



## TADBIRKORLIK SUBYEKTALARINING BARQARORLIK REYTINGI

*Yakshiboeva Marhabo Xujyazovna*

*O`zbekiston Respublikasi Toshkent*

*Bank-moliya akademiyasi 2-kurs tингловчиси*

Hozirgi globallashuv va iqtisodiy o`zgaruvchanlik davrida tadbirkorlik subyektlarining barqarorligini ta`minlash va baholash masalasi dolzarb muammolardan biri hisoblanadi. Bozor sharoitida tadbirkorlik subyektlarining uzoq muddatli muvaffaqiyatini kafolatlash uchun ularning iqtisodiy samaradorligi, moliyaviy barqarorligi, innovatsion faoliyati va ijtimoiy mas`uliyat darajasini chuqur tahlil qilish talab etiladi. Barqarorlik reytingini shakllantirish, nafaqat tadbirkorlik subyektlarining ichki imkoniyatlarini aniqlash, balki ularning bozor sharoitida raqobatbardoshligini oshirish uchun ham zarurdir. Ushbu maqolada tadbirkorlik subyektlarining barqarorligini ta`minlashda muhim bo`lgan omillar va usullar tahlil qilinadi.

Barqarorlik reytingi tadbirkorlik subyektlarining iqtisodiy va moliyaviy holatini tahlil qilish, ularning ijtimoiy mas`uliyat darajasini baholash hamda innovatsion yondashuvlar orqali raqobatbardoshligini oshirish uchun muhim vosita hisoblanadi. Ushbu reyting tadbirkorlik subyektlariga investorlarni jalb qilish, bozor pozitsiyasini mustahkamlash va uzoq muddatli strategik maqsadlarni amalga oshirish imkoniyatini beradi.

Iqtisodiy samaradorlik tadbirkorlik subyektining asosiy rivojlanish omillaridan biri bo`lib, korxonaning foydadorligi, ishlab chiqarish hajmi va mahsulotning raqobatbardoshligi kabi ko`rsatkichlarni qamrab oladi. Iqtisodiy samaradorlikni oshirish uchun ishlab chiqarish xarajatlarini optimallashtirish, mahsulot sifatini yaxshilash va yangi bozorlarni o`zlashtirish muhimdir.

Moliyaviy barqarorlik korxonaning qarzdorlik darjasini, moliyaviy resurslarni boshqarish qobiliyati va likvidlik ko`rsatkichlarini baholash orqali aniqlanadi. Ushbu



omil korxonaning moliyaviy xavfsizligini ta'minlashda muhim ahamiyatga ega. Moliyaviy boshqaruvni kuchaytirish orqali korxona uzoq muddatli barqarorlikka erishishi mumkin.

Innovatsion faoliyat tadbirkorlik subyektining raqobatbardoshligini oshirishda hal qiluvchi omil hisoblanadi. Innovatsiyalarni joriy etish, yangi texnologiyalarni qo'llash va ilm-fan yutuqlaridan foydalanish korxonaning barqaror rivojlanishini ta'minlaydi. Shu sababli, innovatsion loyihalarni moliyalashtirish va rag'batlantirish tadbirkorlik subyektlari uchun zarurdir.

Ijtimoiy mas'uliyat tadbirkorlik subyektlarining jamiyat oldidagi majburiyatlarini bajarishi va ekologik muvozanatni ta'minlashga qaratilgan faoliyatini o'z ichiga oladi. Ushbu omil tadbirkorlik subyektining jamoatchilikda ijobiy imidjini shakllantirishga yordam beradi va uzoq muddatli muvaffaqiyatga erishish imkoniyatini oshiradi.

Tadbirkorlik subyektlarining uzoq muddatli barqarorligini ta'minlash uchun strategik rejorashtirish muhimdir. Resurslarni samarali boshqarish, risklarni tahlil qilish va uzoq muddatli maqsadlarni belgilash strategik yondashuvning asosiy qismlaridir.

Davlat tomonidan tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash barqarorlikni oshirishda muhim rol o'yнaydi. Qonunchilikni takomillashtirish, moliyaviy yordam va infratuzilma rivoji korxonalar uchun barqaror sharoit yaratadi.

Tadbirkorlik subyektlarining barqarorligini ta'minlash uchun aniq va samarali strategiyalar ishlab chiqilishi lozim. Quyida barqarorlikni oshirishga xizmat qiluvchi asosiy strategik yo'nalishlar keltirilgan:

Moliyaviy barqarorlikka erishish uchun korxonalar moliyaviy boshqaruvni kuchaytirishi kerak. Xarajatlarni optimallashtirish, moliyaviy tahlil tizimlarini joriy etish va likvidlikni oshirish ushbu jarayonning muhim qismlaridir. Korxonalar uchun quyidagi choralar tavsiya etiladi:

- Moliyaviy rejalar tuzish:** Uzoq muddatli moliyaviy maqsadlarni belgilash va ularga erishish strategiyasini ishlab chiqish.



• **Risklarni boshqarish tizimlarini yo'lga qo'yish:** Moliyaviy tahdidlarni oldindan aniqlash va ularga qarshi choralar ko'rish.

• **Moliyalashtirish manbalarini diversifikatsiya qilish:** Kredit va investitsiya imkoniyatlarini kengaytirish orqali moliyaviy mustahkamlikni oshirish.

Innovatsion faoliyat tadbirkorlik subyektlarining raqobatbardoshligini oshirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Innovatsiyalarni joriy etish va yangi mahsulotlar yaratish bozorning yangi segmentlarini egallash imkoniyatini beradi. Bu borada quyidagilar muhim:

• **Innovatsion texnologiyalarni joriy etish:** Ilg'or texnologiyalar yordamida ishlab chiqarish samaradorligini oshirish.

• **Ilmiy-tadqiqot ishlariga investitsiya kiritish:** Innovatsion loyihalarni moliyalashtirish uchun davlat va xususiy sektor sarmoyalarini jalb qilish.

• **Startaplarni qo'llab-quvvatlash:** Yangi tadbirkorlarni rag'batlantirish va ularga texnologik imkoniyatlar yaratish.

Ijtimoiy mas'uliyat jamiyat bilan ijobiy aloqalarni rivojlantirish va barqarorlikka erishishda muhim ahamiyatga ega. Ijtimoiy mas'uliyat doirasida quyidagi choralarga e'tibor qaratilishi lozim:

• **Ekologik standartlarga rioya qilish:** Atrof-muhitni muhofaza qilishga qaratilgan dasturlarni amalga oshirish.

• **Mahalliy hamjamiyatlarni qo'llab-quvvatlash:** Ijtimoiy va madaniy loyihalarda ishtirok etish orqali jamiyat oldida o'z mas'uliyatini namoyish etish.

• **Xodimlarning sharoitlarini yaxshilash:** Ish sharoitlarini yaxshilash va mehnat haqini adolatli taqsimlash.

Strategik rejalashtirish va risklarni boshqarish tadbirkorlik subyektlarining barqarorligini oshirishda hal qiluvchi omil hisoblanadi. Strategik yondashuvning asosiy qismi sifatida quyidagilarni belgilash mumkin:

• **Tahliliy yondashuv:** Korxonaning kuchli va zaif tomonlarini aniqlash orqali strategiyalarni moslashtirish.

• **Resurslarni oqilona taqsimlash:** Moliyaviy, insoniy va texnologik resurslarni samarali boshqarish.



- **Bozor tendensiyalarini o'rganish:** Yangi bozor imkoniyatlarini tahlil qilish va ularga moslashish.

Davlatning barqarorlikni ta'minlashdagi roli juda muhim. Tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash uchun quyidagi choralar ko'rishi lozim:

- **Soliq imtiyozlari joriy qilish:** Yangi tashkil etilgan va innovatsion faoliyat bilan shug'ullanadigan tadbirkorlik subyektlariga soliq yengilliklarini taqdim etish.
- **Infratuzilmani rivojlantirish:** Zamonaviy infratuzilma yaratish orqali tadbirkorlik sharoitlarini yaxshilash.
- **Imtiyozli kreditlar taqdim etish:** Innovatsion va ijtimoiy loyihalarni qo'llab-quvvatlash uchun arzon kreditlarni taqdim etish.

Barqarorlikni ta'minlash tadbirkorlik subyektlarining iqtisodiy samaradorligini oshirish, moliyaviy boshqaruvni kuchaytirish, innovatsion yondashuvlarni joriy etish va ijtimoiy mas'uliyatni kengaytirishni talab qiladi. Davlatning qo'llab-quvvatlovi va strategik rejorashtirish ushbu jarayonning muvaffaqiyatli amalga oshirilishida hal qiluvchi omillardir. Shu tariqa, tadbirkorlik subyektlari uzoq muddatli rivojlanishga erishishi va barqarorlikni ta'minlashi mumkin.

Shuningdek, davlat tomonidan tadbirkorlik subyektlarini qo'llab-quvvatlash, jumladan, soliq imtiyozlari, infratuzilmani rivojlantirish va moliyaviy yordam ko'rsatish barqarorlikni ta'minlashda hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi.

Mazkur maqolada keltirilgan tavsiyalar tadbirkorlik subyektlarining barqarorligini oshirish va ularning uzoq muddatli muvaffaqiyatini kafolatlashga qaratilgan amaliy qo'llanma sifatida xizmat qilishi mumkin. Barqarorlikka erishish esa korxonaning ichki imkoniyatlarini rivojlantirish va tashqi muhitga moslashuvchanligini oshirish orqali amalga oshiriladi.

## MANBALAR RO'YXATI

1. **KARIMOV, I. A. (2016). O'ZBEKISTON IQTISODIY ISLOHOTLARI STRATEGIYASI.** TOSHKENT: O'ZBEKISTON.



2. G'ULOMOV, S. S., & KARIMOV, U. (2020). *TADBIRKORLIK ASOSLARI*. TOSHKENT: SHARQ.
3. ABDUKARIMOV, I. T. (2018). *BIZNES BOSHQARUVI VA TADBIRKORLIK FAOLIYATI*. TOSHKENT: UNIVERSITET.
4. QAYUMOV, N. (2015). *TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISHNING INNOVATSION YO'NALISHLARI*. TOSHKENT: FAN VA TEXNOLOGIYA.
5. NIYOZMETOV, O. (2020). *TADBIRKORLIK SUBYEKTALARINI MOLIYAVIY BOSHQARISH*. TOSHKENT: IQTISODIYOT.
6. YO'L DOSHEV, B. (2023). *O'ZBEKISTONDA KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH*. TOSHKENT: O'ZBEKISTON.