

XIZMAT KO'RSATISH SOHASIDA YOSH TADBIRKORLARNING O'RNI

Ilmiy rahbar: "Iqtisodiyot" kafedrası dotsenti

Qodirov Zohidjon

Madaminov Abduqodir

Andijon davlat texnika instituti Iqtisodiyot yo'nalishi 4-kurs talabasi

Annotatsiya. Tezisdá xizmat ko'rsatish sohasida yosh tadbirkorlarning tutgan o'rni va ularning iqtisodiy rivojlanishdagi ahamiyati tahlil qilinadi. Yoshlarning ushbu sohadagi faolligi, innovatsion yondashuvlari hamda raqobatbardosh xizmat turlarini yo'lga qo'yishdagi roli yoritilgan. Shuningdek, ularning biznes yuritishdagi muammolari, davlat tomonidan ko'rsatilayotgan qo'llab-quvvatlash choralari va mavjud imkoniyatlar tahlil etiladi. Tezisdá xizmat ko'rsatish sohasida yosh tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilgan taklif va tavsiyalar ham bayon etilgan.

Kalit so'zlar: tadbirkorlar, xizmat ko'rsatish sohasi, innovatsion yondashuvlar, iqtisodiy rivojlanish, raqamli marketing, e-tijorat, onlayn xizmatlar.

Yoshlarning xizmat ko'rsatish sohasidagi faolligi, innovatsion yondashuvlari va raqobatbardosh xizmat turlarini yo'lga qo'yishdagi roli zamonaviy iqtisodiyotning ajralmas qismi hisoblanadi. Bugungi kunda xizmat ko'rsatish sektori global iqtisodiyotda muhim ahamiyatga ega bo'lib, u ish o'rinlari yaratish, iqtisodiy o'sishni ta'minlash va ijtimoiy barqarorlikni oshirishda katta rol o'ynaydi. Yoshlar, o'z navbatida, bu sohada yangi g'oyalar va innovatsion yondashuvlar bilan faol ishtirok etayotganligi bilan ajralib turadi.

Yoshlar, o'zlarining dinamikligi va ijodkorligi bilan xizmat ko'rsatish sohasida yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Ular zamonaviy texnologiyalarni, ijtimoiy tarmoqlarni va onlayn platformalarni samarali ravishda foydalanish orqali xizmat ko'rsatishni yanada takomillashtirishga qodir. Yosh tadbirkorlar va

mutaxassislar, masalan, raqamli marketing, e-tijorat va onlayn xizmatlar sohalarida faoliyat yuritish orqali o'z bizneslarini rivojlantirishmoqda. Bu jarayon yoshlarning o'z g'oyalarini amalga oshirish va yangi xizmat turlarini taklif etish imkoniyatlarini kengaytiradi.

Yoshlarning xizmat ko'rsatish sohasidagi innovatsion yondashuvlari ularning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishiga yordam bermoqda. Ular yangi texnologiyalarni joriy etish, xizmatlarni avtomatlashtirish va mijozlarga individual yondashuvni amalga oshirish orqali raqobatbardoshlikni oshirishi mumkin [1]. Misol uchun, xizmat ko'rsatish sohasida sun'iy intellekt va ma'lumotlar tahlili kabi texnologiyalarni qo'llash orqali mijozlar ehtiyojlarini aniqlash va ularga mos xizmatlarni taklif etish mumkin. Yoshlar, shuningdek, yangi xizmatlarni ishlab chiqishda kreativ fikrlash qobiliyatlari bilan ajralib turadilar.

Yoshlarning innovatsion yondashuvlari natijasida raqobatbardosh xizmat turlari paydo bo'lmoqda. Ular yangi xizmatlarni taklif qilish orqali bozorni diversifikatsiya qilishda muhim rol o'ynaydi. Masalan, turizm sohasida yosh tadbirkorlar ekologik turizm, madaniy turizm yoki gastronomik turizm kabi yangi yo'nalishlarni rivojlantirmoqda. Bu nafaqat iqtisodiy foyda keltiradi, balki mahalliy madaniyat va an'analarni saqlab qolishga ham yordam beradi. Shuningdek, yoshlar sog'liqni saqlash sohasida ham innovatsion xizmatlar taklif etmoqda. Telemeditsina, onlayn konsultatsiyalar va sog'liqni saqlash ilovalari orqali ular bemorlarga qulaylik yaratmoqda. Bularning barchasi raqobatbardosh xizmat turlarini shakllantirishga yordam beradi va mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatishni ta'minlaydi.

Yoshlarning xizmat ko'rsatish sohasidagi faolligi ijtimoiy ta'sir ko'rsatadi. Ular mahalliy jamoalarda ish o'rinlari yaratish, iqtisodiy o'sishni ta'minlash va ijtimoiy muammolarni hal qilishda faol ishtirok etmoqda. Yosh tadbirkorlar ko'plab ijtimoiy tashabbuslarni amalga oshirib, jamiyatda ijobiy o'zgarishlarga erishishga yordam beradilar [2]. Ularning innovatsion yondashuvlari orqali yangi xizmatlar nafaqat iqtisodiy jihatdan foydali, balki ijtimoiy jihatdan ham muhim ahamiyatga ega.

Yoshlarning biznes yuritishdagi muammolari, davlat tomonidan ko'rsatilayotgan qo'llab-quvvatlash choralari va mavjud imkoniyatlar zamonaviy iqtisodiyotda muhim ahamiyatga ega. Yosh tadbirkorlar o'z g'oyalarini amalga oshirishda bir qator to'siqlarga duch kelishadi, lekin davlatning qo'llab-quvvatlashi va turli imkoniyatlar bu jarayonni yengillashtirishga yordam beradi.

Yosh tadbirkorlar biznes yuritishda bir qancha muammolarga duch kelishadi. Birinchi navbatda, moliyaviy resurslarning yetishmasligi muhim masala hisoblanadi. Yoshlar ko'pincha o'z bizneslarini boshlash uchun zarur bo'lgan kapitalni topishda qiynalishadi. Banklar va moliya institutlari ko'pincha yosh tadbirkorlarga kredit berishda ehtiyotkorlik bilan yondashadilar, bu esa ularning g'oyalarini amalga oshirish imkoniyatlarini cheklaydi. Ikkinchi muammo - tajriba yetishmasligi. Yoshlar ko'pincha biznes yuritishda zarur bo'lgan tajribaga ega emaslar, bu esa ularni raqobatbardosh bo'lishdan to'sadi. Ularning ko'plab innovatsion g'oyalari bo'lishiga qaramay, amaliyotda muvaffaqiyatga erishish uchun zarur bo'lgan bilim va ko'nikmalarga ega bo'lmasliklari mumkin. Shuningdek, yosh tadbirkorlar uchun qonuniy va administrativ to'siqlar ham muhim muammo bo'lib qolmoqda. Biznesni ro'yxatdan o'tkazish, litsenziyalar olish va boshqa hujjatlarni tayyorlash jarayoni ko'pincha murakkab va vaqt talab etadigan bo'lishi mumkin. Bu esa yoshlarning biznes boshlash istagini pasaytiradi.

Davlat yosh tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash uchun turli dasturlar va chora-tadbirlarni amalga oshirmoqda. Moliyaviy yordam ko'rsatish maqsadida maxsus fondlar tashkil etilgan. Ushbu fondlar yosh tadbirkorlarga past foizli kreditlar yoki grantlar taqdim etadi, bu esa ularning biznes boshlash imkoniyatlarini kengaytiradi. Davlat yoshlarni biznes yuritishga tayyorlash uchun treninglar va seminarlar o'tkazadi. Bunday dasturlar yosh tadbirkorlarga zarur bo'lgan bilim va ko'nikmalarni olishga yordam beradi. Ular marketing, moliya boshqaruvi, biznes strategiyasi va boshqa sohalarda tajribali mutaxassislardan ma'lumot oladilar. Shuningdek, davlat tomonidan tashkil etilgan inkubatsiya markazlari yosh tadbirkorlarga o'z g'oyalarini rivojlantirish uchun qulay sharoitlar yaratadi [3]. Ushbu markazlarda yoshlar o'z bizneslarini boshlashda zarur bo'lgan infratuzilma,

maslahat va resurslarga ega bo'lishadi.

Yosh tadbirkorlar uchun mavjud imkoniyatlar juda kengdir. Raqamli texnologiyalarni qo'llash orqali ular yangi bozorlarga kirish va o'z mahsulotlarini keng auditoriyaga taklif etish imkoniyatiga ega. Internet orqali e-tijorat platformalarida savdo qilish, ijtimoiy tarmoqlarda marketing olib borish va onlayn xizmatlar ko'rsatish orqali yoshlar o'z bizneslarini tez rivojlantirishlari mumkin. Global bozorda hamkorlik imkoniyatlari mavjud. Yosh tadbirkorlar xalqaro tashkilotlar va boshqa mamlakatlardagi hamkasblar bilan hamkorlik qilib, o'z mahsulotlarini eksport qilishlari mumkin. Bu ularning biznesini yanada kengaytirishga yordam beradi. Shuningdek, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan innovatsion dasturlar va startup musobaqalari yosh tadbirkorlar uchun o'z g'oyalarini namoyish etish va investitsiya olish imkoniyatini yaratadi. Bunday tadbirlar orqali ular nafaqat moliyaviy yordam, balki tajriba almashish va tarmoq qurish imkoniyatiga ham ega bo'lishadi.

Xizmat ko'rsatish sohasida muvaffaqiyatli biznes yuritish uchun birinchi navbatda bozorni chuqur o'rganish zarur. Yosh tadbirkorlar o'z maqsadli auditoriyasini aniqlashlari, ularning ehtiyojlari va xohishlarini tahlil qilishlari kerak. Bozor tahlili orqali yosh tadbirkorlar o'z xizmatlarini qanday qilib yanada takomillashtirish va raqobatchilaridan ajralib turishlarini belgilab olishlari mumkin.

Xizmat ko'rsatish sohasida innovatsiyalar muhim rol o'ynaydi. Yosh tadbirkorlar yangi g'oyalar va usullarni amalga oshirish orqali o'z xizmatlarini yanada jozibador qilishlari mumkin. Masalan, raqamli texnologiyalarni qo'llash, onlayn xizmatlar taklif etish yoki mijozlarga qulaylik yaratadigan mobil ilovalar ishlab chiqish orqali o'z bizneslarini rivojlantirishlari mumkin.

Mijozlar bilan yaxshi aloqalar o'rnatish xizmat ko'rsatish sohasida muvaffaqiyatning kalitidir. Yosh tadbirkorlar mijozlarga individual yondashuvni qo'llashlari, ularning fikr-mulohazalarini inobatga olishlari va xizmat sifatini doimiy ravishda yaxshilashlari kerak. Mijozlarning fikrlarini yig'ish uchun so'rovnomalar, ijtimoiy tarmoqlar yoki shaxsiy uchrashuvlardan foydalanish

mumkin.

Yosh tadbirkorlar o'z xizmatlarini samarali reklama qilish uchun marketing strategiyasini ishlab chiqishlari zarur. Raqamli marketing, ijtimoiy tarmoqlar, SEO (qidiruv tizimlarini optimallashtirish) va kontent marketingi orqali o'z xizmatlarini keng auditoriyaga yetkazish mumkin. Shuningdek, mijozlarni jalb qilish uchun maxsus takliflar, chegirmalar yoki aksiyalarni tashkil etish ham foydali bo'ladi.

Xizmat ko'rsatishda sifat har doim birinchi o'rinda turishi kerak. Yosh tadbirkorlar o'z xizmatlarining sifatini doimiy ravishda nazorat qilishlari va mijozlarning kutganidan yuqori bo'lishini ta'minlashlari lozim. Sifatni oshirish uchun treninglar, seminarlar va malaka oshirish kurslarida qatnashish tavsiya etiladi.

Yosh tadbirkorlar boshqa biznes egalariga, mutaxassislariga va tashkilotlarga qo'shilish orqali o'z tarmoqlarini kengaytirishlari kerak. Tarmoq qurish nafaqat yangi mijozlarni jalb qilishga yordam beradi, balki tajriba almashish va yangi imkoniyatlarni yaratishda ham foydali bo'ladi. Hamkorlik dasturlari va loyihalarda ishtirok etish, yosh tadbirkorlarga o'z brendlarini tanitishga yordam beradi.

Moliya boshqaruvi xizmat ko'rsatish sohasida muvaffaqiyatli biznes yuritish uchun juda muhimdir. Yosh tadbirkorlar daromad va xarajatlarni yaxshilab rejalashtirishlari, budjet tuzishlari va moliyaviy hisobotlarni tayyorlashlari zarur. Moliya boshqaruvi orqali ular resurslarni samarali taqsimlash va investitsiyalarni to'g'ri yo'naltirish imkoniyatiga ega bo'ladilar.

Yosh tadbirkorlar doimiy ravishda o'z bilim va ko'nikmalarini oshirib borishlari zarur. Buning uchun kurslar, seminarlar, kitoblar va onlayn resurslardan foydalanish mumkin. O'z-o'zini rivojlantirish orqali yosh tadbirkorlar nafaqat o'z bizneslarini muvaffaqiyatli yuritishda, balki shaxsiy rivojlanishda ham katta yutuqlarga erishadilar.

Xulosa qilib aytganda, xizmat ko'rsatish sohasida yosh tadbirkorlikni rivojlantirish uchun yuqoridagi tavsiyalarni amalga oshirish muhimdir. Bozorni o'rganishdan tortib, innovatsion xizmatlarni taklif etishga qadar har bir qadam muvaffaqiyatli biznes yuritishda muhim ahamiyatga ega. Yosh tadbirkorlar o'z

g'oyalarini amalga oshirishda qat'iyatli bo'lishlari va zamonaviy tendentsiyalarni inobatga olishlari zarur. Bu jarayon davomida ularga davlat tomonidan ko'rsatilayotgan qo'llab-quvvatlash choralaridan ham foydalangan ma'qul.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Eshpulatovna, Yusupova Momasuluv. "YOSHLAR O'RTASIDA TADBIRKORLIK KO'NIKMALARINI SHAKLLANTIRISHNI SAMARALI BOSHQARISH." *MASTERS* 2.10 (2024): 37-43.
2. Xolmurodovna, Bobanazarova Jamila, and Zulfikarova Liliya Faridovna. "KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNING RIVOJLANISHIDA YOSHLARNING KASBIY LAYOQATLARINI SHAKLLANTIRISH." *QO 'QON UNIVERSITETI XABARNOMASI* 9 (2023): 17-20.
3. Baxtiyor o'g'li, Atakulov Abror. "O'ZBEKISTONDA YOSHLAR BANDLIGINI TA'MINLASH ORQALI DAROMADLILIGINI OSHIRISH." *INNOVATIVE ACHIEVEMENTS IN SCIENCE* 2024 3.33 (2024): 71-76.