

KICHIK TADBIRKORLIKNING TASHKILY VA IJTIMOY JIHLARI

Kimsanova Dilnoza Raxmonjonovna

Beshariq tuman 1-son kasb-hunar maktabi Biznes asoslari fani o'qituvchisi

<https://doi.org/10.5281/zenodo.12787356>

Abstract: *In this article, information about the organizational and social aspects of small business is reflected.*

Key words: *Small business, private entrepreneurship, economic security, profitability, skills, influence of internal and external factors.*

Annotatsiya: *Ushbu maqolada kichik tadbirkorlikning tashkiliy va ijtimoiy jihatlari borasida ma'lumotlar o'z aksini topadi.*

Kalit so'zlar: *Kichik biznes, xususiy tadbirkorlik, iqtisodiy xavfsizlik, foyda olish, ko'nikmalar, ichki va tashqi omillar ta'siri.*

Introduction.

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.

Omon qolish. Biologik mavjudotga nisbatan qo'llanilgani kabi biznesda ham omon qolish iborasi keng qo'llaniladi. 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. 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, demak, istiqbol ham umumiy bo'lgan asosiy maqsad hisoblanadi.

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 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'nikmalaridir. 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, raqobatchillarni, xomashyo va boshqa vositalarni etkazib beruvchilarni bilish xatoga yo'l qo'ymaslikka olib keladi.

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.

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. 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 mumkin. Oila tomonidan qo'llab-quvvatlash ijobiy holdir. Agar tadbirkorni oilasi qo'llab-quvvatlamayotgan bo'lsa, bu – ish muvaffaqiyati uchun salbiy holdir.

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

Ko'pchilik tadbirkorlar o'z ishlarini olib borishlari uchun lozim bo'lgan yoki etarli 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. Grant va ko'rik tanlovlarda ishtirok etish. 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.

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

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

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

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

Hamma erkaklar va ayollar ham o'z ishlarini boshlay ololmaydilar. Bunga qat'iy ishonch bo'lmasa, balki muqobil variantlar to'g'risida o'ylab ko'rish kerak bo'ladi. O'z ishini boshlashdan oldin kerakli bo'lgan axborotni yig'ish va reja tuzish lozim. Bularni amalga oshirishdan maqsad biznes daromadli bo'lishi yoki bo'lmasligi 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. Boshlanadigan har qanday ishni texnik iqtisodiy asoslash lozim. Tadbirkor tomonidan tanlangan g'oyalarni va ish yuzasidan yig'ilgan ma'lumotlarning birlashtirilishiga texnik-iqtisodiy asoslash deb aytiladi. Texnik-iqtisodiy asoslash (biznes rejalashtirish) quyidagilar bo'yicha yordam beradi:

– o'z ishini boshlash yoki boshlamaslik to'g'risida bir **qarorga kelish**;

– o'z ishini yaxshi boshlash va davom ettirish uchun g'oyalarni **tashkil etish, amalga tatbiq etish**;

– ishning g'oyasini moliyaviy yordam berayotgan muassasaga taqdim etish imkoniyatini beradi. Masalan, grantda ishtirok etish yoki kredit olish uchun bankka **g'oya taqdim etish**.

Adabiyotlar:

1. Mardonova A.T. Korxonalarda innovatsion faoliyatni boshqarish mexanizmini takomillashtirish. // Iqtisodiyot va ta'lim jurnali.7-son//-T.:2018.
2. Mamadaliyev A.A. Iqtisodiyotni boshqarishda inson omilini faollash-tirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmidan foydalanishni takomillashtirish. (PhD) diss. avtoref. -T.: 2017. – B.28.
3. Maxmudov E. X. "Korxonona iqtisodiyoti".- T; TDIU, 2023. 247-bet.