

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА
ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

УРГАНЧ ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

Кўлёзма ҳуқуқида

АТАЖАНОВ ЖУРЪАТБЕК АТАВАЕВИЧ

**МИНТАҚАДА КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИ
КООПЕРАЦИОН АЛОҚАЛАРИНИНГ РИВОЖЛАНИШИ
("Жасмин Лит Маш" МЧЖ мисолида)**

***Ихтисослик: 5A230301 - “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни
ташкил этиш” (тармоқлар бўйича)***

Иқтисодиёт магистри академик даражасини олиш учун

ДИССЕРТАЦИЯ

Иш кўриб чиқилди ва

ҳимояга қўйилди.

“Туризм”

кафедраси мудири,

доц. Садуллаев А.С. _____

“ _____ ” _____ 2013 й. _____ проф. Дўстжанов Т.Д.

Илмий раҳбар

_____ проф. Салаев С.К.

Илмий маслаҳатчи

Урганч – 2013 й.

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА
ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

УРГАНЧ ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

Кўлёзма ҳуқуқида

АТАЖАНОВ ЖУРЪАТБЕК АТАВАЕВИЧ

**МИНТАҚАДА КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИ
КООПЕРАЦИОН АЛОҚАЛАРИНИНГ РИВОЖЛАНИШИ
("Жасмин Лит Маш" МЧЖ мисолида)**

***Ихтисослик: 5A230301 - “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни
ташқил этиш” (тармоқлар бўйича)***

Иқтисодиёт магистри академик даражасини олиш учун

ДИ С С Е Р Т А Ц И Я

Урганч – 2013 й.

МУНДАРИЖА

КИРИШ..... 3

I БОБ. Кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг назарий-услубий асослари.....

- 1.1. Кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг объектив зарурлиги ва ижтимоий-иқтисодий аҳамияти.....
- 1.2. Хорижий мамлакатларда кичик бизнеснинг кооперацион алоқаларини ривожлантириш тажрибалари.....
- 1.3. Кичик бизнес субъектлари кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг назарий ва услубий жиҳатлари.....

I БОБ бўйича қисқача хулосалар.....

II БОБ. Ўзбекистон республикасида кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг ҳозирги аҳволи таҳлили ва имкониятлари.....

- 2.1. Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва унинг кооперацион алоқалари ривожланишининг ҳозирги аҳволи.....
- 2.2. Миллий иқтисодиётда кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари ва имкониятлари.....
- 2.3. Хоразм вилоятида кичик бизнес кооперацион алоқаларининг кўламлари ва хусусиятларини баҳолаш.....

II БОБ бўйича қисқача хулосалар.....

III БОБ. Минтақада кичик бизнес кооперацион алоқаларини баҳолаш ҳамда уларнинг турли шакл ва механизмларини ривожлантиришнинг устувор йўналишларини аниқлаш

- 3.1. Минтақаларда кичик бизнес кооперацион алоқаларининг турли шакллари ва механизмларининг ривожлантириш хусусиятлари.....
- 3.2. Кичик бизнес кооперацион алоқаларининг барқарорлигини ва синергетик самарасини ифодаловчи кўрсаткичларни ишлаб чиқиш.....
- 3.3. Урганч шаҳар “Жасмин Лит Маш” МЧЖ фаолиятида кооперация алоқаларини ривожлантиришнинг устувор йўналишлари

III БОБ бўйича қисқача хулосалар.....

Асосий хулоса ва таклифлар.....

Фойдаланилган адабиётлар.....

Иловалар.....

Кириш

Мавзунинг долзарблиги. Мамлакат миллий иқтисодиётини модернизациялаш ва техник ҳамда технологик қайта қуриш жараёнлари кечаётган тараққиётнинг ҳозирги босқичида иқтисодиётни эркинлаштириш, ўтказилаётган бозор ислохотларини янада чуқурлаштириш асосида мулкдорлар синфини шакллантириш, аҳолининг умумий бандлигини ошириш, корхоналар ўртасида барқарор кооперацион алоқаларни шакллантириш ва бунда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик (КБХТ) нинг ролиши ошириш ўз ечимини кутаётган энг долзарб муаммолардан биридир.

Президентимиз И.А.Каримов таъкидлаганидек: “...корхоналар ўртасидаги кооперацион алоқаларни кенгайтириш ва бу жараёнга кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини фаол жалб қилиш зарур. Шунинг назарда тутиш керакки, кооперация алоқаларини ривожлантириш ҳозирги шароитда корхоналар ва иқтисодиёт тармоқлари фаолияти барқарорлигининг кучли омили, маҳсулотларнинг янги турларини ўзлаштириш ва энг асосийси – янги иш ўринларини яратиш, аҳоли бандлиги ва даромадларини кўпайтиришнинг энг муҳим йўналиши ҳисобланади”.¹

2013 йил 1 январ ҳолатига КБХТ нинг мамлакат ЯИМ даги улуши 54,6 фоизни, бандлар сонидаги улуши қарийб 75 фоизни ташкил этди ва кичик бизнес субъектлари сони 480 мингтага етди.²

Бугунги кунга келиб, КБХТ ни ривожлантириш, қўллаб-қувватлаш борасидаги республикаимиз ҳукуматининг изчил иқтисодий сиёсати туфайли мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг меъёрий-ҳуқуқий замини

¹ Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2009 йилнинг асосий якунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси \\\ Халқ сўзи. 2010 йил, 30-январь. № 21. 3-бет.

² Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилнинг асосий якунлари ва 2013 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси \\\ Халқ сўзи. 2013 йил, 19-январь. № 21. 3-бет.

мустаҳкамланди, кичик бизнес кооперацион алоқалари (КБКА)га кенг йўл очиб берилди, кредит бериш муддатлари узайтирилди, бизнесни рўйхатга олиш, ихтиёрий равишда ёпиш ва тугатиш, айрим фаолият турлари бўйича лицензия ва рухсатномаларни бериш жараёнлари соддалаштирилди, тадбиркорлик билан шуғулланувчиларни давлат рўйхатидан ўтказиш учун бож ҳақи, банкларда ҳисоб рақамларини очиш, кадастр хужжатлари, экологик экспертиза, солиқ ва статистика ҳисоботларини топшириш муддатлари ва тўловлари миқдори пасайтирилди, айрим тўловлар бекор қилинди.

Аммо, давлатимизнинг иқтисодийни модернизациялаш, минтақалар ва иқтисодий тармоқларини, КБКАни ривожлантириш орқали тадбиркорлик самарадорлигини янада ошириш, янги иш ўринларини яратиш, аҳоли даромадлари ҳамда турмуш фаровонлигини юксалтириш сиёсати амалга оширилаётган шароитда республикаимиз минтақаларида КБКАнинг шаклланиши ва ривожланиши муаммоларини аниқлаш ҳамда бартараф этиш, КБКАни тадбиркорлик тараққиётидаги аҳамияти ва ролини асослаш, минтақаларнинг ўзига хос хусусиятларини инобатга олган ҳолда КБКАнинг турли шакллардаги янги механизмларини яратиш, уларнинг барқарорлигини таъминлаш орқали соҳани янада жадал ривожлантириш бўйича илмий асосланган ёндошувларни, тавсия ва таклифларни ишлаб чиқиш мамлакатимиз иқтисодий фани олдида турган муҳим муаммолардан саналади. Юқоридаги вазифаларни ечишнинг зарурлиги магистрлик диссертацияси мавзусининг долзарблигини белгилаб беради.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. КБХТни ривожлантириш назарий-услубий муаммолари хорижлик ва МДХ олимларидан А.Смит, Й.Шумпетер, Ж.Б.Сэй, Р.Хизрич, М.Питерс, А.Хоскинг, Г.Жоунз, В.Абчук, А.Бусыгин, Ю.Осипов, М.Балашевич ва бошқалар тадқиқотларида КБХТ нинг муҳим назарий муаммолари тадқиқ этилган.

Ўзбекистонда КБХТ ни ривожлантириш, қўллаб-қувватлашнинг ташкилий-иқтисодий масалалари республикаимиз Президенти И.Каримовнинг бир қатор асарлари ва нутқларида баён этилган. Шунингдек, республикаимизда

КБХТ ни ривожлантиришнинг умумназарий, минтақавий, тармоқ муаммолари С.Ғуломов, Т.Шодиев, Б.Ходиев, Н.Махмудов, Б.Беркинов, Б.Бегалов, Ё.Абдуллаев, А.Ваҳобов, Т.Дўстжанов, С.Салаев, Қ.Муфтайдинов, М.Гулманов ва бошқаларнинг тадқиқотларида кенг ўрганилган³.

Бевосита кичик ва йирик бизнеснинг кооперацион алоқаларини ривожлантириш масалаларини ўрганиш билан Б.Б.Беркинов⁴ (касаначилиқка асосланган кооперацион муносабатлар ва АСК да ишлаб чиқариш кооперациясини ривожлантириш масалалари), С.К.Салаев⁵ (миллий иқтисодиётда КБ ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш), М.А.Айнақулов⁶ (кичик ва йирик корхоналар ишлаб чиқариш кооперациясини ривожлантириш) ва бошқалар тадқиқотлар олиб боришган.

Аммо, ислохотларнинг ҳозирги босқичида республикамізда КБХТнинг бевосита кооперацион алоқаларини ҳудуд ва иқтисодиёт тармоғи нуқтаи назаридан келиб чиққан ҳолда ривожлантириш масалалари илмий-назарий ва амалий жиҳатдан ўз ечимини топгани йўқ. Жумладан, юқори қайд этилган олимларнинг илмий ишларидан фарқли ўлароқ, мазкур диссертацияда мамлакат иқтисодиётини модернизациялаш шароитида республикамізда КБКАни таснифлашни такомиллаштириш, кичик бизнесни ривожлантиришдаги

³ Гулямов С.С., Догиль Л.Ф., Семенов Д. Предпринимательства и малый бизнес. - Т.: ТГЭУ, 1996. - с.19-83., Абдуллаев Ё., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тадбиркорлик.-Т.:Меҳнат, 2000., Дўстжанов Т., Салаев С. Кичик бизнеснинг катта имкониятлари.- Урганч.: Хоразм, 1997. - 129 б., Дўстжонов Т., Салаев С. Иқтисодиёт ва тадбиркорлик асослари. - Т.: ИҚТИСОД-МОЛИЯ, 2006 й., Салаев С. Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш шароитида кичик ва ўрта бизнес: муаммолар, таҳлиллар ва ечимлар.-Т.: ФАН, 2002, Муфтайдинов Қ. Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари: икт.фан.док....дисс.Т. ЎЗМУ. 2004. - 276 б. Шодиев Т.Ш. Проблемы моделирования развития сельского хозяйства (на примере Узбекистана): Дис. ...док. экон. наук.Т.1988.-380с., Махмудов Н.М. Моделирование производственно-экономических процессов хлопкоперерабатывающих отраслей: Автореф. дисс. ...док.эк.наук. -Т.: ТГЭУ. 1993. -36 с., Беркинов Б.Б. Моделирование систем ведения сельского хозяйства.- Ташкент.: Фан, 1991., Бегалов Б.А.Ахборот-коммуникациялар бозорининг шаклланиш ва ривожланиш тенденцияларини эконометрик моделлаштириш.: икт.фан. док. дисс....авторефер. - Тошкент.: ТДИУ. 2001. -36 б.; М.Гулманов. Кичик бизнес кооперацион алоқаларини эконометрик моделлаштириш. икт. фан. ном.диссавтореф. -Т.: ТДИУ. 2012.-23 б.

⁴ Беркинов Б.Б.Касаначилиқка асосланган кооперация. Т.:ТДИУ, 2006 й.; Беркинов Б.Б., Айнақулов М.А. Основные направления производственной кооперации предприятий в агропромышленном комплексе // Иқтисодиёт ва таълим. 2003. № 3, С.60-63.

⁵ Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш. икт.фан.док. дисс. -Т.: ТДИУ. 2008.-298 б., Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, услубиёт ва амалиёт. -Т: Фан, 2007. - 256 б.;

⁶ Айнақулов М.А. Кичик корхоналарнинг йирик корхоналар билан ишлаб чиқариш кооперациясини ривожлантириш (Жиззах вилояти мисолида). икт. фан. ном. дисс....автореф. - Тошкент.: ТДИУ. 2004. - 21 б.

институционал ўзгаришларни илмий таҳлил этган ҳолда соҳада кооперацион алоқаларни ривожланишининг устувор йўналишларини аниқлаш ва асослаш республикамиз ва минтақалар кесимида КБКАга баҳо бериш, минтақаларда КБКАни баҳолашнинг миқдорий кўрсаткичларини ишлаб чиқиш, КБКАга антимонопол сиёсат, рақобатчилик муҳити ва механизмларининг таъсирини баҳолаш, кичик бизнеснинг турли шакллардаги кооперацион алоқаларининг SWOT таҳлилини амалга ошириш ва тизимли таҳлил этиш, Хоразм вилояти минтақаларини КБКА ривожланганлиги бўйича оптимал гуруҳлаш каби долзарб муаммоларни ҳал қилиш ва амалий тадбиқ этишга илмий ва амалий зарурат юзага келмоқда.

Диссертациянинг илмий-тадқиқот ишлари режалари билан боғлиқлиги. Диссертация мавзуси Урганч Давлат университети Иқтисодиёт факультетининг илмий-тадқиқот ишлари режаси доирасида бажарилди.

Тадқиқотнинг мақсади кичик бизнес кооперацион алоқаларини такомиллаштириш асосида соҳани янада ривожлантиришга имкон берадиган илмий-амалий таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

Тадқиқотнинг вазифалари. Тадқиқот мақсадига эришиш учун қуйидаги асосий вазифалар белгиланди:

- республикамизда КБКАнинг шаклланиш босқичлари, тенденциялари-ни аниқлаш, тизимли баҳолаш ва тараққиёт қонуниятларини асослаш;
- ривожланган хорижий мамлакатларда КБКАни ривожлантиришнинг илғор тажрибаларини, ташкилий-ҳуқуқий асосларини қиёсий ўрганиш ҳамда республикамизда қўллаш бўйича илмий тавсия ва таклифлар ишлаб чиқиш;
- КБКАни мумкин бўлган барча шакллари ҳамда турларини тизимлаштириш ва таснифлаш;
- социологик сўровлар асосида Хоразм вилоятида КБКАнинг ривожланиш хусусиятлари ва кўламларини баҳолаш;

КБХТнинг кооперацион алоқаларини баҳолашнинг интеграл кўрсаткичларини ишлаб чиқиш;

- барча шакллардаги КБКАларининг моҳиятлилиги ва барқарорлигини турли эконометрик моделлар ёрдамида илмий асослаш;
- КБКАлари ривожланганлиги бўйича Хоразм вилояти иқтисодиёти тармоқлари ва ҳудудларини гуруҳлаш;
- кичик бизнеснинг турли шакллардаги кооперацион алоқаларининг SWOT таҳлилини амалга ошириш ва тизимли таҳлил этиш;
- КБХТ кооперацион алоқаларини қўллаб-қувватлашнинг янги усуллари бўйича илмий тавсиялар ишлаб чиқиш ва корреляцион-регрессион таҳлил орқали вилоятда КБКА ривожланишини прогнозлаш;
- миллий иқтисодиёт тармоқлари ва минтакаларда КБКАнинг устувор йўналишларини илмий асослаш юзасидан тавсия ва таклифлар ишлаб чиқиш.

Тадқиқот объекти Ўзбекистон Республикаси, хусусан Хоразм вилояти КБХТ субъектлари, хусусан, Урганч шаҳридаги “Жасмин Лит Маш” МЧЖ, **предмети** эса республикамізда КБКАнинг шаклланиши ва ривожланишини моделлаштириш жараёнлари ҳисобланади.

Тадқиқотнинг назарий ва услубий асосларини Ўзбекистон Республикасининг КБХТ ва бевосита кооперацион алоқаларни ривожлантиришга оид Қонунлари, Юртбошимиз И.А.Каримовнинг иқтисодиётни эркинлаштириш ва ислохотларни чуқурлаштириш бўйича фундаментал асарлари, Фармонлари, Вазирлар Маҳкамаси қарорлари, қабул қилинган меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар, чет эллик ва республикаміз олимларининг КБХТ ни эконометрик моделлаштиришга оид илмий-тадқиқот ишлари ташкил этади.

Тадқиқот усуллари. Тадқиқот жараёнида иқтисодий воқелик ва жараёнларни билишнинг турли илмий усуллари сифатида иқтисодий тизимларни ўрганишга нисбатан диалектик ёндошув, таҳлил ва синтез, комплекс ёндошув, қиёсий ва кластер таҳлил, гуруҳлаш, социологик сўровлар, эксперт баҳолаш, статистик, эконометрик моделлаштириш усуллари қўлланилди.

Ҳимояга олиб чиқиладиган асосий ҳолатлар:

- хорижий мамлакатларда ва республикамізда КБКАнинг ривожланиш босқичлари, таснифланиши ва тенденцияларини баҳолашнинг назарий-услубий асослари;

- хорижий мамлакатларда КБХТнинг кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг илғор тажрибаларини қиёсий ўрганиш ва уларни республикамизда қўллаш бўйича илмий тавсия ҳамда таклифлар;

- КБКАнинг интеграл кўрсаткичлари, турли механизми ва шаклларидаги кооперацион алоқалар моҳиятлилигини асослаш модели;

- КБКА нинг SWOT таҳлили ва кооперация ривожланганлиги бўйича иқтисодий тармоқлари ва Хоразм вилояти ҳудудларини гуруҳлаш усули;

- Урганч шаҳар “Жасмин Лит Маш” МЧЖ мисолида минтақаларда КБКАнинг орқали устувор йўналишларини асослаш бўйича тавсиялар.

Тадқиқотнинг илмий янгилиги. Диссертация ишида кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожлантириш асосида соҳани янада ривожлантиришга имкон берувчи илмий хулосалар ва тавсиялар таклиф этилган. Жумладан:

- республикамизда КБХТ кооперацион алоқаларининг объектив зарурлиги, генезиси ва шаклланиши босқичлари баҳоланган ҳамда ривожланиш тенденциялари асосланган;

- турли шаклдаги кичик бизнес кооперацион алоқаларини эконометрик моделлаштиришнинг назарий-услубий жиҳатлари ўрганилган;

- хорижий мамлакатларда кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг илғор тажрибалари қиёсий ўрганилиб, республикамизда қўллаш бўйича тавсия ҳамда таклифлар ишлаб чиқилган;

- КБХТ кооперацион алоқаларининг ижтимоий-иқтисодий моҳияти тадқиқ этилиб, мумкин бўлган барча шакллари, турлари таснифланиб, яхлит тизимга туширилган ва такомиллашган таърифи таклиф этилган;

- минтақада КБКАни ривожлантиришнинг турли иқтисодий механизм-лари ва синергетик самарасини баҳолашнинг кўрсаткичлари таклиф этилган;

- КБХТнинг барча шакллардаги кооперацион алоқаларининг барқарорлиги ва моҳиятлилиги асосланган;

- вилоят иқтисодиёти тармоқлари, туман ва шаҳарлари КБКА ривожланганлик даражаси бўйича гуруҳланган;

- Хоразм вилоятида турли шакллардаги КБКАнинг хусусиятлари ва кўламлари социологик сўровлар асосида баҳоланган, кооперацион алоқалар SWOT таҳлили амалга оширилган ҳамда корреляцион-регрессион таҳлил орқали вилоятда КБКА ривожланиши прогнозланган;

- Урганч шаҳар “Жасмин Лит Маш” МЧЖ мисолида минтақаларда КБКАнинг орқали устувор йўналишларини асослаш бўйича тавсия ва таклифлар ишлаб чиқилган.

Тадқиқот натижаларининг илмий ва амалий аҳамияти. Ушбу ишда таклиф этилган услублар, унинг натижалари тегишли вазирликлар, ташкилотлар, минтақавий ва маҳаллий маъмурият органлари фаолиятида турли йўналишларда қўлланилган ва келгусида ҳам фойдаланилиши мумкин.

Тадқиқот натижаларининг амалиётга жорий қилиниши. Тадқиқотчи томонидан диссертацияда ишлаб чиқилган асосий хулоса ва таклифлар Урганч шаҳар “Жасмин Лит Маш” МЧЖ амалий фаолиятида фаолиятларида фойдаланиш учун қабул қилинган. Шунингдек, диссертациядаги айрим таклиф ва тавсиялар, назарий ҳамда статистик материаллар Урганч Давлат университети (15.04.13 й. даги Далолатнома) нинг Иқтисодиёт факультети ўқув жараёнларида “Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик асослари”, “Иқтисодий математик моделлар ва усуллар”, “Бозор иқтисодиёти ва бизнес асослари”, “Микроиқтисодиёт” фанларини ўқитишда кенг фойдаланилмоқда.

Ишнинг синовдан ўтиши. Диссертация ишининг асосий натижалари, хулоса ва тавсиялари муаллиф томонидан Урганч Давлат университетида магистрантларнинг анъанавий илмий-амалий анжуманларида муҳокама қилинган ва маъқулланган.

Натижаларнинг эълон қилинганлиги. Диссертация ишининг асосий мазмуни ва натижалари бўйича жами ҳажми 0,4 босма табокдан ортиқ бўлган 2 та илмий мақола ва тезислар чоп этилган.

Диссертациянинг тузилиши ва ҳажми. Диссертация иши кириш, 3 та боб, хулоса, фойдаланилган адабиётлар рўйхати ва иловалардан ташкил топган. Диссертациянинг ҳажми 109 бетдан иборат бўлиб, унда 13 та жадвал, 10 та расм, фойдаланилган адабиётлар ва манбалар рўйхати келтирилган.

Кириш қисмида мавзунинг долзарблиги, ўрганилганлиги, мақсади, вазифалари, объекти, предмети, илмий янгиликлари, назарий-услубий асослари, амалий аҳамияти, тадқиқ этилиши, тузилиши ва ҳажми баён этилади.

“Кичик бизнес кооперацион алоқалари (КБКА)ни ривожлантиришнинг назарий-услубий асослари” деб аталувчи **биринчи бобда** кооперация алоқаларини ривожлантиришнинг объектив зарурлиги ва ижтимоий-иқтисодий аҳамияти, хорижий мамлакатларда кооперация алоқаларини ривожлантириш илғор тажрибаларининг назарий-услубий жиҳатлари тадқиқ этилган.

“Ўзбекистон республикасида кичик бизнес кооперация алоқаларини ривожлантиришнинг ҳозирги аҳволи таҳлили ва имкониятлари” номли **иккинчи бобда** республикамызда КБКАни ривожланишининг ҳозирги аҳволи ва ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари, тенденциялари, Хоразм вилоятида КБКАнинг кўламлари ва хусусиятларини аниқлаш ва баҳолаш муаммолари қараб чиқилган.

“Минтақада кичик бизнес кооперацион алоқаларини баҳолаш ҳамда уларнинг турли шакл ва механизмларини ривожлантиришнинг устувор йўналишларини аниқлаш” номли **учинчи бобда** КБКАнинг турли шакллари ва механизмларини, барқарорлиги масалалари, Хоразм вилоятида КБКАни ривожлантиришнинг иқтисодий механизмларини аниқлаш, синергетик самарасини ифодаловчи кўрсаткичларни ишлаб чиқиш, “Жасмин Лит Маш” МЧЖ мисолида кооперация алоқаларини такомиллаштириш масалалари тадқиқ этилган.

Илмий ишнинг **хулоса** қисмида тадқиқот натижаларидан келиб чиқадиган илмий-амалий ишланмалар, таклиф ва тавсиялар келтирилган.

I БОБ. КИЧИК БИЗНЕС КООПЕРАЦИОН АЛОҚАЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ НАЗАРИЙ-УСЛУБИЙ АСОСЛАРИ

1.1. Кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожлантириш объектив зарурлиги ва ижтимоий-иқтисодий аҳамияти

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари бозор иқтисодиёти институционал тузилмасининг муҳим таркибий қисмларидан бири ҳисобланади. Маълумки исталган бир минтақа ёки иқтисодиёт тармоғи кичик ва йирик бизнес (КЙБ) субъектларининг рационал нисбатларда ривожланишини тақозо қилади, шу сабабли ҳам барча иқтисодиёт тармоқларида ва минтақаларда КБКА ни, ўзаро ҳамкорлик шакллари илмий жиҳатдан чуқур тадқиқ этиш ҳозирги иқтисодий тараққиёт босқичининг долзарб масалаларидан ҳисобланади.

Агар биз КБ субъектлари кооперацион алоқаларига тизимли ёндашув нуқтаи назаридан ёндашадиган бўлсак, у ҳолда кооперацион алоқалар бевосита унда иштирок этувчи томонлар, яъни иқтисодий ҳамкорларнинг ҳатти-ҳаракатлари, ҳамда ташқи муҳит таъсирларига бевосита боғлиқ. Бунда иқтисодий ҳамкорлар сифатида турли хўжалик юритувчи субъектлар, жумладан, КЙБ субъектлари, ишлаб чиқариш ва бошқарув фаолияти билан шуғулланувчи мустақил корхоналар майдонга чиқиши мумкин. Ўзаро алоқага кирувчи тизимлар таркибига КБ субъектлари ҳам киради. КБ субъектларининг бошқа иқтисодий агентлар билан кооперацион алоқалари жараёни бир ёки бир нечта тизимларга чиқиш, ҳамда бошқа тизимларнинг кириш алоқаларини назарда тутати. Кейинги йилларда ҳам илмий, ҳам махсус оммабоп нашрларда, мутахассислар ишбилармон кишилар ўртасида КЙБ кооперацияси, кооперацион алоқалар атамасининг “КЙБ нинг кооперацион алоқалари”, “КЙБ нинг ўзаро таъсири”, “КЙБ субъектлари кооперацияси”, “КЙБ ҳамкорлик алоқалари”, “КЙБ нинг ишлаб чиқариш кооперацияси”, “КЙБ нинг саноат кооперацияси” “матлубот кооперацияси”, “қишлоқ хўжалигида кооперация”, “КЙБ нинг бевосита ва билвосита алоқалари” каби талқинлари кўп учрайди. КБКА жараёни мазкур тадқиқот ишимизда қўйилган мақсад ва вазифалардан

келиб чиққан ҳолда таклиф қилинган турли мезонлар бўйича қуйидагича тавсифланиши ва таснифланиши мумкин бўлади.

1.1.1-жадвал

Кичик бизнес кооперацион алоқаларининг таснифи

№	Таснифлаш мезонлари	Кооперацион алоқалар вариантлари
1.	Кооперацияни қайси соҳада амалга оширишга кўра	Қишлоқ хўжалик, саноат, савдо, молиявий, хизмат кўрсатиш, таъминот, ишлаб-чиқариш-хўжалик кооперацияси ва ҳ.к.
2.	Кооперацион алоқалар субъектларига кўра ёки миқёсига кўра	КБ субъектлари кооперацияси, кичик ва йирик бизнес субъектлари кооперацияси, ЙБ субъектлари кооперацияси.
3.	Кооперацион алоқалар генезиси ва зичлигига кўра	Мустақил тузилмалар кооперацияси, турдош тузилмалар кооперацияси.
4.	Кооперацион алоқалар иштирокчилари сонига кўра	Оддий иккита шерикнинг икки томонлама, бир неча шерикларнинг кўп томонлама алоқалари
5.	Кооперацион алоқалар барқарорлигига кўра	Иқтисодий симбиоз ва нобарқарор кооперацион алоқа
6.	Олиб бориладиган ҳудудига кўра	Маҳаллий, минтақавий, миллий, халқаро кооперация
7.	Кооперация предметига кўра	Франчайзинг, кредит, сотув, венчур, ишлаб чиқариш кооперацияси
8.	Кооперацион алоқалар очиклигига кўра	Очиқ ва яширин кооперация
9.	Кооперация кўламига кўра	Кичик, ўрта ва йирик кооперация
10.	Кооперация йўналиши ва тавсифига кўра	Вертикал, горизонтал ва аралаш кооперация
11.	Кооперация босқичларига кўра	Бир, икки ва кўп босқичли кооперация
12.	Кооперация давомийлигига кўра	Вақтинчалик ва доимий, бир марталик кооперация
13.	Кооперациянинг тўлиқлигига кўра	Қисман ва тўлиқ кооперация
14.	Кооперацион алоқалар йўналишига кўра	Анъанавий ва инновацион кооперация
15.	Кооперацияни иштирокчиларининг муайян соҳага мансублигига кўра	Ишлаб чиқариш хўжалик, бошқарув ва мувофиқлаштирувчи, молия-кредит тизимли тузилмалар

Манба: Муаллиф ишланмаси

Биз таклиф этаётган юқоридаги кооперацион алоқалар таснифига кўра, қуйидаги мезонлар фаркланади.

1. Кооперацияни қайси иқтисодиёт тармоғида амалга оширилишига кўра, саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш, савдо, хизмат кўрсатиш, таъминот

кооперацияси каби турлари фарқланади. Энг кенг тарқалган кооперацион алоқалар, асосан, саноат, қишлоқ хўжалигида кузатилади.

2. Кооперацион алоқаларни амалга оширувчи субъектларнинг миқёсига кўра, КБ субъектлари, кичик ва йирик бизнес субъектлари, йирик бизнес субъектлари кооперацияси фарқланади. КБ субъектлари кооперациясида яқка тадбиркор, микрофирма ва кичик корхоналар кооперацион алоқаларга киришса, КЙБ субъектлари кооперациясида юқоридагиларга ўрта ва йирик корхоналар қўшилган ҳолда кооперацион алоқалар ўрнатилади.

3. Кооперацион алоқаларнинг келиб чиқиши ва зичлигига кўра, мустақил ва турдош тузилмалар кооперацияси фарқланади. Кичик бизнес субъектлари йирик ишлаб чиқариш тузилмаси негизида ташкил этилиши мумкин ёки бошқа кичик корхона томонидан вужудга келтирилиши мумкин. Бундай ҳолда турдош бўлган субъектлар тўғрисида сўз юритилади (масалан, шўъба ва она фирмалар). Кичик корхоналар ёки микрофирмалар вужудга келган дастлабки даврларда ўзаро турдош алоқалар зичлиги юқори даражада бўлади ва вақт ўтиши билан аста-секин сусая бошлайди. Таъкидлаш жоизки, аффиляциялашган (французча **“affiliation”** – бирлашиш) тузилмалар ҳам вужудга келиши мумкин. Бироқ вақт ўтиши билан бу алоқалар заифлашиб, янги ташкил этилган корхоналар мустақил тузилмага айланиши юз беради.

Кооперацион алоқаларнинг ривожланиш жараёни тескари йўналишда ҳам амалга оширилиши мумкин, яъни дастлабки мустақил корхоналар “яшаш учун” доимий шерик топиб ва бу ишончли шерик билан мустаҳкам алоқалар тизимини ўрнатганларидан кейин, бу шериклар ўз навбатида иқтисодий манфаатлари ва мақсадлари турдош ёки бир хил тизимда бўлганлиги сабабли кооперацион алоқалар энди тескари йўналишда ҳам амалга оширилади.

4. Кооперацион алоқалар иштирокчилари сонига кўра ўзаро ҳамкорлик алоқалари оддий 2 та ишлаб чиқарувчи ёки хизмат кўрсатувчи тузилмаларнинг 2 томонлама алоқалари ҳамда бир нечта шерикнинг кўп томонлама алоқаларига ажралади.

5. Кооперацион алоқаларнинг бирқарорлик даражасига кўра, кичик бизнес субъектларининг бошқа ишлаб чиқариш (савдо, саноат, қишлоқ хўжалиги ва ҳ.к.) тузилмалари билан барқарор ҳамкорлик алоқалари иқтисодий симбиозни ташкил қилади. КБКА нинг барқарорлиги кучсиз, муҳим бўлмаса, у ҳолда кооперацион алоқалари трансформациялашув, яъни хатти-ҳаракатлар симбиозга олиб келиши ёки тугаши тенденциясига эга.

6. Кооперацион алоқаларни олиб бориладиган ҳудудига кўра, тор доирадаги маҳаллий кооперацион алоқалар, минтақавий, миллий ва халқаро даражадаги кооперацион алоқаларга ажратилади. Албатта, бу таснифни янада аниқлаштириш мақсадида микро, макро, мезо, мега кооперацион алоқалар деб такомиллаштириш мумкин.

7. Кооперацион алоқалар предметига кўра франчайзинг, лизинг, ишлаб чиқариш, молия-кредит, қўшма корхона, илмий парклар, тижорат триангуляция, тижорат трансферт, венчурга асосланган ҳамкорлик муносабатларига ажралади. Булар ҳақда диссертациянинг кейинги бўлимларида батафсил тўхталиб ўтамиз.

8. Кооперацион алоқалар очиқлигига кўра очиқ ва яширин кооперация турлари фарқланади. Албатта, бу ерда ярим яширин, шунингдек, криминал кооперацион алоқалар каби бошқа турлари ҳам учраши мумкин.

9. Кооперацион алоқаларнинг кўламига ва ҳажмига кўра кичик доирадаги ва ҳажмдаги ёки йирик кооперация турлари фарқланади.

10. Кичик бизнес субъектлари кооперацион алоқаларининг йўналиши ва тавсифи бўйича аралаш (*ҳам горизонтал, ҳам вертикал*), вертикал ҳамда горизонтал кооперацион алоқаларини ажратиб кўрсатиш мумкин.

11. Кооперацион алоқаларнинг изчиллиги ва кетма-кетлигига кўра бир босқичли, 2 босқичли ва кўп босқичли алоқалар фарқланади, яъни кооперацион алоқалар фақат бир, икки босқичдан иборат бўлиш ёки 4-5 босқичдан иборат бўлиши мумкин.

12. КБКА нинг давомийлигига кўра, бир марталик ёки вақтинчалик, кўп

марталик ёки доимий кооперацион алоқалар фарқланади. Бир марталик кооперацион алоқалар муайян бир деталл ёки бутловчи қисмни ягона буюртма орқали тузаттириб олишни назарда тутса, кўп марталик ёки доимий кооперацион алоқалар муайян бир шериклар билан узок муддатли иш олиб боришни назарда тутди.

13. Кооперацион муносабатларнинг комплекслигига кўра, қисман ва тўлиқ кооперация фарқланади. Агар қисман кооперация муайян бир товар ёки хизматнинг айрим қисмларинигина ишлаб чиқариш назарда тутса, тўлиқ кооперация муайян бир товар ёки хизматни тўла кооперация асосида ишлаб чиқаришни ёхуд бирон тадбиркорлик ғоясини то истеъмолчи қўлига товар ёки хизмат сифатида етиб боришигача бўлган жараёни кооперациялашувини назарда тутди.

14. КБКА ўз кўламига кўра, анъанавий товар ва хизматлари ишлаб чиқаришни назарда тутувчи (нон, гўшт, велосипед, стол, кўйлак) анъанавий кооперацион алоқалар ҳамда инновацион товар ва хизматлар ишлаб чиқаришни кўзда тутувчи (узайиб, кичрайдиган автомобил, ёруғликли ёстик, кислород барлари ва ҳ.к.) инновацион кооперацион алоқаларга ажралади.

15. Кооперацион алоқаларни амалга оширувчи томонларни муайян соҳага мансублигига кўра, ишлаб-чиқариш – хўжалик тузилмалари кооперацион алоқалари, бошқарув – мувофиқлаштирув тузилмалари билан кооперацион алоқалари ва молия-кредит тизими тузилмалари кооперацион алоқалари фарқланади. Ишлаб-чиқариш – хўжалик тузилмалари кооперацион алоқалари турли йўналишдаги ҳар хил корхоналар билан кооперацияни назарда тутса, бошқарув-мувофиқлаштирув тузилмалари билан кооперацион алоқалар маҳаллий ҳокимият органлари, солиқ ва божхона органлари билан молия-кредит тизими тузилмалари билан ҳамкорлик алоқалари эса банклар, кредит ташкилотлари билан кооперацияни назарда тутди.

Биз тадқиқотларимиз давомида республикаимиз ва хорижий иқтисодчи олимларининг бевосита КБКА ва кооперацияга берган тарифларини

умумлаштирган ҳолда ўзига хос муаллиф ёндошувидаги КБКАнинг тарифини ишлаб чиқдик (1.1.2-жадвалга қаранг).

1.1.2-жадвал

КБКА ва кооперация тушунчаси таърифларининг турли вариантлари

Т.р.	Муаллифлар	Кооперацион алоқалар ва кооперация тарифининг мазмуни
1.	И.А.Каримов	Кичик бизнес кооперацион алоқалари- ҳозирги шароитда корхоналар ва иқтисодиёт тармоқлари фаолияти барқарорлигининг кчили омили, маҳсулотларнинг янги турларини ўзлаштириш ва энг асосийси-янги иш ўринларини яратиш, аҳоли бандлиги ва даромадларини кўпайтиришнинг энг муҳим йўналиши ҳисобланади [3.1.]
2.	Золотогоров В.Г	Кооперацион алоқалар турли ишлаб чиқариш бўғинларини ташкил қилишга асосланган фаолиятдир [4.31].
3.	Югай А.Б.	Кооперация – кичик ва йирик корхоналарнинг муваффақиятли иқтисодий ҳамкорлиги омилдир. [4.69].
4.	Ўлмасов А. Вахобов А.	Кооператив-бу бир неча соҳиблар мулкига ва олинган фойданинг улар томонидан баҳам кўрилишига асосланган фирмалар [4.55].
5.	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Кооператив - ягона меҳнат жараёнида кишиларни турли операцияларни бирлашган ҳолда бажаришига асосланган меҳнатни ташкил этиш шаклидир [4.41].
6.	Борисов А.Б	Кооперация – жамоавий тадбиркорликни амалга ошириш учун жисмоний шахсларнинг ихтиёрийлик асосида аъзолигини назарда тутувчи бирлашмалар [4.14].
7.	Варламова Т.П. ва бошқалар	Кооперация бир ёки бир нечта ўзаро узвий боғлиқ бўлган меҳнат жараёнларида турли сондаги кишиларнинг ҳамкорлигидир
8.	Симкина Л.Г., Корнейчук Б.В.	Кооперация – бу қўшма хўжалик фаолиятини юритиш учун фуқароларнинг ихтиёрий равишдаги бирлашувидир [4.49].
9.	Нуреев Р.М.	Кооперация- ўз аъзоларидаги мавжуд ресурсларнинг муайян бир қисмини бирлаштириш асосида ташкил қилинувчи корхоналардир [4.38].
10.	Ғофуров Ш.Р.	Кооператив ўз-ўзини бошқариш ва молиялаштириш асосида кишилар гуруҳининг тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун ихтиёрий равишда бирлашувидир [4.64].
11.	Бусыгин А.В.	Ишлаб чиқариш кооперацияси – ягона ишлаб чиқариш жараёнида шериклардан ҳар бири ўз иш улушини бажаришини назарда тутувчи ҳамкорлик шаклидир [4.11].
12.	Бекнозов Н.У.	Кооператив- ўзининг рақобат қилиш қобилиятини кучайтиришга уринаётган майда хусусий тадбиркорларнинг бирлашувидир[4.17].
13.	Муаллиф таклиф этаётган вариант	КБКА - бу КБХТ субъектларининг амалдаги қонунлар доирасидаги кўп марталик тавсифга эга бўлган ўзаро (кичик корхона, микрофирма ва яқка тадбиркорлар) ва бошқа бизнес субъектлари (йирик, ўрта корхоналар) бевосита максимал фойда олиш мақсадидаги ҳамкорликдаги фаолияти шаклидир.

*Манба: Муаллиф ишланмаси

Таъкидлаш жоизки, ишлаб чиқариш кооперацияси КБ субъектларининг

йирик бизнес субъектлари билан ўзаро ҳамкорлик алоқаларининг тарихан дастлабки вужудга келган ва кенг тарқалган тури ҳисобланади. У айниқса саноат учун хос бўлиб, асосан ишлаб чиқариш бир қанча технологик цикллардан ташкил топган ва йирик ва кичик бизнес компаниялари вертикал бўйича кооперацион алоқаларга киришганда юзага келади. Ушбу ҳамкорлик шаклининг кенг тарқалганлигининг асосий сабаби шундаки, КБ ривожланишининг дастлабки босқичларида кичик корхоналар сони унча катта эмас ва иқтисодий тармоқларида ҳам уларнинг концентрацияси жуда паст эди.

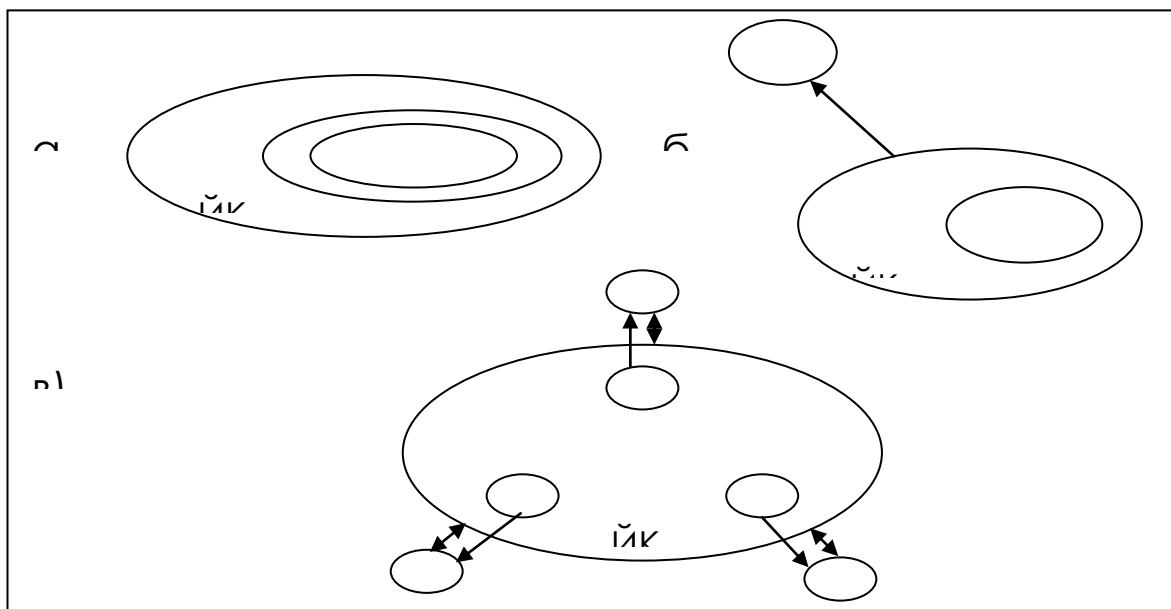
Ўтказилган таҳлиллар кўрсатишича, йирик ва кичик бизнес тузилмаларининг ҳамкорлик алоқалари натижасида асосан ҳар иккала томон учун ҳам манфаатли бўлган, бозор уммонида “калқиб туриш” нинг қўшма стратегиясини ишлаб чиқишга имкон берди. Шунинг учун ҳам, бу даврда айнан йирик бизнес субъектларининг фаолиятига у ёки бу даражада боғлиқ бўлган кичик корхоналар сони қарийб 60 фоизини ташкил этар эди. Аммо, вақт ўтиши билан республикамызда иқтисодий ислохотларнинг чуқурлашуви ҳамда кичик бизнес соҳасига алоҳида эътибор қаратилиши натижасида кўпгина кичик корхоналар ва йирик корхоналар иқтисодий манфаатлари фарқланиб, бири-биридан мустақил бўла бошланди. Кўпчилик йирик корхоналар бозор ўзгаришларига мослаша олмасдан банкротлик ёқасига келиб қолганлиги учун улар билан кооперацияда ишлаётган кичик бизнес субъектлари ўз ихтисосини ўзгартиришга ва трансформациялашувга мажбур бўлишди. Кейинчалик хусусийлаштириш жараёнларининг чуқурлашуви ҳамда таркибий ўзгаришлар, қайта қуриш жараёнларининг кучайиши эвазига кичик ва йирик бизнес субъектлари кооперацион алоқалари янада кенг қулоч ёйди. Лекин, таъкидлаш жоизки Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг кенг ривожланиши ва уларнинг сонини муттасил ошиб бориши дастлабки босқичда айнан кичик бизнеснинг йирик бизнес билан кооперацион алоқалари орқали кўпроқ майдонга чиқди.

КЙБ субъектлари кооперацион алоқаларининг иқтисодий моҳиятини

таҳлил қилар эканмиз, тадбиркорлик фаолияти реал секторнинг бу йирик корхоналари негизида кўпинча қуйидаги шаклларда намоён бўлишини алоҳида таъкидлаш лозим (1.1.1 - расмга қаранг):

Кичик ва йирик бизнес субъектларининг ўзаро ҳамкорлик шакллари:

а) Интрапренерлик; б) Инкубаторлик; в) сателлит шакли (йирик корхона).



1.1.1- расм.

- **интрапренерлик**, яъни йирик корхонанинг техник даражасини ошириш учун зарур бўлган қандайдир ғояни ишлаб чиқиш ёки қандайдир мақсадни амалга ошириш учун унча катта бўлмаган, кўпинча вақтинчалик хусусиятдаги жамоани шакллантириш;

- **инкубаторлик**, яъни кичик корхона ёки фирмалар фаолиятининг дастлабки даврида уларга турли хил ёрдамлар кўрсатиб, кичик бизнес субъектларини “ўстириш” ни назарда тутати;

- **сателлит шакли**, яъни сателлит – кичик фирмаларни ташкил этиш – ўз “ота-оналари” билан “қариндошлик ришталарини” сақлаб қолган шўъба фирмаларни ташкил этиш, ҳуқуқий мустақил бўлган, аммо асосий тузилма билан иқтисодий жиҳатдан мустаҳкам алоқада бўлган кичик фирмаларни шакллантириш.

Маълумки, Ўзбекистон шароитида кичик ва йирик тадбиркорликнинг интрапренерлик ва инкубаторлик каби шакллари етарлича ривожланмаган.

Аммо, республикаимиз минтақаларида бизнес-инкубаторларнинг тармоғи кам сонда бўлсада қониқарли даражада фаолият юритмоқда.

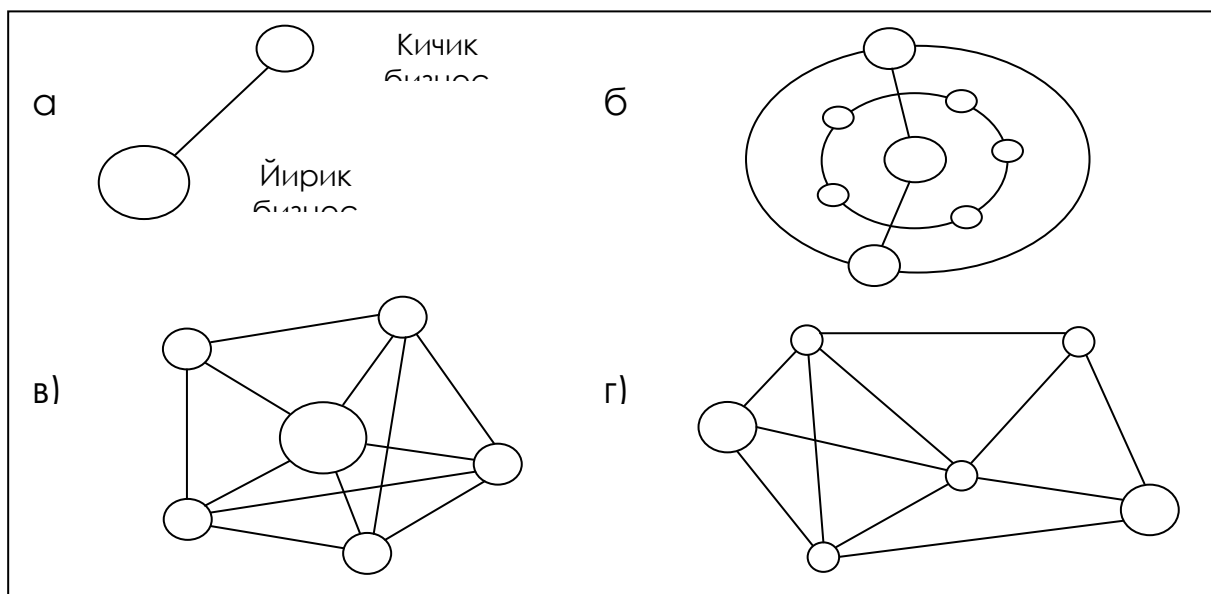
Республикаимиз вилоятлари ва шаҳарларида савдо соҳасида инкубаторликнинг иштирокчилари кам сондаги ва йирик намуналари сифатида korzinka.uz озиқ-овқат дўконлари, texaso ёқилғи мойлаш материаллари дўконлари, “Beta чой”, “Uzbat” тамаки маҳсулотлари дўконларини, Car Wash автомобилларни ювиш ва техник хизмат кўрсатиш шохобчалари тармоғини айтишимиз мумкин.

Ҳамкорликнинг сателлит шакли асосан корхоналарнинг таркибий қайта қуриш ва ихчамлаштириш натижасида йирик корхоналардан майда фирмаларнинг ажралиб чиқиши натижасида вужудга келади. Улар одатда мустақил хўжалик юритувчи субъектлардан ҳам ажралган ҳолда вужудга келади.

Кичик ва йирик бизнес субъектлари кооперацион алоқаларининг сателлит шакли асосан ёрдамчи пудратчилик шартномалари асосида амалга оширилади ва “дипол”, “атомар”, “тўрли” ёки “корпоратив” тузилмалар кўринишида кузатилади (1.1.2-расм).

Кичик ва йирик бизнес субъектлари кооперацион алоқаларининг сателлит шаклининг турли кўринишлари:

а) дипол; б) атомар; в) тўрли; г) корпоратив.



1.1.2- расм.

Ёрдамчи шартномалар тузиш – тадбиркорлик шерикчилигининг бир кўриниши сифатида майда ва жуда майда корхоналар (*шу жумладан, микрофирмалар, оила пудрати, касаначилар ва ҳ.к.*) нинг кооперациясини назарда тутиб, унда йирик корхона шартнома асосида буюртмани жойлаштиради, маҳсулотлар турини, хусусиятини аниқлайди, қайта ишлаш ва қайта ишлашни чуқурлаштириш учун хом ашё ёки ярим тайёр маҳсулотларни етказиб беради ва ижрочи майда фирмалар етказиб берилган маҳсулотни қисман ёки тўлиқ қайта ишлашни амалга оширади. Ёрдамчи шартномалар тузиш шароитида кичик бизнес субъектлари иши толлинг⁷ асосида амалга оширилиши ва йирик корхоналарнинг маҳсулотларини сотиши мумкин.

Ёрдамчи шартномалар тузишнинг кенг тарқалганлик сабаблари асосан, ёрдамчи бутловчи маҳсулотларни пудратчиликда ишлаб чиқаришнинг нисбатан паст харажатлари, буюртмалар портфели тўлиб кетганда йирик фирмада ишлаб чиқариш қувватларининг вақтинчалик етишмаслиги, маҳсу-лотларни ишлаб чиқаришда маргинал⁸ партияларнинг мавжудлиги, сотиш тизимини ташкил этишга харажатлар қилмасдан, бозорга товарларнинг кичик партияси билан киришга бўлган эҳтиёж, бозордаги турли “тўфон ва бўҳрон” ҳолатларига мослашишини таъминлаш кабилар ҳисобланади.

Йирик ва кичик бизнес субъектлари ўртасидаги кооперацион алоқалар хусусиятига кўра янги ташкил этилган тузилмаларнинг тури аниқланади:

- а) “дипол”, яъни йирик корхона ҳукмронлигидаги корхоналар жуфтлиги;
- б) “атомар”, яъни йирик корхона – “ядро”, яъни маразга интилувчи, унга боғлиқ бўлган бир нечта мустақил корхоналар тўплами;
- в) “тармоқланувчи”, яъни йирик ишлаб чиқаришга хизмат кўрсатувчи ўзаро боғланган кичик корхоналар тармоғи;
- г) “корпоратив”, яъни бир нечта йирик корхоналар кичик корхона-

⁷ Толлинг (*ингл.tolling*)- халқаро кооперациянинг бир шакли бўлиб, бунда бир мамлакат компанияси иккинчи мамлакат компанияларига хом ашёни, бутловчи қисмларни бепул беради ва тайёр маҳсулот тарзида қайтариб олади. Толлинг муомаласидаги маҳсулот солиққа тортилмайдиган божхона йиғимларидан озод қилинади.

⁸ Маргинал (*лотинча marginalis* – “чекка”, “чет”) – буюртмалар ҳажми йирик бизнес субъекти иш юкламасини тўлиқ таъминламайдиган, кам ҳажмдаги маҳсулотлар ёки ўта ихтисослашган маҳсулотлар ишлаб чиқариш

ларнинг тармоқланувчи тузилмаси орқали ўзаро ҳамкорлик қилинади ва ҳ.к.

Бундай ҳолатда, агар кичик ва йирик бизнес субъектларининг ўзаро ҳамкорлиги биргаликда фойда олишга асосланса ва барқарор хусусиятга эга бўлса корхоналар ўртасида *иқтисодий симбиоз* юзага келади⁹

Дипол тузилмага мисол сифатида кичик ва йирик корхоналарнинг франчайзинг тизимидаги ўзаро кооперациясини айтиш мумкин, яъни кўп ёки икки томонлама шартнома асосида йирик корхона кичик фирмаларга ўз маркаси асосида товарни ишлаб чиқариш ёки сотишга лицензия беради.

Франчайзинг йирик ишлаб чиқариш (бошқарув харажатларидан иқти-сод қилиш, реклама ва янги технологияларни, маҳсулотларни жорий қилиш ҳамда ходимларни ўқитиш харажатларини тежаш) ва КБ нинг афзалликлари (юқори “суқулиб кириш” қобилияти, маҳаллий алоқалар ва ҳамкорлик шартлари, маҳаллий шартларни билиши) ни ўзида бирлаштиради.

Атомар тузилмалар кўпинча қуйидаги ҳолатларда пайдо бўлади:

- франчайзинг ривожланиши натижасида (бундай ҳамкорлик шакллари Ғарбда кенг тарқалган бўлиб, АҚШ да франчайзинг асосида ишловчи фирмалар чакана савдо фирмаларининг 80 фоизини ташкил этади.);

- йирик бизнес субъектини таркибий қайта қуриш натижасида бир қатор ихтисослашмаган ёки зарарга ишлаётган бутун бир цех ёки алоҳида бўлимлар атрофида жуда кўп сонли кичик корхоналар ташкил этилиб, ушбу цех ёки бўлимлар “бирикиш” нуқтаси сифатида майдонга чиқади;

Кооперациянинг атомар тузилмасида кичик бизнес субъектлари йирик бизнес субъектига боғланиш даражаси “она” корхонага яқинлашишига кўра марказга нисбатан турли “оралиқлар”да жойлашади.

“Тармоқланувчи” тузилма асосан йирик бизнес субъектининг нисбатан самарали фаолият кўрсатишини таъминлаш мақсадидаги кичик бизнес субъектлари кооперациясининг усулларида биридир. Маълум даражада

⁹ Авшова А.В., Бухвальд Е.М., Обидениова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малий бизнес после августа 1998 2. российское общество до и после. М., РНИС и ИП, РОССПЭК, 1998.

ўзларининг мустақилликларини сақлаган ҳолда тармоққа кирувчи кичик бизнес субъектлари бир-бирлари билан ҳамкорлик қилган ҳолда, биринчидан, муайян бир фаолият турига ихтисослашиб, ўз вазифаларини рационал тақсимлайдилар ва иккинчидан, рақобат кураши ва ўзгарувчан бозор конъюнктураси шароитида ўз мавқеиларини кучайтирадилар.

Корпоратив тузилма асосан тармоқланувчи тузилмани ташкил этган КБ субъектлари ўзаро кооперацияси фаолиятларини кенгайтириб, нафақат битта, балки бир нечта йирик бизнес субъектларига хизмат кўрсата бошлаганда юзага келади. Жаҳон амалиёти кўрсатишича, айнан шундай тармоқланувчи ва корпоратив тузилмаларга хорижий капитал қизиқиши юқори бўлади.

Турли корхоналарнинг иқтисодий симбиози ҳар иккала томон учун манфаатли ҳамда бизнес бўйича шерик бўлган кичик ва йирик бизнес иттифоқини ифодалайди. Бошқача айтганда – бу шундай бир узоқ муддатли иқтисодий ҳамкорлик шакли бўлиб, ижобий синергетик (*эмержент*) самара беради ва шу муносабат билан кооперациядаги самара катталиги корхоналар алоҳида ишлаган пайтдаги самаралар йиғиндисидан юқори бўлади¹⁰.

Ўзбекистонда асосан франчайзингни қўллашнинг илғор тажрибаси мавжуд бўлиб, буларга мисол қилиб “БЕК” ресторанлар ва “Малика” меҳмонхоналар тизими, UZGAZOIL компанияларини айтиш мумкин. Ривожланган давлатларда кенг тарқалган франчайзинг тизимидаги компанияларга “Макдональд”, “ЛУКОЙЛ”, С&М кабилар мисол бўла олади. Инкубаторлик ёки интрапренерлик тузилмаларига мисол қилиб, республикамиздаги “Бизнес – Инкубаторлар ва технопарклар ассоциацияси” ни “ZEROMAX” гигант компаниясини мисол келтириш мумкин. Аммо, таъкидлаш жоизки, норентабел ва йирик бизнес субъектлари учун кириш ноқулай бўлган соҳалар борки, уларга давлат ва фақат айрим майда фирмалар кириши мақсадга мувофиқдир.

¹⁰ Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш: назария, услубиёт ва амалиёт. Т.: Фан, 2007 й-бет

1.2. Хорижий мамлакатларда кичик бизнеснинг кооперацион алоқаларини ривожлантириш тажрибалари

Ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқариш кооперацияси, хусусан, ёрдамчи пудратчилик муносабатлари¹¹ шакллари саноат ишлаб чиқариши самарадорлигини оширишнинг ва иқтисодий ўсишни таъминловчи омил сифатида кенг қўлланилади. Ёрдамчи пудратчилик муносабатлари дастлаб Япония, АҚШ, Германия, Франция, Италия, Испания. Туркия каби давлатларнинг юқори иқтисодий ривожланиш суръатларини таъминлашда муҳим бўгин сифатида хизмат қилди.

Замонавий кооператив ҳаракатларнинг ҳозирги шакл ва турлари асосан Европада бошланган. Бу бевосита европаликларнинг бирлашиш қобилятига мойиллиги учун эмас, балки уларни саноат инқилобини биринчи амалга оширганликлари туфайли юз берди. XX асрдаги Европадаги иқтисодий ўсиш билан ва XXI асрдаги ривожланаётган давлатлар ҳолати ўртасида ўхшашлик бўлса ҳам, Европадаги кооперативчилик ҳаракати ривожланиш тажрибаси европа мамлакатларидаги кооперативларнинг ривожланишидаги хатолар таҳлилидан хулоса чиқариб, мумкин бўлган камчиликларни олдини олишга имкон беради.

Буюк Британияда XX аср 50-йиллардаги истеъмол кооперацияси дунёдаги энг қудратли кооператив ҳаракатлардан бири бўлган. Кооператив тармоқ ўз-ўзига хизмат кўрсатувчи 90 фоиз дўконларда ва супермаркетларнинг 1/3 қисмида мавжуд эди. Аммо, ҳар хил ўлчамдаги дўконлардан иборат 1000 дан ортиқ кооперативларни ўз ичига олувчи бу сектор тадбиркорларнинг кескин ўсган рақобати билан тўқнаш келди ва натижада савдо модели ўзгариб 1964 йилда умумий кооперативлар сонидаги улушда 22 фоизга тушиб қолди¹².

Бунга 4 та асосий сабаб бўлган:

1. Аҳолининг нисбатан харид талаби паст бўлган тарихан эски саноат

¹¹ Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодекси. 37-боб, 634-модда.

¹² <http://www.dist-cons.ru>

худудларида 30000 дан ортиқ кооператив дўконлар жойлашганлиги.

2. Бошқарув малакасининг паст даражаси. Кооперативлар раҳбарлари ичида нафақат олий, балки ўрта махсус маълумотли кишилар ҳам кўпчилик бўлишган.

3. Алоҳида кооперативнинг фаолиятини мувофиқлаштириб турувчи кооперативларнинг марказий уюшмаси ролининг пасайганлиги. Кооперативчилик ҳаракати бошқарилмайдиган бўлиб қолди.

4. Рақобат туфайли майда кооперативлар синиб, нисбатан йирик, ҳатто иқтисодий заиф кооперативларга қўшила бошлади (90-йилларда ташкил этилганлар сони 1000 тадан 50 тагача пасайди).

Пайчилар олдида мажбуриятларни бажара олмаслик, уларни кооперативлар фаолиятига бўлган қизиқишини сусайишига, раҳбариятга нисбатан ишонч йўқолишига олиб келди.

90-йиллар ўрталарида жами чакана савдо айланмасининг атиги 4 фоизигина кооператив сектор улушига тўғри келди.

Бугунги кунга келиб қайта ривожланиш белгилари намоён бўлмоқда ва шу сабабли Британиялик тадбиркорлар қуйидаги тадбирларни амалга оширмоқдалар:

- товар ишлаб чиқариш бўйича қувватларни сотиб, кооперативлар уюшмалари яна чакана савдо бирлашмаларига айланмоқда;
- савдо етишмовчилиги аниқланди, яъни аҳоли учун қулай бўлган дўконларнинг ўрта ва майда ҳажмдаги турлари ҳамда супермаркетлар ташкил этилди, савдо тармоғи қайта ташкил этилди, товар етказиб берувчилар билан бевосита муносабат ўрнатилди;
- кооперацияга асосланган суғурта жамиятлари банклар фаолиятининг энг кучли қисмига айланди;
- маънавий сиёсат тикланди, кооперативлар дастлабки қадриятлар ва фаолият тамойилларига қайтишди. Пайчилар томонидан кооперативларга бўлган ишонч ортиб, уларнинг сони оша бошлади;

- бошқарув ходимларни касбий тайёрлашга талаб янада ошди.

Германияда эса кооператив иқтисодий тизим тугагандан кейин истеъмол кооперацияси тизими тўла қайта қурилди. Бу эса 1953 йилдаёқ кооперативлар товар айланмасини 2 марта оширишга ва аъзолар сонини эса 2 млн. кишигача етказишга имкон берди. Немис истеъмол кооперациясининг Буюк Британия кооперациясидан асосий фарқи шундаки, Германияда қонунчилик кооператорларга 3 фоизгача бонус тўловларни ставкасини пасайтириб, асосий эътиборни тадбиркорларнинг чакана савдосига қаратдилар. Шу сабабли Германияда кооператив савдонинг асоси улгуржи савдо бўлди. Аммо, ушбу истеъмолчилар кооперацияларининг ривожланиш натижалари ўхшаш бўлиб, 1965 йилга келиб германиялик кооператорлар 8,5 фоиз мамлакат бозорини, 19,5 фоиз дўконларни ва 31 фоиз улгуржи дўконларни назорат қилдилар.

Қудратли миллий кооператив бирлашмалар ташкил этишга уринишлар кооперативлар уюшмаларининг заиф марказий ҳокимияти ва муқобил кооперативлар раҳбарларининг укувсизлиги туфайли чекланган эди. 70-йиллар ўрталарига келиб кооперациядаги аҳвол бирданига ёмонлашди. Номигагина ягона кооператив уюшма ташкил этилди, аммо у қуйи кооператив жамиятларидан етарлича рағбат, қўллаб-қувватлаш олмади ва натижада миллий кооперативчилик ҳаракати яхшиланишига таъсир кўрсата олмади. Улар томонидан ташкил этилган минтақавий улгуржи дўконлар тизими зарар кўра бошлади. Шу билан бирга, истеъмолчилар жамиятларининг бошқарувчилари, очиклик, шаффофлик йўқлигидан фойдаланиб, шахсан ўзи учун ўз жамиятларининг катта ҳажмдаги акцияларини олиб уларни акционерлик жамиятларига айлантира бошладилар. Бунинг асосий сабаби бўлиб, пайчилар учун ахборотларнинг кўп йиллар давомида ёпиқлиги эди.

Истеъмолчилик кооперативларининг 90-йилларга келиб акционерлик жамиятларига айланиши муносабати билан Германияда 650 минг кишини бирлаштирувчи 37 та оддий истеъмолчилик жамиятлари қолди холос. Энг қизиқарлиси, тадбиркорлар қўлига ўтмай қолган кооператорлар кооператив

тамойилларига содиқ қолган бўлиб, масалан, Дортмунд кооперативи бугунги кунда 480 минг аъзога эга ва ўз ҳудудида 14 фоиз савдо соҳасини назорат қилади (ҳудуддаги ҳар икки оиланинг бири).

Финляндияда 2 та миллий кооперативлар бирлашмаси мавжуд: социал-демократик (Е-ҳаракат) ва нейтрал (СОК).

Ҳар иккита ҳаракат ҳам ўз рақибларидан олдин супермаркетлар тармоғини ривожлантира бошланди. СОК кенгайди ва меҳмонхона ҳамда универсал дўконларнинг энг йирик мулкдорига айланди.

Е-ҳаракат эса энг йирик улгуржи савдогарга айланди. Бошқа мамлакатлардаги каби ягона миллий марказ ташкил этишга алоҳида кооперативларнинг раҳбарларини эътирозлари тўсиқ бўлди, аммо Финляндияда бирлашмалардан бирининг сиёсийлашуви ва швед ҳамда финн тилида сўзлашувчи аҳолининг бир-бирларига антогонистик кайфиятлари ҳам кўпинча тўсиқ бўлди. Шундай этник ва иқтисодий сабабларга қарамасдан Е-ҳаракат ва СОК бирлашиши натижасида ЕКА деб аталувчи Финляндиядаги энг йирик кооперативлар бирлашмаси пайдо бўлди.

Таъкидлаш жоизки, СОК гуруҳи бизнесда ўз соҳаси — қишлоқ жойларидаги кичик дўконларни эгаллаган бўлса, унинг рақобатчилари катта шаҳарларда йирик супермаркетларни ривожлантиришди. Натижада 1997-йилга келиб СОК нинг умумий кооператив товар айланмасидаги улуши 35 фоизгача ошди.

Францияда кооператив ҳаракат минтақавий характерга эга бўлиб, саноати ривожланган шимолда ушбу ҳаракат жанубий ҳудудга қараганда яхши ривожланди. Францияда кооператив чакана савдо ривожланишининг 2 та асосий йўналишда, яъни пайчилар, супермаркетлар ва барча аҳолига хизмат кўрсатувчи кичик дўконлар шаклида тараққий қилди.

Франция истеъмолчилик кооперациясининг ҳам асосий муаммоси — заиф бошқарув тизими эди. Британиялик кооператорларга ўхшаб, французлар ҳам олий маълумотли кишиларга кам ишонч билдиришар ва кооперативлар

рахбарияти савдода яхши амалий билимларга эга, аммо замонавий бизнесда унча билими яхши бўлмаган қуйи ва ўрта синф хизматчилардан танланар эди. Бу эса бошқа савдо корхоналари билан истикболли йўналишларда рақобатда ютқазини олиб келди. Масалан, 60-йилларда кооператорларда атиги 23 та ва рақобатчиларда 1600 та дўкон бўлган бўлса, кооператорларда – фақат битта супермаркет ва рақобатчиларда эса – 76 та супермаркет бор эди.

Бундан ташқари, кооперативлар рахбарияти бизнесни билмайдиган, ўз стратегияси истикболлари ва ўз пайчилари фикрлари билан ҳисоблашмайдиган “олий тоифа” га айланиб қолди. 1983 йилга келиб, кооператорлар бозорнинг атиги 3 фоизини эгаллаган ва 40 минг хизматчини бирлаштирган кичик бир ҳаракат бўлиб қолди. Расмий жихатдан 1,5 млн.оила кооперативларга аъзо бўлсада, улар “олий тоифа” га ишонмас ва амалда иқтисодий жихатдан кооперативлар ҳаракатини инкор қилар эдилар.

Швецияда эса кооперативчилик ҳаракати кучли марказий органларга эга ва ўз таркибига кирувчи кооперативларнинг фаолиятини яхши мувофиқлаштириш билан фарқланар эди. Бу ҳаракатнинг пайдо бўлиши ИСА савдо гуруҳи билан рақобатчилик курашда юзага келди ва юқоридаги ИСА гуруҳи бозорда энг йирик улушга эга эди. Шу сабабли швед кооператив ҳаракати ғарбий европа кооператив ҳаракатларининг ичида энг тезқори ҳамда инновацион йўналишдалиги билан фарқланар эди.

Швед кооператорлари энг замонавий технологияларни ва бизнес методларини, ўз-ўзига хизмат қилиш усулларини, супермаркетлар тизимини жорий қилдилар. Бундан ташқари, кучли музлатилувчи маҳсулотлар технологияларини кенг қўлланилиши етакчи экспорт қилувчи истеъмол бирлашмасига айлантирди. Таркибий ўзгаришлар жараёнида швед кооператорлари жамиятлари сонини қарийб 3 мартага, дўконлар сонини эса 2,7 марта камайтиргани ҳамда, аъзолари сонини 1,6 млн.кишигача, ўз бозорлари улушини эса қарийб 18 фоизгача оширишга эришдилар.

Бошқа европа кооперацияларидаги каби XX аср 80 – йиллари ўрталарида

Швецияда ҳам истеъмол товарлари ва хизматлари кооперациясида пасайиш бўлди, бошқарув элитаси кооперативлардаги ҳокимиятни эгаллаб, пайчиларнинг манфаатларини ҳисобга олмаслиги сабабли, кооперативларга қизиқиш нисбатан пасайиб кетди.

Ушбу салбий ҳолатларни олдини олиш учун бошқарувни демократлаштириш, иқтисодий жиҳатдан заиф кооперативларни субсидиялаш йўли билан пайчиларнинг манфаатдорлиги ошириш, янги савдо гуруҳларини ташкил этиш эвазига чакана савдо соҳасига асосий эътибор қаратиш, кооперативларда бир ишчининг бошқаси ҳисобига бойиб кетишига йўл қўйилмаслигига эътибор қаратиш, кооператив аъзолари ўртасида низомга кўра, жамғармаларга мажбурий ажратмаларда иқтисодий жиҳатдан катнашишига кўра фойдани пропорционал тақсимлаш, пайлар асосида фойда тақсимланганда пай капиталига қатъий белгиланган фоизда маблағлар ўтказиш каби қатор ташкилий, ҳуқуқий-меъёрий, иқтисодий чора-тадбирлар қўлланилиб, мамлакатда кооперативчилик ҳаракатини тубдан яхшиланди.

Натижада 90-йиллар ўрталарида кооперативлар аъзолари сони 2,2 млн. кишига, 105 та дўконларни ва 500 дан ортиқ ёқилғи қуйиш шаҳобчаларини ўзига бирлаштирган жамоалар сони 102 тага кўпайди.

Бугунги кунда Швецияда истеъмолчилик кооперацияси энг нуфузли 10 савдо компаниялари қаторидан ўрин олган.

Норвегия истеъмол кооперациясининг ривожланиш стратегияси авваламбор кооперативларнинг табиий афзалликларидан фойдаланишга ҳамда кафолатланган бонус тўловларни бериш орқали янги аъзоларни жалб қилишга қаратилган. 600 мингдан ортиқ пайчилар 400 та истеъмолчилар жамиятларига бирлаштирган Норвегия истеъмолчилар кооперацияси марказий кенгаши ўз тизимига кўра, акционерлик жамиятлари иттифоқига ўхшар эди.

Иккинчи жаҳон урушигача Италияда католиклар ва социалистларнинг 2 та, урушдан кейин эса коммунистлар ва христиан-демократлар кооперативлари пайдо бўлиши билан шаклланган.

Кооператив уюшмаларнинг гуллаб яшнаши Италияда бошқа европа мамлакатларида кооперацияларнинг сусайиши даврига, яъни 80-йиллар ўрталарига тўғри келди. Натижада 80-йиллар ўрталарига келиб Италияда 1,8 млн.кишини бирлаштирган 500 истеъмол кооперациялари уюшмаси шаклланди.

Ҳозирда Италияда супермаркетларнинг аксарияти кооперацияларга бўйсунди. Мамлакатда кооператив ҳаракат ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

- кооперативлар ва ўзаро ёрдам кассаларининг миллий лигаси – коммунистлар ва социалистлар (қизиллар) мавжудлиги;

- италия кооперативлари конфедерацияси – католиклар (оклар) мавжудлиги;

- италия кооперативларининг умумий ассоциацияси – республикачилар ва социал-демократлар (яшил) кооперациялари каби турлари ва шакллари ўртасида ўзаро ҳамкорлик ривожланиши билан иқтисодий-ижтимоий заминнинг кенгайиши сабабли улар ўртасидаги қарама-қаршиликлар ва чегаралар йўқолиб кетди. Шунингдек, Италияда кооперативларнинг фаолият тамойиллари ялпи пай миқдорининг чекланганлиги (2 млн. лира), минимал низом жамғармасининг чекланмаганлиги (очиқ эшиклар тамойили), 1 та кишининг пай миқдоридан қатъий назар 1 овозга эга бўлиши, тартибга солиб турилувчи ижтимоий тартиб билан ҳам қафолатланган.

Швейцарияда кооперативчилик ҳаракати истеъмол кооперациясининг “ноклассик” ривожланишига мисол бўлади. Қонунчилик янги филиалларни очилишига тўсқинлик қилади ва кооператив ҳаракат фақат янги дўконлар, ўз-ўзига хизмат кўрсатиш тизимини кенгайтириш ҳисобига ривожланади. Ўтган асрнинг 60-йилларида 486 та асосий жамият қайд қилинган бўлиб, уларда 4 млн.киши ва 2 мингдан ортиқ дўконлар мавжуд эди. Ўтган асрнинг 70-йилларда Швейцариялик кооператорлар дивиденд олишдан воз кечиб, паст баҳолар сиёсатига ўтдилар. Истеъмол жамиятлари йириклаштирилиб, 1983 йилга келиб уларнинг сони 41 тага етди. Бирлашишлар вертикал ва горизонтал интеграция

йўналишларида бўлиши натижасида Швейцария кооператив-ларининг товар айланмаси ҳар бир дўкон ҳисобига 45 фоизга ошди.

Швейцария истеъмол кооперациясининг асосчиси Г.Дамвейлер ҳам ўз фаолиятини кўчма дўконлар тармоғини ривожлантиришдан бошлаган. У ўз савдо маркасини ишлатган ҳолда катта чакана савдо тармоғини ташкил этди, ҳамда мевали ичимликлар, йогуртлар, кекс ва шунга ўхшаш озиқ-овқатлар сотишни ривожлантириб юборди. Г.Дамвейлер сиёсий фаолиятга ўта туриб, “Миграс” номли компаниянинг бошқарувини ўғлига топширган пайтда кооперативнинг капитали 13,5 млн.франкка етди ва 70-йилларга келиб кооператив ўз банкига, ҳамда 28 минг ишчи ходимлар ишлайдиган 20 та заводида эга бўлди.

Ўз навбатида таъкидлаш жоизки, Австрия, Голландия ёки Бельгияда истеъмол кооперациялари тадбиркорлар босимида чидай улар томонидан “ютиб” юборилди ва бугунги кунда улар кооперативлар эмас, балки акционерлик жамиятлари кўринишида фаолият юритишмоқда.

Ривожланган мамлакатларда ишлаб чиқариш кооперацияси, хусусан, ёрдамчи пудратчилик муносабатлари саноат ишлаб чиқариши самарадорлигини оширишнинг ва иқтисодий ўсишни таъминлашнинг табиий воситаси ҳисобланади.

Ўтган асрнинг 80-йилларида Японияда ёрдамчи пудратчилик асосида ишловчи кичик фирмалар умумий кооперацияда ишловчи бизнес субъектларининг 65 фоизини ташкил қилди ва асосий тармоқ бўлган электроника саноатида эса бу кўрсаткич 86 фоизгача етган эди. Бугунги кунга келиб, ЕИ мамлакатларида саноат кооперациясига қарийб 400 мингга яқин корхоналар жалб қилинган бўлиб, улар 5 млн.дан ортиқ кишиларни иш жойлари билан таъминламоқда. ЕИ мамлакатларида ишлаб чиқарилаётган ЯИМ нинг қарийб 15 фоизи кооперацион муносабатлар асосида ишлаётган корхоналар улушига тўғри келади.

Кичик бизнес кооперацион муносабатларини куришда илмий

адабиётларда 2 хил америкача ва японча модел фарқланади.

Америкача модел асосан жуда кўп сондаги буюртмачи ва ижрочилар ўзаро муносабатларини, яъни ривожланган ёрдамчи пудратчилик муносабатлари бозори бўлишини тақозо қилади. Буюртма ижрочиларини танлашда асосий мезон сифатида таклиф этилаётган баҳо асос қилиб олинади. Бундай тизим кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожланиши, ижрочи фирмаларининг инновацион фаоллиги, кооперацияга киришаётган фирмалар учун лизинг муносабатларининг осон ҳамда қулайлиги билан чамбарчас боғлиқ. Буюртмачи ва ижрочи ўртасидаги муносабатлар муайян бир буюртма доирасида бўлади ва узоқ муддатли истикболни кўзда тутмайди. Ижрочилар томонидан кенг миқёсдаги таклифнинг мавжудлиги, буюртмачи томонга ўз буюртмасини бажартириш учун энг қулай вариантни танлашга имкон беради.

Одатда, йирик автомобилсозлик корхонаси 2-2,5 минг ёрдамчи пудратчилик чиларга эга бўлади. Америка автомобилсозлигининг Крайслер, Форд, Жeneral Моторс каби йирик гигантлари одатда, ўз корхоналарида бутловчи қисмларни мустақил равишда атиги 37-40 фоизинигина тайёрлашади. Қолган бутловчи қисмлар пудрат шартномалари асосида етказиб берилади.

Кооперацион алоқаларни ривожлантиришнинг японча модели корхоналарнинг қувватлари ва технологияси даражасига қараб аралаш ҳолда ишлашни назарда тутди. Японияда кўп босқичли ёрдамчи пудратчилик муносабатлари ривожланган бўлиб, унда буюртмачи буюртмани бир нечта ижрочиларга беради ва улар ҳам ўз навбатида пастки бўғинлардаги майда ижрочилар билан ҳамкорлик қилишади. Йирик япон автомобилсозлик корхонаси ўртача 300-400 ёрдамчи пудратчиларга эга. Биринчи босқичдаги ижрочилар билан узоқ муддатли бевосита ҳамкорлик алоқалари ўрнатилади. Nissan ва Toyota каби автомобилсозлик гигантлари атиги 2 фоиз бутловчи қисмларнигина ўзлари ишлаб чиқаришади ва қолган бутловчи қисмларни тайёрлашга буюртмалар беришади. Ижрочиларни танлашда асосий мезон баҳо эмас, балки биринчи навбатда сифат, деталларнинг техник мувофиқлиги ва

шериклар ишончилиги ҳисобланади. Дунё экспертлари юқорида тилга олинган саноат кооперациясининг иккита моделини таҳлил қилган ҳолда, Япония автомобилсозлиги АҚШ автомобил саноатига қараганда ҳар бир ишлаб чиқарилган автомобилдан 300-600 АҚШ доллари миқдорида кўпроқ ютуққа эга бўлади деган хулосага келишди ва бу рақамлар чет эллардаги япон компаниялари учун ҳам ҳос бўлиб, улар фаолияти билан ҳам тасдиқланган.

Бизнинг фикримизча, Ўзбекистонда КБКАни ривожлантиришнинг америкача ва японча моделларининг миллий иқтисодиётимизга ҳос бўлган жиҳатларини олиб, уйғунлашган ҳолда жорий қилиш лозим. Бироқ, бунда корхоналарнинг қувватлари ва технологияси даражасига қараб аралаш ҳолда ишлашни, йирик ишлаб чиқарувчи буюртмачилар ва майда ижрочиларнинг мустаҳкам ишлаб чиқариш-техник интеграциясини ифодаловчи, буюртмачи ижрочи билан доимий алоқада бўлиб, техник, технологик, молиявий ёрдам кўрсатгани ҳолда бутловчи қисмларни ишлаб чиқаришни ўзлаштиришда, сифат назоратини амалга оширишда бевосита иштирокини назарда тутувчи япон моделига устуворлик берилиши керак.

1.3. Кичик бизнес субъектлари кооперацион алоқаларини ривожлантиришнинг назарий ва услубий жиҳатлари

Кичик бизнес субъектларини ривожланиш тенденцияларини, уларнинг ривожланиш истиқболларини эконометрик моделлаштириш ва башоратлашда бир қанча иқтисодий-математик усуллар ҳамда моделлардан фойдаланилади. КБХТ субъектлари ривожланиши моделлаштиришнинг имитацион моделлари, оптималлаштириш усуллари ва ёндашувлари, тадқиқ этишнинг аналитик усуллари, КБХТ ривожланишининг табақалашган таҳлил қилиш усуллари, КБХТ субъектлари фаолияти натижаларини таҳлил этишнинг молиявий-иқтисодий усуллари, корреляцион-регрессион, сценарий усули, эксперт-ҳамкорлик тизимлари ва ҳоказолар шулар жумласидандир.

КБХТ субъектлари ривожланишининг ўзига ҳос муаммолари ва уларни йирик бизнес субъектлари билан ўзаро кооперацион алоқаларини моделлаш-

тириш масалалари ва бунда имитацион моделлаштириш усулларида фойдаланишнинг айрим жиҳатларини Н.Е.Егорова, Е.Р.Майнларнинг¹³, КБ субъектларида таваккалчилик даражаларини эътиборга олган ҳолда предмет ресурслари ва давлатнинг молиявий ресурсларини оптимал тақсимлаш муаммолари Бреев Б.Д. ва О.Е.Вороневскаяларнинг¹⁴, инновацион йўналишдаги КБ субъектларида ишлаб чиқариш функцияларини қўллаб турли хил аналитик ҳисоб-китобларни амалга ошириш масалалари Н.Е.Егорова, М.П.Цой, Б.Югай, С.Салаевларнинг¹⁵ илмий ишларида тадқиқ этилади.

Хўжалик юритувчи субъектларнинг табақалашган таҳлили масалалари К.А.Багриновский, Н.Е.Егороваларнинг ишларида кенг ёритилган¹⁶. Ушбу усуллар корхоналарнинг ривожланиш динамикасини ҳам ташки, ҳам ички омиллар таъсирларини ҳисобга олувчи тенгламалар тизими ёрдамида тадқиқ этишга имкон беради. Бунда корхоналар кўпгина содда ҳолда, кўрсат-кичларни йириклаштирган ҳолда, фақат мономахсулот ишлаб чиқаришади ва бир технология қўллайди деган гипотезалар ёрдамида тадқиқ этилади.

Бизнинг фикримизча, таъкидлаб ўтилган моделлаштириш тамойиллари ва гипотезаларини йирик корхоналарга эмас, балки кўпроқ кичик корхоналарга қўллаш мақсадга мувофиқ. Чунки, КБ субъектлари кўпроқ мономахсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашган тор доираларда фаолият юритади, технологияларни тез-тез алмаштирмайди ва ҳ.к. Лекин, бундай тахминий концептуал асослар ўз даврида мавжуд бўлмаган ва фақат бозор иқтисодиётига

¹³ Егорова Н.Е. Моделирование деятельности малого предприятия, функционирующего в экономическом симбиозе с крупным промышленным объектом. М., ж. Экономико-математические методы, вып. 2, 1999; Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Малый бизнес в России: Экономический анализ и моделирование. М., ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997; Майн Е.Р. Малый бизнес как форма привлечения трудовых ресурсов. В.сб. Проблемы моделирования развития производственных систем. Материалы семинара (вып.1). М., ЦЭМИ РАН, 1999

¹⁴ Бреев Б.Д., Вороневская О.Е. Методы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в условиях ограниченности средств. М., ЦЭМИ РАН, 1998

¹⁵ Егорова Н.Е., Радченко В.В. Имитационные системы в народнохозяйственном планировании. М., Экономика, 1980, Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш. иқт.фандок. дисс. -Т.: ТДИУ. 2008.-298 б., Югай А.Б. Моделирования процессов управления развитием производства предприятий малого бизнеса: дисс.на соис.....канд.экон.наук. Т.:ТГЭУ. – 2004. – С. 134.; Цой М.П. Эконометрический анализ бизнес-стратегии промышленного предприятия (на примере частных предприятий г. Джизака): Дис. ... канд. экон. наук. – Ташкент: ТГЭУ, 2001. - 126 с.

¹⁶ Багриновский К.А. Основы согласования плановых решений. М., Наука, 1977; Багриновский К.А. Егорова Н.Е., Радченко В.В. Имитационные системы в планировании экономических объектов. М., Наука, 1980; Багриновский К.А., Егорова Н.Е., Радченко В.В. Имитационные системы в народнохозяйственном планировании. М., Экономика, 1980

ўтилгандан кейин пайдо бўлган КБ субъектлари учун қўлланиладиган бўлди.

Аммо, айнан шу тадқиқотларни Ўзбекистон шароитида ўзига хос хусусиятларни, КБ таснифланиши ва бошқа бир қатор омилларни эътиборга олган ҳолда такомиллаштирилган ҳолда қўллаш зарур бўлади.

КБКА моделлаштириш жараёнида олинадиган натижалардан фойдаланиш учун асосий фондлар, маҳсулот ишлаб чиқариш, фойда ва ҳ.к.ларни динамикасини моделга киритувчи α , β параметрларнинг турли қийматларда қараб чиқиш зарур. Жадвал ва монограммаларда ифодаланган сонли натижалар КБХТ субъектларининг мумкин бўлган кооперациялашув лойиҳаларини тезкор таҳлил қилишга имкон беради. Шунингдек, ҳар КБХТ субъектлари учун олинадиган умумий ва маҳаллий синергетик самаралар ҳам баҳоланади.

Таъкидлаш жоизки, КБХТ субъектлари фаолияти натижаларини молиявий-иқтисодий таҳлил қилиш усуллари ичида энг кенг тарқалгани операцион ёки иқтисодий дастак ва молиявий дастак усули бўлиб, ушбу усуллар жуда оддий ва самаралидир, исталган корхонанинг шу жумладан, кичик корхона ва микрофирмаларнинг хўжалик фаолиятини тезкор таҳлил қилишга имкон беради.

Операцион ёки иқтисодий дастак усули баъзи адабиётларда “харажатлар – ҳажм – фойда” таҳлили ёки CVP – таҳлили деб ҳам аталади¹⁷.

Операцион таҳлилнинг асосий тушунчалари бу зарарсизлик нуқтаси, корхонанинг молиявий барқарорлик қонуни, рентабеллик бўсағаси, сотишдан тушум, ишлаб-чиқарилган маҳсулотнинг натура ва пул кўринишлари ва ҳ.к.

Бизга маълумки, КБХТ субъектларининг кооперацион алоқалари харажатларни камайишига айниқса уларнинг асосий қисми доимий харажатларнинг камайишига олиб келади. Айнан кооперацион алоқаларнинг самарадорлигини баҳолаш учун ушбу операцион дастак усули жуда қулай

¹⁷ Салаев С.К., Жабборов У.Р. Тадбиркорликда ишлаб чиқариш зарарсизлиги ва CVP таҳлилининг ўзига хос хусусиятлари. Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси \ 2004., 9-10-сонлар, 62-63 бетлар; Салаев С.К. “Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш (Ўзбекистон Республикаси мисолида)”. Иқт.фан.докт.илм.дар.даво.дисс. Т.,ТДИУ, 2008 й. 325 б.; Хелферт Э. Техника финансового анализа: / Под ред. Белых П.П.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1986

бўлиб, аниқ, тезкор таҳлилни амалга оширишга имкон беради.

Операцион дастак усулининг самараси унча мураккаб бўлмаган модел (M^{od}) ёрдамида ифодаланиши мумкин.

Қуйидагича белгилашларни киритамиз: q -натурал кўринишдаги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми; P -маҳсулот баҳоси; R -сотувлар ҳажми, тушум; TC -умумий харажатлар; VC -маҳсулот бирлигига кетадиган ўзгарувчан харажатлар; FC -доимий харажатлар; π -фойда; S -фойда (маржа, бу ерда доимий харажатлар йиғиндисиди).

У ҳолда тушум тенгламаси қуйидагича тўғри чизик тенгламаси $R = Pq$, тўлиқ харажатлар эса бошқа тўғри чизик тенгламаси $TC = VCq + FC$. Иккита чизикли тенгламалар системасини ечиб

$$\begin{cases} R = Pq \\ TC = VCq + FC \end{cases} \quad [1.3.1.]$$

q^0 даги ечимни топамиз, яъни тўғри чизикларнинг кесишиш нуқтасини (-расмга қаранг) $P > VC$ бўлса, ечим q ўзгаришини ижобий соҳасида бўлади.

Маълумки, q^0 нуқтада

$$pq^0 = VCq^0 + FC \quad [1.3.2]$$

$$\text{ёки } (P - VC)q^0 = FC \quad [1.3.3]$$

[1.3.3] ифода молиявий таҳлилда **ялли маржанинг доимий харажатларга тенглиги** деб талқин этилади.

$$S = FC \quad [1.3.4]$$

Ҳақиқатан ҳам, барчамизга маълум тушумда харажатлар ва фойданинг нисбатини ифодаловчи муносабат

$$Pq = VCq + FC + \pi q \text{ дан}$$

$$Pq - VCq = FC + \pi q \text{ эканлиги келиб чиқади.}$$

Шундай қилиб, [1.3.4]-тенглик ноллик фойда, яъни $\pi q = 0$ нуқтада бажарилади. Бунда эса маҳсулот ишлаб чиқаришнинг **зарарсизлик нуқтаси** топилади.

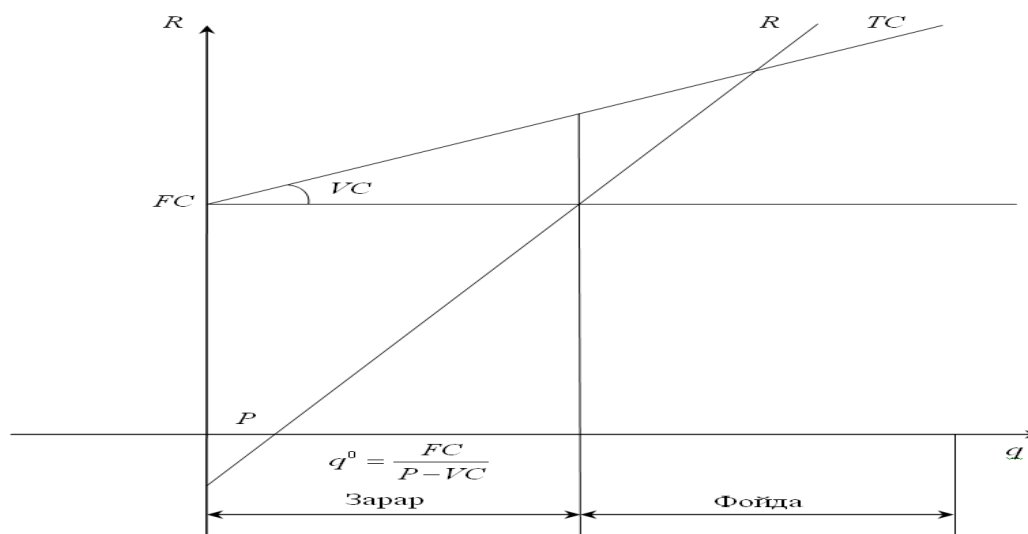
$$q^0 = \frac{FC}{P - VC} \quad [1.3.5]$$

Маълумки, $q < q^0$ ҳажмдаги барча ишлаб чиқариш ҳажмлари учун ишлаб

чиқариш зарарли, яъни ялпи маржа доимий харажатлардан кичик ва аксинча $q > q^0$ лар учун ишлаб чиқариш фойдали, яъни ялпи маржа доимий харажатлардан катта бўлади. Бундан эса КБ субъектининг **рентабеллик бўсағаси** $R^0 = pq^0$ ва **унинг барқарорлиги захираси** $Z = R - R^0 > 0$, бу ерда R – КБ субъектининг ҳақиқий тушуми топилади. Шундай қилиб, ўзгармас тушум даражасида КБ субъектининг барқарорлик захираси (Z) q^0 нуктанинг жойлашган ўрнига боғлиқ: у қанча юқорида жойлашса, барқарорлик захираси шунча паст ва тадбиркорлик таваккалчилиги шунча юқори бўлади.

Қуйидаги 1.3.1-расмдаги графикдан кўринадикки q^0 нуктанинг жойлашиши P ва VC коэффициентли тўғри чизиқларнинг ётиқлиги ва $TC = VCq + FC$ тўғри чизиқларнинг абцисса ўқига нисбатан (FC константа) жойлашиши билан билан аниқланади. Бошқача айтганда, КБ субъекти мустаҳкамлик захираси баҳо, ўзгарувчан ва доимий харажатларнинг ўзаро нисбатига боғлиқ. Одатда баҳо бозор конъюнктурасига, ўзгарувчан харажатлар – ишлаб чиқаришнинг технологик хусусиятларига боғлиқ ва корхона томонидан бошқарилиши анча мураккаб. Доимий харажатлар – юқоридагиларга нисбатан бошқариладиган параметр бўлганлиги учун ҳам FC ни кузатиш иқтисодий аҳамиятга эга.

Зарарсизлик нуктасининг графикда ифодаланиши



1.3.1-рассм

Агар ихтиёрий бир корхонанинг доимий харажатлари даражаси юқори ва маҳсулотга бўлган талаб пасайиш даврида ҳам тушмаса корхонанинг табдиркорлик таваккалчилиги юқори бўлади ва айниқса бу кичик фирма ва корхоналарда юқори даражада бўлади”.

Чунки, ушбу КБ субъектлари асосан мономаҳсулотга ихтисослашади ва молиявий таҳлилдаги ушбу таҳлил бир қатор тадқиқотчилар томонидан илгари сурилади¹⁸. Шундай қилиб, FC нинг пасайиши КБ субъектлари барқарорлик захирасини оширилишига олиб келади. Энди биз зарарсизлик нуқтаси билан бевосита боғлиқ бўлган операцион дастак тамойилини шакллантирамиз.

Операцион дастакнинг таъсири баҳолар ўзгармаслиги ва доимий харажатлар ўзгармас даражасида сотувлар (тушумлар) хажмининг V кичик миқдорга ўзгариши фойданинг нисбатан кучли ўзгаришини келтириб чиқаради.

Бунинг учун 2 та катталиқ $\frac{\Delta\pi}{\pi}$ ва $\frac{\Delta R}{R}$ ни таққослаймиз, бу ерда π -КБ субъекти фойдаси, маълумки $\pi = R - TC = (P - VC)q - FC$ бўлади. Демак, таққосланаётган катталиқлар қуйидагича тарзда ҳисобланиши мумкин:

$$\frac{\Delta\pi}{\pi} = \frac{(P - VC)\Delta q}{(P - VC)q - FC} = \frac{\Delta q}{q - \frac{FC}{P - VC}} = \frac{\Delta q}{q - q^0} \quad [1.3.6]$$

$$\frac{\Delta R}{R} = \frac{P * \Delta Q}{Pq} = \frac{\Delta Q}{q} \quad [1.3.7]$$

Демак, $q^0 > 0$ бўлганлиги учун,

$$\frac{\Delta q}{q - q^0} > \frac{\Delta Q}{q} \text{ ва } \frac{\Delta R}{R} > \frac{\Delta\pi}{\pi} \text{ бўлади} \quad [1.3.8]$$

ва айнан шуни исботлаш талаб қилинган эди.

Операцион дастак таъсир кучи (самараси катталиги) μ - қуйидаги катталиқлар нисбати билан аниқланади.

$$\frac{\Delta\pi}{\pi} \text{ ва } \frac{\Delta R}{R} \Rightarrow M^{\circ\circ} = \frac{\Delta\pi}{\pi\Delta Y} = \frac{q}{q - q^0} > 1 \quad [1.3.9]$$

¹⁸ Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, услубиёт ва амалиёт. Тошкент, Фан, 2007 й.; Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб, Экономическая школа, 1999;

μ - коэффициент (операцион дастак мультипликатори бўлиб, ишлаб чиқариш ҳажмига нисбатан фойданинг эластиклигини кўрсатади) тушум 1% га ошганда фойданинг нисбий ўсишини кўрсатади.

[1.3.5] – муносабатни q^0 учун эътиборга олган ҳолда, қуйидагини ҳосил қиламиз:

$$\mu = \frac{(P-VC)q}{(P-VC)q-FC} = \frac{S}{\pi} \quad [1.3.10]$$

[1.3.10] муносабат **операцион дастак таъсир кучи янги маржанинг корхона фойдасига нисбати билан аниқлаштиришни** билдиради.

[1.3.10]-муносабатдан келиб чиқадики, хусусан, FC доимий харажатлар катталигини пасайтирган ҳолда, μ дастак кучли пасайтиришга эришиш мумкин; албатта бу мумкин бўлган ўсиш суръатларини пасайтиради, бироқ корхона барқарорлиги захирасини оширади.

Ҳақиқатан ҳам

$$\gamma = Pq = P \frac{FC}{P-VC} = P \left[\frac{(P-VC)q-FC}{P-VC} \right] \quad [1.3.11]$$

[1.3.11] – муносабатда сурат ва маҳражни q га кўпайтириб ва бўлиб, [1.3.11] – муносабатни эътиборга олган ҳолда, қуйидаги [1.3.12] – нисбатни ҳосил қиламиз.

$$\gamma = Pq \left[\frac{(P-VC)q-FC}{(P-VC)q} \right] = Pq \left[\frac{1}{\mu} \right] = \frac{M}{S} Pq \quad [1.3.12]$$

Шундай қилиб, **корхона барқарорлик захираси операцион дастак кучига тескари пропорционал ва фойданинг ялпи маржага нисбатига тўғри пропорционал.**

Хулоса қилиб айтиш мумкинки, операцион таҳлилни айнан зарарсизлик q^0 нукта атрофида ўтказиш керак, яъни q, r, FC параметрларнинг кичик ўзгаришларида ҳисоблаш керак. Чунки, q^0 нуктадан кўп четланиш $R(x)$ ва $TC(x)$ функцияларнинг тез ўзгариши туфайли хатоликларга олиб келиши мумкин.

Худди шундай иқтисодий-аналитик тадқиқотларда КБХТ субъектлари

томонидан қарз маблағларни жалб қилиш самарадорлиги ҳам **молиявий дастак** усули ёрдамида баҳоланади.

Молиявий дастак самараси – бу қарз маблағларни жалб қилиш натижасида хусусий маблағлар соф рентабеллик даражасининг ўзгаришини билдиради.

Буни эса M^{mo} модели ёрдамида кўриб ўтишимиз мумкин.

КБ субъекти иккита муқобил вариантни баҳоламоқда: биринчиси, фақат ўз маблағлари ҳисобига фаолият кўрсатиш ёки қарз маблағларни жалб қилиш орқали. Иккала ҳолатда ҳам фойда бир хил; муомалада қатнашувчи маблағлар қиймати бир хил бўлади. У ҳолда ўз маблағларимиз рентабеллиги ўзгаришини кўришимиз мумкин.

Қуйидаги белгиларни киритамиз: π - умумий иқтисодий рентабеллик ёки умумий фойдани активларга нисбати; R_2^* - ўз маблағлари рентабеллиги ёки соф фойданинг ўз маблағларига нисбати; R_2 - ўз маблағлари рентабеллиги ёки соф фойданинг (фойдага солиқ кредит бўйича фоизлар қайтариб ташилаш) ўз маблағларига нисбати; π - умумий фойда; h -фойдани солиққа тортиш ставкаси; r -кредитлар учун фоиз ставкаси; A -корхона активлари; Z -корхонани қарз маблағлари.

У ҳолда қуйидаги муносабатлар ўринли бўлади:

$$R_1 = \frac{\pi}{A} \quad [1.3.13]$$

$$R_2^* = \frac{\pi(1-h)}{A} \quad [1.3.14]$$

$$R_2 = \frac{(\pi - rZ)(1-h)}{A} \quad [1.3.15]$$

R_2^* ва R_2 ўртасидаги фарқни ҳисоблаймиз:

$$\Delta R = R_2^* - R_2 = \frac{A(1-h)(\pi - r \cdot Z) - (A - Z) \cdot \pi(1-h)}{A \cdot (A - Z)} \quad [1.3.16]$$

$$\Delta R = \frac{(1-h) \cdot Z}{A \cdot (A - Z)} \cdot [\pi - r \cdot A] \quad [1.3.17]$$

Бу ердан [1.3.13]-муносабат эътиборга олган ҳолда

$$\Delta R = (1-h) \frac{Z}{(A - Z)} [R_1 - r] \quad [1.3.18]$$

Шундай қилиб, молиявий дастак самараси қуйидаги муносабат билан

аниқланади:

$$R_2^0 = R_2^* + \Delta R \quad [1.3.19]$$

бу ерда, ΔR - [1.3.18] формула билан топилади.

[1.3.18]- муносабатдан эса қарз маблағлари жалб қилиш операцияларининг самарадорлик бўсағаси тушунчаси келиб чиқади.

Демак, $R_1 = 2$ бўлганда самарадорлик бўсағасига эришилади ва унда $\Delta R = 0$ бўлади, яъни қарз маблағларни жалб қилиш мақсадга мувофиқ бўлмайди. Шунинг учун ҳам, молиявий дастак $(R_1 - r)$ дифференциалининг кичик қийматларида унинг елкаси, яъни жалб қилинган маблағлар ҳажмини ошириш учун $A(A - Z)$ ни жуда кўп ошириш таваккал қилинмайди, у ҳолда молиявий дастак таъсир кучи қуйидагича муносабат билан аниқланади.

$$\eta = \frac{R_2}{R} = \frac{R^* + \Delta R}{R^*} = \left(1 + \frac{\Delta R}{R^*}\right) \quad [1.3.20]$$

Энди биз молиявий таҳлил усуллари ёрдамида кооперацион алоқаларнинг мақсадга мувофиқлигини асослаш усулини қараб чиқамиз.

Юқорида таъкидланган КБ субъектларининг фаолиятининг молиявий таҳлил усуллари универсал бўлиб, V турдаги бошланғич бўғин корхоналари учун қўлланилиши мумкин. Ушбу усулларни КБ субъектлари кооперацион алоқаларини асослаш учун қўллаш хусусиятларини қараб чиқамиз.

Бизнинг фикримизча, юқоридаги усуллар ёрдамида КБ субъектлари кооперацион алоқаларини асослаш усулини шакллантириш учун ана шу хусусиятлар асос бўлиб хизмат қилади (1.3.2-расмга қаранг).

Кооперацияни амалга оширишнинг **дастлабки босқичи** вазифалари сценарийларни ишлаб чиқиш бўлиб, унда муайян шароитда кооперацион алоқаларнинг мумкин бўлган вариантлари тавсифланади. Улар ўз ичига кооперация объектлари (кичик бизнес, йирик бизнес ва ҳ.к.), кооперациядаги маълум бир мақсадлар ва ечилиши лозим бўлган вазифаларни қамраб олади.

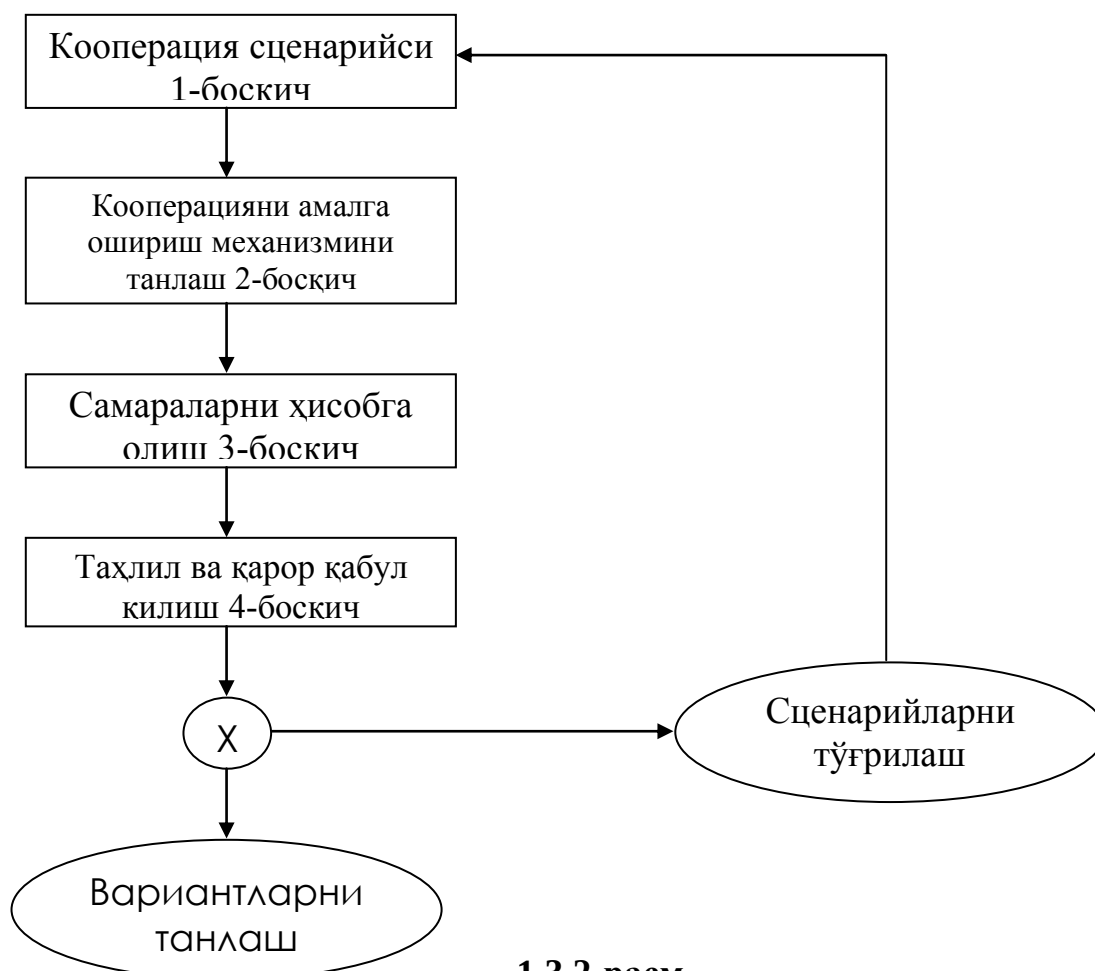
Иккинчи босқичда, қўйилган мақсад ва кооперация вазифаларига мос бўлган, кооперацион алоқаларни амалга ошириш *механизми* танланади.

Танланган механизм доирасида кооперация жараёнида шаклланувчи даромад ва харажатлар аниқланади.

Учинчи босқичда юқорида айтилган операцион ва молиявий дастак усули ёрдамида кооперация самаралари (*даромад ва харажат*) ҳисобланади.

Тўртинчи босқичда олинган натижалар таҳлил этилади ва кооперацион алоқалари сценарийсига зарур бўлса ўзгаришлар киритилади, акс ҳолда ўша сценарий бўйича кооперацион алоқаларга киришиш тўғрисида қарор қабул қилинади. Услубий жиҳатдан қараганда нисбатан мураккаб бўлган босқич бу биринчи босқич бўлиб, унда КБ субъектлари ўзаро кооперацияга киришишининг мақсадга мувофиқ вариантларини шакллантириш, унга соҳа хусусиятларини билишни талаб қилади. Учинчи босқич ҳам бироз мураккаб бўлиб, кооперация самараларини ҳисоблашга аналитик ёндашувни талаб қилади.

КБ кооперацион алоқаларини асослаш усулининг босқичлари



1.3.2-расм

Кооперацион алоқаларнинг самарасини ҳисоблаш масалаларини диссертациямизнинг кейинги бўлимларида кўриб ўтамыз.

I боб бўйича хулосалар

Тадқиқотларимизга кўра, КБКАларини бир қатор белгилари, жумладан кооперацияни қайси иқтисодиёт тармоғида амалга оширилишига, кооперацион алоқаларни амалга оширувчи субъектларнинг миқёсига, кооперацион алоқаларнинг келиб чиқиши ва зичлигига, иштирокчилари сонига, кооперацион алоқаларнинг бирқарорлик даражасига, олиб бориладиган ҳудудига, предметига, алоқалар очиклигига, кўламига, алоқаларнинг йўналиши ва тавсифи бўйича, изчиллиги ва кетма-кетлигига, давомийлигига, комплекслигига, томонларнинг муайян соҳага мансублигига кўра таснифлаш мақсадга мувофиқ.

Бизнинг фикримизча, савдо танқислигини аниқлаш асосида савдо шохобчалари ва кўчма дўконлар ташкил этишнинг Буюк Британия ва Швейцария, энг замонавий технологияларни ва бизнес усулларини, ўз-ўзига хизмат қилишни, супермаркетлар тизимини ривожлантиришнинг ва иқти-содий жиҳатдан заиф кооперативларни субсидиялашнинг Швеция, кооперативларнинг табиий афзалликларидан фойдаланиш ва кафолатланган бонус тўловларни бериш орқали янги аъзоларни жалб қилишга қаратилган Норвегия тажрибасини республикамызда КБКАни ривожлантириш учун қўллаш мақсадга мувофиқ. Шунингдек, Ўзбекистонда КБКАни ривожлантиришнинг америкача ва японча моделларининг миллий иқтисодиётимизга хос бўлган жиҳатларини олиб, уйғунлашган ҳолда жорий қилиш лозим. Бироқ, бунда корхоналарнинг қувватлари ва технологияси даражасига қараб аралаш ҳолда ишлашни, йирик ишлаб чиқарувчи буюртмачилар ва майда ижрочиларнинг мустаҳкам ишлаб чиқариш-техник интеграциясини ифодаловчи, буюртмачи ижрочи билан доимий алоқада бўлиб, техник, технологик, молиявий ёрдам кўрсатгани ҳолда бутловчи қисмларни ишлаб чиқаришни ўзлаштиришда, сифат назоратини амалга оширишда бевосита иштирокини назарда тутувчи япон моделига

устуворлик берилиши керак.

II-БОБ. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИДА КИЧИК БИЗНЕСНИНГ КООПЕРАЦИОН АЛОҚАЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ ТАҲЛИЛИ ВА ИМКОНИЯТЛАРИ

2.1. Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва унинг кооперацион алоқалари ривожланишининг ҳозирги аҳволи

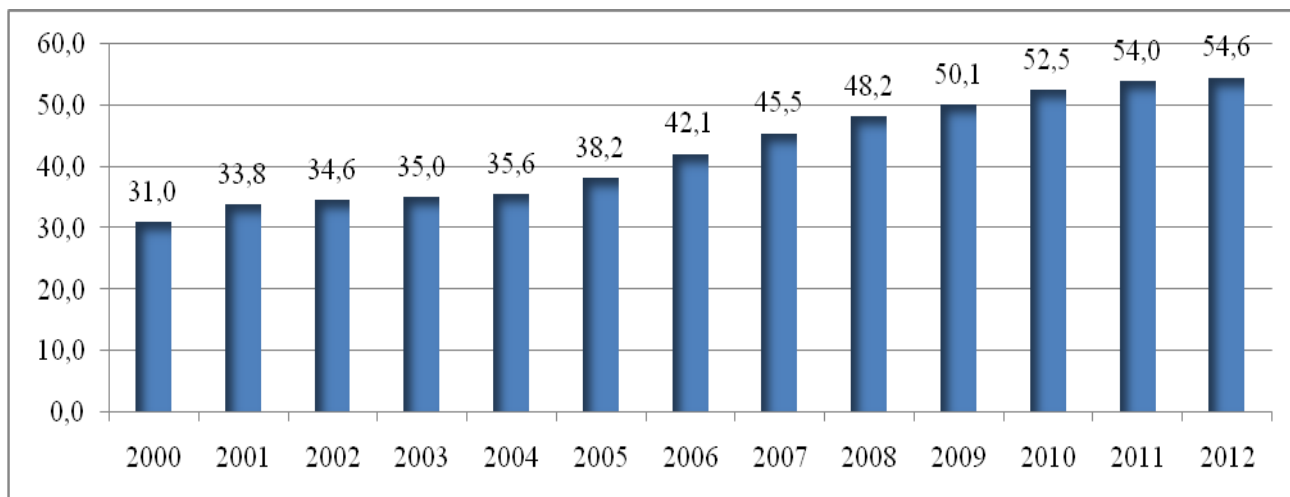
Мамлакатимиз мустақиллигидан кейинги ўтган қарийб йигирма икки йил мобайнида КБХТ мамлакат миллий иқтисодий тараққиётининг энг муҳим таянчи, республикаимиз ижтимоий-иқтисодий ривожланишининг устувор йўналиши, аҳоли турмуш фаровонлиги ва даромадларини ошириш воситаси сифатида тараққиёт локомотивига айланиб улгурди. Бугунги кунда мамлакатимиз ЯИМ нинг қарийб ярмидан кўпроғи ушбу соҳада яратилди ва иш ўринларининг учдан икки қисмидан ортиғи шу соҳада банд бўлмоқда.

Дарҳақиқат, республикаимиз Президенти И.Каримов томонидан аҳолининг иш билан бандлигини яхшилаш ва фаровонлигини оширишнинг энг муҳим йўналиши сифатида КБХТ ни, хизматлар кўрсатиш соҳаси ва касаначиликни ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш ва ривожлантиришга мамлакатимизни модернизациялаш ва ислохотларни янада чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишларидан бири сифатида алоҳида эътибор берилиб, мазкур соҳалар қўллаб-қувватланиб келинмоқда.

Мамлакатимизда бизнесни юритиш билан боғлиқ барча жараёнларни янада либераллаштириш, соддалаштириш ва арзонлаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбикорлик субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш борасида амалга оширилаётган чора-тадбирлар натижасида кичик бизнеснинг республикаимиз иқтисодиётидаги тутган ўрни тобора мустаҳкамланиб бормоқда. Натижада 2012 йилда кичик бизнес субъектларига тегишли ишлаб чиқариш корхонлари ва микрофирмалар сони 23,3 мингтага ўсиб, 2013 йил 1 январь ҳолатига кўра 219,4 мингтага (фермер хўжаликларини ҳисобга олмаган ҳолда) етди. Кичик бизнеснинг ЯИМ таркибидаги улуши 54,6 фоизни ташкил қилди¹⁹

¹⁹ Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримовнинг 2012 йилнингасосий якунлари ва 2013 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Ўзбекистон

(2.1.1-расмга қаранг).



*Манба: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари

2.1.1-расм. Ўзбекистондакичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ЯИМ даги улуши, фоизда

Барча тадбиркорлар учун бир хил, тенг имкониятлар берадиган соғлом иқтисодий муҳит КБХТ ўсишининг асосий шартларидан бири ҳисобланади. КБХТ ни қўллаб қувватлашга йўналтирилган иқтисодий сиёсат Ўзбекистон ҳукумати учун асосий устувор йўналишлардан бири қилиб белгиланган ва шунинг учун ҳам КБХТ ривожланиши учун зарур ҳуқуқий, ташкилий ва иқтисодий асосларни такомиллаштиришга алоҳида аҳамият берилмоқда.

Масалан, тадбиркорлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш бошқармаси ташкил этилди, текширишларни рўйхатга олиш китоби жорий этилди, ҳамда рўйхатга олишнинг “битта ойна” рўйхатга олиш тизими жорий этилди. Шунга қарамадан ўтиш даврида бўлган бошқа мамлакатлардаги каби Ўзбекистонда ҳам КБХТ фаолиятига тўсқинлик қилувчи қатор қонуний, маъмурий тўсиқлар ҳамон мавжудлигини инкор қилиб бўлмайди.

Бизнинг фикримизча 2006-2010 йилларда республикада КБХТ жадал ривожланиши учун яратилаётган имкониятлар ва янги қадамлар сифатида қуйидагиларни таъкидлаш мумкин. 2010 йилда, жумладан:

1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликка оид 200 дан ортиқ қонун ҳужжатлари лойиҳалари экспертизадан ўтказилди, жумладан 26 та қонун ва уларга ўзгартириш ва қўшимчалар киритилди, 76 та идоравий меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар лойиҳалари экспертизадан ўтказилди ва ҳ.к.

2. 200га яқин туман ва шаҳар ҳокимлари томонидан қабул қилинган 153 мингга яқин қарор ва фармойишлари экспертиза қилинди. Натижада, 120 та ҳокимликларда 311 та ҳолатда тадбиркорларнинг манфаатларига зид ҳолатлар аниқланди ва тузатилди.

3. Ягона солиқ тўлови ставкаси:

- Ишлаб чиқариш билан шуғулланувчи микрофирма ва кичик корхоналари учун 7 фоиздан 6 фоизгача пасайтирилди;

- чакана савдо корхоналари, улгуржи ва чакана савдо дорихоналари учун бориш қийин бўлган ва тоғли ҳудудлар учун эса 1 фоизгача пасайтирилди;

- молиявий, маиший хизмат ва бошқа хизмат кўрсатувчи кичик корхоналар ягона солиқ тўлови ставкасидан 3 йилга (2009-2011 йй.) озод этилди.

4. Бориш қийин бўлган ва тоғли ҳудудларда, тадбиркорлик рўйхатдан ўтказиш йиғими белгиланган ставканинг 20 фоизи миқдорида, савдо корхоналаридан эса минимал ойлик иш ҳақи миқдорида белгиланган;

5. 2010 йилда текширишлар сони 25 фоизга камайтирилди.

6. Банк кредит ресурсларидан фойдаланишдаги имтиёзлар сифатида айланма маблағлар учун кредит муддати 12 ойдан 18 ойгача узайтирилганлигини, тижорат банкларнинг имтиёзли кредитлаш фонди 2 баробарга оширилганлигини, имтиёзли кредит ставкалари бизнесни бошлаш учун 5 фоиздан 3 фоизгача камайтирилганлигини таъкидлаш мумкин.

Республикамиз Президентининг 2011 йил 21 январдаги маърузаларидан келиб чиққан ҳолда жорий ва кейинги йилларда КБХТ субъектлари учун имтиёз ҳамда имкониятларни янада кенгайтириш керак.

Юқоридаги тадбирларнинг самараси ўлароқ, 2010 йилда Ўзбекистон республикасида КБХТ субъектлари сони 436 мингтадан ошди, яъни кейинги 3

йил ичида 1,5 бароварга ошди, умумий КБХТ субъектлари сониди фаолият кўрсатмаётган тадбиркорлик субъектлари улуши 8,6 %ни ташкил этди, бу кўрсаткич айрим ривожланган мамлакатларнинг кўрсаткичидан пастдир. Бундан ташқари, 37 мингдан ортиқ янги КБХТ субъектлари, 119,6 минг якка тадбиркорлик субъектлари, айнан КБХТда 500 мингдан ортиқ янги иш ўринлари яратилди.

Шунингдек, таркибий ўзгартиришлар дастурига мувофиқ монополист-корхоналарнинг фойданилмаётган қувватлари ҳисобига 130 янги кичик корхоналар (*қўшма корхона, шўъба корхона, кичик корхона, микрофирма*) ва 7,5 мингга яқин иш ўринлари ташкил этилди, 83 та мулкчи бор банкрот корхоналар негизида 92 янги тадбиркорлик субъектлари ташкил этилди ва 9,8 минг та иш ўринлари ташкил этилди²⁰.

Аммо таъкидлаш жоизки, бугунги кунда кичик ва йирик бизнеснинг ўзаро кооперацион алоқалари ривожлантириш жуда муҳим аҳамият касб этади. Ривожланган мамлакатлар тажрибаси шуни кўрсатадики, йирик, ўрта ва кичик фирмаларнинг узоқ муддатли ўзаро муносабатларидаги кооперацион алоқалари республикамиз учун ҳам алоҳида қизиқиш уйғотади. Бу кичик ва ўрта корхоналарни ишлаб чиқариш буюртмаларига ва моддий хом-ашё ресурсларига эга бўлиш имкониятларини кенгайтиради, уларни асбоб-ускуна ва ишлаб чиқариш майдонлари билан таъминлайди, маҳсулот маркетинги, сотувини йўлга қўяди ва бу эса барқарор ривожланишнинг асосий омили ҳисобланади. Бошқа томондан, йирик корхоналарга ҳам кичик корхоналарни афзалликларини, айниқса янги маҳсулот турларини ўзлаштиришдаги қулайлигини, ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдаланишни, маҳсулот рақобатбардошлигини оширишдаги афзалликларини эътиборга олиб ўз атрофида бирлаштириш фойдалидир.

Шу сабабли, республикамиз йирик ва майда корхоналари ўртасидаги кооперацион алоқаларни кенгайтириш бўйича ишланаётган давлат дасту-рини амалий аҳамияти ғоят юқори бўлади.

²⁰ www.antimon.uz

Йирик ва майда бизнес ўртасидаги интеграцион жараёнларнинг ҳар-хил шакллари мавжуд. Жумладан, лизинг, контракт бўйича бошқариш, лицензиялаш, лойиҳавий молиялаш, тижорий трансферт²¹, тижорий триангуляция, факторинг, франчайзинг, ишлаб чиқариш кооперацияси, ижара ва ҳ.к. Булардан энг оддийси ва кенг тарқалгани – ижара бўлиб, нисбатан ривожланган босқичи эса - кичик ва ЙБ ўртасидаги корпоратив тизимлардир.

Асосий фонд объекти ижараси - йирик ва кичик корхоналар ўртасидаги иқтисодий муносабатларнинг кенг тарқалган шакли бўлиб, бу айниқса КБ шаклланишинининг дастлабки даврларида жадал ривожланишга шарт-шароит яратиб беради. Бу бир томондан бошланғич сармоянинг чекланганлиги ва кредит ресурслари тақчиллиги билан ифодаланса, иккинчи томондан, йирик корхоналарда катта ҳажмдаги ишлатилмай ётган асосий воситалар мавжудлиги билан ифодаланади, яъни бунинг негизида икки томонлама иқтисодий манфаат ётади. Ижара муносабатларига кўпинча субъектив омиллар, айниқса иқтисодий бошқарув даражаси, шахсий ва гуруҳлар манфаатлари кучли таъсир этади. Шунинг учун ҳам, ҳар хил тармоқларда бундай муносабат-ларнинг ривожланиш кўлами ва шакли фарқланади²².

Тадқиқ қилинган саноат корхоналарининг фақат 14,4 фоизи кичик бизнес субъектларига асосий фондлар объектларини ижарага беради ва шунда ҳам қувватлардан ўртача фойдаланиш фақат 55,3 фоизни ташкил этади, яъни бу кўпчилик йирик корхоналар ўз ишлаб чиқариш салоҳиятидан фойдаланиш даражасини КБ билан ижара муносабатларига киришиш орқали ошириш имкониятидан ҳали ҳам етарли фойдаланилмаётганлигини кўрсатади.

Бунда қувватларнинг банд бўлиш даражаси билан ижара муносабатлари ўртасида тўғри боғланиш кузатилмайди. Кимё саноатида тадқиқ қилинган тармоқлар ичида қувватлардан энг кам фойдаланиш даражаси (39 фоиз) кузатилди. Шунинг учун ҳам ушбу тармоқ корхоналари КБ субъектлари билан ҳамкорликка юқори фаоллик намоён қилишади. Бу тармоқда ижарага

²¹ С.Салаев. Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш шароитида кичик ва ўрта бизнес: муаммолар, таҳлиллар ва истиқболлар. Тошкент, Фан. 2002 й. 70-71 бетлар.

²² Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, услубиёт ва амалиёт. -Т: Фан, 2007. – 168 б.;

берувчилар улуши 35 фоиздан ортди ва битта ижарага берувчига етгита ижарага олувчи тўғри келди²³.

Худди шундай тадбиркоркорлик ҳатти-ҳаракатлари ишлаб чиқариш қувватлари бандлик даражаси нисбатан юқори бўлган тармоқларда ҳам кузатилади.

Ижара муносабатларининг ривожланиш шароитлари корхоналар ўлчамларига боғлиқ равишда ҳам ўзгаради. Таҳлиллар кўрсатишича, саноат ишлаб чиқариш ходимлари 1000 кишидан ортиқ бўлган йирик корхоналар гуруҳида ижара берувчиларнинг солиштирма улуши 20-25 фоизни ташкил қилади ва ишчилар сони 1000 кишидан кам бўлган ўрта корхоналардагидан (12-14 фоиз) анча юқори. Бироқ, кейинги гуруҳдаги ижара берувчиларнинг кичик бизнес субъектлари билан алоқалари нисбатан кенг, чунки биринчи гуруҳда битта ижарага берувчига 2-5 та ижарага олувчи тўғри келса, иккинчи гуруҳда 6-13 таси тўғри келади. Деярли, тадқиқ қилинган корхоналарнинг 93 фоизида ижарачиларнинг улуши юқори бўлиши натижасида саноатда КБ субъектлари билан ижара муносабатларини ривожлантириш кўламлари асосан ўрта ва унча катта бўлмаган тадбиркорлик фаолияти билан боғлиқ. Улар зиммасига асосан 91 фоиз кичик бизнес ижарачилари тўғри келади²⁴.

Ижаранинг энг кенг тарқалган объектлари бўлиб ишлаб чиқариш бинолари хизмат қилади. Улар бўйича КБ субъектлари билан ижара муносабатлари 60,2 фоизни, қурилиш материаллари саноатида 81,8 фоизни, машинасозликда 72,8 фоизни ташкил этади. Ишлаб чиқариш цехлари (20,7 фоиз ижарачилар) ва асбоб ускуналарни 19,1 фоиз ижарасига талаб тахминан бир-хил даражададир. Асбоб-ускуналар ижарасига талаб даражаси енгил саноатда (31 фоиз ижарачи) ва кимё саноатида (30 фоиз) анча юқори. Бундан ташқари, ёғочни қайта ишлаш саноатида (24 фоиз) ва озиқ овқат саноатида ҳам (23 фоиз) бу кўрсаткичлар

²³ Ўша жойда

²⁴ Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш. иқт.фан.док. дисс. -Т.: ТДИУ. 2008.-201 б.

юқоридир²⁵.

Йирик корхоналар ва КБ субъектлари ўртасидаги кооперацион алоқаларини кенгайтириш учун узоқ муддатли ижара муносабатлари (кейин сотиб олиш ҳуқуқи билан) асосида ишлаб чиқариш цехи ва ускуналарни ижара олувчиларнинг солиштира улушини ошириш истикболли йўналиш ҳисобланади.

Шуни айтиш керакки, асосий фонд объектларини ижарачилар кўпчилик ҳолларда (88,4 фоиз) 1 йилга ижарага беришади. Бу кўрсаткич рангли металлургия кимё ва нефть кимё саноатида 100 фоизни, машинасозликда 96,5 фоизни, ёғочни қайта ишлаш саноатида 88,2 фоиз ташкил этади. Ун-ёрма ва омухта ем, (66,7 фоизни ижарачилар) полиграфияда 44,4 фоизни, енгил саноатда эса 26,9 фоизни ижарачиларга мулк нисбатан узоқ муддатга берилади. Мол-мулкни ижарачилик сотиб олиш ҳуқуқи билан ижарага олувчиларнинг солиштира улуши 1 фоиздан ҳам камни ташкил этади ва бу жараён 3 та тармоқ ҳисобига қийин кечмоқда: ун-ёрма ва омухта ем саноатида (16,7 фоиз), қурилиш материаллари саноатида (9,1 фоиз) ва енгил саноатда 1 фоизни ташкил этади²⁶.

Катта ва КБ корхоналари ўртасидаги муносабатларнинг нисбатан юқори ривожланиш тури йирик иқтисодий субъектнинг унитар ёки шўъба корхонаси мақоми билан фаолият кўрсатувчи микрофирма КБХТ нинг тўплами сифатида қаралувчи КБХТ нинг кооператив тизими тушунилди. Кейинги алоқалар турида корхона операцион ва бошқа ижара билан боғлиқ равишда ўз атрофига КБХТ субъектларини бириктиради. Корпоратив тизимга КБХТ субъектлари шартнома асосида киришлари мумкин. Юқоридан кўриниб турибдики корпоратив тизим КБХТ секторининг асосий ташкилий қисми ҳисобланади. Кичик ва йирик бизнеснинг интеграция жараёнлари ўзини ташкилий, ҳуқуқий,

²⁵ Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, услубиёт ва амалиёт. -Т: Фан, 2007. – 169 б.;

²⁶ Ўша жойда:

иқтисодий афзаликлари билан бирга, у КБХТ сектори ривожланишига сифат ўзгаришларини киритади²⁷.

КБХТ корпоратив тизимнинг ривожланиш даражаси бўйича саноат етакчилиқ қилади (41 фоиз) ва унинг улушига КБХТ корпоратив тизимларидан умумий субъектларнинг 12 фоизи, машинасозликда мос равишда 30 фоиз ва 23 фоиз тўғри келади. КБХТ корпоратив тизими ун-ёрма ва омукта-ем ишлаб чиқариш саноатида ташкил этилмаган.

Худудий КБХТ субъектлари тармоқ таркиби машинасозлик ва металлни қайта ишлаш, ҳамда қурилиш материаллари корпоратив тизимлари учун характерлидир. Рангли металлургия ва ёғочни қайта ишлаш саноатида корпоратив тизимининг 100 фоиз субъектлари саноатникидир. Ноишлаб чиқариш тармоқлари фирмаларнинг улуши ҳам полиграфияда 37,5 фоиз, озиқ овқат 25 фоиз, кимё 23,8 фоиз, ва енгил саноатда 21,2 фоизни ташкил қилади. Корпоратив тизим доирасида кооперация алоқаларини амалга оширувчи КБХТ субъектларини битта асосий корхонага 4,2 тўғри келади ва шулардан 0,97 таси (ёки 23,2 фоиз) унитар ва шўъба корхоналар ҳисобланади. Бу эса КБХТ корпоратив тизимида ишлаб чиқариш алоқалари заиф ривожланишидан далолат беради. Машинасозликда 6,1 фоиз субъектлар кимё ва нефть кимёсида 58 фоиз, енгил саноатда 32 фоиз, ёғочни қайта ишлаш саноатида 28 фоиз, нисбатан юқори алоқалари мавжуд. 2008 йил бошида 6 та тармоқда унитар ва шўъба корхоналар очиш ҳисобига КБХТ субъектлари таркибида кооперацион алоқани амалга оширувчилар улуши 23,2 фоиздан 33,2 фоизга ўсди.

Йирик корхоналарнинг асосий қисми (тахминан 82,3 фоиз) КБХТ субъектларига асосий ишлаб чиқариш бўйича буюртмалар беради ва уларни бажаришда КБХТ субъектларининг 43,2 фоизи банд. Уларнинг ҳам деярли ярмидан ортиғи 55,4 фоиз моддий хом ашё ресурслари асосида фаолият юритмоқда, 12,9 фоиз йирик корхоналар КБХТ субъектлари бўлмиш умумий илмий техник шакллари орқали банд бўлиб, умумий КБХТ субъектларининг 5

²⁷ Ўша жойда: 170 бет

фоизи шу фаолият билан шуғуланади. Бироқ кооперацион алоқаларда асосий фаолият бўйича унитар ва шўба корхоналар улуши жуда паст бўлиб 26,8 фоиз фирма савдосида 17,9 фоиз ташкил этади.

Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, КБ ва ЙБ нинг кооперацион алоқа-лари, синергияси самардорлигини ошириш бўйича 2006 йил 5 январда эълон қилинган Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Йирик саноат корхоналари билан касаначиликни ривожлантириш асосидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасидаги кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чоратадбирлари тўғрисида» ги Фармони²⁸ муҳим аҳамият касб этади.

Тадқиқотларимизга кўра, касаначилик истикболларининг, КБХТ даги алоҳида ўрнини, мамлакат ва унинг ҳудудлардаги ўзига хос хусусиятлари, йирик ва КБ кооперацияси асосида янги иш ўринларини яратиш имкониятларини ошириш учун кичик ва йирик бизнеснинг кооперацион алоқаларини, синергия самарасини кучайтириш, республикамизда бир қатор тадбирларни амалга ошириш лозим. Жумладан, чет мамлакатларда кенг тарқалган франчайзинг, тижорий триангуляция, лойиҳавий молиялаштириш, контракт бўйича бошқариш, лицензиялаш, тижорий трансферт, кооперация каби кичик ва йирик бизнес ўзаро ҳамкорлик шакллари ривожлантириш мақсадга мувофиқ. Чунки, касаначиликдан ташқари, кичик бизнеснинг турли йўналишдаги республикамиз ва унинг минтақаларидаги кооперацион алоқаларини (*касанаچی+йирик бизнес, касанаچی+кичик бизнес, якка тадбиркор+йирик бизнес, кичик корхона+йирик бизнес, микрофирма+йирик бизнес, кичик корхона+кичик корхона, кичик корхона+микрофирма, кичик корхона+якка тадбиркор, микрофирма + микрофирма, якка тадбиркор+микрофирма*) мувофиқлаштириб турувчи, ҳамда жойлардаги “Бизнес-инкубаторлар ва технопарклар ассоциацияси” қошида фаолият юритувчи янги таркибий тузилма — *вилоят кооперацион муносабатларни*

²⁸ «Йирик саноат корхоналари билан касаначиликни ривожлантириш асосидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасидаги кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чоратадбирлари тўғрисида» ги» Ўзбекистон Республикасининг Фармони \\\ Халқ сўзи, 5-январ 2006 йил, 1-2-бетлар.

*мувофиқлаштириши Маркази (КМММ)*ни ташкил этиш мақсадга мувофиқ бўлиб, ушбу марказ қуйидаги хизматларни кўрсатиши лозим. Жумладан:

- йирик саноат корхоналарининг (завод, фабрика, комбинат) ёки бошқа буюртма берувчиларнинг ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш буюртмаларини потенциал мижоз-абонентларга интернет сайтлари орқали тарқатиш.
- турли хил конструкторлик ва бошқа зарурий хужжатларини электрон кўринишга ўтказиш. Бунда тайёрланиши керак бўлган у ёки бу деталнинг чизма-эскизи электрон кўринишга тезда ўтказилади ва у қоғоздагига қараганда кам жой эгаллайди ҳамда уни Интернет ёрдамида тез жўнатиш мумкин бўлади. Замонавий саноат корхонаси лойиҳалаш ва конструкторлик хужжатларига тегишли ўзгартиришлар киритиш учун кетадиган вақтни қисқартиришга интилади.

“Сизнинг бизнес ғояларингиз” лойиҳаси хизмати бўлиб, унинг ёрдамида янги маҳсулот турлари ишлаб чиқилади, корхоналар ўз ғоясини ишлаб чиқаришга жорий қилиш учун буюртмалар беришади ҳамда мутахассислар маҳсулотнинг маркетинг тавсифини, харажатлар ва даромад сметаларини, юқори самарали, тез ва осон қопланадиган ишлаб чиқариш

Мазкур марказда, бир томондан республикаимиз вилоятларидаги, вилоятлар туман ва шаҳарларидаги ишлаб чиқариш корхоналарининг имкониятлари тўғрисидаги ахборотлар базаси шакллантирилса, иккинчи томондан ишлаб чиқариш буюртмалари шакллантирилади, ҳамда доимий равишда давлат секторидаги корхона, ташкилот ва муассасалар, нодавлат секторнинг турли мулк шаклларидаги кичик ва йирик бизнес субъектлари ёки буюртма берувчи жисмоний шахслар ўртасида ахборотлар алмашинуви сабабли тадбиркорлар ишлаб чиқариш технологияларини сотиб олмасдан ҳам янги товарлар яратиш имконига ва ишлаб чиқариш корхоналари эса буюртмалар олган ҳолда ўз ишлаб чиқариш қувватларини банд қилиш эга имконига бўладилар.

2.2. Миллий иқтисодиётда кичик бизнес кооперацион алоқаларини ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари ва имкониятлари

Кичик бизнес субъектлари ҳаётий циклини узайтиришда бошқарувнинг роли катта бўлиб, ғарб мутахассисларининг ҳисоби бўйича банкротлик сабабининг деярли 60 фоизи корхонани бошқара олмасликда ва тадбиркорлик фаолиятини самарасиз режалаштиришда деб ҳисобланади.²⁹ Шу сабабли кичик бизнес бўйича мутахассислар бошқарувнинг мақбул шакллари излаб топиш, меҳнат, молиявий, моддий ресурсларни самарали шакллантириш, корхона стратегиясини оғишмасдан амалга оширишни таъкидлашади. Бундан ташқари, корхона ҳаёт цикли ҳар қандай босқичида ҳам молиявий мослашувчанликни баҳолаб бориш зарур. Айнан мана шу мослашувчанликни таъминлашда кооперацион алоқаларнинг роли муҳим аҳамият касб этади ва ушбу алоқаларнинг юзага келиши натижасида кооперативлар пайдо бўлади.

Кооператив— бу қўшма тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун ихтиёрий равишда ёки аъзолик асосида бирлашиш натижасида ташкил этилган корхонадир³⁰. Айрим илмий адабиётларда кооператив - кооперативга бирлашувчи иқтисодий агентларнинг ўзаро ёрдамлашиш мақсадида ташкил этилган ташкилот сифатида таърифланади. Иқтисодий агентларнинг бирлашуви одатда пай асосида амалга оширилади ва бунда иштирокчилар пай бадалларининг йиғиндиси кооператив устав капиталини ҳосил қилади ва кооператив низомида келтирилган фаолиятни амалга оширишга имкон беради.

Кооперативларнинг бир ва кўп тармоқли, вертикал ва горизонтал интеграциялашган турлари мавжуд бўлиб, операцияларнинг комплекслилик тамойилига асосланади. Кўпчилик иқтисодий адабиётларда *кооператив* деб — ўз-ўзини бошқариш ва молиялаштириш асосида тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун бирлашган кишилар гуруҳи томонидан ташкил этилган

²⁹ Ғуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Тошкент, Шарқ, 2002 й, 221-232 бетлар., Дўстжонов Т., Салаев С.К. Кичик бизнеснинг катта имкониятлари. Урганч, Хоразм, 1997 й.

³⁰ Большая экономическая энциклопедия. Москва. ЭКСМО, 2007. С.308.

ташкilot тушунилади³¹.

Кооперативлар фойдасиз тижорат асосида ўз-ўзини бошқарувчи ташкilot бўлиб, уларнинг вазифаси фойда олишни кўпроқ иштирокчи–пайчиларнинг харажатларини пасайтириш ҳисобига эришишдир. Агар тижорат фаолияти натижасида фойда пайдо бўлса, у ҳолда у ташкilot капиталини кўпайтиришга эмас, балки аъзо пайчилар ўртасида тақсимланишга йўналтирилади ва натижада кооператив фаолиятда қатнашиш харажатлари камаяди. Ҳолбуки, кооператив фаолиятда харажатлар ўртача бозор харажатларидан паст бўлар экан, у ҳолда кооперативлар ўз товарларини (хизматларини) муайян бозорда сотишда фойдаланиши мумкин бўлган баҳони пасайтириш имкониятларига эга бўладилар.

Ушбу ташкilotнинг мазкур хусусиятлари кооперативнинг қуйидаги вазифаларини юзага чиқаради:

- **Иқтисодий вазифа** – аҳолининг ёки корхонанинг муайян товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжларини қондириш;
- **Ижтимоий вазифа** - кооператив аъзолари фаолияти учун нисбатан қулай шарт-шароитларни яратиш;
- **Барқарорлаштирувчи макроиқтисодий вазифа** – бозорда баҳоларни пасайтиришга ҳаракат қилиб аксилмонопол ва аксилинфляцион омил сифатида рақобат муҳитини шакллантириш.

Турли хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг кооперацияси узок тарихий илдизга эга бўлиб, бу Ўрта Осиёда “Буюк ипак йўли” давриданок оддий, қолоқ даражада бўлсада мавжуд бўлган.

Кооперативчилик ҳаракати Фарбда, айниқса Европада кенг ривожланган. ЕИ нинг саноати ривожланган мамлакатларида иш жойи ва яшаш жойи бўйича истеъмолчилар кооперативлари шаҳар ва қишлоқ жойларида фуқароларнинг кундалик чакана савдо айланмасининг қарийб 25 фоизини таъминлайди³².

³¹ Язык бизнеса. Т.:ИПК Шарк, С.226.,Большая экономическая энциклопедия. Москва. ЭКСМО, 2007. С.308.

³² Перламутров В.Л. Первоочередные меры по стабилизации российской экономики. СПб. Пути стабилизации экономики России / Ред.Г.Б.Клейнер, М., Бизнес-Тезарус, 1999.

Ўзбекистонда ҳам кооперация ўтган асрнинг 90-йилларида дастлабки кооперативлар кўринишида шакллана бошлади. Айниқса 1989-1994 йилларда кооперативлар бўҳрони кузатилди ва кейинчалик ислохотлар йилларида тадбиркорлик ҳаракати билан ўз мавқеини йўқота бошлади. Уларнинг кўпчилиги ўз ривожланиши учун фойдани шакллантириш тамойили асосида ишловчи майда ва кичик фирмаларга айлантирилди³³. Нисбатан йирик кооперативлар хусусийлаштириш жараёнида акциялаштирилди ва акциларнинг назорат пакетлари янги раҳбарият қўлига ўтди. Натижада кооперативлар ўз-ўзини бошқарувчи ҳар бир аъзо-пайчи шахсий овозига эга бўлган ташкилотдан, акционерлик жамияти каби тор доирада шахслар томонидан бошқарилувчи ташкилотга айланади. Амалий жихатдан 2000 – йилларга келиб дастлабки шаклдаги кооперативлар тугаб кетди. Кейинги йилларда, асосан XX асрнинг охирлари XXI асрнинг бошларига келиб республикамізда кичик бизнес соҳасида кооператив тузилмалар пайдо бўла бошлади. Улардан кўпчиликлари муносабатлари кооперация тамойили асосида қурилган норасмий кичик бизнес субъектларидир. Ушбу янги ташкил этилган тузилмалар биртомондан ўзбек кооперация ҳаракати ривожланишининг навбатдаги босқичи деб қаралса, бошқа томондан кооперация тамойилларининг туғилишига асосланган. кичик бизнес субъектлари ўзаро муносабатларининг янги шакли сифатида қаралади. Кейинги 3-5 йил давомида пайдо бўлган кооператив тузилмаларининг асосий хусусиятларидан бири қатнашчилар таркиби бўлиб, булар асосан кичик саноат корхоналари ҳисобланади.

Кичик бизнесда кооператив тузилмалар асосан ўз трансакцион харажатларини пасайтириш мақсадида бирлашувчи кооператив корхоналар уюшмасини ифодалайди. Натижада ҳар бир кичик корхона – кооператив тузилма аъзоси – ушбу бирлашиш натижасида қўшимча фойда олади ва бу эса, мазкур тузилмадаги қатнашчининг иқтисодий манфаатини ифодалайди. Кўпчилик ҳолларда бундай бирлашишлар норасмий бўлади ва бу мазкур

³³ Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш (Ўзбекистон Республикаси мисолида). Икт.фанл.док.илмий.дараж.олиш учун.дисс.Т., ТДИУ, 2008, 325 б.

соҳадаги меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларнинг йўқлиги билан боғлиқдир.

Шунинг учун ҳам, бундай тузилмалар пайсиз асосдаги иқтисодий келишувлар ва шартномалар асосида тузилганлиги билан классик кооперация туридан фарқланади. Иштирокчи томонларнинг асосий кооператив бадали сифатида эндиликда уларнинг интеллектуал капитали, ишни ташкил этиш тажрибаси, малака, кўникма ва билимлари майдонга чиқади. Бугунги кунда республикамызда кооперацион муносабатлар бўйичи бир қатор фармонлар, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари, тармоқ вазирликлари низомлари ва бошқа меъёрий ҳужжатлар қабул қилиниб амалиётда ўз самарасини бермоқда. Бу борада республикамызда бир қанча қонун лойиҳалари ишлаб чиқилган. Шунингдек, иши зарур бўлган қонунлар турлари мавжуд бўлиб, улар қаторига “Кредит кооперацияси тўғрисида” ги, “Кичик бизнес кооперацион алоқалари тўғрисида” ги Қонунлар ва бошқаларини киритиш мумкин.

Республикамызда кичик бизнес кооперацион тузилмаларини ташкил этиш учун шарт – шароитлар сифатида қуйидагиларни таъкидлаш зарур:

- иқтисодиётнинг у ёки бу тармоғида кичик бизнес субъектлари сони концентрация даражасининг муайян меъёрига эришиш;
- кичик бизнес субъектлари ўртасида умумий вазифаларни ечиш жараёнида турли хил ўзаро алоқаларни йўлга қўйилганлиги ва улар ўртасида маълум даражадаги ўзаро ишончли муносабатларнинг мавжудлиги;
- бир қатор фаолият йўналишлари бўйича йирик корхоналар билан ҳамкорлик қилиш имкониятларининг йўқолиши ;
- молиявий ва кредит – инвестицион ресурсларни жалб қилишнинг мураккаблиги шароитида кичик бизнес субъектлари фаолият кўрсатишининг кам харажатли усулларида фойдаланиш зарурлиги;
- ҳар бир корхона хўжалик жараёнига янги шерикларни жалб қилинганда ишлаб чиқариш билан бошқа ресурслардан янада рационал фойдаланиш усуллариининг мавжудлиги;
- етарлича қулай бўлмаган иқтисодий муҳит омиллари ва агрессив ташқи

таъсирларга қарши кичик бизнес субъектлари бирлашувини рағбатлантирувчи давлат томонидан зарурий қўллаб – қувватлашнинг йўқлиги ва ҳоказо.

Микроиқтисодий ўзаро ҳамкорлик шакллари тизимида кооператив тузилмаларнинг ўрни аввало уларнинг кичик объектларда ўз – ўзини таъминлаш ва ўз – ўзини ташкил этиш вазифалари билан аниқланади. Айнан ана шу вазифаларгина уларни бошқа кичик бизнес субъектларининг ўз – ўзини қўллаб – қувватловчи шакллари билан яқинлаштиради. Масалан кооператив тузилмаларни ўзига хос “деворсиз” бизнес – инкубатор сифатида қараш мумкин.

Юқорида келтирилган кичик бизнесдаги кооперацион муносабатларнинг тизимли таснифидан келиб чиққан ҳолда шундай хулоса қилиш мумкинки, кооператив тузилмалар кичик корхоналар ўртасида кооперация тамойилларига асосланган турли шаклдаги ўзига хос тармоқланувчи тузилмаларнинг ўзаро муносабатларидир.

Тармоқланувчи тузилмаларда кичик бизнес субъектларининг ўзаро ҳамкорлиги иштирокчилари ва улар ўртасидаги кўпчилик ўзаро алоқаларни бир бирига яқинлаштиради. Бунда кичик бизнес субъектлари ўртасидаги кооператив ва тармоқланувчи тузилмалардаги ўзаро алоқалар тизими схемаси ўхшаш бўлиб, бунда йирик корхона етакчилик қилувчи кичик корхона билан ўрин алмашади. Бироқ, боғланишлар зичлиги кооператив тузилмаларда одатда юқори бўлади ва тармоқланувчи тузилмаларда бу вақтинчалик аҳамият касб этади.

Кичик бизнес субъектларининг кооператив тузилмалардаги ўзаро алоқалари оддий ва кўп йўналишли бўлиб, шаклланувчи горизонтал ёки вертикал кооперация тамойиллари асосида қурилиши мумкин.

Кооператив тузилмалар алоҳида блок ёки альянс сифатида йирик бизнес билан ўзаро алоқага киришар экан, одатда бундай ўзаро алоқанинг иккита шаклини амалга оширишади:

- *корхона - етказиб берувчи* билан (хом ашё, материаллар, ярим тайёр

маҳсулотлар ва ҳақозо)

- *корхона – истеъмолчи* билан (ўз ишлаб чиқариши учун кооперацияга киришган КБ маҳсулотларидан бутловчи сифатида фойдаланувчи)

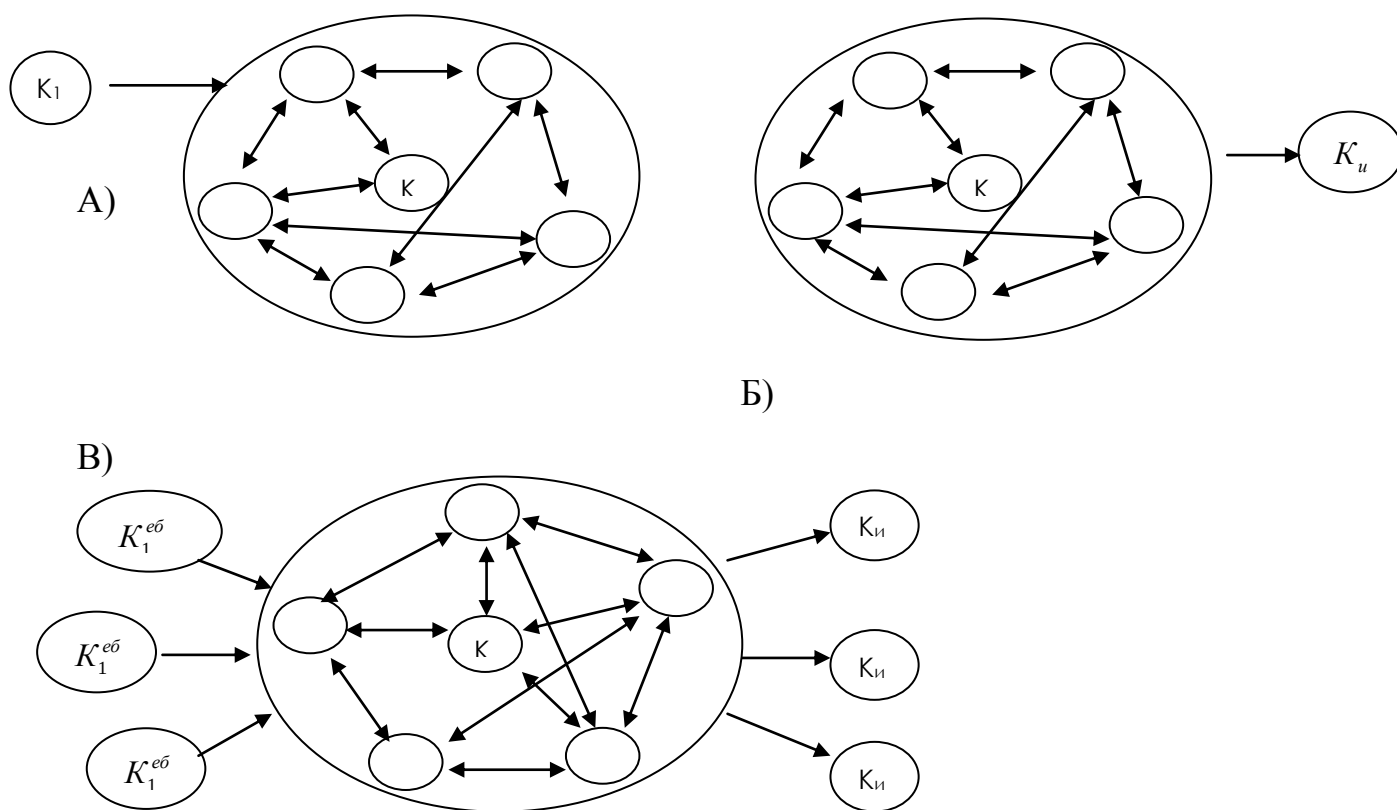
Фикримизча, ушбу иккита шаклдаги ўзаро алоқаларни кооператив тузилмалар бир ёки бир қанча йирик етказиб берувчи тузилмалар ва бир ёки бир нечта истеъмолчи корхоналар билан ҳамкорлик қилганда умумий битта шаклга келтирилади. Бундай ўзаро алоқаларни қуйидагича тавсифлашимиз мумкин (2.2.1- расмга қаранг).

Кичик бизнес кооперацион тузилмаларининг йирик бизнес корхоналари билан ўзаро алоқалари чизмаси³⁴:

- а) йирик корхона – етказиб берувчи (K_1); б) йирик корхона – истеъмолчи (K_u);
в) бир қанча етказиб берувчи ($K_1^{еб}$) ва истеъмолчи (K_u) йирик корхоналар тўплами.

Кооперациялашган тузилма

Кооперациялашган тузилма



2.2.1 – расм.

Корхоналар кооперацион алоқаларининг самараси ўзига хос ҳисобланади. Бундай самара корхоналар бирлашиши самараси деб қаралмайди, чунки КБ субъектлари биз кўриб чиқаётган кооператив тузилмаларда ўзининг нисбий

³⁴ Муаллиф ишланмаси

мустақиллигини сақлаб қолишади.

Шу сабабли, бошқарув ва бошқарув аппарати харажатлари ҳар бир корхонада сақланиб қолади. Лекин, бу самара ҳар бир корхона кооператив аъзолари ишлаб чиқариш кўламларининг ўсиши билан аниқланмайди. Кичик корхоналар ўз ишлаб чиқаришларини кичик ҳажмда ўз йўналишлари бўйича оширишлари мумкин. Чунки одатда кичик бизнес субъектлари бозорнинг ишлаб чиқариш ҳажмини катта миқдорда ошириш мумкин бўлмаган жуда тор сегментларида ишлашади.

Ҳозирги жаҳон молиявий иқтисодий инқирози шароитида кўпгина давлатлардаги каби Ўзбекистонда ҳам, яна бир омил – бошқа хўжалик юритувчи субъектлар томонидан талабнинг чекланганлиги ишлаб чиқариш ўсишини секинлаштиради ёки тўхтатади (ички бозори кўлами катта бўлган Хитой бундан мустасно).

Шу сабабли кооперация самарасини кўламнинг ўсиш самараси эмас, балки ишлаб чиқариш омилларини янада рационал сарфлашнинг янги усулларини қўллаш билан боғлиқ самара деб ҳисоблаш лозим. Бунда янги усуллардан ишлаб чиқариш жараёнига фақат янги иштирокчилар-кооперация аъзоларини жалб қилиш билан амалга ошишини эътиборга олиш керак бўлади.

Кибернетика нуқтаи назаридан кооперацион бирлашмаларнинг пайдо бўлиши ва фаолият кўрсатишини синергетик самара орқали тушунтириш мумкин. Ушбу самарага кичик корхона ёки фирма якка ўзи эриша олмайди ва бунга бошқа кооперация иштирокчилари билан бирга фаолият кўрсатганда эриша олади³⁵.

Синергизм тушунчаси нисбатан янги бўлиб, айрим изохларни талаб қилади. Ушбу атаманинг содда ва нисбатан мураккаб (аниқлаштирилган) талқинлари мавжуд.

Биринчидан, иқтисодий тадқиқотларда кооперация синергизмини

³⁵ Салаев С.К Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш: назария, услубиёт ва амалиёт. Т. : ФАН 2007 й.

мутаносиблик бузилиши билан боғланади. И.Ансофф ўз ишларидан бирида³⁶ мазкур тушунчани $2+2=5$ самараси деб атайди ва бу фирма алоҳида ишлагандагина нисбатан кўпроқ самара оловчи товар – бозор комбинацияларини излаётганлигини билдиради деб қарайди. Бунда юзага келадиган самаранинг қўшимча бирлиги ($1=5-4$) **синергизм** деб аталади.

Иккинчидан, айрим олимлар математиканинг нозичлиги динамика тизимларини ўрганишда қўлланиладиган тадқиқотларда синергетик самарани қаралаётган объектларнинг нозичлиги динамика ривожланишининг махсус тури мавжудлиги билан боғлайдилар. Масалан, В. В. Лебедев ўз тадқиқотларидан бирида нозичлиги турдаги динамика алоҳида ўтиш жараёнларини назарда тутди ва бунда тизимнинг яхши ҳолатга томон ҳаракати албатта ёмон ҳолат босқичи орқали амалга ошади деб қарайди³⁷.

Ушбу талқинлар бир – бирига зид бўлмасдан, балки қаралаётган жараёнларни таҳлил қилиш усуллари ва ёндошувлари билан фарқланади. Ҳар иккала талқин нозичлик тушунчасига асосланади, бироқ биринчи талқин тизимнинг бошланғич ва охири ҳолатини қараса, иккинчи талқин асосан ўтиш жараёнларига эътиборни қаратади.

Фикримизча, кооперацион самара қаралганда ҳар иккита талқиндан ҳам фойдаланиш мумкин. Биринчи талқинда кичик бизнес субъектлари гуруҳига қирувчи корхоналарнинг кооперациягача ва кооперациядан кейинги ҳолатини ўрганишда, иккинчиси эса кооперациянинг оралиқ босқичларини баҳолаш учун қўлланилиши мумкин. Чунки, кооперациянинг дастлабки даврида корхоналар ҳарajatлари ошиб иқтисодий кўрсаткичлари ёмонлашади ва биров вақт ўтгач кооперация самаралари амалга ошиб корхоналар кўрсаткичлари нозичлиги равишда яхшиланади.

Профессор А.Виленскийнинг фикрига кўра, КБ субъектлари сонининг баъзи минтақаларда бирданига камайиб кетишига, 90- йиллар бошидаги

³⁶ Ансофф Н. Новое корпоративная стратегия . СПб .: Питер, 1989, с 123-127

³⁷ Лебедев В.В. Математическое моделирование социально-экономических процессов. М.: Изограф. 1997. С.20

“грюндерлик”³⁸ ҳам сабаб бўлди, яъни КБ субъектлари оммавий равишда мисли кўрилмаган даражада (биржалар, банклар, суғурта, акционерлик, консалтинг компаниялари кўринишда) таъсис этилди. Олдин бундай хусусий иш юритиш имконияти бўлмаганлиги туфайли, рухий омил таъсирида кишилар бозор иқтисодиёти талабларига жавоб бермайдиган иқтисодий жи-ҳатдан мақсадга мувофиқ бўлмаган КБ субъектларини «очиб ташладилар».³⁹

Профессор А.Р. Белоусовнинг фикрича,⁴⁰ кичик инновацион бизнесни қўллаб-қувватлаш учун махсус тизим ташкил этиш, бош масала эмас, балки яшашга қодир бўлган ғоялар ва маҳсулотлар етиштириш учун қулай муҳит шакллантириш ва халқаро амалиётда машҳур бўлган «after-careprogramms» дастурини, яъни истикболли товар ва хизматларнинг, бизнес турларининг бозорга кириб келиши, мустаҳкамланишига имкон яратиш керак.

КБ субъектларининг ҳаётийлик циклини кўрадиган бўлсак, улар бан-кروت деб эълон этилиши, оддийгина тугатилиши, санацияга тушиши, ўзаро қўшилиши, бирлашиши, ажратилиши, бўлиниши, қайта ташкил этилиши мумкин. Барча ҳаётий цикл босқичларидаги амалга ошириладиган тадбир-корлик фаолияти, уни ташкил этиш ва тугатиш билан боғлиқ операциялар Ўзбекистон Республикасининг тегишли қонунлари ва меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлари асосида тартибга солинади.⁴¹

Тадқиқотларимизга кўра, кичик бизнесни ривожлантириш учун ички

³⁸ Дуч келган касб эгаси ёки жисмоний шахснинг тадбиркорлик билан тартибсиз равишда шуғулланиши

³⁹ А Виленский. Этапы развития малого предпринимательства в России. Москва. \\\ Вопросы экономики, № 7, 2000, стр. 33-34.

⁴⁰ Белоусов А.Р. и др. Консолидация Российского бизнеса. \\\ Российский экономический журнал. 2002, № 4, стр. 188-192.

⁴¹ Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. 8 декабр, 1992 й., Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик фаолияти эркинлиги кафолатлари тўғрисида» ги Ўонуни 25 май 2000 йил.. №69-II, Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Хорижий инвестициялар тўғрисида». 30.04.1998., Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Хорижий инвесторлар қўққларини қимоя қилиш кафолатлари ва чоралари тўғрисида». 30.04.1998., Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Суғурта тўғрисида». 25 май 2000 йил, Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси тўғрисида». 24.04.1997й., Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Табиий монополиялар тўғрисида». 24.04.1997 й., Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Стандартизация тўғрисида». 28.12.1993 й., Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Метрология тўғрисида». 28.12.1993 й., Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик Кодекси. 29.08.1997й., «Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномалари тўғрисида». 22.12.1995й., Ўзбекистон Республикасининг Ўонуни. «Айрим фаолият турларини лицензиялаш тўғрисида». 25.05.2000 й. ва бошқа ҳужжатлар.

инвестицияларни жалб этишнинг мураккаблиги сабаблари инвестицион лойиҳаларини молиялаштиришда кредит учун гаров предметининг етарли бўлмаслиги, маркетинг тадқиқотларининг чуқур олиб борилмаслиги, молиялаштиришнинг муқобил усулларида (лизинг, факторинг ва ҳ.к.) сушт фойдаланиш, инвестицион лойиҳаларнинг техник-иқтисодий асосномасини сифатсиз тайёрланишидир.

Миллий иқтисодиётда КБ кооперацион алоқаларини шаклланиши ва ривожланишига таъсир қилувчи омилларни *молиявий* (айланма манбаларнинг камайиши, давлат бюджетидан молиялаштиришнинг камайиши, олдинги олинган кредитда курс фарқининг кўтарилиши), *ташкилий* (бозор иқтисодиётига мослаша олмаслик, маркетинг ишларини тўғри ташкил этмаслик, корхонани бошқаришнинг паст савиядагилиги, корпоратив бошқарув ва назоратда билим савиясининг пастлиги, бозорнинг янги шартларига тайёр эмаслиги), *глобал* (иқтисодиётнинг глобаллашуви натижасида ташқи ва ички бозорда шаклланган кучли рақобат, миллий корхоналарнинг бу ҳолатга мослашишида дуч келаётган қийинчиликлар ва ҳ.к.) деб гуруҳларга ажратиш мумкин⁴².

Биз кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожланиши жадаллаштириш, унинг иқтисодиётимиздаги мавқеини янада ошириш мақсадида жойларда йирик норентабел корхоналарда *ишлаб чиқариладиган маҳсулот турларини, мавжуд фойдаланилмаётган қувватларини, мавжуд ортиқча ер майдонларини, ижтимоий соҳа объектларини, молиявий ҳолатини, менежментини таркибий ўзгартириш* лозим деб ҳисоблаймиз.

Кичик бизнес субъектлари кооперациясининг ёки кооператив тузилмалар фаолиятининг муҳим масалаларидан бири ушбу алоқаларнинг мустаҳкамлиги, барқарорлиги ва давомийлиги бўлиб, бу масалаларни диссертациямизнинг кейинги бўлимларида кўриб ўтамыз.

⁴² Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш. иқт.фан.док. дисс. -Т.: ТДИУ. 2008.-162 б.

2.3. Хоразм вилоятида кичик бизнес кооперацион алоқаларининг кўламлари ва хусусиятларини баҳолаш

Кичик ва йирик бизнес кооперацион алоқаларини тадқиқ этишда кооперацион алоқаларининг кўламлари, ўзига хос хусусиятлари ва ҳажмларини тадқиқ этиш долзарб аҳамият касб этади. Шу мақсадда биз 2008-2009 йиллар мобайнида Хоразм вилоятининг туман ва шаҳарларида айнан ушбу йўналишда 300 та КБХТ субъектлари билан махсус анкеталар ёрдамида социологик сўровлар ўтказдик ва жавобларни таҳлил қилиб чиқдик. Сўровда қатнашган КБХТ субъектларининг тармоқ таркиби асосан қуйидагича бўлди: респондентларнинг 54 фоизи чакана савдо, 20 фоизи улгуржи савдо, 16 фоизи саноат ва 10 фоизи қурилиш ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш соҳасида фаолият юритаётганлигини кўрсатишган (ҳар бири тўртта фаолият туридан). Бошқа тармоқлар эса респондентларнинг 1-5 фоизини ташкил этди.

Сўровларни ўтказишда асосан қуйидаги вазифалар қўйилди:

- кичик ва йирик бизнес ўзаро алоқаси жараёнининг чуқурлиги ва тавсифини аниқлаш;
- КБХТ субъектлари учун ўз фаолият миқёсини кенгайтириш муаммосининг долзарблигини аниқлаш.

Сўровнома натижалари таҳлили КЙБ ўзаро алоқаларининг миқёси ва тавсифи кўпроқ ўрганилаётган минтақа иқтисодиёти таркибий хусусият-ларига боғлиқлигини кўрсатади. Маълумки, иқтисодиёти ривожланган мин-тақаларда КБХТ субъектларининг йирик бизнес билан ҳамкорлиги муҳим даромад манбаи ҳисобланади. Иқтисодиёти ўтиш даврида бўлган мамлакат-лардаги каби Ўзбекистонда ҳам кичик ва йирик бизнеснинг ўзаро таъсирла-шиш жараёнлари йирик ва кичик бизнес нобарқарор ҳолатда бўлган бир вақтда корхоналар улар ўртасида турли ресурсларнинг ўзаро алмашинуви жараёнлари улардан фойдаланишнинг самарадорлиги ошишига олиб келади.

Диссертациямизнинг олдинги бўлимларида таъкидланганидек, йирик ва

кичик бизнес ўртасидаги кооперацион алоқалар деганда турли ресурслар (молиявий, моддий, ишчилар, ақлий) ни улар ўртасида алмашинувининг йўлга қўйилганлиги ва ривожланганлигини ҳам қамраб олади. Сўровлар натижаларига кўра, худди шундай кичик корхоналар ва ҳуқуқий шахс мақомини олмаган корхоналар (ХШМОК) ўртасидаги нисбат тахминан 60 фоизга 40 фоиздир. Яъни, ХШМОК ларга қараганда КБ субъектлари йирик корхоналар билан 2/3 нисбатда ўзаро муносабатларга кўпроқ киришган. Аммо, таҳлиллар кўрсатадики, бундай жараённинг даражаси тармоқлар ўртасида нотекис ва номутаносибдир.

Қуйидаги 2.3.1-расмда сўровлар жараёнида турли тармоқлар ўртасида аниқланган кооперацион алоқаларнинг кўламлари ифодаланган. Диаграммада йирик бизнес субъектлари билан у ёки бу шаклдаги кооперацион алоқаларга киришган ва мазкур тармоқдаги фаолиятини асосий фаолият тури сифатида кўрсатган КБХТ субъектлари улуши келтирилган.



2.3.1-расм⁴³

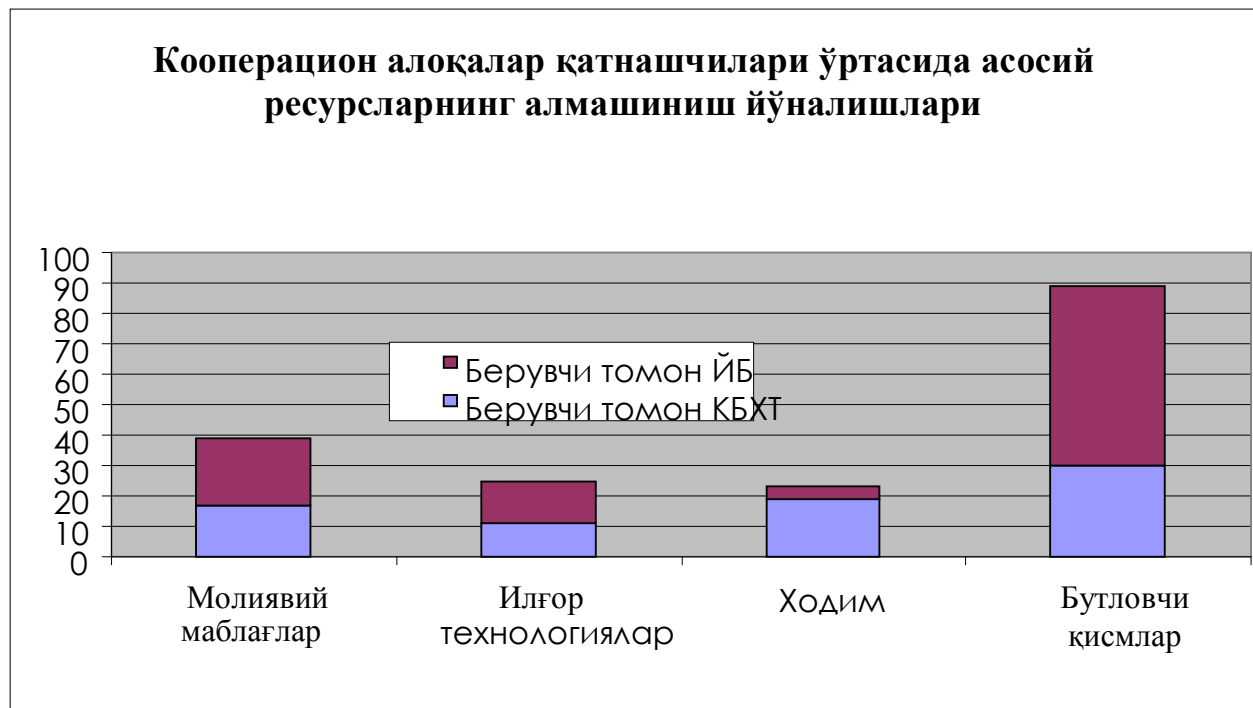
Танланмадаги 47 та корхонадан қарийб 50 фоизи саноатда “у ёки бу ресурсларни айирбошлашда йирик корхоналар билан муносабатга киришамиз” деб таърифлашган. Худди шундай ҳолатни қурилишда кўришимиз мумкин. “Фан ва илмий хизмат кўрсатиш” йўналишидаги корхоналарнинг қарийб 70 фоизи кооперацион муносабатларга киришган. Бир томондан, амалий-илмий ишланмаларнинг аксарият қисми оммавий ишлаб чиқаришга жорий қилиш учун мўлжалланганлиги боис дастлабки аниқ бир буюртмачи билан бевосита боғлиқ. Бошқа томондан, айнан ушбу тармоқда йирик ва кичик марказга ажратиш шартли равишда амалга оширилади. Бу ерда ташкил этиладиган КБХТ субъектлари кўпчилик ҳолатларда тадқиқотлар учун институтларнинг ускуналаридан фойдаланган ҳолда мазкур илмий тадқиқот институтлари қошида фаолият олиб боради. Яъни бу йўналишдаги КБХТ субъектлари асосан буюртмалар оқимини ва мос равишда молиявий оқимларни бошқариш учун қўлланилади. Кооперациянинг энг кенг тарқалган кўрсаткичи бу кичик ва йирик корхоналар ўртасида ўзаро бир-бири билан турли ресурслар алмашилишига тўғри келади ва ўртача 30-40 фоиз оралиққа тўғри келади. Ушбу оралиқда алоқа, чакана ва улгуржи савдо, туризм ва аҳолига маиший хизмат кўрсатиш соҳалари жойлашади. Мазкур сўровлар натижаларига кўра, уй-жой коммунал хўжалигида йирик ва кичик бизнеснинг кооперацион алоқалари деярли учрамайди.

Йирик бизнес билан кооперацияда қатнашувчи КБХТ субъектлари ўртасида турли тармоқларда у ёки бу алоқаларнинг устуворлиги, ресурсларни айирбошлаш жараёни даражаси бўйича ҳам ҳар хилдир. Жумладан, барча ҳолатларда кооперация иштирокчилари ўртасида энг кўп тарқалгани ресурс айирбошлаш, моддий оқимлар бўлиб, булар бутловчи қисмлар, ускуналар, транспорт, капитал қурилиш объектларидир. Молиявий ресурсларнинг алмашинуви чакана савдо ва қурилишда, замонавий ишлаб чиқариш ва хизмат

⁴³ Муаллиф тадқиқотлари асосида ишлаб чиқилган

кўрсатишнинг технологиялари кўпинча фан ва илмий хизмат кўрсатиш, аҳолига маиший хизмат кўрсатиш соҳаларига тўғри келади.

ЙКБ субъектлари ўртасида ўзаро моддий, молиявий, меҳнат ва интеллектуал ресурсларнинг алмашинуви қуйидаги 2.3.2-расмда келтирилган.



2.3.2-расм⁴⁴

Ривожланган мамлакатлардаги мавжуд тенденцияларга кўра, йирик бизнес субъектлари КБХТ ни буюртмалар орқали фаолиятини барқарорлаштиради, Ўзбекистонда КБХТ нинг нисбатан жадал ривожланиши ва фаоллиги натижасида бунга тескари жараён кузатилади ва бу ҳолат қисқа муддатли даврда жаҳон иқтисодиётидаги мавжуд тенденциялар билан мос тушади.

Илғор технологияларни йиғиб ва уларни тижорат фаолиятига йўналтирган йирик бизнес субъектлари, хусусийлаштиришдан кейин эскирган ишлаб чиқариш фондлари билан ва йирик бизнес субъектлари қаторида қолиб кетган айрим йирик корхоналарни, унча катта бўлмаган буюртмалар билан таъминлашади. Бу жараён йирик бизнес субъектлари учун эски технология ва мураккаб шароитда бундай буюртмаларни бажариш нисбатан паст самарали бўлсада, йирик серияли ишлаб чиқаришга қараганда “сув юзида қалқиб туриш”, “чўкмаслик” учун маълум бир вақтинчалик имкониятдир. Шунинг учун ҳам,

⁴⁴ Муаллиф ишланмаси

бир вақтнинг ўзида йирик бизнеснинг таркибини қайта қуриш ва техник, технологик қайта қурилантириш, модернизация қилиш юз бермаса, унинг кооперацион алоқалари такомиллаштирилмаса узок муддатли истиқболда бу ҳолат янада ёмонлашиши муқаррар. Бу эса Республикамиз Президенти И.А.Каримов томонидан, узок муддатга, яъни 2009-2014 йилларга мўлжалланган иқтисодий-технологик модернизация қилиш, техник ва технологик янгилаш, унинг рақобатбардошлигини ошириш, экспорт салоҳиятини юксалтиришга қаратилган муҳим устувор лойиҳаларни амалга ошириш бўйича таклиф этилган ва бугунги кунда ишлаб чиқилиб амалиётга тадбиқ этилаётган инкирозга қарши Дастурнинг нақадар ўз вақтида, тўғри ҳамда муҳим стратегик тадбир эканлигининг яққол далилидир. Уларга кўра, бугунги кунда Ўзбекистонда умумий қиймати 24 млрд. АҚШ доллари бўлган 300 та инвестиция лойиҳаси устида иш олиб борилмоқда. Узок муддатга мўлжалланган дастур лойиҳалари таркибида янги қурилиш лойиҳалари 18,5 млрд. АҚШ долларини, модернизация ва реконструкция қилиш, техник ва технологик қайта жиҳозлаш лойиҳалари 6,0 млрд. АҚШ долларини ташкил этади⁴⁵.

Сўровлар бўйича технологияларнинг оқимини таҳлил қиладиган бўлсак, КБХТ субъектлари кўпинча ўз ишланмалари ва йирик бизнесдан олган технологияларни тенг нисбатларда қўлланилаётганлигини кўрсатади. Танланма бўйича ходимлар оқими таҳлили эса кичик бизнесдан йирик бизнесга эмас, балки кичик бизнеснинг ўз хусусий ишига катта эканлигини кўрсатади. Таъкидлаш жоизки, ушбу тенденциялар кўпроқ ижтимоий-иқтисодий ривожланиш хусусиятлари бир хил ёки жуда яқин бўлган минтақалар учун ҳосилдир. Хоразм вилояти бўйича танланган ҳудудлар нисбатан бир-биридан фарқланганлиги учун йирик ва кичик бизнес субъектлари ўртасидаги ресурслар оқими жараёнлари хусусиятлари ҳам турличадир.

Урганч шаҳрида кичик ва йирик бизнеснинг ишлаб чиқариш соҳасидаги ўзаро кооперацион алоқалари бошқа туман ва шаҳарларга қараганда нисбатан

45 И.Каримов. Жаҳон молиявий-иқтисодий инкирози ва Ўзбекистон шароитида уни бартараф этиш йўллари ва чоралари. Т.Ўзбекистон, 2009 й. 23 – бет.

жадалроқлиги билан ажралиб туради.

Урганчда КБХТ субъектлари томонидан йирик бизнесни буюртмалар билан таъминлаш 3:1 нисбатда, Хива шаҳрида ва Хонқа туманида бу кўрсаткич 5:1, Гурлан ва Хазорасп туманларида 3:2 нисбатдадир. Шундай қилиб, йирик бизнес томонидан кичик бизнесни иш билан таъминлаш КБХТ ни ўзаро иш билан таъминлашга қараганда жуда салмоғи камлиги билан характерланади. Бу эса ўрта муддатли истикболда ишлаб чиқариш ва КБХТ субъектлари маълум даражада таваккалчилик, хавф-хатар билан фаолият юритаётганлигини кўрсатиб турибди.

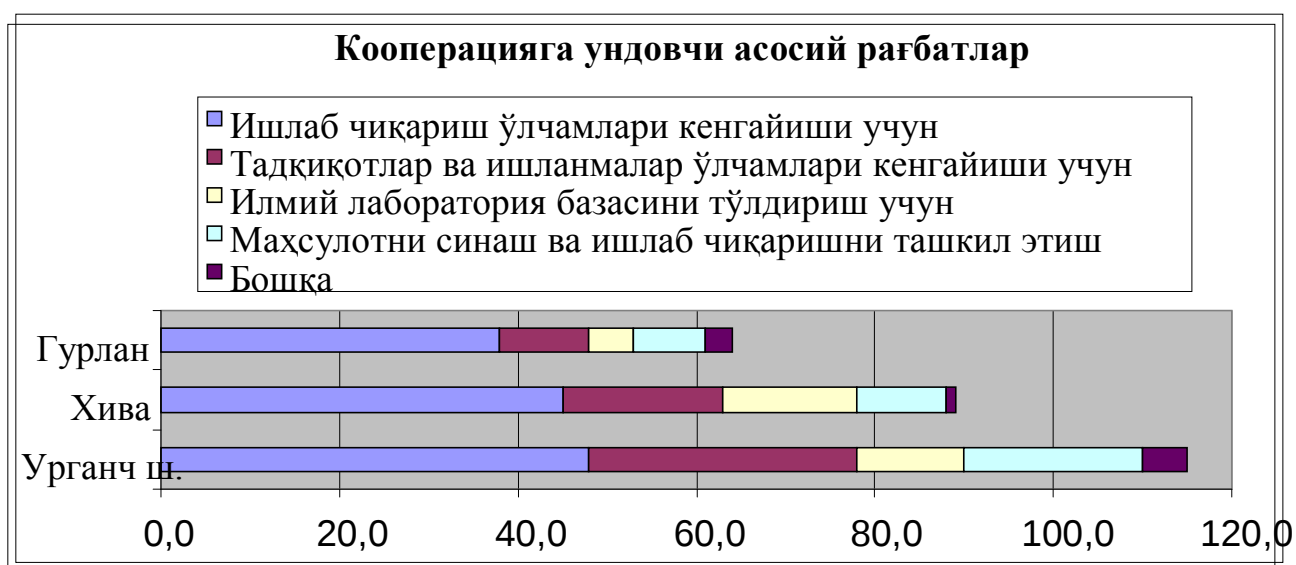
Молиявий ресурслар оқимини таҳлил қилганда қизиқ ҳолат кўзга ташланади. Одатда кичик бизнес йирик корхоналарга буюртма берганда молиявий ресурсларнинг кўпчилиги кичик бизнесдан йирикга оқиб кетиши керак. Бироқ, бу ҳолат фақат Урганч шаҳрида ва Хонқа туманларида кузатилади. Хоразм вилоятининг йирик бизнес субъектлари кўп бўлган Гурлан, Хазорасп туманларида тескари ҳолат, яъни йирик бизнесдан кичик бизнес соҳасига молиявий ресурслар оқиб кетиши аниқланди. Бу эса, ушбу туманларда йирик бизнес томонидан кичик бизнесни молиявий қўллаб-қувватлаш имкониятлари ва қўламлари катта эканлигини кўрсатади.

Меҳнат ресурсларининг оқими йўналишларини таҳлил қилиш ҳам алоҳида долзарб масала бўлиб, саноати ривожланган туман ва шаҳарларда, жумладан, Урганч шаҳри, Хива, Хонқа туманларида меҳнат ресурсларига танлаш имконияти нисбатан кўпроқ бўлиб, чекка Боғот, Қўшқўпир туманларида йирик бизнес субъектларининг камлиги, йирик корхоналар туриб қолганлиги энг кам қувватларда ишлаётганлиги туфайли меҳнат ресурслари КБХТ га ўтиб кетмоқда. Урганч, Хива шаҳарлари, Хонқа туманларида КБХТ дан йирик корхоналарга томон ҳаракат сезиларлидир.

Кичик ва йирик бизнеснинг кооперацион алоқаларни таҳлил қилганда, уларни кооперацияга ундовчи омилларни ҳамда рағбатларни, кооперациянинг мақсадга мувофиқ шакллари ва турларини ўрганиш алоҳида муҳим амалий

аҳамият касб этади (2.3.3-расмга қаранг).

Тадқиқотларимиз кўрсатишича, КБ ни йирик бизнес билан кооперацияга ундовчи асосий рағбатлар ишлаб чиқариш кўламларини кенгайтириш ва илмий-техник ишларни ҳамкорликда олиб боришда, машҳур савдо маркаси, бренди ёки имиджидан фойдаланиш катта самара беради. Мисол сифатида, вилоятимизда фаолият юритаётган кўпгина фирмалар машҳур савдо маркалари бўлган “Акра”, “Alucobond”, “Korzinka.uz” ва ҳ.к.лардан фойдаланишади.



2.3.3-расм⁴⁶

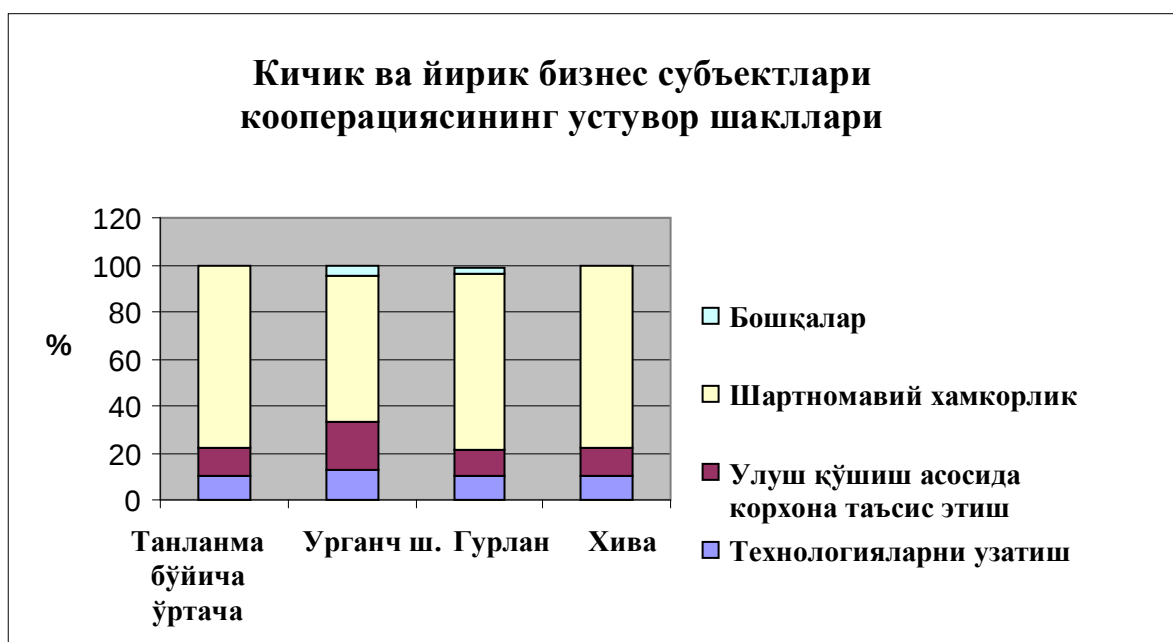
Деярли барча ҳудудларда кооперациянинг барча мақсадга мувофиқ шакллари респондентлар бир хил таъкидлашган. Ўртача 75 фоиз сўровда қатнашганлар, йирик ва КБ ўртасидаги кооперацион муносабатларининг энг қулай шакли – бу шартномавий ҳамкорлик эканлигини кўрсатади ва бунда КБ субъектлари учун энг асосий бўлган мустақиллик ва алоҳидалик сақланиши таъминланишини маъқуллашади. Алоқалар кўп йиллардан бери давом этиб келаётган 10 фоиз тадбиркорларгина ҳамкорликда қўшма корхона очишга, яна шунчаси технологияларни узатиш шакллари муҳокама қилишга тайёр эканликларини билдиришди. Бу ерда асосан муаммо иккала томон учун ҳам мақсадга мувофиқ кооперацион алоқа танлаш ҳисобланади. Умуман олганда,

⁴⁶ Муаллиф ишланмаси

шартномавий муносабатлар устуворлигига урғу берилади (2.3.4-расмга қаранг).

Сўровлар кўрсатишича, КБХТ да бизнес миқёсини кенгайтириш муаммолари қарийб 85 фоиз респондентларни безовта қилади ва улар учун бу жуда ҳаётий долзарб муаммо ҳисобланади.

Хоразм вилояти, туман ва шаҳарларининг республика саноат ишлаб чиқаришидаги улуши 4 фоиз атрофидалигини эътиборга оладиган бўлсак, асосан, вилоятда бизнес миқёсини кенгайтириш масалалари кўпроқ аграр секторда (*фермер хўжаликлари, чорвачилик, деҳқончилик, сут, гўшт ва мева-сабзавотларни қайта ишлашни йўлга қўйиш*), савдо умумовқатланиш соҳасида (*чакана ва улгуржи савдо шаҳобчалари, чойхона ва кафелар бир зумда савдо тизимини кенгайтириш, яхна ичимликлар сотиш ва ҳ.к.*), аҳолига пуллик хизматлар кўрсатиш соҳасида (*интернет-кафе ва клублар, компьютер ўйинлари, аудио-видео техникаларни тузатиш, Pay-net хизматлари ва ҳ.к.*) яхши амалга ошмоқда.

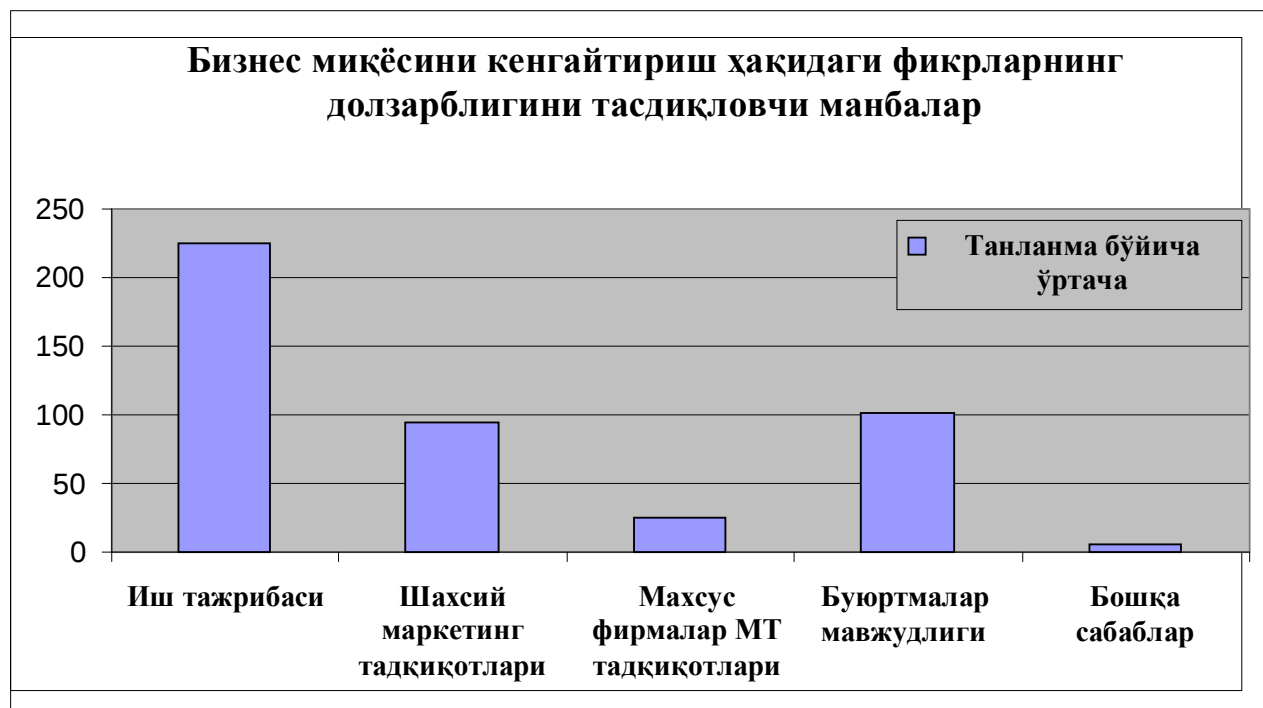


2.3.4-расм⁴⁷

Бизнес миқёсини кенгайтириш борасидаги баҳолашларда фарқланиш деярли йўқ бўлиб, барча КБХТ субъектлари буни қуйидаги сабабларини кўрсатишади (2.3.5-расмга қаранг).

⁴⁷ Муаллиф ишланмаси

Расмга кўра, ушбу саволга аксарият тадбиркорлар “иш тажрибаси” деб, кейинги ўринларда эса “буюртмаларнинг мавжудлиги” ва “шахсий маркетинг тадқиқотлари” деб жавоб беришган. Сўралган фирмаларнинг 10 фоиздан камигина ихтисослашган маркетинг фирмаларига тадқиқотларини буюртма қилишган. Кўпчилик тадбиркорлар харажатларнинг ушбу бандида “иқтисод қилиш” учун, асосан таниш билишчилик орқали айрим мутахассислар хизматидан фойдаланишганлигини эътироф қилишган.



2.3.5-расм⁴⁸

Хоразм вилояти туман ва шаҳарларида бизнес миқёси ва кўламини кенгайтиришга тўсиқ бўлаётган омиллар ҳам анъанавий бўлиб, уларнинг асосий турлари чекланган ишлаб чиқариш базаси, бизнесни кенгайтириш юзасидан лойиҳасини амалга ошириш учун маблағларнинг етишмаслигидир.

Юқоридаги таҳлиллардан хулоса қилиб айтишимиз мумкинки, вилоятда КБХТ субъектларининг ўзаро ва ташқи кооперацион алоқалари ривожланишнинг бошланғич босқичида эканлигини яққол кўрсатиб турибди ва уларнинг кейинги тараққиёти учун кўпроқ инновацион қўллаб-қувватлаш ҳамда рағбатлантириш, мувофиқлаштирувчи механизмлари каби кооперацион

⁴⁸ Муаллиф ишланмаси

алоқаларнинг илғор замонавий тур ва шакллари кенгроқ жорий қилиш зарурлигини кўрсатади.

II боб бўйича хулосалар

1. Тадқиқотларимизга кўра, йирик ва КБ кооперацияси асосида янги иш ўринларини яратиш имкониятларини ошириш учун КЙБ нинг кооперацион алоқаларини, синергия самарасини кучайтириш, республикада бир қатор тадбирларни амалга ошириш лозим. Жумладан, чет мамлакатларда кенг тарқалган франчайзинг, тижорий триангуляция, лойиҳавий молиялаштириш, контракт бўйича бошқариш, лицензиялаш, тижорий трансферт, кооперация каби кичик ва йирик бизнес ўзаро ҳамкорлик шакллари ривожлантириш мақсадга мувофиқ. Чунки, касаначиликдан ташқари, кичик бизнеснинг турли йўналишдаги республикада ва унинг минтақаларидаги кооперацион алоқаларини (*касанаچی+йирик бизнес, касанаچی+кичик бизнес, якка тадбиркор+йирик бизнес, кичик корхона+йирик бизнес, микрофирма+йирик бизнес, кичик корхона+кичик корхона, кичик корхона+микрофирма, кичик корхона+якка тадбиркор, микрофирма + микрофирма, якка тадбиркор+микрофирма*) мувофиқлаштириб турувчи, ҳамда жойлардаги “Бизнес-инкубаторлар ва технопарклар ассоциацияси” қошида фаолият юритувчи янги таркибий тузилма – *вилоят кооперацион муносабатларни мувофиқлаштириш Маркази (КМММ)*ни ташкил этиш мақсадга мувофиқ.

2. Кооперацияга киришувчи ташкилотларнинг иқтисодий, ижтимоий ва барқарорлаштирувчи макроиқтисодий вазифалари фарқланиб, кибернетика нуктаи назаридан кооперацион бирлашмаларнинг пайдо бўлиши ва фаолият кўрсатишини синергетик самара орқали тушунтирилади. Ушбу самарага КБ субъектлари якка ўзи эришолмайди, бунга бошқа кооперация иштирокчилари билан бирга фаолият кўрсатганда эриша олади.

3. Фикримизча, синергизм тушунчаси нисбатан янги бўлиб, унинг турли талқинлари мавжуд. Биринчидан, иқтисодий тадқиқотларда кооперация синергизмини мутаносиблик бузилиши билан боғланади. Мазкур тушунча

ишбилармонлик адабиётларида $2+2=5$ самараси деб аталади ва бу фирма алоҳида ишлагандагина нисбатан кўпроқ самара олувчи товар – бозор комбинацияларини излаётганлигини билдиради деб қаралади. Бунда юзага келадиган самаранинг қўшимча бирлиги ($1=5-4$) **синергизм** дейилади.

4. Кооперацион алоқаларга таркибий ўзгартириш ва қайта ташкил этиш жараёнлари бевосита таъсир кўрсатади ва ҳуқуқий шахслар қуйидаги 5 та шаклда қайта ташкил этилиши мумкин: **Қўшиш**, яъни $A+B=C$, $A+B+C=D$; **Бирлаштириш**, яъни $A+B=A$, $A+B+C=A$; **Бўлиб юбориш**, яъни $A=B+C$, $A=B+C+D$; **Ажратиб чиқариш**, яъни $A=A+B$, $A=A+B+C$; **Қайта ташкил этиш**, яъни $A=B$.

5. Тадқиқотларимиз натижаларига кўра, КЙБ кооперацион алоқаларининг асосий улуши ресурсларни айирбошлашга тўғри келади ва бу ресурслар асосан бутловчи қисмлар, ускуналар, транспорт, капитал қурилиш объектларидир. Ривожланган мамлакатлардаги мавжуд тенденцияларга кўра, йирик бизнес субъектлари КБХТ ни буюртмалар орқали фаолиятини барқарорлаштиради, Ўзбекистонда бу ҳолатга тескари тенденция кузатилади. Аммо, бу тенденция қисқа муддатли даврда жаҳондаги мавжуд тенденциялар билан мос тушади. Шунинг учун ҳам, бир вақтнинг ўзида йирик бизнеснинг таркибини қайта қуриш ва техник, технологик қайта қуrollантириш, модернизация қилиш юз бермаса, узок муддатли истиқболда бу ҳолат янада ёмонлашиши мумкин. Бу эса Республикамиз Президенти И.А.Каримов томонидан, узок муддатга, яъни 2009-2014 йилларга мўлжалланган иқтисодиётни модернизация қилиш, техник ва технологик янгилаш, унинг рақобатбардошлигини ошириш, экспорт салоҳиятини юксалтиришга қаратилган муҳим устувор лойиҳаларни амалга ошириш бўйича таклиф этилган ва бугунги кунда ишлаб чиқилиб амалиётга тадбиқ этилаётган инқирозга қарши Дастурнинг нақадар тўғри ҳамда одилона эканлигининг яққол далилидир.

Юқоридагилардан хулоса қилиб айтиш мумкинки, вилоятда КБКА ривожланишнинг бошланғич босқичида бўлиб, кўпроқ қўллаб-қувватлаш ҳамда рағбатлантириш, мувофиқлаштирувчи инфратузилмасига ва механизмларига

эхтиёж сезмоқда.

III БОБ. МИНТАҚАДА КИЧИК БИЗНЕС КООПЕРАЦИОН АЛОҚАЛАРИНИ БАҲОЛАШ ҲАМДА УЛАРНИНГ ТУРЛИ ШАКЛ ВА МЕХАНИЗМЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ УСТУВОР ЙЎНАЛИШЛАРИНИ АНИҚЛАШ

3.1. Минтақаларда кичик бизнес кооперацион алоқаларининг турли шакллари ва механизмларининг ривожлантириш хусусиятлари

Ўтказган тадқиқотларимиз натижаларига кўра, ривожланмаган кооперация тизимида кичик бизнеснинг кооперацион алоқаларини микроиктисодий даражада ташкил этишнинг энг кенг тарқалган ва самарали механизмлари сифатида қуйидагиларни алоҳида таъкидлаш мумкин:

1. Харажатли-тақсимловчи механизм бўлиб, у кооперация иштирокчилари бўлган КБ субъектлари томонидан мавжуд бўлган ишлаб-чиқариш салоҳиятидан кооперациянинг барча аъзоларида бор бўлган маҳаллий заҳиралардан фойдаланиб, кўпроқ оқилона буюртма орқали самарали фойдаланишни назарда тутди. Бунда салоҳиятни тиклаш бўйича барча фойдаланувчиларга мос тегишли ҳисоб-китоблар амалга оширилади.

Биргаликда фойдаланиладиган ресурсларнинг турига кўра, кооперацион алоқаларнинг бу механизмнинг бир қанча кўринишлари мавжуд бўлади:

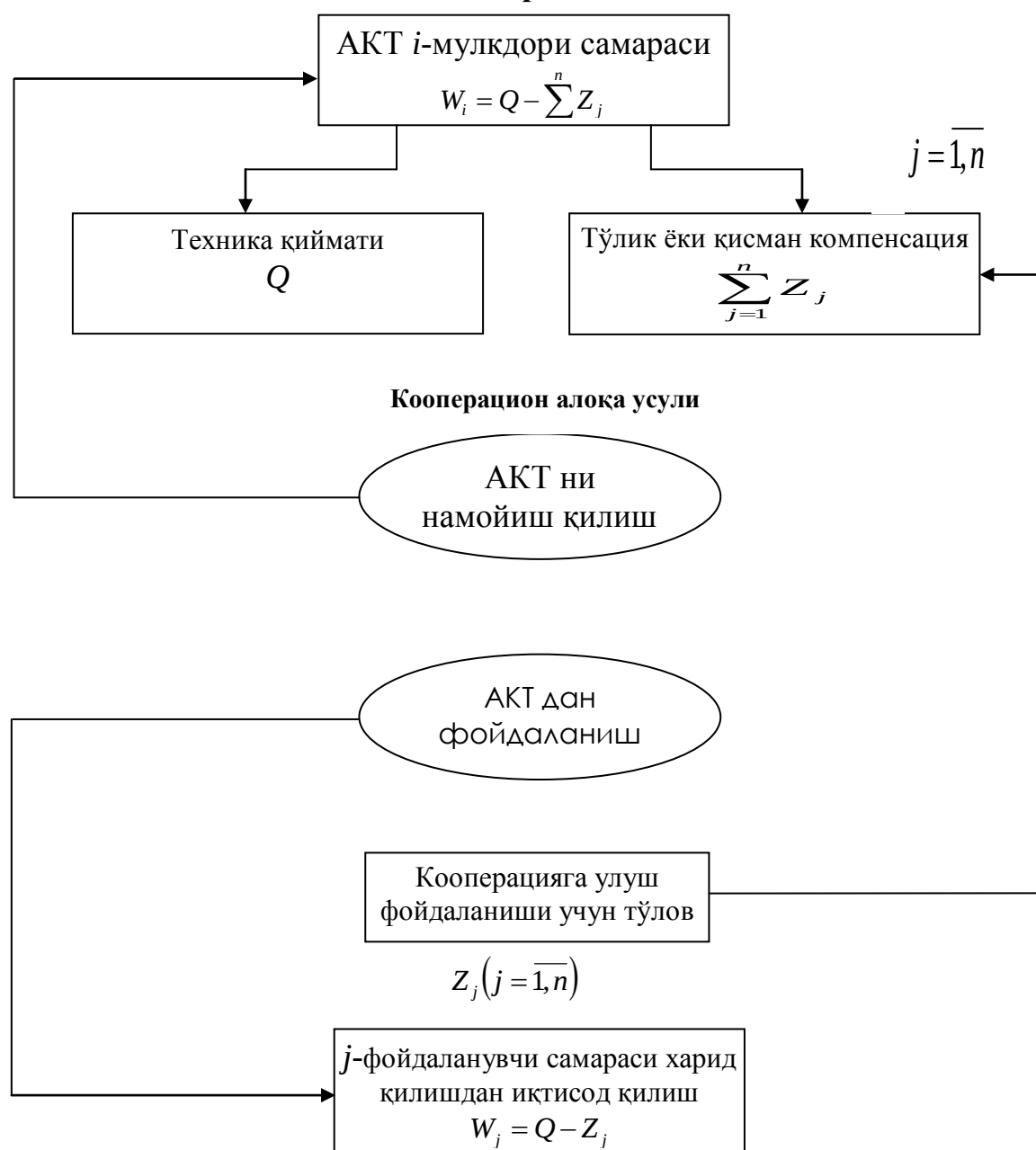
а) ташкилий-тақсимловчи, яъни ахборот-коммуникация технология (АКТ) лари, алоқа воситалари, котиба-референтлар ва ҳ.к.лар штатларидан биргаликда фойдаланиш;

б) ишлаб-чиқарувчи — тақсимловчи, яъни пайдо бўлган моддий ишлаб-чиқариш ресурслари ва ускуналардан биргаликда фойдаланиш;

в) ахборот — тақсимловчи, яъни иш, сотув бозорни ва ҳ.к.ларнинг нисбатан кўпроқ фойдали йўналишлари тўғрисида зарур ахборот алмашиш.

Қуйидаги 3.1.1.-3.1.3-чизмаларда кооперация иштирокчилари бўлган КБ субъектлари томонидан синергетик самарани шаклланиш механизмлари келтирилган. Ушбу чизмалар кооперациядаги ҳар бир иштирокчи олиш ёки сарфлаши мумкин бўлган даромад (фойда)ларни W_i ва Z_i харажатларни шаклланишининг асосий йўналишларини ифодалайди.

АКТ тақдим қилиш мисолидаги ташкилий тақсимот кооперация механизми

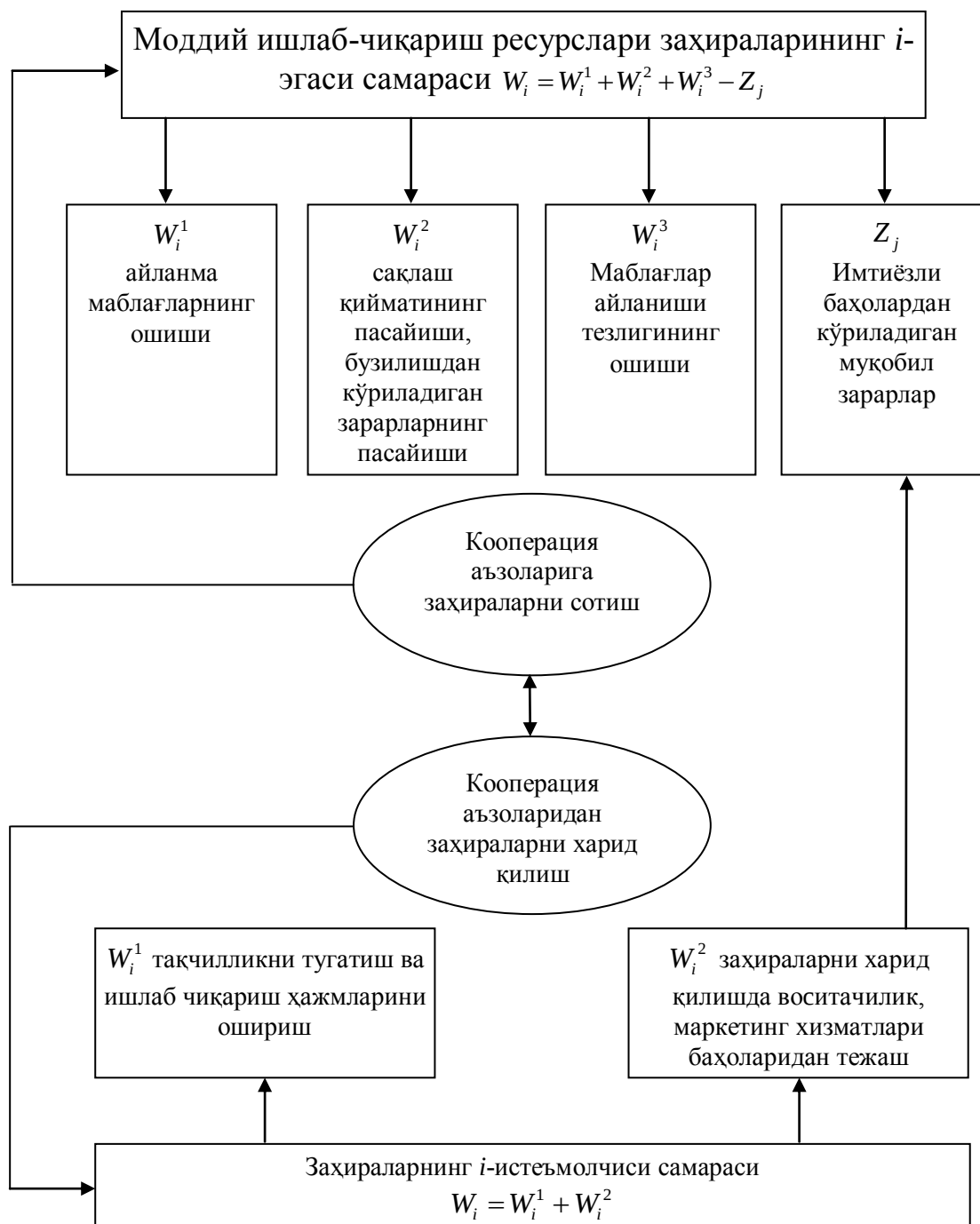


3.1.1-чизма

Ташкилий-тақсимловчи механизмнинг бир кўриниши АКТ лардан шундай фойдаланиш йўлини ифодалайдики, бунда i – КБ субъекти технология эгаси сифатида уни харид қилишга қисман ёки тўлиқ компенсацияни олади. Шундай қилиб, унинг кооперацион алоқалардан оладиган самараси АКТ қиймати Q билан ундан фойдаланганлик учун тўлов ўртасидаги фарққа тенг, яъни $Q - \sum_{j=1}^k z_j$. Кооперациянинг бошқа аъзолари ушбу техникани харид қилишга

кетадиган харажатларни тежайдилар ва уларнинг нафи $W_j = Q - Z_j$ миқдор билан аниқланади.

**Моддий-ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланиш мисолида
кооперациянинг ишлаб-чиқариш – тақсимот механизми**



3.1.2- чизма

Нативавий ҳисобда бу W_i^2 ўзгарувчи билан ифодаланади. Оқибатда бутун кооператив доирасида ишлаб чиқариш жараёни мутаносиблашишига эришилади.

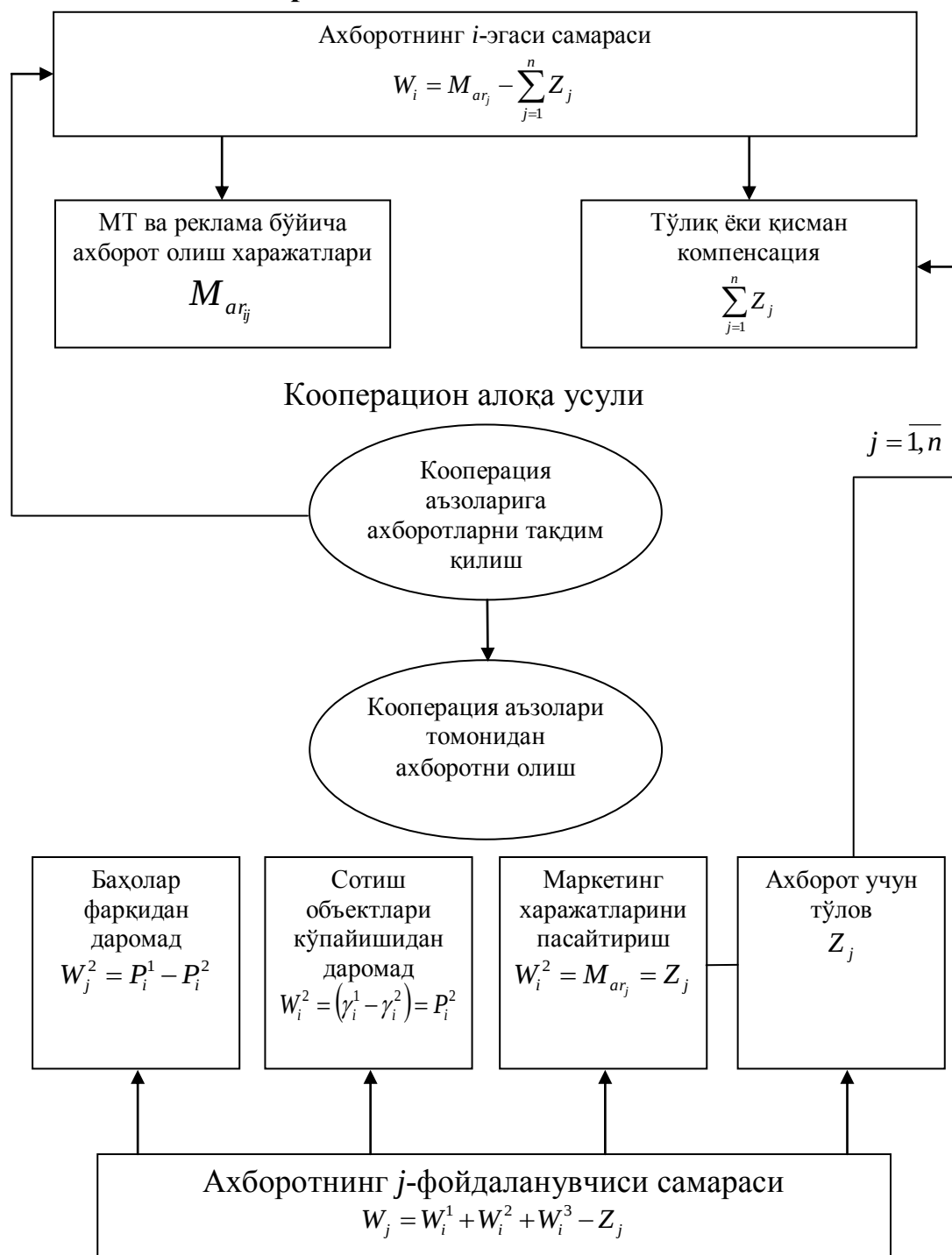
Кооперациянинг ахборот-тақсимлаш механизмининг турлари кооператив аъзолари ўртасидаги ахборотлар олиш билан боғлиқ (чизмада – маркетинг ахборотлари) харажатларни тақсимлашни назарда тутди. Бунда ахборот эгаси ўз харажатлари катталигини (M_{a_i}) ахборот харидорлари тўловлари йиғиндисига $\left(\sum_{j=1}^n Z_j\right)$ пасайтиради. Кооперация аъзолари томонидан олинган ахборот уларнинг даромадига айланади.

Мазкур ҳолатда, даромад сифатида **махсулотни нисбатан юқори баҳолар бўйича сотиш (ёки хомашёни нисбатан паст баҳодан олиш)**, сотувлар ҳажми олишдан даромад, жиддий маркетинг тадқиқотларини ўтказиш ёки рекламани ташкил этиш зарурияти йўқлигидан маблағлар тежалиши (улар нафақат Z_i тўлов, балки бундан ҳам кўп харажатларга олиб келиши мумкин эди) дир. Мос равишда кооперативнинг j – аъзосининг фойдаси W_j^1, W_j^2 ва W_j^3 ўзгарувчилар билан z_j ахборот учун тўловни ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқариш харажатлари билан ифодаланади.

Кооперациянинг ишлаб чиқариш – тақсимлаш механизми ҳам ҳар бир кооперацион алоқага киришган томонларда маълум бир наф бўлишини назарда тутди. Ишлаб чиқариш захиралари эгаси уларни кооперация аъзоларига сотар экан, шу билан бирга захираларни омборда сақлаш харажатларни пасайтириш имконига эга бўлади, узок турмайдиган захираларни бузилишдан келадиган зарарларни камайтиради, айланма маблағлар миқдорини оширади ва уларнинг айланишини тезлаштиради. Бу эса қуйидаги самаралар йиғиндиси билан ифодаланади: $W_i = W_i^1 + W_i^2 + W_i^3$

Одатда захираларни кооперациянинг ички баҳолари деб аталувчи имтиёзли баҳоларда сотилиши туфайли захира эгаси фойданинг бир қисмини ола билмайди (муқобил зарарлар Z_i), бироқ захираларни паст даражадаги таваккалчилик билан (йўлга қўйилган кооперацион алоқалар ишончилиги) тезроқ сотишдан олинadиган нафнинг юқоридаги зарардан катталиги туфайли битимни амалга оширишни тақозо этади.

Маркетинг ахборотидан биргаликда фойдаланиш бўйича кооперациянинг ахборот – тақсимлаш механизми



3.1.3- чизма

Моддий – ишлаб-чиқариш ресурсининг харидорлари бўлган (мазкур ресурс тури бўйича тақчилликка эга бўлган) кооперация аъзолари юзага келган “тор, очиқ жойларини” тугатиш ва ишлаб чиқариш ҳажми самарасини ошириш имконига эга бўладилар. Бунда ресурсларни имтиёзли баҳо бўйича харид

қилиб, улар қўшимча муқобил даромадга эга бўладилар. Бундан ташқари, улар тақчил ресурсларни қидириш билан боғлиқ воситалардан фойдаланиш каби харажатларни тежайдилар.

2. Кооперациянинг беғараз-ишончли механизми – ўзаро дўстона муносабатлар даражасида ахборотлар алмашиш, турли кўринишлардаги ўзаро хизматлар кўрсатишни назарда тутати. Таъкидлаш жоизки, бундай кооперация механизмидан олинadиган нарх ҳар доим ҳам пуллик кўринишда ифодаланмаслиги мумкин, аммо ўзаро кооперацион алоқаларда ушбу механизмдан фойдаланиш бевосита пул кўринишида даромад келтирувчи бошқа механизмлардан кам самара бермайди. Бироқ, унинг қўлланилиши лозим бўлган соҳалар нисбатан тор бўлиб, бозор муносабатлари шаклланиши ва юқори даражада ривожланиши туфайли борган сари камайиб бормоқда.

3. Кредит-кооперацион механизми – бугунги кунда кооперацион алоқаларнинг нисбатан кам ривожланган механизми ҳисобланади, ўз моҳиятига кўра у ўзаро молиявий ёрдамни турли кўринишларини ифодалайди. Ҳар бир кичик бизнес субъекти ўзаро ёрдам умумий жамғармасига J бирон-бир Z_j бадал беради, кейинчалик эса кооперативнинг қарорига кўра, кредит ресурсларига зарурият сезаётган кооперативнинг i -аъзосига кредит берилиши мумкин⁴⁹(3.1.4-чизма). Бунда кредит ҳажми ва фоиз ставкалари қуйидаги шартларни бажариши мумкин:

$$K_i < J \Rightarrow r_i \leq r^{yp\delta},$$

бу ерда, r_i -кредитнинг фоиз ставкаси, $r^{yp\delta}$ - мазкур тур кредитга белгиланган ўртача банк фоиз ставкаси.

Бундан эса, i -қарздор КБ субъектининг олган нафи, биринчидан фоиз тўловларини камайиши билан ифодаланади, яъни

$$W_i^1 = (r^{yp\delta} - r_i)K_i$$

⁴⁹ С. Салаев. Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш шароитида тадбиркорликнинг ривожланиши (Хоразм вилояти мисолида). иқт. фан. ном. дисс. Тошкент.: ЎзР ФА Иқтисодиёт институти, 2000 йил. 143 б.

КБ кооперацион алоқаларининг кредит-кооперацион механизми



3.1.4-чизма

Иккинчидан эса, кредит олиш билан боғлиқ вақтни тежаш ва бунинг эвазига пулларни тезда олиб, муомалага қўйган ҳолда қўшима фойда олиш

$$W_i^2 = (t^{\text{ypб}} - t^u)^{K_i t_i^c}$$

бу ерда: $t^{\text{ypб}}$ - банк кредитини расмийлаштиришнинг ўзаро вақти; t^k - кооперациядаги *i*-КБ субъектига маблағлар ажратиш бўйича кооператив қарор қабул қилишнинг ўртача вақти; t_i^c - $(t^{\text{ypб}} - t^k)$ вақт оралиғига келтирилган

i-КБ субъекти қўйилмалари бирлигининг ўртача самарадорлиги.

Кооперациянинг бошқа аъзоларининг ушбу кредит операциясидан оладиган нафлари фоиз тўловларининг бир қисмини олиш билан ифодаланади (масалан, қўйилган Z_i маблағларга пропорционал равишда) бунда агар $r^i > r^{den}$ шарт бажарилса (бу ерда r^{den} - ҳуқуқий шахслар учун банк депозит ставкаси), у ҳолда ушбу наф 3.1.4– чизмада келтирилган.

4. Кооперациянинг солиқ тежовчи механизми асосан солиққа тортиладиган база даражасини пасайтириш обороти ёки фойданинг бир қисмини солиққа тортишдаги яширин усулларида фойдаланишни назарда тутди. Ҳозирги иқтисодий шароитларда КБ субъектларининг кўпчилиги юқори солиқ юкига чидай олмаслиги туфайли кооперациянинг солиқ тежовчи усуллари усуллари кенг қўлланилади.

Амалиётда, солиққа тортишдан қочишнинг бир қатор йўллари шаклланган бўлиб, улар асосан 2 та йирик гуруҳга ажратилади: **нақдлаштириш ва нақдсизлаштириш**⁵⁰. Асосий мақсад ёки натижа охир оқибатда КБХТ субъекти тасарруфида қолувчи фойда миқдорини кўпайтиришдан иборат. Аммо, ҳар қандй бизнес субъекти жамият олдидаги ижтимоий вазифаларини, бурч ва мажбуриятларини ҳам унутмаслиги лозим.

3.2. Кичик бизнес кооперацион алоқаларининг барқарорлигини ва синергетик самарасини ифодаловчи кўрсаткичларни ишлаб чиқиш

Кичик бизнес алоқаларининг энг муҳим ҳаётий масалаларидан бири – бу кооперацион тузилмаларнинг фаолият кўрсатиши давомийлиги барқарорлигини ёки бошқача айтганда кооперацион алоқаларнинг “ҳаётий цикли”, умрини узайтириш масаласи ҳисобланади. Кичик бизнес субъектлари кооператив тузилмани ташкил этишлари учун ўзаро кооперациядан олинадиган самара ёки нафлар кооперацияни шакллантириш учун кетадиган харажатлардан кўпроқ

⁵⁰ Салаев С.К. Тадбиркорликда солиққа тортиш муаммоларини қандай бартараф этиш мумкин? \ \ Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси, № 4-5, 2001 й, 10-12 бетлар.

бўлиши керак. Фақат шу шарт бажарилгандагина кооперацион бирлашишларга нисбатан рағбат пайдо бўлади. Янги ташкил бўладиган кооперацион тузилма кўпроқ “яшаши” ёки барқарор бўлиши учун кооперацион самаралар кооперацион харажатлардан юқори бўлиши ҳамда ташқи муҳит таъсирларидан келадиган қўшимча зарарни ҳам қоплаши керак. Бунда кооперацион тузилмаларнинг биргаликда фаолият кўрсатишлари учун “ўзаро тортишиш кучи” бўлиши ва бу муқобил ҳолда фаолият кўрсатиш афзалликларидан юқорироқ наф бериши керак.

Таъкидлаш жоизки, вақт ўтиши билан кооперацион алоқалар самараси пасайиши ёки бутунлай сўниши мумкин. Масалан, кооперацион алоқаларга иштирокчиларни кўп жалб этганда кооперациядан келадиган нафдан кооперацион алоқаларни шакллантириш харажатлари ошиб кетади, турли молиявий-иқтисодий ёки бошқа инқирозларнинг салбий ташқи таъсирлари каби ташқи муҳитдаги ўзгаришларнинг кучайиши, кооператив тузилмаларнинг ичкарасида марказдан қочувчи кучларнинг кучайиши, яъни “ҳар ким ўз-ўзига хўжайин” каби “сохта ташаббускор” туйғуларнинг кучайиши ва ҳ.к. Бундай ҳолларда кооперацион алоқаларга путур етади кооперацион тузилманинг “ҳаёт цикли” тезда тугайди.

Симбиоз – бу биологиядан кириб келган атама бўлиб, аммо бугунги кунда замонавий тизимли таҳлилда кенг қўлланилмоқда. У организм (симбионтларнинг) нинг яшовчанлигини, яъни тарихий ривожланиш даврида ўзаро наф келтирувчи бирлашишларнинг барқарорлигини билдиради.

Иқтисодий симбиоз – ўзаро ҳар бир иштирокчига самара келтирувчи иқтисодий объектларнинг барқарор кооперацион алоқаларини назарда тутувчи уюшмадир. Ушбу уюшма хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолиятининг юқори босқичида юзага келади.

Иқтисодий объектлар симбиозига мисол сифатида иккита кичик бизнес субъектининг кооперацияси каби оддий ҳолни кўриб ўтишимиз мумкин. Юқорида таъкидланганидек, симбиотик уюшмада синергетик хусусиятларга,

яъни синергетик самарага эга бўлган иқтисодий тузилма юзага келади ва буни қуйидаги аналитик кўринишда ёзиш мумкин:

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

бу ерда, C_1 , C_2 – мустақил, автоном ҳолда фаолият кўрсатгандаги самаралар, C^{KC} – қўшма фаолиятдан олинadиган самара.

Демак, симбиотик ёки синергетик самара C^C қуйидагича фарқ катталиги билан ўлчанади.

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

Бунда, симбиоз самара⁵¹ қанча катта бўлса, яъни

$$C^C > 0 \text{ бўлса,}$$

иқтисодий симбиоз жараёнлари шунча чуқур бўлади ва иқтисодий объектларнинг қаралаётган уюшмаси шунча барқарор бўлади. Агар C^C катталик қанча кичик бўлса, симбиоз самара паст бўлади ва янги ташкил этилган тузилма шунча нобарқарор бўлади. $C^C < 0$ бўлганда эса иқтисодий симбиоз вужудга келмайди ва кичик бизнес субъектлари кооперацияси жуда тез сўнади.

Таъкидлаш жоизки, иқтисодий симбиознинг афзалликлари ва камчиликлари бир қатор иқтисодчи олимлар томонидан кичик ва йирик бизнес кооперацион алоқалари мисолида ўрганилган⁵².

Айнан кичик бизнес субъектларининг иқтисодий симбиози амалий жиҳатдан деярли ўрганилмаганлиги сабабли биз амалга ошираётган ушбу тадқиқот ҳам жуда долзарблигини кўрсатади.

Иқтисодий симбиознинг турларини ўрганишдаги услубий ёндашувларни умумийлигини эътиборга олган ҳолда (ҳар хил катталикдаги корхоналар ўртасидаги ва бир хил ўлчамдаги ҳар хил корхоналар ўртасидаги) ушбу кооперацион муҳитларнинг йирик ва кичик бизнес ўртасидаги турига тўхталиш

⁵¹ Изоҳ: бу ерда ва кейинги таҳлилларда синергетик ва симбиотик самаралар бир хил деб қаралади.

⁵² Салаев С.К. Йирик бизнеснинг кучли ва заиф томонлари // Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси №4, 2004, 68 бетлар, Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, услубий ва амалиёт. Т.:Фан.2007й.; А.В.Блинов. Малое предпринимательство и большая политика. Ж.: В.Э. 1996, №7, Бликов А., Никитов А. Немалые трудности малого бизнеса // РЭЖ, 1995 №2,

мақсадга мувофиқдир.

Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатлар миллий иқтисодий амалиётида (Япония, АҚШ, Буюк Британия ва ҳ.к.) йирик ва кичик бизнес субъектлари ўртасидаги иқтисодий симбиоз жуда кенг тарқалган ҳодиса ҳисобланади.

Унинг асосида ҳар иккала томон учун фойдали бўлган наф ётади:

1) Йирик бизнес субъекти кичик бизнес субъектлари фаолиятига барқарорлиги ва режалилик каби унсурларни киритади, улар кичик бизнес субъектлари учун бозор иқтисодиётининг стихияли салбий таъсирини камайтирувчи ўзига хос қурилма сифатида узлуксиз фаолият кўрсатишининг микро муҳитини аниқлаб беради.

2) Кичик бизнес субъектлари йирик бизнеснинг айрим вазифаларини бажаради ва асосий эътиборни сотиш ва таъминот, янгиликларни ишлаб чиқиш ва жорий қилиш, товар ва хизматлар сифатини оширишга қаратади.

Бизнинг фикримизча, республикамиз шароитида иқтисодий симбиоз унинг иштирокчиларининг кенг мақсадлари кўлами билан изоҳланади, яъни кооперацияга бирлашувчи томонлар ўзларига ҳар хил мақсадлар қўйган ҳолда мувофиқлаштирилган фаолият юритадилар. Ушбу мақсадларни шартли равишда 2 гуруҳга ажратиш мумкин:

1) Корхоналарнинг ишлаб-чиқариш – иқтисодий вазифаларини рационал тақсимлашнинг зарурлиги ва ишлаб чиқаришни ташкил этишни такомиллаштириш;

2) Ислоҳ қилинаётган модернизациялаш ва диверсификациялаш каби мураккаб жараёнлари кечаётган Ўзбекистон иқтисодиёти шароитида “яшаб қолиш” га интилиш билан боғлиқ бўлган ўзига хос мақсадлар мажмуи. Агар корхоналар кооперацион алоқаларга киришиши жараёнида турли мақсадлари ўзаро мувофиқлаштиришга эришилса, у ҳолда иқтисодий симбиоз жуда мустаҳкам бўлади. Иқтисодий симбиоз вазифаларининг ўзига хослиги бозор муносабатлари пайдо бўлишининг дастлабки босқичларида яққол намоён бўлди

ва иқтисодий субъектларнинг алоқалари ислохотларнинг чуқурлашуви билан улар давр талабига биноан трансформациялашиб, янгиланиб боради.

Иқтисодий симбиознинг муҳим вазифалари дастлабки босқичда қуйидаги жараёнларни амалга оширишдан ташкил топади:

- а) капитални дастлабки жамғариш;
- б) хусусийлаштириш жараёнларида иштирок этиш;
- в) ўтиш даври иқтисодиётининг қатор муаммоларини, жумладан, солиқ босими ва тўлов қобилиятининг йўқолиши каби инқирозли ҳолатларни ечиш;
- г) корхоналар яшаб қолиш учун молиявий қўллаб-қувватлаш каби ёрдам турларини кўрсатиш ва уларнинг ривожланиш учун манбалари излаш.

Бундай вариантдаги симбиозда шериклар нафлари яширин ёки “иккиламчи иқтисодиёт” атамалари орқали изоҳланади ва ҳар доим бевосита иқтисодий таҳлил учун ўринли бўлмайди. Бу кўпинча амалиётда давлат секторидан хусусий сектор томон ва аксинча маблағлар ҳаракатида ҳар хил молиявий “ўйинлар” доирасида амалга ошади ва асосан қонунчиликдаги “бўшлиқлар” билан боғлиқ. Бундай ҳолатда кичик тузилма “чўнтак корхонаси” ҳисобланиб, асосан давлат йирик корхонаси стратегиясига “маҳкам тикилган” ва уни фаолият кўрсатиши учун утилитар – амалий мақсадларни амалга оширади⁵³.

Таъкидлаш лозимки, иқтисодий ўтиш даврида бўлган кўпчилик давлатларда иқтисодий симбиознинг мазкур криминал тури кўп учраган ва учрамоқда. Жумладан, Россия ўтиш иқтисодиётида ҳам бундай иқтисодий симбиоз кичик бизнес субъектларига ноаниқлик ва юқори таваккалчилик шароитида осон мослашишга имкон берди. Юқори таваккалчиликка асосланган молиявий операцияларда махфийлик ва тижорат сири бўлган капиталларни хорижга трансферт қилиш каби операцияларда кичик тузилмалар ташкил қилинган, яъни “эски чўнтак йиртилган ва янгиси тикиб ёпиштирилган” бўлса ҳам иқтисодий симбиознинг криминал кўринишда шаклланиши асосий моҳияти

⁵³ Салаев С.К. Тадбиркорликда солиққа тортиш муаммоларини қандай бартараф этиш мумкин? // Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси, № 4-5, 2001 й, 10-12 бетлар.

ўзгармаган⁵⁴.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, юқоридагига ўхшаш симбиозни кооперацион алоқалар нафақат кичик ва йирик бизнес, балки ўзаро КБ субъектлари ўртасида ҳам юзага келиши мумкин. Ҳолбуки, бундай алоқаларда одатда иккитагина КБ субъекти эмас, балки кўп сондаги КБ субъектлари бўлиши кузатилади. У ҳолда [3.2.1] ва [3.2.2] формулалар қуйидагича тарзда ўзгаради.

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

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

бу ерда, i – қаралаётган иқтисодий объект, яъни кичик бизнес субъекти индекси; n – кооперацияни ташкил этувчи кичик бизнес субъектлари сони; C_i, C^{KC}, C^C – олдиндан аниқланган ўзгарувчи самра турлари.

Маълумки, субъектлар бирлашишидан олинadиган умумий самара C^C қандайдир тарзда кооперация иштирокчилари фаолияти натижаси бўлиши ва у кичик бизнес субъектлари ўртасида тақсимланиши керак. Чунки, кооперациядаги исталган бир иштирокчи кичик бизнес субъектлари бирлашишидан иқтисодий самара олмасалар, уюшма фаолиятига қатнашмайдилар ва улар алоҳида автоном ишлашга ҳаракат қиладилар.

Бундан эса,

$$C^{KC} = \sum_{i=1}^n C_i^C \quad [3.2.5] \text{ эканлиги келиб чиқади.}$$

⁵⁴ Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Российская "карманная" экономика. М., Ж. Финансовый бизнес, № 2(28), 1996; Зубакин В. «Вторая» экономика.ж.Вопросы экономики, 1994, №11; Малый бизнес в России. Аналитическое пособие. М., КОНСЭКО,1998; Студников С. Моделирование деятельности неформального сектора. В сб.статей магистров/ Под ред. Н.А.Шагас. М., ТЕИС, 1999; Яковлев А.А. Неучтенный наличный оборот и уход от налогов в России – схема уклонения и мотивация фирм// Дискуссионные материалы 99\01 семинара «теоретические и практические проблемы моделирования экономики переходного периода». М.,ГУ ВШЭ, 1999; Яковлев А.А. Теневая активность предприятий и ограничения экономического роста. Сб.Пути стабилизации экономики России (ред.Г.Б.Клейнера). М., Информэлектро, Информполиграф,1999.

бу ерда, $C_i^C > 0$ - i -кичик бизнес субъектининг кооперацияга бирлашишдан олинадиган самара.

[3.2.4] – муносабатдан фойдаланиб иқтисодий симбиоз самарасини таҳлил қилиш учун қуйидаги формулани ҳосил қиламиз:

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

[3.2.6] – формула қуйидагича талқин қилиниши мумкин: кичик бизнес субъектлари қўшма фаолиятнинг самараси уларнинг алоҳида ишлаган пайтдаги самаралари йиғиндисига тенг ва бунда албатта юзага келган ижобий синергетик самаралар ҳам эътиборга олинади.

[3.2.6] формулани таҳлил қилганда қуйидаги услубий ҳолатларни алоҳида эътиборга олиш зарур:

- синергетик самара шаклланишининг асосий йўналишларини таҳлил қилиш комплекс бўлишини;
- синергетик самара (C_i^{KC}) ни ўлчовчи ёки баҳоловчи кўрсаткичлар вектори етарлича тўлиқ ва асосли бўлишини;
- C_i^{KC} синергетик самарани шаклланишининг асосий йўналишлари таркибий таҳлили комплексини;
- C_i^{KC} синергетик самара ўлчашнинг айрим кўрсаткичлари миқдоран ўлчаниши мураккаб бўлиши сабаби ва уларни баҳолаш эксперт йўли билан амалга оширилиши мумкинлигини.

Ҳақиқатан C_i самара одатда фойда кўрсаткичи билан ўлчанса (барча солиқ ва носолиқ тўловлар тўлангандан кейин кичик бизнес субъектида қолувчи соф фойда), у ҳолда C_i^{KC} ни ифодаловчи ўзгарувчи кўпчилик ҳолларда ноаниқ, “чалкаш” бўлиши мумкин⁵⁵.

Бошқарувчанликни яхшилаш самарасини миқдорий шаклда ифодалаш етарлича мураккаб бўлиши сабабли, қуйидагича ҳолатлар юзага келиши мумкин: амалий жиҳатдан кичик бизнес субъектининг фойдаси ошмайди, бироқ

⁵⁵ Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Королева Н.В., Маренный М.А. Методы измерений взаимодействия малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий. М., ИЭМК РАП, 2001 г.

ишлаб чиқариш ва маҳсулотни сотиш жараёнини бошқариш бўйича уринишлар камаёди ва айнан мана шу ҳолат ҳам КБ субъектини корхоналар билан кооперацияда ушлаб туради. Бундай ҳолда махсус таҳлил талаб қилинади: бошқарувнинг асосий жиҳати ёки оддийлиги кооперация бўйича шериклардан қўшимча ахборот олишга ортиқча харажатлар сарфламасдан эга бўлиш билан ҳам изоҳланади. Шундай қилиб, кооперациядаги самара муқобил қийматни ҳам баҳолаши мумкин. Бундай баҳони чиқариш имкони бўлмаса, у ҳолда самара фақат сифатий баҳоланади, кейин эса ҳолат тўлалигича эксперт ёндашуви орқали баҳоланишига эришилади.

C_i^{KC} кўрсаткич ўлчанадиган бўлган ҳолда, таркибий таҳлилни амалга ошириш зарур бўлади: маълумки, умумий ҳолда кичик бизнес субъекти кооперацияга ўз улушини қўшиш асосида кооперация билан боғлиқ муайян харажатлар қилади, яъни $z \geq 0$, бошқа томондан эса кооперациядаги иштирокидан қўшимча наф олади $d \geq 0$. Шундай қилиб, биз қуйидаги қўшимча самарага эга бўламиз

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

бу ерда, d_i – i - кичик бизнес субъектининг кооперацияга қўшилишдан олинадиган қўшимча даромад; z_i – i - кичик бизнес субъектининг кооперацион тузилмада қатнашиши билан боғлиқ харажатлар.

Таъкидлаш жоизки, d_i кўпинча даромадларнинг шаклланиши ва z_i харажатларнинг амалга ошиши кичик бизнес субъектларининг бирлашишларининг шакл ҳамда турларига ҳам боғлиқ ҳолда ўзгаради. Кооператив тузилмалар шаклланганда қўшимча даромадлар d_i шаклланишининг асосий йўналиши трансакцион харажатларнинг камайиши ҳисобланади. Шундай қилиб, агар алоҳида автоном ҳолда фаолият юритувчи кичик бизнес субъектининг фойдаси P_i ни ва кичик бизнес субъектлари бирлашишлари натижасидаги трансакцион харажатлар пасайиши W_i ни ташкил этса, у ҳолда биз қуйидагича муносабатни ўринли деб ҳисоблаймиз.

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

Бундай ҳолда, агар кооперацион тузилма норасмий шаклланган бўлса, у ҳолда кичик бизнес субъектлари бирлашиши билан боғлиқ харажатларни сарфламайдилар ёки жуда бўлмаганда барча корхоналарда бундай бўлмайди. Бу эса z_i ўзгарувчи нолга тенглигини ($z_i = 0$) ифодалайди. Ушбу хусусий ҳолда ҳар кичик бизнес субъектининг кооперациядан оладиган самараси қуйидагича муносабат орқали бўлиши мумкин.

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

Нисбатан мураккаб бўлган ҳолларда, яъни кооперацион алоқалар кичик бизнес субъектларидан кооперация ривожланиши учун муайян қўйилмалар талаб қилганда, кооперациядаги олинadиган самара қуйидагича муносабат орқали аниқланиши мумкин бўлади:

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

Демак, биз [3.2.6] формуладан фойдаланиб, энди қуйидагига эга бўламиз.

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

[3.2.11] – формула эса n кичик бизнес субъектларидан ташкил топган кооперацион тузилма самарасининг шаклланиши жараёнини ифодалайди ва у ҳар бир кичик бизнес субъектининг алоҳида олинган кўрсаткичларига боғлиқ бўлади: алоҳида олинган самараси C_i эса харажатлар камайиши туфайли қўшимча фойда W_i ва мазкур кооперацион бирлашмага қўшилаётган Z_i харажатлар ижобий қолдиғи орқали эришилади ва ҳ.к.

Демак, $\sum_{i=1}^n d_i$ катталиқ қанча юқори бўлса, иқтисодий симбиоз шунчалик мустаҳкам ва қаралаётган кооперацион тузилма шунча барқарор ҳамда яшашга қобил бўлади.

Агар кооперацион тузилманинг қандайдир бир ташқи муҳит E таъсирларига нисбатан барқарорлик мезони берилган бўлса (масалан бозор конъюнктураси таъсири остида мумкин бўлган йўқотишларнинг башоратланувчи уртача катталиқни ифодаловчи мезон), у ҳолда биз

кооперацион тузилма мавжуд бўлишининг зарурий шартини қуйидаги муносабатда ифодалашимиз мумкин:

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

бу ерда, E – олдиндан берилган экзоген ўзгармас миқдор.

ёки [3.2.4] – муносабатни эътиборга олган ҳолда қуйидагини ёзишимиз мумкин:

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

Бунда эса қуйидагича синергетик самара катталигини ифодаловчи ифодани ҳосил қиламиз:

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

Агар биз кооперацион тузилмалар учун синергетик самара катталиги қуйидаги [3.2.15] формула билан ифодалашни эътиборга олсак,

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

У ҳолда қуйидаги тенгламани ҳосил қиламиз:

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

[3.2.14] ва [3.2.16] формулалар бозор муҳитида кооперацион тузилмаларнинг барқарор фаолият кўрсатишнинг зарурий шартларини ифодалайди, яъни бозор тебранишлари ёки ноаниқликлари натижасида юзага келадиган зарарларни синергетик самара олиш билан кафолатланади.

Буни тушунтириш учун қуйидагича ҳолатларни кўриб ўтаемиз:

Фараз қилайлик, N –кичик бизнес субъектларнинг умумий тўплами, яъни кооперацияда қатнашувчи кичик бизнес субъектлари сони. У ҳолда мумкин бўлган кооперациялашув вариантлари лойиҳалари сони қуйидагича аниқланади:

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

бу ерда, K -кооперацион тузилма қатнашчилари сони, C_N^K - N - дан K

бўйича мумкин бўлган кооператив вариантлари сони.

Вариантлардан ҳар бири қатнашчиларнинг синергетик самара $C_{\cup}^{KC}$ ни ифодаловчи кооперацион алоқалари тўплами билан тавсифланади ва бу ерда $\cup \in \cup(N)$. Бунда $C_{\cup}^{KC}$ катталиқ манфий бўлиши ҳам мумкин, яъни кооперациядан томонлар зарар кўриш ҳолатлари учрайди. У ҳолда $C_{\cup}^{KC} > 0$ ҳол учун $\tilde{Y} \in \cup(N)$ вариантлар тўплами шаклланади ва улар учун [3.2.14] шарт бажарилади. Ушбу тўплам кооператив тузилмани шакллантириш учун мақсадга мувофиқ бўлган вариантлар сонини ифодалайди. Юқоридаги вариантлар ичида энг мақса бу дга мувофиғи,

$$E - \sum_{j=1}^n C_i \text{ айирманинг фарқи максимал бўлганлиги билан ҳисобланади.}$$

Айнан кооперациянинг мана шу вариантлари амалга оширилади ва ҳосил бўлган кооперацион тузилмаларнинг умумий сони $\tilde{Y}$ тўпламга тушган вариантлар сонидан кичик бўлади. Таъкидлаш жоизки, [3.2.14]-катталиги ташкил этилган кооперацион тузилма қатнашчилари сонига боғлиқ эмас, чунки айнан бир хил корхоналар сонига эга бўлган 2 та кооперацион тузилмалар кооперациялашувининг турли имкониятларига эга бўлиш ва турли $C_{\cup}^{KC}$ самаралар билан тавсифланиши мумкин.

Ана шундай ўхшаш ёндашувни алоҳида кичик бизнес субъекти учун кооператив вариантларини танлаш, яъни кооперация бўйича нормалар излаш масаласи учун қўлланилиши мумкин бўлади.

Кооперациянинг мумкин бўлган вариантлари ичидан $\tilde{Y} \in \cup(N)$ тўплам шакллантирилади ва ундан C_i^{KC} нинг максимал қийматга эга бўлгани танланади. Бундан эса ушбу вариантга мос K^* лойиҳалашувчи кооперацион тузилма иштирокчилари сонини ҳосил қиламиз ($K^* = n$).

[3.2.14] – қаралаётган айирма k иштирокчиларнинг турли сони учун қўлланса, кооперациянинг якуний вариантыни танлашда қўшимча мезонлар-шериклар ишончилиги уларнинг ўзаро ҳудудий яқинлиги ва ҳ.к.

Шуни таъкидлаш жоизки, фаол кооперацион жараёнларда одатда

иштирокчилар сони n қуйидаги сабаблар туфайли унча катта бўлмайди:

- **биринчидан**, n ошиб борганда кооператив харажатлар сезиларлича ўсиши ва [3.2.14] шарт бажарилмаслиги мумкин, лекин жуда кўп сондаги кооперация иштирокчилари билан ҳам юқори самара олган кооперацион тузилмалар ҳам амалиётда мавжуд;

- **иккинчидан**, одатда кооперацияда кўп сонли иштирокчилар бўлганда ахборот алмашиш ва келишилган ҳаракатлар қилиш имкониятлари чекланмаган бўлади.

Кооперацион тузилмани барқарор фаолият кўрсатишининг етарлилик шарти кичик бизнес субъектини кооперацион альянсда ушлаб турувчи, “марказга интилувчи кучлар” билан аниқланади. Фараз қилайлик, i - кичик бизнес субъектининг кооператив тузилмада фаолият кўрсатишининг жозибасиз бўлиб қолишини ифодаловчи, иқтисодий нафнинг ўртача ҳажмига - R_i эксперт йўли билан аниқланган бўлсин. $R_i = \text{const} = R^2$ ҳар бири i кичик бизнес субъекти учун бажарилсин.

У ҳолда кичик бизнес субъектининг кооперацион тузилмада барқарор фаолият кўрсатишининг етарлилик шарти қуйидаги муносабат тизими орқали ифодаланади.

$$W_i - Z_i \geq R^2 \quad i = \overline{1, n} \quad [3.2.17]$$

Бу эса, кооперацион тузилма таркибига кирувчи ҳар бир кичик бизнес субъекти учун қўшимча бирлик наф етарли бўлиши кераклигини билдиради. Агар юқоридаги шартларни ҳеч бўлмаганда 1 таси бажарилмаса (ташқил этилган тузилмадан 1 та кичик бизнес субъекти чиқиб кетса), у ҳолда кооператив тузилма нобарқарор бўлади ва ўз фаолиятини тўхтатади.

Таъкидлаш керакки, биз ўрганаётган юқоридаги кооперацион жараёнлар кооперацион ўйинлар назарияси томонидан ўрганилувчи жараёнлар синфига мансуб эмас. Бу ерда қабул қилинган гипотезалар тизимида қуйидаги шартларнинг бажарилиши назарда тутилади:

- *биринчидан*, кичик бизнес субъектлари кооперациясининг самараси

қатнашчилар сонига боғлиқ эмас, балки қатнашчилар сони юзага келувчи самара орқали аниқланади;

- *иккинчидан*, қатнашчилар сони кооператив жараёнларининг реал табиатига кўра чекланган ҳисобланади;

- *учинчидан*, кооперацион тузилмадаги кичик бизнес субъектлари кооперация шартларида келишилган доирадаги даромадлар олиши ва харажатлар қилиш каби нисбий мустақилликни сақлаб қоладилар;

- *тўртинчидан*, ташқи муҳит таъсирлари кооперацион жараёнларнинг “фони” ҳисобланади ва кооперация натижаларига боғлиқ эмас;

- *бешинчидан*, кооперацион тузилма ичкарасида қатнашчиларнинг ўзаро алоҳидалик кучлари амал қилади ва кооперация самаралари сўнганда ушбу тузилманинг нобарқарорлигига олиб келади.

3.3. Урганч шаҳридаги “Жасмин Лит Маш” МЧЖ фаолиятида кооперация алоқаларини ривожлантиришнинг устувор йўналишлари

Урганч шаҳридаги “Жасмин Лит Маш” МЧЖ 2011 йилнинг 17 феввалида Хоразм вилояти Шовот туманида рўйхатдан ўтган бўлиб ҳар хил металл маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўйича ихтисослашган (ОКОНХ 14839). МЧЖнинг низом жамғармаси пул маблағи шаклида шакллантирилган (20 001 095 сўм). “Жасмин Лит Маш” МЧЖ Урганч шаҳрида жойлашган “Урганч ўт ўриш машиналари заводи” ОАЖда 245 квадрат метр майдонда ижара шаклида иш бошлади. “Жасмин Лит Маш” МЧЖ асосан қишлоқ хўжалик техникаларига эҳтиёт қисм ва ҳар хил дастгоҳларга эҳтиёт қисм ишлаб чиқаради. 2011 йилда Украина Республикасидан ток билан металлга ишлов берувчи дастгоҳ сотиб олишга Импорт шартномаси тузилди ва Низом жамғармаси валюта шаклида қайта шакллантирилди (20 000 АҚШ доллари ҳисобида). Ушбу дастгоҳ 2011 йилнинг октябрь ойида сотиб олинди ва ишлаб чиқариш суръатлари 65 фоизга ошди.

Дастгоҳ олингандан кейин 20 га яқин ҳар хил эҳтиёт қисмлар ишлаб чиқиладиган бошланди ва Туркменистон, Қозоғистон Республикаси каби қўшни давлатларга товарлар экспорт қилина бошланди.

2012 йил апрель ойига келиб Шовот туманида жойлашган “Шовот туман маиший фабрикаси” га қарашли 2 қаватли маъмурий бино ким ошди савдоларида қатнашиб 96 000 000 сўмга сотиб олинди. Бу бинони сотиб олиншидан мақсад аҳолига ҳар хил хизмат кўрсатиш ва янги 30 та иш ўринларини очиш (стоматология, умум овқатланиш жойи, супермаркет, қандолат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ва касаначилик цехи).

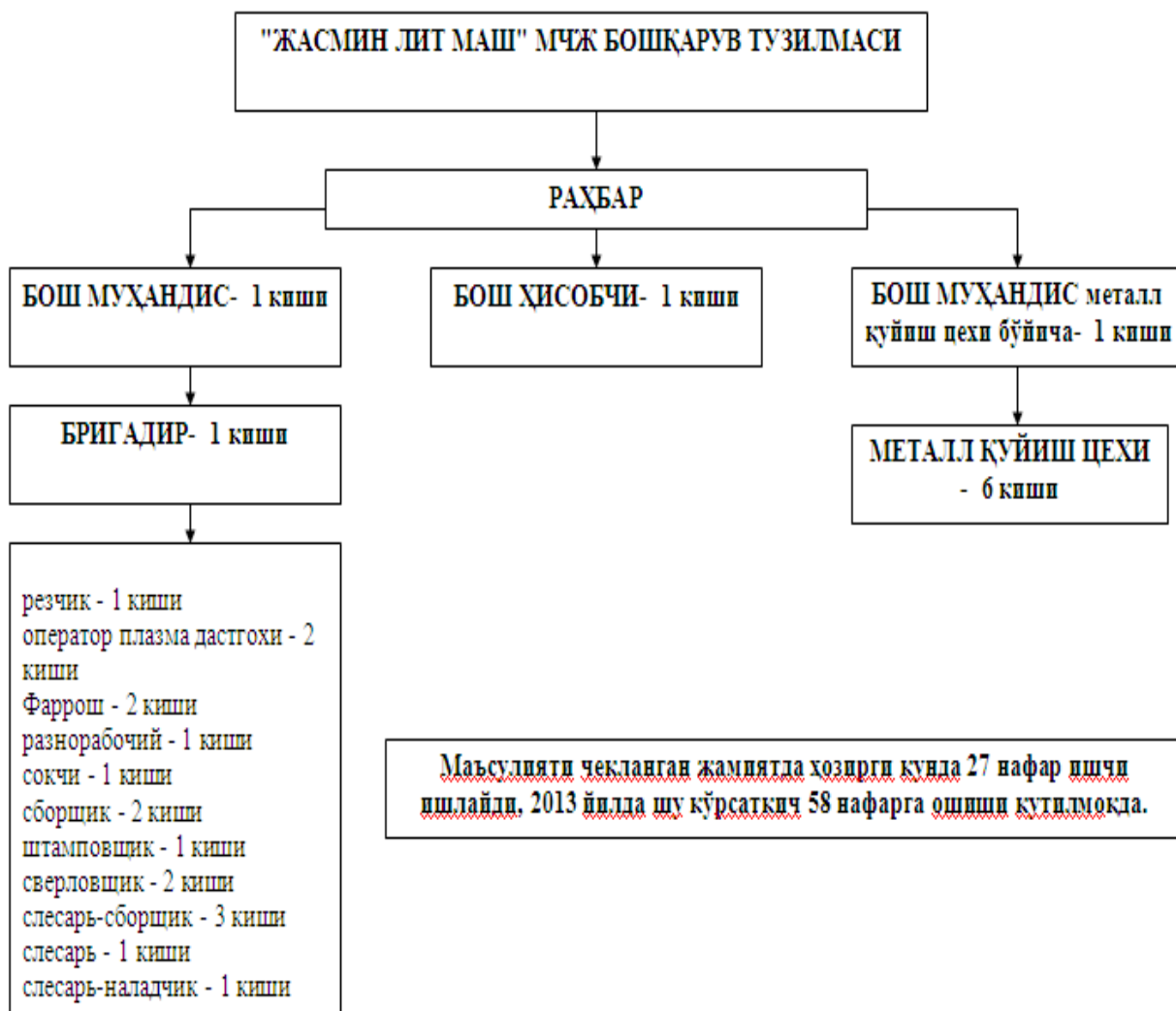
2012 йилнинг декабрь ойида Беларусь Республикасида жойлашган “БобруйскАгромаш” ОАЖ заводи билан Ўзбекистон Республикасида яқка диллерлик шартномаси тузилди. Бу шартномани тузишдан мақсад қўшимча даромад ва “БобруйскАгромаш” ОАЖда ишлаб чиқарилаётган қишлоқ хўжалик техникаларини тендер орқали олиб келиб сотиш ва техник хизмат кўрсатишдан иборат.

2013 йилда Туркменистон Республикасидаги ёғ заводлари дастгоҳларига эҳтиёт қисмлар етказиб бериш учун 50 000 АҚШ долларлик экспорт шартномаси тузилди. 2013 йилнинг охирида ишлаб чиқариш салоҳиятини янада ошириш мақсадида Хитой Республикасида ишлаб чиқарилаётган компьютерлаштирилган токар дастгоҳи ва лазер нур орқали металлга ишлов берувчи дастгоҳ сотиб олиш ва янги 15 та иш ўринларини ташкил қилиш режа қилинган.

Қуйидаги 3.3.1-расмда “Жасмин Лит Маш” МЧЖнинг бошқарув тузилмаси келтирилган.

3.3.1-расмдан кўринадики, “Жасмин Лит Маш” МЧЖда бугунги кунда чизикли бошқарув тузилмаси амал қилмоқда ва корхона кичик бизнес субъекти саналади. Раҳбар бош ҳисобчи ва 2 нафар бош муҳандисни бевосита бошқаради. Ўз навбатида 1 нафар муҳандис ишлаб чиқариш цехига ва 1 нафари эса металл қуйиш цехига раҳбарликни амалга оширади. Металл қуйиш цехида 6

нафар ишчилар ишлайди. Ишлаб чиқариш цехида эса 1 нафар металл кесувчи, 2 нафар плазма дастгоҳи оператори, 2 нафар фаррош, 1 нафар соқчи, 2 нафар йиғувчи, 5 нафар турли тоифадаги чилангар, 2 нафар тешувчи чилангарлар фаолият юритади.



3.3.1-расм¹.

¹ Муаллиф ишланмаси

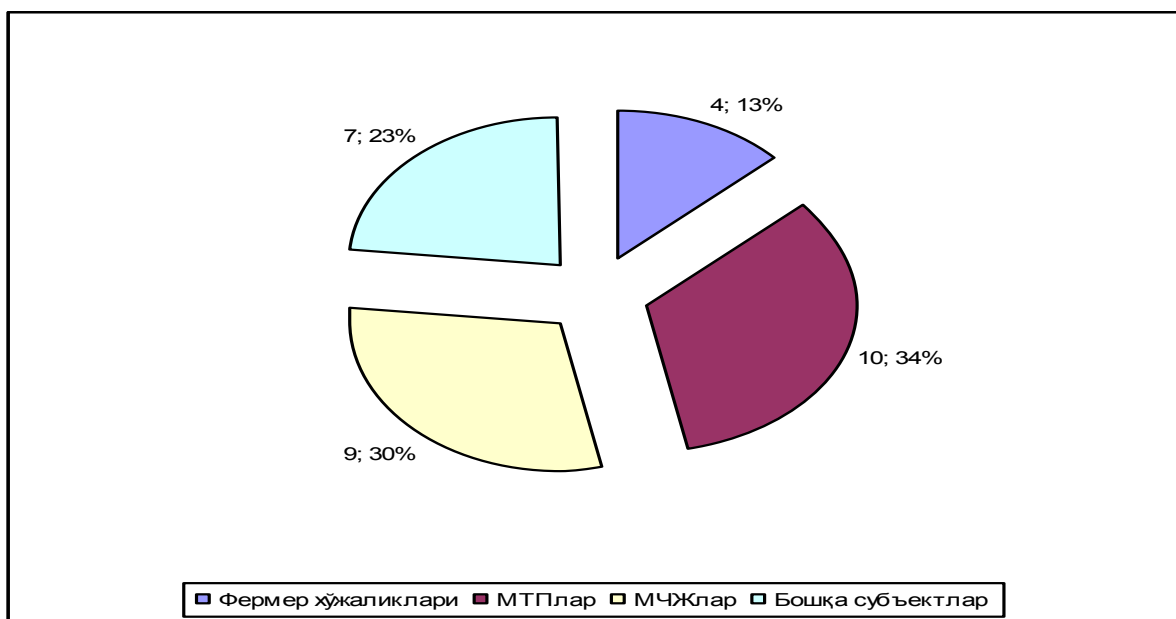
Бевосита “Жасмин Лит Маш” МЧЖда амалга оширилаётган шерикчилик ва кооперация алоқалари таҳлилига тўхталадиган бўлсак, бугунги кунда МЧЖ 30 тадан ортиқ турли мулкчилик, хўжалик юритиш шаклларидаги, мамлакатимиз ва хорижда фаолият юритаётган корхона ва ташкилотлар билан ҳамкорлик алоқаларини амалга ошириб келмоқда. Жумладан, Туркменистон

Республикасининг Дашоғуз вилояти S.A.Niyazow туманидаги “Matcanow Suhlat” пахта тозалаш заводи, Қорақалпоғистон Республикасидаги Қорақалпоғистон МТПлар Бирлашмаси, Жиззах вилоятидаги “Зафаробод Агротехсервис” МЧЖ, “Нарпай Агротехсервис” МЧЖ, “Мирзачўл Агротехсервис МТП” МЧЖ, “А.Расул-бобо” фермер хўжалиги, “Жиззах Агротехсервис” МЧЖ, “Даштобод ПТ” ОАЖ, Дўстлик ПТ ОАЖ, “Зарбдор ПТ” ОАЖ, Уч-тепа ОАЖ, “А.Икрамов ПТ”, Бухоро вилоятидаги “МТП Вобкент” ОАЖ, Тошкент шаҳридаги “SIREX TRADE” МЧЖ, “KRAS NET SERVIS” МЧЖ, “GRAND FERRUM SERVIS” МЧЖ, “POLILIT-PROFI” МЧЖ, “INTER MET STEEL” МЧЖлари, Самарқанд вилоятидаги “Жума авто савдо” МЧЖ, Андижон вилояти “Пахтачи ташкилий савдо” МЧЖлари, Урганч туманидаги “Агро темир курилиш сервис” хусусий корхонаси Гайбу қишлоғи, Урганч шаҳридаги “ЖБKK” ОАЖ унитар корхонаси, “Ўзбектелеком” АК Хоразм филиали, “Агро махсус тузатиш созлаш” МЧЖ - қишлоқ хўжалик техникаларига эҳтиёт қисмлари, “Жайхун Силикат” фирмаси Қўшқўпир тумани, “Урганчагромашсервис” МЧЖ, “Урганч Соҳибкор ММТП”, “Хоразм Шакар” ОАЖ кўшма корхонаси, “Агротаъминот Қарши” МЧЖ, Хазорасп тумани “Юсуп Боззоз ўғли Бобур” фермер хўжалиги кабилар шулар жумласидандир.

Агар биз корхонамизнинг кооперация алоқаларида қатнашувчи субъектларининг ташкилий-ҳуқуқий шакллари таҳлил қиладиган бўлсак, кооперацион ҳамкорларнинг 34 фоизини МТПлар, 30 фоизини МЧЖлар, 23 фоизини бошқа турдаги субъектлар ва 13 фоизини эса фермер хўжаликлари ташкил қилишини кўришимиз мумкин (3.3.2-диаграмма).

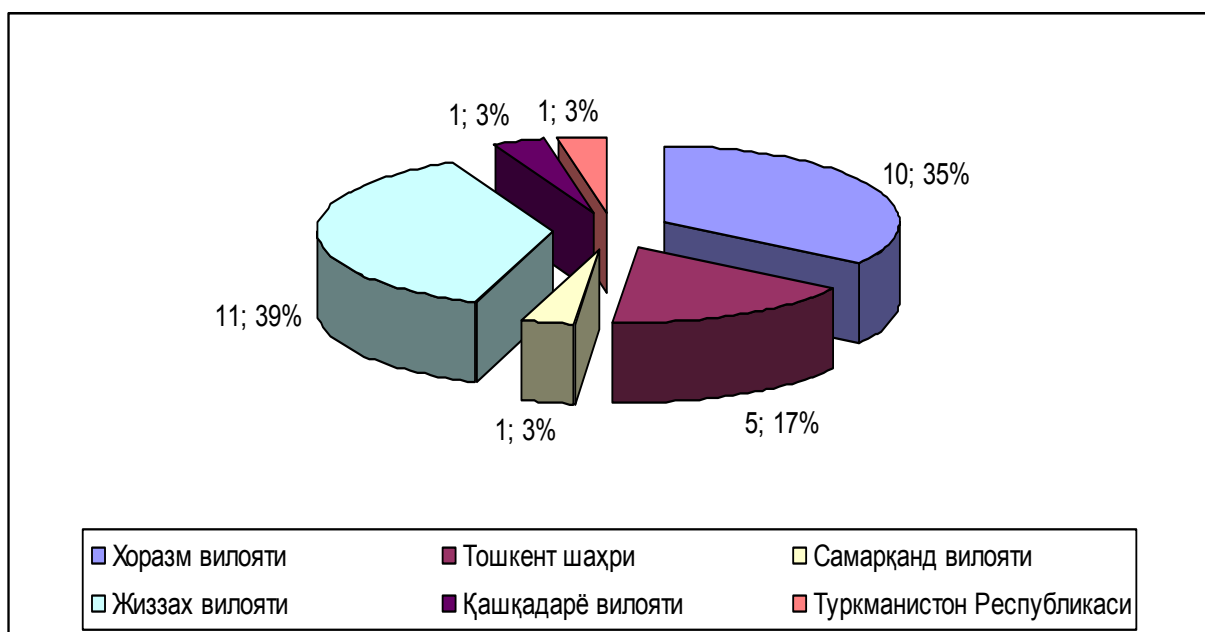
Диаграммадан кўринадики, энг кўп, яъни 39 фоиз кооперацион алоқалар республикамизнинг Жиззах вилояти, Хоразм вилояти 35 фоиз улушларига тўғри келади. Шунингдек, Тошкент шаҳридаги корхоналар билан кооперацион алоқалар 17 фоизни, Самарқанд, Қашқадарё вилоятлари улушлари мос равишда

3 фоизни ва қўшни Туркменистоннинг улуши ҳам 3 фоизни ташкил этади (3.3.2-диаграммага қаранг).



3.3.2-расм. “Жасмин Лит Маш” МЧЖнинг ўзаро кооперацион алоқаларга киришувчи хўжалик юритувчи субъектларининг тур ва шакллари

Қуйидаги 3.3.2-диаграммада “Жасмин Лит Маш” МЧЖнинг ўзаро кооперацион алоқалари географиясини кўриб ўтамиз.



3.3.2-расм. “Жасмин Лит Маш” МЧЖнинг ўзаро кооперацион алоқалари географияси

Корхонанинг асосий ва йирик ҳамкор шериги Хоразм вилоятидаги “Урганч ўт ўриш машиналари заводи” ОАЖ саналади.

Бизнинг таҳлилларимизга кўра, КБКА нинг бугунги кундаги устунлик-лари, афзалликлари, заиф жиҳатлари ва имконият ҳамда таҳдидларини SWOT⁵⁶ таҳлили ёрдамида аниқлаш, истиқболда республикамизнинг барча минтақаларида, хусусан, Хоразм вилоятида тегишли чора-тадбирларни, КБКА ни ривожлантиришнинг минтақавий дастурларини ишлаб чиқиш ҳамда амалга оширишда муҳим аҳамият касб этади. Тадқиқотимизнинг ушбу бўлимида “Жасмин Лит Маш” МЧЖ мисолида КБКА нинг SWOT таҳлилини ҳам амалга оширдик (3.3.4-жадвал).

Унга кўра, *кичик бизнес кооперацион алоқаларининг кучли томонлари сифатида* асосан диверсификациялашув, интеграциялашув ва ихтисослашув, товар(хизмат) ларнинг истеъмолчиларга тез етиб бориши ва сотилиши, маҳсулот ва хизматлар ассортименти ўзгариб, кўпайиб туриши, кучли шериклар (*маиҳур савдо белгиси ва товар маркалари*), ўз ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш майдонига эга бўлишлик, кучли маркетинг ва консалтинг хизматларини қайд этишимиз мумкин.

Бундан ташқари, юқори сифат, турли тадбирларга вақт тежалиши, рентабеллик ортиши, янги корпоратив мижозлар тармоғи, ИТТ янгиликларини

⁵⁶ **SWOT** — стратегик режалаштиришдаги таҳлил усули бўлиб, омил ва ходисаларни 4 та гуруҳга ажратишни назарда тутди: **Strengths** (кучли томонлари), **Weaknesses** (Заиф томонлари), **Opportunities** (Имкониятлари) ва **Threats** (Таҳдидлар). SWOT акроними илк бор 1963 йилда АКШнинг Гарвард университетида бизнес-сиёсати бўйича анжуманда профессор К.Эндрюс томонидан киритилган. Дастлаб SWOT таҳлил жорий ҳолатлар ва тенденциялар бўйича билимларни эшитиб кўриш, лойиҳалаштиришга асосланган. 1965 йилда эса Гарвард университетининг 4 нафар профессорлари Lorange, Christensen, Andrews, Guth лар фирма хулқ атвори стратегиясини ишлаб чиқиш учун SWOT моделини ишлатиш технологиясини таклиф этдилар. Аввало, **LCAG** (муаллифларнинг номларининг бош ҳарфларидан ташкил топган) деб аталувчи стратегияни танлашга олиб боровчи схема таклиф этилди. SWOT-таҳлил умумий кўринишда иқтисодий категорияларни ўз ичига олмаганлиги учун, турли фаолият соҳаларида уни исталган ташкилот, алоҳида киши ёки мамлакатлар учун ҳам қўллаш мумкин.

тез жорий қилиш каби томонлар ҳам кооперацион алоқаларнинг кучли томонларидан бири деб айтишимизга асос бўлади.

3.3.1-жадвал

“Жасмин Лит Маш” МЧЖ кооперацион алоқаларининг SWOT таҳлили

КУЧЛИ ТОМОНЛАР	ЗАИФ ТОМОНЛАР
• Осон диверсификациялашув, • Товар(хизмат) ларнинг истеъмолчиларга тез етиб бориши • Маҳсулот ва хизматлар ассортименти ўзгариб, кўпайиб туриши • Кучли шериклар (<i>маиҳур савдо белгиси ва товар маркалари</i>) • Ўз ишлаб чиқариш майдонига эгалик • Янги корпоратив мижозлар тармоғи ИТТ янгиликларини тез жорий қилиш	• баҳолардаги нобарқарорлик • рақобат курашидаги фирромлик • бир-бирини тушуна олмаслик • сифатга риоя этиш муаммоси • чекланган масштаб самараси • молиявий маблағлар етишмаслиги • меҳнатга турлича ёндошувлар
ИМКОНияТЛАР	ТАҲДИДЛАР
• Ҳукумат томонидан кооперацияга устуворлик берилиши • Мижозларни кўпроқ жалб қилиш • Монопол мавқеига эга бўлишлик • Талабнинг доимий мавжудлиги • Кооперация натижасида шерикларнинг ўзаро қўллаб-қувватлаши ва ишончи Кооперациянинг янги механизмларни жорий қилиш • Давлат томонидан кооперацияни рағбатлантирувчи янги меъёрларнинг киритилиши	• Нархлар ва солиқ ставкасидаги ўзгаришлар • Мавсумга боғлиқлик ва географик жойлашув • Хорижий рақибларнинг бозордаги мавқеининг ўсиши • Қонунчиликдаги ўзгаришлар • Шерикларнинг “айниши” ва масъулиятсизлиги • Бозор конъюнктурасининг ноаниқлиги

Кичик бизнес кооперациясининг заиф томонлари сифатида баҳолардаги нобарқарорлик, рақобат курашидаги фирромлик, бир-бирини тушуна олмаслик, сифатга риоя этиш муаммоси, чекланган масштаб самараси, молиявий маблағлар етишмаслиги, ходимлар менталитетининг хилма-хиллиги, бир хил меҳнатга турлича ҳақ тўланиши каби кўрсаткичларни айтиш зарур.

КБКА ни *ривожлантиришининг* имкониятлари сифатида ҳукумат томонидан кооперацияга устуворлик берилиши, яъни кооперацион алоқаларни ривожлантириш бўйича Давлат дастурлари қабул қилиниши, бепул реклама ва бренддан фойдаланиш, миждозларни кўпроқ жалб қилиш, монопол мавқеига эга бўлишлик, талабнинг доимий мавжудлиги, кооперация натижасида шерикларнинг ўзаро қўллаб-қувватлаши, кооперация янада кенгайтириш, янги кооперацион механизмларни жорий қилиш, давлат томонидан кооперацияни рағбатлантирувчи янги меъёрларнинг киритилишини таъкидлаш мумкин.

Ўз навбатида КБКАни *ривожлантиришига таҳдид* солувчи *жиҳатлар сифатида* валюта курсининг нобарқарорлиги, конунчиликдаги ўзгаришлар, шерикларнинг “айниши”, яъни келишмовчилик, шериклар масъулиятсизлиги, бозор конъюнктураси ноаниқлиги, турли хил ўзаро низоларни айтишимиз жоиз.

1-2-3-иловалардаги “Жасмин Лит Маш” МЧЖнинг 2011-2012 йиллардаги айрим молиявий-иқтисодий кўрсаткичларининг, молиявий натижалар тўғрисидаги ва баланс ҳисоботлари таҳлили шуни кўрсатадики, 2011 йилда маҳсулот ишлаб чиқаришдан тушум 125253 минг сўмни ташкил қилган бўлса, бу кўрсаткич 2012 йилда 134242,3 минг сўмни ташкил этган ёки 107,2 фоизга ўсиш бўлган. Худди шундай сотилган маҳсулот таннархининг ўсиши 109,7 фоизни, давр харажатларининг ўсиши 102,4 фоизни, сотиш харажатлари 107,8 фоизни, маъмурий харажатлар 106,1 фоизни, бошқа орперацион харажатларнинг ўсиши эса 107,6 фоизни ташкил қилган.

Иловалардан кўринадики, МЧЖнинг асосий фаолиятдан фойдаси 2012 йилда 2011 йилга нисбатан 111,9 фоизга, соф фойдаси 113,4 фоизга, фойдадан бошқа солиқлар ва йиғимлар 109,6 фоизга, жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи 113,7 фоизга, шахсий жамғариб бориловчи пенсия жамғармасига ажратмалар, 117,3 фоизга, ягона солиқ тўлови 109,7 фоизга, бюджетдан ташқари пенсия жамғармасига мажбурий тўловлар 108,9 фоизга, ягона ижтимоий тўловлар эса 114,0 фоизгача ошган.

Биз томонимиздан магистрлик иши бўйича олиб борган тадқиқотларимиз натижалари шуни кўрсатдики, “Жасмин Лит Маш” МЧЖда бугунги кунда юзага келган ва шаклланган ўзаро кооперация алоқаларини янада такомиллаштириш учун қуйидаги чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ:

- корхонада мавжуд шериклар билан амалга оширилаётган кооперация алоқаларини амалий жиҳатдан инвентаризация қилиб чиқиш лозим;

- кооперация алоқаларини инвентаризация қилишда шерикларнинг мулкчилик шакли, бизнеси кўлами, яъни кичик ёки йирик бизнес субъекти эканлиги, иқтисодиётнинг қайси тармоғида фаолият олиб бораётганлиги, мамлакатимизнинг қайси минтақасида рўйхатдан ўтганлиги, мамлакатимизнинг қайси минтақасида жойлашганлиги, қайси минтақада фаолият юритаётганлиги, қандай турдаги ва ассортиментдаги товар ва хизматлар ишлаб чиқараётганлигини таҳлил қилиш;

- ўзаро кооперация алоқаларидаги салмоғи, кооперацион алоқаларни давом эттириш истиқболларига таъсир кўрсатиш доираси, бевосита “Жасмин Лит Маш” МЧЖ фаолиятининг шерик корхона фаолияти билан боғлиқлиги, кооперация алоқаларида томонларнинг ўзаро мажбуриятлари ва улушлари тақсимланишини таҳлил қилиш;

- кооперация алоқаларини истиқболда ривожлантириш мумкин бўлган устувор иқтисодиёт тармоқлари ва минтақаларни илмий жиҳатдан асослаган ҳолда мақсадли бозорлар томон ҳаракатланиш;

- кооперацион алоқаларни қўллаб-қувватлаш механизмларини, кооперация алоқаларига томонларни жалб қилишни рағбатлантирувчи йўллари кенг жорий қилиш;

- истиқболда корхонани кооперацион алоқалар орқали горизонтал ва вертикал ёки аралаш ҳолда бирлашув стратегияларини ишлаб чиқиш ва прогнозлаш.

Фикримизча, юқоридаги ўтказган SWOT таҳлилимизни ҳар бир кичик бизнес субъекти ёки кооперацияга киришувчи исталган томон амалга ошириши ва айнан ўз кооперациясининг заиф томонлари ва таҳдидларини бартараф этиш, кучли томонлари ҳамда имкониятларини тўлиқ ишга солиш бўйича қарорлар қабул қилиши улар кооперацион муносабатларининг гуллаб-яшнашига олиб келади деб ўйлаймиз.

III боб бўйича хулосалар

1. Кичик бизнес алоқаларининг энг муҳим масалаларидан бири – бу кооперацион тузилмаларнинг фаолият кўрсатиши давомийлиги барқарорлигини ёки бошқача айтганда кооперацион алоқаларнинг “ҳаётий цикли”, умрини узайтириш масаласи ҳисобланади.

2. Фикримизча, ижтимоий-иқтисодий ривожланиш кўрсаткичлари қаторига КБКА индикаторларини ҳам киритиб, минтақалар ва тармоқлар кесимида мутаносиб ва барқарор ривожланишни баҳолаш мақсадга мувофиқ.

3. Хоразм вилояти ҳудудларига нисбатан иқтисодиёт тармоқлари SWOT таҳлиliga кўра *кучли томонлари сифатида* осон диверсификациялашув, интеграциялашув ва ихтисослашув, товар(хизмат) ларнинг истеъмолчиларга тез етиб бориши ва сотилиши, маҳсулот ва хизматлар ассортименти ўзгариб, кўпайиб туриши, кучли шериклар (*машҳур савдо белгиси ва товар маркалари*), кучли маркетинг ва консалтинг хизматларини қайд этишимиз мумкин.

КБКА нинг заиф томонлари сифатида баҳолардаги нобарқарорлик, рақобат курашидаги фирромлик, бир-бирини тушуна олмаслик, сифатга риоя этиш муаммоси, чекланган масштаб самараси, молиявий маблағлар етишмаслиги, ходимлар менталитетининг хилма хиллиги, меҳнатга турлича ёндошувларни, *имкониятлари* сифатида ҳукумат томонидан кооперацияга устуворлик берилиши, яъни кооперацион алоқаларни ривожлантириш бўйича Давлат дастурлари қабул қилиниши, бепул реклама ва бренддан фойдаланиш, мижозларни кўпроқ жалб қилиш, *КБКА ни ривожлантиришга таҳдид солувчи*

жиҳатлар сифатида валюта курсининг нобарқарорлиги, қонунчиликдаги ўзгаришлар, шерикларнинг “айниши” кабиларни айтишимиз мумкин.

Фикримизча, юқоридаги SWOT таҳлилни ҳар бир кичик бизнес субъекти ёки кооперацияга киришувчи исталган томон амалга ошириши ва айнан ўз кооперациясининг заиф томонлари ва таҳдидларини бартараф этиш, кучли томонлари ҳамда имкониятларини тўлиқ ишга солиш бўйича қарорлар қабул қилиши улар кооперацион муносабатларининг гуллаб-яшнашига олиб келади.

ХУЛОСА

Хоразм вилоятида кичик бизнеснинг кооперацион алоқаларини эконометрик моделлаштириш асосида соҳани ривожлантириш юзасидан олиб борилган тадқиқотлар қуйидаги илмий асосланган хулоса, тавсия ва таклифларни билдириш имконини берди:

1. Саноати ривожланган мамлакатлардаги йирик ва кичик бизнес субъектларининг ишлаб чиқариш кооперацияси таҳлили уларда ривожланган хўжалик ҳуқуқи тизими ва кўп тармоқли инфратузилма туфайли амалга оширилганлиги сабабли тараққий қилган. Шу асосда бу давлатларда лизинг, франчайзинг, ёрдамчи шартномалар тизими орқали КБХТ субъектларининг кўпчилиги юқори техник қуролланишга, ишбилар-монлик битимлари ва операцияларини амалга оширишнинг жуда тезлигига ҳамда улар билан боғлиқ харажатларни пасайтиришга эришишган. Венчур молиялаштириш ёрдамида эса ишлаб чиқаришни модернизациялаш, техник ва технологик янгилашнинг узлуксизлиги ва интенсивлиги таъминланган. КБХТ нинг чуқур ривожланган кооперация алоқаларининг илғор шакл ва турларини миллий иқтисодиётимизда ривожланиб келаётган кичик бизнес фаолиятида кенг қўлланилиши бу соҳа ривожланишини янги юқори босқичга жадал ўтишини таъминлайди.

2. ЙКБ субъектлари ўртасида кооперацияни мустаҳкамлашда давлат томонидан қўллаб-қувватлаш, айниқса, минтақавий даражада алоҳида ўрин тутати. Мазкур соҳада давлат томонидан рағбатлантиришнинг муҳим шакллари зарур инфратузилмани ташкил этишда қатнашиш (инкубаторлар, технопарклар

ва ҳ.к.), кичик ва йирик бизнеснинг “туташуви” ни таъмин-ловчи молиявий институтларга (венчур фондлари, лизинг компаниялари) солиқ ва бошқа имтиёзлар беришни тақозо этади.

3. Ҳозирги трансформациялашув жараёнлари кечаётган ривожланган мамлакатлардаги кичик ва йирик бизнеснинг кооперацион алоқалари асосан йирик тузилмаларни хусусийлаштириш ҳамда таркибий ўзгартиришлар жараёнида- ҳуқуқий жиҳатдан мустақил, аммо технологик, сотиш ва молиявий жиҳатдан асосий йирик корхонага чамбарчас боғлиқ бўлган алоҳида ёрдамчи ишлаб чиқариш кичик фирмаларининг ажралиб чиқиши бўйича тажрибалар миллий иқтисодийетимиздаги йирик давлат корхоналарининг биздаги хусусийлаштириш, уларнинг кейинчалик самарали фаолият кўрсатишига жуда қўл келишини таъкидлаш лозим.

4. Фикримизча, йирик ва кичик бизнес кооперациясининг муваффақияти омилларидан бўлган бозорнинг ҳар бир сегментида қатъий рақобат ва ихтисослашувнинг ўта юқори даражасига эришиш, эгилувчан технологик ва сотув занжирларининг қурилиши ҳисобига трансакцион ҳамда “қўшимча” ҳаражатларнинг пасайтиришга интилиш, янги ташкил этилаётган корхоналар фаолиятини инновацион бошланишини кучайтиришга интилиш, хўжалик ҳуқуқи билан биргаликда кўриб чиқилган самарали молия-кредит технологиялари орқали таваккалчилик тадбиркорлигини қўллаб-қувватлаш ва бошқалар ЎКБ кооперацион алоқаларини янада мустаҳкамлайди ва унинг барқарорлигини ҳамда самарадорлигини оширади.

5. Ўзбекистон шароитида КЎБ субъектлари кооперацион алоқалари шакл ва турлари турли таҳлил усуллари билан олинган натажалари бу алоқаларни янада ривожлантиришнинг бир қатор имкониятлари мавжудлигини кўрсатади. Булар:

- асосий фондлар иш юкламаларининг пастлиги, турли мулк шаклидаги йирик корхона ва ташкилотларнинг катта ҳажмда фойдаланилмаётган ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) майдонларининг ҳамон мавжудлиги;

- ўрта бўғин мутахассислари (КХК лар битказувчилари) ва малакали ишчилар даражасида яширин ишсизликнинг юқори даражаси;
- республикамизнинг деярли барча вилоятлари, йирик шаҳарларида, жумладан, Хоразм вилоятида катта инновацион салоҳиятга эга бўлган йирик таълим марказларининг (масалан, *Хоразм Маъмун академияси, Урганч Давлат университети, ТАТУ ва ТТА Урганч филиаллари, бир нечта Илмий тадқиқот институтларининг худудий филиаллари ва ҳ.к.*) мавжудлиги;
- маҳаллий бозорларда кўпгина маҳсулот ва хизматлар турлари бўйича рақобатнинг нисбатан паст даражаси туфайли рақобат заиф бўлган товар ва хизматлар бозорига йирик ҳамда КБ субъектлари ҳамкорлиги натижасида кириб бориш орқали синергетик самаралар олиш имкониятлари ва ҳ.к.

6. Тадқиқотларимизга кўра, республикамиз ва унинг минтақаларида кичик ва йирик бизнеснинг турли шакллардаги кооперацион алоқаларини (*касанаچی+йирик бизнес, касанаچی+кичик бизнес, якка тадбиркор+йирик бизнес, кичик корхона+йирик бизнес, микрофирма+йирик бизнес, кичик корхона+кичик корхона, кичик корхона+микрофирма, кичик корхона+якка тадбиркор, микрофирма + микрофирма, якка тадбиркор+микрофирма*) мувофиқлаштириб турувчи ва жойлардаги “Бизнес-инкубаторлар ва технопарклар ассоциацияси” қошида фаолият юритувчи янги таркибий тузилма – *вилоят кооперацион муносабатларни мувофиқлаштириши Маркази (КМММ)*ни ташкил этиш мақсадга мувофиқ.

7. Ривожланган хорижий давлатларда жуда кенг тарқалган ва муваффақиятли амалга оширилаётган толлинг, аутсорсинг, ёрдамчи шартномалар тузиш ва франчайзинг каби кооперацион алоқалар шакллари, республика минтақаларининг ўзига хос хусусиятларини эътиборга олган ҳолда минтақа-вий, вертикал ва саноат кластерларини ташкил этиш лозим.

8. Фикримизча, “Жасмин Лит Маш” МЧЖда бугунги кунда юзага келган ва шаклланган ўзаро кооперация алоқаларини янада такомиллаштириш учун қуйидаги чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ:

- корхонада мавжуд шериклар билан амалга оширилаётган кооперация алоқаларини амалий жиҳатдан инвентаризация қилиб чиқиш лозим;

- кооперация алоқаларини инвентаризация қилишда шерикларнинг мулкчилик шакли, бизнеси кўлами, яъни кичик ёки йирик бизнес субъекти эканлиги, иқтисодиётнинг қайси тармоғида фаолият олиб бораётганлиги, мамлакатимизнинг қайси минтақасида рўйхатдан ўтганлиги, мамлакатимизнинг қайси минтақасида жойлашганлиги, қайси минтақада фаолият юритаётганлиги, қандай турдаги ва ассортиментдаги товар ва хизматлар ишлаб чиқараётганлигини таҳлил қилиш;

- ўзаро кооперация алоқаларидаги салмоғи, кооперацион алоқаларни давом эттириш истиқболларига таъсир кўрсатиш доираси, бевосита “Жасмин Лит Маш” МЧЖ фаолиятининг шерик корхона фаолияти билан боғлиқлиги, кооперация алоқаларида томонларнинг ўзаро мажбуриятлари ва улушлари тақсимланишини таҳлил қилиш;

- кооперация алоқаларини истиқболда ривожлантириш мумкин бўлган устувор иқтисодиёт тармоқлари ва минтақаларни илмий жиҳатдан асослаган ҳолда мақсадли бозорлар томон ҳаракатланиш;

- кооперацион алоқаларни қўллаб-қувватлаш механизмларини, кооперация алоқаларига томонларни жалб қилишни рағбатлантирувчи йўллари кенг жорий қилиш;

- истиқболда корхонани кооперацион алоқалар орқали горизонтал ва вертикал ёки аралаш ҳолда бирлашув стратегияларини ишлаб чиқиш ва прогнозлаш.

9. Тадқиқотда ўтказган SWOT таҳлилимиз асосида ҳар бир кичик бизнес субъекти ёки кооперацияга киришувчи исталган томон айнан ўз кооперацион алоқаларининг заиф томонлари ва таҳдидларини бартараф этиши, кучли томонлари ҳамда имкониятларини тўлиқ ишга солиши бўйича қарорлар қабул қилиши улар кооперацион муносабатларининг гуллаб-яшнашига олиб келади деб ўйлаймиз.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР ВА МАНБАЛАР РЎЙХАТИ

1. Ўзбекистон Республикаси Қонунлари

- 1.1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. 1992 йил 8 декабрдаги 723-ХП-сон Қонуни билан тасдиқланган. -Тошкент.: Ўзбекистон, 1993.
- 1.2. «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикасининг 25 май 2000 йилдаги 69-ІІ-сон Қонуни.
- 1.3. «Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятини давлат томонидан назорат қилиш тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикасининг 1998 йил 24 декабрдаги 717-І-сон Қонуни.
- 1.4. «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг 1996 йил 25 апрелдаги 216-І-сон Қонуни.
- 1.5. «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг 1996 йил 26 апрелдаги 223-І-сон Қонуни.
- 1.13.Ўзбекистон Республикасининг Қонуни. «Табиий монополиялар тўғрисида». 24.04.1997й.,

ІІ. Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари ва Вазирлар Маҳкамаси қарорлари

- 2.1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. Тадбиркорлик фаолиятини янада қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида. Ҳалқ сўзи. 2009 й, 19 май, № 100, 1-2 бетлар.
- 2.2. «Йирик саноат корхоналари билан касаначиликни ривожлантириш асосидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар ўртасида кооперацияни кенгайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2006 йил 5 январдаги Фармони.
- 2.3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ички тармоқ ва тармоқлараро саноат кооперациясининг янада кучайтириш чора-тадбирлари тўғрисида” ги Фармони. 2007 йил 12 ноябрь.

- 2.4. «Ўзбекистон иқтисодиётида хусусий секторнинг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2003 йил 24 январдаги ПФ-3202-сон Фармони.
- 2.5. «Корхоналар банкротлиги ва санацияси механизмини такомиллаштириш тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1999 йил 23 июлдаги ПФ-2342-сон Фармони.
- 2.6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2003 йил 30 августдаги ПФ-3305 сонли «Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги «Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисидаги» Фармонига ўзгартиришлар ва қўшимчалар киритиш ҳақида»ги Фармони.
- 2.7. «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ-3619 сонли Фармони\\Солиқ ва божхона хабарлари\\ № 26 (570), 2005 йил 20 июнь. 2-бет.
- 2.8. «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620 сонли Фармони\\ Солиқ ва божхона хабарлари \\ № 26 (570), 2005 й. 20 июнь.3-4-бет.
- 2.9. «Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида» ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 15.06.2005 й.даги 100-Қарори \\Солиқ ва божхона хабарлари \\ № 26 (570), 2005 йил 20 июнь.4-5-бет.
- 2.10. Республикамиз Президентининг “Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва ҳисобга қўйиш бўйича хабардор қилиш тартибини жорий этиш тўғрисида”ги ПҚ-357 сонли Қарори.24.05.2006 й.

- 2.11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 5 октябрдаги 3665-сонли “Тадбиркорлик субъектларини текширишни қисқартириш ва текширишлар тизимини янада такомиллаштириш бўйича чора-тадбирлар тўғрисида”ги Фармони.
- 2.12. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 20.08.2003 й.даги 357-сонли «Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш учун рўйхатдан ўтказиш тадбирлари тизимини тубдан такомиллаштириш тўғрисида» ги Қарори.

III. Президент асарлари ва маърузалари

- 3.1. Президент И.А.Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “2009 йилда республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2010 йилда иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишлари”га бағишланган мажлисидаги маърузаси \ Туркистон. 2010 йил, 2-февраль. № 11. 2- бет.
- 3.2. Президент И.А.Каримовнинг Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “2012 йилда республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2013 йилда иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишлари”га бағишланган мажлисидаги маърузаси \ Туркистон. 2013 йил, 19-январ. № 11. 3- бет.
- 3.3. И.Каримов Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислох этишдир. – Тошкент: Ўзбекистон. 2005 й., 1-3 бетлар.
- 3.4. И.Каримов. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқироzi, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари. Тошкент: Ўзбекистон, 2009. - 56 б.
- 3.5. И.Каримов. Юксак маънавият – енгилмас куч. – Тошкент: Маънавият., 2009. - 173 бет.

- 3.6. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. - Тошкент: Ўзбекистон, 1997. - 127 бет.
- 3.7. И.Каримов. Ўзбекистон бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли. – Тошкент: Ўзбекистон, 1993. - 8 - бет.
- 3.8. И.Каримов.Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. – Тошкент: Ўзбекистон, 1995. - 267 б.

4. Илмий адабиётлар

- 4.1. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия: ч. I-М., АКДИ Экономика и жизнь, 1994
- 4.2. Абдуллаев Ё., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тадбиркорлик.-Т.:Меҳнат, 2000.
- 4.3. Абдуллаев Ё., Иброҳимов А., Рахимов М. Иқтисодий таҳлил. – Тошкент: Меҳнат, 2001. - 159-161-бетлар.
- 4.4. Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обиденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа. 1998 г.: российское общество до и после. М.,РНИС и НП, РОССПЭН, 1998
- 4.5. Ансофф И.Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер, 1999, с.127
- 4.6. Ансофф И. Стратегический менеджмент. -Москва: Юнити, 2001.-11 с.
- 4.7. Атаниязов Б.Управления развитием экономико-экологических систем. - Ташкент: Фан, 1998. – 124 с.
- 4.8. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. – Москва: ЮНИТИ, 1998. - 231 с.
- 4.9. Абчук В.А. Основы предпринимательства.-М.: Вита-Пресс,1995.- 284 с.
- 4.10. Беркинов Б.Б. Касаначиликка асосланган кооперация. Т.ТДИУ, 2006 й.
- 4.11. Бекнозов Н.У. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик.Т.:ТДЮИ, 2005.225-бет.

- 4.12. Балашевич М. Малый бизнес: отечественный и зарубежный опыт. - М.: Экоперспектива, 1995. -144 с.
- 4.13. Бусыгин А.В.Предпринимательство. - М.: ФиС, 2005. – 537 с.
- 4.14. Войцех Хюбнер. Сектор малых и средних предприятий в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане: ожидания, действительность и потенциал \\\ Центральная Азия 2010. Перспективы человеческого развития. - с. 130-145
- 4.15. Гмурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. - М.: Высшая школа, 2001. - с.55-56.
- 4.16. Глобализация: от центра к периферии. Проблемы новых государств Центр экономических исследований. Ташкент, 2002. – 36 с.
- 4.17. Горфинкель В.Я. Курс предпринимательства.-М.: Юнити, 1997. -366 с.
- 4.18. Гладышевский А.И. Методы и модели отраслевого экономического прогнозирования. - М.: Экономика, 1977. – 234 с.
- 4.19. Гулямов С.С., Догиль Л.Ф., Семенов Д. Предпринимательства и малый бизнес. - Ташкент.: ТГЭУ, 1996. – с.19-83.
- 4.20. Гуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. - Т.: Шарқ, 2002. 324 б.
- 4.21. Данилина Я.В., Клейнер Г.Б. Управление малыми многопрофильными корпорациями. Сб. Микроэкономические предпосылки экономического роста. М., ЦЭМИ РАН, 1999
- 4.22. Дўстжанов Т., Салаев С. Кичик бизнеснинг катта имкониятлари.- Урганч.: Хоразм, 1997. – 129 б.
- 4.23. Дўстжонов Т.Д., Салаев С.К. Иқтисодиёт ва тадбиркорлик асослари. Ўқув қўлланма. – Тошкент.: Иқтисодиёт-молия, 2006. - 320 б.
- 4.24. Егорова Н.Е. Моделирование деятельности малого предприятия. Экономика и математические методы. -М.: Наука, 1999. Т.35,С. 64-78.
- 4.25. Егорова Н.Е. Хачатрян С.Р., Маренный М.А., Королева Н.В. Модели и методы анализа малого предпринимательства. Сб. Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов./

Материалы Российского научного симпозиума , Нарофиминск, 11-16 декабря 2000, ч.1

- 4.26. Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Малый бизнес в России: Экономический анализ и моделирование. М., ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997
- 4.27. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Королева Н.В. Моделирование стратегии развития инновационно-ориентированных малых предприятий с использованием производственных функций. В сб. Микроэкономи-ческие предпосылки экономического роста. М., ЦЭМИ РАН, 1999
- 4.28. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Королева Н.В., Маренный М.А. Методы измерений взаимодействия малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий. М., ЦЭМИ РАН, 2001
- 4.29. Мирзиёев Ш.М. ва бошқ. Ўзбекистонда ишбилармонлик ва тадбиркорликнинг ривожланиши. - Т: Университет, 1994. – 74 б.
- 4.30. Маликов Т., Олимжонов О.Молиявий менежмент. - Т.: ДЖҚА, 2001. 141 б.
- 4.31. Малый бизнес и региональное развитие в индустриальных странах, Сборник обзоров. - М.: ЮНИОН, 1998. – 67 с.
- 4.32. Майн Е.Р. Малый бизнес как форма привлечения трудовых ресурсов. В.сб. Проблемы моделирования развития производственных систем. Материалы семинара (вып.1). М., ЦЭМИ РАН, 1999
- 4.33. Малый бизнес в России. Аналитическое пособие. М., КОНСЭКО, 1998
- 4.34. Набиев Э. Экономические преобразования в сфере услуг.-Т.: Фан, 1994. -127 с.
- 4.35. Насритдинова М.А., Ахмедов О.М. Бизнес стратегияси. - Тошкент.: Шарқ. 1996.73-бет.
- 4.36. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: Норма, 1999. С. 191
- 4.37. Осипов Ю.М.Основы предпринимательского дела.-Москва.:1992.стр.
- 4.38. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.-5-е изд., перераб. и доп.-М., 2006

- 4.39. Сафаева. К., Бекназаров К. Операцияларни текширишда математик усуллар. -Тошкент.: Ўқитувчи, 1984. – 186 б.
- 4.40. Салаев С.К. Иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш шароитида кичик ва ўрта бизнес: муаммолар, таҳлиллар ва истиқболлар. -Тошкент.: Фан, 2002. – 128 б.
- 4.41. Салаев С. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш муаммолари: назария, амалиёт ва услубиёт.-Тошкент, Фан, 2007, 274 б.
- 4.42. Смешанная трансформационная модель развития Казахстана. Алматы: Экономика, 1997. – 127 с.
- 4.43. Хачатрян С.Р., Пинегина М.В., Буянов В.П. Методы и модели решения экономических задач. – Москва.: Экзамен, 2005. – 334 с.
- 4.44. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство. - М.: Наука, 1991.–20 с.
- 4.45. Хоскинг А. Курс предпринимательства. -М.: Наука, 1993. – 28 с.
- 4.46. Хелферт Э. Техника финансового анализа:/ Под ред. Белых П.П.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996
- 4.47. Ўлмасов А., Ваҳобов А. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. -Т.: Шарқ, 2006. – 386 б.
- 4.48. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - Москва.: 1982.– 159 с.
- 4.49. Шепелев В.М. Очерки теории и практики развития предпринимательства. -Ташкент.: Фан, 1998. – 17 с.
- 4.50. Shodmonov Sh.Sh., G'afurov U.V. Iqtisodiyot nazariyasi. – Т.: Fan va texnologiya. – 2005. – В.306.
- 4.51. Шарипов В.С. Рыночные формы организации и управления нефтяной компанией в трансформируемой экономике России. Майкоп, РИПО «Адыгея», 1999
- 4.52. Шадиев Т.Ш. и др. Эконометрика. – Т.: Шарқ. – 1999. – с.240.
- 4.53. Қосимова М.С. ва бошқалар. Кичик бизнесни бошқариш. -Тошкент.: Ўқитувчи, 2003. - 29-33 бетлар.

- 4.54. Югай А.Б. Организационно –экономические механизмы управления развитием предприятий малого бизнеса. Т.:Фан, 2008. С.56.

5. Диссертация ва авторефератлар

- 5.1. Айнакулов М.А. Кичик корхоналарнинг йирик корхоналар билан ишлаб чиқариш кооперациясини ривожлантириш (Жиззах вилояти мисолида). иқт. фан. ном. дисс....автореф. - Тошкент.: ТДИУ. 2004. - 21 б.
- 5.2. Амбарцумян А.А. Малые предприятия в системе экономических отношений в условиях перехода Узбекистана к рынку.: Автореф. дисканд. экон. наук. – Ташкент.: 1996. -27 б.
- 5.3. Ермолина И.В. Совершенствование государственного регулирования развития малого бизнеса в промышленности России. Автореф.дисс...канд.экон.наук. М.: РАГС, 2007 г. С.24.
- 5.4. Мухин Ю.С.Предпринимательство в рыночном хозяйстве: региональные аспекты его регулирования.: Автореф. дисс. ...кан.эк.наук.-М.: МГУ 1997. – 20 с.
- 5.5. Муфтайдинов Қ. Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари: иқт.фан.док....дисс. Тошкент:ЎзМУ. 2004. - 276 б.
- 5.6. Мадрахимов Қ.Э. Совершенствования функционирования инфра-структуры малого предпринимательства.: Автореф.дисс.кан. экон. наук. Т.: ИЭ АН РУз. 2005. -23 с.
- 5.7. Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш. иқт. фан. док. дисс - Т.: ТДИУ. 2008.– 325 б.
- 5.8. Ходиев Б.Ю. Ўзбекистон иқтисодиётида тадбиркорлик ривожланишини эконометрик моделлаштириш: иқт.фан.док.дисс. -Т.: ТДИУ. 2000.-338 б.
- 5.9. Шодиев Т.Ш. Проблемы моделирования развития сельского хозяйства (на примере Узбекистана): Дис. ...док. экон. наук. Т. 1988. –380 с.
- 5.10.Югай А.Б. Моделирования процессов управления развитием производства малого бизнеса: Дис....канд. экон. наук. –Т.: ТГЭУ.2004.- 137 с.

6.Статистик маълумотлар, тўпламлар ва ҳисоботлар

- 6.1. Основные показатели развития малого бизнеса и частного предпринимательства Республики Узбекистан за 1999-2011 гг. Госкомстат РУ. Статистический бюллетень. Ташкент. 2000-2012 гг.
- 6.2. Ўзбекистон иқтисодиёти.\\Таҳлилий шарҳ.СИСМ.Тошкент.1999-2006 йй.
\\ www.ceep.uz

7. Журнал ва газеталар, конференция материаллари

- 7.1. Алимова Т. Диверсификация деятельности малых предприятий // Вопросы Экономики. – Москва. 1997. - №6. – С. 130.
- 7.2. Беркинов Б.Б., Айнакулов М.А. Основные направления производственной кооперации предприятий в агропромышленном комплексе // Иқтисодиёт ва таълим. 2003. № 3, С.60-63.
- 7.3. Блинов А. Малое предпринимательство и большая политика. Ж. Вопросы экономики, 1996, №7
- 7.4. Блинов А. Условия регулирования малого бизнеса // Российский экономический журнал. – Москва. 1998. - №7. – С.34-41.
- 7.5. Бирюков А. Развитие малого и среднего бизнеса – локомотив экономики // Вопросы экономики. – Москва. 2004. - №9. - С. 123-129.
- 7.6. Бухвальд Е., Виленский А. Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства // Вопросы экономики. - Москва. 1999. - №12. – С. 43-49.
- 7.7. Белоусов А.Р. и др. Консолидация Российского бизнеса // Российский экономический журнал. – Москва. 2002. - №4. - С. 88-92.
- 7.8. Виленский А. Парадоксы государственной поддержки частного бизнеса // Вопросы экономики. – Москва. 2000. - № 6. - С 114.
- 7.9. Глазатова М, Виленский А. Государственный и муниципальный заказ для малого бизнеса//Вопросы экономики.–М.2001.- №4.- С. 98-109.
- 7.10. Гуляев С.Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйст-

- воования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования // Менеджмент в России и за рубежом. - Москва. 2001. - №3. - С. 31-53.
- 7.11. Дынкин А, Соколов А. Интегрированные бизнес-группы в Российской экономике // Вопросы экономики. – Москва. 2002. - № 4. - С.78-96.
- 7.12. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Маренный М.А. Дифференциальный анализ развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционный ресурс. М., ж. Аудит и финансовый анализ, 2000, №4
- 7.13. Зубакин В. «Вторая» экономика. ж. Вопросы экономики, 1994, №11
- 7.14. Журавская Е, Сонин К. Экономика и политика Российских банкротств. // Вопросы экономики.– Москва. 2004.- № 4.- С.118-135.
- 7.15. Клепач А, Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике // Вопросы экономики.– Москва. 2004. - №8. -С. 36-45.
- 7.16. Клейнер Г.Б. Реструктуризация предприятий как инвестиционный процесс: моделирование на основе производственных функций // ЦЭМИ РАН, сборник статей / - Москва, 1999. – С. 24-27.
- 7.17. Кремлев Н.Д. Вопросы учета деятельности малого предпринимательства // Вопросы статистики. – Москва. 2004. - № 6. - С.51-57.
- 7.18. Мильне Б. Крупные структуры –“локомотивы” экономики // Вопросы экономики. – Москва. 2000. - № 2. - С.141-146.
- 7.19. Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вопросы экономики. – Москва. 1997. - № 4. - С 130.
- 7.20. Пирогов А. Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика // Менеджмент в России и за рубежом. - Москва. 2001. - № 5. - С.11-15.
- 7.21. Радаев В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. – Москва. 2002. - № 1. - С. 68-88.
- 7.22. Радыгин А., Энтов Р., Шмелева Н.Слияния и поглощения в России: особенности и современная практика // Общество и экономика. – Москва.

2002. - № 10,11. - С.178-202.

- 7.23. Салаев С.К. Кичик ва йирик бизнес кооперацион алоқаларини моделлаштириш масалалари // Маъмун Академияси Ахборотномаси илмий журнали. – Урганч. 2007. - № 2. – Б. 38-43.
- 7.24. Салаев С.К. Йирик бизнеснинг кучли ва заиф томонлари // Ўзбекистон иқтисодий ахборотномаси. – Тошкент. 2004. - № 5-6. – Б. 35-36.
- 7.25. Салаев С.К. Конкурентная среда как неперенное условие развития малого и частного бизнеса // Журнал налогоплательщика. – Ташкент. 2005. - Август №1 (29). - С.30-31.
- 7.26. Салаев С.К. Кичик бизнес кооперацион алоқаларини моделлаштириш // Бозор, пул ва кредит. – Тошкент. 2007. - № 6. – Б. 45-48.
- 7.27. Салаев С.К. Касаначилик фаолиятини рағбатлантириш // Жамият ва бошқарув. – Тошкент. 2007. - № 2. – Б. 43.
- 7.28. Салаев С.К. Касаначилик асосидаги кооперация алоқалари// Жамият ва бошқарув. – Тошкент. 2007. - № 3. – Б. 128 .
- 7.29. Гедз С.В. Опыт работы Свердловского областного центра производственной кооперации малого и крупного бизнеса .III окружная инновационная конференция. 25-29 октября 2004 г. Екатеринбург.
- 7.30. Хмельницкая В. Кооперация малых и средних предприятий в Италии // Мировая экономика и международные экономические отношения. 1997.№2.С.94-105.

8.Интернет тармоғи веб-сайтлари ва манзиллари:

- 8.1. <http://www.ceep.uz> «Ўзбекистон иқтисодиёти» таҳлилий шарҳ
- 8.2. <http://www.tseu.uz> ТДИУ сайти
- 8.3. <http://www.vopreco.ru> . «Вопросы Экономики» журналы
- 8.4. <http://www.jsae@cemi.rssi.ru> . «Общество и экономика» журналы
- 8.5. <http://vopstat@mtv-net.ru>. «Вопросы статистики» журналы
- 8.6. <http://www.antimon.uz> Монополиядан чиқариш, рақобат ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш давлат қўмитаси

1-илова

**“Жасмин Лит Маш” МЧЖ ривожланишининг 2011-2012 йиллардаги
баъзи молиявий иқтисодий кўрсаткичлари**

№	Кўрсаткичлар	2011 йил	2012 йил	Ўзгариш, % да
1.	Маҳсулот ишлаб чиқаришдан тушум	125253	134242,3	107,2
2.	Сотилган маҳсулот таннарихи	102489,5	112443,8	109,7
3.	Давр харажатлари	14761,1	15111,3	102,4
4.	Сотиш харажатлари	1301	1402	107,8
5.	Маъмурий харажатлар	12157,2	12898,1	106,1
6.	Бошқа операцион харажатлар	1303,1	1402,1	107,6
7.	Асосий фаолиятдан фойда	8046	9003	111,9
8.	Соф фойда	530,8	601,8	113,4
9.	Фойдадан бошқа солиқлар ва йиғимлар	7515,2	8235,5	109,6
10.	Жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи	4569,4	5196,3	113,7
11.	Шахсий жамғарилиб борувчи пенсия жамғармасига ажратмалар	268,8	302,1	112,4
12.	Ягона солиқ тўлови	2939,7	3223,4	109,7
13.	Бюджетдан ташқари пенсия жамғармасига мажбурий тўловлар	1514,8	1649,6	108,9
14.	Ягона ижтимоий тўлов	3843,7	4383,2	114,0