



AKTUAR MOLIYA VA BUXGALTERIYA HISOBI ILMIY JURNALI

Vol. 4 Issue 07 | pp. 66-73 | ISSN: 2181-1865

Available online <https://finance.tsue.uz/index.php/afa>

KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI MOLIYAVIY QO'LLAB- QUVVATLASH MEXANIZMLARI



Jumanazarova Z.K.,

Oriental universiteti katta o'qituvchisi

E-mail: zamira.kojaboevna@mail.ru

Annotatsiya: Mamlakatimiz iqtisodiyotida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik muhim ahamiyat kasb etishi tufayli, bu sohani rivojlantirish ustuvor yo'nalishlardan biri sanalanadi. Maqolada kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash masalalari tadqiq etilgan. Jumladan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni davlat dasturlari va moliyaviy instrumentlar orqali qo'llash, davlat byudjetidan subsidiyalar hamda imtiyozli kreditlar ajratish masalalariga e'tibor qaratilgan.

Kalit so'zlar: tadbirkorlik faoliyati; kichik biznes; xususiy tadbirkorlik; sarmoya; daromad; aktivlar; moliyaviy hisob-kitob; xalqaro bozor; huquqiy asos.

Annotation: Due to the importance of small business and private entrepreneurship in the economy of our country, the development of this sector is considered one of the priority areas. The article discusses issues of financial support for small businesses and private entrepreneurship. In particular, attention is paid to the issues of attracting small businesses and private entrepreneurship through government programs and financial instruments, allocating subsidies and preferential loans from the state budget.

Key words: business activity; small business; private entrepreneurship; investment; income, assets; financial calculation; international market; legal basis.

Kirish

Kichik bizneslar individual yoki o'zaro hamkorlik asosida ishlaydigan, umumiy ravishda kichik kapital va resurslarga ega bo'lgan tadbirkorlik faoliyatidir. Bu turdagi bizneslar bir necha xil sohalarda faoliyat yuritishi mumkin, masalan, restoranlar, do'konlar kabi xizmat ko'rsatish shaxobchalari, chorvachilik va ipakchilik fermalari va boshqalar.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish O'zbekistonda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning eng muhim yo'nalishlaridan biridir. Bandlik muammosini hal etish, aholi daromadlarini yuksaltirish, bozorlarning mo'l-ko'lligini ta'minlash hamda iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirishdagi imkoniyatlarini inobatga olib, mamlakatimizda kichik tadbirkorlikning rivojlanishiga alohida e'tibor berilmoqda. Jumladan, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoevning ta'kidlashicha, "2030 yilga borib, O'zbekiston jon boshiga hisoblaganda, aholi daromadlari o'rtacha ko'rsatkichdan yuqori bo'lgan davlatlar qatoridan o'rin egallaydi. Bunga, avvalo,

xususiy sektorni rag‘batlantirish va uning ulushini oshirish hamda to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalarni jalb etish hisobidan erishish ko‘zda tutilmoqda” [1].

Mustaqillikdan so‘ng O‘zbekistonda bozor iqtisodiyotining asosi bo‘lgan xususiy mulk ustuvorligini mustahkamlashga katta e‘tibor qaratilgani bois, o‘rta mulkdorlar sinfini shakllantirish, mamlakat iqtisodiyotini barqaror yuksaltirish, yangi ish o‘rinlari yaratish va aholi daromadini oshirishning muhim omili bo‘lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish bo‘yicha qulay ishbilarmonlik muhiti hamda ishonchli huquqiy kafolatlar yaratildi. Bu esa o‘z navbatida yalpi ichki mahsulot tarkibida kichik biznesning ulushi oshishiga va ishsizlikni barham topishiga sabab bo‘ldi. Aholi daromadlarining ko‘p foizi tadbirkorlik faoliyatidan tushgan daromadlar hissasiga to‘g‘ri keladigan bo‘ldi. Bir so‘z bilan aytganda, bugungi kunda respublikamiz iqtisodiyotida kichik biznes hal qiluvchi tarmoqlardan bo‘lganligi uchun bu sohani rivojlantirish ustuvor yo‘nalishlardan biri sifatida ko‘riladi.

Keyingi yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning mamlakat iqtisodiyotidagi salmog‘i yil sayin mustahkamlanib bormoqda (1-jadval).

2.2-jadval

O‘zbekiston Respublikasida kichik tadbirkorlikning mamlakat iqtisodiyotidagi salmog‘i, jamiga nisb. %da

Ko‘rsatkichlar	2019 yil	2020 yil	2021 yil	2022 yil	2023 yil	2023 y. 2019 y.ga nis., %
Yalpi ichki mahsulot	65,3	62,4	56,0	55,7	54,9	- 10,4
Bandlik	78,0	76,3	76,2	74,5	74,4	- 3,6
Sanoat	41,2	37,4	25,8	27,9	27,0	-14,2
Qurilish	64,8	73,2	75,8	72,5	72,4	+7,6
Investitsiya	34,8	38,0	47,0	46,0	47,9	+13,1
Eksport	22,0	27,2	27,0	20,5	22,3	+0,3
Import	53,6	56,2	61,6	51,7	48,7	- 4,9
Savdo	88,3	86,3	84,3	82,3	82,1	-6,2
Qishloq, o‘rmon va baliq xo‘jaligi	98,1	98,3	98,3	96,7	96,7	- 1,4
Xizmatlar	58,4	56,0	52,1	51,8	51,1	- 7,3
Yuk tashish	54,2	55,5	54,6	51,6	49,4	- 4,8
Yo‘lovchi tashish	90,1	89,6	90,7	93,5	92,8	+ 2,7

Manba: O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi. O‘zbekiston Respublikasida kichik tadbirkorlik. 2023-yil. Toshkent-2023.–1-2 b. <https://www.stat.uz/uz/rasmiy-statistika/small-business-and-entrepreneurship-2>

Ma‘lumotlarga ko‘ra, respublikamizda 2019-2023 yillarda faoliyat ko‘rsatayotgan tadbirkorlik sub’yektlari soni 334767 dan 417080 birlikka yoki 24,6 foizga oshgan. Kichik tadbirkorlik sub’yektlarining mamlakat Yalpi ichki mahsulotidagi (YaIM) ulushi muttasil

oshib borib, 2023 yil yakunlari bo'yicha 54,9; qishloq, o'rmon va baliq xo'jaligida 96,7; qurilish ishlarida 72,4; xizmatlar hajmida 51,1; sanoat ishlab chiqarishida 27,0; investitsiyalar hajmida 47,9; eksportda 22,3 va importda 48,7; yuk tashishda 49,4 foizni tashkil etgan (1-jadval).

Shulardan kelib chiqib kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va moliyaviy qo'llab-quvvatlash masalalarini atroflicha o'rganish shu kunning dolzarb masalalaridan biri sanaladi.

Metodologiya

Mamlakat sharoitida faoliyat yuritib kelayotgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik obyektlarining faoliyatini tahlil qilish uchun eng samarali metod hisob-kitob tahlili hisoblanadi. Moliyaviy hisob-kitoblar, moliyaviy natijalar, daromadlar, xarajatlar, chegirmalar va to'lovlar, aktivlar va passivlar kabi ma'lumotlarni o'rganish va tahlil qilishning muhim qismidir. Moliyaviy hisob-kitobning to'g'ri yuritilishi, to'plamlar, hisobotlar va hisob-kitob tizimlari to'g'risidagi tahlillar orqali moliyaviy holatni tushunishga yordam beradi. Hisob-kitob tahlili uchun quyidagi ma'lumotlarni to'plash zarur bo'ladi: daromadlar, xarajatlar, aktivlar va passivlar. Quyida ularning har biriga to'xtalib o'tamiz.

- daromadlar kichik biznesga kiritilgan mablag'lar to'plamini ifodalayadi. daromad - keng ma'noda kirim bo'lgan har qanday pul mablag'lari yoki pul qiymatiga ega bo'lgan moddiy boyliklarni olish, iqtisodiy sub'yekt o'z faoliyati natijasiga kura oladigan pul va tovar — moddiy tushum;

- xarajatlar biznesda mavjud mablag'lar va to'lovlar to'plamini ifodalayadi. Xarajatlar o'rtacha xarajatlar, ishchilar maoshlari, ijaraga olingan mol-mulk uchun ijara to'lovlari, reklama va marketing xarajatlari, transport va tashish xarajatlari kabi turlarga bo'linishi mumkin;

- aktivlar biznes egalarining ma'lum sanadagi mablag'larini ifodalayadi, ya'ni korxonalar yoki tashkilotning mulki yoki resurslari (bino-inshootlar, mashina-uskunalar, texnika vositalari, pul mablag'lari, qimmatbaho qog'ozlar va boshqalar aktivlar) hisoblanadi.

- passivlar biznesning moliyaviy majburiyatlarini ifodalayadi, ya'ni firmaning hamma qarzlari va majburiyatlari (aktivlarning teskari holati). Passivlar qarzдорliklar, kreditlar, mol yuboruvchilardan kreditorlik qarzlari boshqa majburiyatlar kabilarni o'z ichiga oladi.

Yuqoridagi ma'lumotlar hisob-kitob tahlili uchun asosiy ma'lumotlar hisoblanadi, va ularni to'plash va tahlil qilish yordamida biznesning moliyaviy holatini aniqlanadi.

Muhokama va natijalar

O'zbekiston Respublikasi Prezidentning 2023 yil 10 fevraldagi "Tadbirkorlik sub'yektlarini toifalarga ajratish mezonlari hamda soliq siyosati va soliq ma'muriyatchiligini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi [PF-21-sonli](#) Farmoniga muvofiq **kichik tadbirkorlik sub'yektlariga**:

- yakka tartibdagi tadbirkorlar (YaTT);
- mikrofirmalar - ta'sischilari (ishtirokchilari) jismoniy shaxslar bo'lgan hamda jami daromadi kalendar yil davomida 1 milliard so'mgacha bo'lgan tadbirkorlik sub'yektlari;

- kichik korxonalar - jami daromadi 1 kalendar yil davomida 1 mlrd soʻmdan 10 mlrd soʻmgacha boʻlgan subʻyektlar hamda yuridik shaxslar tomonidan taʼsis etilgan mikrofirmalar.

Oʻrta tadbirkorlik subʻyektlariga - jami daromadi 1 kalendar yil davomida 10 mlrd soʻmdan 100 mlrd soʻmgacha boʻlgan tadbirkorlik subʻyektlari.

Yirik tadbirkorlik subʻyektlariga – jami daromadi 1 kalendar yil davomida 100 mlrd soʻm va undan yuqori boʻlgan tadbirkorlik subʻyektlari kiradi [2].

Tadbirkorlik faoliyati turlari ham kichik biznes sohalari kabi xilma-xildir. Faoliyat maqsadi, turi va yoʻnalishlariga qarab tadbirkorlik faoliyati ishlab chiqarish, tijorat, moliyaviy va konsalting turlariga boʻlinadi. Ushbu tadbirkorlik faoliyatining har bir turi yana kichik turlarga boʻlinadi.

Mavjud tadbirkorlik faoliyat turlari 4 guruhga boʻlinadi.

1. Ishlab chiqarish tadbirkorlik faoliyati turlariga – ishlab chiqarish, innovatsiya, ilmiy texnika, tovar ishlab chiqarish, xizmat koʻrsatish, isteʼmol tovarlarini ishlab chiqarish, axborot va boshqalar.

2. Tijorat tadbirkorlik faoliyati turlariga tovar birjalari yoki savdo tashkilotlari bilan bogʻliq korxonalar kiradi.

3. Moliyaviy tadbirkorlik faoliyati turlariga tijorat banklari va fond birjalari moliyaviy tadbirkorlik uchun faoliyat koʻrsatuvchi maqom boʻlib xizmat qiladi. Tijorat banki – aksiyadorlik moliyaviy-kredit muassasasi boʻlib, pul omonatlarini (depozitlarni) qabul qiluvchi va mijoz koʻrsatmasi bilan hisob-kitob operatsiyalarni amalga oshirib pullik xizmat koʻrsatadi.

4. Konsalting (maslahat) tadbirkorligi faoliyati turlariga bir sohada oʻz mutaxassisligi boʻyicha yoʻl-yoʻriq koʻrsatuvchi kishiga maslahatchi deyiladi. Chet ellarda boshqaruv boʻyicha pullik maslahat konsalting deb yuritiladi. Konsalting xizmatlari bir martalik maslahat ham boʻlishi mumkin. Maslahat uslublarining uch turi - ekspertli, jarayon va oʻrgatuvchi maslahatlardan iborat.

Xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun tadbirkorlikning birinchi bosqichida oʻz-oʻzini rivojlantirishning ahamiyati katta. Bu biznes haqidagi bilim va koʻnikmalarni oshirish, yangi texnologiya va innovatsiyalar bilan ishlash, yangi xalqaro bozorlarga kirish uchun tayyor boʻlish va shaxsiy rivojlanishga eʼtibor berishni oʻz ichiga oladi. Bundan tashqari, moliyaviy bilim va koʻnikmalarni oʻrganish, xususan, moliyaviy hisob-kitob, moliyaviy rejalarni tuzish, moliyaviy nazoratning asosiy tamoyillari, sarmoya qilish va kredit olish prinsiplari, moliyaviy analiz kabilar tadbirkorlik darajasini oshirishga yordam beradi.

Xususiy tadbirkorlikni ham moliyaviy, ham iqtisodiy rivojlantirishda hamkorliklar katta ahamiyat kasb etadi. Hamkorlar yondosh bizneslar, sohalarning mutaxassis tashkilotlari, universitetlar yoki rivojlanayotgan startaplar bilan aloqada boʻlishni oʻz ichiga oladi. Bu maʼlum bir bozorni birgalikda rivojlantirish, resurslarni almashish va tajribalarni oʻzaro almashish imkonini yaratadi.

Bu esa oʻz navbatida biznesni rivojlantirish uchun marketing strategiyalari va brend yaratishning oʻziga xos usullaridan foydalanishni taqozo etadi, yaʼni qachonki bir biznes oʻz brendi bilan mashhur boʻlib mahalliy bozorga kirib borsa, uni nafaqat xaridorlar, balki

boshqa biznes egalari ham taniydi va tan oladi hamda o'zlarining hamkorlik takliflari bilan murojaat qilishadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash asoslaridan eng muhimi bo'lib sarmoya kapitalini oshirish hisoblanadi. Bu moliyaviy resurslarni to'plash va yangi loyihalarni amalga oshirish uchun moliyaviy imkoniyatlarni yaratishga yordam beradi. Sarmoya kapitalini oshirish uchun investorlardan moliyaviy mablag'lar olish, kreditlardan foydalanish yoki umumiy jamg'armalar bilan hamkorlik qilish mumkin. Sarmoya kapitalini oshirish o'z ozidan bo'lib qolmaydi, albatta. Buning uchun xususiy tadbirkor innovatsiyalar va yangiliklarga e'tibor berishi zarur. Yangi mahsulotlar, xizmatlar yoki texnologiyalar yaratish, o'z sohasida yangiliklarni kuzatish va ularga moslashtirishni amalga oshirish bu usulni o'z ichiga oladi. Innovatsiyalar tadbirkorlikning rivojlanishiga imkon beradi va raqobatda biznesni eng potentsiali yuqori biznesga aylantirishga yordam beradi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash asoslaridan yana biri xalqaro bozorlarga kirishdir. Bu albatta birdaniga bo'lib qoladigan jarayon emas. Ammo mahalliy bozorda mashhur bo'lgan har qanday biznes xalqaro bozorga ham chiqa oladi. Xususiy tadbirkorlar xalqaro bozorlarda yangi xaridorlar topish, eksport-import bozorlarida o'z faoliyatini rivojlantirish, xalqaro hamkorliklar bilan aloqalar o'rnatish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu uchun xalqaro marketing strategiyalarni qo'llash, xaridorlarga mos mahsulotlarni taqdim qilish va xalqaro bozorlarga kirishni o'rganish kerak.

Moliyaviy qo'llab-quvvatlashning huquqiy asoslari haqida fikr yuritadigan bo'lsak, bu moliyaviy faoliyatning to'g'ridan-to'g'ri tashkil etilishi va boshqarilishini ta'minlaydi. Bu asoslar quyidagilarni o'z ichiga oladi:

Avvalo har bir biznes egasi o'z faoliyat turidan kelib chiqib, uning huquqiy asoslarini belgilash uchun umumiy qoidalar va tartiblar tuzishi lozim. Bu qoidalar moliyaviy hisob-kitob, hisobotlar tizimini, soliq tizimini, moliyaviy muhokama kabilarni o'z ichiga oladi.

Moliyaviy faoliyatning huquqiy asoslariga soliq tizimi ham kiradi. Bu soliq tizimi shakllari, soliq qonunlariga rioya qilish, soliq hisoblash va soliqlarni to'lash jarayonlarini o'z ichiga oladi.

Bu asoslar moliyaviy faoliyatni huquqiy va tizimli tarzda boshqarishga yordam beradi va moliyaviy risklarni minimalizatsiya qilishga imkon beradi. Shuningdek, xodimlarni samarali boshqarish, moliyaviy muhokama va baholash, maqsadlarni belgilash va kommunikatsiya har bir kichik biznes egalari uchun zaruriy asoslar hisoblanadi.

Shuni qaytish joizki, bugungi kunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining faoliyatini kreditlarsiz tasavvur qilib bo'lmaydi, ya'ni har qanday kichik biznesni boshlash uchun ko'p hollarda kreditlar olinadi. Kichik biznes korxonasini kredit bilan ta'minlash - pul yoki tovar shaklidagi vositalarni ma'lum muddatga xo'jalik faoliyatini amalga oshirish uchun berishdir. Kredit bilan ta'minlashda to'lov muddati kichik biznes bankga kreditni kredit to'lash va foiz to'lash sharti bilan ssuda ko'rinishida pul yoki tovar shaklida olishi mumkin. Yuridik yoki jismoniy shaxslar qarzga vosita beruvchilar - kreditorlar, oluvchilar - zayomchilar (qarzdorlar) deb ataladi. Kreditning asosiy vazifasi pul vositalarini qaytarib berish sharti bilan korxonalar taqsimlash va

vaqtincha bo'sh pul mablag'larini samarali ishlatishidan, haqiqiy pullarni kredit pullarga (banknotalar) va kredit operatsiyalariga (naqd pulsiz hisob-kitobga) almashtirishdan, va kredit o'zini ssuda kapitali harakati shaklida namoyon etadi. Pul yoki tovar shaklidagi ssuda qaytariladi va to'lov sharti bilan kreditor va zayomchi orasidagi iqtisodiy munosabatni aks ettiradi.

Kichik biznesda kredit bilan ta'minlashda tijorat banki, davlat, iste'molchi, xalqaro kreditlar ishlatiladi. Ularning hammasi kredit berilish muddatiga qarab, qisqa muddatli (bir yilgacha), o'rta muddatli (bir yildan uch yilgacha) va uzoq muddatli (uch yildan ortiq) bo'lishi mumkin.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi qaroriga muvofiq, kichik tadbirkorlik subyektlarini moliyaviy va konsultativ qo'llab-quvvatlash choralari sifatida quyidagi asoslar belgilab berilgan:

1) tadbirkorlik faoliyatini yo'lga qo'yish yoki kengaytirish uchun 2 yilgacha imtiyozli davr bilan 7 yilgacha muddatga hamda aylanma mablag'lar uchun revolver tarzda 3 yilgacha muddatga yillik Markaziy bank asosiy stavkasidan 4 foizlik punkt yuqori stavkada 1,5 milliard so'mgacha kreditlar ajratish va (yoki) asosiy vositalarni sotib olish uchun lizing berish. Bunda, 100 million so'mgacha kreditlarni garovsiz, 150 million so'mgacha kreditlarni garov talabi 50 foizgacha pasaytirilgan holda ajratish imkoniyati nazarda tutiladi;

2) qiymati 1,5 milliard so'mgacha bo'lgan asosiy vositalarni 7 yilgacha bo'lib-bo'lib to'lash sharti bilan qarzga berish;

3) 24 oydan ortiq faoliyat yuritayotgan va oxirgi 12 oyda aylanma mablag'lari miqdori 1 milliard so'mdan 10 milliard so'mgacha bo'lgan hamda kamida 10 nafar kishini doimiy ish bilan ta'minlagan kichik tadbirkorlik subyektlarining yangi loyihalariga va mavjud ishlab chiqarishni kengaytirishga oid loyihalariga bo'sh turgan davlat mulki obyektlari va yer maydonlari, asbob-uskunalar, bino-inshootlar va boshqa ko'rinishdagi moddiy aktivlar bilan 20 foizgacha, biroq 1 milliard so'mdan ortiq bo'lmagan qiymatda ulushdor bo'lib kirish;

4) innovatsion ishlanmalarni tijoratlashtirish, yuqori texnologik startap loyihalariga davlat ilmiy dasturlari doirasida 2 milliard so'mgacha grant mablag'larini ajratish va boshqalar.

Xulosa va tavsiyalar

Tahlillarga ko'ra respublikamizda kichik biznesva xususiy tadbirkorlikni rivojlanishiga quyidagi omillar salbiy ta'sir ko'rsatmoqda:

Kichik tadbirkorlik sub'yektlarida ishlab chiqarishni moliyalashtirish uchun xususiy kapital yetarli emas, bank kreditlari garov ta'minoti yetishmasligi va rasmiylashtirish qiyinligi tufayli barcha tadbirkorlar uchun ochiq emas. Bularga asosan quyidagi omillar sabab bo'lmoqda:

- tumanda kichik tadbirkorlikning rivojlanishi uchun mavjud bo'lgan mehnat, xom ashyo, ilmiy-texnik va boshqa salohiyatdan to'liq foydalanilmayotganligi;
- kichik tadbirkorlik sub'yektlarida daslabki sarmoya va ortiqcha mablag'larning etishmasligi;

- bank kreditlari, xalqaro moliya tashkilotlari kredit resurslaridan foydalanish shartlarining murakkabligi;
- kreditni sug'urtalash, kafolat bilan ta'minlash hamda uni qaytarish bilan bog'liq muammolar;
- kichik tadbirkorlik sub'yektlariga xizmat ko'rsatuvchi bank tizimi va boshqa infratuzilmalarning yetarli darajada taraqqiy etmaganligi;
- ishlab chiqarish vositalari va iste'mol bozorining yaxshi taraqqiy etmaganligi oqibatida mol yuboruvchilar va xaridorlar o'rtasidagi munosabatlarning chigallashuvi;
- kichik tadbirkorlik mahsulotlarining sifati yuqori emasligi oqibatida talabning pastligi;
- ayrim hollarda mansabdor shaxslar tomonidan kichik tadbirkorlik sub'yektlarining qonuniy huquqlari buzilishi va manfaatlariga putur yetkazilishi;
- kichik tadbirkorlik sohasida puxta tayyorlangan, savodli va ishbilarmon menejerlar va mutaxassislar tayyorlash tizimining nomukammalligi.

Har bir kichik biznesni boshlaydigan tadbirkorga quyidagilarni xulosa sifatida tavsiya berishimiz mumkin:

- o'z biznes sohangiz bo'yicha raqobatchilarni o'rganing;
- shaxsiy brendni shakllantiring va marketing strategiyalari o'rganing;
- avvalo mahalliy bozor, keyinchalik xalqaro bozorlarga o'z mahsulotingizni olib chiqing;
- sarmoya kapitalini oshirish uchun harakat qiling;
- o'z biznesingizning huquqiy asoslarini belgilab beruvchi qonun-qoidalar to'plamini tuzib oling.

Yuqoridagilardan kelib chiqib respublikamiz va tumanda kichik tadbirkorlikni barqaror rivojlantirish uchun birinchi navbatda hududlarning imkoniyatlari va salohiyatini chuqur tahlil etish asosida tizimli yondashish, har bir hududda kichik tadbirkorlikning rivojlanish ko'rsatkichlaridan kelib chiqib rag'batlantiruvchi mexanizmlarni joriy etish hamda davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash tadbirlarini kuchaytirishni tavsiya etamiz.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning *lavozimga kirishish tantanali marosimiga bag'ishlangan Oliy Majlis palatalari qo'shma majlisidagi nutqi*. 2021 yil 6 noyabr. www.prezident.uz.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi ma'lumotlar. <https://www.stat.uz/uz/rasmiy-statistika/small-business-and-entrepreneurship-2>
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 10 fevraldagi "Tadbirkorlik sub'yektlarini toifalarga ajratish mezonlari hamda soliq siyosati va soliq ma'muriyatchiligini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi [PF-21-sonli Farmoni](#). www.Lex.uz.
4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun qulay ishbilarmonlik muhitini shakllantirishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi farmoni. <https://lex.uz/acts/-1856013>.

5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 13 oktyabrdagi "Aholini tadbirkorlikka jalb qilish tizimini takomillashtirish va tadbirkorlikni rivojlantirishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PQ-4862-son qarori. www.lex.uz.

6. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori. <https://lex.uz/docs/-6609110>.

7. Tursunov R.T. va boshq. Biznes strategiyasi. Darslik. - T.: «Barkamol Fayz media» nashriyoti, 2017. -380 b.

8. A. Egamberdiyev. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. Science and innovation, vol. 1, no. A8, 2022, pp. 515-518. doi:10.5281/zenodo.7410325

Copyright: © 2024 by the authors. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-4.0 International License (CC - BY 4.0)

