi kerak. Chunki, kooperatsiyadagi istalgan bir ishtirokchi kichik biznes sub’ektlari birlashishidan iqtisodiy samara olmasalar, uyushma faoliyatiga qatnashmaydilar va ular alohida avtonom ishlashga harakat qiladilar.

Bundan esa,

¹³ Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Российская “карманная” экономика. М., Ж. Финансовый бизнес, № 2(28), 1996; Зубакин В. «Вторая» экономика.ж.Вопросы экономики, 1994, №11; Малый бизнес в России. Аналитическое пособие. М., КОНСЭКО,1998; Студников С. Моделирование деятельности неформального сектора. В сб.статей магистров/ Под ред. Н.Л.Шагас. М., ТЕИС, 1999; Яковлев А.А. Неучтенный наличный оборот и уход от налогов в России – схема уклонения и мотивация фирм// Дискуссионные материалы 99\01 семинара «теоретические и практические проблемы моделирования экономики переходного периода». М.,ГУ ВШЭ, 1999; Яковлев А.А. Теневая активность предприятий и ограничения экономического роста. Сб.Пути стабилизации экономики России (ред.Г.Б.Клейнера). М., Информэлектро, Информполиграф,1999.

$$C^{KC} = \sum_{i=1}^n C_i^C \quad [3.2.5] \text{ ekanligi kelib chiqadi.}$$

bu yerda, $C_i^C > 0$ - i -kichik biznes sub'ektining kooperatsiyaga birlashishdan olinadigan samara.

[3.2.4] – munosabatdan foydalanib iqtisodiy simbioz samarasini tahlil qilish uchun quyidagi formulani hosil qilamiz:

$$C^{KC} = \sum_{i=1}^n (C_i + C_i^C) \quad [3.2.6]$$

[3.2.6] – formula quyidagicha talqin qilinishi mumkin: kichik biznes sub'ektlari qo'shma faoliyatning samarasi ularning alohida ishlagan paytdagi samaralari yig'indisiga teng va bunda albatta yuzaga kelgan ijobiy sinergetik samaralar ham e'tiborga olinadi.

[3.2.6] formulani tahlil qilganda quyidagi uslubiy holatlarni alohida e'tiborga olish zarur:

- sinergetik samara shakllanishining asosiy yo'nalishlarini tahlil qilish kompleks bo'lishini;
- sinergetik samara (C_i^{KC}) ni o'lchovchi yoki baholovchi ko'rsatkichlar vektori yetarlicha to'liq va asosli bo'lishini;
- C_i^{KC} sinergetik samarani shakllanishining asosiy yo'nalishlari tarkibiy tahlili kompleksini;
- C_i^{KC} sinergetik samara o'lchashning ayrim ko'rsatkichlari miqdoran o'lchanishi murakkab bo'lishi sababi va ularni baholash ekspert yo'li bilan amalga oshirilishi mumkinligini.

Haqiqatan C_i samara odatda foyda ko'rsatkichi bilan o'lchansa (barcha soliq va nosoliq to'lovlar to'langandan keyin kichik biznes sub'ektida qoluvchi sof foyda), u holda C_i^{KC} ni ifodalovchi o'zgaruvchi ko'pchilik hollarda noaniq, "chalkash" bo'lishi mumkin¹⁴.

¹⁴ Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Королева Н.В., Маренный М.А. Методы измерений взаимодействия малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий. М., ИЭМК РАН, 2001 г.

Boshqaruvchanlikni yaxshilash samarasini miqdoriy shaklda ifodalash yetarlicha murakkab bo‘liishi sababli, quyidagicha holatlar yuzaga kelishi mumkin: amaliy jihatdan kichik biznes sub’ektining foydasi oshmaydi, biroq ishlab chiqarish va mahsulotni sotish jarayonini boshqarish bo‘yicha urinishlar kamayadi va aynan mana shu holat ham KB sub’ektini korxonalar bilan kooperatsiyada ushlab turadi. Bunday holda maxsus tahlil talab qilinadi: boshqaruvning asosiy jihati yoki oddiyligi kooperatsiya bo‘yicha sheriklardan qo‘shimcha axborot olishga ortiqcha xarajatlar sarflamasdan ega bo‘lish bilan ham izohlanadi. Shunday qilib, kooperatsiyadagi samara muqobil qiymatni ham baholashi mumkin. Bunday bahoni chiqarish imkoni bo‘lmasa, u holda samara faqat sifatiy baholanadi, keyin esa holat to‘laligicha ekspert yondashuvi orqali baholanishiga erishiladi.

C_i^{KC} ko‘rsatkich o‘lchanadigan bo‘lgan holda, tarkibiy tahlilni amalga oshirish zarur bo‘ladi: ma’lumki, umumiy holda kichik biznes sub’ekti kooperatsiyaga o‘z ulushini qo‘shish asosida kooperatsiya bilan bog‘liq muayyan xarajatlar qiladi, ya’ni $z \geq 0$, boshqa tomondan esa kooperatsiyadagi ishtirokidan qo‘shimcha naf oladi $d \geq 0$. Shunday qilib, biz quyidagi qo‘shimcha samaraga ega bo‘lamiz

$$C_i^{KC} = d_i - z_i \quad [3.2.7]$$

bu yerda, d_i – i - kichik biznes sub’ektining kooperatsiyaga qo‘shilishdan olinadigan qo‘shimcha daromad; z_i – i - kichik biznes sub’ektining kooperatsion tuzilmada qatnashishi bilan bog‘liq xarajatlar.

Ta’kidlash joizki, d_i ko‘pincha daromadlarning shakllanishi va z_i xarajatlarning amalga oshishi kichik biznes sub’ektlarining birlashishlarining shakl hamda turlariga ham bog‘liq holda o‘zgaradi. Kooperativ tuzilmalar shakllanganda qo‘shimcha daromadlar d_i shakllanishining asosiy yo‘nalishi transaksion xarajatlarning kamayishi hisoblanadi. Shunday qilib, agar alohida avtonom holda faoliyat yurituvchi kichik biznes sub’ektining foydasi P_i ni va kichik biznes

sub'ektlari birlashishlari natijasidagi transaksion xarajatlar pasayishi W_i ni tashkil etsa, u holda biz quyidagicha munosabatni o'rinli deb hisoblaymiz.

$$d_i = (P_i + W_i) - P_i = W_i \quad [3.2.8]$$

Bunday holda, agar kooperatsion tuzilma norasmiy shakllangan bo'lsa, u holda kichik biznes sub'ektlari birlashishi bilan bog'liq xarajatlarni sarflamaydilar yoki juda bo'lmaganda barcha korxonalarda bunday bo'lmaydi. Bu esa z_i o'zgaruvchi nolga tengligini ($z_i = 0$) ifodalaydi. Ushbu xususiy xolda har kichik biznes sub'ektining kooperatsiyadan oladigan samarasi quyidagicha munosabat orqali bo'lishi mumkin.

$$C_i^{KC} = W_i \quad [3.2.9]$$

Nisbatan murakkab bo'lgan hollarda, ya'ni kooperatsion aloqalar kichik biznes sub'ektlaridan kooperatsiya rivojlanishi uchun muayyan qo'yilmalar talab qilganda, kooperatsiyadagi olinadigan samara quyidagicha munosabat orqali aniqlanishi mumkin bo'ladi:

$$C_i^{KC} = W_i - Z_i \quad [3.2.10]$$

Demak, biz [3.2.6] formuladan foydalanib, endi quyidagiga ega bo'lamiz.

$$C^{KC} = \sum_{i=1}^n (C_i + W_i - Z_i) \quad [3.2.11]$$

[3.2.11] – formula esa n kichik biznes sub'ektlaridan tashkil topgan kooperatsion tuzilma samarasining shakllanishi jarayonini ifodalaydi va u har bir kichik biznes sub'ektining alohida olingan ko'rsatkichlariga bog'liq bo'ladi: alohida olingan samarasi S_i esa xarajatlar kamayishi tufayli qo'shimcha foyda W_i va mazkur kooperatsion birlashmaga qo'shilayotgan Z_i harajatlar ijobiy qoldig'i orqali erishiladi va h.k.

Demak, $\sum_{i=1}^n d_i$ kattalik qancha yuqori bo'lsa, iqtisodiy simbioz shunchalik mustahqam va qaralayotgan kooperatsion tuzilma shuncha barqaror hamda yashashga qobil bo'ladi.

Agar kooperatsion tuzilmaning qandaydir bir tashqi muhit Ye ta'sirlariga nisbatan barqarorlik mezonini berilgan bo'lsa (masalan bozor kon'yunkturasi ta'siri ostida mumkin bo'lgan yo'qotishlarning bashoratlanuvchi urtacha kattalikni ifodalovchi mezon), u holda biz kooperatsion tuzilma mavjud bo'lishining zaruriy shartini quyidagi munosabatda ifodalashimiz mumkin:

$$C^{KC} \geq E \quad [3.2.12]$$

bu yerda, E – oldindan berilgan ekzogen o'zgarish miqdori.

yoki [3.2.4] – munosabatni e'tiborga olgan holda quyidagini yozishimiz mumkin:

$$C + \sum_{i=1}^n C_i \geq E \quad [3.2.13]$$

Bunda esa quyidagicha sinergetik samara kattaligini ifodalovchi ifodani hosil qilamiz:

$$C \geq E - \sum_{i=1}^n C_i \quad [3.2.14]$$

Agar biz kooperatsion tuzilmalar uchun sinergetik samara kattaligi quyidagi [3.2.15] formula bilan ifodalashni e'tiborga olsak,

$$C^{KC} = \sum_{i=1}^n (W_i - Z_i) \quad [3.2.15]$$

U holda quyidagi tenglamani hosil qilamiz:

$$\sum_{i=1}^n (W_i - Z_i) \geq E - \sum_{i=1}^n C_i \quad [3.2.16]$$

[3.2.14] va [3.2.16] formulalar bozor muhitida kooperatsion tuzilmalarning barqaror faoliyat ko'rsatishning zaruriy shartlarini ifodalaydi, ya'ni bozor tebranishlari yoki noaniqliklari natijasida yuzaga keladigan zararlarni sinergetik samara olish bilan kafolatlanadi.

Buni tushuntirish uchun quyidagicha holatlarni ko'rib o'tamiz:

Faraz qilaylik, N –kichik biznes sub'ektlarning umumiy to'plami, ya'ni kooperatsiyada qatnashuvchi kichik biznes sub'ektlari soni. U holda mumkin bo'lgan kooperatsiyalashuv variantlari loyihalari soni quyidagicha aniqlanadi:

$$\cup(N) = \sum_{k=0}^N C_N^K$$

bu yerda, K-kooperatsion tuzilma qatnashchilari soni, C_N^K - N- dan K bo'yicha mumkin bo'lgan kooperativ variantlari soni.

Variantlardan har biri qatnashchilarning sinergetik samara C_{\cup}^{KC} ni ifodalovchi kooperatsion aloqalari to'plami bilan tavsiflanadi va bu yerda $\cup \in \cup(N)$. Bunda C_{\cup}^{KC} kattalik manfiy bo'lishi ham mumkin, ya'ni kooperatsiyadan tomonlar zarar ko'rish holatlari uchraydi. U holda $C_{\cup}^{KC} > 0$ hol uchun $\tilde{N} \in \cup(N)$ variantlar to'plami shakllanadi va ular uchun [3.2.14] shart bajariladi. Ushbu to'plam kooperativ tuzilmani shakllantirish uchun maqsadga muvofiq bo'lgan variantlar sonini ifodalaydi. Yuqoridagi variantlar ichida eng maqsa bu dga muvofiq'i,

$$E - \sum_{j=1}^n C_j \text{ ayirmaning farqi maksimal bo'lganligi bilan hisoblanadi.}$$

Aynan kooperatsiyaning mana shu variantlari amalga oshiriladi va hosil bo'lgan kooperatsion tuzilmalarning umumiy soni \tilde{N} to'plamga tushgan variantlar sonidan kichik bo'ladi. Ta'kidlash joizki, [3.2.14]-kattaligi tashkil etilgan kooperatsion tuzilma qatnashchilari soniga bog'liq emas, chunki aynan bir xil korxonalar soniga ega bo'lgan 2 ta kooperatsion tuzilmalar kooperatsiyalashuvining turli imkoniyatlariga ega bo'lish va turli C_{\cup}^{KC} samaralar bilan tavsiflanishi mumkin.

Ana shunday o'xshash yondashuvni alohida kichik biznes sub'ekti uchun kooperativ variantlarini tanlash, ya'ni kooperatsiya bo'yicha normalar izlash masalasi uchun qo'llanilishi mumkin bo'ladi.

Kooperatsiyaning mumkin bo'lgan variantlari ichidan $\tilde{N} \in \cup(N)$ to'plam shakllantiriladi va undan C_i^{KC} ning maksimal qiymatga ega bo'lgani tanlanadi.

Bundan esa ushbu variantga mos K^* loyihalashuvchi kooperatsion tuzilma ishtirokchilari sonini hosil qilamiz ($K^*=n$).

Shuni ta'kidlash joizki, faol kooperatsion jarayonlarda odatda ishtirokchilar soni n quyidagi sabablar tufayli uncha katta bo'lmaydi:

- **birinchidan**, n oshib borganda kooperativ xarajatlar sezilarlicha o'sishi va [3.2.14] shart bajarilmasligi mumkin, lekin juda ko'p sondagi kooperatsiya ishtirokchilari bilan ham yuqori samara olgan kooperatsion tuzilmalar ham amaliyotda mavjud;

- **ikkinchidan**, odatda kooperatsiyada ko'p sonli ishtirokchilar bo'lganda axborot almashish va kelishilgan harakatlar qilish imkoniyatlari cheklanmagan bo'ladi.

3.2. Kichik biznesni qo'llab-quvatlash tizimiga sinergetik yondashuv va ularni baholash yo'llari

Kichik biznesni qo'llab-quvatlash samaradorligini oshirish va takomillashtirish yo'llaridan biri sinergetika va sinergetik samara bilan bog'liq tadbirlar bo'lib, bugungi kunda ulardan foydalanish imkoniyatlari kengaymoqda.

Birinchidan, ushbu usullarning amaliyotda qo'llanilishi unchalik ko'p mablag' talab qilmasdan, faqat tashkiliy tadbirlarni takomillashtirishni talab qiladi va turli tarqoq kuchlarni birlashtirish evaziga yuqori samaradorlikka erishish imkoniyatini yaratadi.

Ikkinchidan, mavjud kuchlarning birlashishi, ma'lum muammoni hal qilishga hamkorlikda kirishish orqali, ularni tezda bajarib, sohaning rivojlanishi va samaradorligining oshirilishiga ham tegishli sharoit yaratadi.

Biroq, ta'kidlash joizki, iqtisodiy adabiyotlarda "sinergetika", "sinergetik samara" va "sinergetik samaradorlik" tushunchalarining iqtisodiyotga mos holda deyarli tadqiq qilinmaganligi natijasida ularning nazariy masalalari bo'yicha aniq to'xtamga kelingan emas. Bunga sabab, mazkur atamalarning iqtisodiyotga

yaqindagina kirib kelganligi, uning mazmunini ochishga qaratilgan fundamental ilmiy tadqiqotlar olib borilmaganligidir. Bularning oqibatida iqtisodiy adabiyotlarda mazkur masala kam yoritilganligi tufayli, uning amaliyotda qoʻllanilishi ham yetarli darajada yoʻlga qoʻyilmaganligiga sabab boʻlmoqda. Shu tufayli sineretika va sinergetik samaraga oid tushunchalarni iqtisodiyot nuqtai nazaridan tadqiq qilish va yoritish uchun ularning mazmunini ochib berish maqsadida turli lugʻat va ensiklopediyalarga murojaat qilishni maqsadga muvofiq, deb topdik.

Sinergetika tushunchasining izohi ilk bor 1988 yilda nashr qilingan “Slovar inostrannyykh slov” kitobida berilgan. Unda eʼtirof etilishicha “Sinergizm, sinergiya” soʻzlari yunon tilidan olingan boʻlib, uning oʻzagi “synergeia”ni tashkil qiladi va uning maʼnosi “birlashish, hamkorlik”¹⁵, degan maʼnolarni anglatadi. Ushbu lugʻatda “sinergist” soʻziga ham izoh berilgan. Ushbu soʻz ham yunon tilidan olingan boʻlib, “synergos” soʻzidan kelib chiqqanligi eʼtirof etilib, uning ham maʼnosi “birgalikda harakat qiluvchi”¹⁶, degan maʼnolarni beradi. Ammo keyingi izohlarida bu atamaning odam organizmida sodir boʻladigan oʻzgarishlar, biologiyaga oid fanlarda qoʻllanilishi eʼtirof etilgan.

1999 yilda nashr qilingan “Bolshoy ekonomicheskii slavar”¹⁷da ham sinergetika soʻziga emas, balki “sinergiya” oʻziga izoh berilgan. Ushbu soʻz grek tilidagi “sinergeia” soʻzidan kelib chiqqan boʻlib, “kompaniyaning birlashishi natijasida oldingi tarqoq holatiga nisbatan yuqori samaradorlikka erishishi natijasi”¹⁸ tushuniladi, deyilgan. 2007 yilda nashr qilingan “Bolshaya ekonomicheskaya ensiklopediya”da sinergiya soʻziga emas, balki “Sinergeticheskiy effekt”¹⁹ soʻziga izoh berilgan. Unda qavs ichida “sinergiya” soʻzini keltiradi va unga quyidagicha izoh beriladi “alohida qismlarni umumiy

¹⁵ Словарь иностранных слов. 16-е изд., испр. – М.: Рус. яз, 1988. - С. 467.

¹⁶ Ўша жойда. – С. 467.

¹⁷ Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 906 с.

¹⁸ Ўша жойда. - 906 с.

¹⁹ Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. – 581с.

tizimga integratsiyalashtirgan holda tizimli samara ta'sirida ish samaradorligini oshirishdir. Bunda birgalikda harakatning samaradorligi alohida harakat qilinganiga nisbatan yuqori²⁰ deb ta'kidlanadi.

Ko'rinib turibdiki, sinergiya va u bilan bog'liq atamalar barcha lug'atlarda birlashish, hamkorlik ma'nolarini anglatishi e'tirof etilgan. **Sinergiya deganda, birorta faoliyatda yuqori samaradorlikka erishish maqsadida xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning birlashishi natijasida tashkil bo'lgan bir qancha kuchlarning majmui tushuniladi.**

Hozirgi paytda iqtisodiyotda qo'llanilayotgan, uning samaradorligini oshirishga qaratilgan sinergiya bilan bog'liq usullardan biri "Sinergetik samara"dir. Bu borada ayrim tadqiqotlarda ham ta'kidlanib, aynan shu atama qo'llanilmoqda²¹.

Yuqorida e'tirof etilganidek, har qanday atamalardan, xususan, sinergetika, sinergetik samara va sinergetik samaradorlik tushunchalari-dan ham to'g'ri foydalanish uchun ularning ta'riflarini ishlab chiqishni maqsadga muvofiq, deb topdik.

Sinergetika atamasi sinergiya tushunchasi bilan bir-biriga juda yaqin bo'lganligi tufayli, uning ham ta'rifi shunga mos tarzda keltirildi. Ammo shuni e'tirof etish kerakki, sinergetika o'z ichiga butun bir faoliyatni kamrab oladi. Shu tufayli uni sinergetik faoliyat deb atashni maqsadga muvofiq, deb topdik va quyidagi ta'rifni tavsiya qildik.

Sinergetik faoliyat deganda, aniq bir sub'ektning bugungi va istiqboldagi faoliyatda yuqori ijobiy natijaga erishish maqsadida manfaatdor kuchlarni va imkoniyatlarni birlashtirgan holda o'zaro hamkorlikdagi tizimli harakati tushuniladi. Mazkur ta'rifni iqtisodiy jihatdan asoslash uchun quyidagilarni qayd qilish lozi.

²⁰Ўша жойда. - С.581.

²¹Хамидулин М.Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Т.: Банковско-финансовая Академия РУз., 2008. – С. 38., Турובה Х.Р. Фермерликни устувор ривожлантиришда кооперация муносабатларини такомиллаштириш. Иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун тақдим этилган диссертацияси автореферати. Т.: УзР Банк-молия Академияси., 2012. – 27 б.

Birinchiidan, birorta aniq sohani, shu jumladan mahsulotlarni saqlab sotish xizmatlarini ham rivojlantirishga yoki samaradorligini oshirishga qaratilgan aniq maqsad, belgilangan reja, tasdiqlangan dastur bo'lishini taqozo qiladi.

Ikkinchiidan, uni amalga oshirish uchun shu maqsadga daxldor bo'lgan alohida-alohida faoliyat ko'rsatadigan sub'ektlar kuchlarini bir joyga jamlash bo'yicha tashkiliy tadbirlarni amalga oshirish lozim bo'ladi.

Uchinchiidan, birorta maqsadga erishish borasida birgalikda qilingan harakat evaziga erishilgan natija alohida qilingan harakat natijasiga nisbatan ko'proq samara berishi isbotlandi.

To'rtinchiidan, bitta kuch bilan ta'sir qilib samaradorlikka erishish maqsadi qo'yilsa, unda ushbu bitta kuch bilan uzluksiz holda tizimli ravishda ta'sir qilish lozimligi asoslandi.

Shuni e'tirof etish lozimki, kuchlarni birlashtirish holatiga erishish iqtisodiyotning bozor munosabatlari sharoitida biroz murakkabliklarni keltirib chiqarishi, turli sohalarda turli mulk egaligi hukm surganligi, bir sohada ham turli mulk egaligiga asoslangan bir-biri bilan raqobatda bo'lgan xo'jalik yurituvchi sub'ektlar faoliyat ko'rsatayotganligi bilan bog'liq. Biroq, bugungi kunda yuqori samaradorlikka erishish uchun raqobat maydonida biri yutib, ikkinchisi inqirozga uchrab yurishidan ko'ra, kuchlarni birlashtirish va bir-biri bilan hamkorlik qilish orqali barcha sub'ektlarning rivojlanishini ta'minlash, yuqori samaradorlikka erishish ancha afzaldir.

Sinergetik faoliyat atamaning ushbu jihatlaridan ko'rinib turibdiki, mazkur tushuncha iqtisodiyotning barcha sohalarida qo'llanilishi mumkinligi, uni bevosita xizmat ko'rsatish sohasiga, uning tarkibiy qismi bo'lgan mahsulotlarni saqlash va sotish xizmatlarini ko'rsatish jarayonida ham qo'llash, sohani rivojlantirish va samaradorligini oshirishda muhim omil bo'lishligiga guvoh bo'ldik. Mazkur sohada sinergetikadan foydalanish yo'llarini ikki bosqichda amalga oshirish lozim, degan xulosaga kelindi.

Birinchiidan, bir sohadagi bir qancha bir-biri bilan bogʻliq boʻlgan xoʻjalik yurituvchi subʻektlar kuchlarini birlashtirish lozim boʻladi. Masalan, birorta geografik hududda mahsulotlarni yetishtiruvchi va saqlovchi korxonalarni birlashtirish natijasida ayrim masalalarni birgalikda hal qilsa yuqori samaradorlikka erishadi. Jumladan, barcha mahsulot yetishtiruvchilar har biri bittadan traktor sotib olmasdan oʻrtada kerakligicha texnika xarid qilib, foydalanishi mumkin. Yoki hammasi bittadan sovitgich qurib oʻtirmasdan birlashib bitta yetarli quvvatga ega boʻlgan sovitgich qursa, hammasi toʻliq taʼminlanishi ularning xarajat-larini tejash orqali yuqori samaradorlikka erishish imkonini beradi.

Ikkinchiidan, ushbu sohaga daxldor turli tarmoqqa mansub xoʻjalik yurituvchi subʻektlar kuchlarini birlashtirish va ularning bir-biri bilan hamkorlikda faoliyat koʻrsatishini taʼminlash ham lozim boʻladi. Masalan, mahsulotni saqlab sotishni samarali tashkil qilish uchun, uni yetishtiruvchi fermer xoʻjaligi bilan ushbu mahsulotlarni tashishda ishtirok etadigan transport korxonasini, uni sugʻorishda ishtirok etadigan suvdan foydalanuvchilar uyushmasini, mahsulotlarini saqlab beradigan sovitgich korxonalarini, uni sotish bilan shugʻullanadigan doʻkon va bozorlarni birlashtirish mumkin. Koʻrinib turibdiki, u holda ham bu holda ham, sinergetika bilan bogʻliq jarayonlarda tarqoq kuchlarni birlashtirish lozimligi asoslanmoqda.

Ushbu nazariy masalalarni asoslash uchun ayrim faktlarni bevosita mahsulotlarni saqlash va sotish bilan bogʻliq jarayonlar misolida qarab chiqishda quyidagilarni amalga oshirish maqsadga muvofiq boʻladi.

Birinchiidan, mahsulotlarni saqlash va sotish xizmatlarini takomillashtirish orqali ularning samaradorligini oshirishga erishish asosiy maqsad qilib olindi.

Ikkinchiidan, ushbu maqsadga erishish uchun esa, alohida-alohida faoliyat koʻrsatadigan subʻektlar (ombor, ularga xizmat qiluvchi kommunal xoʻjalik subʻektlari, transport tashkilotlari kabilar) kuchlari bir joyga jamlangan holda,

hamjihatlikda faoliyat ko'rsatishi ta'minlanadi. Bunday sharoitda raqobatdan ko'ra hamkorlik ustuvorlikni egallaydi.

Uchinchidan, birgalikda harakatga keltirilgan holatdagi samara, ya'ni har bir xo'jalik yurituvchi sub'ektlar tomonidan erishilgan foydaning jamlanganiga nisbatan, kuchni birlashtirish orqali erishilgan foyda ko'p bo'ladi. Bu esa, turli tarmoq va sohalarni birlashtirishda ular manfaatdorligining muvofiqligini ta'minlash imkonini ham vujudga keltiradi. Har bir korxonaning hamisha alohida harakat qilib erishilgan natijasiga (foydasiga) nisbatan birlashib qilingan harakat paytida olgan foydasi ko'proq ekanligini ham amaliyotda isbotlandi.

To'rtinchidan, ta'kidlanganidek, bitta kuch bilan ta'sir qilib samaradorlikka erishish maqsadi qo'yilsa, unda ushbu bitta kuch bilan uzluksiz holda tizimli ravishda ta'sir qilish lozimligiga tabiatdan misol keltiramiz. Suv yumshoq, ammo uni uzluksiz ravishda bir xil tomchilatib qo'yilsa qattiq toshni ham teshib yuborishi mumkinligini iqtisodiyot sohasidan misol qiladigan bo'lsak, ombordan yukni transportga yuklaganda bir idishda 50 kg. yukni bir kishi ko'tarib ortishini tizimli ravishda davom ettirsa, ma'lum vaqt o'tgandan keyin tonnalab yukni ortib qo'yganligiga guvoh bo'lamiz. Ammo uni tezlik bilan amalga oshirish lozim bo'lsa, buning uchun bir qancha kuchlarni birlashtirishga to'g'ri keladi. U holda ham, bu holda ham sinergetik samara tamoyillariga asoslanadi.

Sinergetik samaradorlik tushunchasini to'g'ri tushunish uchun oldin sinergetik samaraning ta'rifini ishlab chiqish lozim bo'ladi. Tadqiqotlar natijasida unga quyidagi ta'rif keltirildi. **Sinergetik samara deganda, ma'lum bir faoliyatda o'zaro manfaatdor sub'ektlar kuch va imkoniyatlarini birlashtirgan holda tizimli ravishda aniq maqsadga yo'naltirish evaziga erishilgan yuqori ijobiy natija tushuniladi.** Mazkur ta'rifning ham matematik ifodasini keltirish uchun natija ko'rsatkichini (sinergetik samarani) kuchlarning jamlanishida o'z ifodasini topishini inobatga olib, ushbu jarayonning matematik modeli ifodalash uchun quyidagi formuladan foydalanishni tavsiya qilamiz:

$$C_c = \sum_{i=1}^n K_i ;$$

Bunda: Ss-sinergetik samara;

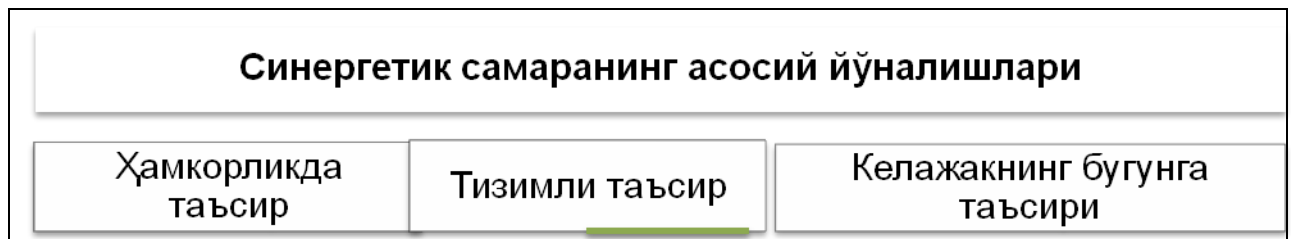
i - kuchlarning tartib raqami;

n –birlashish lozim bo‘lgan alohida kuchlarning soni;

K_i – i-kuchning (sub’ektning) nomi.

Yuqoridagi ta’rif va matematik modelni asoslash uchun birorta sohada yoki birorta jarayonda yuqori samarani, masalan, ko‘proq foydani qo‘lga kiritish uchun bitta sohadagi sub’ektlar yoki bir sohaga daxldor bo‘lgan turli sub’ektlar (korxonalar)ning hamkorlikda harakat qilishlarini ta’minlash kerak bo‘ladi. Bundan turli kuchlarning dialektik birligini ta’minlagan holda tarqoq kuchlarni birlashtirish, ularning tarqoq holda erishgan natijasiga nisbatan ko‘proq natijaga erishish imkonini beradi. Ularning mana shu birgalikda erishgan muvaffaqiyati, yuqorida ta’kidlanganidek, aynan sinergetik samarani tashkil qiladi.

Sinergetik samara va sinergetik samaradorlikka erishish uchun sinergetikaning ta’rifidan kelib chiqib, uning turli yo‘nalishlari ishlab chiqildi. Bu yo‘nalishlar: hamkorlikda ta’sir, tizimli ta’sir va kelajakning bugunga ta’siridan iboratligi asoslandi (3.1-rasm).



3.1-rasm. Sinergetik samaraning asosiy yo‘nalishlari²².

Ushbu yo‘nalishlarning har biri iqtisodiy samaradorlikni muttasil oshirib borish imkonini beradi. Bularni quyidagicha izohlash mumkin.

Birinchiidan, natijaning o‘zgarishiga sinergetik samaraning **hamkorlikda ta’sir** tamoyili vujudga kelib, har qanday ishda kuchlar birlashtiriladi va tabiiy ravishda yuqori samaraga erishishi imkoni tug‘iladi. Bir sohani rivojlantirish uchun

²²Муаллиф томонидан тадқиқотлар натижасида ишлаб чиқилди

ular da mavjud bo'lgan va ularga bevosita daxldor tarqoq kuchlarni birlashtirishga to'g'ri keladi. Ammo hozirgi sharoitda turli mulk shaklida faoliyat ko'rsatayotgan turli sohada xo'jalik yuritadigan sub'ektlarni birlashtirish biroz murakkab. Shu tufayli ularning manfaatdorligini ta'minlaydigan tashkiliy tadbirlarni amalga oshirishni, buning uchun har bir hududda tashkil qilingan savdo-sanoat palatasi va boshqa birlashmalarning muvofiqlashtirishi maqsadga muvofiq. Zero, mamlakatimiz taraqqiyotining o'ziga xos xususiyatlaridan biri ham davlatning bosh islohotchi ekanligi bilan xarakterlidir.

Samaradorlikka erishishda kuchlarni birlashtirish lozimligidan kelib chiqib, hamkorlikda ta'sir tamoyiliga ta'rif berildi. **Hamkorlikda ta'sir deyilganda, birorta soha samaradorligini oshirish va uni rivojlantirish uchun mavjud bo'lgan va ularga bevosita daxldor tarqoq kuchlarni har birining manfaatdorligini ta'minlagan holda birlashtirish tushuniladi.**

Tadqiqootimiz davomida sinergetik samaraga erishishning yana bir yo'nalishi **tizimli ta'sir** ekanligi asoslandi. Chunki tizimli ta'sir natijasida katta samaraga erishish mumkinligini tabiatda, jamiyatda, xullas, iqtisodiy-ijtimoiy hayotimizning barcha sohalarida ko'rishimiz mumkin. Buni iqtisodiyotga xos tarzda izohlaydigan bo'lsak, imoratning qad ko'tarilishida bittadan g'ishtning tizimli ravishda qo'yilishini, paxta xirmonining grammlardan tonnalarga aylanishi kabilarni misol qilish mumkin. Ko'rinib turibdiki, tizimli ta'sir natijasida kichik natija-larning jamlanishi bilan katta muvaffaqiyattga erishish mumkin ekan. Buni bevosita mahsulotlarni saqlab sotish jarayoniga ham qo'llash mumkinligini mahsulotlarni daladan saqlash korxonasigacha va undan iste'molchilargacha yetkazish bilan bog'liq barcha bosqichlarda ma'lum belgilangan me'yor va tartiblarga asoslangan holda, tegishli tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarni amalga oshirishda ko'rish mumkin. Bunga to'liq amal qilinsa, mahsulotlarning nobud bo'lishi minimal darajaga tushadi va mazkur jarayonda katta sinergetik samaraga erishiladi.

Yuqoridagi dalillardan kelib chiqib, tizimli ta'sirning ham ta'rifini shakllantirdik. **Tizimli ta'sir deganda, birorta ob'ekt faoliyati bo'yicha belgilangan samaraga erishish va uning samaradorligini oshirish uchun tizimli ravishda ta'sir qilish jarayoni tushuniladi.**

Sinergetik samaraning yana bir yo'nalishi **kelajakning bugunga ta'siri** tamoyili bo'lib hisoblanadi va unga bevosita iqtisodiyot nuqtai nazaridan qaraladigan bo'lsa, tadbirkorning maqsadi o'z faoliyati natijasida kelajakda yuqori daromad (foyda)ga erishishdan iboratligini nazarda tutish mumkin. Bunga erishish uchun u o'z mulkini investitsiyaga qo'yadi, faoliyatni amalga oshirishda tegishli xarajat qiladi, sifatli xizmat ko'rsatishni tashkillashtiradi, bozorda o'z mavqeini mustahkamlash uchun kurashadi. Shu tariqa kelgusi natijalarni o'ylab qilingan faoliyat natijasida ma'lum vaqtdan keyin ko'zlangan daromadga (foydaga) erisha boshlaydi.

Buni mahsulotlarni saqlash va sotish xizmatlari misolida qaralsa, tadbirkor kelajakda ushbu sohada yuqori foyda olish uchun mahsulotni saqlaydigan omborini va sovitgich uskunalarini oldindan mavsumga tayyorlash maqsadida ularni ta'mirlash, modernizatsiya qilish kabi ishlarga tegishli xarajatlarni bugun qiladi. Tadbirkorning kelajakda foyda olishni ko'zlab qilingan bugungi xarakatlari kelajakning bugunga ta'sir ko'rsatayotganligidan dalolatdir. Ushbu holat kelajakning bugunga ta'siri tushunchasiga ta'rif berish uchun asos bo'ladi.

Kelajakning bugunga ta'siri deganda, ob'ektning kelgusi rivojlanish istiqbolini va yuqori samaradorlikka erishishini ko'zlab bugun barcha kuch va imkoniyatlarni safarbar qiladigan harakatlar majmui tushuniladi.

Yuqorida keltirilgan tavsiyalardan ko'rinib turibdiki, sinergetik samaraga erishish uchun xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning individual harakatiga asoslangan faoliyatiga nisbatan birgalikda faoliyat olib borishi samaraliroqdir. Agar ularning har biri yakka tartibda faoliyat ko'rsatganda edi, ular o'zaro raqobat sharoitida ma'lum bir qismi, inqirozga uchrab bankrot bo'lishi mumkin edi. Ushbu holat

bozor munosabatlari tamoyillariga o'zimizga xos tarzda yondoshish zaruratini tug'diradi, ya'ni xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning yakka tartibda faoliyat ko'rsatishiga ko'ra hamkorlikda faoliyat ko'rsatishini ta'minlash uchun tegishli tashkiliy-huquqiy mexanizmlarni ishlab chiqish va ulardan amaliyotda keng foydalanish tadbirlarini yo'lga qo'yishga erishish lozimligini taqozo qiladi. Bunday ishni muvofiqlashtirish masalasini hozirgi paytlarda tajriba tariqasida bevosita mahalliy hokimiyatlar rahbarligida savdo-sanoat palatasi va boshqa uyushmalar (xoldinglar shaklida) tomonidan amalga oshirish, agar u haqiqiy sinergetik samara bersa, uni mamlakat miqyosida joriy qilish maqsadga muvofiqdir.

Iqtisodiyotimizning jahon hamjamiyatiga integratsiyalashgan holda rivojlanishi kelajakda yanada kuchayib va chuqurlashib borishi ma'lum darajada raqobat muhitining shakllanishini va takomillashib borishini taqozo qiladi. Bu esa har bir xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning raqobatbardoshligini ta'minlash zaruratini vujudga keltiradi. Bizning iqtisodiyotimizda raqobatning saqlanib qolishi bilan birgalikda hamkorlikda faoliyat ko'rsatshi ham muttasil rivojlanib boraverishi hozirgi sinergetik samara va yuqori sinergetik samaradorlikka erishishining asosiy yo'llaridan biriga aylanadi.

Bulardan xulosa, "sinergetika" so'ziga o'zimizga mos ravishda, unga mazmuni jihatidan qaraydigan bo'lsak, "hamkorlik" yoki "birlashtirish", deb atash mumkin. Bularning hozirgi mavjud shakllari: turli uyushma, kooperatsiya, birlashma, assotsiatsiya, xolding kabilarda namoyon bo'lmoqda. Birorta samaraga erishishda, uni tez va soz bajarishda kuchlarni birlashtirishning bir martalik jarayoni, bizda qadimdan, hashar shaklida qo'llanilib kelinganini hozir ham ko'rish mumkin. Bunday ishlar qadriyatlarimizning tiklanishida ham katta ahamiyatga ega bo'lmoqda.

Ko'rinib turibdiki, sinergetika bizning ijtimoiy-iqtisodiy hayotimizning ajralmas qismi sifatida qadrlanib kelingan va kelajakda ham ushbu hamkorlik sinergetik samaraga erishishning yo'llaridan biri sifatida saqlanib qoladi.

Shuningdek, mahsulotlarni saqlash va sotish jarayonida sinergetik samara va sinergetik samaradorlik usullaridan foydalanish masalalari ham muhimligidan kelib chiqib, bu borada tegishli tajribalar o'tkazildi.

Sinergetik samaradorlik deganda, birorta soha yoki faoliyatda yuqori natijani qo'lga kiritish uchun hamkorlikda, barcha daxldor kuch va imkoniyatlarni birlashtirgan holda sarflangan harakatlarning, alohida holatda faoliyat ko'rsatgandagi sarflangan xarajatlarga nisbatan natijaviyligi tushuniladi. Ushbu ta'rifga asoslangan holda sinergetik faoliyat samaradorligining matematik modeli ishlab chiqildi va uning quyidagi formulasi tavsiya etildi:

$$Cca = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^n Ki ;$$

Bunda: *Ssa-sinergetik samaradorlik;*

t - sinergetik natija uchun qilingan xarajatlar (foydalanilgan resurslar);

i - kuchlarning (sub'ektning) tartib raqami;

n – birlashish lozim bo'lgan alohida kuchlar (sub'ektlar)ning umumiy soni;

Ki – i-kuchning (sub'ektning) individual miqdori.

Yuqorida tadqiq qilingan sinergetika, sinergetik samara va sinergetik samaradorlik tushunchalarining ta'riflari bilan birga ularning matematik modellari ham ishlab chiqildi.

Sinergetik samaradorlikni xarajatlar rentabelligi misolida qaraydigan bo'lsak, uning bitta sub'ektda aniqlanishi bo'yicha matematik modelini quyidagicha ifodalash mumkin:

$$Ccxp = \frac{C\phi}{Rxa} * 100;$$

Bunda: *Ssxr – bitta korxonada xarajatlar rentabelligi;*

Sf – bitta sub'ektda erishilgan samaraning miqdori, ya'ni olingan foyda summasi;

Rxa – mazkur sub'ektda qilingan xarajatlar.

Ushbu formula bitta sub'ekt bo'yicha samaradorlikni ifodalaydi, ammo kuchlar birlashtirilganda uning kengaytirilgan quyidagi formula orqali ifodalash tavsiya etiladi:

$$C_{cxp} = \left(\sum_{i=1}^n C\phi_i : \sum_{i=1}^n Rxi * 100 \right)$$

Tahlilning navbatdagi bosqichida sinergetik samaradorlikning farqi aniqlanadi. Buning uchun quyidagi formula tavsiya qilinadi:

$$\Delta C_{cxp} = \left(\sum_{i=1}^n C\phi_{ix} : \sum_{i=1}^n Rxi_x * 100 \right) - \left(\sum_{i=0}^n C\phi_{ip} : \sum_{i=1}^n Rxi_p * 100 \right);$$

Bunda: ΔC_{cxp} – sinergetik samaradorlikning farqi;

$C\phi_{ix}$ – kuchlarni birlashtirgan paytdagi sinergetik samaraning haqiqiy miqdori;

Rxi_x – kuchlarni birlashtirgan paytdagi qilingan xarajatlarning haqiqiy miqdori;

$C\phi_{ip}$ – kuchlar birlashtirilmagan holatdagi sinergetik samaraning haqiqiy miqdori;

Rp_{op} – kuchlar birlashtirilmagan holatdagi qilingan xarajatlarning haqiqiy miqdori;

$(\sum_{i=1}^n C\phi_{ix} : \sum_{i=1}^n Rxi_x * 100)$ – kuchlar birlashgan paytdagi sinergetik samaradorlik darajasi;

$(\sum_{i=0}^n C\phi_{ip} : \sum_{i=1}^n Rxi_p * 100)$ - alohida kuchlar birlashtirilmagan paytdagi sinergetik samaradorlik darajasi.

Tadqiqotlarimiz ko'rsatdiki, mahsulotlarni saqlash va sotish xizmatlari samaradorligini oshirishda sinergetika, sinergetik samara va sinergetik samaradorlik tushunchalaridan foydalangan holda mahsulotlar-ni saqlash va sotish xizmatlarini ko'rsatish jarayonida sinergetik samara-dorlik miqdorini xarajatlar rentabelligi bilan birga ularning natija-viyiligini ham aniqlash mumkin. Bunda har

bir sub'ektning samarador-ligini aniqlash uchun quyidagi formuladan foydalanishni tavsiya qilamiz:

Kuchlar birlashtirgan holatda sinergetik samaradorlikni ifodalash va ularni tahlil qilish uchun quyidagi jadvaldan foydalanishni tavsiya qilamiz (3.2-jadval).

3.2-jadval

Samarqand viloyatida o'rganilgan sub'ektlarning 2016 yilgi sinergetik faoliyati samaradorligi hisob-kitobi²³

T/r	Faoliyatda ishtirok etadigan sub'ektlar	Sinergetik natija, ming so'm (o'rtacha 1 tonna mahsulotga)			
		Alohida bo'l-ganda	Birlash-tiril-ganda	Farqi (+,-)	O'zgarish sur'ati, %
1.	Mahsulotni yetishtirish xarajatlari	475,6	475,6	-	100,0
2.	Tayyorlov xarajatlari	97,8	91,8	-6,0	93,9
3.	Tashish xarajatlari	62,3	59,1	-3,2	94,9
4.	Saqlash xarajatlari	124,7	118,5	-6,2	95,0
5.	Sotish xarajatlari	151,8	120,5	-30,3	79,4
6.	Saqlash va sotish xarajat-lar, ming so'm (2+3+4+5)	436,6	389,9	-46,7	89,3
7.	Barcha xarajatlar, jami ming so'm (1q+6q)	912,2	865,5	- 46,7	94,9
8.	Saqlab sotilgan kartoshkaning miqdori, tonna	1,0	1,0	-	100,0
9.	1 tonna sotilgan mahsulotdan o'rtacha tushum, ming so'm	1109,4	1397,8	+288,4	126,0
10.	Sinergetik samaradorlik, so'm (9q/7q)	1,22	1,62	+0,40	132,8

Jadvaldan ko'rinib turibdiki, fermer xo'jaligi (tadbirkor) bir tonna mahsulotni yetishtirish uchun 475,6 ming so'm xarajat qilgan. Uni ishlab chiqarishdan to sotishgacha bo'lgan jarayonda to'rtta mustaqil xo'jalik yurituvchi sub'ektlar ishtirok etgan. Bularning har biri ushbu mahsulotni yetishtirilgan joyidan sotilguncha bo'lgan jarayonda tegishli tarzda xarajatlarni amalga oshirgan.

²³ "OSC TARIM GIDA SOGUTMA", "KONGRES BARAKA AGRO", «Bahmal Golden Apple», «Насимов Комил Қодиржонович» номли ХК, Ноҳид МЧЖ ва бошқа ҳамкор субъектлар (тайёрловчи, ташувчи, сақловчи ва сотувчи субъектлар) маълумотлари асосида муаллифнинг ҳисоб-китоби.

Ular alohida bo'lgan paytda qilingan xarajatlarning umumiy summasi 436,6 ming so'mni, birgalikda harakat qilganda ularning jami 389,9 ming so'mni tashkil qilgan. Mazkur holatda bir tonna kartoshkani sotish uchun qilingan jami xarajatlar kuchlar birlashtirilmaganda 912,2 ming so'mni, kuchlar birlashtirilganda esa 865,5 ming so'mga tengligi, uning 46,7 ming so'mga kamligini ko'rsatadi. Shuningdek, kuchlar birlashtirilganda mahsulotning har tonnasi uchun qilingan xarajatlar kam bo'lgani barobarida, sotilgan mahsulotning hajmining o'zgarish sur'ati 126,0 %ni tashkil qilgan va mos ravishda sinergetik samaradorlik har tonna kartoshkadan 0,40 ming so'mni va uning o'sish sur'ati 132,8 %ni tashkil qilgan.

Tadqiqotlar ko'rsatdiki, kuchlar birlashtirilgan holatda sotilgan mahsulot hajmining ko'p bo'lganligi, birinchidan, sovitgichda saqlangan mahsulotning nobudgarchiligi juda kamligi bo'lsa, ikkinchidan, ushbu mahsulotning sifati barra holda saqlanib qolingani va uchinchidan, yaxshi saqlangan mahsulotlar odatdagidek, boshqa mahsulotlarga nisbatan samaraliroqdir.

Mazkur tizimda yetishtirilgan mahsulot bog'da yig'ishtirilgan paytidayoq saralanib birdaniga transport orqali tashilib, sovitgichga qo'yiladi va tegishli muddatda saqlangach, sotishga chiqariish uchun ham transportda tashiladi va sotish manziliga yetkaziladi. Bunda olmalar 5-8 oy davomida, intensiv bog'da yetishtirilgani esa 10 oygacha saqlanishi mumkinligiga amin bo'ldik.

Tadqiqotlar natijasida xulosa qilish mumkinki, iqtisodiyotning boshqa sohalari singari, mahsulotlarni saqlash va sotish xizmatlari samaradorligini oshirishda ham erkin raqobat muhitini saqlab qolgan holda turli kuchlarni birlashtirish va ularning hamkorligini ta'minlashga qaratilgan tashkiliy-iqtisodiy tadbirlarni takomillashtirishni taqozo qiladi.

3.3. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish konsepsiyasi

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasini rivojlantirish axoli farovonligini va ish bilan bandlik masalasining ham hal bo'lishini ta'minlovchi muhim omillardan biridir. O'zbekiston Respublikasida 2013-2016 yillarda qishloq joylarda xizmat ko'rsatish va servis sohasini rivojlantirish dasturiga ko'ra, xizmatlar sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish, xizmatlarning yangi, zamonaviy turlarini joriy etish, aholini, birinchi navbatda, qishloq joylarda odamlarni ish bilan band qilish muammolarini hal etishdagi rolini oshirish chora tadbirlari ko'zda tutilgan edi. Dastur ijrosiga ko'ra, xizmat ko'rsatish sohasining mamlakatimiz yalpi ichki mahsulotidagi ulushi 54,5 foizga o'sdi. Band aholining yarmidan ko'pi shu soxada band bo'ldi. Shuningdek, Dastur doirasida 22 ming 800 dan ortiq loyixa amalga oshirilganligi, aholiga ko'rsatilgan xizmatlar hajmining 1,6 barobarga, qishloqda bir kishiga to'g'ri keladigan xizmatlar hajmi 1,5 barobarga o'sishi, Xizmat ko'rsatish sohasida faoliyat yuritayotgan kichik biznes sub'ektlari 80 ming 400 tani (umumiy xizmat sohasi korxonalarining 80%) tashkil etganligi kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish muhim konseptual ahamiyat kasb etayotganligidan dalolat beradi.

2017-2021-yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha **Harakatlar strategiyasiga** binoan, mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash siyosatini davom ettiradi. Bizning fikrimizcha sohasini rivojlantirishning konsepsiyasi qo'yidagilardan iborat bo'ladi:

- Iqtisodiyotni yanada rivojlantirish va liberallashtirishga yo'naltirilgan makroiqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va yuqori iqtisodiy o'sish sur'atlarini saqlab qolish,
- milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirish,
- qishloq xo'jaligini modernizatsiya qilish va jadal rivojlantirish,

- iqtisodiyotda davlat ishtirokini kamaytirish bo‘yicha institutsional va tarkibiy islohotlarni davom ettirish,
- xususiy mulk huquqini himoya qilish va uning ustuvor mavqeini yanada kuchaytirish,
- kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojini rag‘batlantirish,
- hududlar, tuman va shaharlarni kompleks va mutanosib holda ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiy ettirish,
- investitsiyaviy muhitni yaxshilash orqali mamlakatimiz iqtisodiyoti tarmoqlari va hududlariga xorijiy sarmoyalarni faol jalb etish;
- davlat tartibga solish jarayonlarini, jumladan faoliyat yuritish uchun turli ruxsat va litsenziyalar olish jarayonlarini yanada soddalashtirish va tartibga solish
- bosqichma-bosqich yakka tartibdagi imtiyozlar va yengilliklarni bekor qilish, bozorga kirish va undan chiqishda barcha to‘siqlarni kamaytirish orqali raqobat muhitini takomillashtirish. Hozirgi paytda ushbu ishlar amalga oshirilmoqda, kelgusi yillarda esa soliq va bojxona siyosatlarini takomillashtirish doirasida yana rivojlantiriladi;
- tadbirkorlarning huquqlari va qonuniy manfaatlarini, jumladan davlat organlaridagi byurokrat xodimlarning noqonuniy hatti-harakatlaridan, shuningdek ularning xo‘jalik yurituvchi sheriklaridan himoya qilish tizimini mustahkamlash;
- tadbirkorlar huquqlari va xususiy mulk huquqini himoya qiluvchi sud tizimini mustahkamlash. Hakamlar sudi, shuningdek, xalqaro arbitraj tizimini yaratish;
- tadbirkorlarning kredit resurslari va zamonaviy moliyaviy xizmatlar bozoridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish;
- kichik biznes sohasida innovatsiya loyihalariga ko‘maklashish tizimini yaratish;

- tovar bozorlarini erkinlashtirish siyosatini davom ettirish, bozor holati to'g'risida tadbirkorlarning axborot olish tizimini kengaytirish;
- kichik biznesning raqobatbardoshligini qo'llab-quvvatlash, shuningdek soliq va bojxona ma'muriyati tizimini takomillashtirish maqsadida soliq yukini kamaytirish siyosatini davom ettirish;
- tadbirkorlik sohasida ishlash uchun, jumladan xususiy biznes-maktablarni yaratish yo'li bilan, kadrlar malakasini oshirish va qayta tayyorlash tizimini mustahkamlash;
- kichik biznesning ishlab chiqarish infratuzilmasidan foydalanish imkoniyatlari uchun qulay sharoitlar yaratish;
- korxonalar va kichik biznesning ishlab chiqarish kooperatsiyasini, jumladan moliya-sanoat guruhlari va vertikal kooperatsiyalangan ishlab chiqarishlarni yaratish orqali rag'batlantirish
- Xizmatlar hajmini yuqori sura'tlarda o'sishini ta'minlash va ularning yalpi ichki mahsulotdagi ulushini 70-80 foizga yetkazish.
- Xizmatlar va servis sohasida band bo'lgan aholi sonini oshirib borish.
- Qishloq joylarda xizmat va servis sohasini jadal rivojlantirish, xususan, qishloq aholisiga ko'rsatilayotgan xizmatlar, birinchi navbatda, komunal-maishiy, uy-joylarni ta'mirlash va qurish, suvdan foydalanish, veterinariya, qishloq xo'jalik mahsulotlarini tayyorlash va mashina traktor parklari sohasidagi xizmatlar hajmi va turlarini yanada oshirib borish.
- Mamlakatimizda an'anaviy xizmatlar turlarini rivojlantirish, ayrim bugungi kun talabiga javob beradigan, ammo unitilib ketilgan xizmat turlarini izlab topish va ularni tiklash.
- Xizmatlarning yangi istiqbolli turlarini, xususan, yuridik, konsalting, bank, moliya, sug'urta, lizing va boshqalarini jadal rivojlantirish.

- Mamlakatimiz xizmatlar eksportini ko‘paytirish uchun ushbu soha korxonalarining xalqaro bozordagi xizmatlar darajasi va sifatini oshirishga erishish.
- Eng muhimi, kichik biznes va servis sohasida ishlaydigan kadrlarni tayyorlash, qayta tayyorlash va malakasini oshirishni har tomonlama qo‘llab-quvvatlash.

Belgilangan har bir tadbir, ushbu sohani rivojlantirish uchun muhim ahamiyatga ega. Shu tufayli ushbu tadbirlarni bekami ko‘st bajarish uchun xizmatlar ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirish Dasturi ishlab chiqilgan va bu boradagi aniq vazifalar tegishli mutasadilarga yuklatilgan. Viloyat, shahar va tuman hokimliklari ham ushbu dasturdan kelib chiqib, o‘zlarining xududiy dasturlarini ishlab chiqishlari va uning bajarilishini ta‘minlashi lozim. Eng muhimi, ushbu Dasturlarda ko‘zda tutilgan barcha tadbirlar O‘zR Vazirlar Mahkamasi tomonidan monitoring qilib boriladi va yillik hisobotlarda eshitilib, bajarilishi nazorat ostiga olingan.

Prezidentimizning ushbu qaroriga asosan aholiga, ayniqsa, qishloq aholisiga, O‘zbekiston respublikasi Mehnat va aholini ijtimoiy muxofaza qilish vazirligi huzuridagi aholi bandligini rivojlantirish jamg‘armasi mablag‘lari hisobidan shu soha bilan shug‘ullanadigan tadbirkorlik sub‘ektlariga imtiyozli kreditlar ajratish va shu asosda aholining bandlik darajasini oshirish vazifasi ham yuklatilgan.

Bugungi kunda mamlakatimizda xizmatlar sohasining holati xususida ayrim dalillarni keltirishni maqsadga muvofiq deb topdik. Mamlakatda ushbu sohaning yalpi ichki mahsulotdagi ulushi 2000 yilda 30 foizni, 2005 yilda 38,3 foizni, 2006 yilda 39,5 foizni tashkil qilgan bulsada, rivojlangan mamlakatlarda bu ko‘rsatkich 60-80 foizgacha yetmoqda va iqtisodiyotlarida band bo‘lgan aholining 70 foizi aynan shu soxada faoliyat kursatmoqda. Shulardan kelib chiqqan holda, Prezidentimiz sohani jadal rivojlantirish zarurligiga va 2007 yilda uning YaIM dagi ulushini 42-43 foizga yetkazish kerakligiga katta e‘tibor qaratdi. Zero, xizmat

sohalarining rivojlanmaganligi oilalar iste'mol xarajatlari tarkibiga ham o'z ta'sirini ko'rsatadi. Bugungi kunda respublikamiz oilalarining iste'mol xarajatlari tarkibida xizmatlarning ulushi 15,4 foizni tashkil qilsa, bu ko'rsatkich rivojlangan mamlakatlarda 50-60 foizni tashkil etmoqda. Shu o'rinda ta'kidlash kerakki, xizmat sohalarini rivojlantirish oilalarni maishiy texnika, kompyuter va shaxsiy avtotransport turlari bilan ta'minlash darajasining oshishiga hamda ularga ko'rsatilayotgan xizmat turlarining ko'payishiga ham imkon yaratadi. Aholiga pullik xizmatlar ko'rsatishning asosiy qismi, ya'ni 58,2 foizi rasmiy sektor tomonidan amalga oshirilib, o'sish sur'ati esa 124,4 foizni tashkil qildi. Yakka tartibdagi tadbirkorlar tomonidan ko'rsatilgan xizmatlar hajmi 12,9 foizga o'sib, 911,2 mlrd. so'mni, ularning pullik xizmatlardagi umumiy hajmidagi ulushi esa 41,8 foizni tashkil etadi. Aholiga ko'rsatilgan pullik xizmatlar bozorida nodavlat sektorining ulushi 76,6 foizni tashkil qilmoqda²⁴. Bu ma'lumotlardan ko'rinib turibdiki, xizmat ko'rsatish sohasi umuman olganda o'sish tendensiyasiga ega. Mazkur qarorda ko'rilgan chora-tadbirlar, ularga berilgan imkoniyat va imtiyozlar kelajakda ushbu sohaning jadal rivojlanishini ta'minlash bilan birga, xizmatlar sifatining oshishiga, uning xalqaro andozalar darajasidagi holatining shakllanishiga olib keladi.

Xulosa qilib aytganda, tadbirkorlikni rivojlantirish, bandlik muammosini ayniqsa, xotin-qizlar, qishloq yoshlarini ish bilan ta'minlash, oilalarning daromadini sezilarli darajada ko'paytirish, butun mamlakatimiz aholisining farovonligini oshirish imkoniyati yaratadi.

²⁴ Статистическое обозрение Республики Узбекистан за 2006 год. Государственный Комитет Республики Узбекистан по статистике. Ташкент-2014, с 38.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Tadqiqot ishida kichik biznesning rivojlanish imkoniyatlariga tizimli yondashuvini nazariy va amaliy jihatdan tadqiq qilib quyidagi xulosalarga kelindi:

1. Kichik biznesning asosiy xususiyati bo'lgan tadbirkorlik faoliyati xavf-xatar, noaniqlik, nobarqarorlik va ochiqlik kabi tushunchalarni o'zida ifoda etishi xamda kichik biznesni qo'llab – quvvatlash tizimi ko'plab elementlardan tashkil topganligi, doimiy o'zgarish hamda dinamikadagi murakkab tizim ekanligi uni sinergetik yondashuv yordamida tahlil qilish iqtisodiy samaraga erishishga imkon beradi.
2. Sinergetik yondashuv jihatdan, kichik biznes bu muayan davlat va tarmoqqa xos mezonlar orqali aniqlanadigan, murakkab, dinamik holatda bo'lgan iqtisodiy tizim bo'lib, tovar va xizmatlar ishlab chiqarish, almashinuv, taqsimlash va iste'mol qilish jarayonlarini qamrab oladi. Ushbu jarayonlar maksimal iqtisodiy samara olish maqsadida shaxsiy, tashkiliy, tizimli yangilanish va yangi ishlab chiqarishni tashkil qilish hamda amaldagi korxonalarini rivojlantirishga qaratilgan g'oyalarni yaratish orqali o'zini – o'zi tashkil etish va rivojlantirish jarayonlaridan iborat.

Bitiruv ishida kichik biznesni qo'llab – quvvatlash tizimini takomillashtirishga qaratilgan quyidagi ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi:

1. Cinergetik yondashuv asosida kichik biznesni qo'llab-quvvatlash tizimini rivojlantirishga qaratilgan barcha choralar va mexanizmlar amalga oshirilganda kichik biznesning o'zini – o'zi tashkil etish mexanizmi ishga tushishi lozim, unga erishish uchun kichik biznesni qo'llab – quvvatlash choaralari tizimliliigi va kompleksliliigi hamda qo'llab-quvvatlash tizimi komponentlarning uzaro bog'likligini ta'minlash; davlat tomonidan amalga oshiriladigan qo'llab-quvvatlash siyosati mamlakatning ijtimoiy va iqtisodiy xayotida ro'y beradigan o'zgarishlarga mos bo'lishi mazkur choralar o'z vaqtida bajarilishi; interaktivlikni

ta'minlash; ya'ni kichik biznesni rivojlantirish jarayonlarini bozor signallari va qo'llab-quvvatlash tizimiga mos keladigan o'zgarishlar kompleksi tizimi sifatida qabul qilinishi; kichik biznes sub'ektlari boshqaruv tizimining boshqa elementlari bilan ham aloqa o'rnatishlari; davlat kichik biznesni qo'llab-quvvatlashni amalga oshirganida rivojlanishning yangi pog'onasiga olib chiquvchi iqtisodiy sub'ektlarga tayanishi lozim.

2. Kichik biznes sub'ektlarini moliyalashtirishini takomillashtirish uchun moliyaviy resurslarni cheklangan tadbirkorlik loyixalarini moliyalashtirishga emas, balki, hududdagi ijtimoiy iqtisodiy holatni yaxshilashga qodir bo'lgan yo'nalishlarga ajratish, multiplikatsiya va sinergetika tamoyillariga rioya etgan holda, kuchli salohiyatga ega bo'lgan, prinsipial jihatdan yangi faoliyat turlariga o'tish, moliyaviy qo'llab-quvvatlash institutlarini rivojlantirish maqsadga muvofiqdir.
3. Respublikamizda axolining 60 foizdan kuproq qismi qishloqlarda istiqomat qilishini xisobga olib, axoli bandligini oshirish uchun kuproq e'tiborni qishloq mexnat resurslarini ish bilan ta'minlashga qaratish lozim.
4. Respublikamizda axoli bandligi va farovonligini yuksaltirishning asosiy yunalishlaridan biri xizmat sohalarini rivojlantirishdir. Bu bo'yicha quyidagi amaliy taklif va tavsiyalar ishlab chiqildi:
 - Respublikamizning shahar va qishloqlarida xizmat sohalarida tadbirkorlik faoliyatining mahaliy, an-a'naviy va shaharbop ko'rinishlarini tiklash va rag'batlantirish maqsadida xotin – qizlar va onalarning obro' – e'tiborini oshirish, ularga g'amxo'rlik qilish borasida davlat dasturlarini ishlab chiqish lozim. Ularning oilalar ijtimoiy-iqtisodiy farovonligini ta'minlashdagi beqiyos ulushini hisobga olib, ularning tadbirkorlik faoliyatlarini rivojlantirish borasida to'g'ridan to'g'ri moliyalashtirish vositalaridan va qo'shimcha imtiyozlar berish maqsadga muvofiqdir. Xususan, oilalarining kreditlar olish imkoniyatlarini kengaytirish va yosh oilalarga uy-joy sotib olish va iste'mol kreditlari salmog'ini yanada kengaytirish zarur.

- Uzoq va olis tumanlarda, borish qiyin va ish topishga talab haddan ortiq ko'p bo'lgan qishloq punktlari aholisiga har qanday xizmat ko'rsatayotgan tadbirkorlarga 1–3 yilgacha soliqlarning bir qismidan ozod qilish. Bu esa tadbirkorlarning o'z aylanma mablag'larini kengaytirishga imkon beradi. Soliqdan imtiyozlar berish hozirgi davrda juda muximdir. Chunki, ko'pchilik tadbirkorlar bozor qonuniyatlariga yetarlicha ko'nikma hosil qilmaganlar. Bu holat, albatta tadbirkorlik faoliyatiga salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shu sababli, tadbirkorlik bilan shug'ullanuvchi oilalarga soliq stavkasini pasaytirish hamda, byudjetdan tashqari jamg'armalarga to'lanadigan majburiy ajratmalarni kamaytirish maqsadga muvofiqdir.
- xizmat turlarini kengaytirish, ayrim bugungi kun talabiga javob beradigan, ammo unitilib ketilgan xizmat turlarini izlab topish va ularni tiklashni rag'batlantirish maqsadida, milliy hunarmandchilikni rivojlantirish yo'nalishidagi kichik korxonalarni imtiyozli kreditlar bilan ta'minlashni yo'lga qo'yish lozim.
- Tadbirkorlik subyektlariga kadrlar tayorlash, kasbi bo'lmagan shaxslarga bozor talabiga mos kasblar o'rgatish, xususan xizmat sohalariga mos mutaxassislar tayorlashga yordam berish markazlarini ochish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI.

1. O'zbekiston Respublikasining qonunlari

- 1.1. O'zbekiston Respublikasi Konstitusiyasi. – T.: O'zbekiston, 2008. -40 b.
- 1.2. O'zbekiston Respublikasining «Oilaviy tadbirkorlik to'g'risida»gi (25 mart 2012 y) Qonuni.
- 1.3. «Tijorat banklari tomonidan oilaviy tadbirkorlik subyektlariga bandlikka ko'maklashish jamg'armasi kreditlari hisobidan mikrokreditlar berish tartibi to'g'risida»gi (O'zR AV 03.06.2002 y, 1146-son) Nizom.
- 1.5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «2012-2016 yillarda O'zbekiston Respublikasida xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish dasturi to'g'risida» 2012 yil 10 may PQ-1754-sonli Qarori

II. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti farmonlari va qarorlari

- 2.1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi «O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish buyicha Harakatlar strategiyasi to'g'risida»gi PF-4947-son Farmoni. Xalq so'zi. 28 (6722), 08.02.2017.
- 2.2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining farmoni «Tadbirkorlik subyektlarini huquqiy ximoya qilish tizimini yanada takomillashtirish chora – tadbirlari to'g'risida». «Xalq so'zi» 2005 yil 16 iyun, № 115 (3660).
- 2.3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni «Mikrofirmalar va kichik korxonalarni rivojlantirishni ragbatlantirish borasidagi qo'shimcha chora – tadbirlar to'g'risida». «Xalk so'zi», 2005 yil 21 iyun, № 118 (3663).
- 2.4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining farmoni «Tadbirkorlik subyektlarining xo'jalik soxasidagi xuquqbuzarliklari uchun moliyaviy javobgarligini erkinlashtirish to'g'risida». «Xalq so'zi», 2005 yil 25 iyun, № 122 (3667).
- 2.5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni «Yirik sanoat korxonalari bilan kasanachilikni rivojlantirish asosidagi ishlab chiqarish va xizmatlar o'rtasida

kooperasiyani kengaytirishni rag'batlantirish chora tadbirlari to'g'risida» (2006 y. 5 yanvar). «Ishonch» gazetasi 2006 y 6 yanvar, №3 (2052).

2.6. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni «Shaxsiy yordamchi, dehqon va fermer xo'jaliklarida chorva – mollarini ko'paytirishni rag'batlantirish chora - tadbirlari to'g'risida» (2006 yil 23 mart).

2.7. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Qarori «O'zbekiston Respublikasida 2006-2010 yillarda xizmat ko'rsatish va servis sohasini rivojlantirishni jadallashtirish chora - tadbirlari to'g'risida» (2006 yil 17 aprel).

2.8. “Bozor islohotlarini chuqurlashtirish va iqtisodiyotni yanada erkinlashtirish sohasidagi ustvor yo'nalishlarni amalga oshirishni jadallashtirish chora-tadbirlari to'g'risida”gi 2005 yil 14 iyundagi Farmoni.

3. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti asarlari va ma'ruzalari

3.1. Mirziyoyev Sh.M. Erkin va farovon, demokratik O'zbekiston davlatini birgalikda barpo etamiz. –T.: «O'zbekiston», 2016. – 56 b.

3.2. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning mamlakatimizni 2016 yilda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning asosiy yakunlari va 2017 yilga mo'ljallangan iqtisodiy dasturning eng muhim ustvor yo'nalishlariga bag'ishlangan Vazirlar Mahkamasining kengaytirilgan majlisidagi ma'ruzasi // Xalq so'zi gazetasi, 2017 yil 16 yanvar, №11 (6705).

3.3. Mirziyoyev Sh.M. Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib-intizom har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. –T.: «O'zbekiston», 2017. – 104 b.

4. Darsliklar, o'quv qo'llanmalar va maqolalar to'plami

4.1. Astanov B. Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish – tovar bozorini to'ldirish, ish bilan bandlikni ta'minlash va aholi turmush darajasini oshirishda asosiy yo'nalishlardan biri. //O'zbekiston iqtisodiy axborotnomasi. - № 7. – 2003. - 38-40 B.

- 4.2. Buxvald Ye, Vilenskiy A. Razvitiye i podderjka malogo biznesa (opyt Vengrii i uroki dlya Rossii). // Voprosy ekonomiki. - № 7. - 2002. -S.109.
- 4.3. Xodiyev B.Yu., Qosimova M.S., Samadov A.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. – T.: TDIU, 2010.
- 4.4. Samadov A.N., Ostanaqulova G.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. T.: Moliya-iqtisod, 2008.
- 4.5. Qosimova M.S., Samadov A.N. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. T.: O‘zbekiston yozuvchilar uyushmasi, 2005.
- 4.6. Qosimova M.S., Xodiyev B.Yu., Samadov A.N., Muxitdinova U.S. Kichik biznesni boshqarish. O‘quv qo‘llanma. –T.: O‘qituvchi, 2003.
- 4.7. Aniskin Yu.P. Organizatsiya i upravleniye malim biznesom: Ucheb. posob. – M.: Finansi i statistika, 2008.
- 4.8. Lapusta M.G. Predrinitelstvo. –M.: INFRA-M, 2004.
- 4.9. Maliy biznes. Organizatsiya, ekonomika, upravleniye: Ucheb. posobiye dlya vuzov / Pod red. prof. V.Ya.Gorfinkelya, V.A. Shvandara. – 2-ye izd., prereb. i dop. –M.: YUNITI-DANA, 2008.
- 4.10. G‘ulomov S.S. Tadbirkorlik va kichik biznes. T-2002 y. 94 B.
- 4.11. Shishkin A.F. Ekonomicheskaya teoriya. Uchebnik.- M.:Gumanitarnyy izdatelskiy sentr VLADOS, 1996,- T.2.- S. 34.
- 4.12. Kichik va oilaviy biznesni hamda innovasiyalarni rag‘batlantirish – iqtisodiy barqarorlikning muxim omili./ «O‘zbekiston ovozi» gazetasi, 2011-yil, 20 yanvar.

5. Foydalanilgan doktorlik va nomzodlik dissertasiyalari

- 5.1. Qulmatov A.A. O‘zbekistonda kichik tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish muammolari. //Iqtisod fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun taqdim etilgan avtoreferat. - Toshkent, 2004. – 23 - b.

5.2. Yaxshiboyev G'. Q. O'zbekiston Respublikasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyaviy ta'minlash masalalari. //Iqtisod fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun taqdim etilgan avtoreferat. – Toshkent. - 2005. – 23- b.

5.3. Mamatov F.F. kichik biznesni qullab-quvvatlash tizimini sinergetik yondashuv asosida takomillashtirish. //Iqtisod fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun taqdim etilgan avtoreferat. – Toshkent. - 2012. – 25- b.

6. Internet va statistika ma'lumotlari

1. www.gov.uz
2. www.Lex.uz
3. [http://www. stat.uz](http://www.stat.uz)
4. [http://www. ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)
5. [http://www. samarkand.uz](http://www.samarkand.uz)
6. [http://www. samstat.uz.](http://www.samstat.uz)