

O‘ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK KO‘NIKMALARI VA MUNOSABATLARINI RIVOJLANTIRISH MASALALARI

Bayzakova Dilbar Fayziyevna

Jizzax politexnika instituti

ANNOTATSIYA

Ushbu maqolada Markaziy Osiyoda bitiruvchilarning ishlashi uchun qulay shart-sharoitlar yaratish orqali OTM talabalari uchun innovatsion yondashuvlar, tadbirkorlik ko‘nikmalari va munosabatlarini rivojlantirish – TRIGGER loyihasi doirasida amalga oshirilayotgan ishlar, O‘zbekistonda tadbirkorlik ko‘nikmalari va munosabatlarini rivojlantirish masalalari yoritib berilgan

***Kalit so‘zlar:** TRIGGER, tadbirkorlik, bandlik, iqtisodiy faollik innovatsion yondashuvlar, ko‘nikmalar.*

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ И ОТНОШЕНИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Байзакова Дильбар Файзиевна

Джизакский политехнический институт

АННОТАЦИЯ:

В данной статье рассматриваются инновационные подходы, развития предпринимательских навыков у выпускников высших учебных заведений путем создания благоприятных условий для работы в Центральной Азии, в работе, проводимых в рамках проекта TRIGGER, изложенных в вопросах развития предпринимательских навыков и предпринимательских отношений в Узбекистане.

***Ключевые слова:** TRIGGER, предпринимательство, занятость, навыки экономическая деятельность, инновационные подходы.*

ISSUES IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL SKILLS AND RELATIONSHIPS IN UZBEKISTAN

Bayzakova Dilbar Fayziyevna

Jizzakh Polytechnical Institute

ABSTRACT

This article discusses innovative approaches to develop (developing) entrepreneurial skills among graduates of higher education institutions by creating favorable conditions working in Central Asia, in the work carried out within the TRIGGER project, outlined in the development of entrepreneurial skills and entrepreneurial relations in Uzbekistan.

Tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy maqsadi mamlakat iqtisodiy o‘rinishining qo‘shimcha manbai sifatida ijtimoiy muammolarni bartaraf etishda katta rol o‘ynaydi, bandlik muammolarini hal etish, milliy boylikni o‘stirish va millatning farovonligi uchun xizmat qiladi. Iqtisodiy faollik va mustaqillikning muhim shakli bo‘lmish tadbirkorlik respublikamizda bandlikning aniq shaklini va yangi ish joylarini barpo etish yo‘lida eng rivojlangan davlatlar tomonidan qo‘llab-quvvatlanib kelinmoqda.

Tadbirkorlik jamiyatda ijtimoiy va iqtisodiy sohalaridagi mavjud muammolarni hal qilishda va jamiyatning ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotida katta rol o‘ynaydi.

U ishlab chiqarish, ish bajarish, xizmat ko‘rsatish sohalarida yangi ish o‘rinlari yaratib, aholini ish bilan ta‘minlash va ishsizlikni kamaytirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Barcha mamlakatlar singari O‘zbekistonda ham har yili yaratilayotgan yangi ish o‘rinlarining yarmidan ortig‘i kichik va xususiy tadbirkorlikka to‘g‘ri keladi. Demak, tadbirkorlik aholining ish bilan bandligi, mehnat va iqtisodiy faolligining o‘rinishi va buning natijasida uning daromadlarining oshishiga katta hissa qo‘shadi. Bu jarayonning ikki oqibatini e‘tiborga olish lozim: bir tomondan, aholining moddiy va ma‘naviy ehtiyojlarining o‘rinishi, kengayishi bo‘lsa, ikkinchi tomondan, ularni to‘laroq qondirish imkoniyatlarining yaratilishidir. Bu pirovard natijada aholi hayotini yaxshilash, turmush darajasini ko‘tarish, farovonligini oshirishni ta‘minlaydi. Tadbirkorlikning rivojlanishi bilan uning mazkur sohadagi roli ortib boradi.

Ushbu maqolani biz Markaziy Osiyoda bitiruvchilarning ishlashi uchun qulay shart-sharoitlar yaratish orqali OTM talabalari uchun innovatsion yondashuvlar, tadbirkorlik ko‘nikmalari va munosabatlarini rivojlantirish – TRIGGER loyihasi doirasida yoshlarda tadbirkorlik ko‘nikmalari rivojlantirish masalalariga bag‘ishladik.

O‘z ishini boshlashga qaror qilish, bu katta qadam va u insonning butun hayotini o‘zgartirib yuborishi mumkin. Bu qarorni qabul qilish tirishqoqlik bilan ko‘p mehnat qilishni talab qiladi, shu bilan birga qoniqish hissini hosil qiladi va u foyda keltirishi mumkin. Bo‘lajak tadbirkor ishni boshqarish, faoliyatning muvaffaqiyati uchun ma‘sul ekanligi bilan birga u eng asosiy shaxs hisoblanadi.

Tadbirkor – bu ishlab chiqarish va tijoratning barcha zarur omillaridan boylik yaratish uchun foydalanadigan odamdir. Zarur omillar jamlamasidan boylik yaratish uchun shaxsda qobiliyat va ko‘nikmalar bilan birga mas‘uliyat ham shakllangan bo‘lishi kerak. Ichki va tashqi omillar ta‘sirini qabul qilishga tayyor bo‘lish, bunday mas‘uliyatni yanada kuchaytiradi, shuningdek, to‘liq erkinlikni ham nazarda tutadi.

Raqobat sharoitida mijozlar e‘tiborini qozonish, bozorda o‘zining muayyan o‘rnini topish umumiy bo‘lgan asosiy maqsaddir.

Foyda olish. Tadbirkorning muvaffaqiyati foyda olish bilan o‘lchanadi. Foyda – ishning unumini ta‘minlovchi asosiy manba hisoblanadi. Foyda olish har bir tadbirkor uchun asosiy maqsaddir.

Istiqbol. Foydani to'g'ri taqsimlab, tadbirkor istiqbol haqida o'ylashi lozim. Yangi texnika, texnologiyalarni ishga joriy qilishga foydaning ko'p qismini sarflash ma'lum vaqtdan keyin katta foyda keltirishi mumkin, shubday ekan, istiqbol ham umumiy bo'lgan asosiy maqsad hisoblanadi.

Shuni ta'kidlash lozimki, boshlangan ishning muvaffaqiyati shaxsiy qobiliyatlar, ahvol, bilim, ko'nikma va tajriba bilan bevosita bog'liqdir. Kishida ishbilarmonlik qobiliyati va ko'nikmalari qancha ko'p bo'lsa, ishning muvaffaqiyatli bo'lishi ehtimoli shuncha katta bo'ladi. Qobiliyat va ko'nikmalarning o'ziga xos tomonlari faoliyatning qaysi turi bilan shug'ullanishga qarab bir-biridan farq qiladi. Qobiliyat va ko'nikmalar mavjudligi ayon, lekin qaysidir ko'nikmalar etishmayotgan bo'lsa, mashg'ulotlar yordamida ularni o'zlashtirish mumkin. Shuningdek, tanlangan ish uchun talab etiladigan bilim va ko'nikmalarning o'rnini to'ldirish uchun ularga ega bo'lgan kishilarni yollash yoki shu maqsadlarda maslahatchilardan foydalanish mumkin.

Ko'nikmalar. O'z ishini boshlashdan oldin, bo'lajak tadbirkor lozim bo'lgan qobiliyat va ko'nikmalarga ega yoki ega emasligini tahlil etib ko'rishi kerak. Ishni olib borishda u kuchli yoki zaif tomon ekanligi nuqtai nazaridan kelib chiqib, har bir keyingi qobiliyat va ko'nikma to'g'risida o'ylab ko'rishi maqsadga muvofiq.

Texnik ko'nikmalar. Mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmat turlarini taqdim eta bilish kerak bo'lgan amaliy qobiliyat, texnik ko'nikma sirasiga kiradi. Masalan, agar tadbirkor kiyim tikish bilan shug'ullanmoqchi bo'lsa, u avvalo bichish va tikishni bilishi kerak. Mashinalarni ta'mirlash ustaxonasini ochish uchun ularning qismlarini sozlashni bilishi lozim bo'ladi. Agar tadbirkorda ushbu ko'nikmalar bo'lmasa, texnik ko'nikmalari manfiy baholanadi.

Biznesni boshqarish ko'nikmalari. Ular ishni samarali olib borishning asosiy amaliy ko'nikmalari hisoblanadi. Albatta, bozorni o'rganish muhim, lekin, biznesni boshqarishning boshqa sohalari ishning muvaffaqiyati uchun hayotiy zaruratdir. Masalan, chiqimlar hajmini aniqlash va hisob-kitob ishlarini olib borish.

Faoliyat sohasini bilish. Ba'zi bir faoliyat sohalari uchun kasbiy tayyorgarlikka ega bo'lish shart bo'lsa, boshqalari uchun u asosiy omil hisoblanmaydi. Shunga qaramasdan, bilimga ega bo'lish tadbirkorga hamisha yordam beradi. Bozorni, raqobatchilarni, raqobat muhitini, xom-ashyo va boshqa vositalarni yetkazib beruvchilarni bilish xatoga yo'l qo'ymaslikka olib keladi.

Shaxsiy tavsiflar ham biznesda muvaffaqiyatga erishishda asosiy omil bo'la oladi va bular quyidagilardan iborat:

Tavakkal qilib bilish qobiliyati. Mutlaqo xavfsiz tadbirkorlik g'oyalari bo'lmaydi. Boshlangan ishda muvaffaqiyatsizlikka uchrash xavfi hamisha mavjud. Biroq, tadbirkor tavakkal qilishga doimo tayyor bo'lishiga qaramasdan, o'ylab, aql

bilan tavakkal qilish kerak bo'ladi.

Qarorlar qabul qilish. O'z ishini boshqarish bilan bog'liq faoliyati mobaynida tadbirkor muhim qarorlar qabul qilish zarurati bilan to'qnashadi. Masalalarni hal etish vakolatini boshqa kishilarga berishi, shu bilan birga ularni qabul qilmasligi ham mumkin. Tadbirkor uchun jiddiy oqibatlariga olib keladigan qarorlarni qabul qila bilish qobiliyatiga ega bo'lish juda muhimdir.

Oiladagi vaziyat. Boshlangan ish tadbirkorning ko'p vaqtini oladi. Bunday vaziyatda, u oilani qo'llab-quvvatlashi katta ahamiyatga ega. Oila a'zolari ish boshlash borasidagi rejasiga rozi bo'lishlari kerak. Ular boshlangan ishda ishtirok etishlari va yordam berishlari lozim. Oila tomonidan qo'llab-quvvatlash ijobiy holdir. Agar tadbirkorni oilasi qo'llab-quvvatlamasa, bu – ish muvaffaqiyati uchun salbiy holdir.

Moddiy ahvol. Agar ishni boshlash va uni davom ettirish uchun o'z mablag'i mavjud bo'lib, muvaffaqiyatsizlikka uchragan taqdirda ham bu hodisa moliyaviy ahvol uchun fojiga aylanmasa, bu – ijobiy hol. Agar shaxsiy sarmoya bo'lmasa va tadbirkor tamomila ishining muvaffaqiyatiga qaram bo'lsa, bu hol ish muvaffaqiyati uchun salbiy hol hisoblanadi.

Ko'pchilik tadbirkorlar o'z ishlarini olib borishlari uchun lozim bo'lgan yoki yetarli ko'nikmalarga ega emaslar. Biroq ko'nikmalarga ega bo'lish, mavjud bilimlarni, shaxsiy sifatlarni kengaytirish mumkin. Zaif tomonlar ustida ishlab, ularni kuchli tomonga aylantirishi mumkin. Quyida tadbirkorlik ko'nikmalari va sifatlarini oshirish borasidagi bir qancha tavsiyalar keltiriladi.

Boshqalardan yordam olish. Imkoniyat mavjud bo'lganda, moddiy va nomoddiy ko'makdan samarali foydalanish. Tajribali hamkor tanlash.

Muvaffaqiyatga erishayotgan tadbirkorlar faoliyatini o'rganish. Ularning faoliyati va muvaffaqiyatiga nima sabab bo'layotganligi to'g'risida tahlil o'tkazish va amaliyotda sinab ko'rish masalasi.

Ishga va mijozga sadoqatli bo'lish. Ishni boshqa barcha narsadan ustun qo'yishga tayyor bo'lish. Mijozlarning istaklarini e'tiborga olish, sifatli tovar yoki sifatli xizmat taqdim etish va o'z mijozlariga sidqidildan xizmat qilish lozim.

Do'stona munosabat. Erishilgan hamkorlikni do'stona munosabatda olib borish. Doim ishonchni oqlash, hamkor oldida e'tiborda qolishga harakat qilish. Muomala madaniyati bo'lishi kerak.

O'quv kurslarida qatnashish. Olib borayotgan faoliyatga ko'ra muammolar mavjud bo'lgan sohalar bo'yicha o'quv kurslarida ishtirok etish.

Kitoblar mutolaa qilish. Bilim va ko'nikmalarni takomillashtirish zarurati bo'lganda muammolar bo'yicha kitoblarni tanlash. Faoliyatga oid o'quv qo'llanmalardan doimiy foydalanish.

O'z faoliyatini boshlashdan oldin kerakli bo'lgan axborotni yig'ish va reja tuzish lozim. Bu ishlarni amalga oshirishdan maqsad biznes daromadli bo'lishi yoki

bo'lmisligi va bu ish tavakkal qilishga arziydimi-yo'qmi aniqlashdir. Chuqur o'ylab ko'rmasdan rejalashtirish va ishni ochishga puxta tayyorgarlik ko'rmaslik ish boshlayotgan biznesmenlar orasidagi muvaffaqiyatsizliklarning asosiy sababidir

Tadbirkorlarning ma'lum qismi oyoqqa turib, yanada rivojlanishi oqibatida ular mulkdorlar sinfiga aylanadilar. Bu esa jamiyatda yangicha fikrlaydigan, harakat qiladigan yangi avlod-tadbirkorlar, mulkdorlar tabaqasining shakllanishiga olib keladi. Bunday shaxslar davlatning ijtimoiy tayanchi va iqtisodiy taraqqiyot manbai hisoblanadi.

O'zbekiston Respublikasi iqtisodiyotini mustahkamlash, har tomonlama rivojlantirib borish, iqtisodiyotni xususan bozor munosabatiga o'tishni tezlashtiruvchi eng asosiy yo'llardan biri bu kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish hisoblanadi. Shuning uchun ham tadbirkorlikni rivojlantirishga, uni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanishi, xususiy tadbirkorlikda tashabbus ko'rsatish, uni rag'batlantirishga bag'ishlangan bir qancha qonun, farmon va qarorlar qabul qilindi.

Mamlakatimizda kichik biznesni va xususiy tadbirkorlikni yanada barqaror qilish maqsadida O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Xususiy mulkni himoya qilish va mulkdorlar huquqlarining kafolatlarini kuchaytirish, tadbirkorlik tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash borasidagi ishlarni tashkil qilish tizimini tubdan takomillashtirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar, shuningdek, tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy resurslar va ishlab chiqarish infratuzilmasidan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish to'g'risida" 2019-yil 13-avgustdagi PF-5780-son Farmoni va O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi huzuridagi Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirish agentligi faoliyatini tashkil etish to'g'risida" 2019-yil 13-avgustdagi PQ-4417-son qarorlari va boshqa bir qancha hujjatlar qabul qilingan.

O'zbekistonda ijtimoiy yo'naltirilgan bozor iqtisodiyotini barpo etishning asosiy maqsadlaridan biri mamlakatda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik shakllarini ustuvor rivojlantirishdan iborat. Bu maqsadni amalga oshirish uchun iqtisodiy islohotlar o'tkazildi, uning rolini oshirish uchun yirik institutsional asoslar yaratildi. Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va uni kafolatlovchi huquqiy-me'yoriy hujjatlar, tadbirkorlarga ko'maklashuvchi nodavlat tashkilotlar, korxonalar shular jumlasiga kiradi.

O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari majmuini tashkil etish muvaffaqiyatli bormoqda. Kichik biznes faoliyati bilan shug'ullanuvchi korxonalar davlatga bog'liq bo'lmagan holda, ya'ni katta kapital mablag'larsiz o'zlari ish joylarini joriy etishlari, vaqtinchalik mavjud bo'lgan tovarlar tanqisligini kamaytirishlari va hattoki, bu tanqislikni butunlay yo'qotishlari mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning “Aholini kichik va o‘rta biznesga keng jalb qilishning qo‘shimcha chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori.PQ-366-son.15.11.2023.
2. G‘ulomov S.S. Tadbirkorlik va kichik biznes. –T.: TDAU, 1998.
3. Rasulov M. Bozor iqtisodiyoti asoslari: Darslik. –T.: O‘zbekiston, 1999.
- 4.Gafurov U.V. Kichik biznesni davlat tomonidan tartibga solishning iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish: iqt. fan. dok. diss. –T.: 2017.
- 5.Bayzakova D.F. O‘zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish masalalari. Educational Research in Universal Sciences VOLUME 2 | SPECIAL ISSUE 3 | 2023..
- 6.Bayzakova D.F. Small business as the Main Driver of Economic Development. International journal on economics, finance and sustainable development. Vol. 5 No. 4 | April 2023.Indoneziya