Emro Science and Education
Open-access scientific journal
Journal homepage: https://journal.emro.uz

OPEN ACCESS

CONFERENCE PAPER OPEN ACCESS

Vol. 1 No. 1 (2023) · "Axborot oqimlari va intellektual tizimlarning ijtimoiy, iqtisodiy va texnik-texnol... DOI: 10.5281/zenodo.24319090

materiallar to'plami

КИЧИК БИЗНЕСНИНГ МАҚСАД, ВАЗИФАЛАРИ ВА УНИНГ РИВОЖЛАНИШ БОСҚИЧЛАРИ

Сирожиддинова Ирода Махаммадовна, Андижон Машинасозлик Институти, «Гуманитар фанлар» кафедраси дотценти
Умарова Ёқутхон Авазбек қизи бакалавр, Андижон Машинасозлик Институти 1-босқич магистратура талабаси
Андижон, Ўзбекистон

Аннотация: Кичик бизнеснинг мамлакат иқтисодиётидаги ўрни, иқтисодиётнинг ушбу тармоғиниг ривожланиш босқичлари.

Калит сўзлар: Кичик бизнес, корхона, тадбиркорлик, ривожланиш.

Кичик бизнесни ривожланиши бозор иқтисодиётининг тўлиқ шаклланиши ва бир текис ўсиши учун мухим омилдир. Бозор иқтисодиёти кўп сонли кичик бизнес субъектларисиз тўғри ишлай олмайди. Мамлакатимиздаги йирик бизнеслар маъмурий чиқимлар, улушлар ва монополия хисобига иш олиб боради. Албатта бу фикр Ўзбекистондаги барча йирик корхоналарга тегишли эмас. Аммо Ўзбекистон иқтисодиётини қўллаб – қувватлаш учун кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга эътибор қаратилиши мухимдир. Бунинг иктисодиётга ижобий таъсири энг аввало яратилган иш ўринларида, бозорни товарлар ва ҳизматлар билан бойишида намоён бўлади, бундан ташқари кичик корхоналар бюджетга соликлар қўринишидаги кирим демакдир ва нафақат шахар, балки кичик ахоли пунктлари учун хам. Кўплаб кичик бизнесларнинг пайдо бўлиши ички бозорда рақобатни вужудга келтиради, бу эса ўз навбатида монополиянинг йўқолиши ва нархларнинг арзонлашиши демакдир. Ушбу тезисда кўриб чиқилаётган бизнеснинг энг кичик бўлаклари хам ривожланишнинг турли босқичларини бошдан кечиради. Иқтисодиётда энг кенг тарқалган назарияга асосан кичик бизнес ривожланишиниг 5 та босқичи бўлиб, улар қуйидагилардир:

1–бочқич: Мавжудлик

Ушбу босқичда корхонанинг асосий муаммо ва вазифаси мижозлар жалб қилиш ҳамда келишилган товар ва хизматларни етказиб беришдир. Бу нуқтадаги масалалардан етарлича мижоз жалб этиш, товар ва ҳизматларни ўз вақтида сифатли етказиб бериш, мижозларни сонини янада ошириб бориш ва бизнесни юритиш учун сармоя қилинадиган етарлича маблағга эга бўлишдир. Корхонанинг асосий мақсади эса бошланғич нуқтада шунчаки мавжуд бўлиш яъни фаолият юритиб туриш бўлади. Баъзи холларда бу босқичда янги корхоналар етарлича мижоз эътиборига сазовор бўла олмасдан ёпилади, ёки бошқа мулкдорга сотиб юборилади. Яшаб қолган корхоналар эса 2–босқичга ўтади.

2–босқич: Яшаб қолиш

Ушбу босқичга келган корхоналар ўзининг ишлай оладиган тадбиркорлик субъекти эканлигини намоён этган бўлади яъни улар ўз фаолияти учун етарлича мижозларга эга ва уларни ўз махсулот ёки хизматлари билан етарлича қониқтирган бўлади. Дуч келиши мумкин бўлган асосий муаммолар эса асосий

Published: 10.11.2023

Cite this article: Сирожиддинова Ирода Махаммадовна, Умарова Ёқутхон Авазбек қизи (2023). Кичик бизнеснинг мақсад, вазифалари ва унинг ривожланиш босқичлари. Emro Science and Education, 1(1). https://doi.org/10.5281/zenodo.24319090

© 2023 The Author(s). Published by Emro Science and Education. This is an open access article.

воситаларнинг эскириш хисобига яроқсиз холга келса, уларни янгисига алмаштиришга етарли бўлган маблағга эгалик, бизнесда қолиш учун етарлича пул оқимига эга бўлиш ва иқтисодий манфаатга эришишдир. Ушбу босқичда корхона тузилиши ўта содда, унинг ишчилари сони чекланган ва барча қарорлар бизнеснинг эгаси бомонидан қабул қилинади, маркетинг ва режалаштириш тадбирлари хам ўта содда. Яшаб қолиш босқичидан ўта олган кичик корхоналар кенгайиб, уларнинг соф фойдаси ошиши ва кейинги босқичга ўтиши мумкин.

3–босқич: Омадга эришиш

Бу босқичда кичик бизнес ўрта ёки ўртадан кўп фойда олади,корхона рахбарлари ўз ютуқларини янада кўпайтириб, корхонани кенгайтириши мумкин, ўзининг ўрнига профессионал малакали ходимлар ёллаб, ўзи бошқа иш билан шуғулланиши мумкин, корхонанинг кенгайгани хам ундаги аввал рахбарнинг ўзи томонидан ишланган тармоқ сохаларга алохида мутахассислар жалб қилишга эхтиёж уйғотади (хисобчи, маркетолог, режалаштириш бўйича мутахассис). Ушбу босқичда юзага келиши мумкин бўлган асосий муаммолардан бири ўзгарувчан бозор ва унинг талабларига мослашишдир. Турли хилдаги ўзгаришларга мослаша олмаган кичик бизнеслар ушбу босқичда барбод бўлади, 1970–1980 дунёдаги кўплаб автомобил ишлаб чиқарувчи корхоналар ўз фаолиятини тўхтагани сингари. Аммо замон талабларига мослашувчан бўлган бизнес эгалари ўз ишини сақлаб қолиш учун етарлича эришилган қарз (кредит, молиялаштиришнинг турли шакллари) олиш мавкеидан фойдаланиб, таваккалчилик асосида фаолиятини давом эттиради ва ривожлантиради.

4–босқич: Кўтарилиш

Энди кичик бизнеснинг асосий вазифаси тез суръатларда ўсиш ва ушбу ўсишни молиялаштириш бўлади. Бизнеснинг мижозлари учун махсулот ёки ҳизматга бўлган катта талабга сарфланадиган катта миқдордаги маблағ керак бўлади. Ушбу босқичда молиявий режалаштириш мухим рўл ўйнайди, чунки ўта тез ривожланишга харакат қилаётган корхоналар маблағ етишмаслиги сабабли ёки кичик корхона рахбарининг барча вазифаларни бажаришга энди салохияти етмаганлиги ва ишга жалб қилинган малакасиз тармоқ ҳодимлари сабабли омади кетиши мумкин. Аммо ушбу босқични хам малакали режалаштира олган кичик бизнес 5–босқичга ўтади.

5–босқич: Ресурслар ўсиши

Ўшбу босқичга етиб келган кичик корхоналарнинг асосий вазифаси бизнесда эришилган молиявий ютуқларни тўғри бошқариш ва кичик корхоналик мавкэини сақлаб қолиш орқали имтиёз ва енгилликлардан фойдаланишда давом этишдир. Корхона бу босқичда етарлича кенгайган, сохадаги малакали ҳодимларга ва молиявий ресурсларга эга бўлади.

Ҳар қандай кичик бизнес ривожланишнинг 5–босқичига етиб келгунича оз миқдордаги маблағ ва чекланган ходимлар сони туфайли анча заиф хисобланади ва айнан шунинг учун ушбу субъектлар хукумат, махаллий бошқарув, солиқ, божхона ва бошқа органлар томонидан қўллаб-қувватланишга мухтожлар (мулк, моддий, маълумот, молиявий саводхонлик, консалтинг ва бошқалар). Шу мақсадда Кичик бизнес субъектрларини давлат рўйхатидан ўтказиш ва уларни

мухандислик – коммуникация тармоқларига улаш тартиби сезиларли даражада соддалаштирилди ҳамда бу жараён янада очиқлик касб этди.

Кичик бизнес фаолияти субъектларининг давлат органлари, шу жумладан ҳуқуқни муҳофаза қилувчи органлар, шунингдек банклар билан ўзаро муносабатларида тадбиркорлик фаолияти субъекти ҳуқуқларининг устуворлиги принципи амал қилиб, унга мувофиқ қонунчиликда тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш билан боғлиқ ҳолда юзага келадиган барча бартараф этиб бўлмайдиган зиддиятлар ва ноаниқликлар тадбиркорлик фаолияти субъектининг фойдасига талқин этилади. Юридик шахс бўлган кичик бизнес фаолияти субъектларининг муассислари таъсис ҳужжатларида фаолиятнинг фақат асосий турларини санаб ўтишга ҳақли шу билан бирга улар таъсис ҳужжатларида кўрсатилмаган фаолият тури билан ҳам шуғулланиши мумкин.

Бундан ташқари қарор билан Иқтисодиёт ва молия вазирлиги тузилмасида Кичик ва ўрта бизнес ривожланишини таҳлил қилиш, қўллаб-қувватлаш ва соҳада давлат сиёсатини мувофиқлаштириш департаменти ташкил этилди.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 10.02.2023 йилдаги ПФ–21–сон Фармони.
2. “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси қонуни 02.05.2012 йилдаги ЎРҚ 328–сон (5–11 моддалар).
3. Neil C. Churchil, Virginia L.Lewis. Harvard Business Review журнали, АҚШ, 1983 йил Май сони “Кичик бизнес ривожланишиниг беш босқичи” мақоласи.