

TADBIRKORLIK MUHITI TUSHUNCHASI OMILLARI VA KO'RSATKICHLARI

Tursunov Ozodbek Badalovich
FarDU sirtqi bo'lim o'qituvchisi

Tadbirkorlik faoliyati bir qator omillar ishtirokida hamda ta'siri ostida amalga oshiriladi. Tadbirkorlik omillari - bu tadbirkorlik faoliyatida bevosita ishtirok etuvchi resurslar hamda unga bevosita ta'sir ko'rsatuvchi kuchlardir. Ularning tasnifi va tarkibi yuqoridagi Bu yerda ularning ayrimlari batafsil ko'rib chiqiladi. Tadbirkorlik ichki muhiti komponentlaridan eng muhimi inson omili bo'lib, u asosiy rol o'ynaydi. Bu omilning tadbirkorlikda, biznesda muhim o'rin egallashi va asosiy rol o'ynashi to'g'risida rivojlangan mamlakatlar biznes olamida shakllangan ikki fikrni keltirish kifoya qiladi. Birinchisiga ko'ra biznesning 85 foizini odamlar, 10 foizini kapital, 5 foizini pul tashkil etar ekan. Ikkinchisi esa hamma kishi tadbirkor bo'lishi mumkin, lekin hamma tadbirkor bo'la olmaydi deb ta'kidlaydi.

Demak, tadbirkorlikda inson hal qiluvchi omil bo'lib, boshqa omillarni tashkil etish, yo'naltirish, ishlatish ham unga bog'liqdir. Tadbirkor bo'lish uchun shaxs tadbirkorlik qobiliyatiga, muayyan fazilatlarga ega bo'lishi kerak. Avvalambor, tadbirkorning umuminsoniy fazilatlari mukammal darajada bo'lishi lozim. U madaniyatli, odobli, halol, to'g'riso'z, o'z so'zi ustidan chiqadigan, ishonchni oqlaydigan, boshqalami va ularning manfaatlarini hurmat qiladigan, yuqori saviyali inson bo'lishi zarur. Bu fazilatlar tadbirkorlikda, biznesda katta rol o'ynaydi, tadbirkorga obro' bag'ishlaydi. Bunday fazilatlarni rivojlangan bozor iqtisodiyoti va madaniy tadbirkorlik taqazo etadi. Umuminsoniy fazilatlardan tashqari, tadbirkor bo'lish uchun inson bir qator maxsus fazilatlarga ham ega bo'lishi kerak. Amerika "Makber end kompani" firmasi besh yil davomida (XX asr 80-yillarining ikkinchi yarmi) eng kuchli va omadli tadbirkorlar shaxsini o'rganib, ularga xos quyidagi o'nta maxsus fazilatning tadbirkor uchun muhim ekanligini aniqlagan.

1. Tashabbuskorlik va izlanuvchanlik. Tadbirkor odam erishgan muvaffaqiyatlari bilan qoniqib to'xtab qolmasdan, doimo oldinga intilishi va izlanishi, faoliyatini yuksaltirishi uchun tashabbuskorlik bilan yangiyangi va noan'anaviy yo'lar, usullar, vositalar, imkoniyatlar izlab topishi va ulardan samarali foydalanishga harakat qilishi kerak. Shundagina u raqobatga bardosh beribgina qolmay, unda ustunlikka ham erishib, bozordagi o'rni va mavqeyini saqlab qolishi hamda mustahkamlashi mumkin. Muvaffaqiyatlarga erishmoqchi bo'lgan tadbirkor vaziyatdan har doim bir qadam oldinda yurishi va bo'ijak o'zgarishlarni oldindan ko'ra bilish qobiliyatiga ega bo'lishi lozim. Tadbirkorlik faoliyatini tadqiq qilgan olimlarning ta'kidlashlaricha, tarkibida 3 - 5 foiz tashabbuskor kishilar bo'lgan xalq hech qachon og'ir kunga qolmaydi. Har bir tashabbuskor tadbirkor kamida 50 kishini boqishi mumkinligi ham hisob-kitoblarni asosida isbotlangan.

2. Qafiyatlilik va tirishqoqlik. Tadbirkorlik yo'lida ko'pgina qiyinchiliklar uchrashi mumkin. Tadbirkor uchraydigan qiyinchiliklardan cho'chimay, ulardan osonroq o'tish yo'lini topib, o'z maqsadi sari qat'iyatlik bilan, kerak bo'lsa, bir emas, bir necha marotaba harakat qilishdan toymaydigan bo'lishi lozim. Buning uchun esa u maqsadiga erishish uchun tanlagan strategiyasini o'zgarimas tamoyil sifatida emas, balki o'zgarib borayotgan sharoitga epchillik bilan moslashtirishga qodir bo'lishi zarur. Bozor iqtisodiyoti sharoitida, xususan, bozorda vaziyat tez o'zgarib boradi, bunday sharoitda tadbirkorga moslashuvchanlik qobiliyati qo'l keladi.

3. Tavakkalga doimo tayyor bo'lish. Tadbirkorlik, biznes tavakkalsiz bo'Mmaydi. Tadbirkorlar yo'lida uchraydigan xavf-xatarlar oz emas, buning ustiga, muhit va vaziyatning o'zgarishi mavjud xavf-xatarni kuchaytirishi va yangilarini tug'dirishi ham mumkin. Shuning uchun tadbirkorlikda o'z maqsadimga 100 foiz erishaman deb biror kishi ayta olmaydi. Bunday sharoitda tadbirkor uchun eng muhimi – uchrashi mumkin bo'Tgan xavf-xatarlarni oldindan baholab, ularni bartaraf etish yoki susaytirish choralarini ko'rib, tavakkalni minimal darajaga tushirishga harakat qilishdir. Shuni ta'ki diash lozimki, tavakkalchilikda ham me'yori, chegara bor, lekin u hamma vaqt va hamma uchun bir xil bo'Tmaydi. Ana shu me'yori aniqlash va topish oson bo'lmaydi, ammo uni topishga harakat qilish zarur.

Yapon tadbirkorligida tavak-kalchilikning umumiy me'yori sifatida ko'pincha 70:30 nisbat uchraydi. Bu tavakkal darajasi 30 foizgacha bo'lgan ish bilan shug'ullansa bo'ladi. Asosiy maqsad - samaradorlik va sifat bo'lishi kerak. Rivojlangan bozor sharoitida raqobat asosiy vositalari mahsulot sifati va faoliyat samaradorligi hisoblanadi. O'zbekistonda ham bozor munosabatlarining rivojlanib borishi bilan asosiy e'tibor miqdoriy ko'rsatkichlardan sifat va samaradorlikka ko'cha boradi. Shuning uchun bizning tadbirkorlar ham yangi vaziyatga tayyor bo'lishlari lozim. Umuman, tadbirkorlik faoliyatining boshidayoq tadbirkorlar o'z mahsulotlarini yaxshiroq, sifatliroq, arzonroq ishlab chiqarish va yetkazib berishni asosiy vazifa qilib qo'yishlari kerak.

5. Mas'uliyatni o'z zimmasiga olish. Tadbirkorning erkin, mustaqil harakat qilish huquqi barcha mas'uliyatni o'z zimmasiga olishni taqozo etadi. Demak, tadbirkor javobgarlikdan qochmaydigan, mas'uliyatni o'z bo'yniga olishdan qo'rqmaydigan, o'z mas'uliyatini boshqalarga yuklamaydigan kishi bo'lishi kerak.

6. Maqsadni aniq qo'yish va unga intilish. Aniq qo'yilgan maqsad unga erishishni osonlashtiradi va shu yo'ldagi harakatlarning xatolarini kamaytiradi. Lekin bu qo'yilgan maqsad o'zgarib qolishi shart degan gap emas. Tajriba oshib, imkoniyatlar kengayib borishi, vaziyat o'zgarishi bilan qo'yilgan maqsadga ham aniqliklar kiritib borish mumkin. Ammo har tomonlama puxta o'ylab qo'yilgan maqsadga tez-tez o'zgartirishlar kiritib borish zarur bo'lmaydi. Bu esa, o'z navbatida, faoliyatni aniq rejalashtirish va shu reja asosida izchil harakat qilishga imkon beradi.

7. Maksimal darajada axborotga ega bo'lish (maksimal darajada xabardorlik). M a'lumki, har qanday ishni amalga oshirish, qaror qabul qilish muayyan axborotga asoslanadi. Tadbirkor samarali ish olib borishi uchun bozor, talab, xaridorlar, xomashyo va tovar manbalari kabi o'z faoliyati uchun muhim narsalar haqida to'liq axborotga ega bo'libgina qolmay, ularda sodir bo'lishi mumkin bo'lgan o'zgarishlardan ham xabardor bo'lishi kerak. Tadbirkorlikda axborotning roli beqiyos va u yanada oshib boradi. Har bir tadbirkor o'ziga zarur bo'lgan axborotni to'plab, tartibga solib, boyitib, tahlil qilib borishi maqsadga muvofiq.

8. Muntazam rejalashtirish va nazorat qilish. Tadbirkorlik faoliyati boshlanishidan oldin rejalashtiriladi. Undan keyingi davrlarda ham muntazam ravishda rejalashtirishni kanda qilmaslik kerak. Tuzilgan rejani aniq vazifalarga bo'lib chiqish uni bajarish uchun talab qilinadigan harakatlar va ularning izchilligi, oraliq muddatlarini belgilash hamda rejaning bajarilishini nazorat qilishni osonlashtiradi. Albatta, belgilangan rejalarning bajarilishini kuzatib, kerak bo'lganda, tegishli aniqliklar kiritib borish zarur.

9. O'zgalami ko'ndirish va aloqa o'rnatish qobiliyati. Tadbirkorlik – bu odamlar o'rtasidagi muloqotdir. Shuning uchun ham odamlarga ta'sir o'tkazish, ularni o'z tarafiga ag'darib olish qobiliyati katta ish beradi. Qo'yilgan maqsadga erishish uchun ham shaxsiy, ham ish yuzasidan o'rnatilgan aloqalarni mustahkamlab, ulardan samarali foydalanish lozim.

10. Mustaqillik va o'z kuchiga ishonish. Tadbirkor mustaqil harakat

qiladigan, muammolarni mustaqil hal etadigan, mustaqil qarorlar qabul qiladigan bo'lishi zarur. Bundan tashqari, u o'z kuchiga ishongan, boshqalarning fikr-mulohazalarini eshitib, shu bilan birga, mustaqil fikrlab, to'g'ri qarorlar qabul qilish qobiliyatiga ega bo'lishi lozim. Shunday qilib, uddaburon tadbirkorlar yuqoridagi fazilatlarga ega bo'ladilar. Bu yerga M.Smol tomonidan tadbirkorlarga va tadbirkor bo'lmoqchi bo'lgan odamlarga qarata aytgan ikki muhim fikrini keltirishni lozim deb hisoblaymiz:

- 1) har bir kimsa o'z qo'lidan keladigan ish bilan shug'ullanishi kerak;
- 2) har bir kishi o'zining nimalarga qodir ekanligini bilib olishi kerak.

Tadbirkorlik fazilatlari tegishli bilimlar, ko'nikmalar, mahorat bilan boyitib borilsa, ular yanada kuchayib, mukammalashib boradi. Bularning hammasi tadbirkorning yaxshi natijalarga erishishi uchun muhim omillar bo'lib xizmat qiladi. Tadbirkor sheriklari uning faoliyatiga sarmoya kiritib, tadbirkorlikni tashkil etish, amalga oshirish, boshqarishda bevosita ishtirok qiladilar va, demak, faoliyat natijalari ularga ham bog'liqdir. Ishchi-xodimlar esa ishlab chiqarish vositalari yordamida ishchi harakatlar va jarayonlarni bajarib, mahsulot, qiymat, shu jumladan, qo'shimcha qiymat (foyda) yaratadilar. Tadbirkorlik maqsadi va missiyasi o'zaro bog'liq, lekin bir-biridan farq qiladigan tushunchalar va omillardir.

Tadbirkorning shaxsiy manfaatlarini ta'minlaydigan moddiy -moliyaviy natija (foyda) tadbirkorlik maqsadi bo'lsa, jamiyat manfaatlaridan kelib chiqadigan yuksak vazifa tadbirkorlik missiyasi hisoblanadi. Missiya maqsadga nisbatan kengroq ko'lamda va yuksakroq darajada namoyon bo'ladi. Masalan, yirik shoxli qoramolchilik bilan shug'ullanadigan fermenting asosiy maqsadi sut va go'sht mahsulotlarini yetishtirish va sotib, foyda ko'rish hisoblanadi. Uning missiyasi esa aholining sut va go'sht mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojlarini to'laroq qondirib, iste'molini belgilangan fiziologik me'yorlar darajasiga yetkazish va natijada sog'lom turmush tarzini shakllantirishga hissa qo'shish bo'lishi mumkin. Tadbirkorlik maqsadi va missiyasining aniq-ravshan ifodalanishi, belgilanishi, qo'yilishi ularga erishishni osonlashtirib, yaxshiroq natijalarga olib keladi. Qo'yilgan maqsadga erishishni ta'minlaydigan vazifalar, ularni bajarish izchilligi, muddatlari, ijrochilari, nazoratini aniqlash va belgilash hamda belgilangan tartibda amalga oshirish ham muvaffaqiyat garovidir. Tadbirkorlik faoliyatining tashkiliy tuzilmasi turli shakllarga ega bo'lishi mumkin: yakka tadbirkorlik, xususiy firma, mas'uliyati cheklangan jamiyat va hokazo. Muhimi shunday tashkiliy tuzilma tanlab olish va uni maqsadga muvofiq lashtirish kerakki, u mo'jallangan natijalarga yuqori darajada erishishni ta'minlasin. Har qanday tadbirkorlik faoliyati ham sarmoya moddiy, nomoddiy, moliyaviy resurslarni taqozo etadi. Tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, amalga oshirish va rivojlantirish uchun zarur bo'lgan moddiy-moliyaviy resurslarda tadbirkorlikning o'z resurslari qancha ko'p bo'lsa, u va uning faoliyati shuncha mustaqil, barqaror, ishonchli va, demak, istiqboli aniq bo'ladi. Tadbirkorning o'z resurslari yetarli bo'lmagan taqdirda, u kerakli resurslarni boshqa tashqi manbalardan jalb qilib foydalanadi.

Muhimi tadbirkorning o'z resurslari (mablag'lari) va chetdan jalb qilingan resurslar (mablag'lar) ma'lum nisbatda bo'lishi hamda ulardan samarali foydalanish hisoblanadi. Tadbirkorlik tarhqi muhiti ikki qismga bo'linadi: maxsus va umumiy tashqi muhit. Ulardan birinchisi tadbirkorlik faoliyatiga bevosita ta'sir etuvchi omillar (komponentlar) majmuyida iborat maxsus tashqi muhit hisoblanadi. Mazkur muhitga quyidagilar kiradi: kerakli resurslarni yetkazib beruvchilar, iste'molchilar, raqiblar, tadbirkorlar uyushmalari, kasaba uyushmalari, tadbirkorlikni qo'llabquvvatlash tizimi, maxsus huquqiy muhit, tadbirkorlik infratuzilmasi. Tadbirkorlik faoliyatida xomashyo, turli materiallar, uskunalar, jihozlar, elektr va issiqlik energiyasi, gaz, ko'mir, suv, mehnat, moliya va boshqa moddiy va nomoddiy resurslar ishlatiladi. Tadbirkorlik

subyektlari bilan muayyan resurslarni yetkazib beruvchilar o'rtasida ularni yetkazib berish va haqini to'lash shartlari, tartib-qoidalari kelishilgan va rasmiylashtirilgan shartnomalar tuziladi. Resurslarning har bir turini belgilangan miqdorda, sifatda, vaqtda, tartibda yetkazib berilishi tadbirkorlik faoliyatining uzluksiz va samarali amalga oshirilishini ta'minlaydi hamda maqsadiga erishishiga ko'maklashadi. Aks holda, tadbirkorni qiyin ahvolga solib qo'yadi va maqsadiga erishishiga salbiy ta'sir qiladi. Iste'molchi ham tadbirkorlik faoliyatiga kuchli ta'sir o'tkazuvchi tashqi omillardan biri hisoblanadi. Har bir tadbirkor iloji boricha o'z aniq iste'molchilari, xaridorlari, mijozlariga ega bo'lishi, ularning talab-istaklarini yaxshi bilishi, istaklari va didlarining o'zgarishini muntazam kuzatib borib, ularga mos narsalarni o'z vaqtida taklif etishi zarur. Bunga erisha olmasa, u iste'molchilaridan ajralib qolib, inqirozga uchrashi mumkin. Tadbirkorlik faoliyatiga raqobat va raqiblar katta ta'sir ko'rsatadi. Ma'lumki, bozor iqtisodiyoti sharoitida raqobatni chetlab o'tishning iloji yo'q. Shunday ekan, har bir tadbirkor o'z raqiblari, ularning mahsulotlari, raqobatda kuchli va zaif tomonlarini yaxshi bilib, ulardan orqaga qolib ketmaslikka intilishi lozim. Har qanday jamiyatda ham tadbirkorlik faoliyati ma'lum me'yoriy huquqiy hujjatlar bilan tartibga solib boriladi. O'zbekistonda ham tadbirkorlik faoliyatini tartibga solib turadigan tegishli qonunlar, farmonlar, qarorlar, yo'riqnomalar, nizomlar qabul qilingan va amal qilib kelmoqda. Ularning asosiy maqsadi tadbirkorlik subyektlari va faoliyati uchun qulay huquqiy muhit yaratish va ularning rivojlanishini qo'labquvvatlash hisoblanadi. Tadbirkorlar ularni yaxshi bilib olib, ular yaratgan imkoniyatlardan to'laroq foydalana olishlari o'zlari moijallagan maqsadga erishish garovidir. Tadbirkorlik muhiti mamlakatning rivojlanishi asosini tashkil qiladi va ishbilarmon kishilarning faoliyat mazmunini belgilab beradi. Tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy maqsadi mamlakat iqtisodiy o'sishining qo'shimcha manbai sifatida ijtimoiy muammolarni bartaraf etishda katta rol o'ynaydi, bandlik muammolarini hal etish, milliy boylikni o'stirish va millatning farovonligi uchun xizmat qiladi. Turli mamlakatlarda tadbirkorlik muhiti turlichadir. Rivojlangan mamlakatlarda bunday muhit o'zining qulayligi hamda iqtisodiy jarayonlarning yuqori darajada unumli tashkil qilinishi bilan ajralib turadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Турсунов, О. Б. (2022). Транспорт Инфратузилмасининг Мазмуни, Таркиби Ва Минтақа Иқтисодий Ривожланишига Таъсири. *So 'Ngi Ilmiy Tadqiqotlar Nazariyasi*, 5(2), 190-196.
2. Badalovich, T. O. (2022). Legal And Institutional Basis Of Development Of Transport Services And Transport Infrastructure During The Coronavirus Pandemic. *Asia Pacific Journal Of Marketing & Management Review Issn: 2319-2836 Impact Factor: 7.603*, 11(09), 55-61.
3. Badalovich, T. O. (2022). Indicators Representing The Level Of Provision Of Transport Services And Infrastructure Of The Region. *International Journal Of Social Science & Interdisciplinary Research Issn: 2277-3630 Impact Factor: 7.429*, 11(09), 123-127.
4. Турсунов, О. Б. (2022). Иқтисодиётни Эркинлаштириш Даврида Транспорт Хизматлари Ва Инфратузилмасининг Ривожланиш Тенденциялари Ва Худудий Хусусиятлари. *Ta'Lim Fidoyilari*, 8, 196-204.
5. Турсунов, О. (2022). Транспорт Хизматлари Ва Инфратузилмасини Ривожлантиришнинг Хорижий Мамлакатлар Таърибаси. *Eurasian Journal Of Academic Research*, 2(13), 4-9.

6. Турсунов, О. Б. (2022). Ўзбекистонда Иқтисодийни Модернизациялаш Шароитида Транспорт Хизматлари Фаолиятини Бошқариш Ва Самарадорлигини Ошириш Йўллари. *Ijtimoiy Fanlarda Innovasiya Onlayn Ilmiy Jurnal*, 2(12), 41-45.
7. Турсунов, О. Б., & Турғунов, З. Х. (2022, December). Иқтисодийни Модернизациялаш Шароитида Транспорт Хизматлари Ва Транспорт Инфраструктураси Шаклланишининг Худудий Хусусиятлари. In *Proceedings Of Scientific Conference On Multidisciplinary Studies* (Vol. 1, No. 3, Pp. 28-32).
8. Tursunov, O. (2023). Transport Xizmatlarining Shakllanishi Va Rivojlanishining Nazariy Asoslari. *Eurasian Journal Of Academic Research*, 3(1 Part 2), 170-175.
9. Турсунов, О. (2023). Минтақавий Транспорт Инфраструктурасини Стратегик Бошқарув Механизмини Тақомиллаштириш. *Research Focus*, 2(2), 46-53.
10. Umarov, O. Q., & Tursunov, O. B. (2023). Socio-Economic Effectiveness Of State Leadership. *Web Of Synergy: International Interdisciplinary Research Journal*, 2(3), 97-101.
11. Умаров, О. Қ., & Турсунов, О. Б. (2023). Миллий Боғ Ва Хиёбонлардан Фойдаланишининг Иқтисодий Самарадорлиги. *Barqarorlik Va Yetakchi Tadqiqotlar Onlayn Ilmiy Jurnal*, 3(4), 389-393.
12. Badalovich, T. O. (2023). Iqtisodiyotni Modernizatsiyalash Sharoitida Transport Infratuzilmasi Rivojlantirish Va Transport Xizmatlarining Boshqaruv Samaradorligini Oshirish Mexanizmini Takomillashtirish. *Barqarorlik Va Yetakchi Tadqiqotlar Onlayn Ilmiy Jurnal*, 3(5), 178-184.
13. Maxsudov, S., Tursunov, O., Baltabayeva, M., Akhmadaliyeva, M., & Rakhimova, K. (2023). Influence Of The Innovative Environment On The Activation Of Enterprises In Free Economic Zones. In *Bio Web Of Conferences* (Vol. 65, p. 09004). EDP Sciences.
14. Tursunov, O. B. (2023). O'zbekistonda Transport Xizmatlari Faoliyatini Tahlili Va Xizmatlar Bozoridagi Tendensiyalar O'zgarishi. *Sustainability Of Education, Socio-Economic Science Theory*, 1(12), 77-84.
15. Турсунов, О. (2023). Роль И Значение Лизинга В Повышении Эффективности Инвестиционной Деятельности. *Ethiopian International Journal Of Multidisciplinary Research*, 10(09), 286-289.
16. Badalovich, T. O. (2023). Transport Xizmatlari Korxonlari Faoliyatini Raqobatdoshligi Va Risklarni Boshqarish Jarayoniga Omillar Ta'sirini Baxolash. *Ta'Limning Zamonaviy Transformatsiyasi*, 2(1), 843-846.
17. Badalovich, T. O. (2023). O'zbekistonda Transport-Logistika Xizmatlarini Rivojlantirish Va Logistika Xizmatlari Sifatini Boshqarish Jarayonlarini Iqtisodiy Baholash. *Ta'Limning Zamonaviy Transformatsiyasi*, 1(2), 832-838.
18. Badalovich, T. O. (2023). O 'zbekistonda «Yashil Iqtisodiyot» Ni Rivojlantirish Asosida Barqaror Iqtisodiy O 'Sishni Ta'Minlash Yo 'llari. *Samarali Ta'Lim Va Barqaror Innovatsiyalar*, 1(5), 43-48.
19. Badalovich, T. O. (2024). The Content Of Entrepreneurship In The National Economy And Its Development Evolution. *International Multidisciplinary Journal For Research & Development*, 11(04).
20. Badalovich, T. O. (2024). Soliq Tizimida Fiskal Siyosati Va Uni Rejalashtirish Holati. *Ilm Fan Xabarnomasi*, 1(1), 245-246.