

TADBIRKORLIKNING IQTISODIY MOHIYATI VA BANDLIKKA TA'SIRI

Qaxxorov To'lanboy Jaloldin o'g'li

Andijon davlat texnika instituti

“Iqtisodiyot” yo‘nalishi 4-bosqich K-51-22 guruh talabasi.

<https://doi.org/10.5281/zenodo.20543423>

Annotatsiya. Maqolada tadbirkorlikning iqtisodiy mohiyati, uning bozor iqtisodiyotidagi o‘rni hamda aholi bandligiga ko‘rsatadigan ta‘siri ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan yoritiladi.

Tadbirkorlik iqtisodiy taraqqiyotning muhim harakatlantiruvchi kuchi bo‘lib, u yangi mahsulot va xizmatlar yaratish, ishlab chiqarish jarayoniga yangilik kiritish, mavjud resurslardan samarali foydalanish, raqobat muhitini kuchaytirish, aholi daromadlarini oshirish va eng muhimi, yangi ish o‘rinlari tashkil etish orqali jamiyat taraqqiyotiga xizmat qiladi.

Maqolada tadbirkorlikning mazmuni, uning iqtisodiy vazifalari, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning bandlikni ta‘minlashdagi o‘rni, tadbirkorlik faoliyatining bevosita va bilvosita bandlikka ta‘siri, o‘zini o‘zi band qilish, oilaviy tadbirkorlik, yoshlar va ayollar tadbirkorligi, hududiy bandlik masalalari keng tahlil qilinadi. Shuningdek, tadbirkorlikni rivojlantirishda davlat siyosati, moliyaviy qo‘llab-quvvatlash, soliq imtiyozlari, biznes muhiti, infratuzilma, ta‘lim va kasbiy ko‘nikmalarning ahamiyati ochib beriladi.

Maqolada tadbirkorlik bandlikni ta‘minlashning oddiy vositasi emas, balki iqtisodiy faollik, ijtimoiy barqarorlik va aholi farovonligini oshirishning muhim omili ekanligi asoslanadi.

Kalit so‘zlar: tadbirkorlik, iqtisodiy mohiyat, bandlik, kichik biznes, xususiy tadbirkorlik, ish o‘rinlari, bozor iqtisodiyoti, aholi daromadi, o‘zini o‘zi band qilish, mehnat bozori, innovatsiya, raqobat, iqtisodiy o‘sish, biznes muhiti.

Kirish

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlik jamiyat iqtisodiy taraqqiyotining eng muhim omillaridan biri hisoblanadi. Tadbirkorlik faqat foyda olishga qaratilgan oddiy xo‘jalik faoliyati emas, balki yangi g‘oya, tashabbus, mehnat, tavakkalchilik, mas‘uliyat va iqtisodiy imkoniyatlardan samarali foydalanish bilan bog‘liq murakkab jarayondir.

Tadbirkor jamiyatdagi mavjud ehtiyojni ko‘radi, shu ehtiyojni qondirish uchun mahsulot ishlab chiqaradi yoki xizmat ko‘rsatadi, yangi bozorlarni izlaydi, kapital, mehnat, texnika va bilimni birlashtiradi. Natijada iqtisodiyotda harakat, raqobat, yangilanish va o‘sish yuzaga keladi.

Tadbirkorlikning eng muhim ijtimoiy-iqtisodiy vazifalaridan biri bandlikni ta‘minlashdir.

Aholining ish bilan band bo‘lishi har qanday davlatning iqtisodiy va ijtimoiy barqarorligi uchun muhim ko‘rsatkich hisoblanadi. Ishsiz yoki daromadsiz aholining ko‘payishi jamiyatda kambag‘allik, ijtimoiy tengsizlik, migratsiya, norasmiy mehnat va boshqa muammolarni kuchaytirishi mumkin. Shu sababli bandlikni oshirish masalasi davlat siyosatining doimiy diqqat markazida turadi. Bu jarayonda tadbirkorlik, ayniqsa kichik biznes va xususiy tadbirkorlik alohida o‘rin egallaydi.

Tadbirkorlikning bandlikka ta‘siri bir nechta yo‘nalishda namoyon bo‘ladi. Birinchidan, tadbirkor o‘z faoliyatini boshlashi bilan o‘zi uchun ish joyi yaratadi. Ikkinchidan, tadbirkorlik kengaygani sari boshqa odamlarni ishga jalb qiladi. Uchinchidan, tadbirkorlik atrofida yetkazib beruvchi, xizmat ko‘rsatuvchi, transport, savdo, reklama, moliya, ta‘mirlash va boshqa yordamchi

tarmoqlar rivojlanadi. To'rtinchidan, tadbirkorlik aholining daromad manbalarini ko'paytiradi, oilaviy budjetni mustahkamlaydi va mahalliy iqtisodiyotni jonlantiradi. Demak, tadbirkorlik bandlikka faqat bevosita ish o'rni yaratish orqali emas, balki butun iqtisodiy muhitni faollashtirish orqali ham ta'sir qiladi.

O'zbekiston sharoitida tadbirkorlikni rivojlantirish va aholi bandligini oshirish bir-biri bilan chambarchas bog'liq masalalardir. Mamlakatda kichik biznes, oilaviy tadbirkorlik, hunarmandchilik, yoshlar va ayollar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash, imtiyozli kreditlar ajratish, biznes yuritishni soddalashtirish, soliq yukini kamaytirish, "mahallabay" ishlash tizimi orqali aholining daromad topish imkoniyatlarini kengaytirish bo'yicha keng ko'lamli ishlar amalga oshirilmogda. Chunki tadbirkorlik nafaqat iqtisodiy o'sish, balki bandlik, kambag'allikni qisqartirish va hududiy rivojlanish uchun ham muhim omildir.

Maqolaning dolzarbligi shundan iboratki, bugungi kunda mehnat bozorida yangi kasblar paydo bo'lmoqda, an'anaviy ish o'rinlari esa o'zgarib bormoqda. Raqamli iqtisodiyot, xizmat ko'rsatish sohasi, onlayn savdo, kichik ishlab chiqarish, agroservis, logistika va mahalliy xizmatlar yangi tadbirkorlik yo'nalishlarini yuzaga chiqarmoqda. Bunday sharoitda aholining faqat tayyor ish joyini kutishi emas, balki o'zi ish o'rni yaratishga intilishi ham muhim ahamiyat kasb etadi. Shu nuqtayi nazardan, tadbirkorlikning iqtisodiy mohiyatini va uning bandlikka ta'sirini chuqur o'rganish nazariy hamda amaliy jihatdan muhimdir.

Asosiy qism

Tadbirkorlik tushunchasi va uning iqtisodiy mohiyati

Tadbirkorlik iqtisodiy adabiyotlarda turlicha talqin qilinadi. Ba'zi yondashuvlarda tadbirkorlik foyda olish maqsadida tashkil etilgan mustaqil xo'jalik faoliyati sifatida qaraladi.

Boshqa yondashuvlarda esa tadbirkorlik yangilik yaratish, tavakkal qilish, resurslarni samarali birlashtirish va bozor imkoniyatlaridan foydalanish jarayoni sifatida baholanadi. Har ikki qarashda ham umumiy jihat shuki, tadbirkorlik iqtisodiy faollik, tashabbuskorlik va mustaqil qaror qabul qilish bilan bog'liq.

Tadbirkorlikning iqtisodiy mohiyatini tushunish uchun avvalo tadbirkorning jamiyatdagi vazifasini anglash lozim. Tadbirkor ishlab chiqaruvchi bilan iste'molchi o'rtasidagi ehtiyoj va taklif bog'liqligini ko'radi. U bozorda qanday mahsulot yoki xizmatga talab borligini aniqlaydi, shunga mos ravishda resurslarni safarbar qiladi, ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish jarayonini tashkil etadi. Bunda u moliyaviy, tashkiliy va bozor tavakkalchiligini o'z zimmasiga oladi. Agar ish muvaffaqiyatli bo'lsa, foyda oladi; agar noto'g'ri qaror qabul qilsa, zarar ko'rishi mumkin.

Demak, tadbirkorlikning mohiyatida tashabbus va tavakkalchilik birgalikda namoyon bo'ladi.

Tadbirkorlik iqtisodiyotda resurslardan samarali foydalanishga xizmat qiladi. Har qanday jamiyatda yer, mehnat, kapital, texnika, bilim va vaqt kabi resurslar cheklangan bo'ladi.

Tadbirkor ana shu cheklangan resurslarni bozor ehtiyojiga moslab birlashtiradi. Masalan, bo'sh turgan bino kichik ishlab chiqarish sexiga aylanishi, ishsiz yurgan odam xizmat ko'rsatish sohasida ish boshlashi, mahalliy xomashyo qayta ishlanib tayyor mahsulotga aylanishi mumkin.

Shu tariqa tadbirkorlik iqtisodiy resurslarni harakatga keltiradi va ulardan daromad olish imkonini yaratadi.

Tadbirkorlikning yana bir muhim mohiyati innovatsiya bilan bog'liq. Tadbirkor yangi mahsulot yaratishi, mavjud mahsulotni takomillashtirishi, yangi xizmat turini joriy qilishi, ishlab chiqarish usulini o'zgartirishi yoki bozorda yangi yondashuvni qo'llashi mumkin.

Bunday yangiliklar raqobatni kuchaytiradi, mahsulot sifatini oshiradi, xarajatlarni kamaytiradi va iqtisodiy o'sishga yordam beradi. Innovatsion tadbirkorlik ayniqsa zamonaviy iqtisodiyotda muhim ahamiyatga ega, chunki bugungi bozorda faqat ko'p ishlab chiqarish emas, balki sifat, tezlik, qulaylik, texnologiya va mijoz ehtiyojini to'g'ri tushunish ham hal qiluvchi omilga aylanmoqda.

Tadbirkorlikning iqtisodiy mohiyati uning daromad yaratish xususiyatida ham ko'rinadi.

Tadbirkorlik faoliyati orqali mahsulot ishlab chiqariladi, xizmat ko'rsatiladi, savdo amalga oshiriladi va bozorda qo'shimcha qiymat yaratiladi. Bu qo'shimcha qiymat tadbirkorning foydasi, ishchilarning ish haqi, davlat budjetiga soliq, aholiga xizmat va jamiyatga iqtisodiy foyda sifatida namoyon bo'ladi. Demak, tadbirkorlik nafaqat alohida shaxs yoki korxona manfaatiga, balki butun jamiyat iqtisodiy hayotiga ta'sir ko'rsatadi.

Tadbirkorlik va bozor iqtisodiyoti o'rtasidagi bog'liqlik

Bozor iqtisodiyoti tadbirkorliksiz to'liq ishlay olmaydi. Chunki bozor iqtisodiyotining asosida talab va taklif, raqobat, xususiy mulk, erkin tanlov va foyda olishga intilish yotadi.

Tadbirkor esa aynan shu jarayonlarning faol ishtirokchisidir. U bozordagi talabni o'rganadi, taklif yaratadi, raqobatga kirishadi, xarajat va foydani hisoblaydi, narx siyosatini belgilaydi va iste'molchi ehtiyojini qondirishga harakat qiladi.

Bozor iqtisodiyotida tadbirkorlik raqobatni kuchaytiradi. Agar bozorda bir nechta tadbirkor bir xil yoki o'xshash mahsulot ishlab chiqarsa, ular xaridorni jalb qilish uchun sifatni oshirishga, narxni maqbullashtirishga, xizmatni yaxshilashga majbur bo'ladi. Bu esa iste'molchi uchun foydali. Raqobat bo'lmagan joyda esa mahsulot sifati pasayishi, narxlar sun'iy oshishi yoki xizmat ko'rsatish darajasi yomonlashishi mumkin. Shu sababli tadbirkorlik sog'lom raqobat muhitini shakllantiradi.

Tadbirkorlik bozorni moslashuvchan qiladi. Yirik korxonalar ko'pincha katta miqdorda mahsulot ishlab chiqaradi va ularning ishlab chiqarish tizimini tez o'zgartirish qiyin bo'lishi mumkin. Kichik biznes esa bozordagi o'zgarishlarga tezroq moslashadi. Masalan, aholining ehtiyoji o'zgarsa, kichik tadbirkor mahsulot turini, xizmat shaklini, narx siyosatini yoki savdo usulini qisqa muddatda o'zgartirishi mumkin. Bu xususiyat ayniqsa xizmat ko'rsatish, oziq-ovqat, hunarmandchilik, savdo, maishiy xizmat va raqamli biznes sohalarida yaqqol ko'rinadi.

Bozor iqtisodiyotida tadbirkorlik davlatga ham ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Tadbirkorlik subyektlari ko'paygani sari soliq bazasi kengayadi, mahalliy budjetga tushumlar ortadi, infratuzilma rivojlanadi, aholi daromadi oshadi. Shu bilan birga, davlatning aholini ish bilan ta'minlash bo'yicha bevosita yuklamasi kamayadi, chunki xususiy sektor yangi ish o'rinlarini yaratishda faol ishtirok etadi. Shu sababli ko'plab mamlakatlarda tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash iqtisodiy siyosatning ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi.

Tadbirkorlikning bandlikka bevosita ta'siri

Tadbirkorlikning bandlikka eng birinchi ta'siri yangi ish o'rinlari yaratishida ko'rinadi.

Har qanday tadbirkorlik faoliyati kamida bitta odamning mehnatini talab qiladi.

Tadbirkor avvalo o'zi uchun ish joyi yaratadi. Agar faoliyat kengaysa, u boshqa odamlarni ham ishga oladi. Masalan, kichik nonvoyxona ochilganida dastlab tadbirkorning o'zi ishlashi mumkin, keyinchalik novvoy, sotuvchi, yetkazib beruvchi, hisobchi, haydovchi kabi ish o'rinlari paydo bo'ladi. Shu tariqa bitta kichik biznes atrofida bir nechta odam band bo'ladi.

Tadbirkorlikning bandlikka bevosita ta'siri ayniqsa kichik biznesda kuchli seziladi.

Kichik korxonalar ko'p hollarda kam kapital bilan ish boshlaydi, mahalliy resurslarga tayanadi va aholining turli qatlamlarini mehnatga jalb qiladi. Bunday korxonalarda ish o'rinlari yirik sanoat korxonalaridagidek juda ko'p bo'lmazligi mumkin, lekin ularning soni ko'p bo'lgani uchun umumiy bandlikka ta'siri katta bo'ladi. Bundan tashqari, kichik biznes hududlarda, mahallalarda, qishloqlarda va chekka joylarda ham ish o'rinlari yaratishi mumkin.

Tadbirkorlik yoshlar bandligini ta'minlashda ham muhimdir. Mehnat bozoriga har yili ko'plab yoshlar kirib keladi. Ularning barchasini davlat tashkilotlari yoki yirik korxonalar hisobidan ish bilan ta'minlash qiyin. Shu sababli yoshlarni tadbirkorlikka o'rgatish, ularga biznes boshlash ko'nikmalarini berish, imtiyozli kredit va maslahat xizmatlarini yo'lga qo'yish muhim ahamiyatga ega. Yosh tadbirkorlar zamonaviy texnologiyalar, onlayn savdo, xizmat ko'rsatish, dizayn, dasturlash, ta'lim, logistika, agrotexnologiya kabi sohalarda yangi ish o'rinlari yaratishi mumkin.

Ayollar bandligida ham tadbirkorlikning o'rni katta. Ba'zi ayollar oilaviy sharoit, farzand tarbiyasi yoki yashash joyi sababli doimiy ishga chiqishga qiynalishi mumkin. Uy sharoitida tikuvchilik, qandolatchilik, hunarmandchilik, onlayn savdo, bog'dorchilik, parrandachilik, maishiy xizmat, o'quv kurslari kabi tadbirkorlik yo'nalishlari ayollar uchun qulay bandlik shakli bo'lishi mumkin. Bu nafaqat oilaviy daromadni oshiradi, balki ayollarning iqtisodiy faolligini kuchaytiradi.

Tadbirkorlikning bandlikka bilvosita ta'siri

Tadbirkorlik bandlikka faqat o'z korxonasi ichida ish o'rni yaratish orqali ta'sir qilmaydi.

U bilvosita tarzda ham ko'plab ish o'rinlarini yuzaga keltiradi. Masalan, bir kichik ishlab chiqarish korxonasi ish boshlasa, unga xomashyo yetkazib beruvchilar, transport xizmati, qadoqlash, reklama, savdo nuqtalari, servis xizmati, ta'mirlash ustalari, moliyaviy xizmatlar kerak bo'ladi. Bu esa boshqa sohalarda ham bandlikni rag'batlantiradi. Tadbirkorlik mahalliy iqtisodiy aylanishni kuchaytiradi. Agar bir hududda yangi tadbirkorlik subyekti paydo bo'lsa, u mahalliy aholiga ish beradi, mahalliy xomashyo yoki xizmatlardan foydalanadi, mahalliy bozorda savdo qiladi. Ishchilarning daromadi oshgach, ular boshqa mahsulot va xizmatlarni sotib oladi. Bu esa yana boshqa tadbirkorlar faoliyatini jonlantiradi. Natijada hududda iqtisodiy faollik zanjiri paydo bo'ladi.

Masalan, qishloqda sutni qayta ishlash kichik korxonasi tashkil etilsa, bu korxona bevosita ishchilarni band qiladi. Shu bilan birga, sut yetkazib beruvchi chorvadorlar, yem-xashak yetkazuvchilar, transportchilar, qadoqlash materiallari sotuvchilari, savdo do'konlari ham daromad oladi. Demak, bitta tadbirkorlik tashabbusi atrofida bir necha yo'nalishdagi bandlik shakllanadi.

Tadbirkorlik xizmat ko'rsatish sohasida ham bilvosita bandlikni oshiradi. Yangi kafe, ta'mirlash ustaxonasi, o'quv markazi, go'zallik saloni, logistika xizmati yoki onlayn savdo nuqtasi ochilishi bilan unga bog'liq boshqa xizmatlar ham rivojlanadi.

Masalan, onlayn savdo rivojlansa, kuryerlik, qadoqlash, reklama, kontent tayyorlash, omborxona, to'lov tizimlari va mijozlar bilan ishlash xizmatlariga ehtiyoj oshadi. Bu esa zamonaviy mehnat bozorida yangi kasblar va yangi bandlik shakllarini yaratadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning bandlikdagi o'rni

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik bandlikni ta'minlashda eng muhim yo'nalishlardan biridir. Buning bir nechta sababi bor. Birinchidan, kichik biznesni boshlash uchun yirik sanoat korxonasiga nisbatan kamroq kapital talab qilinadi. Ikkinchidan, kichik biznes bozor sharoitiga tez moslashadi. Uchinchidan, u aholi yashaydigan joyga yaqin bo'ladi, ya'ni ish o'rinlari mahalla va qishloq darajasida ham yaratiladi. To'rtinchidan, kichik biznes turli malaka darajasidagi odamlarni ishga jalb qila oladi.

Kichik biznesning yana bir afzalligi — u aholining o'z tashabbusini ishga soladi. Davlat hamma odamga tayyor ish joyi yaratib bera olmaydi. Lekin davlat qulay biznes muhiti, kredit, soliq yengilligi, maslahat, infratuzilma va huquqiy kafolat yaratib bersa, aholining o'zi tadbirkorlik orqali ish o'rni yaratishi mumkin. Shu bois kichik biznesni rivojlantirish bandlik siyosatining eng muhim amaliy yo'nalishlaridan biri hisoblanadi.

Kichik biznes, ayniqsa, xizmat ko'rsatish sohasida bandlikni tez oshiradi. Chunki xizmat ko'rsatish sohasi ko'p hollarda katta zavod yoki murakkab texnika talab qilmaydi. Masalan, ta'mirlash, tikuvchilik, sataroshlik, ovqatlanish, savdo, transport, o'quv kurslari, tibbiy xizmatlar, sport, turizm, IT xizmatlari kabi yo'nalishlarda kichik biznes tez tashkil etilishi mumkin. Bu sohalar aholining kundalik ehtiyojlari bilan bog'liq bo'lgani uchun ularda ish o'rinlari barqaror shakllanadi. Xususiy tadbirkorlik aholining daromad topish imkoniyatini kengaytiradi. Rasmiy ish joyi topolmagan yoki ish haqi yetarli bo'lmagan odamlar qo'shimcha daromad sifatida tadbirkorlik bilan shug'ullanishi mumkin. Masalan, dehqonchilik, chorvachilik, uy sharoitida mahsulot tayyorlash, hunarmandchilik, onlayn savdo, servis xizmatlari kabi yo'nalishlar oilaviy daromadni oshiradi. Bu esa kambag'allikni qisqartirish va turmush sifatini yaxshilashga xizmat qiladi.

O'zini o'zi band qilish va oilaviy tadbirkorlik

Bandlik masalasida o'zini o'zi band qilish alohida ahamiyatga ega. O'zini o'zi band qilgan shaxs ish beruvchiga qaram bo'lmagan holda o'z mehnati orqali daromad topadi. Bunday bandlik shakli kichik xizmatlar, hunarmandchilik, maishiy xizmat, repetitorlik, kompyuter xizmatlari, qishloq xo'jaligi, onlayn faoliyat va boshqa ko'plab yo'nalishlarda uchraydi. O'zini o'zi band qilish aholining mehnat bozoriga moslashuvchan kirib borishini ta'minlaydi. O'zini o'zi band qilishning ijobiy tomoni shundaki, u ishsiz odamga daromad manbai yaratadi.

Masalan, ish topa olmagan fuqaro tikuvchilik, ta'mirlash, tarjima, dizayn, kichik savdo yoki qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtirish orqali o'zini band qilishi mumkin. Bu odam dastlab faqat o'zi ishlaydi, lekin faoliyati rivojlansa, keyinchalik boshqalarni ham ishga jalb qilishi mumkin. Shu jihatdan o'zini o'zi band qilish kelajakdagi kichik tadbirkorlikning boshlang'ich bosqichi bo'la oladi.

Oilaviy tadbirkorlik ham bandlikni ta'minlashda muhim shakllardan biridir. Oilaviy tadbirkorlikda oila a'zolari birgalikda ishlab, umumiy daromad topadilar. Masalan, issiqxona, chorvachilik, parrandachilik, tikuvchilik, milliy taomlar tayyorlash, qandolatchilik, hunarmandchilik, mehmon uyi, savdo va xizmat ko'rsatish kabi faoliyatlar oilaviy tadbirkorlik

shaklida rivojlanishi mumkin. Bunday faoliyat nafaqat ish o'rnini yaratadi, balki oilaviy mehnat madaniyatini, mas'uliyatni va iqtisodiy mustaqillikni ham kuchaytiradi.

Oilaviy tadbirkorlikning yana bir afzalligi — u mahalliy sharoitga mos bo'ladi. Har bir hududning o'z imkoniyati bor: bir joyda dehqonchilik, boshqa joyda chorvachilik, yana bir joyda hunarmandchilik yoki turizm rivojlanishi mumkin. Oilaviy tadbirkorlik ana shu mahalliy imkoniyatlardan foydalanadi. Natijada aholi yashash joyini tark etmasdan, o'z hududida daromad topish imkoniga ega bo'ladi.

Tadbirkorlik va yoshlar bandligi

Yoshlar bandligi har qanday mamlakat uchun strategik ahamiyatga ega. Chunki yoshlar mehnat bozoriga yangi kuch, yangi g'oya va yangi texnologik qarash bilan kirib keladi. Biroq yoshlar orasida ish tajribasi yetishmasligi, kasbiy ko'nikmalar kamligi yoki bo'sh ish o'rinlari yetarli emasligi sababli bandlik muammolari yuzaga kelishi mumkin. Tadbirkorlik bu muammoni yumshatishning samarali yo'llaridan biridir.

Yoshlarni tadbirkorlikka jalb qilish uchun ularda avvalo iqtisodiy fikrlashni shakllantirish kerak. Yoshlar biznes g'oyani tanlash, bozorni o'rganish, xarajat va daromadni hisoblash, mijoz bilan ishlash, reklama qilish, soliq va huquqiy talablarni bilish, raqamli vositalardan foydalanish kabi ko'nikmalarga ega bo'lishi zarur. Faqat kredit berishning o'zi yetarli emas; biznes yuritish madaniyati, moliyaviy savodxonlik va kasbiy maslahat ham muhimdir. Yoshlar tadbirkorligi yangi ish o'rinlari bilan birga yangi xizmat va mahsulotlar yaratadi.

Bugungi kunda yoshlar onlayn savdo, mobil ilovalar, IT xizmatlari, dizayn, ijtimoiy tarmoqlarda marketing, ta'lim kurslari, sport va sog'lomlashtirish xizmatlari, ekologik mahsulotlar, agrar innovatsiyalar kabi yo'nalishlarda faol bo'lishi mumkin. Bunday yo'nalishlar an'anaviy mehnat bozorini kengaytiradi va yangi kasblar paydo bo'lishiga olib keladi. Yoshlar tadbirkorligini rivojlantirish hududiy bandlikka ham ta'sir qiladi. Agar yoshlar o'z mahallasida, qishlog'ida yoki tumanida biznes boshlasa, ular migratsiyaga kamroq ehtiyoj sezadi. Bu mahalliy iqtisodiyotni jonlantiradi, hududda xizmatlar ko'payadi, boshqa yoshlar uchun ham ish o'rinlari yaratiladi. Shu sababli yoshlar tadbirkorligi faqat shaxsiy daromad manbai emas, balki hududiy rivojlanish omili hamdir.

Tadbirkorlik va ayollar bandligi. Ayollar bandligini ta'minlashda tadbirkorlikning imkoniyatlari juda katta. Chunki tadbirkorlik ayollarga moslashuvchan ish vaqti, uyga yaqin faoliyat, oilaviy mehnatni tashkil etish va o'z qobiliyatini daromad manbaiga aylantirish imkonini beradi. Ayniqsa, tikuvchilik, pazandachilik, qandolatchilik, hunarmandchilik, kosmetologiya, ta'lim xizmatlari, onlayn savdo, qishloq xo'jaligi va xizmat ko'rsatish sohalarida ayollar tadbirkorligi keng rivojlanishi mumkin. Ayollar tadbirkorligi oilaviy daromadni oshiradi. Agar oilada faqat bir kishi ishlasa, daromad cheklangan bo'lishi mumkin. Ayolning tadbirkorlik faoliyati esa qo'shimcha daromad manbai yaratadi. Bu farzandlar ta'limi, sog'liqni saqlash, uy-joy sharoiti va oilaviy farovonlikka ijobiy ta'sir qiladi. Bundan tashqari, iqtisodiy faol ayol o'z qarorlarida mustaqilroq bo'ladi, jamiyatdagi ijtimoiy faolligi oshadi. Ayollar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlashda kredit, kasb-hunar o'rgatish, maslahat, bozor topishda yordam, raqamli savodxonlik va huquqiy bilimlar muhim. Ko'plab ayollar mahsulot tayyorlashni biladi, lekin uni bozorga chiqarish, narxlash, reklama qilish yoki mijoz topishda qiynaladi.

Shu sababli ayollar tadbirkorligini rivojlantirish faqat moliyaviy yordam emas, balki bilim, ko'nikma va infratuzilma bilan qo'llab-quvvatlashni ham talab qiladi.

Tadbirkorlikning hududiy bandlikka ta'siri

Tadbirkorlik hududiy bandlikni ta'minlashda ham muhim rol o'ynaydi. Har bir hududning tabiiy, iqtisodiy va mehnat resurslari turlicha bo'ladi. Ba'zi hududlarda qishloq xo'jaligi, ayrimlarida sanoat, boshqalarida turizm, savdo, hunarmandchilik yoki xizmat ko'rsatish sohasi rivojlanishi mumkin. Tadbirkorlik ana shu mahalliy imkoniyatlardan samarali foydalanib, joylarda ish o'rinlari yaratadi. Hududlarda bandlik muammosini hal qilish uchun faqat yirik korxona qurishni kutish to'g'ri emas. Yirik korxona ko'p mablag', vaqt va infratuzilma talab qiladi. Kichik tadbirkorlik esa nisbatan tezroq ish boshlashi mumkin.

Masalan, mahallada kichik tikuv sexi, nonvoyxona, issiqxona, servis markazi, o'quv kursi, qandolatchilik, hunarmandchilik ustaxonasi yoki savdo xizmati tashkil etish orqali qisqa muddatda bir nechta odamni ish bilan ta'minlash mumkin. Hududiy tadbirkorlik migratsiyani kamaytirishga ham yordam beradi. Agar odam o'z yashash joyida daromad topa olsa, boshqa shahar yoki xorijga ish izlab ketish ehtiyoji kamayadi. Bu oilalarning barqarorligi, mahalliy jamiyatning rivoji va ijtimoiy muhitning mustahkamlanishi uchun muhimdir. Ayniqsa qishloq joylarda kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish aholi bandligini ta'minlashning eng muhim yo'llaridan biridir.

Xulosa

Tadbirkorlik bozor iqtisodiyotining eng muhim harakatlantiruvchi kuchlaridan biridir.

Uning iqtisodiy mohiyati tashabbuskorlik, tavakkalchilik, resurslardan samarali foydalanish, innovatsiya, raqobat, foyda olish va jamiyat ehtiyojlarini qondirish bilan belgilanadi.

Tadbirkorlik nafaqat alohida shaxs yoki korxona daromadini oshiradi, balki butun iqtisodiyotga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. U yangi mahsulot va xizmatlar yaratadi, raqobatni kuchaytiradi, soliq tushumlarini oshiradi, bozorni jonlantiradi va iqtisodiy o'sishga xizmat qiladi.

Tadbirkorlikning eng muhim ijtimoiy-iqtisodiy natijalaridan biri bandlikni oshirishdir.

Tadbirkor avvalo o'zi uchun ish joyi yaratadi, keyin faoliyati kengaygani sari boshqa odamlarni ham mehnatga jalb qiladi. Bundan tashqari, tadbirkorlik atrofida yetkazib berish, transport, savdo, xizmat ko'rsatish, reklama, moliya, ta'mirlash va boshqa yordamchi sohalarda ham ish o'rinlari paydo bo'ladi. Shu sababli tadbirkorlik bandlikka bevosita va bilvosita ta'sir ko'rsatadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik bandlikni ta'minlashda alohida ahamiyatga ega.

Chunki u tez tashkil etiladi, mahalliy sharoitga moslashadi, turli yosh va malakadagi odamlarni ishga jalb qiladi, qishloq va chekka hududlarda ham daromad manbai yaratadi.

Ayniqsa, yoshlar tadbirkorligi, ayollar tadbirkorligi, oilaviy tadbirkorlik va o'zini o'zi band qilish shakllari ishsizlikni kamaytirish, oilaviy daromadni oshirish va kambag'allikni qisqartirishda muhim rol o'ynaydi.

Tadbirkorlikning bandlikka ijobiy ta'sirini kuchaytirish uchun qulay biznes muhiti, moliyaviy qo'llab-quvvatlash, tadbirkorlik ta'limi, infratuzilma, bozor topishga yordam, huquqiy kafolat va adolatli raqobat zarur. Faqat kredit ajratish bilan cheklanib qolmasdan, tadbirkorga bilim, maslahat, texnologiya, savdo kanali va amaliy ko'mak ham berilishi kerak. Shundagina tadbirkorlik barqaror rivojlanadi va real ish o'rinlari yaratadi.

Tadbirkorlikning iqtisodiy mohiyati va bandlikka ta'siri bir-biri bilan uzviy bog'liqdir.

Tadbirkorlik rivojlangan sari iqtisodiyotda faollik oshadi, yangi ish o‘rinlari paydo bo‘ladi, aholi daromadlari ko‘payadi va jamiyatda ijtimoiy barqarorlik mustahkamlanadi. Shu sababli tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash, kichik biznesni rivojlantirish va aholining tashabbuskorligini rag‘batlantirish bandlik siyosatining eng muhim yo‘nalishlaridan biri bo‘lib qoladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Abdurahmonov Q.X., Xolmo‘minov Sh.R., Akbarov A.M. Mehnat iqtisodiyoti va sotsiologiyasi. – T., 2005.
2. Abdullayeva Sh.Z. Pul muomalasi va kredit. – T.: ILM ZIYO, 2013.
3. Abdullayeva Sh.Z. Bank ishi. – T., 2013.
4. Abdullayev Y. Bozor iqtisodiyoti asoslari. – T.: Mehnat, 1997.
5. Abdullayev Y., Yahyoev Q. Soliq: 100 savol va javob. – T.: Mehnat, 1997.
6. Abdullayev Y., Karimov F. Kichik biznes va tadbirkorlik asoslari. – T., 2000.
7. Abdullayev A., Avbeshev H., Ergashev A. Tadbirkorlik moliyasi. – T., 2003.
8. Akromov E.A. Korxonalarning moliyaviy holati tahlili. – T., 2003.
9. Boltabaev M.R. va boshq. Kichik biznes va tadbirkorlik. – T.: Noshir, 2011.
10. Egamberdiyev E. Mikroiqtisodiyot. – T.: ILM ZIYO, 2013.
11. Egamberdiyev E., Xo‘jaqulov H. Kichik biznes va tadbirkorlik. – T.: Ma‘naviyat, 2003.
12. Inoyatov U., Axmedov S. Iqtisodiyot va tadbirkorlik. – T.: O‘qituvchi, 2004.
13. Jo‘rayev A.S. Yuridik va jismoniy shaxslarni soliqqa tortish. – T.: O‘qituvchi, 2007.
14. Qosimova M.S. va boshq. Kichik biznesni boshqarish. – T.: O‘qituvchi, 2003.
15. Rasulov M. Bozor iqtisodiyoti asoslari. – T.: O‘zbekiston, 1999.
16. Sharifxo‘jayev M., Abdullayev Y. Menejment: 100 savol va javob. – T.: Mehnat, 2000.
17. Vahobov A., Ibrohimov A. Moliyaviy tahlil. – T.: Sharq, 2002.
18. Maxmudov N., Hakimov N. Makroiqtisodiy tahlil. – T.: TDIU, 2019.
19. Maxmudov N.M., Asqarova M.T., Umarov I.Yu. Makroiqtisodiy tahlil va prognozlash. – T., 2014.
20. Xodiev B.Yu. va boshq. Ekonometrika. – T., 2018.