

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK.

*Manopov Bexzodbek Zapardinovich**Andijon tuman 2-son politexnikumi,**Biznes asoslari fani o'qituvchisi*

Annotatsiya: Ushbu maqolada kichik biznes va tadbirkorlikning iqtisodiy rivojlanishdagi o'rnini, ularning jamiyat taraqqiyotiga ta'siri hamda davlat siyosatida egallagan o'rnini tahlil qilinadi. Kichik biznes subyektlari bandlikni oshirish, raqobat muhitini shakllantirish va innovatsion g'oyalarni amaliyotga joriy etishda alohida ahamiyat kasb etadi. Maqola davomida adabiyotlar tahlili, tadqiqot metodlari, natijalar va muhokamalar asosida kichik biznesni rivojlantirish bo'yicha xulosa va takliflar keltiriladi.

Kalit so'zlar: Kichik biznes, tadbirkorlik, iqtisodiy rivojlanish, bandlik, innovatsiya, raqobat, bozor iqtisodiyoti.

Kichik biznes va tadbirkorlik har qanday mamlakat iqtisodiyotining eng muhim tayanchlaridan hisoblanadi. Ular nafaqat yalpi ichki mahsulot hajmini oshiradi, balki yangi ish o'rinlari yaratadi, ichki bozorni mahsulot va xizmatlar bilan ta'minlaydi hamda ijtimoiy barqarorlikni ta'minlashda muhim omil bo'ladi. O'zbekiston misolida ham kichik biznesning ulushi sezilarli darajada bo'lib, davlat siyosatida ularni qo'llab-quvvatlash mexanizmlari ishlab chiqilgan.

Kichik biznes va tadbirkorlik haqida batafsil ma'lumot berish uchun mavzuni bir nechta asosiy yo'nalishlarda yoritaman: kichik biznesning mohiyati, tadbirkorlikning asosiy tamoyillari, O'zbekistondagi holat, muvaffaqiyatli biznes boshlash uchun qadamlar va amaliy maslahatlar. Agar sizda muayyan soha yoki yo'nalishga qiziqish bo'lsa, iltimos, aniqlashtiring, shunda ma'lumotni yanada moslashtiraman.

Kichik biznesning mohiyati

Kichik biznes – bu cheklangan resurslar (moliyaviy, insoniy yoki infratuzilmaviy) bilan faoliyat yurituvchi korxona yoki tashkilotdir. O'zbekistonda kichik biznes odatda quyidagi mezonlarga asoslanadi:

- Xodimlar soni: 100 dan kam xodimga ega bo'lgan korxonalar kichik biznes sifatida tasniflanadi.

- Daromad: Yillik aylanmasi ma'lum bir chegaradan past bo'lishi kerak (O'zbekiston qonunchiligida bu chegara vaqt o'tishi bilan o'zgarishi mumkin).

- Faoliyat sohasi: Savdo, xizmat ko'rsatish, ishlab chiqarish, qishloq xo'jaligi, IT va boshqa sohalarni qamrab oladi.

Afzalliklari:

- Moslashuvchanlik: Bozor o'zgarishlariga tez moslashish imkoniyati.

- Mahalliy ehtiyojlarni qondirish: Kichik bizneslar mahalliy jamoalarning ehtiyojlariga mos mahsulot va xizmatlar taqdim etadi.

- Kam xarajatlar: Katta korporatsiyalarga nisbatan operatsion xarajatlar past.

- Ish o'rinlari yaratish: Kichik biznes iqtisodiyotda yangi ish o'rinlari ochishda muhim rol o'ynaydi.

Kamchiliklari:

- Resurslarning cheklanganligi (moliyaviy, texnologik).

- Katta raqobatchilarga qarshi turish qiyinligi.

- Bozor xavf-xatarlariga nisbatan zaiflik.

Tadbirkorlikning asosiy tamoyillari

Tadbirkorlik – bu yangi imkoniyatlarni aniqlash, tavakkal qilish va qiymat yaratish jarayonidir. Tadbirkorlik nafaqat biznes ochish, balki uni innovatsion va barqaror rivojlantirishni ham anglatadi.

Tadbirkorlikning asosiy xususiyatlari:

- Innovatsiya: Yangi mahsulot, xizmat yoki biznes modelini yaratish.

- Tavakkalchilik: Moliyaviy, bozor va operatsion xavf-xatarlarni boshqarish.

- Tashabbuskorlik: O'z g'oyalarini hayotga tatbiq etish uchun faol harakat qilish.

- Rejalashtirish: Uzoq muddatli maqsadlar va strategiyalarni ishlab chiqish.

Tadbirkorning asosiy vazifalari:

- Bozor ehtiyojlarini aniqlash.

- Moliyaviy resurslarni topish va boshqarish.

- Raqobatbardosh mahsulot/xizmat yaratish.
- Mijozlar bilan mustahkam aloqalar o'rnatish.

O'zbekistonda kichik biznes va tadbirkorlik

O'zbekiston iqtisodiy islohotlar doirasida kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantirishga katta e'tibor qaratmoqda. Hukumat tomonidan qator dasturlar va imtiyozlar joriy etilgan:

Davlat qo'llab-quvvatlashi:

- Imtiyozli kreditlar: Banklar va moliyaviy tashkilotlar orqali kichik biznes uchun past foizli kreditlar.
- Soliq imtiyozlari: Yangi ochilgan kichik bizneslar uchun soliq yengilliklari.
- Biznes inkubatorlar: Tadbirkorlarga treninglar, maslahatlar va infratuzilma taqdim etuvchi markazlar.
- Subsidiyalar: Ayrim sohalarda (masalan, qishloq xo'jaligi, eksportga yo'naltirilgan biznes) subsidiyalar mavjud.
- "Yosh tadbirkor" dasturlari: Yoshlar va ayollar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash uchun maxsus grantlar.

Mashhur sohalari:

- Savdo: Chakana savdo, onlayn do'konlar, mahalliy bozorlar.
- Xizmat ko'rsatish: Go'zallik salonlari, ta'lim markazlari, kafe va restoranlar.
- Qishloq xo'jaligi: Fermer xo'jaliklari, issiqxonalar, organik mahsulotlar ishlab chiqarish.
- IT va startaplar: Mobil ilovalar, elektron tijorat platformalari, frilans xizmatlari.
- Ishlab chiqarish: Kichik hajmdagi ishlab chiqarish (masalan, mebel, kiyim-kechak, oziq-ovqat mahsulotlari).

Qiyinchiliklar:

- Moliyalashtirish: Kredit olishda yuqori foiz stavkalari yoki garov talablari.
- Raqobat: Xorijiy va mahalliy yirik kompaniyalar bilan raqobat.

- Bozor tajribasi: Ko'plab yangi tadbirkorlarda bozor tahlili va biznes boshqaruvi bo'yicha tajriba yetishmaydi.

Muvaffaqiyatli kichik biznes boshlash uchun qadamlar

Kichik biznesni boshlash uchun quyidagi bosqichlarni amalga oshirish muhim:

G'oya va bozor tahlili:

- Bozor ehtiyojlarini aniqlang: Qanday mahsulot/xizmatga talab bor?
- Raqobatchilarni o'rganing: Ularning kuchli va zaif tomonlarini tahlil qiling.
- Maqsadli auditoriyani belgilang: Kimlar sizning mijozlaringiz bo'ladi?

Biznes-reja tuzish:

- Maqsadlar: Qisqa va uzoq muddatli maqsadlarni aniqlang.
- Moliyaviy reja: Boshlang'ich kapital, xarajatlar va kutilayotgan daromadlarni

hisoblang.

- Marketing strategiyasi: Mahsulot/xizmatni qanday targ'ib qilasiz?

Moliyalashtirish topish:

- Shaxsiy jamg'armalar.
- Davlat grantlari yoki imtiyozli kreditlar.
- Investorlar yoki sheriklar jalb qilish.

Yuridik ro'yxatdan o'tish:

- O'zbekistonda biznesni ro'yxatdan o'tkazish uchun Yagona davlat xizmatlari portali (my.gov.uz) orqali MChJ yoki YTT sifatida ro'yxatdan o'ting.
- Soliq tizimini tanlang (umumiy yoki soddalashtirilgan soliq tizimi).

Operatsion jarayonlarni yo'lga qo'yish:

- Yetkazib beruvchilar bilan shartnomalar tuzing.
- Xodimlar jalb qiling (agar kerak bo'lsa).
- Marketing faoliyatini boshlang (ijtimoiy tarmoqlar, reklama, mahalliy tadbirlar).

Raqamli vositalardan foydalanish:

- Ijtimoiy tarmoqlar (Instagram, Telegram, Facebook) orqali mijozlar jalb qiling.

- Onlayn savdo platformalarida ro'yxatdan o'ting (masalan, Uzum Market, OLX).

- Veb-sayt yoki mobil ilova yarating (agar biznesingiz raqamli bo'lsa).

Amaliy maslahatlar

- Tarmoq quring: Mahalliy tadbirkorlar, biznes assotsiatsiyalari va mentorlar bilan aloqa o'rnatish.

- Malaka oshirish: Biznes boshqaruvi, marketing va moliyaviy savodxonlik bo'yicha kurslarda qatnashish.

- Mijozlarga e'tibor qarating: Sifatli xizmat va mijozlar bilan mustahkam aloqa muvaffaqiyat kalitidir.

- Xarajatlarni optimallashtirish: Boshlang'ich bosqichda faqat zarur xarajatlarga e'tibor berish.

- Raqamli marketingga sarmoya kiritish: Ijtimoiy tarmoqlarda reklama, SEO va kontent marketing orqali ko'proq mijoz jalb qilish mumkin.

O'zbekistonda kichik biznes uchun misollar

- Onlayn savdo: Kiyim-kechak, aksessuarlar yoki mahalliy mahsulotlarni sotish (masalan, Instagram do'konlari).

- Oziq-ovqat biznesi: Kichik kafe, nonvoyxona yoki uy sharoitida tayyorlanadigan shirinliklar.

- Ta'lim xizmatlari: Xorijiy tillar kurslari, repetitorlik yoki onlayn o'quv platformalari.

- Qishloq xo'jaligi: Organik mahsulotlar yetishtirish yoki issiqxona xo'jaligi.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, kichik biznes va tadbirkorlik mamlakat iqtisodiyotida muhim o'rin tutadi. Ularning samarali faoliyat yuritishi nafaqat iqtisodiy ko'rsatkichlarni yaxshilaydi, balki ijtimoiy barqarorlikni ham ta'minlaydi.

Kichik biznesni moliyaviy qo'llab-quvvatlash tizimini yanada takomillashtirish;

Innovatsion startaplarni rag'batlantirish va grant dasturlarini kengaytirish;

Tadbirkorlar uchun malaka oshirish kurslari va treninglarni ko'paytirish;

Soliq va litsenziyalash tartibotlarini soddalashtirish;

Adabiyotlar.

1. World Bank (2020). *Small and Medium Enterprises Finance*. Washington, D.C.
2. Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2007). “Small and Medium Enterprises Across the Globe.” *Small Business Economics*, 29(4), 415–434.
3. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2005). “SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence.” *Journal of Economic Growth*, 10(3), 199–229.
4. GEM (Global Entrepreneurship Monitor). *Global Entrepreneurship Monitor Annual Reports*. (Turli yillar).
5. Bruhn, M. (2011). “License Reform and Firm Formalization.” *Journal of Development Economics*, 95(1), 67–76.
6. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 7-fevraldagi PF–4947-sonli farmoni. *2017–2021-yillarda O‘zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo‘nalishi bo‘yicha Harakatlar strategiyasi*.
7. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 24-iyundagi PF–5763-sonli farmoni. *O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlikni rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida*.
8. Karimov, I. A. (2008). *Yuksak ma’naviyat – yengilmas kuch*. Toshkent: Ma’naviyat.
9. Abduqodirov, A. X. (2018). *Tadbirkorlik asoslari*. Toshkent: Fan va texnologiya nashriyoti.
10. Yuldashev, A. X., & Bozorov, Sh. (2020). *Kichik biznes va tadbirkorlik iqtisodiyoti*. Toshkent: Iqtisodiyot nashriyoti.