

**МАЛЫЙ БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ
НА НЕЕ.**

KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK MUHITI VA UNGA TA'SIR ETUVSHI OMILLAR.

**SMALL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP ENVIRONMENT AND FACTORS
AFFECTING IT**

*Машиарипов Шерзод Рустамович
Жолдасбаева Улжан Артыкбай кызы
Каракалпакский институт сельского хозяйства и агротехнологий
Mahsaripov Sherzod Rustamovich
Joldasbaeva Uljan Artiqbay qizi
Qoraqalpog'iston qishloq xo'jaligi va agrotexnologiyalar instituti
Mahsaripov Sherzod Rustamovich
Joldasbaeva Uljan Artiqbay qizi
Karakalpak Institute of Agriculture and Agrotechnologies*

***Аннотация:** В статье преимущественно говорится о развитии личного бизнеса в республике и факторах, влияющих на него.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательство, экономическая деятельность, потребительский рынок, бизнес-среда*

***Аннотация:** Maqolada asosan respublikada kishik biznesni rivojlantirishva unga ta'sir etuvshii omillar haqida aytib o'tilgan*

***Калт сўзлар:** kishik biznes, tadbirkorlik, xo'jalik faoliyati, isstemol bozori, tadbirkorlik muhiti*

***Annotation:** The article mainly talks about the development of personal business in the republic and the factors influencing it.*

***Keywords:** small business, entrepreneurship, economic activity, consumer market, business environment*

Как вид экономической деятельности, не требующий больших денежных средств, малый бизнес обеспечивает высокие темпы оборачиваемости ресурсов в условиях дефицита капитала, формирования потребительского рынка и его пополнения в условиях структурной перестройки экономики, экономической нестабильности и ограниченности ресурсов. экономически эффективно. Малые предприятия немедленно адаптируются к изменениям потребительского спроса и тем самым обеспечивают необходимый баланс на потребительском рынке. Малый бизнес играет важную роль в решении проблемы безработицы за счет создания новых рабочих мест. В настоящее время эта отрасль занимает лидирующие позиции не только в ускорении роста экономики, но и в решении вопросов занятости и увеличения доходов населения, которые чрезвычайно важны для нашей страны. В последние годы количество предприятий малого бизнеса и частного

предпринимательства в нашей республике из года в год увеличивается, что свидетельствует о последовательном развитии отрасли.

Любой бизнес ведется на определенной территории: в масштабах страны, региона, города или села. Для эффективной предпринимательской деятельности должна быть определенная рабочая среда. Такая среда воплощена в масштабах некоторых регионов и воплощает в себе реализацию бизнеса. В целом деловая среда создается главным образом в результате взаимозависимости следующих четырех факторов: правовых, политических, социальных и экономических факторов. Они могут быть позитивными или обнадеживающими. В этом случае существующие условия в стране или регионе подходят для ведения предпринимательской деятельности. Потому что такая среда дает предпринимателю широкие возможности прогнозировать результаты своей работы. Способность предпринимателя прогнозировать результаты своей деятельности выражается в противовес понятию риска. Если предприниматель действует на основе риска в определенной среде, то для нее характерны изменчивость, нестабильность, рискованность..

Такая среда не соответствует описанной выше позитивной среде. На практике во многих случаях нельзя сказать, что тот или иной фактор бизнес-среды оказывает основное влияние на бизнес-результаты предпринимателя. Потому что предпринимателя больше интересует взаимозависимость факторов, определяющих бизнес-среду. Среди вышеперечисленных факторов главным являются правовые факторы, поскольку они указывают на правила игры, которые могут быть реализованы в бизнес-среде с целью ведения предпринимательской деятельности. В понятие правил игры входят разрешенные и реализуемые работы (движения). Правила игры могут быть разработаны по принципу «что можно и что нельзя».

Стабильность политической системы в каждой стране во многом влияет на развитие предпринимательства. Если политическая система нестабильна, предприниматели будут пытаться осуществлять различные краткосрочные операции, чтобы получить высокую прибыль без привлечения крупных инвестиций. Стабильность политической ситуации позволяет предпринимателю стратегически планировать свою деятельность, т.е. реализовывать долгосрочные проекты.

В процессе анализа бизнес-среды предпринимателю целесообразно учитывать традиции и обычаи каждого народа, какую пищу они едят и какие вещи носят. Также важно знать платежеспособность народа. Этот фактор играет большую роль в организации производства товаров народного потребления.

Чтобы каждый предприниматель интегрировался в окружающую среду, он должен начинать свою работу с ее анализа. Анализируя бизнес-среду, предприниматель должен

определить, какой экономический интерес он может реализовать для профессиональной деятельности в определенных пределах. Реализация экономической выгоды зависит от уровня организации труда предпринимателя. Организация собственной работы определяется самостоятельным вхождением предпринимателя в определенную бизнес-среду.

Когда предприниматель попадает в определенную бизнес-среду, он должен сосредоточиться не только на реализации своих идей, но и на том, как привлечь средства инвесторов в свою бизнес-деятельность. Основная задача предпринимателя при организации своей работы – это, прежде всего, создание первоначального капитала, необходимого для реализации его идей в определенной среде.

Для реализации бизнес-идеи необходимо наличие трех процессов производства муки. Предприниматель формирует новую производственную структуру, соответствующую его бизнес-идеям и целям и исходя из объема привлеченного капитала. Если предприниматель участвует в качестве инициатора и инвестора своей идеи, он должен заранее определить организационно-правовую форму своей деятельности, свой вклад в предприятие. Таким образом, принцип организации своей работы предпринимателем заключается в формировании новой производственной структуры общества и определении уровня своего участия в ней.

Правильная организация своего труда является одним из главных факторов предпринимательства. Вот почему предприниматель должен учитывать все составляющие этого явления. При изучении этих сторон деятельности предпринимателя особое значение приобретает наблюдение за процессом его деятельности. В этом случае последовательность основных действий предпринимателя может быть следующей:

- сначала разрабатываем бизнес-идею;
- во-вторых, углубленное изучение бизнес-среды;
- в-третьих, совместимость бизнес-идеи с экономической выгодой предпринимателя, совместимость бизнес-идеи с бизнес-средой;
- в-четвертых, определить размер капитала, необходимого для реализации идеи;
- в-пятых, формирование предприятия или организации, необходимой для реализации бизнес-идеи.

В бизнес-плане предприниматель отражает стоимость всех затрат на реализацию необходимых условий производства товаров или услуг на основе бизнес-идеи. В данном случае речь идет об определении размера первичного капитала, определении финансовых ресурсов, которые следует привлечь для реализации бизнес-идеи. После того как определено, что предпринимательская идея может быть реализована в определенной среде,

и после выбора источника получения необходимых финансовых ресурсов для организации работы, предприниматель должен сосредоточить свою деятельность в трех направлениях. То есть:

Первое направление – управление производственными процессами и бизнес-структурами. Данное направление предпринимательской деятельности развивается самостоятельно как вид управленческих навыков. Предприниматель должен владеть основными понятиями менеджмента и быть современным менеджером.

Управление производством не может осуществляться в отрыве от других направлений деятельности предпринимателя: оно организует производство только для потребителей. Именно поэтому вторым направлением деятельности предпринимателя является комплексное изучение рынка. Без анализа процессов, происходящих на рынке, сложно эффективно осуществлять предпринимательскую деятельность. Установление хороших отношений с партнерами – третье направление деятельности ивент-кода. В целях дальнейшего развития предпринимательства целесообразно поднять партнерские отношения на новый уровень и отказаться от старых связей.

Использованная литература:

1. Касимова М.С., Юсупов М.А., Эргашходжаева Ш.Ж. Маркетинг. Учебник. Т.: ТДИУ, 2010.
2. Бекмуродов А.Ш., Касимова М.С., Эргашходжаева Ш.Ж. Стратегический маркетинг. Методическое пособие. 2010.
3. Ходиев В. Ю., Касимова М.С., Самадов А.Н. Малый бизнес и частное предпринимательство. Т.: ТДИУ, 2010.