

## KICHIK BIZNESNI RIVOJLANTIRISH ORQALI AHOLI BANDLIGINI TAMINLASH KAMBAG'ALLIKNI QISQARTIRISH

**Sherzod Murodov Sharobiddinovich**

*Bandlik vazirligi Kambag'allikni qisqartirish boshqarmasi*

**Ataqulov T.U**

BTOM direktorining o'rinbosari, i.f.n

**Annotatsiya:** *Ushbu maqola prezidentimiz tashabbuslari va Kichik biznesni rivojlantirish orqali ahvoli bandligini taminlash va kambag'allikni qisqartirish haqida mavzudir. Bu mavzuga oid maqolada sizning tushunchangiz va fikrlaringizni aytib berishingiz mumkin. Shu bilan birga, bu mavzuga oid ilmiy ma'lumotlarni, statistik ma'lumotlarni ham qo'llashingiz mumkin, shunday qilib, o'z qaroringizni rivojlantirishingiz mumkin. Maqolada ko'rsatilishi mumkin bo'lgan muhim nuqtalar quyidagilardir.*

**Kalit so'zlar:** *Ma'muriy islohotlar, chora-tadbirlar, kambag'allikni qisqartirish, qo'llab-quvvatlash, kichik biznes, daromadni oshirish.*

Prezident Shavkat Mirziyoyev 10-may kuni kambag'allikni qisqartirish va bandlikni oshirish chora-tadbirlari taqdimoti bilan tanishdi.

Ma'muriy islohotlar doirasida bu sohalarga mas'ul vazirlik tashkil etilib, barcha huquqiy-tashkiliy asoslar yaratildi. Yurtimizda ilk bor minimal iste'mol xarajatlari qiymati joriy etildi.

Aholi bandligini ta'minlash uchun oilaviy tadbirkorlikka 15 trillion so'm imtiyozli kredit va subsidiyalar, dehqonchilik uchun 200 ming gektar yer ajratildi. Shu davrda 300 mingga yaqin tadbirkorlik subyekti tashkil qilinib, 20 mingta korxonalar faoliyati kengaytirildi. O'tgan yili 1 million nafar aholi kambag'allikdan chiqarildi.

Yaqinda qabul qilingan Konstitutsiyamizda ham kambag'allikni qisqartirish bo'yicha davlat o'ziga majburiyatlar oldi.

Shu bois yig'ilishda bu boradagi ishlarni yangi bosqichga olib chiqish choralari muhokama qilindi. Avvalo, Kambag'allikni qisqartirish va bandlik vazirligi hududlarda yangicha ishlashi kerakligi ta'kidlandi.

Salohiyatli tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlab, yangi ish o'rnini yaratishga rag'batlantirish masalasi ko'rib chiqildi. Buning uchun ular bilan malakali ishchi tayyorlash bo'yicha shartnoma tuziladi. Ya'ni, korxonalarda ko'plab "amaliy monomarkaz"lar tashkil qilinadi. Davlat bunga zarur mablag'lar ajratish bilan birga,

infratuzilma, kredit, soliq va boshqa masalalar bo'yicha yengilliklar beradi. Tadbirkor esa kambag'al aholini daromadli ish bilan ta'minlaydi.

Mutasaddilarga ushbu tizimni barcha tuman va shaharlarda joriy qilish bo'yicha ko'rsatma berildi.

Ma'lumki, kambag'allikni qisqartirish bo'yicha Xitoyning tajribasi e'tiborga molik. Buni o'rganish va yangi yondashuvlarni ishlab chiqish uchun yaqinda mamlakatimiz delegatsiyasi Xitoyda bo'lib qaytdi. Kambag'allikni qisqartirish va bandlik vazirligiga u yerdan ekspertlar jalb qilindi.

Endi Xitoy tajribasi asosida har bir viloyatda bittadan tumanni kambag'allikdan chiqarish bo'yicha alohida dastur amalga oshirilishi belgilandi. Bunda kambag'allik yuqori bo'lgan tumanlarda yo'l-transport, elektr, aloqa va turizm infratuzilmasini yaxshilash, kichik va o'rta shaharlarni rivojlantirish, mahallalarni sanoatlashtirishga e'tibor qaratiladi.

Bosh vazir o'rinbosariga buning uchun zarur infratuzilma masalasini hal qilish vazifasi qo'yildi.

Joriy yilda oilaviy tadbirkorlikka 13 trillion so'm kredit va 1,5 trillion so'm subsidiyalar ajratilayapti. Shuningdek, kambag'allikni qisqartirish va bandlikni ta'minlash bo'yicha 37 turdagi subsidiyalar mavjud. Lekin ularni ajratish shartlari oilalarning ijtimoiy-iqtisodiy holati, loyihaning o'zini o'zi oqlash muddatidan qat'iy nazar, barcha uchun deyarli bir xil. Shu bois kredit va subsidiyalarni har bir kambag'al oilaga alohida yondashuv asosida taqdim etish taklifi bildirildi.

Kambag'allikni qisqartirish va bandlik vazirligini xalqchil tizimga aylantirish, 100 dan ortiq ijtimoiy xizmatlarni bevosita mahallaning o'zida yo'lga qo'yish bo'yicha topshiriqlar berildi.

Kichik bizneslarni rivojlantirishning o'ziga xos xususiyatlari: Kichik bizneslarning o'zlariga xos muammolar va muddatlari mavjud. Ularning xavfsizligini ta'minlash, moliyaviy qo'llanilganliklar, xodimlar bilan ishlash, ehtiyotkorlik va boshqa jihatlar kichik bizneslar uchun kambag'al kengayishda muhimdir.

Taqdimot va bozor hisobini boshqarish: Kichik bizneslar uchun muhimdirki, taqdimot va bozor hisobini boshqarish juda ehtiyotkorlik va tahlilga asoslanadi. Ularning mavjud bozorlarida qatnashuvchi o'z bozor bo'yicha tahlil va analiz qilishi, sotish va marketinig strategiyalarini rivojlantirish, mijozlarni jalb qilish va ular bilan doimo aloqa o'rnatishni tushunish kengaytirish kambag'al hisoblanadi.

Xavfsizlik va moliyaviy qo'llanilganlik: Kichik bizneslarning xavfsizlikni ta'minlash va moliyaviy qo'llanilganlikni oshirishga qaratilgan loyiha va

protseduralar juda muhimdir. Bu, malumotlarni himoyalash, tizimlarni himoyalash, shaxsiy ma'lumotlarni to'g'ri saqlash va moliyaviy xavfsizlik sohasidagi boshqa choralarni o'rganishni o'z ichiga oladi.

Xodimlar bilan ishlash va ular o'qitish: Kichik bizneslarda xodimlar bilan ishlash va ularning rivojlantirilishi muhimdir. Xodimlarni motivatsiyalash, rivojlantirish va qayta ta'lim jarayonlarini rivojlantirish, ularga yangi malakalar o'rgatish va komanda ishchi ko'rsatish, kichik bizneslar uchun kambag'alning muhim qismlaridan biri hisoblanadi.

Ehtiyotkorlik va bozor bilan ishlash: Kichik bizneslarning ehtiyotkorlikni oshirish, bozor bilan o'zaro aloqa o'rnatish va ijro etish sohasida muntazam ravishda yagona bozor bilan boshqarishning muhimligi bilan bog'liqdir. Ular ko'p to'lovlarni qabul qilish, jismoniy mahsulotlar tashuvchi bo'lish, ehtiyotkorlikni ta'minlash va boshqa choralarga tawakkal qilishlari muhimdir.

Innovatsiyalar va tahlil: kichik bizneslarning innovatsion yondashuvni qo'llash, yangi mahsulotlar va xizmatlarni ishlab chiqish, bozorni tahlil qilish, qiziqarli bozor tendensiyalarini aniqlash, mijozlar va xaridorlar bilan aloqa o'rnatish va ularning talablari va ehtiyojlari to'g'risida tahlil qilish juda muhimdir.

Muhimlik va qabul qilish qobiliyatlarini rivojlantirish: Kichik bizneslar uchun muhimlik va qabul qilish qobiliyatlarini rivojlantirish juda muhimdir. Ular yangi texnologiyalar va ommaviy masalalarga tez-tez moslashish, faol ro'yxatdan o'tish tadbirlarida qatnashish va mijozlarning xizmatlariga bosh qo'ymasini bilish kerak.

Bu xususiyatlar bilan kichik bizneslar, o'z bozorlarida muvaffaqiyatga erishish uchun kambag'alni kengaytirish uchun muhim amallar. Ular o'zlarining xavfsizligini ta'minlash, moliyaviy qo'llanilganliklarni oshirish, xodimlar bilan ishlash va ularni rivojlantirish, ehtiyotkorlik va bozor bilan uchrashuv, innovatsiyalar va tahlilni qo'llash, va muhimlik va qabul qilish qobiliyatlarini rivojlantirish bilan shug'ullanishlari kerak.

Teknologiyalar va avtomatlashtirish: Sohoni rivojlantirish uchun texnologiyalardan foydalanish muhimdir. Masalan, avtomatlashtirish va xavfsizlik texnologiyalari kichik bizneslarga daromad oshirishda va xarajatlarni kamaytirishda yordam berishi mumkin.

Avtomatlashtirish va xavfsizlik texnologiyalari, kichik bizneslar uchun daromadni oshirishda va xarajatlarni kamaytirishda juda katta yordam beradigan asosiy vositalardan biridir. Bu texnologiyalardan foydalanish, biznesni samaraliroq qilish, ish jarayonlarini optimallashtirish va xavfsizligini ta'minlashda o'zini ko'rsatish imkoniyatlarini beradi.

Avtomatlashtirishning Faydalari:

Ish jarayonlarini optimallashtirish: Avtomatlashtirish, ish jarayonlarini avtomatik ravishda boshqarish va samaraliroq qilish imkonini beradi. Masalan, avtomatik hisob-kitob tizimlari, buyurtmalar va inventar hisoblash tizimlari kichik bizneslar uchun xarajatlarni kamaytirishda va daromadni oshirishda katta yordam beradi.

Xodimlar uchun vazifalar avtomatik tarzda: Avtomatlashtirilgan vazifalar va ish o'rinlari tizimlari xodimlarning vaqt va energiyasini tejashda yordam beradi, shuningdek, xato va qiziqishlar sonini kamaytiradi.

Xizmat sifatini oshirish: Avtomatlashtirish, xizmat sifatini yuqori darajada oshirishga yordam beradi. Mijozlar avtomatik xizmatlardan va tezlikdan mamnun bo'lishadi, shuningdek, bu texnologiyalar xodimlar bilan mijozlar o'rtasidagi aloqalarni samaraliroq boshqarish imkonini beradi.

Xavfsizlik texnologiyalari:

Ma'lumotlar xavfsizligi: Kichik bizneslar uchun ma'lumotlar xavfsizligi katta ahamiyatga ega. Xavfsizlik texnologiyalari (masalan, yangi avlod antiviryslar, ma'lumotlar ombori ta'minoti, himoya qavatlar) ma'lumotlarni hujumlar va o'zgarishlardan himoya qilishda yordam beradi.

To'g'ri autentifikatsiya va kirish nazorati: Xavfsizlik tizimlari xodimlar va mijozlar uchun to'g'ri autentifikatsiya tizimlarini o'rnatish va kirish nazoratini boshqarishda yordam beradi. Bu, ma'lumotlarni boshqarishda va yetkazib berishda xavfsizlikni ta'minlash uchun muhimdir.

Avtomatlashtirish va xavfsizlik texnologiyalaridan foydalanish, kichik bizneslarga quyidagi afzalliklarni ta'minlaydi:

Xarajatlarni kamaytirish va daromadni oshirish.

Xodimlar va mijozlar uchun samarali xizmat ko'rsatish imkoniyatlarini yaratish.

Ma'lumotlarni himoya qilish va hujumlardan himoya qilish.

Ish jarayonlarini optimallashtirish va boshqarishni osonlashtirish.

Kichik bizneslar uchun, avtomatlashtirish va xavfsizlik texnologiyalari kambag'alning kengayishda katta o'rin egallaydi va muvaffaqiyatga erishishdagi muhim vositalardan biri hisoblanadi. Bu texnologiyalardan samarali foydalanish, biznesni raqobatbardosh bozorda muvaffaqiyatga olib kelishda yordam beradi.

Bozorning tahlili: Bozorning chiroyli analitikasi va tahlili kichik bizneslar uchun kambag'al ravishda ahvoli bandligini aniqlashga yordam berishi mumkin. Bozor tahlili va mijozlarni tushunish kichik bizneslarga rivojlantirish strategiyalarini belgilashda yordam beradi.

Bozor tahlili: Bozor tahlili, kichik bizneslar uchun bozorini tushunishda katta ahamiyatga ega. Bu tahlil yordamida biznes egasi bozorning qanday o'zgarishlari va tendensiyalari borligini, raqobatbardoshlari, o'zlashtirish imkoniyatlari, va mahsulot yoki xizmatlar uchun qanday talablarni aniqlaydi. Bu esa, biznesni samarali marketing strategiyalarini, mahsulotlar va xizmatlarni o'zgartirishni, yangi bozor segmentlariga kirishni va daromadni oshirishni belgilashda yordam beradi.

Mijozlarni tushunish: Bozor tahlili kichik bizneslarga mijozlarini tushunishda ham yordam beradi. Bu, mijozlar tomonidan ko'rsatilgan so'rovlarni, ularga qanday xizmatlar yoki mahsulotlar kerakligini, ularning maqsadlarini va ehtiyojlarini aniqlashda yordam beradi. Bu ma'lumotlar esa biznes egasiga marketing, sotish-

strategiyalarni rivojlantirish va mijozlarga maxsus takliflarni taqdim etishda yordam beradi.

Mijozlar bilan o'zaro aloqa o'rnatish: Bozor tahlili va analitika, biznesning mijozlar bilan o'zaro aloqa o'rnatishda ham muhim rol o'ynaydi. Mijozlar bilan teskari munosabatlarni o'rgatish, ularning fikrlarini eshitish va ularning talablari va istaklariga qarab marketing va sotish strategiyalarini belgilashda yordam beradi.

Yangi bozorlarga kirish: Bozor tahlili kichik bizneslar uchun yangi bozorlarga kirishda ham muhimdir. Tahlil natijalariga asosan, biznes egasi yangi segmentlarga oid mahsulotlar yoki xizmatlarni rivojlantirish, qadriyatli reklama va marketing kampaniyalarini o'rganish, va yangi xaridorlar bilan o'zaro aloqalarni rivojlantirish imkoniyatlarini aniqlashda yordam beradi.

Daromadni oshirish va xarajatlarni kamaytirish: Bozor tahlili va chiroyli analitika, biznes uchun daromadni oshirishda va xarajatlarni kamaytirishda ham muhimdir. Ushbu tahlil vositalari asosida biznes egasi bozor bo'yicha strategiyalarini rivojlantirishi, maksimal daromad olish va xarajatlarni optimallashtirishi mumkin.

Bu asosiy nosuslar kichik bizneslar uchun bozor tahlili va chiroyli analitikaning ahamiyatini ko'rsatadi. Bu vositalar foydalanish orqali biznes egasi bozorning o'ziga xos muammosini, ehtiyojlarini va istaklarini tushunishi, marketing va sotish-strategiyalarini rivojlantirishi, daromadni oshirishi va xarajatlarni kamaytirishi mumkin.

Sotsial mexanizmlar va tadbirlar: Sotsial texnologiyalar, reklama tadbirlari, ijtimoiy media orqali aloqa o'rnatish kichik bizneslar uchun kambag'al rolini o'ynaydi. Bu usullar orqali yangi mijozlar qozonish, bozorni kengaytirish va daromadni oshirish mumkin.

O'zini rivojlantirish va xodimlarni o'qitish: Kichik bizneslarda kambag'alni qisqartirishning bir qismi, o'zini rivojlantirish va xodimlarni o'qitishda yashirin. Bu, ishlab chiqarishni oshirish, xizmat sifatini yuksaltish va mijozlarga qulaylik yaratishga yordam beradi.

Moliyaviy rivojlanish va to'lov tizimlari: Kichik bizneslarni rivojlantirishda moliyaviy rivojlanish va to'lov tizimlarini o'rganish muhimdir. Bular orqali daromad oshirish, xarajatlarni kamaytirish va moliyaviy kambag'alni qisqartirish mumkin.

Osiyolik hamkorliklar va shaxsiy mulokotlar: Biznesni rivojlantirishda boshqa kichik bizneslar, tashkilotlar, va o'zaro hamkorliklar bilan hamkorlik qilish kambag'alni oshirish uchun katta ahamiyatga ega.

Tajribalar almashtirish: Osiyolik hamkorliklar va shaxsiy mulokotlar orqali, kichik bizneslar o'zlariga ta'sir ko'rsatgan qadriyatlarni o'rganish va ularning tajribalaridan foydalanishlari mumkin. Boshqa bizneslar va tashkilotlar bilan munosabatlarni o'rnatish va faolliklarni oshirish, yangiliklarni qabul qilish, va qiziqarli xizmatlarni rivojlantirish imkoniyatlarini ta'minlash hamkorliklar uchun muhimdir.

Resurslarni birlashtirish: Osiyolik hamkorliklar, bizneslarga resurslarini birlashtirishda yordam beradi. Masalan, bir-biriga ko'rsatilgan xizmatlarni o'rganish va ularga qo'shimcha resurslar, texnologiyalar yoki moliyaviy imkoniyatlar taqdim etish, har ikki tomon uchun ham daromad oshirishga yordam beradi.

Bozor kengaytirish: Hamkorliklar bizneslarga yangi bozor segmentlariga kirishda yordam beradi. Boshqa bizneslar va tashkilotlar bilan hamkorlik qilish, yangi mijozlar va xaridorlar bilan o'zaro aloqalarni rivojlantirish imkoniyatlarini ta'minlaydi va bozorni kengaytirish uchun katta potentsial yaratadi.

Kreativlik va inovatsiyalar: Shaxsiy mulokotlar bizneslarga kreativlik va inovatsiyalarni oshirishda yordam beradi. Boshqa bizneslar va tashkilotlar bilan fikrlar, tajribalar, va yangiliklar almashish, yangi mahsulotlar va xizmatlarni rivojlantirish, va bozorlarni ijtimoiy va iqtisodiy o'zgarishlarga qarshi ishlab chiqishga olib keladi.

Ma'lumotlar almashish: Osiyolik hamkorliklar va shaxsiy mulokotlar orqali, kichik bizneslar bozor ma'lumotlarini o'zaro almashishlari mumkin. Bu ma'lumotlar, bozor tendensiyalarini o'rganish, mijozlar va xaridorlar talablari va ehtiyojlari to'g'risida ma'lumot olish, va bozor tahlilini yangilashda yordam beradi.

Risklardan o'zlashtirish: Hamkorliklar bizneslarga rivojlantirish jarayonida risklarni o'zlashtirishda yordam beradi. Osiyolik hamkorliklar bilan, bizneslar risklarni, ko'p to'lovlar va boshqa muammo va muammolar bilan yuzlashish darajasini kamaytirishadi.

Ushbu asosiy nosuslar kichik bizneslar uchun osiyolik hamkorliklar va shaxsiy mulokotlarning ahamiyatini ko'rsatadi. Bu hamkorliklar, bizneslarga resurslarini birlashtirish, bozor kengaytirish, kreativlik va inovatsiyalar yaratish, ma'lumotlar almashish va risklardan o'zlashtirishda yordam beradi. Sizing biznesingizning rivojlantirishini tashkil etishda va o'z sohasida muvaffaqiyatga yetishishda hamkorliklar va shaxsiy mulokotlarni qo'llashning juda ahamiyatini anglaysiz.

Bu mavzuga oid maqola yozishda, kichik bizneslarni rivojlantirishda muhim bo'lgan ko'nikmalar, strategiyalar va amallar haqida muhokama qilish kerak. Sizing fikrlaringiz va takliflaringizni maqolaga kiritish keng ko'mak beradi.

## FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. <https://president.uz/oz/lists/view/6297>
2. <https://uzreport.news/politics/shavkat-mirziyoyev-kambag-allikni-qisqartirish-aholi-bandligini-ta-minlash-va-kichik-bizne>
3. <https://cyberleninka.ru/article/n/tadbirkorlikni-yanada-rivojlantirish-orqali-kambag-allikni-qisqartirish>
4. <https://e-library.namdu.uz/65%20%D0%98%D0%BA%D1%82%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%B4/Boltabayev%20M.P.Kichik%20biznes%20va%20tadbirkoplik.pdf>