

YOSHLAR TADBIRKORLIGINI QO‘LLAB-QUVVATLASH VOSITALARINI TAKOMILLASHTIRISH YO‘NALISHLARI

Raxmatullayeva Feruza Azimovna

Andijon iqtisodiyot va qurilish instituti

“Tarmoqlar iqtisodiyoti” kafedrası katta o‘qituvchisi

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14917388>

Annotatsiya. Yoshlar tadbirkorligini davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash davlat hokimiyati organlari tomonidan tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanuvchi jismoniy va yuridik shaxslar uchun zarur huquqiy, iqtisodiy va tashkiliy shart-sharoitlar hamda rag‘batlantirish vositalarini yaratish bo‘yicha ko‘riladigan chora-tadbirlar majmuini o‘z ichiga oladi. Tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash sohasidagi davlat siyosati amalga oshiriladi. Buning uchun ular tegishli vositalardan foydalanadilar. Mavjud adabiyotlar har tomonlama ko‘rib chiqish orqali ushbu maqolada O‘zbekistondagi yoshlar tadbirkorligini qo‘llab-quvvatlash vositalarini takomillashtirish yo‘nalishlari haqida tushuncha berilgan va kelajakdagi siyosat yo‘nalishlari bo‘yicha fikrlarni bildiriladi.

Kalit so‘zlar: yoshlar tadbirkorligi, biznesni qo‘llab-quvvatlash vositasi, yoshlar tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy jihatlari, boshqaruvning klaster modeli.

Biznesni qo‘llab-quvvatlash vositasi - bu tadbirkor uchun foyda keltiradigan jamiyatning harakatlari, loyihalari yoki qarorlari, natijada: daromadning oshishi, xarajatlarning kamayishi, muammolarni hal qilish, biznes muvaffaqiyati va tadbirkorlarning sadoqati, yangi imkoniyatlar yoki biznes resurslarining ko‘payishi, jamiyat salohiyatining oshishi hisoblanadi. Tadqiqotlarimiz natijalari kichik va o‘rta korxonalarni qo‘llab-quvvatlash uchun ishlatilishi kerak bo‘lgan vositalarni tizimlashtirish imkonini berdi.

1) Biznesni rag‘batlantirish va mahsulot sotishni rag‘batlantirish vositalari:

- mahalliy korxonalar o‘z tovar/xizmatlarini namoyish etishi va sotishi mumkin bo‘lgan mavzuli festivallar, yarmarkalar va ko‘rgazmalar o‘tkazish;
- tarixiy-ko‘ngilochar va oziq-ovqat turizmi;
- mahalliy ishlab chiqaruvchilar mahsulotlarini (ayniqsa, oziq-ovqat) sotish bo‘yicha onlayn savdoni tashkil etish;
- mahalliy tadbirkorlarni hamjamiyat tomonidan tovarlar va xizmatlarni xarid qilish to‘g‘risida xabardor qilish (sayt bo‘limi, Facebook postlari, elektron pochta xabarnomalari va boshqalar);
- axborot kampaniyalari;
- mahalliy biznesning katalogi;
- mahalliy ishlab chiqaruvchilarga hududiy, milliy va xalqaro ko‘rgazmalarda qatnashish xarajatlarning bir qismini qoplash;
- mahalliy korxonalar (baliqchilik, sut mahsulotlari ishlab chiqarish, bog‘dorchilik, o‘simlik va gul pitomniklari, asalari uyalari, fermer xo‘jaliklari va boshqalar) negizida sanoat turizmini rivojlantirish va yanada axborot bilan ta‘minlash.

2) Tadbirkorlar o‘rtasidagi hamkorlikni mustahkamlash vositalari:

- marketing va ishlab chiqarish kooperativlari;
- mahalliy tadbirkorlik birlashmalari;
- qo‘shilgan qiymatli klasterlar va zanjirlar; - biznes-forumlar va konferençiyalar;

- strategik va fasilitatsiya sessiyalari;
- sheriklarning qo'shma biznes bo'yicha tavsiyalari.

3) Konsalting va trening vositalari:

- tadbirkorlik sub'ektlariga davlat ro'yxatidan o'tish, tadbirkorlik asoslari, soliqqa tortish, tender xaridlari va boshqalar bo'yicha maslahatlar tashkil etish;
- konsalting va innovatsiyalar uchun vaucherlar;
- onlayn va oflayn o'qitish;
- mahorat darslari, seminarlar, ishbilarmonlik o'yinlarini tashkil etish va o'tkazish;
- ish safarlari va ish safarlari;
- mahalliy korxonalar uchun tadbirkorlik asoslari, marketing, internetda reklama qilish, sotish, joylashishni aniqlash va hokazolar bo'yicha o'quv kurslarini tashkil etish e'ki tashkil etishga ko'maklashish;
- biznes-inkubatorlar va akseleratorlarni yaratish;
- tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash markazlari;
- biznes g'oyalar banklari va muvaffaqiyatli holatlar;
- akademik va maktab tadbirkorligi.

4) Biznes infratuzilmasini takomillashtirish vositalari:

- tadbirkorlik ob'ektlari uchun infratuzilmani tashkil etish;
- kommunikatsiyalarni ulash;
- Internetga kirishni ta'minlash;
- kovorking maydonlarini, biznes markazlarini, ofis biznes markazlarini tashkil etish;
- pochta va logistika bo'limlari;
- banklar va bankomatlar.

5) Moliyaviy resurslar va asosiy vositalardan foydalanishni rag'batlantirish vositalari:

- biznesni yaratish e'ki kengaytirish uchun grantlar;
- bank kreditlari bo'yicha foizlarning bir qismini qoplash; soliq stavkalari va yig'imlarini pasaytirish;
- kommunal ob'ektlarni imtiyozli shartlarda ijaraga berish; investitsiya pasportlari va takliflari; bo'sh asosiy vositalarga ega bo'lgan sheriklarni jalb qilish;
- davlat-xususiy sheriklik; potentsial investorlarga g'oyalarni taqdim etish;
- mahalliy tadbirkorlarga xalqaro tashkilotlar grantlarini jalb qilish uchun hujjatlar paketlarini tayyorlashda erdam berish.

Ushbu masala bo'yicha ilmiy ishlanmalar va amaliy holatlarning umumlashtirilishi kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni qo'llab-quvvatlash bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqish imkonini berdi.

1. Profilaktik chora-tadbirlar va qayta qurishni hisobga olgan holda biznes jarayonlarini moslashtirish. KO'B sub'ektlari, boshqa korxonalar singari, o'zlarining ichki biznes jarayonlarini ko'rib chiqishlari va qayta tashkil etishlari mumkin. Imkoniyat darajasida telekonferensaloqa dasturlari, tezkor xabar almashish xizmatlari, bulutga asoslangan fayl almashish tizimlari, hamkorlik ilovalari va boshqalar kabi axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalangan holda masofaviy ish mexanizmlarini joriy qiling. Agar masofaviy ishlarni tashkil etish imkoni bo'lmasa, korxonalar rahbariyati xodimlarni boshpanalarga joylashtirish uchun ehtiyot choralarini ko'rishlari kerak.

2. Pul oqimlarini boshqarishni optimallashtirish va samaradorlikni oshirish manbalarini aniqlash. KO'K likvidlikni qo'llab-quvvatlashi, omon qolish imkoniyatlarini oshirishi va barqarorlikni yaxshilashi mumkin: ya'ni xarajatlarni kamaytirish bo'yicha chora-tadbirlarni amalga oshirish, xom-ashyo va xizmatlar yetkazib beruvchilari bilan yangi shartlarni kelishish, debitorlik qarzlari portfelini ko'rib chiqish.

3. Biznesning uzluksizligini ta'minlash uchun faoliyat va resurslarni qayta yo'naltirish. Tovar va xizmatlarga talab kamayishi bilan faoliyatning boshqa sohalari ham o'sishi mumkin. Shu sababli, ko'plab kompaniyalar urushdan omon qolish uchun o'zlarining biznes modellarini vaqtincha moslashtirishga qaror qilishdi.

4. O'zaro munosabatlarni saqlash, sheriklar va xodimlar bilan muloqotni yaxshilash. Transport kompaniyalari va banklar kabi yetkazib beruvchilar, mijozlar va vositachilar bilan muloqot asosan mikro, kichik yoki o'rta korxona biznesning uzluksizligini saqlab qolishi mumkinligini aniqlaydi. Ekspeditorlar bilan yaqindan hamkorlik qilish muqobil yo'nalishlar yoki transport turlari haqida foydali ma'lumotlarni taqdim etishi mumkin. Maqsadli bozorda mijozlar bilan muloqot qilish qimmatli bozor ma'lumotlarini, shu jumladan yetkazib berish zanjirini tiklash yoki operatsiyalarni qayta boshlash haqida qaror qabul qilishga yordam beradigan signallarni beradi. Ishdan bo'shatilgan xodimlar bilan munosabatlarni saqlab qolish sizga kerak bo'lganda malakali xodimlarni chaqirish imkonini beradi.

Tadbirkorlik faoliyati bilan bog'liq masalalar bilan shug'ullanishdan tashqari, savdo-sanoat palatalari, eksportni rag'batlantirish agentliklari, sanoat assotsiatsiyalari va boshqa qo'llab-quvvatlovchi tashkilotlardan yordam so'rashlari mumkin, ular davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash bo'yicha maslahat va ularning nomidan advokatlik qilishlari mumkin. Endilikda korxonalar davlat-xususiy muloqot forumlari va maslahat mexanizmlaridan foydalanishi, siyosatchilar va nazorat qiluvchi organlarga o'z fikrini yetkazishi muhim.

5. Inklyuzivlik va barqarorlikka, raqamli texnologiyalardan foydalanishga yordam beruvchi biznes modellarini yaratish. Tadbirkorlarning bugun qabul qiladigan qarorlari ertaga ular ishlaydigan dunyoni yaratishga yordam beradi. Ushbu inqirozdan chiqqan kompaniyalar yangi mijozlarni jalb qilishlari va bozordagi ulushlarini oshirishlari mumkin. Yoshlar tadbirkorligi kelajakda bozorda uzoq muddatli strategik joylashuvni ta'minlash uchun hozirdanoq harakat qilishlari kerak, ekspertlarning fikriga ko'ra, biznesning quyidagi jihatlari yangi global iqtisodiyotda asosiy bo'lishi mumkin.

Kelajakda yoshlar tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy jihatlari

Asosiy jihat	Xarakterli
Barqarorlik	So'nggi o'n yil ichida ta'minot zanjirlarini yanada bardoshli qilish biznes uchun muhim bo'lgan va urushdan keyin ham shunday bo'lishi mumkin. Bu yanada barqaror va bashorat qilinadigan muhitni ta'minlovchi mintaqaviy qiymat zanjirlariga qayta yo'naltirishni osonlashtirishi mumkin
Doimiylik	Urush vaqtidagi xarajatlarni kamaytirish nuqtai nazaridan korxonalar energiya samaradorligi va qayta tiklanadigan energiyaga sarmoya kiritish va aylanma iqtisodiyot tamoyillarini amalga oshirish orqali resurslardan samaraliroq foydalanishni ta'minlashi kerak. Bu aqlli texnologiyalar orqali suv va energiya sarfini

	optimallashtirish yoki chiqindilardan energiya ishlab chiqarish bo'lishi mumkin. Hozirgi o'zgarishlar keyinchalik o'z samarasini beradi, chunki iqlim favqulodda vaziyati dunyo oldida turgan eng jiddiy muammo sifatida o'z maqomini tiklaydi
Inklyuzivlik	Ish beruvchilar xodimlarning ehtiyojlarini ko'proq hisobga olishlari kerak. Xodimlar bilan muloqot qilishning yanada inklyuziv, xavfsiz, insonparvar usullariga ustunlik beriladi. Axir, yaxshi munosabatda bo'lgan xodimlar samaraliroq bo'ladi
Raqamlashtirish	Ko'pgina korxonalar o'zlarining raqamli imkoniyatlarini yaxshilash uchun urush paytida ishlaymay qolgan vaqtdan foydalanish imkoniyatiga ega. Yoshlar tadbirkorlikda qarorlar qabul qilishning yuqori tezligi va boshqaruv tizimining moslashuvchanligini hisobga olgan holda innovatsiyalar va raqamli texnologiyalarni joriy etish ular uchun rivojlanishning ayniqsa istiqbolli yo'nalishi hisoblanadi. Elektron tijorat yanada tezlashadi. Naqd to'lovlar va qog'oz hujjatlar (masalan, schyot-fakturalar yoki hisob-kitob varaqalari) o'tmishda qoladi. Raqamlashtirishni rad etish yoki kechiktirish raqobatbardoshlikni yo'qotish va orqada qolish xavfiga olib kelishi mumkin

Ushbu biznesni qo'llab-quvvatlash vositalaridan barcha darajalarda - shtat, mintaqaviy va mahalliy darajada foydalanish mumkin. Shu bilan birga, tadbirkorlik ob'ektlari, yer va inson resurslari bevosita joylashgan mahalliy hamjamiyat bilan ishbilarmonlik hamkorligi muhim rol o'ynaydi.

Yuqoridagilardan kelib chiqqan holda, yoshlar tadbirkorligini rivojlantirish mehnat bozoridagi keskinlikni kamaytirish, yoshlar bandligini qo'llab-quvvatlash va umuman, hududning ijtimoiy-iqtisodiy holatini yaxshilash yo'llaridan biriga aylanishi mumkin. Biroq, doimiy ravishda o'zgarib turadigan soliq qonunchiligi, shaffof biznes qoidalarining yo'qligi, tadbirkorlik tuzilmalarini yaratish va shakllantirish yo'lidagi ma'muriy to'siqlar mavjud sharoitda yoshlar tadbirkorligining mavjudligi, uni rivojlantirish u yoqda tursin, muammoli bo'lib qolmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar/Используемая литература/References:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021 yil 21 apreldagi "Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalari faoliyatini tashkil etish hamda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-5088-sonli qarori. <https://lex.uz/docs/5383002>
2. Vazirlar Mahkamasining 2018 yil 16 avgustdagi "O'zbekiston yoshlar ittifoqi huzuridagi «Yoshlar — kelajagimiz» jamg'armasi faoliyatini tashkil etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 669-son qarori. <http://www.kattakurgon.uz/uz/node/511>.
3. Vazirlar Mahkamasining 2021 yil 18 yanvardagi "O'zbekistonda yoshlarga oid davlat siyosatini 2025 yilgacha rivojlantirish konsepsiyasini tasdiqlash to'g'risida"gi 23-sonli qarori. <https://lex.uz/docs/5234746>.
4. Vazirlar Mahkamasining 2021 yil 10 maydagi "Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonasi

hamda Yosh tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi to'g'risida nizomlarni tasdiqlash to'g'risida"gi 294-sonli qarori. <https://www.norma.uz/>

5. Лопатина Р.Ф. Социально-культурные условия формирования мотивации студенческой молодежи к предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] // Российская государственная библиотека: [сайт]. —URL: <http://dlib.rsl.ru/01006751585>
6. Xabibullayevich, U. L., Nabijanovich, B. D., & Ibragimovna, F. E. (2020). Increasing effectiveness of economic education process as a basis for the development of qualification of entrepreneurship. Asian Journal of Multidimensional Research (AJMR), 9(3), 210-215.
7. Убайдуллаев, Л., & Эргашева, Ф. (2021). Development of enterprise products in students-as a factor of production problems for young enterprises. Общество и инновации, 2(2/S), 446-456.
8. Убайдуллаев, Л. ; Эргашева, Ф. . Развитие предпринимательских навыков у студентов - как фактор преодоления проблем молодого предпринимательства. ОИ 2021, 2, 446-456b.