

PhD Murodulla TOSHPO‘LATOV

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

OILAVIY BIZNES MOLIYASINI RIVOJLANTIRISH

Ushbu maqolada oilaviy biznes rivojlanishi, iqtisodiy taraqqiyotdagi roli, kapital tarkibi va biznesni boshqarish xususiyatlari tahlil qilingan. Korporativ boshqaruvning oila modeli afzalliklari va kamchiliklari aniqlangan.

Oilaviy biznesni rivojlantirish va biznesni raqamlashtirishning afzalliklaridan samarali foydalanishga xulosalar, ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Tayanch so‘z va iboralar: oilaviy biznes, innovatsiyalar, merosxo‘rlik, ishtirokchilar, kapital tarkibi, nazorat tartibi, foyda.

FAMILY BUSINESS DEVELOPMENT AND DIGITALIZATION

This article analyzes the development of family business finance, its role in economic development, especially the structure of capital and business management. The advantages and disadvantages of the family model of corporate governance are identified.

Conclusions, scientific proposals and practical recommendations aimed at the effective use of the advantages of developing a family business and family model and corporate governance have also been developed.

Keywords: family business, innovation, inheritance, participants, capital structure, control order, profit.

Kirish

Jahonda oilaviy biznes zamonaviy davrda yuzaga kelayotgan bozor munosabatlarida raqobatdosh bo‘lgan muhim faoliyat turlaridan biri hisoblanadi. Bu esa oilaviy biznes moliyasini rivojlantirish orqali oilaviy biznes faoliyatining barqarorligini ta‘minlash jihatidan muhim amaliy ahamiyat kasb etmoqda. Ma‘lumotlarga ko‘ra, “2021-yilda jahon iqtisodiyoti 6 foizga o‘sgan bo‘lsa, 2022-yilda 3,2 foizga, 2023-yilda esa 2,7 foizga o‘sishi prognoz qilinmoqda. Bu oilaviy korxonalar rivojlangan mamlakatlar iqtisodiyotiga qaraganda qariyb ikki baravar, rivojlanayotgan bozor va rivojlanayotgan iqtisodiyotlar darajasidan bir yarim baravar yuqori o‘sganini anglatadi”. Bu esa dunyoda oilaviy biznes moliyasini rivojlanishida hamda biznes daromadlilik va likvidlilik o‘rtasidagi oqilona nisbatni ta‘minlashi, pirovard natijada, oilaviy biznes moliyasini barqarorlik darajasini oshirishga xizmat qilmoqda.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi

Korporativ boshqaruv sohasida tadqiqotlar olib borgan Bob Tricker (2012) oilaviy kompaniyalarning ba'zilar yuqori diversifikatsiyalangan guruhlardan va katta kuchga ega bo'lgan bo'ysunuvchi firmalardan iborat bo'lib, ularning yuqori turuvchi boshqaruvchi mulkdori oilaga asoslangan kichik guruhdan iborat bo'ladi, deya ta'kidlaydi[2].

Kelin E.Gersick, John A.Davis, Marion McCollom Hampton, Ivan Lansberg (1997) tadqiqotlariga ko'ra, korporativ boshqaruvning oilaviy modeli komponentlari va boshqaruv tuzilmasi oilaviy biznesning rivojlanish bosqichlariga mos ravishda o'zgarib boradi. Oilaviy biznes rivojlanishi va uni boshqarish odatda asoschi davri, birodarlar (aka-ukalar) hamkorligi davri (2-avlod), qarindosh urug'larning (3-avlod) konfederatsiyasi davri bosqichlariga ajratib ko'rsatiladi[3].

Rushdi M.R.Razzaque, Muhammad Jahangir Ali, Paul Mather (2020) kabilar rivojlanayotgan mamlakatlarda korporativ boshqaruv islohotlari va ularning oilaviy firmalarga ta'siri borasida izlanishlar amalga oshirib, birinchi navbatda mulkdorlik va boshqaruv tartibidagi o'zgarishlarga e'tibor qaratadi[4].

S.Elmirzayev (2019) esa korporativ boshqaruv modellarini o'rganish asnosida alohida korporativ boshqaruvning oila modelini ajratib ko'rsatadi va alohida xususiyatlariga e'tibor qaratadi[5].

Shuningdek, Evropa oilaviy biznes uyushmasi faoliyati yo'lga qo'yilgan bo'lib, KPMG bilan hamkorlikda har yili oilaviy biznes va unda boshqaruv amaliyotiga doir tahlil va tadqiqotlarni o'z ichiga olgan hisobotlarni e'lon qilib boradi.

Tahlil va natijalar

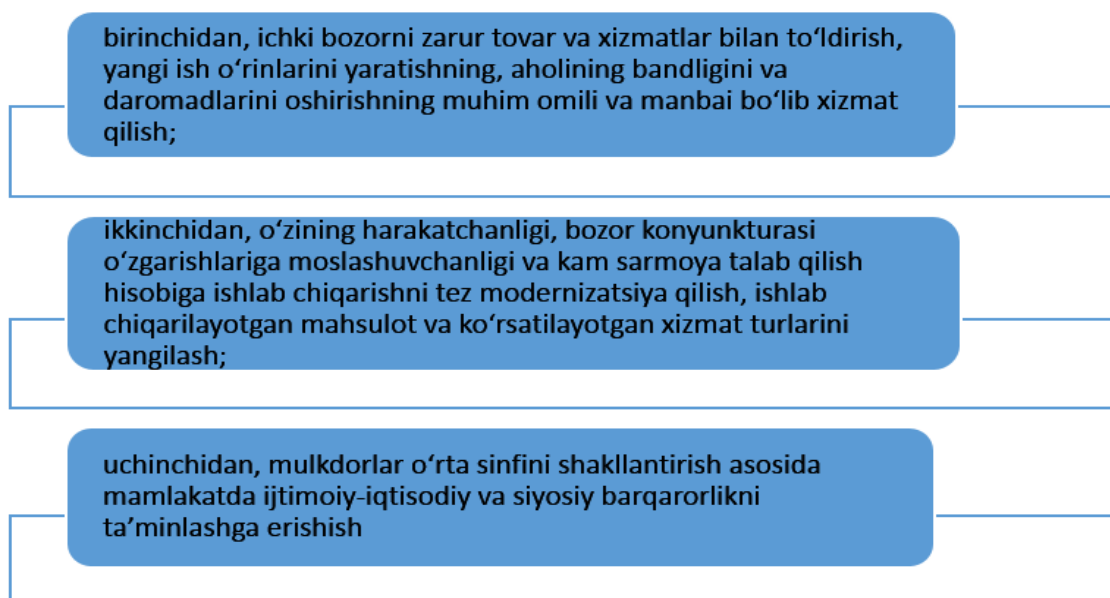
Mamlakatimizda oilaviy biznesni rivojlantirishga qaratilgan islohotlar barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlash balki aholining turmush farovonligini oshirishga ham xizmat qilmoqda. Aholining ish bilan bandligini taminlash va turmush farovonligini oshirishda oilaviy biznes moliyasini rivojlantirish va uni qo'llab-quvvatlash muhim ahamiyatga egadir.

Shu boisdan ham mamlakatimizda mustaqillik yillarida boshlab oilaviy biznes faoliyati erkinligi kafolatlarini yaratish, xususiy mulk, oilaviy biznes va tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash, oilaviy biznes moliyasini rivojlanishida ularning huquqlarini himoya qilish borasida qonunchilikni mustahkamlash, bozor infratuzilmasini shakllantirishga qaratilgan ishlar amalga oshirilmoqda. Oilaviy korxonalarini ro'yxatga olish, ixtiyoriy ravishda faoliyatini yopish va tugatish, shuningdek, biznes faoliyatning boshqa turlari bilan shug'ullanish huquqini beradigan litsenziya va ruxsatnomalar berish jarayonlari soddalashtirilib, tartibga solinmoqda. Belgilangan soliq stavkalari esa sezilarli darajada kamaytirilmoqda, ayrim jarima turlari esa bekor qilindi. Oilaviy biznesda davlatning aralashuvini cheklashga doir ishlar davom etmoqda, biznes sub'ektlariga esa nisbatan har qanday sanksiyalar faqat

sud qarori bilan qo‘llanishi ustidan monitoringlar olib borilmoqda. Moliya, soliq hamda statistika hisobotlarining barcha shakl va muddatlari qisqartirildi.

Oilaviy korxonalar o‘z kapitali va qarz manbalarini ta‘minlash uchun moliyaviy rejalarni ishlab chiqish bilan boshlanadi. Oilaviy korxonalar uchun kapital xarajatlarini minimallashtiradigan optimal moliyaviy tuzilmani tahlil qiladi. Keyin biz global bozorlarda kapitalni jalb qilishda firma amal qilishi mumkin bo‘lgan muqobil yo‘llarni va xorijiy sho‘ba korxonalarni moliyalashtirishning muqobil strategiyalari va taktikalarini o‘rganamiz.

“Bugungi kunda oilaviy biznes moliyasini rivojlantirish asosida quyidagi muhim ijtimoiy-iqtisodiy vazifalar hal qilinmoqda:



1-rasm. oilaviy biznes moliyasini rivojlantirish asosida amalga oshirilayotgan muhim ijtimoiy-iqtisodiy vazifalar

Муаллиф томонидан тузилган.

Oilaviy biznes oilaning o‘ziga mos xususiyatlariga ega bo‘lsada, ular, boshqa kompaniyalar singari, tez-tez o‘shish uchun mablag‘ izlaydilar. Oila a‘zolarining kelajagi, oilaviy tadbirkorlikning mustaqilligini saqlab qolish va oila birligini saqlash oilaviy tadbirkorlikning o‘shishi va uning barcha a‘zolari uchun yetarli foyda keltirish qobiliyatiga bog‘liq. Oilaviy biznes daromadi hisobiga kun kechirayotganlar soni avloddan-avlodga oshib bormoqda. Oilaning kelajagi va uning birligi boshqa kompaniyalarga nisbatan oilaviy biznesning asosiy ustuvor yo‘nalishlari bo‘lib qolishi ehtimoldan xoli emas, bu esa o‘shish uchun qo‘shimcha bosimni keltirib chiqaradi.

Daromadni oshirish va o‘shishni tezlashtirish uchun biznes kuchli moliyalashtirishni talab qiladi. Global moliyaviy inqirozdan keyin oilaviy biznesga

kapital kiritish har doim ham oson emas va boshqa moliyalashtirish turlarini topish ayniqsa oilaviy biznes uchun juda qiyin bo'lishi mumkin. Oilaviy biznes va boshqa kompaniyalar o'rtasidagi asosiy farq shundaki, ko'pchilik oilaviy korxonalar o'z kompaniyalari ustidan nazoratni qo'llab-quvvatlashni muvaffaqiyatning asosiy omili deb bilishadi, bu esa moliyalashtirish imkoniyatlarini yanada cheklashi mumkin.

Oilaviy korxonalar o'zining moliyaviy strategiyasini belgilab, kapitalning istalgan va maqsadli tuzilishini ko'rib chiqqandan so'ng, u turli xil kapital oshirish yo'llari va vositalaridan foydalangan holda ichki bozordan tashqarida - qarz va kapitalni jalb qilishni boshlaydi.

1-jadval

Xususiy kapitalning shakllanishi va amal qilishi

Aksiya emissiyasi	Qimmatli qog'ozlar ro'yxati	Xususiy joylashtirish
<ul style="list-style-type: none"> ➢ Aksiyalarni birlamchi ochiq joylashtirish (IPO)-xususiy kompaniyaning aksiyalarini ommaga dastlabki sotish. IPO kapitalni oshiradi va odatda anderrayerlardan foydalanadi. ➢ Aksiyalarni ikkilamchi ochiq joylashtirish (SPO) - qo'shimcha o'z kapitalini ko'paytirish orqali ochiq sotiladigan kompaniyaning qo'shimcha aksiyalarini keyinchalik sotish. ➢ Euroequity (yevro kapitali) - bir vaqtning o'zida ikki yoki undan ortiq bozorlarda va mamlakatlarda aksiyalarni dastlabki sotish. ➢ Yo'naltirilgan masala - ochiq sotiladigan kompaniya tomonidan aksiyalarni ma'lum bir maqsadli investorga yoki bozorga, davlat yoki xususiy bozorga, ko'pincha boshqa mamlakatda sotish. 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Ommaviy sotiladigan firmaning aksiyalari birjada sotib olish yoki sotish uchun ro'yxatga olinadi. Investitsion bank firmasi odatda aksiyalarni bozorga chiqarish uchun saqlanadi. ➢ Kross-listing - bu kompaniya aksiyalarining boshqa mamlakat bozoridagi birjadagi listingidir. Bu firma aksiyalari uchun potentsial bozorni kengroq investorlar olamiga kengaytirish uchun mo'ljallangan. ➢ Depozit kvitansiyasi (Dk) – bank tomonidan chiqarilgan kompaniya aksiyalariga egalik guvohnomasi bo'lib, asosiy xorijiy qimmatli qog'ozlar bo'yicha da'voni bildiradi. Amerika Qo'shma Shtatlarida ular Amerika Depozitariy Kvitansiyalari (ADRs) va global miqyosda sotilganda Global Depozitariy Kvitansiyalari (GDR) deb nomlanadi. 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Xususiy investorga qimmatli qog'ozni (aksiya yoki qarz) sotish. Xususiy investorlar odatda pensiya jamg'armalari, sug'urta kompaniyalari yoki yuqori sof boyliklarga ega bo'lgan xususiy korxonalar kabi muassasalardir. ➢ SEC qoidasi 144A xususiy joylashtirish savdosi qimmatli qog'ozlarni SEC ro'yxatidan o'tmasdan Qo'shma Shtatlardagi malakali institutsional xaridorlarga (QIB) sotishdir. QIBlar ixtiyoriy ravishda 100 million dollar yoki undan ortiq mablag'ga egalik qiluvchi va investitsiya qiladigan bank bo'lmagan firmalardir. ➢ Xususiy kapital – yirik kommandit shirkatlar, institutsional investorlar yoki badavlat xususiy investorlar tomonidan sub'yekt firmalarini xususiylashtirish, o'z bizneslarini jonlantirish va keyin ularni bir yildan besh yilgacha ochiq yoki xususiy ravishda sotish niyatida firmalarga qo'yilgan investitsiyalar.

1-jadvalda har qanday firma o'z kapitalini oshirishga intilayotganda duch kelishi kerak bo'lgan muammolarni tushunish uchun uchta asosiy muhim elementni ko'rsatib o'tamiz. Garchi biznes matbuoti ko'pincha aniq farq qilmasada, aksiyalarni chiqarish

va aksiyadorlik listingi o'rtasida asosiy farq mavjud. O'z kapitalini oshirishga intilayotgan oilaviy firmalar oxir-oqibat aksiyalarni chiqarishni – 1- jadvolda tasvirlangan IPO yoki SPOni qidiradi. Bu biznesni moliyalashtirish va amalga oshirish uchun ishlatiladigan naqd pul daromadlarini yaratadi. Ammo ko'pincha emissiyalardan oldin aksiyalar birjada sotiladi. Shuning uchun ma'lum bir mamlakat bozorida sotiladigan, nom tan olinishi, ko'rinishi va bozorni emissiyaga tayyorlashga umid qilishadi.

Ya'ni, emissiya ommaviy bo'lishi shart emas. Firma, davlat yoki xususiy investorlarga va xususiy joylashtirish orqali joylashtirish mumkin. (E'tiborli jihati, xususiy joylashtirish o'z kapitaliga yoki qarzga tegishli bo'lishi mumkin.) Xususiy joylashtirish turli xil shakllarda bo'lishi mumkin va investorlarning niyati passiv yoki faol bo'lishi mumkin. Xususiy joylashtirish egasiga emissiya almashinuvi uchun ochiq va likvid bozor yoqmaydi. Ommaviy savdoga qo'yilgan kompaniyalar, o'z kapitalini oshirishdan tashqari, bozorda ko'proq ko'rinishga va tobora kengroq potentsial investor auditoriyasiga erishishga intilishadi. O'sib borayotgan investor auditoriyasi vaqt o'tishi bilan qimmatli qog'ozlar narxining oshishiga olib keladi - bu egalariga daromadni oshiradi. Xususiy kompaniyalar o'z maqsadlarida ko'proq o'ziga xosdir: eng kam xarajat evaziga ko'proq miqdordagi o'z kapitalini xususiy ravishda jalb qilish hisoblanadi.

Rivojlanayotgan bozorlarda rezident bo'lgan ko'plab etuk oilaviy firmalar, agar ular ushbu bobda tavsiya etilgan strategiyaga amal qilsalar ham, global xarajat va kapitalning mavjudligiga mos kelishi dargumon. Garchi ular doimiy ravishda daromadli va o'sib borayotgan bo'lsa-da, ular hali ham juda kichik, xorijiy investorlar uchun juda ko'rinmas, boshqaruv chuqurligi yo'q va globallashuv strategiyasining dastlabki xarajatlarini moliyalashtira olmaydi. Ushbu firmalar uchun xususiy kapital fondlari yechim bo'lishi mumkin.

Xususiy kapital fondlari an'anaviy venchur kapital fondlaridan farq qiladi. Ikkinchisi odatda yuqori darajada rivojlangan mamlakatlarda ishlaydi. Ular odatda o'sha yuqori likvidli bozorlarda joylashtirilgan dastlabki ommaviy taklif (IPO) bilan investitsiyadan chiqish maqsadida boshlang'ich firmalarga sarmoya kiritadilar. Rivojlanayotgan bozorlarda venchur kapitali juda kam, chunki likvid bo'lmagan bozorda IPO bilan chiqish qiyin bo'ladi. Xuddi shu muammo xususiy kapital fondlariga duch keladi, ammo ular uzoqroq vaqtga ega. Ular allaqachon etuk va daromadli kompaniyalarga sarmoya kiritadilar. Ular yaxshi boshqaruv va boshqa firmalar bilan birlashish orqali rivojlanayotgan kompaniyalardan mamnun.

So'nggi yillar mamlakatimizda soliq tizimini isloh qilish borasida tashlangan qadamlar zahirida ham shunday maqsadlar yotgan bo'lsa ajab emas. 2018 yil 13 fevralida prezident Shavkat Mirziyoyevning farmoyishi asosida, mamlakat soliq qonunchiligi va amaliyotini o'rganib, ularni tubdan isloh qilish bo'yicha aniq takliflar kiritish maqsadida maxsus komissiya tuzilgan edi. 2018 yilning 27 mart kuni mazkur

komissiya “O‘zbekiston Respublikasining soliq tizimini isloh qilish konsepsiyasi”ni ishlab chiqib, keng jamoatchilik e’tiboriga havola etdi. Kontsepsiyada mamlakat soliq tizimini isloh qilish bo‘yicha juda ilg‘or takliflar o‘rtaga tashlangan.

Lekin konsepsiyada mamlakat iqtisodiyotining kelajagi hisoblangan xususiy tadbirkorlarni soliqqa tortish tizimini isloh qilish bo‘yicha ko‘zga tashlanarli, aniq takliflarning kuzatilmagani ayrim xususiy tadbirkorlarimizni xavotirga solayotgan bo‘lsa, boshqalarini xursand qilmoqda. Xususiy tadbirkorlar fikrining bu tarzda ikkiga bo‘linishining o‘ziga xos sabablari mavjud. Ularni soliqqa tortish bo‘yicha amaldagi qoidalarning eng muammoli tomonlaridan biri ham aynan shunda. Ular ikki muammoga sabab bo‘lmoqda:

- xususiy tadbirkorlik faoliyatini endi boshlayotgan yoki uni boshlab hali daromadga kirmagan tadbirkorlarimizni qiyin ahvolga solib qo‘ymokda. Bunday tadbirkorlar amaldagi tizimni isloh qilish tarafdorlari bo‘lishi tabiiy;

- xususiy tadbirkorlik faoliyatini muvaffaqiyatli yo‘lga qo‘yib olgan shaxslar uchun keragidan ortiq afzallik bermoqda. Ular amaldagi tartib shundayligicha qolishidan manfaatdor.

Xususiy tadbirkorlarni soliqqa tortishning eng muammoli tomonlaridan biri - soliq miqdorini daromadga bog‘liq bo‘lmagan holda oldindan qat’iy belgilab qo‘yilganidir.

Bir nechta faoliyat turi bilan shug‘ullanayotgan soliq to‘lovchilar har bir faoliyat turi bo‘yicha qat’iy belgilangan miqdorda soliqni alohida, shu faoliyat turi uchun belgilangan miqdorda to‘laydi.

Xulosa va takliflar

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan tub islohotlar o‘z samarasini oilaviy korxonalar turkumida ham ko‘rsatmoqda. Bu esa, ishsiz qatlamning ish bilan bandlik darajasini oshishiga, aholi daromadining yangi manbalarini ishga tushirilishi, ijtimoiy ziddiyatlar oldi olinishga qaratilgan qator vazifalar hal bo‘lishiga imkoniyatlar berilmoqda.

Oilaviy korxonalar turkumining barcha jabhalardagi qiyosiy tahliliga ko‘ra, ushbu sohani mavjud salohiyatidan hali past darajada foydalanilayotganini ta’kidlash lozim. Chunki ularning umumiy korxonalar salmog‘idagi ulushi juda past darajada. Albatta, bu yerda qishloq joylardagi fermer, dehqon xo‘jaliklari va tomorqa yerlarning ulushi hisobga olinmagan. Shuningdek, oila doirasida tashkil etilgan xususiy korxonalar ham miliy iqtisodiyotga o‘z ulushini qo‘shib kelmoqda.

Oilalar kesimidagi tadbirkorlik salohiyatining yangi pog‘onaga ko‘tarilishi amaliy-innovatsion yondoshuvlarni joriy etish barcha daxldor tomonlarning yuksak mas’uliyati hisoblanadi.

- oilaviy biznesni bosqichma-bosqich ishlab chiqarish hamda xizmat ko‘rsatish unumdorligini oshirish, oila a’zolarini o‘zini-o‘zi ish bilan band qilishni ta’minlaydi;

- oilaviy biznesni moliyaviy rivojlanib borishi, oilaning keng ko‘lamli faoliyat turlarini shug‘ullanishga imkoniyat yaratadi;

- oila tadbirkorligi ko‘p qirrali va barqaror o‘sib borish tavsifiga ega bo‘lishi va bu mamlakat iqtisodiy rivojida asosiy rol o‘ynashi zarur;

-davlat tomonidan ushbu sohaga etiborni kuchaytirish, boshqa tarmoqlarda yangi ish o‘rinlarini ochishga ko‘rsatilayotgan bosimni pasaytirishga olib keladi.

Xulosa qilib aytganda, O‘zbekistonda xususiy tadbirkorlikka tegishli bo‘lgan oilaviy korxonalar soni va ularda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlar hajmi hali nisbatan past bo‘lishiga qaramasdan, ularning o‘sib borish tendentsiyasi kuzatilmoqda. Bu esa o‘z navbatida mamlakatimizda amalga oshirilayotgan islohotlar natijasida oilaviy biznes faoliyatini amalga oshirish orqali aholini bandligi hamda oilaviy biznes moliyasini barqaror rivojlanishni ta‘minlash imkoniyatlari keng ekanligini ko‘rsatadi.

Oilaviy biznes bo‘yicha xalqaro amaliyotni tahlil qilish orqali quyidagi xulosalarni berish mumkin.

Keskin raqobat sharoitida oilaviy kompaniyalarning o‘sishi va saqlanib qolishi bir qancha jihatlarga bog‘liq. Birinchidan, oilaviy biznesda moliyaviy boshqaruvni samarali tashkil etish lozim shu bilan bir qatorda oilaviy biznesni samarali yuritish uchun boshqa biznes shakllarida tashkil etiladigan moliyaviy boshqaruvdan farqli jihatlarni ham inobatga olish lozim. Ikkinchidan, oila a‘zolarining harakat yo‘nalishlarini tashkil etish va buni to‘g‘ri amalga oshirish bo‘yicha yagona boshqaruvning mavjud bo‘lishi lozim. Chunki bu masala biznes muammolarini hal qilish va maqsadlarni amalga oshirishda muhim rol o‘ynaydi.

Oilaviy biznes kompaniyalari bugungi kunda dunyoda barcha kompaniyalarning asosiy qismini tashkil qilishi, ular tomonidan o‘rtacha ish o‘rinlarining katta qismi yaratilishi va jahon yalpi ichki mahsulotiga qo‘shadigan hissasi orqali xulosa qilish mumkinki, oilaviy biznes butun dunyo bo‘ylab muhim ahamiyat kasb etmoqda va shu sababli mamlakatimizda ham uning samarali tashkiliy va amaliy mexanizmlarini joriy etish lozim.

Oilaviy biznes bo‘yicha xalqaro tajribani o‘rganishda oilaviy biznes moliyasini tashkil etishga, oilaviy qadriyatlar va biznesning parallel samarali faoliyatini amalga oshirish yo‘nalishlariga, oilaviy biznesni kengaytirish va uning hayotiylik davrini oshirishda inobatga olinishi lozim bo‘lgan jihatlarga e‘tibor qaratish lozim.

Xalqaro tajriba asosida biznesni tashkil etish va yuritishning oila modelini ham tadqiq qilish va ushbu modelning o‘ziga xos xususiyatlarini inobatga olish muhim hisoblanadi. Shu asosida mamlakatimizdagi oilaviy biznes vakillari uchun biznesni kengaytirish hamda oilaviy biznesning iqtisodiyotdagi o‘rnini mustahkamlash uchun shart-sharoitlar yaratish lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. PwC Family Business Survey 2021
2. Bob Tricker. Corporate governance: principles, policies and practices. – UK.: Oxford university press, 2012. – P. 162.
3. Kelin E.Gersick. John A.Davis, Marion McCollom Hampton, Ivan Lansberg, Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business. Harvard Business Review Press, 1997. – 320 p.
4. Rushdi M.R. Razzaque, Muhammad Jahangir Ali, Paul Mather. Corporate governance reform and family firms: Evidence from an emerging economy // Pacific-Basin Finance Journal. Volume 59, February 2020.
5. Governance Challenges for Family-Owned Businesses, Practical Guide to Corporate Governance. <https://www.oecd.org>
6. <http://www.europeanfamilybusinesses.eu/>
7. www.fbn-i.org/fbn/main.nsf/doclu/facts