

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

Iqtisodiyot yo'nalishi

“Ijtimoiy iqtisodiyot, menejment va moliya”

kafedrası

«_____» mavzusidagi

MALAKAVIY BITIRUV ISHI

Bajaruvchi: Fayzullaev J.U.

Ilmiy rahbar: Safarov B.Sh.

Malakaviy bitiruv ishi “_____ va moliya” kafedrasida bajarildi.
Kafedraning 2012 yil __ iyndagi majlisida muhokama qilindi va himoyaga
tavsiya etildi. (bayonnoma № __)

Kafedra mudiri

dots. Qushatov R.H.

Malakaviy bitiruv ishi YaDAKning 2011 yil __ byundagi majlisida
himoya qilindi va _____ foizga baholandi. (Bayonnoma № __)

YaDAK

raisi:_____

A'zolari:_____

SAMARQAND - 2012

MUNDARIJA

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

KIRISH

Mavzuning dolzarbligi. Tijorat banklarining valyuta bozoridagi faoliyati mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirish va barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlashda muxim 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 xal 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 xar 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 nechoqliq mustaxkam ekaniga, milliy kredit institutlarining qay darajada kapitallashuvi va likvidligi (to'lov imkoniga), ularning chet el va korporativ bank tuzilmalariga 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.

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

² Ершов М.А. Валютно-финансовые механизмы в современном мире: кризисный опыт конца 90-х. – М.: Экономика, 2000. – 319 с.; Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: 2-е изд., перераб. и допол. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 608с.; Суэтин А.А. Финансовые рынки в мировой экономике. Учебник. – М.: Экономистъ, 2008. – 586 с.; Пebro М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: пер. с франц./ Общ. ред. Н.С. Бабинцевой. – М.: Прогресс, Универс,

L.Krasavina o'zining ilmiy ishlarida kichik biznesni kredit bilan ta'minlash 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 jihatlarini Ab.V.Vaxabov, Al.V.Vahobov, T.I.Bobakulov, 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;

1994. – 496 s.; Самсонова Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 152.

¹Вахабов А.В. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. В 2-х т. – Ташкент: Университет, 2003. – 538 с.; Бобакулов Т.И. Миллий валютанинг барқарорлигини таъминлаш: муаммолар ва ечимлар. – Тошкент: «Fan va texnologiya», 2007. – 184 б.; Жумаев Н.Х. Ўзбекистонда валюта муносабатларини тартибга солиш методологиясини такомиллаштириш. – Т.: «Fan va texnologiya», 2007. – 232 б.; Абдуллаева Ш.З. Халқаро валюта-кредит муносабатлари. – Тошкент: «IQTISOD-MOLIYA», 2005. – 588 б.; Расулов Т.С. Валюта муносабатларининг назарий асослари. – Т.: «Молия», 2007. – 316 б.;

- kichik biznesni kredit bilan ta`minlash shakllarini aniqlash;
- kichik biznesning moliyaviy resurs manbalarini o`rganish;
- investitsiya va daromadlarni diskontlashtirish yo`llarini tadqiq etish.

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

Tadqiqot predmeti – vakolatli tijorat banklari faoliyatida yuzaga 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 kabul kilingan konunlarda O`zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlikni moliyaviy jixatdan kullab-kuvvatlash, ularga xar tomonlama madad berish, ularning samarali ishlashi va rivojlanishi uchun kulay shart-sharoitlar yaratish, ular yordamida mamlakat iste`mol bozorini yukori 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 kilish davlat tomonidan kafolatlangan.

1995 yil 21 dekabrda O`zbekiston Respublikasi Oliy majlisi sessiyasida kabul kilingan "Kichik va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishni ragbatlantirish tugrisida" gi konunda kichik biznes bilan shugullanuvchi ishbilarmonlarga yanada kuprok

imtiyozlar berildi. Bu uz navbatida kichik biznes bilan shugullanuvchi ishbiarmonlarning ishchanligini yanada faollashtirishga, mamlakat yalpi milliy maxsuloti xajmini oshirishga, inflyatsiya jarayonlarini sekinlashtirishga, iktisodiyotni barkarorlashtirish va rivojlantirishga keng imkoniyat yaratdi.

Bozor iktisodiyoti sharoitida kichik biznes soxasi bilan shugullanuvchi ishbiarmonlarga talab yanada ortadi. Bu oliy va urta maxsus ukuv yurtlari oldiga xam bir kator vazifalar kuyadi. Ulardan biri kichik va urta biznes uchun malakali mutaxassislar tayyorlash, kayta tayyorlash, xodimlar malakasini oshirish, ularni zamonaviy ijtimoiy-iktisodiy va xukukiy bilimlar bilan kurollantirishdir. Bu yunalishda zarur bulgan moddiy-texnik baza respublikada bozor munosabatlariga utish bilan bir vaktida yaratilib, rivojlantirib borilmokda. Ammo, zamonaviy iktisodiy fanlar, ayniksa biznes, tadbirkorlik, marketing va menejment kabi fanlar buyicha o'zbek tilidagi adabiyotlarning kamchiligi bu soxadagi ishlarni yanada kuchaytirishni talab kilmokda. SHu boisdan, o'zbek tiliga tayyorlanayotgan ushbu «Malakaviy bitiruv ishi» uz oldiga kichik biznes soxasidagi imkoni boricha kuprok ma`lumotlarni kamrab olishni maksad kilib kuygan.

Mazkur «Malakaviy bitiruv ishi» kichik biznesning moxiyati va iktisodiyotda 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, boshkarish, 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 boshkarish psixologiyasi kabi dolzarb muammolar xam batafsil bayon etilgan.

O'zbekiston xalki mustakillika 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 chikarish soxalarida faoliyat kursatmokdalar.

Bozor iktisodiyotiga o'tish kishilarning ishbiarmonlik 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 suzlagan nutkida Respublika iqtisodiyotni barkarorlashtirishda kichik biznes va tadbirkorlikni o`rni bekiyos ekanligi aloxida ta`kidlab o`tilgan.

Bozor sharoitida korxonalar faoliyati tovar ishlab chikaruvchilar urtasida sodir buladigan keskin rakobat muxitida kechadi. Ayni bozor rakobati xar bir korxonaga jamiyatning iqtisodiy rivojlanishi uchun eng kulay sharoit yaratib beradi va ijtimoiy iqtisodiy taraqqiyotni xarakatga keltiruvchi kuch bo`lib xisoblanadi.

Bozor sharoiti korxonalarini samarali ishlashga majbur qiladi. SHu talabga javob bera olmagan korxonalar biznes soxasidan chikib ketishga majbur buladilar. Bozor sharoitida korxonalarining asosiy maksadi-foйда olishdir. Buning uchun eng kerakli tovarlar ishlab chikarish va tegishli xizmatlarni taklif etish kerak buladi.

Bozor iqtisodiyotida amalga oshirilayotgan ishlar biznes bilan shugullanuvchi tadbirkor, ishbilarmon, korxonaga raxbarlari va menejerlarda katta bilimlarni talab qiladi. SHuning uchun xam ishbilarmon, tadbirkor va korxonaga raxbarlari uz ishini nimadan va kanday boshlash kerak, korxonaga va firmalarning faoliyat mexanizmlari qanaqa, raqobatning moxiyati, xarakatga keltiruvchi kuchi nimadan iborat, tadbirkorlar bilan xamkorlar urtasidagi alokalar nimalardan iborat kabi muammolarni okilona echish uslublarini bilishlari kerak.

Oxirgi yillarda Respublikamizda tadbirkorlik va biznesni rivojlantirish borasida ma`lum bir ijobiy natijalarga erishilmokda. Lekin, shu bilan birga, bu borada ayrim muammolarga xam duch kelinmokdaki, buning asosiy sababi biznes va tadbirkorlik faoliyatini boshlayotgan shaxslarning nimadan boshlamok kerakligi, uni kanday 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 iktisodiy isloxlarning ikkinchi bosqichida mulkni davlat tasarrufidan chikarish, xususiylashtirish, kushma korxonalar tuzish, korxonalarni ochik tipdagi xissadorlik jamiyatlariga aylantirish va ayniksa kichik biznes va xususiylashtirishni rivojlantirish masalalariga katta e'tibor berilmokda.

O'zbekistonda va MDX da biznes xakidagi makolalar, adabiyotlar 60-yillarning urtalarida paydo buldi. Birok, u paytdagi barcha makolalar tankidiy tarzda yozilar edi. CHunki biznesni asosini xususiylashtirishni tashkil etar edi. Xususiylashtirishni esa usha paytda bizning mafkuramiz uchun butunlay yot narsa edi. Lekin biznesni fan tarikasida urganish fakatgina 90-yillarning boshlarida bozor munosabatlariga asta-sekin utish bilan boshlandi.

"Biznes" suzi inglizcha suz bulib, u tadbirkorlik faoliyati yoki boshkacha suz bilan aytganda kishilarni foyda olishga karatilgan tadbirkorlik faoliyatidir.

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

Biznesmen (Tadbirkor) suzi birinchi marotaba Angliya iktisodiyotida XVIII asrda paydo bulib, u "Mulk egasi" degan ma'noni bildiradi. Jumladan, Adam Smit tadbirkorni mulk egasi sifatida ta'riflab, uni foyda olish uchun kandaydir tijorat goyasini amalga oshirish maksadida iktisodiy tavakkalchilikka boradigan kishidir,- deb ta'kidlaydi. Tadbirkorni uzi, uz ishini rejalashtiradi, ishlab chikarishni tashkil etadi, maxsulotni sotadi xamda olgan daromadiga uzi xujayinlik kiladi.

Xorijiy mamlakat olimlari darsliklarda biznesga sistemali ta'rif beradilar. AKSH ning 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 kaday yashashimizdir.

Biznes - bu bizning ijtimoiy-iktisodiy sistemamizning markaziy kuchasidir.

Biznes - bu uzimizning xoxish istaklarimizni kondirish uchun yaratgan sistemamizdir.

Biznes - bu jamiyatni xoxish va extiyojlarini kondirish uchun yaratilgan ishlab chikarish sistemasidir. - deb javob berganlar.

Biznes - bu nima? Biznes - bu puldan pul kilish, lekin albatta insonlarga kerakli bulgan maxsulotni ishlab chikarish yoki xizmat kursatish natijasida puldan pul kilishdir. Biznesning formulasi oddiy, ya`ni P-P . Lekin bu oddiy formula mazmunida murakkab xayot jarayoni yotadi. Biznes - bu avvalo ishlab chikarishni tashkil etish, iktisodiy faoliyat va munosabatlar, xayotni uzi, sungra esa pul ishlash demakdir. Biznes - bu xorijiy suzdir. U butun dunyo buyicha tarkalgandir, undan barcha mamlakatlarda foydalanadilar. O`zbek tilida esa biznes suzi tadbirkorlik, biznesmen esa tadbirkor demakdir. O`zbekcha suz xorijiy suzga tugri keladi, lekin unga kushimcha ma`no xam beradi. Bu suzlarni ortida "ish" ya`ni ish bilan shugullanish yoki korxonatashkil kilish yotadi. SHunday kilib biznes - bu korxonatashkil kilish demakdir (sanoat korxonasi, savdo dukoni, xizmat kursatish korxonasi, auditorlik kontorasi, advokat kontorasi, bank va xokazolar). Demak, biznes bu yuk narsadan pul kilish emas, balki murakkab ishlab chikarishni yoki xizmat kursatishni tashkil etish demakdir. Tadbirkorlik - bu doimo uz ishining fidoiysi, bilimdonidir. Tadbirkorlik uchun ukish kerak, na fakat dastlabki paytlarda, balki tadbirkor bir umr ukish, izlanishda bulishi kerak.

Tadbirkor nimalarni bilishi va kilishi kerak? U eng avvalo, tadbirkorlik faoliyatini kaday amalga oshirishni, kaday sharoitda amaliy xarakat kilishni, tadbirkor oldida uchraydigan tusiklarni xal kilish yullarini va kaday yutuklarga

erishishni bilishi kerak. Tadbirkor - ishlab chikarishni tashkil etishni xamda maxsulotni sotishni bilishi kerak. U bozor munosabatlari sharoitida yuzaga keladigan konkret sharoitlarni baxolashni va tugri yul tanlashni bilishi kerak. Xech kim xech kachon tadbirkorga nima kilishni urgatmaydi va ogir paytlarda yordamga kelmaydi. Xar bir tadbirkor fakat uz kuchiga, bilimiga va zakovatiga ishonishi va suyanishi lozim.

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

O'zbekistonda kichik va urta biznes sektorining ragbatlantirilishi mamlakat ijtimoiy-iktisodiy tarakkiyotining xal kiluvchi strategik omillaridan biri xisoblanadi. Xukumatimiz tomonidan chikarilgan bir kator karorlar natijasida boshlangan kichik va urta korxonalar tashkil etish va uni ragbatalantirish jarayoni keyingi yillarda iktisodiyotimizda muxim uzgarishlarga olib keldi. O'zbekistonda kichik va urta biznes, xususiy tadbirkorlik, mikrofirmalar, kichik va urta korxonalardan tashkil topgan. Dissertatsiya mavzusidan kelib chikkan xolda va tadvikot kilish uchun kichik va urta biznes sub`ektlarining ta`rifini keltirib utsak.

Xususiy tadbirkorlik - kichik biznesning eng kup sonli kismidir. Respublika konunchiligiga muvofik, yuridik shaxs makomidan xoli va ishchilarni yollash xukukisiz mustakil mexnat faoliyati bilan shugullanayotgan jismoniy shaxslar, shuningdek, xamkorlikda tadbirkorlik faoliyatini olib borayotgan oilaviy tadbirkorlik, dexkon xujaliklari va oddiy shirkat ishtirokchilari xususiy tadbirkor deb yuritiladi.

Mikrofirmalar, kichik va urta korxonalar (KUB korxonalarini), xususiy tadbirkorlikdan farkli ularok, yuridik shaxs sifatida faoliyat kursatadi. O'zbekistonda kabul kilingan kichik va urta biznes korxonalarini toifalarga ajratish, ularda ishlovchi xodimlarning urtacha soni va asosiy faoliyat soxasiga karab belgilanadi. Xususan, urta sanoat korxonalarida xodimlarning maksimal soni - 100 kishini, kichik korxonalarda 40 kishini, mikrofirmalarda esa - 10 kishini tashkil kiladi.

Rivojlanayotgan mamlakatlarda bugungi kunda sayyoramizdagi barcha axolining taxminan 85 foizi istikomat kiladi, bu mamlakatlarning kupchiligida mexnatga layokatli axolining 70-90 foizigacha kichik va urta biznesda mashgul.

Kichik va urta biznes - axolining talay kismi 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 kismi. 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 kismi uchungina emas, balki ularning oila a`zolari uchun xam asosiy daromad manbai bulmish kichik va urta biznes milliy farovonlikning usishi uchun muxim omil bulishi mumkin.

Kichik va urta biznes axoli orasida ish yuritish va tadbirkorlik kunikmalarini rivojlantirish, uning bozor munosatlariga moslashganlik darajasini oshirishda potentsial samarali vositadir. Fukarolarga nafakat uz ishchi kuchi, balki uz mulki, jumladan, ishlab chikarishga muljallangan mulk egasi bulishga imkon yaratib, u urta sinf - jamiyatning progressiv tarakkiyotini ta`minlashga kodir, demokratiya va ijtimoiy barkarorlikda manfaatdor ijtimoiy katlamning shakllanishi uchun asos yaratadi.

Kichik va urta korxonalar butun iktisodiyotning samaradorligini sezilarli darajada oshiradi. Ular iste`mol talabining uzgarishlariga xammadan tez moslashadi, iktisodiy vaziyatning tebranishlariga muvofik tarzda uz faoliyati ixtisosini tez va nisbatan asoratsiz uzgartira oladi. Ular uz faoliyatini tashkil kilish uchun kamrok resurs talab kiladi va bankrot bulgan xolda jamiyat uchun fojiaviy iktisodiy okibatlariga olib kelmaydi, ular iktisodiyotning xududiy tuzilmasini yaxshilaydi. Kichik biznes bilan shugullanuvchi shaxs - bandlik va daromadga, uz kelajagini yaxshirok boshkarish imkoniyatiga, uz ishini topish, uz kobiliyatlari va iste`dodini namoyon kilish imkoniyatiga ega buladi.

Kichik va urta biznesni iktisodiyotdagi xissasini kuyidagilardan bilish mumkin:

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

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

iktisodiyotda band axoli sonidagi xissasi;

eksport maxsuloti xajmidagi xissasi.

Respublikamizda kichik va urta biznes sub`ektlarini kullab-kuvvatlash buyicha olib borilayotgan samarali ishlar natijasida 2003 yil 1 yanvar xolatiga ruyxatdan utgan kichik va urta 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 iktisodiyotda jami band bulganlarning 54,5 foizini tashkil etdi.

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

Kichik va urta biznes, jumladan, xususiy tadbirkorlik maxsuloti tegishli ravishda: sanoatda - 102%, kurilishda – 6,1%, kishlok 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 urta 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 urta biznesning tashki iktisodiy faoliyati xam asta-sekin oshib bormokda

Xukumat tadbirkorlik sub`ektlarining tashki iktisodiy faoliyatini kengaytirish uchun sharoit yaratmokda. Ular texnologik asbob-uskunalarni olib kirishda import bojlarini tulashdan ozod kilingan. Respublikaga yangi

texnologiyalarni olib kirish kichik va urta biznes korxonalariga jaxon bozorida rakobatdosh maxsulotni ishlab chikarish va eksportga sotish imkonini beradi.

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

1.1.-Jadval

Kichik va urta biznesning xar xil davlatlardagi xolati va kursatkichlari.

Davlatlar	KUB soni (ming)	1000 axoli uchun KUB soni	KUBda band bulgan axoli (mln.)	Jami band bulgan axoli sonida KUBning ulushi (%)	KUBning 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	55-62
EI davlatlari	15770	45	68	72	63-67
AKSH	19330	74,2	70,2	54	50-52
YAponiya	6450	49,6	39,5	78	52-55
Rossiya	844	5,65	8,3	13	10-11
O'zbekiston	239,5	5,6	5,0	54,5	34,6

Kichik va urta biznes sub`ektlarining mamalakat YAIMidagi xissasi yildan-yilga oshib borishi kuzatilmokda, ularning xissasini yanada oshirish uchun kuyidagilarni amalga oshirish zarur deb uylaymiz:

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

ularni kredit manbalari va sarmoyalaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish;

kichik va urta biznes uchun kadrlarni tayyorlash, kayta tayyorlash va malakasini oshirish tizimni rivojlantirish.

Kichik biznesni mikroreditlashning xorijiy tajribasi.

Mikromoliyalashtirish – bu axolining kam ta`minlangan kismiga 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 (uzok 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 uz 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 maksadli yunalishi kengayib, xozirgi kunda kup mamlakatlarda kuyidagi instrument sifatida foydalanilmokda:

Kam ta`minlangan oilalarni kullash.

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

Kichik biznesni kullab-kuvvatlash.

YUkoridagi ushbu maksadlar mamlakatlarning sotsial iktisodiy 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 maksadi 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 maksadlarni kuzlaydi:

iktisodiy 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 kiladigan 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 %) kishlok 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%) kishlok joylarda istikomati kilishadi;

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 kabul kilish, pul utkazish va kredit kartalari buyicha xizmatlar kursatish;

rasmiy 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 boshka institutlar urtasida eng kup kredit portfeliga ega.

Nodavlat tashkilotlariga talab judda katta, ular:

- 2 mln.ga yakin mijozlarga xizmat kursatmokka;

mikromoliyalashtirish institutlarining katta kismi yaxshi moliyalashgan;

karzga bulgan talabni kondirishdan yirok;

cheklangan xizmatlar kursatadi;

asosan kam ta`minlangan axoliga xizmat kursatadi

Jaxon tajribasida mikrokreditlashda kullaniladigan metodologiya. YAkka tartibda kreditlash metodolgiyasi odatda tijorat banklari tomonidan kullaniladigan usulni uzgartirilgan kurinishidir. Olinadigan karzlar mol-mulk bilan kafolatlanadi; mijozlarning kredit tarixi va ularga berilgan tavsiyalar tekshiriladi; karz berishda ta`minlanayotgan biznesning yashashga kodirligini sinchiklab urgangandan sung kredit beriladi; MMI (mikromoliyaviy institut) mijozlar bilan alokada bulishga va munosabatlarni rivojlantirishga xarakat kiladi. 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 yuz beradi. Gurux mijozlarni uzi tekshiradi va uning tarkibiga kim kirishi mumkinligini uzi xal etadi; gurux a`zolari bir-birining biznesini va kreditni kaytarish imkoniyatlarini baxolashadi; kreditlash asta-sekin kupayuvchi, uncha katta bulmagan mikdorda karz berish yuli bilan amalga oshiriladi; olingan karzni kaytarish guruxning boshka a`zolari tomonidan kafolatlanadi; karzni utash muddati buzilganda yoki tulanmasa, gurux to karzini tamoman uzmagunicha navbatdagi kreditni olish imkoniyatidan marxum etiladi. Ba`zi kishlok joylarda ishlovchi MMIlarda guruxlarga karzning xamma kismini berish modeli kullaniladi va gurux karzni a`zolariga kay tartibda berishni uzi xal etadi.

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

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

1.2.-Jadval

Kreditlash uslublari.

	Karz mikdori	Karz muddati	Karzdand maksad	Ta`minot	Foiz stavkasi
Yakka tartibda kreditlash	biznes ehtiyojlariga karab maxsus uzgartirilishi mumkin	biznes ehtiyojlariga karab maxsus uzgartirilishi mumkin	karz mikdori va muddatlari uzgarishi mumkin bulganligidan aylanma sarmoyaga yoki asosiy vositalarga, inrfratuzilmaga ishlatilishi mumkin	garov va kafillar yoki birga karz oluvchilarni takdim etish talab kilinadi	karzdan kuzlangan maksadga karab farklanadi va odatda, tijorat stavkalaridan birmuncha yukori buladi
Lotin Amerikasidagi umumiy javobgar guruxlar	kichikrok mikdor bilan cheklanadi, chunki mijozlar bir-birlarining karzlarini kafolatlashlari kerak; karz tulash tarixi yaxshi bulgan takdira karz mikdori kupincha vakt utishi bilan kupaytirib	kiska muddatli (odatda 6 oydan oshmaydi); barcha a`zolarining karz muddatlari bir xil; vakt utishi bilan karzlarning muddatlari ularning mikdori kupayib borishi bilan birga ortadi	birinchi navbatda aylanma sarmoyaga ishlatilishi mumkin, chunki karzlar summasi katta emas va ular kiska muddatli	xamkasblarning tayzikidan 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	kichikrok mikdor bilan cheklanadi, chunki mijozlar bir-birlarining karzlarini kafolatlashlari kerak	kiska muddatli (odatda 12 oy); barcha a`zolarining karz muddatlari bir xil	aylanma sarmoyaga yoki asosiy vositalarga ishlatilishi mumkin, chunki karzlar uzok muddatli	garov o`rniga xamkasblarning tazyikidan foydalaniladi	tijorat stavkasi yoki kamrok
	Karz mikdori	Karz muddati	Karzdin maksad	Ta`minot	Foiz stavkasi
Kishlok xujaligini kreditlash	tashki manbalardan beriladigan karzlar mikdori xar bir mijoz jamgarmalarining summasiga asoslanadi; ichki mablaglardan	tashki manbalardan karzlar kiska va urta kredit tsikllariga (odatda, 9 oydan 12 oygacha) beriladi. Bu muddatlar kishlok xujalik tsikllarigamoslashtirish maksadida uzgartirilishi	tashki manbalardan beriladigan karzlardan aylanma sarmoyaga, uncha katta bulmagan asosiy	garov o`rniga xamkasblarning tazyikidan foydalaniladi; kishlok banki ichki manbalardan berilayotgan	tijorat stavkalari tashki manbalardan beriladigan karzlardan undiriladi; ichki karzlar juda yukori foizlar evaziga beriladi

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

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

Samarali tekshirish va monitoring. Kredit guruxi uz 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 kilish. Bu gurux kredit berish jarayoni (kredit guruxini shakllantirish, urganish va monitoring)da ma`muriy ishlarning bir kismini uz zimmasiga oladi.

Gurux a`zolarining uzaro 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 katorda guruxli kreditlash uslubining uziga xos ba`zi kamchiliklari xam bor. Dasto`rning 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 maksadida 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 yuzaga kelib turadi.

guruxli kreditlash xamfikir guruxlar orkali kreditlash va ijtimoiy tashkilotlar orkali mikrocreditlash kabi bulinmalarga ajratiladi. Ular asosan mikromoliyaviy institutlar bilan urtalarida bulgan uzaro munosabatlari bilan farklanadi. Birinchi xolatda fikrdosh guruxlar olingan kreditni uz vaktida kaytarishni ta`minlash uchun vosita vazifasini utaydi, mikrocreditlash uslubi karz oluvchilar bilan MMI urtasida

uzok muddatli munosabatlarni urnatishga asoslangan. Mikro kreditlash ijtimoiy tashkilotlar (kredit uyushmalari, assotsiatsiyalar, karz oluvchilarning ixtiyoriy birlashmalari) orkali amalga oshirilganda, karz olgan shaxs ayni bir paytning uzida mazkur tashkilotni tuzuvchilar sirasida buladi deb muljal kilinadi (bu esa mablagni kaytarilishini ta`minlovchi kushimcha omildir).

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

Jamiyat iktisodiy xayotida ya`ni takror ishlab chikarish 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 iktisodiy sub`ektlar singari, kichik biznes sub`ektlari iktisodiy 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; uz-uzini 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 kismida tijorat banklari tomonidan kichik biznesni moliyalash masalasini taxlil kilishga xarakat kilamiz.

Taxlillar shuni kursatmokdaki, aksariyat tashkil etilayotgan kichik biznes sub`ektlarida dastlabki sarmoya sifatida uz mablaglari (ustav fondi pul mablaglari kismi) 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 tarakkiyotini belgilovchi sektor - kichik va urta biznesni etarlicha

moliyaviy resurslar va xizmatlar bilan ta`minlashdir. Kichik va urta biznes axoli zich joylashgan xududlarda ishsizlik muammosini xal kiladi. SHu sababli, bank tizimida kreditlash mexanizmini takomillashtirish buyicha chora-tadbirlar amalga oshirib kelinmokda.

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

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

uz 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 kismini kishlok xujalik maxsulotlarini kayta ishlaydigan korxonalariga yunaltirilmokda. Kichik va urta biznes korxonalari bankdan olgan kreditidan foydalanib, faol rivojlanmokda, maxsulot ishlab chikarish 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 kilish jarayonida shular ma`lum buldiki, banklar tomonidan iktisodiyotning real sektoriga yunaltirilgan kredit kuyilmalari xajmi yildan-yilga oshib bormokda. Ushbu kreditlar asosan ustuvor loyixalarni moliyalashtirishga, xamda kichik va urta biznesni kullab-kuvvatlashga yunaltirilmokda.

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

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

Respublikamizdagi barcha tijorat banklari tomonidan kichik va urta 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 tarakkiyot agentligi (USAID) liniyasi buyicha ACDI/VOCA, FINCA
2.	Osiyo tarakkiyot banki
3.	BMTning tarakkiyot 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 tarakkiyot va xamkorlik tashkiloti (NOVIB)
6.	AKSHning xukumatga karashli bulmagan «Birgalikdagi tarakkiyot» 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 urta biznes sub`ektlarini kullab-kuvvatlash buyicha xukumatimiz tomonidan juda kup konun, karor va me`yoriy-xujjatlar kabul kilingan. Bularga asosan, kichik biznes sub`ektlari imtiyozlarga ega bulgan, lekin shunga karamay bugungi kunda kichik biznes sub`ektlari faoliyatida bir kator muammolar yuzaga kelmokda. Taxlil kilish 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 uzlashtirilgan eksport maxsulotlarini sotishda kumaklashish uchun professional marketing tuzilmalarining etishmasligi; kichik korxonalar tomonidan ishlab chikarilgan maxsulotni eksport kilish 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 urta biznes sub`ektlariga kulaylik yaratish maksadida ularga xisobrakam ochish, kredit berish tartiblari ancha soddalashtirilgan bulishiga karamasdan, ayrim tijorat banklarida kichik va urta 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 tuzishda 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 kilishni kengaytirish imkoniyati kup jixatdan kichik va urta biznesni rivojlantirishga boglik. O'zbekistonda kichik va urta biznesni rivojlantirish:

- yirik ishlab chikarishni tashkil etish, iktisodiy jixatdan samarasiz bulgan mintakalar va iktisodiyot sektorlaridagi axolini;

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

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

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

- kishlok joylarida istikomat kilayotgan va shaxarga kuchishga moyil bulmagan mexnatga kobilyatli fukarolarning ancha kismini ish bilan band kilish uchun sharoitlar yaratish imkonini beradi.

O'zbekistonda butun mexnatga kobilyatli axolining 70 foizidan kuprogi kishlok 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 kilish bilan bir katorada **byudjetni ishsizlik nafakasi uchun sarflanadigan xarajatlardan** biroz engillashtirishga, bozorni xalk iste'moli mollari bilan tuldirishga, ish bilan band bulmagan axolining bir kismi daromad manbaiga ega bulishiga kumaklashadi.

Kichik korxonalarining eng jiddiy ustunliklaridan biri iktisodiyotning 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 kismidan ziyodi savdo va umumiy ovkatlanish soxasiga tugri keladi. Kishlokda savdo soxasida faoliyat kursatayotgan korxonalarining aksariyati xamda shaxarlardagi chakana savdo korxonalarining anchagina kismi kichik va urta korxonalar toifasiga kiradi. Bunda kichik korxonalar katta aylanma mablaglarisiz xam uz faoliyatini oson yulga kuya oladilar. SHuning uchun xam mamlakatda birinchi navbatda «kichik» deb atalgan xususiylatirish utkazildi va savdo va xizmat kursatish soxasi korxonalarining asosiy kismi tadbirkorlar kuliga berildi.

Taxlil kilish jarayonida shular ma`lum buldiki, banklardan mablag oluvchi tadbirkorlarning ayrimlari biznes-rejalarni puxta tuzmaganliklari, xorij bozorlarida muayyan tovarlar kon`yukturasi va faoliyatining xususi 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 urta biznesni rivojlantirish buyicha juda kup samarali ishlar olib borilmokda. Masalan, Tadbirkorlar xukukini ximoya kilish boshkarmasi, tekshirishlarni ruyxatga olish kitobi, ishonch telefonlari tashkil kilindi. Lekin shu bilan birgalikda iktisodiyoti utish jarayonini boshdan kechirayotgan O`zbekistonda xam kichik va urta biznes sub`ektlari bir kator muammolarga duch kelmokda. Bu muammolarni aniklash maksadida XMK O`zbekiston Respublikasi xukumati kumagida mustakil surov utkazgan. Surov 2002 yil mart oyida SECO va Urta Osiyodagi XMK xamkorligida xususi sektorni rivojlantirishga kumaklashish maksadida utkazilgan va kuyidagi kamchiliklar aniklangan:

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

vazirligi xuzurida 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 karorlar kabul qilganligiga karamasdan, kichik va urta biznes sub`ektlari bu muammoga duch kelmokdalar.

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

Kichik biznesni rivojlantirishda uning strategik yunalishlarini tashki iktisodiy 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 iktisodiyotiga utishda, balki mamlakat eksport saloxiyatini oshirishda xam katta urin tutadi. Tanikli olim Edvin J.Dolan uzining «Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика» 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 maksadida banklar bilan xamkorlik kiladi».

Xozirgi paytda kichik tadbirkorlik uchun kreditlar eksportbop maxsulotlar ishlab chikarish 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 iktisodiy faoliyatni rivojlantirishni davlat yuli bilan kullab-kuvvatlash tizimini kuchaytirish zarur. Kichik va mikrofirmalarning eksport imkoniyatlari

bozordagi rakobatni kuchaytirgan, ishbilarmonlarni eksportbop maxsulotlar ishlab chikarishga kiziktirgan xolda chetdan moliyaviy resurslarni uzlashtirish 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 uzgarishlar, 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 urta biznesga import o'rnini bosuvchi eksportbop maxsulot ishlab chikarishga asosiy manba bulib xizmat kiladi. 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 kilish zarur. O'zbekistondagi aksariyat mayda korxonalar va xujaliklar sifat jixatidan jaxon standartiga mos keladigan yangi zamonaviy texnologiyalarni uzlashtirish va maxsulot ishlab chikarishning yanada takomillashtirishlari lozim.

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

tadbirkorlik faoliyatini milliy iktisodiyotning 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;

kishlok joylarda tadbirkorlikning bozor infratuzilmasi tashkil etilgan tarmogini kengaytirish;

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

chet el investitsiyalarini iktisodiyotning kichik biznes shu`basi uzlashtirishi mumkin bulgan eng ustuvor tarmoklariga jalb etish;

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

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

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

- meva-sabzavot va boshka kishlok xujaligi maxsulotlarini jiddiy kayta ishlash, konservalangan meva-sabzavot maxsulotlarini, sut va gusht maxsulotlarini ishlab chikaruvchi liniyalarni bevosita kishlok 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 kontsentratlari, muzkaymok, mineral suvlar ishlab chikarish;

- milliy badiiy buyumlar, an`anaviy uy-ruzgor 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 kator xollarda katta biznes fakat yirik

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

Respublikamizda 2003 yil boshida Iktisodiy tadbirkotlar markazida bulib utgan seminarda xam kichik va urta biznesga tegishli kuyidagi masalalar ta`kidlanib, ularni bartaraf kilish 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 soddallashtirish;

Tadbirkorlik sub`ektlarini ruyxatdan utkazish muddatini kattik chegaralash;

Joylarda tadbirkorlarni kullab-kuvvatlash buyicha etarli ishlar olib

borilmayotganligi sababli, tadbirkorlarni xukuklarini ximoya kilishni takomillashtirish, xamda kerakli axborotlar olish uchun sharoit yaratish;

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

O`zbekistonda mikromoliyalashtirish va axolini kam ta`minlanganlik muammolarini xal kilishda 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 mikrocredit ajratishni rivojlantirish va uni takomillashtirish jarayoniga kuyidagilarni xisobga olish kerak deb xisoblaymiz:

umumiy xarakterdagi takliflar:

- respublikamizda axolining asosiy kismi kishlok xujaligi ishlari bilan band bulganligini xisobga olib, joylarda tadbirkorlik faoliyatini boshlash yuzasidan kuprok kabul 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 kishlok xujalik maxsulotlari ishlab chikarish saloxiyati 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 kilish;

- kredit ittifoklari faoliyatini takomillashtirish;

mikromoliyalashtirish institutlari va sugurta 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 kabul kilish. Kozogiston va Kirgiziston Respublikalarida shunday konunlar kabul kilingan bulib, ushbu konun mikromoliyalashtirish sub`etlarini, ob`ektlarini, yuridik statusini, faoliyatini belgilab beradi.

Xalkaro donorlik tashkilotlarini Respublikaga kuprok jalb kilish. Bugungi kunda Respublikamizning 13 ta regionining fakat 5 tasida 6 ta xalkaro donorlik tashkilotlari mikromoliyalashtirish inistitutlari 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 maksadga muvofik buladi. Notijorat tashkilotlar axolini kam summaga

bulgan talablarini kondirish bilan birga yukori foiz stavkalarida mikromoliyaviy xizmatlar kursatishmokka. Bu uz navbatida ularni operatsion xarajatlarini koplashda muxim rol` uynamokka.

2.2. Kichik biznesning moliyaviy faoliyati.

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

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

Koidada kursatilgan xarajatlar klassifikatsiyasi avvalambor xarajatlarni tugri va tulik ifodalashga (xisobga olishga) yunaltirilgandir, shuningdek korxonalarining moliyaviy xisobotlarini tayyorlash maksadida 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) urtasidagi farkdan iborat, ya`ni:

$$YAF = ST - MT$$

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

bu, ma`lum davr ichida maxsulotlar sotishdan tushgan yalpi foyda (YAF) va xarajatlar (Xaraj.) urtasidagi 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 (kuzda tutilmagan) foyda va kamoaddlar (TFK) salbdosidan iborat, ya`ni:

$$SF = UXF +/- TFK$$

d) yillik sof foyda (YSF);

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

$$YSF = SF - FS - BS$$

Korxonalarining xujalik faoliyati yuritish davomida kelib chikadigan xarajatlar uz xususiyatlariga kura kuyidagi klassifikatsiyaga bulinadi:

1. Maxsulotlarning ishlab chikarish 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 uz 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 soxalaridgi daromadlar;*
- *tasodifiy daromadlar.*

1. Realizatsiyadan tushgan sof tushumlar - maxsulotlar (ishlar, xizmatlar) ni sotishdan tushgan tushumlardan, kushimcha 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 kismi kabi xisoblanadi.

Korxonalarini eksport faoliyati bilan boglik operatsiyalardan tushgan foyda va daromadlarni 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 buzganlik uchun turli xildagi sanktsiyalar, 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 chikarish jarayonlari bilan boglik bulmagan boshka daromadlar, ya`ni renta daromatlari, 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 karzlarini kuchirib yozishdan tushgan daromadlar.

3. Moliyaviy faoliyat soxalaridagi daromadlar buyicha bulimlar kuyidagilarni uz 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;

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

4. Tasodifiy foyda yoki daromadlar xujalik faoliyatini yurgizish davomida kuzda 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 stat`yasidagi daromadlar kiritilmaydi.

Xujalik faoliyatini yuritish davomida uz mablaglari darajasini aniklash, doimo nazorat kilish muxim urin tutadi. CHunki mulkiy javobgarlik, tuzilgan kontraktlar va shartnomalar asosida kelib chikadigan uzaro 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 Karoriga muvofik, xujalik yurituvchi sub`ektlar mulkiy javobgarlik buyicha murojaat kilish mumkin bulgan uz mablaglarini mavjudligini (sonini) tasdiklovchi summalarga import kontraktlari tuzish xukukiga ega ekanliklarini ta`kidlab utishadi.

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

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

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

bunda: Umab - uz mablaglari;

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

M - uzok 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 karz olingan va jalb kilingan (kreditorlik karzlari, zayomlar, kreditlar va x.k.) mablaglar;

Maj.sun. - kontraktni imzolash sanasi va oxirgi xisobot davri uchun balansni tuzish sanasi urtasidagi davr uchun sundirilgan majburiyatlar;

Dd. tug. - da'vo kilish muddati tugagan debitorlik karzlari (O'zbekiston Respublikasi Fukarolik kodeksining 89, 97-moddalariga muvofik, da'vo kilish 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 kilishdan 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 stat'byalarini kayta baxolash, joriy baxolarga mos ravishda kayta baxolanadigan stat'byalarni 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 chikarish 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 tuzadilar:

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 tavsiya 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 uzaytirilganligi 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 karzga 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 uzini ssuda kapitali xarakati shaklida namaen etadi. Pul eki tovar shaklidagi ssuda kaytarilishi va tulovli sharti bilan kreditor va zaemchi orasidagi iktisodiy 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), urta muddatli (bir yildan uch yilgacha) va uzok 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) talaffuz etadi yoki oddiy veksel` rasmiylashtiradi. Ikkinchi xolatda sotuvchi xaridorning karz majburiyatlarini olmaydi va karz buyicha xisob ochadi, karzni uzish 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 chikarish jarayonning uzluksizligiga yordamlashadi, kapitalni aylanishini tezlashishini va foydani kupayishini ta`minlaydi. Ushbu shakldagi kredit odatda kiska muddatli buladi.

Bank krediti ishbilarmon va korxonalariga pul ssudasi kurinishida beriladi.

Bank ssudasi - bu korxonalar tashkilotlari, aloxida fuqarolarning vaqtinchalik 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 tuziladi, u uz 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 tarakkiyoti uchun *Davlat krediti* davlat byudjetidan eng muximi zamonaviy ishbilarmonlik loyixalarini amalga oshirish buyicha tasdiklangan dasturlar asosida beriladi.

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

Xalkaro kredit - bu xalkaro iktisodiy munosabatlar soxasi bulib u turli davlatlar kreditorlar va karz oluvchilari orasida ssuda berish, ishlatish va uni uzish buyicha foiz tulash bilan amalga oshiriladi. Bu turdagi kredit kichik biznesni tarakkiyot topshirish uchun davlatlararo banklar va firmalar tomonidan xalkaro yordam shaklida beriladi. Xalkaro kredit ulchami va uni berish sharti kredit beruvchi va oluvchilar urtasidagi kredit shartnomasida uz 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, karz oluvchilari buyicha kreditlar *shaxsiy, davlat va moliyaviy* bulishi mumkin. Kreditni asosiy shartli xisob-kitob turi bulib (tulash muddati uzaytirilgan xisob) firma krediti, veksel` (xisobli) va faktorining xisoblanadi.

Firma krediti - bu kredit berish shaklida mol beruvchi va sotuvchi tulash muddati uzaytirilgan kreditni xaridorga beradi. Bu kabi kredit shakllining 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 vekselda kursatilgan pul miqdorini, tijorat tulovlarini, xisob tulovini va boshqa xarajatlarni ayirgandan keyingisini oladi.

Factoring - bu aylanuvchi vositalarni kredit bilan ta`minlashda urtada turuvchining faoliyati turidir, urtada turuvchi kompaniya (bank) ma`lum tulov evaziga ishbiarmonlar tarkibidan xaridorlardan uning xisobiga olinadigan pul mablagini olish xukukiga ega buladi (debitorlik karzini inkassaga kushish xukuki). SHu bilan birga urtada turuvchi mijozni aylanuvchi vositasini kredit bilan ta`minlaydi va uning kredit va valyuta tavakkalchiligini uz zimmasiga oladi, urtada turuvchi tovar sotuvchining uzaro 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 uzaytirilgan shakldagi kreditidir. Sotuvchi xaridorga tovarni uning manzilgoxiga tovar taksimlash xujjatlari bilan karz miqdorini xaridor shartnomada kurilgan muddatlarda uz karzini ochik xisob buyicha uzib 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 karz tulash xukuki beriladi. Bu kabi operatsiya natijasida manfiy balans bunyod buladi, ya`ni debitorlik salbdosi - (mijozini bankga karzi). Bank va mijoz uzaro shartnoma tuzib 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 yuzasidan kelib chiqadigan munosabatlar tushiniladi.

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

Kredit berilish muddatiga kura uch turga bo`linadi:

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

Xalkaro kreditlar berilish muddatiga kura, bir muncha fark kiladi. Bunda bir yildan besh yilgacha berilgan kreditlar urta muddatli, besh yil va undan ortik muddatga berilgan kreditlar uzoq muddatli kreditlar deb xisoblanadi..

Kredit va moliya tushinchalari urtasida 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, uzga 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`lariyuzasidan bo`lgan munosabatlarni jamlash va ishlatish usulining xar xil bo`lishidan kelib chiqadi. Moliyada uz mulki bo`lgan pul resurslarini xoxlagan vaqtda, xech bir xarajatsiz ishlatish mumkin. Kredit esa, uzgalar pul mablag`ini xak tulagan xolda vaqtincha ishlatib turish va muddati kelganda qaytarib berishni anglatadi. Kredit tovar pul munosabatlariga xos bo`lgan va pul xarakinibildiruvchi kategoriyadir.

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

Kredit ob`ekti – bu xar kandy 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 yuz 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 yuz 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 yuz bermaydi.

- Turli tuman, xayr ekson va sug'urta pullarining xosil bo'lishi va ishlatilishi xam turli vaqtda yuz 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.

Birinchiidan , pul tenglashtirilgan tulov vositalari(masalan, veksel, chek, sertifikat va xakolarni) yuzaga chiqarib, ularni xo'jalikoborotiga jalb kiladi .

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

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

Turtinchiidan 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 avtomabil 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 urtasida 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 kushimchasi beradi. Nasiyaga olish orkali berilgan qarz yigindisi tovarning uz narxi va mikdoriga bogliik bo'ladi. Masalan , ming metr materiyal nasiyaga xar bir metri 2 dorllordan beriladi. Bunda materiyal egasining xaridorga bergan qarzi 2 ming dollorni tashkil etadi.

Tijorat kreditida foiz nasiyaga sotilgan duxobi narxiga ustaman shaklini oladi, shu sababli, duxobi nasiyaga uz 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 uz navbatida, uni aktseptlaydi, ya`ni trattada ko'rsatilgan summani uz 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, suvenirlar 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 uz kulida jamlaydilar va uz 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 uzga 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 kreditgoyat imtiyozlibo`ladi , uning foizi boshqacha arz foizidan kam bo`ladi, xatto

foizsiz xam bo'lishi mumkin. Iste'molchi krediti axolining iste'mol ehtiyojlarini kondirishga muljallangan. U tovar va pul shaklida bo'lishi mumkin. Xususan yakka tartibda uy joy kurish maksadlariga beriladigan uzoq 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 kreditningma`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 urtasida 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 egalaring 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 ishlatilgangu kadar kredit berish maksadlariga ishlatilishi mumkin. YOki korxonalar foydasi xisobidan tashkil etiladigan fondlarni o'laylik. Ular xam kredit resursi sifatida ishlatiladi. Demak, kredit kategoriyasi taksimlash natijasida yuzaga 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 kiladi. 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 tulaydi . Foiz stavkasi oldtdan belgilanadi. Kreditning foiz stavkasi quyidagi formula yordamida aniqlanadi:

$$\frac{KF}{KM} \cdot 100.$$

Bu erda, KFS-kreditning foiz stavkasi , %

KF – qarz foizi, sum

KM – qarz miqdori, sum

Kreditlar foiz stavkasi turli omillar ta`sirida o`zgarib turadi. Bu omillarning asosiylari quyidagilardir:

1. Pul bozoridagi talab va taklifning nisbati, ya`ni bozorda kandy miqdorda qarz puliga talab bor va unga nisbatan kandy miqdorda qarzga beriladigan pul chiqarilgan. Talab oshsa, foiz ortadi, taklif tushsa, u kamayadi .
2. qarzga olinadigan pulni ishlatishdan kutiladigan naf darajasi Aniqrogi shu pulning iste`mol qiymati. qarz puli tadbirkor uchun ko`p foida keltirsa yoki iste`molchi extiyojini tularok kondirsa, foiz yuqori bo`ladi, aks xolda u pasayib ketadi. Bunda pulnixozir ishlatishdan tegadigan naf takkoslanadi.
3. qarzni tulash muddati va sharti. Agar qarz uzoq muddatga berilib, uni asta syokin, kichiq kichiq qismlarga bo`lib bemalol qaytarish mumkin bo`lsa, qarzdor yuqori foizga rozi bo`ladi. Agar qarz qisqa vaqtga berilsa va uni bir yula tulash shart bo`lsa, qarzdor qarz foizini makul kuradi. Gap shundaki, qarz kanchalik uzoq muddatga berilsa, shunchalik uni ishlatib daromad kurish mumkin va shu xisobdan foiz tulash engil bo`ladi.
4. qarzni kandy pul bilan berilishi. Agar qarz erkin konvertirilgan valyutada berilsa, foiz yuqori belgilanadi, agar u oddiy valyutada berilsa, foiz nisbatan past urnatiladi. Konvertirlangan pul obru- e`tiborli bo`lganidan uni ishlatish oson, undan tezda daromad kurish mumkin.
5. Inflyatsiya darajasi. Inflyatsiya yuz bersa, qarzga berilgan pul egasiga kaytib kelguncha uz kadrini qisman yukotadi. Bunda pul egasi yutkazadi. SHu sababli foiz inflyatsiyani xisobga urnatiladi. Foiz inflyatsiya o`zishiga nisbatan to`g`ri mutanosiblikda o`zgaradi.

6. Pulni qarz berishdan kura boshqayusinda ishlatishdan tushadigan daromad. Bunda pul egasining afzal kurish printsipi amal kiladi. 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 nufuzli firmalar uchun foiz tayinlanadi. YUkori va past foiz urtasidagi 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 moxiyati va tuzilishi

Biznesning asosini, shuningdek uning kichik ko'rinishlarini moliyaviy sarmoyalar va moliyaviy zaxiralar tashkil kiladi. Xo'jalik yurituvchi sub`ektning moliyaviy zaxiralarini uning ixtiyorida bo'lgan pul vositalari tashkil kiladi. 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 mikdorda nakl pulning bo'lmasligi banklarni karz 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 kismidir.

Sarmoyaning umumiy ifodasi:

$$\begin{array}{ccc} D & T & Di \\ P & T & P^1 \end{array} \quad \begin{array}{cc} \rightarrow & \rightarrow \\ \rightarrow & \rightarrow \end{array}$$

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

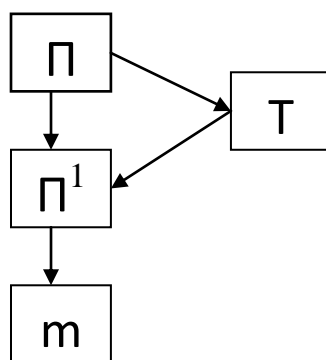
T - maxsulot (tadbirkorlik faoliyati uchun sotib olingan uskuna, ishchi kuchi va xo'jalik yuritishni boshka kislmlari).

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 karzga 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 tuzilishiga shuningdek asosiy fondlar, aylanma fondlar, muomila fondlariga ko'yilgan pul mablaglari kiradi. Asosiy fondlar - mehnat kurollari yirindisining kimmatli ko'rinishi. U moliyaviy ko'rinishini o'zgartmasdan ishlab chikarish va xo'jalik korxonada chegarasida faoliyat ko'rsatadi xamda o'z qiymatini kaytadan yaratilgan maxsulot qiymatiga o'tkazadi.

Aylanma fondlar - korxonada ishlab chikarish fondining bir kismini tashkil kiladi. U bir ishlab chikarish davrida (tsiklida) ishlatiladi va o'z qiymatini 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 korxonada aktiviga ko'shilgan va odatda uning foydalanish muddati davrida amortizatsiya to'lovlarini talab kiladi. Ularga kuyidagilar 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 uzok davr foydalanish. Ularning bir kismi 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 miqdorda bo`lsa xam tashki manbalarga muxtoj bo`ladilar.

Pul resurslarining 4 ta toifasi mavjud:

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

2.Uzoq 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 kismini investorga berasiz. Boshkacha kilib aytganda, siz o`z korxonangizning bir kismini 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;
- sugurta kompaniyalari;
- nafaka fondlar;
- xususiy investorlar;
- moliyaviy maslaxatchilar.

Kimga va kaerga murojaat kilish kerak?

Keng tarkalgan moliyaviy manbalar:

Banklar - banklardan ssuda olish nixoyatda sodda. Sizga pul savdo operatsiyasi o'tkazish uchun bemalol, ammo yangi korxonona bunyod etish uchun bemalol emas. Demak, sizga bankni ishontirish kerak, siz xammasini yaxshi o'ylagansiz va o'z ishingizni tashkil kilishga astoydil xarakatga tushasiz. Bu ishda sizga ishlab chikarilgan biznes rejangiz ko'l keladi.

Kuyidagi masalalara aloxida e'tibor kilishingiz kerak.

- Olingan vositalar kandaishlatiladi?
- Karz kandaishlib to'lab beriladi?
- Kredit olish uchun kandaish ta'minot taklif etilishi kerak.

- O'zingiz tanlagan faoliyat uchun zarur tajriba va tayyorgarlikka egamisiz?
- Boshkaruv xodimlarining va etakchi mutaxassislar ishi kanday?
- Ushbu biznes soxasining uzok muddatli kelajak tarakkiyoti kanday?

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 quyidagilarni esda tutish zarur: investitsion fondni bir kunda ko'rib chikish uchun 30 dan ortik buyurtmani va biznes-rejani kabul kilish mumkin, ulardan 10 % gina o'kib chikiladi; Ukib chikilganlardan fakat bir nechasingina 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 kilish, u anik tushunarli yozilgan bo'lishi kerak.

- Korxonani tugatish rejasini tayyorlashda «tavakkalchi» investor sizni biznesdan kanday 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 kilishdan oldin ularni o'ziga xos talablarini bilish kerak, ko'plari ular uchun kerakli soxalardagi kichik korxonalarga yoki aloxida ijtimoiy guruxlarga zaxiraga bo'shatilgan xarbiylarga yordam ko'rsatadi.

Kapitalni jalb kilishning 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 kilish 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 chikarishni rivojlantirish uchun uzok 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 uzok muddatga moddiy ishlab chikarishga kiritish), akliy (intellektual), (nou-xou, ilmiy ishlar) bo'lishlari 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 maksadida sanoat, kishlok xo'jalik, transport, kredit va boshka korxonalarga uzok 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 - sugurta rentasini kapital mablag bilan kimmatbaxo kigoz sotib olishga sarflanganda xosil, bo'ladi. Bu erda suturta kilingan shaxs xar yilgi belgilangan foydani xamda kimmatbaxo kigozdan kelgan foydani oladi. Xar yilgi annuitetlar - sugurtalanganlarga yillik badallarni to'lash.

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

Kechiktirilmaydigan annuitet (renta) - sugurta shartnomasi tuzilgandan keyingi to'lanishi boshlangan yillik daromad.

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

Guruxli annuitet - daromad yagona sugurta 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-sotarlariga va o'yinchilarga bo'linib amalga oshiriladi. Investor - bu karor kabul kiluvchi va o'zining shaxsiy, karzga olingan mablaglarini va boshka jalb kilingan mulkiy va madaniy boyliklarini investitsion loyixaga kirituvchi jismoniy va yuridik shaxsdir. U omonatchi va karz beruvchi rolida chikishi mumkin bo'lib amalga oshiruvchi investitsiyalarning yo'nalishini samarasini erkin xolda aniklaydi. Investor karori bilan investitsiyalarga egalik kilish, 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 ishbilarmondir.

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 tarakkiyot 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 kogozlarni olib sotuvchilar bir-birisiz kun ko'ra olmaydi. CHunki ikkinchilari birinchilari faol moliya bilan ta'minlaydi.

O'yinchi-tajovuzli investor. U o'zining investitsion faoliyatini u katta tavakkalchilikka yuz 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 qiymatga ega bo'la turib hozirgi vaktida va ma`lum vakt o'tganda xar xil sotib olish kobilyatiga ega bo'ladi. Masalan: o'rtacha yillik inflyatsiya miqdori 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 kamroq ushlab turishi, ularni aylanishga kiritishi kerak. Pullar iloji boricha tezroq 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 kogoslar 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 iktisodiy ko'rsatgichlarni vakt bo'yicha solishtirish turiga keltirishdir. Ushbu operatsiya shunga asoslanganki, xar kanday kelajakla olinadigan pul mablagi aylanishga kiritilib, foyda keltirishga majbur kilinsa, unda uch yildan so'ng pul miqdori fakatgina saklanib kolmasdan balki ko'payishi xam mumkin. Investitsiyalardan keladigan daromadni diskontlashtirish - bu kelajakla olinadigan umumiy pul qiymatini hozirgi pul qiymatiga nisbatan aniklashdir.

O'stirilgan pulni aniklash va diskontni xisobga olib ko'shimcha daromadni aniklashda quyidagi formuladan foydalaniladi:

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

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

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

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

n - daromadni jamrarilishidagi yillar soni yoki kapital aylanishlari soni.

D q

$R_s (1Q_i)^n - R_s$

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% Q 10%)¹ yoki shu 100 mln. so'm x (1Q0,1) q 110 mln. so'm. Ikki yildan so'ng 100 mln.x (1Q0,1)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 Q0,025) q 1 10,38 mln. so'm daromad olinadi. Ikki yildan so'ng - 100 mln. so'm x (1 Q0.025) q 121,64 mln. so'm.

Birinchi xolatdagi ko'shimcha daromad birinchi yilda 100 mln. so'm (1Q0,1) - 100 mln. so'm q 10 mln so'mga. Ikkinchi yilda 100 mln. (1 Q 0,1) - 100 mln. so'm q 21 mln. so'm. Ikkinchi variantda yukoridagi mikdorlar 10,38 mln. so'm va 21,64 mln. so'mga teng.

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

R_s q $F_s/R_s(1Q_i)^n$; i q $R_s/R_s- 1$

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

Ushbu mablagining mikdori kancha bo'lmog'i kerak?

R_s 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 kanday 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 uz 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 uzlashtirish va maxsulot ishlab chiqarishning yanada takomillashtirishlari lozim.

Kichiq biznes soxasidagi mavjud muammolarni xal qilish maksadida 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;
- kishlok joylarida tadbirkorlikni bozor infra to'zilmesi tashkil etilgan tarmogini kengaytirish;
- kishlokda 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 uzlashtirishi 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 boshqakishlok xo'jaligi maxsulotlarini jiddiy qayta ishlash, konservalangan Meva-sabzavot maxsulotlarini, sut va gusht maxsulotlarini ishlab chiqaruvchi liniyalarni bevosita kishlok 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-ruzgor 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 kator 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 urta biznes tegishli quyidagi masalar takidlanib, ularni bartaraf qilish uchun ma`muriy sud va solik isloxatlar olib borish zarurligi 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 mikrokreditlash 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 mikrokredit ajratishni rivojlantirish va uni takomillashtirish jaryoniga quyidagilarni xisobga olish kerak deb xisoblaymiz:

Umumiy xarakterdagi takliflar:

- Respublikamizda axolining asosiy qismi kishlok xo'jalikishlari bilan band bo'lganligini xisobga olib, joylarda tadbirkorlik faoliyatini boshlash yuzasidan ko'prok kabul 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 mikroreditlashni takomillashtirish bo'yicha takliflar;
- Respublikamizda kishlok xo'jalikmaxsulotlari ishlab chiqarish saloxiyati yuqoriligini xisobga olgan xolda joylarda kichiq biznes sub`ektlariga mi`ni texnologiyalar sotib olish uchun mikroreditlar ajratish mexanizimini takomillashtirish;
- Joxon tajribasidan kelib chiqkan xolda Respublikamizda xam mikroreditlash bo'yicha mktisoslashtirilgan Mikromoliyalash institutlari tashkil qilish;
- Kredit ittifoklari faoliyatini takomillashtirish;
- Mikromoliyalashtirish institutlar va sug'urta 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 kabul qilish. Kozogiston va Kiogigiston Respublikalarida shunday konunlar kabul 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 maksadaga muvofik bo'ladi. Notijorat tashkilotlar axolini kam summaga bo'lgan talablarini kondirish bilan birga yuqori foiz stafkalarida mikromoliyaviy xizmatlar ko'rsatishmokka. Bu uz navbatida ularni operatsiyon xarajatlarini koplashda muxim rol uynamokka.

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 uz navbatida yashash tarzi darajasini kutarishda va tadbirkorlikni rivojlinishi rag'batlantirishga xizmat kiladi.

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 katlamlari ulishini kamaytirish, kishlok joylarida urta 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 yunaltirilgan, 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 uz 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'zbyokistonda kichik biznesni kreditlash faoliyatida yuzaga 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 kichik biznesni kreditlashni takomillashtirish uchun quyidagi takliflarni amalga oshirish kerak deb xisoblaymiz;

1. Kichik 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 urta biznes sub'ektlarini asosiy muammolaridan biri bo'lgan garov masalasida yordam ko'rsatish maksadida 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 ahamiyat 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 kushimcha ish joylari tashkil qilish, axolini ijtimoiy ximoya qilish chora tadbirlarini kuchaytirish xamda davlat byudjetdan ishsizlik uchun tulanadigan xarajatlarni kamaytirish imkoniyatlarini yaratib beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

Qonun va meyoriy hujatlar.

1. O`zbekiston Respublikasining banklar va banklar faoliyati to`g`risidagi qonun Tashkent – 1996.
2. Ozbekiston Respublikasi Markaziy bank faoliyati to`g`risidagi qonuni.
Tashkent – 1995
3. O`zbekiston Respublikasi Prezidentning « Kichik va o`rta tadbirkorlikni rivojlantirishga oid qo`shimcha – chora tadbirlar to`g`risidagi farmoni. Toshkent 1997
4. O`zbekiston Respublikasi Prezidentning « Bank tizimini yanada erkinlashtirish va ishlab chiqarish borasidagi chora tadbirlar to`g`risidagi farmoni» Toshkent 2000y 21-mart

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

1. I.Karimov. Yuksak ma`naviyat - engilmas kuch. Toshkent "Ma`naviyat"2008.
2. I.Karimov Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi O`zbekiston sharoitida uni bartaraf etishining yo`llari va choralari. Toshkent. "O`zbekiston"2009 y.
3. I.Karimov. Mamlakatimizda demokratik islohotlarni yanada chuqurlashtirish va fuqarolik jamiyatini rivojlantirish kontseptsiyasi. "Zarafshon" gazetasi 2010 y. 16-dekabr.
4. I.Karimov. Mamlakatimizning modernizatsiya qilish yo`li izchil davom ettirish taraqqiyotimizning muhim omilidir. Xalq so`zi. 2010 y. 8-dekabr.
5. I.Karimov. **Янги ассари**

Asosiy adabiyotlar.

1. Abdullayeva Sh. Z. Bank ishi Toshkent – 2003
2. Abdullayeva Sh. Z. , Pul, kredit va banklar Toshkent 2002
3. Abdullayeva Sh. Z. Bank risklari va kreditlash Toshkent 2002.
4. Abdullayeva Sh. Z Shog`azimiy sh. sh. qimmat liqog`ozlar 100 savol va javob Toshkent - 1997

5. Abdullayev Ya. , Karimov F. Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari 100 savob va javob
6. Abdullayev Yo. Boboqulov T. Kredit 100-savol, javob – 1996.
7. Angilidi M. C. Organizasiya kreditnogo prosesa v komercheskih bankax Toshkent 1996
8. Abdullayev Yo. Boboqulov T. Kredit 100-savol, javob – 1996.
7. Angilidi M. C. Bankovskii operasii chast – 2 uchetno – ssudnil operasii I agentskih uslug bankov Padred 0.2 Lavrushina M. I. N. F. R – M1996
9. Bankovskiy delo I finan sirovnil investisiy – Tom 1-2 chast 6 usetirniy bank qod redaksiya N. Bruka 1995
10. Bozor iqtisod nazariyasini va amaliyoti
11. Vahobov A. V. Ibrohimov A. T. Moliyaviy tahlil. Darslik. Toshkent sharq – 2002
12. Pardaev M. Moliyaviy tahlil Toshkent – 1999
13. Dodoboev Yu Bank ishi Fan – 2002
14. Yjen V. A.Pul va moliya bozorlari 1996

Qoshimcha adabiyotlar.

1. Bozor pul va kredit jurnali 2001-2011
2. O`zbekiston iqtisodiy axborotnomasi jurnali 2001-2011

Internet tarmog`i.

1. www.bankreferatov.ru
2. www.e.library.ru
3. www.softall.ru
4. www.money.ru
5. www.sredstva.ru
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 Qarz oluvchining moliyaviy ahvoli qoniqarli,
4	Oxirgi	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>
---	---------	--

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 uzgaruvchan	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 darajagi 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.	Uzoq muddatli, qismlarga bulib tulash, kelib tushushudan ishonchsizlik.	12
5.	Uzoq 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 uzaro 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

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-Ilova

Kredit sifati reytingi:

Moliyaviy koeffisientlar tahlili (Firmalar).

Summa va Koeff-t	Sinf 1	Sinf 2	Sinf 3	Sinf 4	Sinf 5	Sinf 6
Umumiy kapital	500mln	150mln	85mln	50mln	25mln	-
Joriy likvidlik koeff-ti	2.00	2.00	2.00	1.50	1.50	1.25
Uzoq muddatli qarz(capital)	0.25	0.33	0.35	0.45	0.50	0.60
Uzoq 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 (uzoq muddatli qarz)	0.75	0.30	0.25	0.2	0.2	0.15
Uzoq muddatli qarz (asosiy aktivlar)	0.50	0.70	0.80	1.00	1.50	1.50

Aylanma mablaglar (uzoq muddatli qarz)	1.00	0.80	0.80	0.75	0.50	0.40

Mojpzar reutingi sifatlarini tasvirlash.

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

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

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

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

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

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

R-sinf. Yomon sifatli kreditga ega mijozlar.

Bank operatsiyalarini sugurtalash.

