

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS

T A' L I M V A Z I R L I G I

**ALISHER NAVOIY NOMIDAGI SAMARQAND DAVLAT
UNIVERSITETI**

IJTIMOIIY IQTISODIYOT FAKULTETI

**Bitiruv malakaviy ishi
himoyaga tavsiya etildi**
“Ijtimoiy iqtisodiyot,
menejment va moliya”
kafedراسi mudiri i.f.n
dots. Qushatov R.H.

«__»_____2012yil

MALAKAVIY BITIRUV ISHI

**Mavzu: « Hozirgi O'zbekiston sharoitida kichik biznesni kredit bilan
ta`minlash shakllari »**

Bajardi: Ijtimoiy soha iqtisodiyoti
(K/t) yo`nalishi 4-kurs talabasi
Fayzullaev Jonibek Umarovich

Ilmiy rahbar: “Ijtimoiy iqtisodiyot,
menejment va moliya” kafedراسi assistenti,
i.f.n. Safarov B.Sh.

SAMARQAND - 2013

MUNDARIJA

KIRISH.....	3
I-BOB. UZBEKISTONDA KICHIK BIZNESNI KREDITLASH MUAMMOLARI VA UNI TAKOMILLASHTIRISH YULLARI.....	8
1.1.Kichik biznes tushunchasi va uning mohiyati.....	8
1.2.Kichik biznesning iktisodiyotda tutgan o' rni va roli.....	10
1.3. O'zbekistonda kichik biznes rivojlanishining mavjud muammolari taxlili.....	23
II Bob. O'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNESNI KREDITLASH VA UNI TAKOMILLASHTIRISHNING ASOSIY YUNALISHLARI.....	31
2.1.O'zbekistonda kichik biznesni kreditlash yo' lari.....	31
2.2. Kichik biznesning moliyaviy faoliyati.....	35
2.3. Kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllari.....	42
2.4. Xususiy tadbirkorlikni kredit bilan ta'minlash shakllari.....	45
III-BOB. KICHIK BIZNESNI MOLIYALASH VA KREDIT BILAN TA'MINLASH XUSUSIYATLARI.....	55
3.1.Moliyaviy resurslar va moliyaviy kapitalning mohiyati va tuzilishi.....	55
3.2. Kichik biznesning moliyaviy resurs manbalari.....	57
3.3. Kapital investitsiyasi va uning turlari.....	60
3.4. Investitsiya va daromadlarni diskontlashtirish.....	62
3.5.O'zbekistonda xususiy tadbirkorlikni mikrokreditlashni takomillashtirishning asosiy yo'nalishlari.....	64
Xulosa va takliflar.....	69
Foydalanilgan adabiyotlar.....	72
Ilovalar.....	74

KIRISH

Mavzuning dolzarbligi. Tijorat banklarining kreditlar bozoridagi faoliyati mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirish va barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlashda muhim ahamiyat kasb etadi.

O'zbekiston Respublikasi kichik biznesni kredit bilan ta'minlashning asosiy ishtirokchilari O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki va vakolatli tijorat banklari hisoblanadi. Fikrimizcha, respublikamiz tijorat banklarining kredit faoliyatini takomillashtirish borasida muammolarning mavjudligi va ularni hal qilishga qaratilgan ilmiy taklif va amaliy tavsiyalarni ishlab chiqishning zarurligi mazkur malakaviy bitiruv ish mavzusining dolzarbligini belgilaydi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov ta'kidlaganlaridek, «...moliyaviy-iqtisodiy inqirozning har qaysi davlatdagi miqyosi, ko'lami va oqibatlari qanday bo'lishi ko'p jihatdan bir qancha omillardan kelib chiqadi. Ya'ni, bu avvalo, ana shu davlatning moliya-valyuta tizimi nechog'liq mustahkam ekaniga, milliy kredit institutlarining qay darajada kapitallashuvi va likvidligi (to'lov imkoniga), ularning chet el va korporativ bank to'zilmalariga qanchalik qaram ekaniga, shuningdek, oltin-valyuta zaxirasining hajmi, xorijiy kreditlarni qaytarish qobiliyati va pirovard natijada – mamlakat iqtisodiyotining barqarorlik, diversifikatsiya va raqobatga bardoshlik darajasiga bog'liq»¹.

Muammoning o'rganilganlik darajasi. Tijorat banklarining kichik biznesni kredit bilan ta'minlashning faoliyatini rivojlantirishning alohida olingan nazariy va amaliy masalalari qator xorijlik iqtisodchi olimlar – M.Ershov, L.Krasavina, A.Suetin, M.Pebro, N.Samsonovalarning ilmiy ishlarida tadqiq qilingan².

L.Krasavina o'zining ilmiy ishlarida kichik biznesni kredit bilan ta'minlash

¹ Karimov I.A. "Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi, O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etish yullari va choralari" –T;O'zbekiston,ari 2009- 4 b.

² Ершов М.А. Валютно-финансовые в современном мире; кризисные опыты 90-х. –М Экономика, 2000—319с; Красавина Л.Н. Мужденородные валютно кредитные и финансовые отношения 2 –изд. перераб. и допол. М. финансы статистика. 2002. –608с; Суетин А.А. Финансовые рынки в мировое Экономике. Учебник. –М; Экономика. 2008. –586с; Пebro М. Мужденородные Экономические. валютные и отношения

pozitsiyasini boshqarish riskidan qochishning eng optimal usuli deb hisoblaydi. Uning fikriga ko'ra, kichik biznesni kredit bilan ta'minlashning pozitsiyalarini tijorat banklari filiallarida ham hisoblash zarur. Buning sababi sifatida, ayrim filiallarda kredit operatsiyalari hajmining kattaligi tufayli, kredit riski darajasining yuqori ekanligi ko'rsatilgan.

Tijorat banklarining kichik biznesni kredit bilan ta'minlashning faoliyatiga doir masalalarning ilmiy-nazariy jihatlari Ab.V.Vaxabov, Al.V.Vahobov, T.I.Bobaqulov, N.X.Jumaev, Sh.Z.Abdullaeva, T.S.Rasulov va boshqa mamlakatimiz iqtisodchi olimlarining tadqiqotlarida o'rganilgan¹.

Lekin, mavjud ilmiy adabiyotlarda respublikamizda tijorat banklarining kichik biznesni kredit bilan ta'minlashning faoliyatini takomillashtirish masalalari mamlakatimiz iqtisodchi olimlari tomonidan yaxlit mustaqil tadqiqot ob'ekti sifatida tadqiq qilinmagan.

Dissertatsiya ishining ilmiy-tadqiqot ishlari rejalari bilan bog'liqligi. Tadqiqot Samarqand Davlat Universitetining ilmiy-tadqiqot ishlari rejalari doirasida bajarilgan.

Tadqiqot maqsadi: Hozirgi O'zbekiston sharoitida kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllariga qaratilgan ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqot vazifalari:

- kichik biznes tushunchasi va uning mohiyatini ochib berish va aniqlash;
- O'zbekistonda kichik biznes rivojlanishining mavjud muammolari taxlilini tadqiq etish;
- kichik biznesning moliyaviy faoliyatini aniqlash;
- kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllarini aniqlash;
- kichik biznesning moliyaviy resurs manbalarini o'rganish;

¹Vaxabov A.V. Mejdunarodnie valyutno-kreditnyie i Finansovye otnosheniya. V 2-x t. – Tashkent: Universitet, 2003. – 538 s.; Bobaqulov T.I. Millie valyutaning barqarorligini ta'minlash: muammolar va echimlar. – Toshkent: «Fan va texnologiya», 2007. – 184 b.; Jumaev N.X. O'zbekistonda valyuta munosabatlarini tartibra solish metodoloriyasini takomillashtirish. – T.: «Fan va texnologiya», 2007. – 232 b.; Abdullaeva SH.Z. Xalqaro valyuta-kredit munosabatlari. – Toshkent: «IQTISOD-MOLIYA», 2005. –588 b.; RasUlov T.S. Valyuta munosabatlarininr nazariy asoslari. – T.: «Moliya», 2007. – 316 b.;

– investitsiya va daromadlarni diskontlashtirish yo'llarini tadqiq etish.

Tadqiqot ob'ekti – respublikamizdagi vakolatli tijorat banklar faoliyati hisoblanadi.

Tadqiqot predmeti – vakolatli tijorat banklari faoliyatida yo'zaga keladigan iqtisodiy munosabatlar yig'indisidan iborat.

Tadqiqot metodlari: tizimli yondashuv, guruhlash, qiyosiy va iqtisodiy tahlil, taqqoslash usullarini o'z ichiga oladi.

Tadqiqot gipotezasi. Tadqiqot ishi natijasida ishlab chiqilgan ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar respublikamizdagi vakolatli banklar tomonidan kichik biznesni kredit bilan ta'minlash mexanizmini takomillashtirishga xizmat qilishi mumkin.

Ilmiy yangiligi:

- kichik biznes tushunchasi va uning mohiyatini ochib berildi;
- O'zbekistonda kichik biznes rivojlanishining mavjud muammolari taxlili ilmiy asoslandi;
- kichik biznesning moliyaviy faoliyati aniqlandi;
- kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllari aniqlandi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.A.Karimov asarlarida va Respublika Oliy majlisi sessiyalarida qabul kilingan konunlarda O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy jixatdan qullab-quvvatlash, ularga xar tomonlama madad berish, ularning samarali ishlashi va rivojlanishi uchun kulay shart-sharoitlar yaratish, ular yordamida mamlakat iste'mol bozorini yuqori sifatli tovarlar bilan tuldirish masalalariga aloxida e'tibor berilgan. O'zbekiston Respublikasining "Tadbirkorlik tugrisida"gi konunga asosan biznes va tadbirkorlikning faoliyat soxalari, xukuklari, majburiyatlari, ma'suliyatlari va manfaatlarini ximoyaya qilish davlat tomonidan kafolatlangan.

1995 yil 21 dekabrda O'zbekiston Respublikasi Oliy majlisi sessiyasida qabul qilingan "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni rag'batlantirish tugrisida" gi qonunda kichik biznes bilan shug'ullanuvchi ishbilarmonlarga yanada kuproq imtiyozlar berildi. Bu o'z navbatida kichik biznes bilan shug'ullanuvchi ishbilarmonlarning ishchanligini yanada faollashtirishga, mamlakat yalpi milliy

maxsuloti xajmini oshirishga, inflyatsiya jarayonlarini sekinlashtirishga, iqtisodiyotni barqarorlashtirish va rivojlantirishga keng imkoniyat yaratdi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes soxasi bilan shugullanuvchi ishbilarmonlarga talab yanada ortadi. Bu oliy va o'rta maxsus o'kuv yurtlari oldiga xam bir qator vazifalar quyadi. Ulardan biri kichik va o'rta biznes uchun malakali mutaxassislar tayyorlash, qayta tayyorlash, xodimlar malakasini oshirish, ularni zamonaviy ijtimoiy-iqtisodiy va xuquqiy bilimlar bilan qurollantirishdir. Bu yunalishda zarur bulgan moddiy-texnik baza respublikada bozor munosabatlariga utish bilan bir vaktida yaratilib, rivojlantirib borilmokda. Ammo, zamonaviy iqtisodiy fanlar, ayniqsa biznes, tadbirkorlik, marketing va menejment kabi fanlar buyicha o'zbek tilidagi adabiyotlarning kamchiligi bu soxadagi ishlarni yanada kuchaytirishni talab qilmokda. Shu boisdan, o'zbek tiliga tayyorlanayotgan ushbu «Malakaviy bitiruv ishi» o'z oldiga kichik biznes soxasidagi imkoni boricha kuproq ma'lumotlarni qamrab olishni maqsad qilib quygan.

Mazkur «Malakaviy bitiruv ishi» kichik biznesning moxiyati va iqtisodiyotda tutgan o'rni, uning rivojiga ta'sir etuvchi omillar, xorijda va O'zbekistonda kichik biznesning shakllanishi va rivojlanishi, kichik biznes faoliyatini tashkil etish, taxlil etish, rejalashtirish, boshqarish, kichik biznesni bank, solik xizmati va audit bilan alokalari, uni moliyaviy xolati va kredit bilan ta'minlash shakllari kursatib berilgan. Shuningdek, ushbu tuplamda kichik biznesni axborot bilan ta'minlash usullari, kichik biznes korxonalarida tijorat faoliyatini tashkil etish yullari, kichik biznesni boshqarish psixologiyasi kabi dolzarb muammolar xam batafsil bayon etilgan. O'zbekiston xalki mustaqillika erishgach, davlatimiz raxbariyati tomonidan kichik biznes bilan shugullanuvchilar uchun juda katta yul ochib berdi. Shuning uchun xozirgi paytda mamlakatimizda tadbirkorlik bilan shugullanuvchi shaxslar kupayib, turli ishlab chiqarish soxalarida faoliyat kursatmoqdalar.

Bozor iqtisodiyotiga o'tish kishilarning ishbilarmonlik faoliyatiga keng yul ochib beradi. Biznesning rivojlanishi uning ishtirokchilari (biznesmenlar)dan yangi kasbni egallashni, bu yunalishda izlanishlar olib borishni talab qiladi.

Prezidentimiz I.A.Karimovning 2011 yilda Respublikani ijtimoiy-iqtisodiy

rivojlantirish yakunlari, iqtisodiy isloxlarni borishini baxolash xamda 2012 yilgi vazifalarga bagishlangan vazirlar Maxkamasi yigilishida “Iqtisodiyotni erkinlashtirish, resurslardan tejamkorlik bilan foydalanish-bosh yulimiz” mavzusida soʻzlagan nutqida Respublika iqtisodiyotni barqarorlashtirishda kichik biznes va tadbirkorlikni oʻrni beqiyos ekanligi aloxida taʼkidlab oʻtilgan.

Bozor sharoitida korxonalar faoliyati tovar ishlab chiqaruvchilar oʻrtasida sodir buladigan keskin raqobat muxitida kechadi. Ayni bozor raqobati xar bir korxonaga jamiyatning iqtisodiy rivojlanishi uchun eng qulay sharoit yaratib beradi va ijtimoiy iqtisodiy taraqqiyotni xarakatga keltiruvchi kuch boʻlib xisoblanadi.

Bozor sharoiti korxonalarini samarali ishlashga majbur qiladi. Shu talabga javob bera olmagan korxonalar biznes soxasidan chiqib ketishga majbur buladilar. Bozor sharoitida korxonalarning asosiy maqsadi-foyda olishdir. Buning uchun eng kerakli tovarlar ishlab chiqarish va tegishli xizmatlarni taklif etish kerak buladi.

Bozor iqtisodiyotida amalga oshirilayotgan ishlar biznes bilan shugʻullanuvchi tadbirkor, ishbilarmon, korxonaga raxbarlari va menejerlarda katta bilimlarni talab qiladi. Shuning uchun xam ishbilarmon, tadbirkor va korxonaga raxbarlari oʻz ishini nimadan va qanday boshlash kerak, korxonaga va firmalarning faoliyat mexanizmlari qanaqa, raqobatning moxiyati, xarakatga keltiruvchi kuchi nimadan iborat, tadbirkorlar bilan xamkorlar oʻrtasidagi alokalar nimalardan iborat kabi muammolarni oqilona echish uslublarini bilishlari kerak.

Oxirgi yillarda Respublikamizda tadbirkorlik va biznesni rivojlantirish borasida maʼlum bir ijobiy natijalarga erishilmoqda. Lekin, shu bilan birga, bu borada ayrim muammolarga xam duch kelinmoqdaki, buning asosiy sababi biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshlayotgan shaxslarning nimadan boshlamoq kerakligi, uni qanday tashkil etish zarurligi va boshkarish sirlari xakida tula tasavvurga ega emasligidadir.

I-BOB. O'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNESNI KREDITLASH MUAMMOLARI VA UNI TAKOMILLASHTIRISH YULLARI.

1. Kichik biznes tushunchasi va uning mohiyati.

Xozirgi paytda mamlakatimizda amalga oshirilayotgan iqtisodiy isloxlarning ikkinchi bosqichida mulkni davlat tasarrufidan chiqarish, xususiy lashtirish, qushma korxonalar to'zish, korxonalarni ochik tipdagi xissadorlik jamiyatlariga aylantirish va ayniksa kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish masalalariga katta e'tibor berilmoqda.

O'zbekistonda va MDX da biznes xaqidagi maqolalar, adabiyotlar 60-yillarning o'rtalarida paydo buldi. Biroq, u paytdagi barcha maqolalar tanqidiy tarzda yozilar edi. Chunki biznesni asosini xususiy mulkchilik tashkil etar edi. Xususiy mulkchilik esa usha paytda bizning mafkuramiz uchun butunlay yot narsa edi. Lekin biznesni fan tariqasida urganish faqatgina 90-yillarning boshlarida bozor munosabatlariga asta-sekin utish bilan boshlandi.

"Biznes" so'zi inglizcha so'z bulib, u tadbirkorlik faoliyati yoki boshqacha so'z bilan aytganda kishilarni foyda olishga qaratilgan tadbirkorlik faoliyatidir.

Xorijiy adabiyotlarda biznes ta'rifini kup turlari mavjuddir. Insoniyat jamiyatining butun rivojlanish tarixi u yoki bu jixatdan doimo biznes bilan bog'lik bulgan.

Biznesmen (Tadbirkor) so'zi birinchi marotaba Angliya iqtisodiyotida XVIII asrda paydo bulib, u "Mulk egasi" degan ma'noni bildiradi. Jumladan, Adam Smit tadbirkorni mulk egasi sifatida ta'riflab, uni foyda olish uchun qandaydir tijorat g'oyasini amalga oshirish maqsadida iqtisodiy tavakkalchilikka boradigan kishidir,- deb ta'kidlaydi. Tadbirkorni o'zi, o'z ishini rejalashtiradi, ishlab chiqarishni tashkil etadi, maxsulotni sotadi xamda olgan daromadiga o'zi xujayinlik qiladi.

Xorijiy mamlakat olimlari darsliklarda biznesga sistemali ta'rif beradilar. AQSHning Texas va Illinoya universitetlari professorlari S. Rozenblat, R. Bonnington va B. Nidlsar tomonidan tayyorlangan "Biznes kontseptsiyasi" darsligida: "Biznes nima?" degan savolga ular:

Biznes - bu ish yuritish sistemasidir.

Biznes - bu insonlarga kerak bulgan maxsulotlarni yaratishdir.

Biznes - bu ishdur.

Biznes - bu bizni qanday yashashimizdir.

Biznes - bu bizning ijtimoiy-iqtisodiy sistemamizning markaziy kuchasidir.

Biznes - bu o'zimizning xoxish istaklarimizni kondirish uchun yaratgan sistemamizdir.

Biznes - bu jamiyatni xoxish va extiyojlarini qondirish uchun yaratilgan ishlab chiqarish sistemasidir. - deb javob berganlar.

Biznes - bu nima? Biznes - bu puldan pul qilish, lekin albatta insonlarga kerakli bulgan maxsulotni ishlab chiqarish yoki xizmat kursatish natijasida puldan pul qilishdir. Biznesning formulasi oddiy, ya`ni P-P . Lekin bu oddiy formula mazmunida murakkab xayot jarayoni yotadi. Biznes - bu avvalo ishlab chiqarishni tashkil etish, iqtisodiy faoliyat va munosabatlar, xayotni o'zi, sungra esa pul ishlash demakdir. Biznes - bu xorijiy so'zdir. U butun dunyo buyicha tarkalgandir, undan barcha mamlakatlarda foydalanadilar. O'zbek tilida esa biznes so'zi tadbirkorlik, biznesmen esa tadbirkor demakdir. O'zbekcha so'z xorijiy so'zga tugri keladi, lekin unga qushimcha ma`no xam beradi. Bu so'zlarni ortida "ish" ya`ni ish bilan shug'ullanish yoki korxonatashkil qilish yotadi. Shunday qilib biznes - bu korxonatashkil qilish demakdir (sanoat korxonasi, savdo dukoni, xizmat kursatish korxonasi, auditorlik kontorasi, advokat kontorasi, bank va xokazolar). Demak, biznes bu yuq narsadan pul qilish emas, balki murakkab ishlab chiqarishni yoki xizmat kursatishni tashkil etish demakdir. Tadbirkorlik - bu doimo o'z ishining fidoiysi, bilimdonidir. Tadbirkorlik uchun o'qish kerak, na fakat dastlabki paytlarda, balki tadbirkor bir umr o'qish, izlanishda bulishi kerak.

Tadbirkor nimalarni bilishi va qilishi kerak? U eng avvalo, tadbirkorlik faoliyatini qanday amalga oshirishni, qanday sharoitda amaliy xarakat qilishni, tadbirkor oldida uchraydigan tusiklarni xal qilish yullarini va qanday yutuklarga erishishni bilishi kerak. Tadbirkor - ishlab chiqarishni tashkil etishni xamda maxsulotni sotishni bilishi kerak. U bozor munosabatlari sharoitida yo'zaga

keladigan konkret sharoitlarni baxolashni va tug'ri yul tanlashni bilishi kerak. Xech kim xech kachon tadbirkorga nima qilishni urgatmaydi va og'ir paytlarda yordamga kelmaydi. Xar bir tadbirkor fakat o'z kuchiga, bilimiga va zakovatiga ishonishi va suyanishi lozim.

2. Kichik biznesning iqtisodiyotda tutgan o'rni va roli.

O'zbekistonda kichik va o'rta biznes sektorining rag'batlantirilishi mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotining xal qiluvchi strategik omillaridan biri xisoblanadi. Xukumatimiz tomonidan chiqarilgan bir qator qarorlar natijasida boshlangan kichik va o'rta korxonalar tashkil etish va uni rag'batalantirish jarayoni keyingi yillarda iqtisodiyotimizda muxim o'zgarishlarga olib keldi. O'zbekistonda kichik va o'rta biznes, xususiy tadbirkorlik, mikrofirmalar, kichik va o'rta korxonalardan tashkil topgan. Dissertatsiya mavzusidan kelib chiqqan xolda va tadqiqot qilish uchun kichik va o'rta biznes sub`ektlarining ta`rifini keltirib utsak.

Xususiy tadbirkorlik - kichik biznesning eng kup sonli qismidir. Respublika qonunchiligiga muvofik, yuridik shaxs maqomidan xoli va ishchilarni yollash xuquqisiz mustaqil mexnat faoliyati bilan shug'ullanayotgan jismoniy shaxslar, shuningdek, xamkorlikda tadbirkorlik faoliyatini olib borayotgan oilaviy tadbirkorlik, dexqon xujaliklari va oddiy shirkat ishtirokchilari xususiy tadbirkor deb yuritiladi.

Mikrofirmalar, kichik va o'rta korxonalar (KUB korxonalari), xususiy tadbirkorlikdan farqli ularoq, yuridik shaxs sifatida faoliyat kursatadi. O'zbekistonda qabul qilingan kichik va o'rta biznes korxonalarini toifalarga ajratish, ularda ishlovchi xodimlarning o'rtacha soni va asosiy faoliyat soxasiga qarab belgilanadi. Xususan, o'rta sanoat korxonalarida xodimlarning maksimal soni - 100 kishini, kichik korxonalarda 40 kishini, mikrofirmalarda esa - 10 kishini tashkil qiladi.

Rivojlanayotgan mamlakatlarda bugungi kunda sayyoramizdagi barcha axolining taxminan 85 foizi istiqomat qiladi, bu mamlakatlarning kupchiligida mexnatga layokatli axolining 70-90 foizigacha kichik va o'rta biznesda mashgul.

Kichik va o'rtta biznes - axolining talay qismi uchun mexnatini kullaydigan jabxa va daromad manbai. Bu etarli malaka va tajribasi bulmagan, egiluvchan jadvalli ish kunini istagan aksariyat mexnat resurslarini mashgul etuvchi mexnat bozorining eng moslashuvchan qismi. Ayollar, ilk bor ish kidirayotgan yoshlar, ma'lumoti va mexnat tajribasi yukori darajada bulmagan shaxslar kupincha fakat shu erda ish topishi mumkin. Bu jabxada mashgul kishilarning aksar qismi uchungina emas, balki ularning oila a'zolari uchun xam asosiy daromad manbai bulmish kichik va o'rtta biznes milliy farovonlikning usishi uchun muxim omil bulishi mumkin.

Kichik va o'rtta biznes axoli orasida ish yuritish va tadbirkorlik kunikmalarini rivojlantirish, uning bozor munosatlariga moslashganlik darajasini oshirishda potentsial samarali vositadir. Fukarolarga nafakat o'z ishchi kuchi, balki o'z mulki, jumladan, ishlab chiqarishga muljallangan mulk egasi bulishga imkon yaratib, u o'rtta sinf - jamiyatning progressiv taraqqiyotini ta'minlashga kodir, demokratiya va ijtimoiy barqarorlikda manfaatdor ijtimoiy katlamning shakllanishi uchun asos yaratadi.

Kichik va o'rtta korxonalar butun iqtisodiyotning samaradorligini sezilarli darajada oshiradi. Ular iste'mol talabining o'zgarishlariga xammadan tez moslashadi, iqtisodiy vaziyatning tebranishlariga muvofik tarzda o'z faoliyati ixtisosini tez va nisbatan asoratsiz o'zgartira oladi. Ular o'z faoliyatini tashkil qilish uchun kamrok resurs talab qiladi va bankrot bulgan xolda jamiyat uchun fojaviy iqtisodiy okibatlariga olib kelmaydi, ular iqtisodiyotning xududiy to'zilmasini yaxshilaydi. Kichik biznes bilan shugullanuvchi shaxs - bandlik va daromadga, o'z kelajagini yaxshirok boshkarish imkoniyatiga, o'z ishini topish, o'z kobiliyatlari va iste'dodini namoyon qilish imkoniyatiga ega buladi.

Kichik va o'rtta biznesni iqtisodiyotdagi xissasini kuyidagilardan bilish mumkin:

ruyxatga olingan, shunigdek, xakikatan faoliyat kursatayotgan korxonalar umumiy sonidagi xissasi;

YAIMda, sanoat, qishloq xujalik maxsuloti xajmida, kurilish ishlari, savdo va xizmat kursatish soxasidagi xissasi;

iqtisodiyotda band axoli sonidagi xissasi;

eksport maxsuloti xajmidagi xissasi.

Respublikamizda kichik va o'rtta biznes sub`ektlarini kullab-kuvvatlash buyicha olib borilayotgan samarali ishlar natijasida 2003 yil 1 yanvar xolatiga ruyxatdan utgan kichik va o'rtta biznes sub`ektlarining soni 239,5 mingtaga etdi va umumiy ruyxatdan utgan korxonalarining 90,5 foizini tashkil etdi. Tadbirkorlarni rivojlantirish xisobidan 369,3 mingta yangi ish urinlari yaratilgan yoki, ishga tushirilgan yangi ish urinlarining umumiy sonidan 84,6 foizini tashkil etgan. Ushbu sektorda ish bilan band bulganlar soni 5086,4 ming kishini yoki iqtisodiyotda jami band bulganlarning 54,5 foizini tashkil etdi.

2011 yilda kichik, o'rtta va xususiy biznes sub`ektlari tomonidan yalpi ichki maxsulotning 44,6 foizi (2001 yilda 24,4 foiz) ular xissasiga tugri keldi.

Kichik va o'rtta biznes, jumladan, xususiy tadbirkorlik maxsuloti tegishli ravishda: sanoatda - 102%, kurilishda – 6,1%, qishloq xujaligida – 36,4%, savdoda va pulli xizmat kursatish soxasida - %, 29,8, transport va aloka xizmatida – 0,9% va boshka soxalarda 16,6%ni tashkil kildi.

Kichik va o'rtta biznes sektorida chikarilayotgan maxsulotning usish sur`atlari va xajmi keyingi yillarda oshib bormokda, bu korxonalar soni, mexnat samaradorligining ortishi va yangi texnologiyalarning joriy etishi bilan boglik buldi.

Kichik va o'rtta biznesning tashqi iqtisodiy faoliyati xam asta-sekin oshib bormoqda

Xukumat tadbirkorlik sub`ektlarining tashki iqtisodiy faoliyatini kengaytirish uchun sharoit yaratmokda. Ular texnologik asbob-uskunalarni olib kirishda import bojlarini tulashdan ozod kilingan. Respublikaga yangi texnologiyalarni olib kirish kichik va o'rtta biznes korxonalariga jaxon bozorida rakobatdosh maxsulotni ishlab chiqarish va eksportga sotish imkonini beradi.

Kichik va o'rtta biznes sub`ektlari ustida izlanish olib borar ekanmiz, boshka davlatlardagi kichik va o'rtta biznes sub`ektlarining xolatlari bilan takkoslab kursak;

1.1.-Jadval

Kichik biznesning xar xil davlatlardagi xolati va kursatkichlari.

Davlatlar	KB soni (ming)	1000 axoli uchun KB soni	KUBda band bulgan axoli (mln.)	Jami band bulgan axoli sonida KBning ulushi (%)	KBning YAIMdagi ulushi
Buyuk Britaniya	2630	46	13,6	49	50-53
Germaniya	2290	37	18,5	46	50-52
Frantsiya	1980	35	15,2	54	55
EI davlatlari	15770	45	68	72	63-67
AKSh	19330	74,2	70,2	54	70
Yaponiya	6450	49,6	39,5	78	78
Rossiya	844	5,65	8,3	13	10-11
O'zbekiston	239,5	5,6	5,0	54,5	52,5

Kichik va o'rtta biznes sub`ektlarining mamalakat YAIMidagi xissasi yildan-yilga oshib borishi ko'z atilmokda, ularning xissasini yanada oshirish uchun quyidagilarni amalga oshirish zarur deb uylaymiz:

xususiy tadbirkorlarning turizm, engil va ozik-ovkat sanoati, qishloq xujaligi, kurilish, kurilish materiallarini ishlab chiqarish, transport xizmatlari, kadoklash materiallarini ishlab chiqarish, qishloq xujaligi maxsulotlarini kayta ishlash soxalaridagi xissasini oshirish;

ularni kredit manbalari va sarmoyalaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish;

kichik va o`rta biznes uchun kadrlarni tayyorlash, kayta tayyorlash va malakasini oshirish tizimni rivojlantirish.

Kichik biznesni mikrokreditlashning xorijiy tajribasi.

Mikromoliyalashtirish – bu axolining kam ta`minlangan qismiga va yakka tartibdagi tadbirkorlarga moliyaviy xizmatlar kursatishdir.

Mikromoliyalashtirish 70 yillarda Janubiy va Janubiy-SHarkiy Osiyoda (Bangladesh, Indoneziya, Xindiston) axolining keng katlamiga ijtimoiy yordam berish turi sifatida vujudga keldi. U axoliga imtiyozli kreditlar berish xisobiga (o`zok muddatli, past foiz stavkasi) doimiy mexnat daromadi manbai yaratilishi bilan amalga oshirilgan. Lekin past foiz stavkalarida kredit berilishi inflyatsiya xisobiga ssuda kapitalining «eyilib» ketishiga olib keldi. Bu o`z navbatida kam ta`minlangan axolini kullab-kuvvatlash uchun berilgan subsidiyali foiz stavkalari moliya bozoriga negativ ta`sir utkazishiga, korruptsiyani rivojlanishiga asos yaratib berdi. SHundan sung past foizli kreditlardan voz kechilib doimiy va soddalashtirilgan kredit maxsulotlariga utildi.

Ilk bor mikromoliyalashtirish rivojlanayotgan davlatlarda kambagallik muammosini bartaraf etish instrumenti sifatida kullanilgan. Lekin keyingi yillarda mikromoliyalashtirishdan olingan tajriba, keng kamrovli va maqsadli yunalishi kengayib, xozirgi kunda kup mamlakatlarda kuyidagi instrument sifatida foydalanilmokda:

Kam ta`minlangan oilalarni kullash.

Ommaviy moliya manbaalarga murojaat qilishga imkoniyati yuk bulgan mikrokorxonalariga moliya-kredit xizmatlari kursatish.

Kichik biznesni kullab-kuvvatlash.

YUkoridagi ushbu maqsadlar mamlakatlarning sotsial iqtisodiy rivojlanish darajasiga karab turlicha kullanilishi mumkin. Mikromoliyalashtirish rivojlanayotgan davlatlarda juda ommalashgan. Uni tashkil etishda davlat emas balki nodavlat tashkilotlari asosiy tashabbuskor bulib, xozirgi kunda xam ushbu soxada etakchilik kilmokda. Bunga Indoneziyadagi Rakiyat banki (davlat banki), Grammin-bank Bangladesh (universitet tashabbusi bilan tashkil etilgan), BankoSol

Boliviya (Xalkaro tashkilotlar tomonidan tashkil etilgan), Ozarbayjon mikromoliyalash banki misol buladi.

Rivojlangan davlatlarda esa mikromoliyalashtirish keng kamrovli vazifalarni bajarmokda, bunda kam ta`minlangan axolini va tadbirkorlikni kullab-kuvvatlash asosiy urin tutadi

Utish davridagi davlatlarda mikromoliyalash nafakat ijtimoiy balki siyosiy xarakterga ega bulgan mulkdorlar sinifini yaratishdek muxim vazifalarni bajaradi.

Xalkaro amaliyotda mikromoliyalashtirish xizmati nodavlat tashkilotlari, kredit uyushmalari, tijorat va mikromoliyalashtirish banklari tomonidan xamda xalkaro nodavlat tashkilotlari tomonidan amalga oshirilmokda.

Mustakil davlatlar xamdustligi va Markaziy xamda SHarkiy Evropa mamlakatlaridagi mikromoliyalashtirish.

Mikromoliyalashtirish ushbu xududlarda 1992 yildan boshlab xalkaro donorlik tashkilotlari tomonidan joriy kilingan bulib, asosiy maqsadi rivojlanayotgan davlatlarda kambagallikni kamaytirish va kam ta`minlangan axolini kullab-kuvvatlashdan iborat. MSHE davlatlarida esa Rayffensen an`anaviy tizimidan foydalanish ommalashgan.

MDX va MSHE davlatlarida mikromoliyalashtirish kuyidagi ommaviy maqsadlarni ko`zlaydi:

iqtisodiy jixatdan kambagal, ammo faol axoli uchun mukobil moliyaviy xizmat kursatish;

tadbirkorlikni boshlash uchun moliyaviy kullab-kuvvatlash;

mavjud tadbirkorlikni kullab-kuvvatlash;

yakka tartibdagi tadbirkorlikni kullash;

MDX va MSHE davlatlarida mikromoliyalashtirish bilan 136 ta nodavlat tashkilotlari, 5892 ta Kredit uyushmalari, 14 ta Mikromoliyalashtirish banklari, 33 ta tijorat banklari shugullanishmokda. Agar ushbu tashkilotlarning xizmat kursatish bozorlari buyicha taxlil qiladigan bulsak, tijorat banklari xizmatlarining 73 foizi, Mikromoliyalashtirish banklarining 69 foiz xizmatlari shaxar xududida, Kredit uyushmalarining 49 foiz xizmatlari kichik shaxarchalarda ekanligini

kurishimiz mumkin. Nodavlat tashkilotlari(NT) esa yukoridagi moliya institutlaridan farkli ravishda asosiy xizmatlarini (36 %) qishloq joylarda kursatishmokka.

Nodavlat tashkilot(NT) larga kiskacha tavsif:

kam ta`minlangan, kambagal mijozlarga xam xizmat kursatadi;

daromadi kam bulgan mijozlarga xizmat kursatadi, ya`ni NT larning 64 % mijozi ayollar, 10 % urushda katnashganlar tashkil etadi;

ta`minoti, garovi etishmagan mijozlarni guruxlar uslubida kreditlaydi;

Nodavlat tashkilotlarining asosiy mijozlari (36%) qishloq joylarda istikomat qilishadi;

innovatsiyalar yaratishda avangard xisoblanadi.

Nodavlat tashkilotlarining samaradorligi yukori darajada, lekin xizmatlari cheklangan, operatsion xarajatlar katta, asosan donorlar mablagi bilan ishlaydi, kup mamlakatlarda konuniy statusga ega emas va kapitallashmagan buladi.

Mikromoliyalashtirish banklariga ta`rif:

Kredit berish, depozit qabul qilish, pul utkazish va kredit kartalari buyicha xizmatlar kursatish;

rasmiiy ruyxatga olinmagan tadbirkorlarga xizmat kursatish;

kam operatsion xarajatlarga ega;

yaxshi kredit portfeliga ega;

yaxshi kapitallashgan;

asosan shaxar va shaxar tipidagi xududlardagi mijozlarga xizmat kursatadi;

mikromoliyaviy xizmat kursatuvchi boshqa institutlar o`rtasida eng kup kredit portfeliga ega.

Nodavlat tashkilotlariga talab judda katta, ular:

- 2 mln.ga yakin mijozlarga xizmat kursatmokka;

mikromoliyalashtirish institutlarining katta qismi yaxshi moliyalashgan;

qarzga bulgan talabni kondirishdan yirok;

cheklangan xizmatlar kursatadi;

asosan kam ta`minlangan axoliga xizmat kursatadi

Jaxon tajribasida mikrokreditlashda kulaniladigan metodologiya. Yakka tartibda kreditlash metodologiyasi odatda tijorat banklari tomonidan kulaniladigan usulni o'zgartirilgan kurinishidir. Olinadigan qarzar mol-mulk bilan kafolatlanadi; mijozlarning kredit tarixi va ularga berilgan tavsiyalar tekshiriladi; qarzar berishda ta'minlanayotgan biznesning yashashga kodirligini sinchiklab urgangandan sung kredit beriladi; MMI (mikromoliyaviy institut) mijozlar bilan alokada bulishga va munosabatlarni rivojlantirishga xarakat qiladi. Mazkur metodologiyaning odatdagi kreditlashdan farki unda maslaxat berish va urgatish kabi vositalarning mavjudligidir.

Gurux bulib kreditlash metodologiyasiga kura, bank xodimlari tomonidan bajariladigan vazifalar kredit guruxi zimmasiga yuklanadi, uning shakllanishi bulsa mikrokredit tashkiloti xodimining tashabbusiga kura yo'z beradi. Gurux mijozlarni o'zi tekshiradi va uning tarkibiga kim kirishi mumkinligini o'zi xal etadi; gurux a'zolari bir-birining biznesini va kreditni kaytarish imkoniyatlarini baxolashadi; kreditlash asta-sekin kupayuvchi, uncha katta bulmagan mikdorda qarzar berish yuli bilan amalga oshiriladi; olingan qarzni kaytarish guruxning boshka a'zolari tomonidan kafolatlanadi; qarzni utash muddati bo'zilganda yoki tulanmasa, gurux to qarzini tamoman o'zmagunicha navbatdagi kreditni olish imkoniyatidan marxum etiladi. Ba'zi qishloq joylarda ishlovchi MMIlarda guruxlarga qarzning xamma qismini berish modeli kulaniladi va gurux qarzni a'zolariga kay tartibda berishni o'zi xal etadi.

Jaxon ekspertlarining ta'kidlashicha, gurux bulib kreditlash metodologiyasining o'ziga xos bulgan kamchilik va yutuklari bor. Bu metodologiyaning ustuvorliklari:

Kulamning kengligi. Garov asosida kafolatlash o'rniga gurux bulib kafolatlash printsipidan foydalanish printsipidan foydalanish MMIlariga o'z ishlarini jamiyatning nisbatan kam ta'minlangan garovga kuyadigan narsasi yuk katlamlarida tarkatish imkonini beradi.

1.2.-Jadval

Kreditlash uslublari.

	Qarz mikdori	Qarz muddati	Qarzdin maqsad	Ta`minot	Foiz stavkasi
Yakka tartibda kreditlash	biznes ehtiyojlariga karab maxsus o'zgartirilishi mumkin	biznes ehtiyojlariga karab maxsus o'zgartirilishi mumkin	qarz mikdori va muddatlari o'zgarishi mumkin bulganligidan aylanma sarmoyaga yoki asosiy vositalarga, infrato'zilmaga ishlatilishi mumkin	garov va kafillar yoki birga qarz oluvchilarni takdim etish talab kilinadi	qarzdin ko'zlangan maqsadga karab farklanadi va odatda, tijorat stavkalaridan birmuncha yukori buladi
Lotin Amerikasidagi umumiy javobgar guruxlar	kichikrok mikdor bilan cheklanadi, chunki mijozlar bir-birlarining qarzlarni kafolatlashlari kerak; qarz tulash tarixi yaxshi bulgan takdira qarz mikdori kupincha vakt utishi bilan kupaytirib	kiska muddatli (odatda 6 oydan oshmaydi); barcha a`zolarining qarz muddatlari bir xil; vakt utishi bilan qarzlarning muddatlari ularning mikdori kupayib borishi bilan birga ortadi	birinchi navbatda aylanma sarmoyaga ishlatilishi mumkin, chunki qarzlarni summasi katta emas va ular kiska muddatli	xamkasblarning tayzigidan garov sifatida kuchmas mulkni takdim etish talabi o'rniga foydalaniladi; odatda pul garovi o'rniga jamgarmalardan	odatda tijorat stavkalaridan ancha yukori buladi

	boriladi			foydalanildi	
Grammiga uxshash umumiy javobgar guruxlar	kichikroq miqdor bilan cheklanadi, chunki mijozlar bir-birlarining qarzlari kafolatlashlari kerak	kisqa muddatli (odatda 12 oy); barcha a`zolarining qarz muddatlari bir xil	aylanma sarmoyaga yoki asosiy vositalarga ishlatilishi mumkin, chunki qarzlarning o`zok muddatli	garov o`rniga xamkasblarning tazyikidan foydalaniladi	tijorat stavkasi yoki kamroq
	Qarz miqdori	Qarz muddati	Qarzdin maqsad	Ta`minot	Foiz stavkasi
Qishloq xujaligini kreditlash	tashki manbalardan beriladigan qarzlarning miqdori xar bir mijoz jamgarmalarining summasiga asoslanadi; ichki mablaglardan	tashki manbalardan qarzlarning kisqa va o`rta kredit tsikllariga (odatda, 9 oydan 12 oygacha) beriladi. Bu muddatlar qishloq xujalik tsikllariga moslashtirish maqsadida o`zgartirilishi	tashki manbalardan beriladigan qarzlardan aylanma sarmoyaga, uncha katta bulmagan asosiy	garov o`rniga xamkasblarning tazyikidan foydalaniladi; qishloq banki ichki manbalardan berilayotgan	tijorat stavkalari tashki manbalardan beriladigan qarzlardan undiriladi; ichki qarzlarning juda yukori foizlar evaziga beriladi

	beriladigan qarzlarning mikdori mavjud mablaglar summasiga va mijozning extiyojlariga boglik	mumkin; ichki mablaglardan qarzlarning kiska muddatlarga (odatda, kupi bilan 1 oyga) beriladi	vositalarga xamda qishloq xujaligi va chorvachilik extiyojlariga foydalanish mumkin; ichki manbalardan beriladigan qarzlardan odatda fakat aylanma sarmoyaga foydalaniladi va shaxsiy iste`mol extiyojlariga foydalanishi mumkin	qarzlarning ta`minoti sifatida garov va kafillar bulishini talab qilishi mumkin	
--	---	--	--	---	--

Jamgarma va kredit uyushmalari	mijoz jamgarmalari summasiga boglik	biznes ehtiyojlariga karab maxsus o'zgartirilishi mumkin	aylanma sarmoyaga yoki asosiy vositalarga ishlatilishi mumkin, chunki qarz miqdori va muddatlari o'zgarib turadi	gurux ta'minot sifatida garov va kafillarni talab qilishi mumkin	a`zolar fondni kapitalashtirish uchun kupincha ancha yukori foiz stavkalari belgilaydilar
---------------------------------------	-------------------------------------	--	--	--	---

Samarali tekshirish va monitoring. Kredit guruxi o'z a'zolari ustidan bulgan nazoratni ta'minlaydi. Gurux a'zolari bir-birini yaxshi tanigani uchun MMI nazoratiga nisbatan bu tekshirish odatda samarali kechadi.

Ish yuritish uchun kam sarf-xarajat qilish. Bu gurux kredit berish jarayoni (kredit guruxini shakllantirish, urganish va monitoring)da ma'muriy ishlarning bir qismini o'z zimmasiga oladi.

Gurux a'zolarining o'zaro bir-birlarini kullab-kuvvatlashlari. Bu ijtimoiy munosabatlarni mustaxkamlaydi va MMI tarafidan kursatiladigan konsultatsion xizmatga bulgan extiyojni kamaytiradi.

Sanab utilgan omillar kredit buyicha tulovlar darajasini yukorisini va foiz stavkalari buyicha kuyisini ta'minlaydi.

SHu bilan bir qatorda guruxli kreditlash uslubining o'ziga xos ba'zi kamchiliklari xam bor. Dasto'ning yaxshi yoki yomon ishlashi kreditlash jadvalini kanchalik yaxshi tashkil etilganiga boglik. Ba'zan ish yuritish uchun ketadigan sarf-xarajat kamaygani borasida shubxa bildiriladi, chunki MMI guruxni tashkil etishni osonlashtirish maqsadida menejment soxasida ba'zi tayyorgarlik ishlarini olib boradi. Mijozlarning sarf-xarajatlari bulsa, ularni gurux majlislarida katnashishi sababli va guruxning boshka a'zolari faoliyatini nazorat etish zaruriyati tufayli ortib bormokda. Buning ustiga guruxlarni kreditlash jadvali kishilarning talabiga javob bermasligi mumkin, ularning ba'zi birlari shaxsan kredit olish tarafdoridirlar. Gurux a'zolarining extiyojlarini ortib borishi munosabati bilan xam boglik muammolar mavjud. CHunki a'zolardan biri «usib», nisbatan kattarok kreditga muxtoj bulsa, gurux unga kafolat berolmaydi. SHuningdek, gurux a'zolarining mukim turmasligi bilan boglik muammolar xam yo'zaga kelib turadi.

guruxli kreditlash xamfikir guruxlar orkali kreditlash va ijtimoiy tashkilotlar orkali mikrocreditlash kabi bulinmalarga ajratiladi. Ular asosan mikromoliyaviy institutlar bilan o'rtalarida bulgan o'zaro munosabatlari bilan farklanadi. Birinchi xolatda fikrdosh guruxlar olingan kreditni o'z vaktida kaytarishni ta'minlash uchun vosita vazifasini utaydi, mikrocreditlash uslubi qarz oluvchilar bilan MMI o'rtasida o'zok muddatli munosabatlarni urnatishga asoslangan. Mikrocreditlash

ijtimoiy tashkilotlar (kredit uyushmalari, assotsiatsiyalar, qarz oluvchilarning ixtiyoriy birlashmalari) orkali amalga oshirilganda, qarz olgan shaxs ayni bir paytning o'zida mazkur tashkilotni to'zuvchilar sirasida buladi deb muljal kilinadi (bu esa mablagni kaytarilishini ta'minlovchi qushimcha omildir).

1.3. O'zbekistonda kichik biznes rivojlanishining mavjud muammolari taxlili.

Jamiyat iqtisodiy xayotida ya'ni takror ishlab chiqarish jarayonida katnashuvchi xar bir xujalik sub`ektlari uchun eng zaruriy shartlardan biri bu muayyan mikdorda moliyaviy mablaglarga ega bulish talab etiladi. Binobarin, bu shart kichik biznes sub`ektlariga xam ta'llukli bulib, ularni faoliyatini mavjudligi va davomiyligini ta'minlanishi bevosita moliyalashtirish mexanizmiga boglik buladi. Boshka iqtisodiy sub`ektlar singari, kichik biznes sub`ektlari iqtisodiy faoliyatining dastlabki vaktlarida ularni egalari tomonidan jamgarilgan ustav fondi mablaglari, ta'sischilar kushgan pul badallari, xamda jismoniy shaxslarning pul jamgarmalari asosiy moliyaviy resurs vazifasini utaydi. Bu mablaglar bulmagan xolda bank kreditlaridan foydalanish mumkin. YUkorida ta'kidlab utganimizdek, kichik biznes sub`ektlarini moliyalashtirish kuyidagi; o'z-o'zini moliyalashtirish, bank kreditlari, davlat korxonolari esa byudjet dotatsiyasi, byudjetdan tashkari fondlar, chet el sarmoyalarini jalb etish va shu kabi manbalar orkali amalga oshiriladi. Magirstrlik dissertatsiyamizning mazkur qismida tijorat banklari tomonidan kichik biznesni moliyalash masalasini taxlil qilishga xarakat kilamiz.

Taxlillar shuni kursatmokdaki, aksariyat tashkil etilayotgan kichik biznes sub`ektlarida dastlabki sarmoya sifatida o'z mablaglari (ustav fondi pul mablaglari qismi) kam ishtirok etadi. Bu bir tomondan respublikamiz xukumati tomonidan kichik biznes sub`ektlarini kredit berish mexanizmini rivojlantirish tufayli kredit resurslarining dastlabki sarmoya sifatida jalb etilishi bulsa, boshka tomondan ayrim tadbirkorlarda tadbirkorlik kobilyati mavjud bulgan xolda dastlabki jamgarmani yukligini bildiradi.

Bugungi kunda tijorat banklarining oldiga kuyilgan eng asosiy vazifa respublikamiz taraqqiyotini belgilovchi sektor - kichik va o'rta biznesni etarlicha moliyaviy resurslar va xizmatlar bilan ta'minlashdir. Kichik va o'rta biznes axoli

zich joylashgan xududlarda ishsizlik muammosini xal qiladi. SHu sababli, bank tizimida kreditlash mexanizmini takomillashtirish buyicha chora-tadbirlar amalga oshirib kelinmokda.

Respublikamiz Prezidenti tijorat banklari oldiga kichik va o'rtta biznes sub`ektlarini imtiyozli foiz stavkasi va imtiyozli muddatlarda kreditlashni vazifa kilib kuydilar. Kichik va o'rtta biznesning tarakkiy etishi respublikamiz iqtisodiyotini rivojlanishi bilan boglik.

Xozirgi kunda banklar asosan, kichik va o'rtta biznesga kredit berish va boshka moliyaviy xizmatlar kursatib kelish bilan shugullanmokdalar. Kichik va o'rtta biznes sub`ektlarini moliyalashtirish banklar tomonidan uch yunalish buyicha amalga oshirib kelinmokda:

o'z mablaglari va jalb kilingan mablaglari xisobidan;

byudjetdan tashkari jamgarmalar va kredit liniyalari xisobidan;

xalkaro moliyaviy tashkilotlar va xorijiy investorlar kredit liniyalari xisobidan.

Tijorat banklari kreditlarining katta qismini qishloq xujalik maxsulotlarini kayta ishlaydigan korxonalariga yunaltirilmokda. Kichik va o'rtta biznes korxonalari bankdan olgan kreditidan foydalanib, faol rivojlanmokda, maxsulot ishlab chiqarish xajmi va turlarini kupaytirmokda, ichki iste`mol bozorini zarur tovarlar va xizmatlar bilan tuldirmokda, soglom rakobat kuchaymokda, eng asosiysi dolzarb muammolardan biri axolini ish bilan bandlik darajasini oshirilishi ta`minlamokda va foyda olmokda.

Taxlil qilish jarayonida shular ma`lum buldiki, banklar tomonidan iqtisodiyotning real sektoriga yunaltirilgan kredit kuyilmalari xajmi yildan-yilga oshib bormokda. Ushbu kreditlar asosan ustuvor loyixalarni moliyalashtirishga, xamda kichik va o'rtta biznesni kullab-kuvvatlashga yunaltirilmokda.

Banklar tomonidan kichik va o'rtta biznes, dexkon va fermer xujaliklarini kullab-kuvvatlashga jiddiy e`tibor karatilmokda. Xususan, 2000 yilda kichik va o'rtta biznes sub`ektlari, xususiy tadbirkorlarga 103 mlrd.sum mikdorida kreditlar

ajratilgan balsa, utgan 2002 yilda ushbu soxaga yunaltirilgan kreditlar 265 mlrd.sumga etdi. Bu kursatkich utgan ikki yil mobaynida 2,5 baravarga oshdi.

Respublikamizdagi barcha tijorat banklari tomonidan kichik va o'rta biznesni moliyaviy jixatdan kullab-kuvvatlash uchun amaliy ishlar olib borilmokda.

Respublikamizda kichik biznesni mikroreditlash jarayoniga xalkaro moliya tashkilotlari, xorijiy xukumatga karashli va xukumatga karashli bulmagan notijorat tashkilotlar (donor tashkilotlar)ning begaraz mablaglarini jalb etish buyicha xam samarali ishlar olib borilmokda. Kuyida shunday tashkilotlar ruyxati keltirilgan.

1.3. Jadval.

O'zbekiston Respublikasida mikroreditlashni rivojlantirishda katnashuvchi donor tashkilotlar ro'yxati

№	Tashkilot nomi
1.	AKSH xalkaro taraqqiyot agentligi (USAID) liniyasi buyicha ACDI/VOCA, FINCA
2.	Osiyo taraqqiyot banki
3.	BMTning taraqqiyot dasturi (PROON), «Ochik jamiyat» instituti (Soros jamgarmasi) – mablag bilan ta`minlashda katnashish
4.	«Muruvvat korpusi» xalkaro muruvvat tashkiloti (Buyuk Britaniya xukumatining yordamida)
5.	Niderlandiya xalkaro taraqqiyot va xamkorlik tashkiloti (NOVIB)
6.	AKSHning xukumatga karashli bulmagan «Birgalikdagi taraqqiyot» tashkiloti (JDA)
7.	JICA (YAponiya) liniyasi buyicha xukumatga karashli bulmagan tashkilotlar – ukitish dasturi
8.	AKSHning xukumatga karashli bulmagan «Nort Vest Medikal Tim» va «Global Layflayn» tashkilotlari

Respublikamizda kichik va o'rta biznes sub`ektlarini kullab-kuvvatlash buyicha xukumatimiz tomonidan juda kup konun, qaror va me`yoriy-xujjatlar qabul kilingan. Bularga asosan, kichik biznes sub`ektlari imtiyozlarga ega bulgan, lekin shunga karamay bugungi kunda kichik biznes sub`ektlari faoliyatida bir qator muammolar yo`zaga kelmokda. Taxlil qilish jarayonida **O'zbekistonda kichik biznesning kuyidagi asosiy muammolari** aniklandi:

bozor kon`yukturasi, yangi texnologiyalar tugrisidagi axborotning takchilligi;

strategik xom ashyo resurslarining ayrim turlariga izojat chegaralanganligi;

foiz stavkalari yukoriligi, biznes rejalarni ishlab chikish tajribasi yukligi,

tadbirkorlik madaniyatining etishmasligi tufayli kredit, moliya resruslarini olish borasida kiyinchiliklar mavjudligi;

kichik biznesda o'zlashtirilgan eksport maxsulotlarini sotishda kumaklashish uchun professional marketing to'zilmalarining etishmasligi;

kichik korxonalar tomonidan ishlab chikarilgan maxsulotni eksport qilish uchun xorijiy bozorlarni bilmaslik; xar xil faoliyatni amalga oshirish uchun litsenziyalar olish, eksport-import kontraktlarini ruyxatga olish;

kichik biznes soxasida puxta tayyorgarlik kurgan, professional jixatdan ukuvli tashkilotchilar, raxbarlarni etishmasligi;

mikrokreditlar uchun resurslar topish muammosi.

Kichik va o'rta biznes sub`ektlariga kulaylik yaratish maqsadida ularga xisobrakam ochish, kredit berish tartiblari ancha soddalashtirilgan bulishiga karamasdan, ayrim tijorat banklarida kichik va o'rta biznes sub`ektlariga xisobrakam ochishda, kredit ajratishda, kredit surab murojaat etgan arizalarni kayd etishda xamda ularni belgilangan muddatlarda kurib chikishda, xujalik sub`ektlari faoliyatlarini tekshirishda, mijozlarning xisobrakami buyicha ma`lumotlarni sir saklashda, transh mablaglarini utkazib berishda, kredit ta`minotini rasmiylashtirishda, shartnomalar to'zishda amaldagi konunchilikka va Adliya vazirligida ruyxatga olingan me`yoriy xujjatlar talablariga rioya kilmaslik xollari ruy bermokda.

Kupchilik tijorat banklari tomonidan yukorida keltirilgan kamchiliklarni bartarf etish buyicha etarli ishlar olib borilmayapti.

Jaxon tajribasi shundan dalolat beradiki, axolining ish bilan band qilishni kengaytirish imkoniyati kup jixatdan kichik va o'рта biznesni rivojlantirishga bog'lik. O'zbekistonda kichik va o'рта biznesni rivojlantirish:

- yirik ishlab chiqarishni tashkil etish, iqtisodiy jixatdan samarasiz bulgan mintakalar va iqtisodiyot sektorlaridagi axolini;

- etarli darajada ma'lumot, malaka yoki ishlab chiqarish tajribasiga ega bulmagan mexnatga kobilyatli axoli toifalarini;

- axoli zaif katlamlarining ayrim toifalari: nogironlar, kariyalar, kup bolali oilalarning ayollari, o'qishni mexnat faoliyati bilan kushib olib borayotgan yoshlar va xokazolarni;

- yirik korxonalarining bankrot bulishi va tugatilishi okibatida vaktinchalik ishini yukotgan mexnatga kobilyatli fukarolarni;

- qishloq joylarida istikomat kilayotgan va shaxarga kuchishga moyil bulmagan mexnatga kobilyatli fukarolarning ancha qismini ish bilan band qilish uchun sharoitlar yaratish imkonini beradi.

O'zbekistonda butun mexnatga kobilyatli axolining 70 foizidan kuprogi qishloq joylarida yoki kichik shaxarlar va shaxar tipidagi posyolkalarda yashayotganligini xisobga olsak, kichik biznes mamlakatdagi butun mexnatga kobilyatli axolining 70-80 foizini kamrab olishi mumkin. Kichik biznesda yangi ish urinlarini tashkil etilishi ish bilan band etish muammosini xal qilish bilan bir qatorda **byudjetni ishsizlik nafakasi uchun sarflanadigan xarajatlardan** biroz engillashtirishga, bozorni xalk iste'moli mollari bilan tuldirishga, ish bilan band bulmagan axolining bir qismi daromad manbaiga ega bulishiga kumaklashadi.

Kichik korxonalarining eng jiddiy ustunliklaridan biri iqtisodiyotning katta korxonalarining etib bormaydigan joylariga, yirik korxonalar uchun samarasiz bulgan joylariga kirib bora olish kobilyatidir.

CHakana savdo va turli xizmatlar kursatish soxalari xam kichik korxonalar faoliyati uchun keng maydon yaratadi. O'zbekistonda barcha kichik korxonalarda

band bulgan barcha kishilarning turtdan bir qismidan ziyodi savdo va umumiy ovkatlanish soxasiga tugri keladi. Qishloqda savdo soxasida faoliyat kursatayotgan korxonalarining aksariyati xamda shaxarlardagi chakana savdo korxonalarining anchagina qismi kichik va o`rta korxonalar toifasiga kiradi. Bunda kichik korxonalar katta aylanma mablaglarisiz xam o`z faoliyatini oson yulga kuya oladilar. SHuning uchun xam mamlakatda birinchi navbatda «kichik» deb atalgan xususiyatirish utkazildi va savdo va xizmat kursatish soxasi korxonalarining asosiy qismi tadbirkorlar kuliga berildi.

Taxlil qilish jarayonida shular ma`lum buldiki, banklardan mablag oluvchi tadbirkorlarning ayrimlari biznes-rejalarni puxta to`zmaganliklari, xorij bozorlarida muayyan tovarlar kon`yukturasi va faoliyatining xususiy shartlari tugrisida etarli ma`lumotga ega emas. SHuning uchun tadbirkorlik faoliyatini yangidan boshlaganlar uchun kiska muddatli ukuv kurslari tashkil etish, ularga bank, moliya, solik soxalari buyicha tushunchalar, chet el tajribalaridan foydalanish xususida ma`lumotlar berib borilsa yaxshi bular edi.

Respublikamizda kichik va o`rta biznesni rivojlantirish buyicha juda kup samarali ishlar olib borilmokda. Masalan, Tadbirkorlar xukukini ximoya qilish boshkarmasi, tekshirishlarni ruyxatga olish kitobi, ishonch telefonlari tashkil kilindi. Lekin shu bilan birgalikda iqtisodiyoti utish jarayonini boshdan kechirayotgan O`zbekistonda xam kichik va o`rta biznes sub`ektlari bir qator muammolarga duch kelmokda. Bu muammolarni aniklash maqsadida XMK O`zbekiston Respublikasi xukumati kumagida mustakil surov utkazgan. Surov 2002 yil mart oyida SECO va O`rta Osiyodagi XMK xamkorligida xususiy sektorni rivojlantirishga kumaklashish maqsadida utkazilgan va kuyidagi kamchiliklar aniklangan:

Kichik va o`rta biznes sub`ektlarining xukukiy bilim darajasi pastligi, misol uchun suralgan uch tadbirkordan ikkitasi kichik biznes faoliyatini yaxshilash, kullab-kuvvatlash buyicha kiritilgan yangi konunlar, qarorlar va yuriknomalar bilan tanishib chikmagan. Surovda katnashgan deyarli yarim tadbirkorlar Adliya

vazirligi xo'zurida ochilgan Tadbirkorlar xukukini ximoya qilish boshkarmasi mavjudligidan xabardor emas.

Solik darajasi va tekshirishlar utkazish muddati buyicha kamchiliklar. Tadbirkorlar faoliyatini tekshirish utkazishni kamaytirish buyicha xukumatimiz tomonidan qarorlar qabul kilganligiga karamasdan, kichik va o'rta biznes sub`ektlari bu muammoga duch kelmokdalar.

Xozirgi vaktida qishloq xujaligi maxsulotlarini tayyorlovchi va kayta ishlovchi korxonalarini rivojlantirish, ularni xom ashyo va zamonaviy ishlab chiqarish uskunalari bilan ta`minlash dolzarbligicha kolmokda. Natijada, O'zbekistonning agrar soxadagi saloxiyatidan etarli darajada foydalanilmayapti.

Kichik biznesni rivojlantirishda uning strategik yunalishlarini tashki iqtisodiy faoliyat soxasi buyicha yunaltirish muxim axamiyatga ega. Kichik biznes sub`ektlari tomonidan tovar eksport qilishni va xizmat kursatishga karatilgan imtiyozlar doirasini kengaytirish lozim. Jaxon tajribasining kursatishicha, kichik tadbirkorlik nafakat bozor iqtisodiyotiga utishda, balki mamlakat eksport saloxiyatini oshirishda xam katta urin tutadi. Tanikli olim Edvin J.Dolan o'zining «Denъgi, bankovskoe delo i denejno-kreditnaya politika» kitobida shunday yozadi: «Amerika Kushma Shtatlari misolida kuradigan bulsak, Federal xukumat koshida kichik tadbirkorlar xukuklarini ximoya qilish boshkarmasi mavjud bulib, ular moliyaviy institutlar tomonidan kichik firmalarga ajaratilayotgan kreditlar uchun moliyaviy kafil buladilar. Ularning kafolatisiz kichik firmalar kredit ololmaydi. Kichik tadbirkorlar xukuklarini ximoyalash boshkarmasi kichik firmalarga kredit berishga kumaklashish xamda kafillik qilish maqsadida banklar bilan xamkorlik qiladi».

Xozirgi paytda kichik tadbirkorlik uchun kreditlar eksportbop maxsulotlar ishlab chiqarish uchun yunaltirilmokda. Bundagi asosiy muammolar esa, eksportni tashkil etish va marketing tadvikotlari utkazish chikimlarini moliyalash uchun mablag yukligi, sifat, kadoklash, sertifikatlash ishlarining sustligi bilan boglik. Tashki iqtisodiy faoliyatni rivojlantirishni davlat yuli bilan kullab-kuvvatlash tizimini kuchaytirish zarur. Kichik va mikrofirmalarning eksport imkoniyatlari

bozordagi rakobatni kuchaytirgan, ishbilarmonlarni eksportbop maxsulotlar ishlab chiqarishga kiziktirgan xolda chetdan moliyaviy resurslarni o'zlashtirish xajmini oshirishga olib keladi. Ana shunda kichik biznes sub`ektlari:

- moliyaviy resurslardan omilkorlik bilan foydalanadi, kaysi soxaga sarflansa kuprok va tezrok samara keltirishi buyicha etarlicha malakaga ega buladi;
- bozordagi o'zgarishlar, yangi texnologiya, extiyojlarga sezgirlik bilan yondashadi;
- kichik firmalarning faoliyat kulami kengayishi usib borayotgan iste`mol talablarining kondirilishiga muxim xissa kushadi.

II Bob. O'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNESNI KREDITLASH VA UNI TAKOMILLASHTIRISHNING ASOSIY YUNALISHLARI.

2.1.O'zbekistonda kichik biznesni kreditlash yo'lari.

Jaxon tajribasidan ma'lumki, kichik biznesni kreditlash uchun asosan, xalkaro moliya institutlarining kredit liniyalari orkali moliyaviy kullab-kuvvatlanadi. 1992 yildan boshlab, O'zbekiston Respublikasi xalkaro moliya institutlari (ETTB, XMK, OTB, va boshkalar) bilan xamkorlikni boshlagan. Bu xalkaro moliya institutlari respublikamizning yirik tijorat banklarida kredit liniyalarini ochdi. Kredit liniyasi - bu kelishilgan jarayonda kreditni xalkaro moliya institutlarining bank oldidagi yuridik tasdiklangan belgilangan muddatda unga kredit berish majburiyati. O'zbekistonda tijorat banklari orkali berilayotgan xalkaro moliya institutlarining kredit liniyalari kichik va o'rta biznesga import o'rni bosuvchi eksportbop maxsulot ishlab chiqarishga asosiy manba bulib xizmat qiladi. Xalkaro moliya institutlarining kredit liniyalari davlat kafolati va uning kafolatisiz respublikamizda tijorat banklarida ochilmokda.

Respublikamizda kichik biznesni takomillashtirish buyicha xukumatimiz tomonidan amalda juda kup chora-tadbirlar amalga oshirilmokda. Lekin shu bilan birga kichik biznes sub`ektlari faoliyatini oshirish uchun juda kup ishlar qilish zarur. O'zbekistondagi aksariyat mayda korxonalar va xujaliklar sifat jixatidan jaxon standartiga mos keladigan yangi zamonaviy texnologiyalarni o'zlashtirish va maxsulot ishlab chiqarishning yanada takomillashtirishlari lozim.

Kichik biznes soxasidagi mavjud muammolarni xal qilish maqsadida O'zbekistonda kuyidagilarni amalga oshirish lozim deb uylaymiz:

tadbirkorlik faoliyatini milliy iqtisodiyotning barcha tarmoklarida bir tekisda rivojlantirish;

kichik va xususiy tadbirkorlik sub`ektlari uchun xisobga olish va xisobot berishning soddalashtirilgan tizimini ishlab chikish;

tadbirkorlarni bundan buyon xam byudjetdan tashkari fondlardan mablag bilan ta`minlash orkali ularning yangi texnologiyalar va nou-xauga erishishlarini ta`minlash;

qishloq joylarda tadbirkorlikning bozor infrato`zilmasi tashkil etilgan tarmogini kengaytirish;

qishloqda kichik oilaviy biznes shakli sifatida dexkon xujaliklarini rivojlantirish va bunday xujaliklar soxiblariga anik yordam kursatish tartibini ishlab chikish;

chet el investitsiyalarini iqtisodiyotning kichik biznes shu`basi o`zlashtirishi mumkin bulgan eng ustuvor tarmoklariga jalb etish;

solik va moliya, tashki savdo, investitsiya siyosati soxalarida isloxotlarni chukurlashtirish, shuningdek ichki jamgarmalarning kupayishini rag`batlantirish;

kichik biznes shu`basi va tadbirkorlik to`zilmalari uchun mutaxassislar tayyorlash va tarbiyalash tizimni takomillashtirish.

O`zbekistonning o`ziga xos xususiyatlarini e`tiborga olib, kuyidagilarni xisobga olinsa, kichik biznes uchun istikbolli bular edi:

- meva-sabzavot va boshka qishloq xujaligi maxsulotlarini jiddiy kayta ishlash, konservalangan meva-sabzavot maxsulotlarini, sut va gusht maxsulotlarini ishlab chikaruvchi liniyalarni bevosita qishloq joylarida tashkil etish ma`kul, bu xom ashyoni tashish va ishchi kuchi mavjudligi nuktai nazaridan kulay;

- xam yirik, xam kichik shaxarlar va posyolkalarda muvaffakiyatli rivojlantirilishi mumkin bulgan, sanoat yuli bilan kayta ishlanadigan ozik-ovkat maxsulotlari – makaron, kandolatchilik va boshka turdagi shirinlik maxsulotlari, ozik – ovkat konsentratlari, mo`zkaymok, mineral suvlar ishlab chiqarish;

- milliy badiiy buyumlar, an`anaviy uy-ro`zgor buyumlar tayyorlash;

- xar xil turistik xizmatlar kursatish;

- xususiy shifokorlik va ta`lim amaliyoti, sport;

- transport xizmatlari kursatish.

Bu soxalardan aksariyati biznes samarali ishlashi, bozor extiyojlariga tezkorlik bilan javob berishi kiyin. Bir qator xollarda katta biznes fakat yirik

shaxarlar va axoli punktlarini kamrab olib, mayda biznes bilan shugullanishi uchun kurgina joylarni e`tibordan koldirishi mumkin.

Respublikamizda 2003 yil boshida Iqtisodiy tadjikotlar markazida bulib utgan seminarda xam kichik va o`rta biznesga tegishli kuyidagi masalalar ta`kidlanib, ularni bartaraf qilish uchun ma`muriy, sud va solik isloxatlari olib borish zarurligi aytib utilgan.

1. Kichik korxonalar uchun davlat tomonidan rakobat sharoitini, bozorda erkin ishtirok etishni ta`minlash xamda solik konunchiligini soddalashtirish;

Tadbirkorlik sub`ektlarini ruyxatdan utkazish muddatini kattik chegaralash;

Joylarda tadbirkorlarni kullab-kuvvatlash buyicha etarli ishlar olib

borilmayotganligi sababli, tadbirkorlarni xukuklarini ximoya qilishni

takomillashtirish, xamda kerakli axborotlar olish uchun sharoit yaratish;

Tadbirkorlar uchun asosiy muammolardan biri, tashki iqtisodiy faoliyat soxasini erkinlashtirish.

O`zbekistonda mikromoliyalashtirish va axolini kam ta`minlanganlik muammolarini xal qilishda kerak bulgan ustivor vazifalar kuyidagilar deb xisoblaymiz:

xukukiy asoslar yaratilishi ustida ishlash;

subsidiyani kamaytirish;

mikromoliyalashtirish tashkilotlarini faoliyatini kuchaytirish;

mablaglarni mikromoliyalashtirish tashkilotlariga kayta yunaltirish;

davlat bank tarmoklarida mikromoliyalashtirish tashkilotlarini faoliyatini asoslash.

Lekin shu bilan birgalikda, kichik biznes sub`ektlariga mikrokredit ajratishni rivojlantirish va uni takomillashtirish jarayoniga kuyidagilarni xisobga olish kerak deb xisoblaymiz:

umumiy xarakterdagi takliflar:

- respublikamizda axolining asosiy qismi qishloq xujaligi ishlari bilan band bulganligini xisobga olib, joylarda tadbirkorlik faoliyatini boshlash yo`zasidan kuprok qabul kilingan konunlar va yuriknomalarni tanishtirish borasida treninglar utkazishni zarur deb xisoblaymiz, ;

- tijorat banklari tomonidan tajribadan samarali utayotgan pilot-dasturlarini kengaytirish kerak;

- eng asosiysi kichik biznes sub`ektlarini xukukiy savodxonligini oshirish;

Kichik biznesni mikrokreditlashni takomillashtirish buyicha takliflar:

- respublikamizda qishloq xujalik maxsulotlari ishlab chiqarish salohiyati yukoriligini xisobga olgan xolda, joylarda kichik biznes sub`ektlariga mini texnologiyalar sotib olish uchun mikrokreditlar ajratish mexanizmini takomillashtirish;

- jaxon tajribasidan kelib chikkan xolda, respublikamizda xam mikrokreditlash buyicha ixtisoslashtirilgan Mikromoliyalash institutlarini tashkil qilish;

- kredit ittifoklari faoliyatini takomillashtirish;

mikromoliyalashtirish institutlari va sugo`rta kompaniyalarini pul utkazuvchi kompaniyalar bilan xamkorligini ta`minlash;

mikromoliyalashtirish institutlarini boshka korporativ formalarga aylanishiga imkon berishning konuniy shart sharoitini ta`minlash.

Mikromoliyalash institutlari tugrisida konun qabul qilish. Kozogiston va Kirgiziston Respublikalarida shunday konunlar qabul kilingan bulib, ushbu konun mikromoliyalashtirish sub`etlarini, ob`ektlarini, yuridik statusini, faoliyatini belgilab beradi.

Xalkaro donorlik tashkilotlarini Respublikaga kuprok jalb qilish. Bugungi kunda Respublikamizning 13 ta regionining fakat 5 tasida 6 ta xalkaro donorlik tashkilotlari mikromoliyalashtirish institutlari orkali faoliyat kursatmokda.

Respublikamizda mavjud bulgan keng tarmokli banklar asosida xalkaro andozalarni urgangan xolda Mikromoliyalashtirish Bankini tashkil etish. Yirik banklarimiz uchun summasi kam bulgan kreditlar bilan ishlash uncha jozibadorlik kashf etmaydi. CHunki 30-50-100-3000 ming dollar ekvivalentidagi kreditlarda operatsion xarajatlar summasi katta bulib undirilgan foiz xisobiga uni koplashning imkoni yuk. Mikrokreditlar uchun foiz stavkasi xarajatlardan kelib chikib belgilansa maqsadga muvofik buladi. Notijorat tashkilotlar axolini kam summaga

bulgan talablarini kondirish bilan birga yukori foiz stavkalarida mikromoliyaviy xizmatlar kursatishmokda. Bu o'z navbatida ularni operatsion xarajatlarini koplashda muxim rolb uynamokda.

2.2. Kichik biznesning moliyaviy faoliyati.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida davlat mulkini xususiylashtirish natijasida, xujalik yurgizishayotgan sub`ektlarning turli mulk egaligidagi tashkiliy-xukukiy formalarni shakllanishi, tarmoklarning moliyaviy-xujalik faoliyatini boshkarishda va nazorat qilishda buxgalteriya xisobot ma`lumotlarini xamda moliyaviy natijalarini taxlil qilish muxim axamiyatga ega bulib kolmokda.

O'zbekiston Respublikasi territoriyasida turli mulk formalarida faoliyat yuritishayotgan tarmoklar moliyaviy faoliyatini taxlil qilishni takomillashtirish va tugri yuritishni yulga kuyish borasida Moliya vazirligi tomonidan tasdiklangan (1995 yil 27 yanvarb, № 9), Davlat, Solik kumitalari bilan o'zaro kelishilgan (1995 yil 26 yanvarb, № 01-8-18 va 1995 yil 17 yanvarb, № 5) va Adliya vazirligida ruyxatdan utkazilgan (1995 yil 13 mart, № 130) va 1995 yil 1 yanvardan boshlab amal kilayotgan "Maxsulotlar tannarxiga kiritiladigan maxsulot ishlab chiqarish va sotish (ishlar, xizmatlar) buyicha xarajatlar turlari tugrisida va moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi tugrisida" gi Koida muxim me`yoriy xujatlardan biri bulib xisoblanadi.

Koidada kursatilgan xarajatlar klassifikatsiyasi avvalambor xarajatlarni tugri va tulik ifodalashga (xisobga olishga) yunaltirilgandir, shuningdek korxonalarining moliyaviy xisobotlarini tayyorlash maqsadida moliyaviy natijalarni (foyda yoki kamomadlarni) xam tugri va anik aniklashga karatilgandir.

Korxonalar faoliyatining moliyaviy natijalarini ifodalovchi *foydaning* asosiy kursatkichlari kuyidagilardan iborat:

a) maxsulotlar sotishdan tushgan *yalpi foyda* (YAF);

bu, realizatsiyadan tushgan sof tushum (ST) va sotilgan maxsulotning tannarxi (MT) o'rtasidagi farkdan iborat, ya`ni:

$$YAF = ST - MT$$

b) asosiy ishlab chiqarish faoliyatidan tushgan foyda (ICHF);

bu, ma`lum davr ichida maxsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YAF) va xarajatlar (Xaraj.) o`rtasidagi fark va plyus yoki boshka asosiy faoliyat soxalar daromadlari (Dar.) yoki kamomadlari (BKam.) ayirmasidan iborat, ya`ni:

$$ICHF = YAF - Xaraj. + BDar. - BKam.$$

v) umumiy xujalik faoliyatidagi foyda (yoki kamomad) (UXF);

bu, algebraik ifodalar yigindisi tarzida ifodalanadi: asosiy faoliyatidagi foyda (AFF) plyus dividendlar (DD) va foizlar (FD) buyicha daromadlar plyus (yoki minus) chet el valyutalari buyicha operatsiyalaridan daromadlar (yoki kamomad) (+/- CHEV) plyus (yoki minus) kimmatbaxo kogoslar investitsiyalarini kayta baxolashdagi daromadlar (yoki kamomadlar) (+/- KKKB) minus foizlar buyicha xarajatlardan (FX) iborat, ya`ni:

$$UXF = AFF + DD + FD +/- CHEV +/- KKKB - FX$$

g) solik tulovlarigacha bulgan Foyda (SF);

bu kursatkich xam algebraik ifodalar yigindisi tarzida ifodalanib, umumiy xujalik faoliyatidagi foyda (UXF) va tasodifiy (ko`zda tutilmagan) foyda va kamoadlar (TFK) salbdosidan iborat, ya`ni:

$$SF = UXF +/- TFK$$

d) yillik sof foyda (YSF);

bu, barcha soliklarni tulab bulgandan sung korxonona xisobiga koladigan daromad, ya`ni solik tulovlarigacha bulgan foydadan (SF), daromad yoki foyda soligini (FS) xamda boshka soliklar yoki tulovlarni (BS) olib tashlangandan kolgan qismidir, ya`ni:

$$YSF = SF - FS - BS$$

Korxonalarining xujalik faoliyati yuritish davomida kelib chikadigan xarajatlar o`z xususiyatlariga kura kuyidagi klassifikatsiyaga bulinadi:

1. Maxsulotlarning ishlab chiqarish tannarxi:

a) tugri va egri moddiy xarajatlar;

b) tugri va egri mexnat xarajatlari;

v) boshka tugri va egri xarajatlar;

2. Ma`lum davrdagi xarajatlar:

- a) sotish bilan boglik xarajatlar;
- b) boshkarish bilan boglik xarajatlar (administratsiya xarajatlari);
- v) boshka jarayonlar bilan boglik xarajatlar va kamomadlar.

3. Moliyaviy faoliyat bilan boglik xarajatlar:

- a) foizlar buyicha xarajatlar;
- b) xorijiy valyutalar bilan operatsiyalar bilan boglik kurslarning salbiy farki;
- v) kimmatbaxo baxolar buyicha sarf kilingan mablaglarni kayta baxolash.
- g) moliyaviy faoliyat bilan boglik boshka xarajatlar.

4. Tasodifiy kamomadlar.

Korxonalarining xujalik faoliyati yuritish davomida kelib tushadigan daromadlar o'z xususiyatlariga kura kuyidagicha guruxlanadi va u xisobotlarda kuyidagi asosiy bulimlar buyicha aks etadi:

- *realizatsiyadan tushgan sof tushumlar;*
- *asosiy faoliyat soxalaridagi boshka daromadlar (operatsion daromadlar);*
- *moliyaviy faoliyat soxalaridagi daromadlar;*
- *tasodifiy daromadlar.*

1. Realizatsiyadan tushgan sof tushumlar - maxsulotlar (ishlar, xizmatlar) ni sotishdan tushgan tushumlardan, qushimcha kiymat soligi, aktsizlar, eksport soligi (sotib oluvchi tomonidan beriladigan ayrim skidkalar yoki tovarlarni kaytarish summasi bunga kritilmaydi) va boshka tulov xamda ajratmalarni olib tashlangandan kolgan qismi kabi xisoblanadi.

Korxonalarini eksport faoliyati bilan boglik operatsiyalardan tushgan foyda va daromatlarni xisoblash, maxsulotlar (ishlar, xizmatlar) ni ostishdan tushgan tushumlar xajmini aniklash va xisob-kitob ishlari ta`kidlangan koidada belgilangan tartibda amalaga oshiriladi.

2. Asosiy faoliyat soxalaridagi boshka daromadlar (operatsion daromadlar) xisobot bulimidagi “Boshka daromadlar va tushumlar” statъyasida ifodalanadi.

Ushbu daromadlarga:

- xujalik shartnomalarini shartlarini bo’zganlik uchun turli xildagi sanksiyalar, shtraflar, neustoykalar, peniyalar, shuningdek keltirilgan zarar va kamomadlarni koplash;

- xisobot yilida, utgan yildagi daromadlar va foydalarni xisoblab topilgan summasi;

- maxsulotlar (ishlar, xizmatlar) ni sotish yoki ishlab chiqarish jarayonlari bilan boglik bulmagan boshka daromadlar, ya`ni renta daromadlari, yordamchi xizmat kursatish tarmoklaridan tushgan daromadlar, korxonona tizimidagi oshxonalar va kafelar xisobidan kelib tushadigan tushumlar;

- asosiy fondlar va korxononaning boshka mol-mulklarining faoliyatidan kelib tushadigan moliyaviy daromadlar;

- tulov muddati tulgan kreditorlik qarzlarni kuchirib yozishdan tushgan daromadlar.

3. Moliyaviy faoliyat soxalaridagi daromadlar buyicha bulimlar kuyidagilarni o’z ichiga oladi:

- royalti (litsenziya bitimida kursatilgan narsadan foydalanish xukuki uchun sotuvchiga vakti-vakti bilan pul utakzib turish) va transfera (egasining nomi yozilgan kimmatbaxo kogozlarni bir kishi nomidan boshka kishiga utkazish) kapitallarini tuplash;

- korxonona tizimidagi faoliyat kursatayotgan tarmoklarning kimmatbaxo kogozlarga kushgan ulushlaridan kelib tushadigan dividendlar xisobidagi daromadlar;

- valyuta schetlari buyicha kurslar farkining ijobiy salъdolari, shuningdek chet el valyutalari buyicha;

- korxononalar kimmatbaxo kogozlariga saflangan mablaglarni kayta baxolash xisobidan kelib tushadigan foydalar va boshkalar.

4. Tasodifiy foyda yoki daromadlar xujalik faoliyatini yurgizish davomida ko'zda tutilmagan tasodiflar, xodisalar, e'tiborga olinmagan jarayonlar va voqealar tufayli vujudga keladigan daromadlar bulib xisoblanadi. Bularga, asosiy faoliyat yurgizish davomida ifodalangan xisobotlarda aks etgan boshka daromadlar bulimi statyasadagi daromadlar kiritilmaydi.

Xujalik faoliyatini yuritish davomida o'z mablaglari darajasini aniklash, doimo nazorat qilish muxim urin tutadi. Chunki mulkiy javobgarlik, to'zilgan kontraktlar va shartnomalar asosida kelib chikadigan o'zaro kelishmovchiliklar yoki muammolar mana shu mulkka bulgan egalik xukuklari buyicha garantiyalaydi. SHu sababli bu borada Moliya vazirligi (1996 yil 18 noyabrdagi 17-06/150-sonli yuriknomasi) va Davlat solik kumitasi xamda Vazirlar Maxkamasining 1996 yil 1 oktyabrdagi № 342 Qaroriga muvofik, xujalik yurituvchi sub`ektlar mulkiy javobgarlik buyicha murojaat qilish mumkin bulgan o'z mablaglarini mavjudligini (sonini) tasdiklovchi summalarga import kontraktlari to'zish xukukiga ega ekanliklarini ta`kidlab utishadi.

Mulkiy javobgarlik mulk shaklidan kat`iy nazar, fakat korxonani o'z mablaglariga kuyilishi mumkin. O'z mablaglarning mikdori buxgalteriya balansi ma`lumotlariga asosan aniklanadi. Kontrakt xisoblangan va import kontrakti to'zilgan kunga da`vo muddati tugagan debitorlik qarzlari, kreditorlik qarzlari usmmasiga tugrilangan (korrektirovka kilingan) oxirgi xisobot davri balansini ma`lumotlari kullaniladi.

Mulk formalaridan kat`iy nazar xujalik yurituvchi sub`ektlar xisobida bulgan **o'z mablaglari summasi** kuyidagi formula yordamida aniklanadi:

$$Umab. = BV - (M + Maj.us - Maj. sun) - Dd.tug. - Z,$$

bunda:Umab - o'z mablaglari;

BV - balans valyutasi (balansning xamma summasi 360 kat. yoki 780 kat.);

M - o'zok muddatli va kiska muddatli majburiyatlar (balans passivini ikkinchi va uchinchi bulimlari - 520 kat. va 770 kat. summalari);

Maj. us. - majburiyatlarning usishi - oxirgi xisobot davri uchun balans ma'lumotlari bilan takkoslaganda kontrakt imzolangan kunga qarz olingan va jalb kilingan (kreditorlik qarzlari, zayomlar, kreditlar va x.k.) mablaglar;

Maj.sun. - kontraktni imzolash sanasi va oxirgi xisobot davri uchun balansni to'zish sanasi o'rtasidagi davr uchun sundirilgan majburiyatlar;

Dd. tug. - da'vo qilish muddati tugagan debitorlik qarzlari (O'zbekiston Respublikasi Fukarolik kodeksining 89, 97-moddalariga muvofik, da'vo qilish muddati - 1yil;

Z - zararlar (balansning 340 kat. + 350 kat.).

Markaziy Bankning konvertatsiya mexanizmini takomillashtirish tugrisidagi tushuntirishlariga xamda Moliya vazirligining 1996 yil 21 noyabrdagi 04-01-04/427-sonli yuriknomasi muvofik, belgilangan tartibda kayta ruyxatdan utgan tashkilotlar, korxonalar tomonidan iste'mol tovarlarini realizatsiya qilishdan olingan sum tushumlari shartnomaviy kurs buyicha (Markaziy bank kursini 12 foizidan oshmaydigan marja va Markaziy bank kursi) EAV (erkin almashinuvchi valyuta)ga konvertatsiya kilinadi.

SHu munosabat bilan marja summasi yalpi daromad va foyda (daromad) soligini xisoblash chogida solik solinadigan bazadan chikarib tashlanadi.

Mulk formalaridan kat'iy nazar korxonalar va tashkilotlarning moliyaviy faoliyatining *foyda va kamomadlarini ifodalovchi xisobot formalari* kuyidagilardan iborat:

1. Maxsulotlarni (ishlar, xizmatlar) sotishdan tushgan sof tushumlar - **VI**;
2. Sotilgan maxsulotlar (ishlar, xizmatlar) ning tannarxi (balans statyalarini kayta baxolash, joriy baxolarga mos ravishda kayta baxolanadigan statyalarni kushish bilan) - **BI**;
3. Maxsulot (ishlar, xizmatlar) larni sotishdagi yalpi daromadlar yoki kamomadlar

4. Maxsulotlarni sotish bilan boglik xarajatlar (balans statʼyalarini kayta baxolash, joriy baxolarga mos ravishda kayta baxolanadigan statʼyalarni kushish bilan) - **B 2**;

5. Administratsiya xarajatlari (balans statʼyalarini kayta baxolash, joriy baxolarga mos ravishda kayta baxolanadigan statʼyalarni kushish bilan) - **B 2**;

6. Boshka operatsion daromadlar va tushumlar (asosiy faoliyat soxalaridagi) - **V 2**;

7. Boshka operatsion xarajatlar va kamomadlar (asosiy faoliyat soxalaridagi) - **B 2**;

8. Asosiy faoliyat soxalaridagi foyda.

9. Xissadorlik korxonolari va shu`ba (dochernыx) kompaniyalaridan tushgan dividendlar - **V 3**;

10. Boshka dividendlar - **V 3**;

11. Xissadorlik korxonolari va shu`ba (dochernыx) kompaniyalari tomonidan kimmatbaxo kogozlar (obligatsiyalar, zayomlar) dan tushgan foizlar - **V 3**;

12. Boshka kimmatbaxo kogozlar (obligatsiyalar, zayomlar) dan tushgan foizlar - **V 3**;

13. Xorijiy valyutalar bilan operatsiyalar bilan boglik kurslarning salbiy farki - **B 3/ V 3**;

14. Kimmatbaxo kogozlarga sarflangan mablaglarni kayta baxolash natijalari (foyda yoki kamomad) - **B 3/ V 3**;

15. Xissadorlik korxonolari va shu`ba (dochernыx) kompaniyalaridan olingan zayomlarga tulovlar foizi - **B 3**;

16. Boshka tulangan foizlar - **B 3**;

17. Doimiy faoliyat soxalari buyicha foyda yoki kamomad

18. Tasodifiy foydalar yoki kamomadlar - **B 4/V4**;

19. Foyda yoki daromadlarga solik tulovlarigacha bulgan foyda yoki kamomadlar.

20. Foyda yoki daromadlarga soliklar.
21. Boshka, yukorida kayd etilmagan statyualardan tashkari soliklar.
22. Joriy yildagi sof foyda yoki sof kamomadlar.

Mulkchilik shakllaridan kat'iy nazar tadbirkorlik faoliyati bilan shugullanayotgan tashkilotlar, korxonalar, ishlab chiqarish birlashmalari xamda O'zbekiston Respublikasi konunchiligi buyicha xukukiy shaxs xisoblangan korxonalar Moliya vazirligining 1996 yil 1 oktyabr № 17-5-6/115-sonli yuriknomasiga asosan **yillik buxgalteriya xisobotini** kuyidagi xajmda to'zadilar:

1. *Korxonona balansini - 1 shakl (forma).*
2. *Moliyaviy natijalar tugrisida xisobot - 2 shakl (forma) va byudjetga tulanmalar xakidagi ma'lumotnoma.*
3. *Korxonona balansiga ilova - 2a va 5 shakllari (5 -shaklning birinchi bulimi tulgizilmaydi).*

Yillik buxgalteriya xisobotini topshirishda Moliya vazirligining 1993 yil 15 noyabrdagi 155-sonli buyrugi, 27 noyabrdagi 76-sonli 1994 yil 24 oktyabrdagi 110-sonli va 1996 yil 6 fevraldagi 11-sonli xamda Davlat solik kumitasining 96-13-sonli xatlari bilan tasdiklangan "Yillik va choraklik buxgalteriya xisoboti shakllarini tulgizish tartibi tugrisida"gi Yuriknoma va shakllaridan foydalanish tavsiiya etiladi.

2.3. Kichik biznesni kredit bilan ta'minlash shakllari.

Kichik biznesning ishbilarmonlik tarkiblarini kredit bilan ta'minlash - bu ularga moliyaviy pul yoki tovar shaklidagi vositalarni ma'lum muddatga xujalik faoliyatini amalga oshirish uchun berishdir. Kredit bilan ta'minlashni kuyidagi turlari mavjud:

- **Xujalik** yurituvchi sub`ektlarga pul ssudalarini yoki tovarni kapital o'rnida tugridan tugri berish shakli.
- **Xisob-kitob** turlaridan biri sifatida kredit bilan ta'minlash ya'ni tulov muxlati o'zaytirilganligi xisobi bilan.

Bu erda "*Kredit*" tushunchasiga keng ma`noga ega. *Birinchidan*: Kredit tulash va foiz tulash sharti bilan ssuda kurishida pul yoki tovar shaklida bulishi mumkin. YUridik yoki jismoniy shaxslar qarzga vosita beruvchilar - kreditorlar, oluvchilar - zayomchilar deb ataladi. Kreditning *asosiy vazifasi* pul vositalarini kaytarib berish sharti bilan korxonalar, tashkilotlar, tarmoklar va noxiyalar orasida taksimlash va vaktincha bush pul mablaglarini samarali ishlatishidan iboratdir. Kreditni boshka vazifasi bu xakikiy pullarni kredit pullarga (banknotlar) va kredit operatsiyalariga (narx pulsiz xisob-kitobga) almashtirishdan iborat. *Ikkinchidan*: Kredit o`zini ssuda kapitali xarakati shaklida namaen etadi. Pul eki tovar shaklidagi ssuda kaytarilishi va tulovli sharti bilan kreditor va zaemchi orasidagi iqtisodiy munosabatni aks ettiradi. Kichik biznesda kredit bilan ta`minlash keng shakllarda tasavvur etiladi bu erda kuidagi kreditlar ishlatiladi: tijorat, bank, davlat, iste`molchi, xalkaro. Ularning xammasi kredit berilish muddatiga karab kiska muddatli (bir yilgacha), o`rta muddatli (bir yildan uch yilgacha) va o`zok muddatli (uch yildan ortik) bulishi mumkin.

Tijorat krediti - tovar shaklida (beriluvchi) sotuvchilar tomonidan xaridorlarga beriluvchi kredit bulib sotilgan tovarni kiymatini orkarok surishdan iboratdir. Natijada xisob-kitoblar veksel` yoki ochik xisob bilan amalga oshiriladi. Birinchi xolatda xaridor tovar xujjatlarini olganidan sung utkazilish sotuvchi tomonidan kuyilgan veksel`ni (trattani) talaffo`z etadi yoki oddiy veksel` rasmiylashtiradi. Ikkinchi xolatda sotuvchi xaridorning qarz majburiyatlarini olmaydi va qarz buyicha xisob ochadi, qarzni o`zish davriy tulovlar sifatida kiska muddatlarda (1-2-oy) amalga oshiriladi.

Tijorat kreditiga bulgan zarurat kapitalni ishlatish va muomila vaktini bir-biriga tugri kelmasligi natijasida kelib chikadi. Bu erda tovarni kreditga sotish ishlab chiqarish jarayonning o`zluksizligiga yordamlashadi, kapitalni aylanishini tezlashishini va foydani kupayishini ta`minlaydi. Ushbu shakldagi kredit odatda kiska muddatli buladi.

Bank krediti ishbilarmon va korxonalarga pul ssudasi kurinishida beriladi.

Bank ssudasi - bu korxonalar tashkilotlari, alohida fuqarolarning vaqtincha bosh vositalari bulib bank tomonidan shartnoma asosida ularning roziligi bilan jalb kilinadi va ssuda fondi tashkil buladi. Kredit olish uchun kredit oluvchi va zaemchi tomonidan kredit shartnomasi to'ziladi, u o'z ichiga kuydagilarni oladi. Kredit turi, mikdori, uning berilish tartibi va muddati, kredit berish sharti, foiz tulovining mikdori, xar ikkala tomon javobgarligi, kreditor va zaemchilar tugrisidagi ma'lumotlar.

Kichik biznes taraqqiyoti uchun *Davlat krediti* davlat byudjetidan eng muximi zamonaviy ishbilarmonlik loyixalarini amalga oshirish buyicha tasdiklangan dasturlar asosida beriladi.

Iste'molchi kredit - bu kredit shaklida qarz oluvchi sifatida yuridik shaxs, qarz beruvchi sifatida kredit idorasi, korxonalar va tashkilot chikishi mumkin. Bu kredit shakli xalkni iste'mol talabini kondirish vositasi sifatida xizmat qiladi va pul yoki tovar shaklida bulishi mumkin.

Xalkaro kredit - bu xalkaro iqtisodiy munosabatlar soxasi bulib u turli davlatlar kreditorlar va qarz oluvchilari orasida ssuda berish, ishlatish va uni o'zish buyicha foiz tulash bilan amalga oshiriladi. Bu turdagi kredit kichik biznesni taraqqiyot topshirish uchun davlatlararo banklar va firmalar tomonidan xalkaro yordam shaklida beriladi. Xalkaro kredit ulchami va uni berish sharti kredit beruvchi va oluvchilar o'rtasidagi kredit shartnomasida o'z aksini topadi. Firmaning nuktai nazarida berish va ta'minlashda kuyidagi kreditlar bulishi mumkin. Tovar, valyuta, ta'minlashgan (tovar, tijorat xujjatlari bilan va boshka kiymatlar bilan) va ta'min etilmagan (bank) kreditlari, qarz oluvchilari buyicha kreditlar *shaxsiy, davlat va moliyaviy* bulishi mumkin. Kreditni asosiy shartli xisob-kitob turi bulib (tulash muddati o'zaytirilgan xisob) firma krediti, veksel (xisobli) va faktorining xisoblanadi.

Firma krediti - bu kredit berish shaklida mol beruvchi va sotuvchi tulash muddati o'zaytirilgan kreditni xaridorga beradi. Bu kabi kredit shaklining birdan-bir misoli maxsulotni iste'molchiga avans berishdir, avans beruvchiga shartnomaga kul kuyilgandan sung utkaziladi. Veksel krediti - bu vekselni bank tomonidan

sotib olish (xisobni) veksel egasidan tulash muddati kelmasdan sotib olishdir, ya'ni veksel egasi bankdan muddatidan ilgari veksel da kursatilgan pul miqdorini, tijorat tulovlarini, xisob tulovini va boshqa xarajatlarni ayirgandan keyingisini oladi.

Factoring - bu aylanuvchi vositalarni kredit bilan ta'minlashda o'rtada turuvchining faoliyati turidir, o'rtada turuvchi kompaniya (bank) ma'lum tulov evaziga ishbilarmonlar tarkibidan xaridorlardan uning xisobiga olinadigan pul mablagini olish xukukiga ega buladi (debitorlik qarzni inkassaga kushish xukuki). SHu bilan birga o'rtada turuvchi mijozni aylanuvchi vositasini kredit bilan ta'minlaydi va uning kredit va valyuta tavakkalchiligini o'z zimmasiga oladi, o'rtada turuvchi tovar sotuvchining o'zaro munosabatlari faktoring buyicha shartnoma bilan tartibga solinadi.

Ochik xisob buyicha kredit bilan ta'minlash - bu sotuvchini doimiy xaridoriga ta'minlatmasdan va tez foiz tulasdan tulov muddati o'zaytirilgan shakldagi kreditidir. Sotuvchi xaridorga tovarni uning manzilgoxiga tovar taksimlash xujjatlari bilan qarz miqdorini xaridor shartnomada kurilgan muddatlarda o'z qarzni ochik xisob buyicha o'zib boradi.

Overdraft - kiska muddatli kreditlash shakli bulib banklar amaliyotida ishlatiladi. U Angliyada paydo buladi. Overdafting mazmuni shundan iboratki odatda bankning ishonchli mijoziga ma'lum chegarada cheklar bilan qarz tulash xukuki beriladi. Bu kabi operatsiya natijasida manfiy balans bunyod buladi, ya'ni debitorlik salbdosi - (mijozini bankga qarzi). Bank va mijoz o'zaro shartnoma to'zib unda overdraftning eng katta miqdori, kredit berish sharti, uni kaytarish tartibi va overdraft uchun foiz miqdori belgilanadi.

2.4. Xususiy tadbirkorlikni kredit bilan ta'minlash shakllari.

Kichiq biznesni kredit bilan ta'mirlash deganda, bu ularga pul yoki tovar shaklidagi vositalarni ma'lum muddatga xak tulash sharti bilan qarzga olish va qaytarib berish yo'zasidan kelib chiqadigan munosabatlar tushiniladi.

Kredit munosabati ikki sub`ekt:biri–pul egasi, ya`ni qarz beruvchi; ikkinchisi – pulga muxtoj, ya`ni qarz oluvchi o`rtasiada yo`zaga keladi . Kredit, tovar va pul ko`rinishidagi mablag`larni qaytarib berish, muddatlilik va foiztulash shartlari asosida berishi natijasida yo`zaga keladi.

Kredit berilish muddatiga kura uch turga bo`linadi:

1. qisqa muddatli kreditlar (muddati bir yilgacha bo`lgan kreditlar).
2. o`rta muddatli kreditlar (muddati bir yildan uch yilgacha bo`lgan kreditlar).
3. o`zoq muddatli kreditlar (muddati uch yil va undan ortik bo`lgan kreditlar).

Xalkaro kreditlar berilish muddatiga kura, bir muncha fark qiladi. Bunda bir yildan besh yilgacha berilgan kreditlar o`rta muddatli, besh yil va undan ortik muddatga berilgan kreditlar o`zoq muddatli kreditlar deb xisoblanadi..

Kredit va moliya tushinchalari o`rtasida bir tomondan, umumiylik bo`lsa, ikkinchi tomondan farkli jixatlar mavjud.

Agar moliya barcha xo`jaliksub`eklarining o`ziga tegishli pul mablag`lari xususidagi alokalarni anglatsa, kredit, bundan farklirok, o`zga mulki bo`lgan pulni qarzga olib ishlatish borasidagi munosabatlarni bildiradi va bozor munosabatlariningbir elementi xisoblanadi.

Moliya bilan kreditning umumiyiligi shundaki, ularnixar ikkalasi xam pul mablag`lariyo`zasidan bo`lgan munosabatlarni jamlash va ishlatish usulining xar xil bo`lishidan kelib chiqadi. Moliyada o`z mulki bo`lgan pul resurslarini xoxlagan vaqtda, xech bir xarajatsiz ishlatish mumkin. Kredit esa, o`zgalar pul mablag`ini xak tulagan xolda vaqtincha ishlatib turish va muddati kelganda qaytarib berishni anglatadi. Kredit tovar pul munosabatlariga xos bo`lgan va pul xarakatinibildiruvchi kategoriyadir.

Kredit sub`ektlari xar xil bo`lishi muvin. Bularga korxonona firma, tashkilot, davlat va turli toifadagi axoli kiradi.

Kredit ob`ekti – bu xar qanday pul emas, balki fakat vaqtincha bush turgan, berilishi mumkin bo`lgan pullar va tovarlardir.

Bush pul uch xil bo`ladi:

- axoli kulidagi pul – ertami kech extiyojni kondirish uchun tuplangan pul, egasi kulida kapital emas, balki iste`molni kondirish vositasi.
- Davlat ixtiyoridagi pul. Bu pul xam kapital (davlat korxonasi uchun), xam umumiy iste`mol pulidir .

Kayd qilingan bush pullar ssud fondini (qarz fondini) tashkil etadi. Bush pullar quyidagi manbalardan kelib chiqadi:

- Amortizatsiya pulining muddati tugagunga kadar tuplanib borishi . Amortizatsiya puli xar yilida ajratiladi va u bir necha yildan keyin ishlatilishi sababli ma`lum davr bush turadi.
- Ishlab chiqarishni ustirish uchun foydadan investitsiya puli doimiy ajratib boriladi, lyokin bu pulni ma`lum mikdorda yigilgandan sung investitsiya qilish mumkin.
- Xom ashyo, yonilgi va materiyallar uchun oldin sarflangan pul tovar sotilishi bilan egasiga kaytib keladi, lyokin ularni yangidan sotib olish shu vaqtning o`zida yo`z bermaydi. Ammo bu mablag`lar dastlab joriy schyotga kelib tushadi. Bu resurslar depozit qilib rasmiylashtirilgandan keyingina kredit resurslari sifatida xisobga olinadi .
- Foydadan ajratilgan ijtimoiy fondlar pulining kelib tushish vaqti bilan ishlatish vaqti xam to`g`ri kelmaydi, natijada pul vaqtincha bush koladi.
- Ish xaki pulining kelib tushishi va sarflanishi bir vaqtda yo`z bermaydi. Ma`lumki, tovar sotilgach, pul tushib turavradi, ish xaki xar kuni emas, 15 kundan sung beriladi. Natijada , ish xaki fondini puli xam bush turish mumkun,
- Fukorolarning iste`molchi sifatida keksalikni ta`minlash , kimmatbaxo tovar olish, sayoxat qilish va katta marosim utkazish uchun jamlangan puli bo`ladi, u etarli mikdorga borguncha yoki ishlatish fursati kelguncha bush turadi;
- Davlat byudjetiga pul daromadlarining kelib tushishi va ularning sarflanishi xam bir vaqtda yo`z bermaydi.

- Turli tuman, xayr ekson va sug' o' rta pullarining xosil bo' lishi va ishlatilshi xam turli vaqtda yo' z berganidan, uning bir qismi sarflanmay bush turib koladi .

Xullas, jamiyatdagi pul resurslari xarakatining notyokis bo' lishi, bir qism pulning bush kolib, qarz fondiga aylanishi uchun imkon beradi. Kredit turt xil vazifani bajaradi.

Birinchidan , pul tenglashtirilgan tulov vositalari(masalan, veksel, chek, sertifikat va xakolarni) yo' zaga chiqarib, ularni xo' jalikoborotiga jalb qiladi .

Ikkinchidan, bush pul mablag' larini xarakatdagi ishdagi kapitalga aylantirib, pulni pul topadi, degan koidani amalaga oshiradi.

Uchinchidan, kaarz berish orkali pul mablag' larini turli tarmoklar o' rtasida qayta taksimlash bilan ishlab chiqarish resurslarining kuchib turishini ta` minlaydi.

Turtinchidan qarz berish, qarzni undirish vositalari orkali iqtisodiy usishni rag' batlantiradi.

Kredit va undan foydalanishda turli natijalarga erishiladi. Bu natijalar ijobiy yoki salbiy bo' lishi mumkin. Ijobiy natijalar deganda, kreditdan samarali foydalanish natijasida kulga kiritilgan yutuqlar tushiniladi. Masalan, Andijonning Asaka shaxrida asosan bank krediti xisobidan kurilgan yangi avtomobil zavodi respublikaning engil avtomabillariga bo' lgan extiyojini ma` lum darajada kondirsa va joxon bozorida munosib urin egallasa, bu kreditning ijobiy roli xisoblanadi.

Kreditning salbiy roli, asosan, quyidagi ikki xolatda namoyon bo' ladi:

- Kredit xalk xo' jaligiga turli yullar bilan asossiz ravishda ko' p berilsa va okibatda pul massasi ko' payib, milliy pul kadrsizlansa.
- Agar olingan xalkaro kreditlardan samarali foydalanilmasa va mamlakat o' zining boshqadaromad manbalari, masalan, oltinini sotish xisobidan kreditni qaytarsa.

Kredit alokalari pul egasi bilan qarz oluvchi o' rtasida bevosita va bilvosita bo' lishi mumkin. Birinchi xolda ular to' g' ridan to' g' ri muomlaga kirishadi.

Ikkinchi xolda ular alokachi vositachilar orkali muomlaga kirishadi. SHunga bo'yi, kreditning asosiy shakllari kelib chiqadi:

1. Tijorat krediti.
2. Bank krediti
3. Iste`molchi krediti
4. Davlat krediti
5. xalkaro kredit

Tijorat krediti – bu sotuvchilarning xaridorlarga tovar shaklida beriladigan kreditidir. Bunda tovarlar ma`lum muddatda pulini tulash sharti bilan nasiyaga beriladi. Tijorat kreditini nasiyaga oluvchi uning egasiga veksel` (qarzning majburiyatnomasi)ni qushimchasi beradi. Nasiyaga olish orkali berilgan qarz yigindisi tovarning o'z narxi va mikdoriga bogliik bo'ladi. Masalan , ming metr material nasiyaga xar bir metri 2 dollordan beriladi. Bunda material egasining xaridorga bergan qarzi 2 ming dollorni tashkil etadi.

Tijorat kreditida foiz nasiyaga sotilgan duxobi narxiga ustaman shaklini oladi, shu sababli, duxobi nasiyaga o'z narxidan yuqori narxda beriladi. Masalan, duxori naxd pulga xar bir metri 2 dollordan sotilsa, nasiyaga 2,5 dollordan beriladi. Mana shu 0,5 dollar ustama foiz bo'ladi.

Tijorat krediti berishning, asosan, 5 ta usuli mavjud:

- veksel` usuli ;
- ochiq schyot orkali berish,;
- chegirma berish usuli;
- mavsumiy kredit ;
- konsignatsiya;

Veksel` usulida tovar etkazilib berilganda sotuvchi xaridorga trattani takdim etadi. Xaridor o'z navbatida, uni aktseptlaydi, ya`ni trattada ko`rsatilgan summani o'z vaqtida tulashga rozilik beradi.

Ochiq schyot orkali tijorat kreditini berishning mazmuni shundaki, xaridor tovarga buyurtma berishi bilanok u yuklab junatiladi, tulov esa urnatiogan

muddatlarda vaqti-vaqti bilan amalga oshirib boriladi. Bunda xaridor xar gar tovar olishda kreditni rasmiylashtirib utirmaydi, ya`ni kreditga murojat kilmaydi.

CHegirma berish usulida xaridor tulov xujjatlari yozilgandan sung, shartnomada kelishilgan ma`lum davr ichida tulovni amalga oshirsa, tulov yigindisidan chegirma beriladi. Agar ushbu davr ichida tulay olmasa, unda tulovni belgilangan muddatda to`liq amalga oshiradi.

Mavsumiy kredit odatda, uyinchoklar, suvenirilar va boshqakengiste`mol mollarini sotishda keng kullaniladi. Masalan, chakana savdo tashkilotlari yil davomida archa uyinchoklarini sotib oladilar va shu yul bilan uyinchoklar uchun katta zaxira tuplaydilar. Uyinchoklar xakkini esa yangi yil bayrami utgandan sung yanvar`-fevral` oylarida tulaydilar. Ishlab chiqaruvchilar uchun bunday usulning kulayligi shundaki, ular uyinchoklarni omborlarda saklash xarajatlaridan xalos bo`ladilar.

Konsignatsiya- bu shunday usulki, bunda sotib oluvchilar tovarlarni majburiyatsiz sotib oladilar, ya`ni tovar sotilgandan sung puli tulanadi. Agar tovar sotilmay kolsa, u egasiga qaytarib beriladi.

Bank krediti. Bank va boshqakredit tashkilotlari pulni uning egalariga foiz tulash sharti bilan o`z kulida jamlaydilar va o`z nomidan qarzga berib, foiz oladilar. Bunda uch sub`ekt: pul egasi, kredit tashkiloti va qarz oluvchining kredit alokasi paydo bo`ladi .

Banklar orasida tijorat banklarmarkaziy bugin xisoblanadi.O`zbyokiston Respublikasining “Banklar va bank faoliyati ” to`g`risidagi konuniga kura tijorat banklari aktsiya, pay asosida tashkil topgan va xususiy banklar bo`ladiki, ular “kredit-xisob-kitob va o`zga xil bank xizmati”ni ko`rsatadilar.

Iste`molchi krediti. Tijorat banklari tadbirkorlik uchun firmalarga, iste`molchilarga tovar sotib olish uchun qarz buradi. Buning natijasada iste`molchi krediti paydo bo`ladi. Masalan AKSHda banklar iste`molchilarga kredit kartochkalari beradi ularga narxi 2,5 ming dollorga kadar tovarlar xarid etiladi, xarid puli banklar va magazinlar bergan schyotga bo`yi tulanadi. Bunday kreditg`oyat imtiyozlibo`ladi , uning foizi boshqacha arz foizidan kam bo`ladi,

xatto foizsiz xam bo'lishi mumkin. Iste'molchi krediti axolining iste'mol extiyojlarini kondirishga muljallangan. U tovar va pul shaklida bo'lishi mumkin. Xususan yakka tartibda uy joy kurish maqsadlariga beriladigan o'zoq muddatli kreditlar-pul shaklidagi iste'molchi kreditlaridir.

Davlat krediti. Banklar davlatga xam qarz beradi. SHu bilan birga undan qarz xam oladi. Bunda davlat krediti paydo bo'ladi. qarz va foizi byudjet xisobidan qaytariladi. Davlat krediti sharoitida qarz beruvchilar kamdan kam xollarda banklar bo'ladi. Kup xollarda bu vazifani axoli, firma, korxon va tashkilotlar bajaradi.

Davlat qarzini turli shakilda, avvalo, davlat zayomlari shaklida oladi. Zayom davlatning qarzdorlik guvoxnomasi bo'lib, u qarzni vaqti kelganda qaytarib olish va foiz tulashni kafolatlaydi. Zayomlarni markaziy va maxalliy xokimiyatlar chiqaradi. Zayomlar qarz xakki tulash jixatdan foiz tulanadigan, yutuq chiqadigan, xam foiz beriladigan va ba`zan foizsiz xam bo'ladi.

Xalkaro kredit. Bu sudd kapitalining xalkaro mikyosidagi xarakati bo'lib, bu xarakat tovar va valyuta ko'rinishidagi mablag'larni qaytarib berishlik, muddatlilik va xak tulashlilik asosida berish bilan bog'liqdir. Xalkaro kredit munosabatlarida katnashuvchi sub`ektlar bo'lib, tijorat banklari, markaziy banklar, davlat organlari, xukumat, yirik korporatsiyalar xamda xaalkaro va regoinal moliya- kredit tashkilotlari xisoblanadi.

Xalkaro kreditning asosiy shakllari sifatida firmaviy kredit, aktseptli kredit, aktseptli-ramburslik kreditlarni ko'rsatish mumkin.

Firmaviy kredit- bu bir mamlakat firmasi tomonidan ikkinchi mamlakatdagi firmaga berilgan kreditdir. Uning eng keng tarkalgan turi – bu eksportyorning impotyorga tovarlarni tulov muddatini kechiqtirish asosida sotishga asoslangan kreditdir.

Aktseptli kredit- bu yirik banklar tomonidan trattalarni aktseptlash shaklida beriladigan kreditdir. Agar eksport kiluvchi import kiluvchining tuloviga kobilligiga shubxa kilsa yoki tulov yigindisini tezda olishni xoxlasa, ushbu kreditdan foydalaniladi. Aktseptli-rambursli kreditning ma`nosi shundaki, eksport

kiluvchining vekseli uchinchi mamlakatbanki tomonidan aktseptlanadi va impartiyor vekselda ko'rsatilgan yigindini aktseptlangan bankka utkazadi.

Kredit jamiyatdagi vaqtinchalik bosh pul mablag'larini pullarga ehtiyojman bo'lgan sub'ektlar o'rtasida taksilaydi. Bu taksimlash jarayoni qayta taksimlash deyiladi, chunki bu mablag'lar moliya kategoriyasi yordamida birlamchi taksimlash jarayonidan utgan mablag'lardir. Bizga ma'lumki, moliya kategoriyasi yordamida milliy daromad dastlabki taksimlanganda turt yirik qismga bo'linib ketadi:

- moddiy ishlab chiqarish soxasida band bo'lgan xodimlarning ish xaki ;
- moddiy ishlab chiqarish soxasidagi korxonalarining foydasi;
- banklar bergan kredit uchun foiz stavkasi ;
- er egalarning er emtasi ;

Bu pul mablag'lari banklarning kredit resurslari uchun manba xisoblanadi. Masalan ish xakini o'laylik korxonalarda ish xaki, odatda, oyiga ikki marta tulanadi. Ish xakiga muljallangan mablag'lar ishlatilguncha kadar kredit berish maqsadlariga ishlatilishi mumkin. Yoki korxonalar foydasi xisobidan tashkil etiladigan fondlarni o'laylik. Ular xam kredit resursi sifatida ishlatiladi. Demak, kredit kategoriyasi taksimlash natijasida yo'zaga kelgan mablag'larni qaytadan taksimlaydi.

Kreditning asosiy sharti- bu qarz uchun xak tulas. Bu xak qarz qilingan summaga nisbatan foiz xisobidan olinganidan uni qarz foizi yoki kreditning foiz stavkasi deb yuritiladi. qarz foizi pul bozorida amal qiladi. Bozorga chiqarilgan pulning narxi foiz bo'ladi. Boshka tovarlardan farklirok, qarz pulining narxi-bu uning ma'lum tulov ehtiyojini kondirish xossasidan foydalanganlik uchun beriladigan xak bo'ladi. qarz puli kapital sifatida yoki odatdagi tulov yoki xarid vositasida ishlatiladi. Mana shuning uchun xam qarzdor shaxs pul egasiga foiz stavkasini tulasdi . Foiz stavkasi oldindan belgilanadi. Kreditning foiz stavkasi quyidagi formula yordamida aniqlanadi:

$$\frac{KF}{KM} \cdot 100 = KFS$$

Bu erda, KFS-kreditning foiz stavkasi, %

KF – qarz foizi, sum

KM – qarz miqdori, sum

Kreditlar foiz stavkasi turli omillar taʼsirida oʻzgarib turadi. Bu omillarning asosiylari quyidagilardir:

1. Pul bozorida talab va taklifning nisbati, yaʼni bozorda qanday miqdorda qarz puliga talab bor va unga nisbatan qanday miqdorda qarzga beriladigan pul chiqarilgan. Talab oshsa, foiz ortadi, taklif tushsa, u kamayadi.
2. qarzga olinadigan pulni ishlatishdan kutiladigan naf darajasi Aniqrogi shu pulning isteʼmol qiymati. qarz puli tadbirkor uchun koʻp foida keltirsa yoki isteʼmolchi ehtiyojini tularok kondirsa, foiz yuqori boʻladi, aks xolda u pasayib ketadi. Bunda pulnixozir ishlatishdan tegadigan naf takkoslanadi.
3. qarzni tulashtirish muddati va sharti. Agar qarz oʻzoq muddatga berilib, uni asta syokin, kichik kichik qismlarga boʻlib bemalol qaytarish mumkin boʻlsa, qarzdor yuqori foizga rozi boʻladi. Agar qarz qisqa vaqtga berilsa va uni bir yula tulashtirish shart boʻlsa, qarzdor qarz foizini makul kuradi. Gap shundaki, qarz kanchalik oʻzoq muddatga berilsa, shunchalik uni ishlatib daromad kurish mumkin va shu xisobdan foiz tulashtirish engil boʻladi.
4. qarzni qanday pul bilan berilishi. Agar qarz erkin konvertirilgan valyutada berilsa, foiz yuqori belgilanadi, agar u oddiy valyutada berilsa, foiz nisbatan past urnatiladi. Konvertirlangan pul obru- eʼtiborli boʻlganidan uni ishlatish oson, undan tezda daromad kurish mumkin.
5. Inflyatsiya darajasi. Inflyatsiya yoʻz bersa, qarzga berilgan pul egasiga kaytib kelguncha oʻz kadrini qisman yukotadi. Bunda pul egasi yutkazadi. SHu sababli foiz inflyatsiyani xisobga urnatiladi. Foiz inflyatsiya oʻzishiga nisbatan toʻgʻri mutanosiblikda oʻzgaradi.

6. Pulni qarz berishdan kura boshqayusinda ishlatishdan tushadigan daromad. Bunda pul egasining afzal kurish printsipi amal qiladi. Agar aktsiya dividendi yuqori bo'lsa, foiz pasayadi va aksincha. Agar aktsiyaga 15 foiz dividend berilsa, foiz undan yuqori bo'lishi shart. Aks xolda pul egasi uni qarzga bermay, aktsiya sotib olishni afzal kuradi.
7. qarz berishning xatar darajasi. Agar qarzning kaytib kelishi kafolatlansa, foiz past, agar bu xatarli bo'lib, qarz kaytishi shubxali bo'lsa, foiz yuqori bo'ladi. Odatda, moliyaviy baquvvat va nufo'zli firmalar uchun foiz tayinlanadi. YUkori va past foiz o'rtasidagi fark pul egalari uchun ma'lum darajada qarz xatarani kamaytiradi, chunki bir erda foizning kamligi, boshqaerda uning ortik bo'lishi bilan koplanadi.

III-BOB. KICHIK BIZNESNI MOLIYALASH VA KREDIT BILAN TA'MINLASH XUSUSIYATLARI

3.1. Moliyaviy resurslar va moliyaviy kapitalning moyiyati va to'zilishi

Biznesning asosini, shuningdek uning kichik ko'rishlarini moliyaviy sarmoyalar va moliyaviy zaxiralar tashkil qiladi. Xo'jalik yurituvchi sub`ektning moliyaviy zaxiralarini uning ixtiyorida bo'lgan pul vositalari tashkil qiladi. Ular xo'jalik faoliyatining turli tarmoklariga yuboriladi: vositachi va moliyaviy xizmatlar, savdo-sotik xizmatlari, investitsiya va innovatsiya loyixalari. Nakl pulning etishmovchiligi kichik biznes istikbolini, uni hayot topish extimolini, uning moliyaviy epchilligini pasaytiradi va sinishiga olib keladi. CHunki etarli miqdorda nakl pulning bo'lmasligi banklarni qarz bermasligiga olib keladi. Xo'jalik faoliyatini rivojlantirish uchun ishlatiladigan moliyaviy zaxiralar (xom-ashyo sotib olish, yarimtayyor mahsulotlar, mexnat uskunalari, ishchi kuchi) pul ko'rinishidagi sarmoyadir. SHunday kilib moliyaviy menejmentda tavsiflanishi bo'yicha sarmoya bu moliyaviy zaxiraning bir qismidir.

Sarmoyaning umumiy ifodasi:

$$\begin{array}{rcccl} D & T & Di & \rightarrow & \rightarrow \\ P & T & P^1 & \rightarrow & \rightarrow \end{array}$$

bu erda: **P** - investor tomonidan qarzga berilgan pul mablagi.

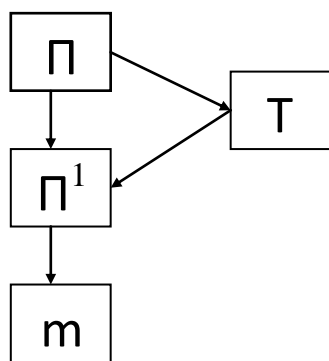
T - maxsulot (tadbirkorlik faoliyati uchun sotib olingan uskuna, ishchi kuchi va xo'jalik yuritishni boshka kislmlari).

P¹ - investor tomonidan xo'jalik faoliyatini yuritish natijasida va ko'shimcha maxsulotni sotishdan olingan pul mablagi.

(P¹ - P) - investorning foydasi yoki ko'shimcha maxsulot.

(P¹ - T) - maxsulot sotuvidan yoki xizmat ko'rsatishdan tushgan pul.

(P - T) - investorni xo'jalik uskunalarini sotib olishga sarflangan xarajati.



Bu erda: m – investorning foydasi.

Moliyaviy sarmoyani ishlatishni yukorida keltirilgan jadvalda xo'jalik tizimiga ko'yiladigan pul mablaglari to'la sarflanmaydi, fakat qarzga beriladi va aylanib foyda bilan investorga kaytib keladi. (P) moliyaviy zaxiralar sarmoyasi ko'shimcha foyda keltirishi uchun u ko'prok aylanishi kerak.

Yiliga sarmoya kancha ko'p aylansa investor yillik daromadi shuncha ko'p bo'ladi.

Moliyaviy zaxiralar sarmoyasini to'zilishiga shuningdek asosiy fondlar, aylanma fondlar, muomila fondlariga ko'yilgan pul mablaglari kiradi. Asosiy fondlar - mexnat kurollari yirindisining kimmatli ko'rinishi. U moliyaviy ko'rinishini o'zgartmasdan ishlab chiqarish va xo'jalik korxonaga chegarasida faoliyat ko'rsatadi xamda o'z kiymatini kaytadan yaratilgan maxsulot kiymatiga o'tkazadi.

Aylanma fondlar - korxonaga ishlab chiqarish fondining bir qismini tashkil qiladi. U bir ishlab chiqarish davrida (tsiklida) ishlatiladi va o'z kiymatini ishlab chikariladigan maxsulotga to'laligicha o'tkazadi. Muomila fondlari tayyor maxsulotni iste'molchilarga yuborilgani, lekin to'lanmagani, bank va kassa xisobidagi pul mablagini o'z ichiga oladi.

Nomoddiy aktivlar - xisob-kitob toifasi. Nomoddiy vositalarga fizik xususiyatlarga ega bo'lmagan, ammo korxonaga aktiviga ko'shilgan va odatda uning foydalanish muddati davrida amortizatsiya to'lovlarini talab qiladi. Ularga quyidagilar kiradi: Patentlar, litsenziyalar, nou-xou, avtorlik xukuklari va boshka intellektual mulk, shaxsiy mulkchilikka va erdan, foydali kazilmalardan va savdo markazlaridan, EXM programmaviy ta'minotidan va boshkalardan o'zok davr

foydalanish. Ularning bir qismi o'zining dastlabki narxini yo'kotadi va vakt o'tish mobaynida foyda keltiradi.

Nomoddiy vositalarni sotib olishni tovar va maxsulot sotishdan, ish bajarish va xizmatdan kelgan foyda xisobiga xamda bank krediti, jismoniy yuridik shaxslarni kaytarilmaydigan badallari xisobiga moliya bilan ta'minlaniladi. Oddiy vositalar ularni sotib olish qiymatlari bilan xisobga olinadilar, ularga ko'shimcha (bevosita) xarajatlar, ba'zi bir ob'ektlarni tartibga keltirib xo'jalik faoliyatiga kiritish uchun kilingan xarajatlar ko'shiladi.

3.2. Kichik biznesning moliyaviy resurs manbalari

Uncha ko'p bo'lmagan yangi ishbilarmonlar o'z ishlarini o'zlari moliya bilan ta'minlaydilar. Ko'pchilik kishilar oz mikdorda bo'lsa xam tashki manbalarga muxtoj bo'ladilar.

Pul resurslarining 4 ta toifasi mavjud:

1.Savdo krediti. Bu turdagi «Pul» to'g'ri ma'noda zayom vositasi xisoblanmaydi. Xaklkatdan bu tovarlar qiymati xisoblanadi. Uni sizning etkazib beruvchilaringiz sizga pul to'lamasdan qarz kilib beradilar va qarzni eslatilgan muddatlarda to'lash sharti bilan kiska muddatli kredit. Banklar va boshka kredit beruvchilar, bu kabi kreditlar maxsus maqsadlar - mudadtli kreditlar extiyot sifatida kelgusi mavsumda sotish uchun beriladi. Bu kabi kredit uchun qarz bir yilga etmasdan o'ziladi.

2.O'zoq muddatli kredit. Bu zayomlar bir yildan ortik muddatga korxonani kengaytirish yoki takomillashtirish uchun beriladi. Aktsionerlik kapitalda investorning katnashishi. Bu kabi resurslar kaytarilmaydi. Siz vositalarni olasiz va foydaning bir qismini investorga berasiz. Boshkacha kilib aytganda, siz o'z korxonangizning bir qismini sotasiz. Pul mablaglarini kaerdan olish mumkin?

Moliyaviy ta'minlashning imkonli manbalari kuyidagilardir:

- tijorat banklari;
- moliyaviy kompaniyalar;
- investitsion kompaniyalar;

- investitsion fondlar;
- kredit idoralari;
- xaridorlar;
- maxsulot beruvchilar;
- do'st va tanishlar.

Pullarni kaerdan olish mumkin? Moliyaviy ta'minning imkonli manbalari kuyidagilardir:

- tijorat banki;
- moliyaviy kompaniyalar;
- investitsion kompaniyalar;
- investitsion fondlar;
- kredit idoralari;
- xaridorlar;
- maxsulot beruvchilar;
- do'st va tanishlar;
- xayriya tashkilotlari;
- trans kompaniyalar va banklaryaing trust bo'linmalari;
- davlat, xalkaro va jamiyat tashkiloti va idoralar, kichik biznesni ko'llab-kuvvatlash dasturida ishtirok etuvchilar (ularning markaziy va maxalliy idoralari);
- ishlovchilar;
- dastgox ishlab chikaruvchilar;
- sugo'rta kompaniyalari;
- nafaka fondlar;
- xususiy investorlar;
- moliyaviy maslaxatchilar.

Kimga va kaerga murojaat qilish kerak?

Keng tarkalgan moliyaviy manbalar:

Banklar - banklardan ssuda olish nixoyatda sodda. Sizga pul savdo operatsiyasi o'tkazish uchun bermalol, ammo yangi korxonada bunyod etish uchun bermalol emas. Demak, sizga bankni ishontirish kerak, siz xammasini yaxshi

o'ylagansiz va o'z ishingizni tashkil qilishga astoydil xarakatga tushasiz. Bu ishda sizga ishlab chikarilgan biznes rejangiz ko'l keladi.

Kuyidagi masalalarga aloxida e'tibor qilishingiz kerak.

- Olingan vositalar qanday ishlatiladi?
- Qarz qanday kilib to'lab beriladi?
- Kredit olish uchun qanday ta'minot taklif etilishi kerak.
- O'zingiz tanlagan faoliyat uchun zarur tajriba va tayyorgarlikka egamisiz?
- Boshkaruv xodimlarining va etakchi mutaxassislar ishi qanday?
- Ushbu biznes soxasining o'zok muddatli kelajak taraqqiyoti qanday?

Investitsion fondlar xissadorlik yukori o'sish potentsialiga ega, kichik korxonalar kapitaliga badallar to'lash mumkin. Ko'plari anik tarmok, jugrofik noxiya, texnologiyalar bo'yicha yoki ma'lum xajm uchun investitsiya loyixasiga ixtisoslashadilar. Ular bilan kelishuv paytida kuyidagilarni esda tutish zarur: investitsion fondni bir kunda ko'rib chikish uchun 30 dan ortik buyurtmani va biznes-rejani qabul qilish mumkin, ulardan 10 % gina o'kib chiqiladi; Ukib chikilganlardan fakat bir nechasigina yana davom etib o'kish uchun jo'natiladi va juda ozlari moliya olishi mumkin.

Demak:

•Sizning biznes-rejangiz xar tomonlama kasbiy ustunlikka ega bo'lishi uchun xamma narsani qilish, u anik tushunarli yozilgan bo'lishi kerak.

•Korxonani tugatish rejasini tayyorlashda «tavakkalchi» investor sizni biznesdan qanday chikishingizni anik bilishi kerak. Ko'pchilik investitsion fondlar «Etuk» darajaga erishgan paytda pulni yukori o'sish potentsialiga ega korxonalarga joylash odatiga ega.

Davlat va jamiyat tashkilotlari. Bugungi kunda kichik biznesni ko'llashni o'zlarining asosiy vazifasi deb xisoblaydigan davlat va jamiyat tashkilotlarining soni ko'paymokka. Ular fakat moliyaviy yordam kilmasdan balki (koida bo'yicha imtiyozli kredit shaklida) xonalar kidirib topishadi, xodimlarni o'kitish va boshka ishlarda yordam beradi.

Bu kabi tashkilotlarga ko'llash uchun murojaat qilishdan oldin ularni o'ziga

xos talablarini bilish kerak, ko'plari ular uchun kerakli soxalardagi kichik korxonalar yoki aloxida ijtimoiy guruxlarga zaxiraga bo'shatilgan xarbiylarga yordam ko'rsatadi.

Kapitalni jalb qilishning boshka imkoniyatlari xam bor. Masalan, ixtirochi investorlar guruxidan moliya olish mumkin, buning uchun u agar ishi yurishmay kolganda o'zining ishlab chikkan texnologiyasiga egalik xukukini ularga topshirishi kerak. Xorijiy moliya manbalari mavjud. Masalan, xorijiy firmalar, ular boshka davlatlarga investitsiya qilish imkoniyatlarini faol o'rganmokdalar.

3.3. Kapital investitsiyasi va uning turlari

Kichik biznesning ishbilarmonlik tizimlari tomonidan moliya resurslari kundalik xarajatlarini va investitsiyani moliya bilan ta'minlashda ishlatiladi.

Investitsiya - bu moliyaviy resurslarni turli faoliyat, asosan ishlab chiqarishni rivojlantirish uchun o'zok muddatli kapital kiritish shaklida bevosita korxonani ko'shimcha foyda olish yoki korxonani, kompaniya ishiga ta'sir ko'rsatish niyatida kimmatbaxo kigozlarni sotib olishda ishlatiladi. Investitsiyalar moliyaviy (kimmatbaxo kigozlar bilan boglik operatsiyalar), xakikiy (mablaglarni o'zok muddatga moddiy ishlab chiqarishga kiritish), akliy (intellektual), (nou-xou, ilmiy ishlar) bo'lislari mumkin. Bundan tashkari investitsiyalar tavakallik (venchurli), to'gri, portfelli, annuitet turlariga bo'linadi va shu jixatdan farkanadi.

Venchurli kapital - bo' tavakkalchilik kapital kiritishni belgilash uchun ishlatiladi, u o'zini yangi aksiyalar chikaruvchi investitsiya shaklida ko'rsatadi. Bular yangi aksiyalar chikaruvchi investitsiya shaklida o'zini ko'rsatadi. Bu erda divertifikatsiya keng me'yorda ishlatiladi.

To'gri investitsiyalar - bu xo'jalik yurituvchi sub`ektning nizom kapitaliga kiritilgan mablagdir yoki yangidan bunyod etilayotgan korxonani uchun foyda ko'rish niyatida va ushbu ishbilarmonlik tizimi boshkaruvini boshkarishda katnashish xukukini ko'lga kiritish uchun ishlatiladi.

Portfel investitsiyasi - bu foyda olish maqsadida sanoat, qishloq xo'jalik, transport, kredit va boshka korxonalar yoki aloxida ijtimoiy guruxlarga o'zok muddatli kapital mablagini kiritishdir.

Annuitet - omonatchiga vakt-vakti bilan to'lanadigan pul mablagidir (badal, renta yoki foyda). Uning kuyidagi turlari mavjud: annuitet investitsion reja bilan - sugo'rta rentasini kapital mablag bilan kimmatbaxo kogoz sotib olishga sarflanganda xosil, bo'ladi. Bu erda suto'rta kilingan shaxs xar yilgi belgilangan foydani xamda kimmatbaxo kogozdan kelgan foydani oladi. Xar yilgi annuitetlar - sugo'rtalanganlarga yillik badallarni to'lash.

Bo'linuvchi annuitet - sugo'rtalangan shaxsni vaktidan keyin merosxo'rlar orasida taksimlanuvchi daromad.

Kechiktirilmaydigan annuitet (renta) - sugo'rta shartnomasi to'zilgandan keyingi to'lanishi boshlangan yillik daromad.

Kechiktirilgan annuitet - (rentasi) - sugo'rta shartnomasi to'zilgandan so'ng ma'lum muxlat o'tgandan keyin to'lanadigan yillik daromad.

Guruxli annuitet - daromad yagona sugo'rta shartnomasi asosida bir necha fizik va yuridik shaxslargai tulanadigan daromad bo'lib so'ng ular orasida taksimlanadi. Kichik biznesda investitsiyani yuridik yoki jismoniy shaxslar, tavakkalchilik darajasiga nisbatan investorlarga, yangi biznes tashkilotchilariga, olib-sotarlarga va o'yinchilarga bo'linib amalga oshiriladi. Investor - bu qaror qabul kiluvchi va o'zining shaxsiy, qarzga olingan mablaglarini va boshka jalb kilingan mulkiy va madaniy boyliklarini investitsion loyixaga kirituvchi jismoniy va yuridik shaxsdir. U omonatchi va qarz beruvchi rolida chikishi mumkin bo'lib amalga oshiruvchi investitsiyalarning yo'nalishini samarasini erkin xolda aniklaydi. Investor qarori bilan investitsiyalarga egalik qilish, ishlatish, foydalanish xukuki va ularning natijalari jismoniy va yuridik shaxslarga konunda ko'rsatilgan tartibda berishi mumkin. Yangi biznes tashkil etuvchi - bu o'zining xususiy kapitalini ma'lum tavakkalchilik bilan ishga jalb etuvchi ishbilarmondur.

Savdogar - bu oldindan xisoblangan ma'lum tavakkalchilikka bogishga tayyor shaxsdir. Investordan farkli ravishda savdogar o'z pullarini biror ishga kiska muddatda kiritadi.

Yangi biznes muvaffakiyatli taraqqiyot topsa u o'z pullarini kiritishni yangi yo'nalish variantlarini belgilaydi. Shu bilan birga yangi biznes tashkilotchilari va

savdogarlar, koida bo'yicha shartnoma va kimmatbaxo kogoszlarni olib sotuvchilar bir-birisiz kun ko'ra olmaydi. CHunki ikkinchilari birinchilari faol moliya bilan ta'minlaydi.

O'yinchi-tajovo'zli investor. U o'zining investitsion faoliyatini u katta tavakkalchilikka yo'z tutadi va asosan aktsiyalarni, kamrok obligatsiyalarni sotib oladi.

3.4. Investitsiya va daromadlarni diskontlashtirish

Kichik biznesda uning moliya resurslari ichida katta nakl pullar bo'lishi mumkin. SHuning uchun masalasini sotib olish kobilyatini aniklashda muximi vakt omilini xisobga olishdir. Pul vositalari bir xil nominal kiymatga ega bo'la turib xozirgi vaktida va ma'lum vakt o'tganda xar xil sotib olish kobilyatiga ega bo'ladi. Masalan: o'rtacha yillik inflyatsiya mikdori 15 foiz bo'lganda, yil boshidagi pul massasi 10 million so'm bo'lsa uni sotib olish kobilyati 8 mln. 500 ming so'm bo'ladi. SHuning uchun ishbilarmon iloji boricha nakl pulni kamrok ushlab turishi, ularni aylanishga kiritishi kerak. Pullar iloji boricha tezrok yangi pul mablaglarini keltirishi muximdir.

Pullarni ishlatish usullarining eng soddasi - ularni bankda saklashdir, buning uchun omonatchi muddatli va muddatsiz omonatlari uchun foiz oladi. Tovar ishlash, xizmat ko'rsatish, yangi maxsulot yaratish, kimmatbaxo kogoszlar sotib olish va boshkalar uchun investitsiyani ishlatish, fakat bankda saklangandan yukori diskont stavkasi bo'yicha toza (soliklarni to'lagandan so'ng) foyda olish mumkin bo'lganda afzalrokdir.

Diskontlashtirish - bu xar xil yillardagi iqtisodiy ko'rsatgichlarni vakt bo'yicha solishtirish turiga keltirishdir. Ushbu operatsiya shunga asoslanganki, xar qanday kelajakla olinadigan pul mablagi aylanishga kiritilib, foyda keltirishga majbur kilinsa, unda uch yildan so'ng pul mikdori fakatgina saklanib kolmasdan balki ko'payishi xam mumkin. Investitsiyalardan keladigan daromadni diskontlashtirish - bu kelajakla olinadigan umumiy pul kiymatini xozirgi pul kiymatiga nisbatan aniklashdir.

O'stirilgan pulni aniklash va diskontni xisobga olib ko'shimcha daromadni

aniklashda quyidagi formuladan foydalaniladi:

$$F_s = R_s(1 - Q)^n$$

Bu erda: F_s - kelajakdagi pul mablagi (kutilgan qiymati), so'mda.

R_s - pulning boshlangich (hozirgi, joriy) qiymati, so'mda.

$(1 - Q)$ - diskont koeffitsienti, ya'ni daromadli me'yori yoki foiz qiymatining birinchi bo'lagi.

n - daromadni jamrariyishidagi yillar soni yoki kapital aylanishlari soni.

$$D = R_s - R_s(1 - Q)^n$$

$R_s(1 - Q)^n - R_s$

bu erda: D - ko'shimcha daromad, so'm

Misol. Ikkita variantdagi investitsiyalash faraz kilinadi. Birinchi variant bo'yicha agar 100 mln. so'm mablag kiritilib, xar yili 10 foizdan foyda olinsa, rejalashtirilgan daromad: 100 mln. so'm x (100% - 10%)¹ yoki shu 100 mln. so'm x (1 - 0,1) q 110 mln. so'm. Ikki yildan so'ng 100 mln. x (1 - 0,1)¹ q 121 mln. so'm va xokazo.

Ikkinchi variant bo'yicha 100 mln. so'm kiritilsa, daromad 3 oydan so'ng 2,5 foizga teng bo'ladi. Ikkinchi variant foydalirokdir, chunki 3 oydan keyingi daromadni olib yana aylanishga kiritilsa ko'shimcha daromad keltirishi mumkin.

Bir yilda to'rt marotaba aylansa 100 mln. so'm x (1 - 0,025) q 110,38 mln. so'm daromad olinadi. Ikki yildan so'ng - 100 mln. so'm x (1 - 0,025)² q 121,64 mln. so'm.

Birinchi xolatdagi ko'shimcha daromad birinchi yilda 100 mln. so'm (1 - 0,1) - 100 mln. so'm q 10 mln. so'mga. Ikkinchi yilda 100 mln. (1 - 0,1) - 100 mln. so'm q 21 mln. so'm. Ikkinchi variantda yukoridagi miqdorlar 10,38 mln. so'm va 21,64 mln. so'mga teng.

Murakkab foizlar formulasi avvalgi boshlangich miqdorini xisoblashga R_s ni foiz qiymatini aniklashga imkon yaratadi. SHunday kilib:

$$R_s = F_s / R_s(1 - Q)^n; \text{ yoki } R_s = F_s / (1 - Q)^n$$

Misol: Uch yildan so'ng 100 mln. so'mga ega bo'lishni xoxlagan investor bankka ma'lum miqdordagi pul mablagini 150 foiz yillik daromad bilan ko'ydi.

Ushbu mablagning mikdori kancha bo'lmog kerak?

Rs q 100 mln. so'm / (1 Q 1,5) q 6,4 mln. so'm.

Demak dastlab ko'yilgan mablag 6,4 mln so'mga teng bo'lishi kerak.

Boshka investor 300 mln. so'mga ega. U bu mikdorni ikki yildan so'ng 6 marta ko'paytirish niyatida, shuning uchun qanday yillik daromad foizi bilan o'z moliyaviy resurslarini ko'yishi kerak.

1 q (1800 ming so'm/300 ming so'm) - 1 q 1,45 yoki 145%

SHunday kilib ko'yilgan masalani echish uchun kapitalni bankka yoki kompaniyaga yillik daromadi 145 foizdan kam bo'lmagan o'lchamda ko'yish zarur.

SHunday kilib kichik biznesni moliyalash va kredit bilan o'z vaktida ta'minlash uning rivojlanishini asosiy omilidir.

3.5.O'zbekistonda xususiy tadbirkorlikni mikro kreditlashni takomillashtirishning asosiy yo'nalishlari.

Jaxon tajribasidan ma'lumki , kichiq biznesni mikro kreditlash uchun asosan xalkaro moliya institutlarining kredit liniyalari orali moliyaviy qo'llab-quvvatlanadi. 1992 yildan boshlab O'zbyokiston Respublikasi Xalkaro moliya institutlari (ETTB, XMK, OTB KfV va boshqalar) bilan xamkorlikni boshlagan. Bu xalkaro moliya institutlar Respublikamizning yirik tijorat banklarida kredit liniyalarini ochdi. Kredit liniyasi-bu kelishilgan jarayonda kreditni xalkaro moliya institutlarining bank oldidagi yuridik tasdiklangan belgilangan muddatda unga kredit burish majburiyati. O'zbyokistonda tijorat banklari orkali berilayotgan xalkaro moliya institutlarining kredit liniyalari davlat kafolati va uning kafolatisiz Respublikamizda tijorat banklarida ochilmokda.

Respublikamizda kichiq biznesni mikro kreditlashni takomillashtirish bo'yicha xukumatimiz tomonidan amalda juda ko'p chora tadbirlar amalga oshirilmokda. Lyokin shu bilan birga kichiq biznes sub`ektlari faoliyatini oshirish uchun juda ko'p ishlar qilish zarur. O'zbyokistondagi aksariyat mayda korxonalar va xujaliklar sifat jixatidan joxon standartiga mos keladigan yangi xamonaviy

texnologiyalarni o'zlashtirish va maxsulot ishlab chiqarishning yanada takomillashtirishlari lozim.

Kichiq biznes soxasidagi mavjud muammolarni xal qilish maqsadida O'zbyokistonda quyidagilarni amalga oshirish lozim deb uylaymiz;

- tadbirkorlik faoliyatini milliy iqtisodiyotning barcha tarmoklarida bir tyokisda rivojlantirish;
- kichiq va xususiy tadbirkorlik sub`ektlari uchun xisobga olish va xisobat berishning soddalashtirishning tizmini ishlab chiqish
- tadbirkorlarni bundan buyon xam byudjetdan tashqari fondlardan mablag' bilan ta`minlash orkali ularning yangi texnologiyalar va nou xauga erishishlarini ta`minlash;
- qishloq joylarida tadbirkorlikni bozor infra to'zilmesi tashkil etilgan tarmogini kengaytirish;
- qishloqda kichiq oilaviy biznes shakli sifatida dexkon xujaliklarini rivojlantirish va bunday xujaliklar soxiblariga Aniq yordam ko'rsatish tartibini ishlab chiqish;
- chet el investitsiyalarini iqtisodiyotning kichiq biznes shu`basi o'zlashtirishi mumkin bo'lgan eng ustivlr tarmoklariga jalb etish ;
- Solik va moliya, tashki savdo, investitsiya siyosati soxalarida isloxatlarni chukurlashtirish, shuningdek ichki jamg'armalarini rag'batlashtirish;
- Kichiq biznes shu`basi va tadbirkorlik to'zilmalari uchun mutaxasislar tayyorlash va tarbiyalash tizimini

O'zbyokistonning o'ziga xos xususiyatlarini e`tiborga olib quyidagilarni xisobga olinsa, kichiq biznes istikbolli bular edi;

- Meva-sabzavot va boshqaqishloq xo'jaligi maxsulotlarini jiddiy qayta ishlash, konservalangan Meva-sabzavot maxsulotlarini, sut va gusht maxsulotlarini ishlab chiqaruvchi liniyalarni bevosita qishloq joylarida tashkil qilish ma`kul. Bu xom ashyoni tashish va ishchi kuchi mavjudligi nuktayi nazaridan kulay;

- Xam yirik xam kichiq shaxarlar va posyolkalarda movakkatli rivojlantirilishi mumkun bo'lgan, sanoat yuli bilan qayta ishlaydigan ozik ovkat maxsulotlari makoran, kandolatchilik va boshqaturdagi shirinlik maxsulotlari ozik ovkat kontsentratlari, muskaymok, mineral suvlar ishlab chiqarish;
- Milliy badiiy buyumlar, an'anaviy uy-ro'zgor buyumlari tayyorlash;
- Xar xil turistik xizmatlar ko'rsatish;
- Xususiy shifokorlik, ta'lim amaliyoti va sport;
- Transport xizmatlari ko'rsatish,

Bu soxalardan aksariyati biznes samarali ishlashi, bozor extiyojlariga tezkorlik bilan javob berishi kiyin. Bir qator xollarda katta biznes fakat yirik shaxarlar va axoli punktlarini kamrab olib mayda biznes bilan shug'ullanishi uchun ko'pgina joylarni e'tibordan koldirish mumkin.

Respublikamizda 2003 yil boshida iqtisodiy takikotlar markazida bo'lib utgan seminarda kichiq va o'rta biznes tegishli quyidagi masalar takidlanib, ularni bartaraf qilish uchun ma'muriy sud va solik isloxatlar olib borish zarurlgi aytib utilgan.

1. kichiq korxonalar uchun davlat tomonidan rakobat sharoitini bozorda ishtirok etishni ta'minlash xamda solik konunchiligini soddalashtirish
2. tadbirkorlik sub`ektlarini ruyxatdan utkazish muddatini kattik chegaralash
3. joylarda tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash bo'yicha etarli ishlar olib borilmayotgani sababli tadbirkorlarni xukuklarini ximoya qilishni takomillashtirish, xamda kerakli axborot olish uchun sharoit yaratish
4. tadbirkorlar uchun asosiy muammolardan biri tashki iqtisodiy faoliyat soxasini erkinlashtirish

O'zbyokistonda mikrocreditlash va axolini kam ta'minlanganlik muammolarni xal qilishda kerak bo'lgan ustovar vazifalar quyidagilar deb xisoblaymiz

- xukukiy asoslar yaratilishi ustida ishlash;
- subsidiyani kamayishtirish ;

- mikromoliyalashtirish tashkilotlarini faoliyatini kuchaytirish;
- mablag'larni mikromoliyalashtirish tashkilotlariga qayta yunaltirish;
- davlat bank tarmoklarida mikromoliyalashtirish tashkilotlarini faoliyatini asoslash

Lyokin shu bilan birgalikda, kichiq biznes sub`ektlariga mikro kredit ajratishni rivojlantirish va uni takomillashtirish jaryoniga quyidagilarni xisobga olish kerak deb xisoblaymiz:

Umumiy xarakterdagi takliflar:

- Respublikamizda axolining asosiy qismi qishloq xo'jaliklari bilan band bo'lganligini xisobga olib, joylarda tadbirkorlik faoliyatini boshlash yo'zasiidan ko'prok qabul qilingan konunlar va yuriknomalarni tanishtirish borasida treninglar utkazishni zarur deb xisoblaymiz;
- Tijorat banklari tomonidan tajribadan samarali utayotgan pilot dasturlarini kengaytirish kerak;
- Eng asosiysi kichiq biznes sub`ektlarini xukukiy savodxonligini oshirish

Kichiq biznes mikro kreditlashni takomillashtirish bo'yicha takliflar:

- Respublikamizda qishloq xo'jalikmaxsulotlari ishlab chiqarish saloxiyati yuqoriligini xisobga olgan xolda joylarda kichiq biznes sub`ektlariga mi`ni texnologiyalar sotib olish uchun mikro kreditlar ajratish mexanizimini takomillashtirish;
- Joxon tajribasidan kelib chiqkan xolda Respublikamizda xam mikro kreditlash bo'yicha mktisoslashtirilgan Mikromoliyalash institutlari tashkil qilish;
- Kredit ittifoklari faoliyatini takomillashtirish;
- Mikromoliyalashtirish institutlar va sug'o'rta kompaniyalarini pul utkazuvchi kompaniyalar bilan xamkorligini ta`minlash;
- Mikromoliyalashtirish institutlarini boshqakorporotiv firmalarga aylanishi imkon berishning konuniy shart sharoitni ta`minlash;

- Mikromoliyalashtirish institutlari to'g'risida konun qabul qilish. Kozogiston va Kiogigiston Respublikalarida shunday konunlar qabul qilingan bo'lib ushbu konun mikromoliyalashtirish sub`ektlarini, ob`ektlarini yuridik statusini faoliyatini bulgilab beradi;
- Xalkaro donorlik tashkilotlarini Respublikaga ko'prok jalb qilish bugungi kuda Respublikamizning 13 ta regionining 5 tasida oltita xalkaro donorlik tashkilotlari mikromoliyalashtirish institutlar orkali faoliyat ko'rsatmokda.

Respublikamizda mavjud bo'lgan keng tarmokli banklar asosida xalkaro andozalarni urgangan xolda Mikromoliyalashtirish Bankini tashkil etish. Yirik banklarimiz uchun summasi kam bo'lgan kreditlar bilan ishlash uncha jozibadorlik kashb etmaydi. CHunki 30-50-100-3000 dollar ekvivalentidagi krelitlarda operatsiyon xaoajatlar summasi katta bo'lib undirilgan foiz xisobaga uni koplashning imkoni yuk. Mikrokreditlar uchun foiz satafkasi xarajatlarda kelib yaikib belgilansa maqsadaga muvofik bo'ladi. Notijorat tashkilotlar axolini kam summaga bo'lgan talablarini kondirish bilan birga yuqori foiz stafkalarida mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatishmokda. Bu o'z navbatida ularni operatsiyon xarajatlarini koplashda muxim rol uynamokda.

Xulosa va takliflar

Sungi yillarda dunyoda moliyaviy kredit faoliyatini turli diversifikatsiyalashga bo'lgan intilish sezilmokda. Xususan, kreditlash jaryoni jaxonning ko'pchilik mamlakatlarida keng rivoj topdi. Kreditning o'ziga xos tomonlari utish iqtisodiyotini boshdan kechiruvchi mamlakatlar e'tiborini o'ziga jalb etmokda. Kreditlashga bo'lgan e'tibor O'zbyokistonda xam ortib bomokda. Bandlik va daromadning qisqarishi biznes asoslarini yaxshi bilmaslik unga karshi kurashishda ishlatiladigan vositalarini axamiyatini yanada oshirmokda. Bu o'z navbatida yashash tarzi darajasini kutarishda va tadbirkorlikni rivojlinishi rag'batlantirishga xizmat qiladi.

Kreditlash dasturi kichiq biznesni qo'llab-quvvatlashning butun dunyoda keng tarkalgan shaklidir. Lyokin Markaziy Osiyodagi boshqadavlatlar kabi O'zbyokiston uchun xam bu kreditlashning mutlako yangi shakli xisoblanadi. Axolining kam ta'minlangan katamlari ulishini kamaytirish, qishloq joylarida o'rta sinfni shakllantirish kichiq biznesni rivojlantirish, ishlab chiqarish va tijorat faoliyatini boshqarish asoslari bo'yicha treninglar utkazash kreditlashning asosiy vazifalaridir. Kreditlash dasturi asosan foydani ko'paytirishga emas, balki ish bilan bandlikni oshirishga, kam ta'minlangan fukorolarning daromadini oshirishga yunaltilgan, bulajak tadbirkorlarni o'ziga xos maktabi deb xisoblasa xam bo'ladi. Kredit summalari katta emasligi va operatsiyon sarf xarajatlar ko'p ekanligi tufayli banklar mazkur bozorda mijozlarni izlashdan manfaatdor bulmayapti. Lyokin xozirgi kunda o'z ishini mustaxkamlashga, mablag' olishga muxtoj bo'lgan kichiq korxonalar, fermerlar tadbirkor ayollar juda ko'p ekanligi tufayli kreditlashni rivojlantirish juda zarur.

Tadqiqot jaryonida ko'rindiki, O'zbekistondagi banklar amaliyotida kichiq biznes sub`ektlarini kreditlash bo'yicha ancha tajriba tuplanmokda. Chet el banklar tajribalaridan xam unumli foydalnib kelinmokda. Ammo bozor iqtisodiyotiga utish davrida bo'lgan O'zbyokiston Respublikasida kichiq biznesni kreditlash jarayonini o'ziga xos muammolari xam mavjud. tadqiqot jarayonida O'zbekistonda

kichik biznesni kreditlash faoliyatida yo'zaga kelayotgan muammolarni Aniqlash va mavjud bo'lgan muammolarini chet el tajribasini inobatga olgan xolda bartaraf etish bo'yicha quyidagi takliflar berildi. Xulosa qilib aytganda, bugungi kunda O'zbyokistonda kichiq biznesni kreditlashni takomillashtirish uchun quyidagi takliflarni amalga oshirish kerak deb xisoblaymiz;

1. Kichiq biznesni kreditlashning boshqa davlatlardagi samarali tajribasini inobatga olib, Respublikamizda "Kredit tashkilotlari to'g'risida" gi Konun qabul qilinishi kerak. Bu narsa kreditlashni ob'ekti va sub'ektlarini xukuk va majburiyatlari tulaligicha kafolatlaydi.
2. Maxsus "Kredit tashkilotlarini" tashkil etish. Bu tashkilotlarni tashkil etilshi bu borada iktisoslashish va faoliyatni Aniqlashtirish uchun keng sharoit yaratib beradi.
3. Kichiq va o'rta biznes sub'ektlarini asosiy muammolaridan biri bo'lgan garov masalasida yordam ko'rsatish maqsadida Kafolat fondini tashkil etish. Bu fondni tashkil etish orkali kichiq biznes sub'ektlarini kredit mablag'larini olish uchun qo'shimcha imkoniyatlar yaratilishiga olib keladi.
4. Kredit uyushmalari faoliyatini takomillashtirish.
5. Maxsus Kreditlash bankini tashkil etish. Bu turdagi bankning tashkil etilishi kichiq biznes sub'ektlariga kreditlarni kulay muddatlarda va zaruriy mikdorlarda etkazib berishda muxim axamiyat kasb etadi.

Yukoridagi masalalarni ijobiy xal etilishi mamlakatimizda kichik biznes sub'ektlarini ko'payishi va rivojlanishi uchun kulay shart sharoit yaratilishga olib kelishi mumkin. Kichiq biznes sub'ektlari faoliyatini rivojlantirish orkali maxsulot va xizmatlar xajmini ko'paytirish, ularning sifati oshirish ichki bozorda rakobatchilik muxitini shakllantirish eksport saloxiyatini oshirish iqtisodiyotda pul aylanishini tezlashtirish va inflyatsiya darajasini pasaytirish imkoniyatlari yaratiladi.

Xulosa qilib aytganda kichiq biznes sub'ektlari faoliyatining rivojlanishi davlat byudjetiga tushadigan tushimlar xajmini ko'paytirish va shu orkali

jamiyatda qushimcha ish joylari tashkil qilish, axolini ijtimoiy ximoya qilish chora tadbirlarini kuchaytirish xamda davlat byudjetdan ishsizlik uchun tulanadigan xarajatlarni kamaytirish imkoniyatlarini yaratib beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. O'zbekiston Respublikasining qonunlari.

1.1. O'zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. – T.: «O'zbekiston», 2008. – 40bet.

1.2. Ozbekiston Respublikasi Markaziy bank faoliyati to'g'risidagi qonuni.

Tashkent – 1995

2. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti farmonlari va qarorlari

2.1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentning « Kichik va o'rta tadbirkorlikni rivojlantirishga oud qo'shimcha – chora tadbirlar to'g'risidagi farmoni. Toshkent 1997

2.2 O'zbekiston Respublikasi Prezidentning « Bank tizimini yanada erkinlashtirish va ishlab chiqarish borasidagi chora tadbirlar to'g'risidagi farmoni» Toshkent 2000y 21-mart

3. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Maxkamasi qarorlari va boshqa huquqiy-me'yoriy xujatlar

3.1. O'zbekiston Respublikasining banklar va banklar faoliyati to'g'risidagi qonun Tashkent – 1996.

4. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti I.Karimovning assarlari va ma`ruzalari:

4.1. I.Karimov. Yuksak ma`naviyat - engilmas kuch. Toshkent "Ma`naviyat"2008.

4.2. I.Karimov Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi O'zbekiston sharoitida uni bartaraf etishining yo'llari va choralari. Toshkent. "O'zbekiston"2009 y.

4.3. I.Karimov. Mamlakatimizda demokratik islohotlarni yanada chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyatini rivojlantirish kontseptsiyasi. "Zarafshon" gazetasi 2010 y. 16-dekabr.

4.4. I.Karimov. Mamlakatimizning modernizatsiya qilish yo`li izchil davom ettirish taraqqiyotimiznig muhim omilidir. Xalq so`zi. 2010 y. 8-dekabr.

4.5. I.Karimov. O'zbekiston mustaqilikga erishish ostonasida -T;"O'zbekiston",2011

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

- 5.1. Abdullayeva Sh. Z. Bank ishi Toshkent – 2003
- 5.2. Abdullayeva Sh. Z. , Pul, kredit va banklar Toshken 2002
- 5.3. Abdullayeva Sh. Z. Bank risklari va kreditlash Toshkent 2002.
- 5.4. Abdullayeva Sh. Z Shog`azimiy sh. sh. qimmat liqog`ozlar 100 savol va javob Toshkent - 1997
- 5.5. Abdullayev Ya. , Karimov F. Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari 100 savob va javob
- 5.6. Abdullayev Yo. Boboqulov T. Kredit 100-savol, javob – 1996.
- 5.7. Angilidi M. C. Organizasiya kreditnogo prosesa v komercheskih bankax Toshkent 1996
- 5.8. Abdullayev Yo. Boboqulov T. Kredit 100-savol, javob – 1996.
- 5.9. Vahobov A. V. Ibrohimov A. T. Moliyaviy tahlil. Darslik. Toshkent sharq – 2002
- 5.10. Pardaev M. Moliyaviy tahlil. Toshkent – 1999
- 5.11. Dodoboev Yu. Bank ishi. Fan – 2002
- 5.12. Yjen V. A. Pul va moliya bozorlari. Toshkent –1996

6. Jurnal va gazetalardagi maqolalarga havolalar.

- 6.1. Bozor pul va kredit jurnali 2001-2011
- 6.2. O`zbekiston iqtisodiy axborotnomasi jurnali 2001-2011

7. Internet sahifalariga havolalar.

- 7.1. www.ziyonet.uz
- 7.2. www.e.library.ru
- 7.3. www.softall.ru
- 7.4. www.money.ru
- 7.5. www.sredstva.ru
- 7.6. www.referat.ru

Ilovalar

1-Ilova.

Kredit sifati reytingi: raqamli sistema.

Reyting	Klassifikatsiya	Axvoli yoki tasvirlash
0	Klassifikatsiya qilinmagan	Kredit hali baholanmagan, yani baholash yoki qayta baholash vaqtida bulganda
1	Eng yaxshi	Yuqori kredit reytingiga ega qarz oluvchi Juda yaxshi xizmat cazifalari, kuchli pul oqimi, a'lo daraja garov, qarz xarakteristikasi (maqsadi, muddati, tulash sxemasi, tarmogi)
2	Yuqori sifatli	bilan malum Qarz oluvchining moliyaviy ahvoli yaxshi, kreditga layoqatlik darajasi yuqori, garov mulki
3	Qoniqarli	ishonchli, kreditning maqsadligi yaxshi
4	Oxirgi	Qarz oluvchining moliyaviy ahvoli qoniqarli, avvalgi qarzlarni tulagan, garov yaroqli, yangidan boshlangan kredit
5	Oxirgidan yomonroq	Qarz oluvchi zaif, garov yetarli darajada emas, qarz oluvchi kapitaliga nisbatan kredit juda katta, doimiy diqqat va kafolat kerak

6	Talofot	<p>Qarzning qaytarilishiga shubha boq: qarzni qoplash uchun maxsus ixhlarni talab qiladigan halat, bank nazorati utkazilgach, shubhali turkumga ajratilgan</p> <p>Qarzni tulash kutilmaydi, qisman tulash mumkin bulsada, amaldagi kredit portfeliga qushilmagan</p>
---	---------	--

2-Ilova

Kredit sifati reytingi: ballar sistemasi.

	A. Kredit maqsadi va mablagi.	Ballar
1.	Maqsadi puxta uylangan va mablag hamma munosabatlarda Tuliy tugriligi isbotlangan.	20
2.	Maqsadi shubhali, mablag yaroqli	15
3.	Maqsadi ishonchsiz, mablag muammoli	8
	B. Kreditga talabgorning moliyaviy ahvoli	
1.	Avvalgi va hozirgi moliyaviy ahvoli juda kuchli, pul kelishi kuchli va barqaror	40
2.	Moliyaviy ahvoli yaxshi pul oqimi kuchli	30
3.	Moliyaviy ahvoli yaroqli, pul oqimi o'zgaruvchan	20
4.	Avvalgi foydasi past, pul oqimi kuchsiz	10
5.	Yaqinda kup yuqotgan, pul oqimi kuchsiz	4
	C. Garov	
1.	Garov kerak emas yoki katta pul garovga beriladi	30
2.	Muhim likvidli garov	25
3.	Yaroqli likvidli yetarli darajadagi garov	20
4.	Cheklangan likvidli yetarli darajadagi garov	15

5.	Past sifatli garovning yetarli emasligi	8
6.	Yaroqli garov yuq	2
	D. Tulash muddati va sxemasi.	
1.	Qisqa muddatli, ikkilamchi tulash manbai yaxshi	30
2.	Urta muddatli, qismlarga bulib tulash, kuchli pul oqimi	25
3.	Urta muddatli bir martada tulash	20
4.	O'zoq muddatli, qismlarga bulib tulash, kelib tushushudan ishonchsizlik.	12
5.	O'zoq muddatli maqsadi shubhali, ikkilamchi manbalari yuq	5
	Qarz oluvchi uchun kredit axborot	
1.	Qarz oluvchi bilan avvalgi munosabatlari juda yaxshi	25
2.	Ishonchli mablaglari, yaxshi kredit mulohazalari	20
3.	Mulohazalar chegaralangan, yomon axborotlar yuq	15
4.	Mulohazalar yuq	9
5.	Yomon mulohazalar	0
	F. qarz oluvchi bilan o'zaro munosabat	
1.	Doimo foydali munosabatlar mavjud	10

2.	Urtacha munosabatlar mavjud	4
3.	Qarz oluvchi bilan munosabatida bank talofat kuradi	2
	G. Kredit bahosi	
1.	Bunday sifatli kredit uchun odatdagidan yuqori	8
2.	Kredit sifati mos	5
3.	Bunday sifatli kredit uchun odatdagidan past	0

3-Ilova

Umumiy ballar yigindisi asosida kredit reytingi

I.	Eng yaxshi	163-140
II.	Yuqori sifatli	139-118

III.	Qoniqarli	117-85
IV.	oxirgi	84-65
V.	Oxirgidan yomonroq	64 va past

4-illova

Kredit sifati reytingi:

Moliyaviy koeffisientlar tahlili (Firmalar).

Summa va	Sinf 1	Sinf 2	Sinf 3	Sinf 4	Sinf 5	Sinf 6

Koeff-t						
Umumiy kapital	500mln	150mln	85mln	50mln	25mln	-
Joriy likvidlik koeff-ti	2.00	2.00	2.00	1.50	1.50	1.25
O'zoq muddatli qarz(capital)	0.25	0.33	0.35	0.45	0.50	0.60
O'zoq muddatli qarz(aksionerlik capital)	0.66	1.00	1.00	1.25	1.75	2.00
Soliqdan oldin foizlarni qoplash	7.00	5.00	5.00	4.00	3.00	2.00
Pul oqimi (o'zoq muddatli qarz)	0.75	0.30	0.25	0.2	0.2	0.15
O'zoq muddatli qarz (asosiy aktivlar)	0.50	0.70	0.80	1.00	1.50	1.50
Aylanma mablaglar (o'zoq muddatli qarz)	1.00	0.80	0.80	0.75	0.50	0.40

5-ilova

Mojpzlar reutingi sifatlarini tasvirlash.

1-sinf. Eng yuqori sifatli mijozlar. Pul oqimi barqaror.

2-sinf. Yuqori sifatli mijozlar. Muqobil moliyz bozoriga kirish. 1-sinf mijozlariga nisbatan biroz chegaralangan, pul oqimi katta.

3-sinf. Urtacha yuqori sifatli mijozlar. Iqtisodiy nobarqarorlik vaqtida muqobil moliyz bozoriga chiqishi chegaralangan. Pul oqimi katta, lekin iqtisodiy pasayish vaqtida pasayishi mumkin.

4-sinf. Urtacha sifatli mijozlar. Faqat qulay iqtisodiy sharoitda muqobil bozorga kirish mumkin. Pul oqimi iqtisodiy pasayish vaqtida kuchsizlanishi mumkin.

5-sinf. Urtacha past darajadagi mijozlar. Qulay iqtisodiy sharoitlarda ham muqobil bozorga kirish chegarlangan. Pul oqimi katta tebranishlarga uchraydi.

6-sinf. Yuqori xatarli mijozlar. Kurgina hollarda qarzlarning qaytarilishi bir qism aktivlarni likvidligi bilan bogliq buladi. Pul oqimi chegarlangan. Kredit asosan ta'minot asosida taqdim etiladi.

R-sinf. Yomon sifatli kreditga ega mijozlar.

6- Ilova

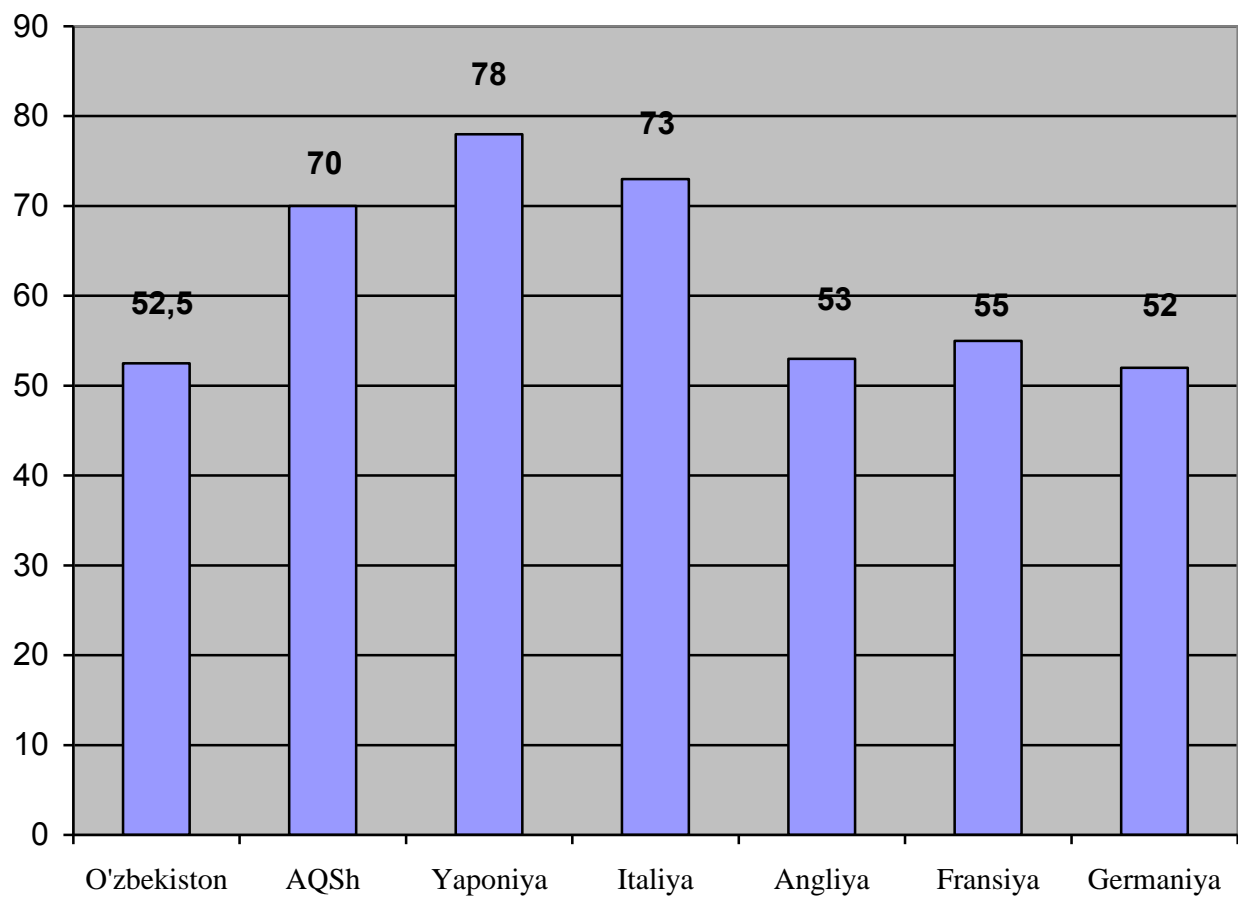
Samarqand viloyatida 2006-2010 yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda ish bilan ta'minlanish tendensiyasi (ming kishi)

	Yillar					O'sish sur'ati	
	2006	2007	2008	2009	2010	Farqi (- ;+)	2006 yilGa nisba- tan (foiz)
Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikdaGi ishchilar soni (kishi)	606,4	643,9	665,0	699,1	727,4	+121,0	119,9
shu jumladan:							

kichik korxonalarda	17,2	23,9	24,1	18,1	32,7	+15,5	190,1
Mikrofirmalarda	120,2	129,9	129,5	133,8	116,9	-3,3	97,2
yakka tadbirkorlikda	346,3	490,1	511,4	547,2	577,8	+231,5	166,8
kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda band bo'lganlarning umumiy iqtisodiyotda band bo'lganlardagi ulushi (foiz)	71,3	73,4	73,2	74,4	74,9	X	X
shu jumladan:							
kichik korxonalarining ulushi	2,0	2,7	2,7	1,9	3,4	X	X
mikrofirmalarning ulushi	14,1	14,8	14,3	14,2	12,0	X	X
yakka tadbirkorlikning ulushi	40,7	55,9	56,3	57,8	59,5	X	X
Umumiy iqtisodiyotda band bo'lganlardagi ulushi (foiz)	71,1	68,5	68,7	70,8	70,8	X	X

Samarqand viloyati statistika boshqarmasi ma'lumotlari asosida muallif hisob-kitoblari.

7- Ilova



Kichik biznesning xar xil davlatlardagi xolati

8- Ilova

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'ektlarining asosiy tashkiliy-huquqiy shakllari

Davlatlar	Tashkiliy-huquqiy shakllari
Buyuk Britaniya	Individual (yakka) korxonalar assosiasiyalashgan mas'uliyati cheklangan kompaniyalar
Fransiya	Individual (yakka) korxonalar aksiyadorlik kompaniyalar, mas'uliyati cheklangan jamiyat, o'rtoqlik korxonolari
AQSH	Yakka boshqaruvchi korxonalar o'rtoqlik (hamkorlikdagi), korxonalar korporatsiyalar
Germaniya	Yakka tartibdagi mehnat faoliyati sherikchilik (umumiy yoki cheklangan), kichik aksionerlik jamiyatlari

9- Ilova

Samarqand viloyati YAHMda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ulushi (foiz hisobida)

	Yillar	O'sish sur'ati

						Farqi (+; -)	2006 yilGa nisbatan (foiz)
	2006	2007	2008	2009	2010		
kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ulushi:	44,3	47,5	50,9	52,0	55,0	+10,7	124,1
shu jumladan:							
kichik korxonalar va mikro- firmalar ulushi	26,5	28,7	31,2	32,2	34,2	+7,7	129,0
yakka tadbirkorlik ulushi	9,0	9,5	8,1	8,1	10,2	+1,2	113,3
dehkon xo'jaliklari ulushi	8,8	9,3	11,6	11,7	10,6	+1,8	120,4

Manba: Samarqand viloyati statistika boshqarmasi ma'lumotlari asosida muallif hisob-kitoblari

Bank operatsiyalarini sugurtalash.

