



ФУНКЦИИ И ФОРМЫ И СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

Туйчиев Ш. Ш.

*– ст.преп. кафедры “Транспортная логистика”;
Андижанский машиностроительный институт;*

Хакимов С.

*к.ф.-м. доц.кафедры “Транспортная логистика”.
Андижанский машиностроительный институт.*

Предпринимателем может быть, как юридическое лицо, так и гражданин (физическое лицо), в том числе иностранец, осуществляющую предпринимательскую деятельность на территории Р Уз в рамках законодательных актов в Р Уз. Однако к предпринимателям они могут быть отнесены только тогда, когда их деятельность будет отвечать определенным критериям. Во-первых, такое физическое или юридическое лицо должно заниматься хозяйственной деятельностью, то есть производством, реализацией товаров, выполнение работ или оказанных услуг. Во-вторых, эта деятельность должна осуществляться лицом от своего имени. В-третьих, она должна осуществляться систематически (в качестве основного занятия). В-четвертых, хозяйственная деятельность может считаться предпринимательской только в том случае, когда она направлена на извлечение прибыли. И в-пятых, лицо должно быть зарегистрирован в качестве предпринимателя [1-3].

Предпринимательские способности – это особые способности отдельных людей сознательно идти на риск, мобилизацию ресурсов, их организацию в производственном процессе на основе инновационной идей и творческая использование ради получения дохода. Предпринимательские способности обычно принадлежать конкретному лицу – предпринимателю. Мотивам и условием его существования является стремление к получению большой прибыли, достижение победы в конкурентной борьбе за приобретение ресурсов и продажу продукции [4-7].

Предприниматель одновременно может выступать собственником нескольких предприятий. И тогда его доход в виде части прибыли будет представлять сумму причитающиеся ему доли прибыли, полученной результате деятельности тех предприятий, собственником которых он является. Особенность заключается в том, что предприниматель использует оставшуюся в его распоряжении прибыль, прежде всего на производственное потребление. И поэтому доля прибыли, используемая на конечное потребление, теоретически может равняться нулю. Кроме этого, часть дохода предпринимателя должно служить интересам минимизации рисков, возникающих в процессе предпринимательской деятельности.





Современные черты теории предприятия и фирмы в обобщенном виде можно представить следующим образом.

Во – первых. Целью предприятия (фирмы) является максимизация прибыли при ограничении на издержки производства. Повышение эффективности его деятельности базируется на оптимизации соотношения цен и объемов производства и сбыта, предельных издержек и предельного дохода.

Во – вторых. Управления всей деятельностью предприятия (фирмы) основано на диктате собственника предприятия (фирмы) или управляющего.

Во – третьих. Фактические результаты деятельности предприятия (фирмы) напрямую зависят от внешней среды, для которой характерна неопределенность постоянные изменения, неподвластные руководителям предприятия (фирмы).

Во – четвертых. Информатором для дальнейшей деятельности предприятия (фирмы) являются цены на производимые ими товары и услуг.

В обобщенном виде цель предпринимательской деятельности можно определить, как получение (извлечение) определенной выгоды путем предложения на рынке того или иного товара. Максимизация прибыли гарантирует выживание предприятия. Доход его участников, в частности акционерам, обеспечивает источник финансирования, из которого можно восстановить или увеличить активы предприятия, является одним из важных факторов стабильности предприятия для потенциальных инвесторов, эффективности использования ресурсов [8-10].

Получение максимальной прибыли – важная ещё, но не единственная цель предпринимательской деятельности. Цели, стоящие перед предпринимателем, формируются в зависимости от баланса интересов субъектов предпринимательской деятельности.

Участниками предпринимательской деятельности являются:

- собственно, предприниматели, их объединения в ассоциации;
- индивидуальные и комплексные потребители товара, а также ассоциации и союзы потребителей;
- наёмные работники, работающие на контрактной или иной основе, а также их профессиональные союзы;
- государственные и муниципальные органы, когда они выступают непосредственными участниками сделок.

Главное, что отличает п р е д п р и н и м а т е л я от других субъектов рыночной экономики, - это прибыль, или предпринимательский доход, представляющий собой разницу между ценой, которую покупатель уплачивает за соответствующие товары и услуги, затратами предпринимателя на удовлетворение предъявляемого спроса. Если частное лицо, предприятие или организация производит или покупает товары или услуги только для собственного использования или потребления, они не предприниматели, а





потребители. Например, к потребителям следует отнести многие крестьянские хозяйства, производство в которых не носит товарного характера, а продукты используются в основном для собственного потребления. Нельзя назвать предпринимательской деятельностью и продажу предприятием (хозяйством) части своей собственности - земли, скота, построек. Только в том случае, когда предприятие производит или покупает больше, чем ему необходимо для собственного потребления, а излишним продает или обменивает с целью получения прибыли, она занимается предпринимательской деятельностью, или бизнесом [11-14].

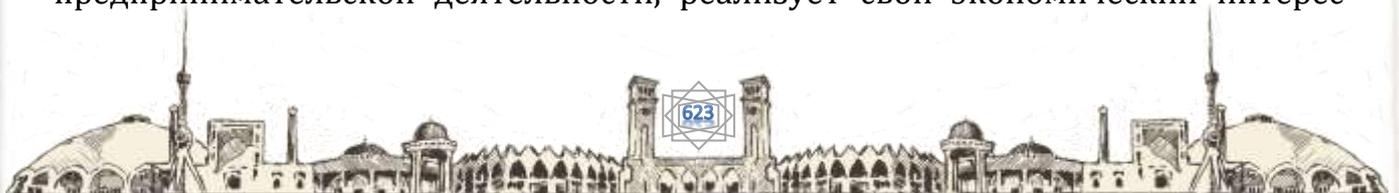
Предприниматель не обязательно должен быть собственником средств производства, его главный капитал - не деньги, не орудия или предметы труда, а знание экономических механизмов рыночной экономики и психологии покупателя, умение правильно ориентироваться в любой ситуации на рынке.

Предпринимательство характеризуется поиском и вовлечением в деятельность инновационных (новаторских) моментов: производством новых для рынка товаров и услуг, освоение новых рынков сбыта, внедрение новых технологий и методов организации производства и другие. При этом совершенно необязательно, чтобы предприниматель лично занимался этими проблемами, - они могут быть делегированы другим лицам. Истинный и предприниматель должен быть организатором творческой экономической и хозяйственной деятельности. Игнорируя инновационный фактор, он может на короткий период существенно увеличить размер получаемой прибыли, например, за счет прекращения финансирования научно-исследовательских работ, однако такая стратегия неизбежно приведет к уменьшению массы прибыли и потере конкурентоспособности [15-18].

Непременным и важным условием развития предпринимательства является частная собственность. Опыт стран с развитой рыночной экономикой убедительно показал, что экономический строй, который базируется на государственной собственности, не в состоянии обеспечить условия для творчества и инициативы, широкого распространения новаторства, являющаяся основной предпринимательства.

П о т р е б и т е л и - равноправные участники предпринимательской деятельности. Если для предпринимателя деловым интересом является получение дохода, то для потребителя интерес представляет приобретение товара (услуги), наилучшим образом удовлетворяющего её потребность. Реализация этого интереса осуществляется через установление контактов с производителями и продавцами продукции (услуг) посредством поиска контрагентов (лиц, принявших те или иные обязательства по договору), приобретение товара на наиболее выгодных условиях.

Н а ё м н ы е р а б о т н и к и, являясь равноправными участниками предпринимательской деятельности, реализует свой экономический интерес





через работу в коммерческих организациях на контрактной или иной договорной основе. Выгодой для них является личный доход, получаемый в результате выполнения ими обязательств, предусмотренных контрактом (договором) [19-21].

Государственные и муниципальные органы участвуют в предпринимательской деятельности путем осуществления приоритетных общих государственных научно-технических, научно-производственных или иных программ в интересах всего общества. Государство стимулирует предпринимательские фирмы к участию в осуществлении этих программ [22-25].

Таким образом, предприниматель, принимая решение, стремится удовлетворить интересы всех заинтересованных субъектов. В результате цель максимизации прибыли на практике заменяются целью удовлетворения всех субъектов предпринимательства полученной суммой прибыли.

Основной задачей предпринимательской деятельности является удовлетворение потребностей покупателя. Предприятия в условиях рынка успешно функционирует только в том случае, если его продукция отвечает запросам, предоставляемых потребителем. Чтобы знать цены в его вопросы, предприниматель должен вкладывать значительные средства и изучение рынка [26-29].

В начальном этапе деятельности предприятия, когда его продукция только выходит на рынок, организационная структура находится в стадии формирования, а реклама даёт незначительный эффект, одно из важнейших задач предпринимателя является обеспечение выживания. На этом этапе очень часто из-за малого объема реализации продукции, больших капитальных затрат и трудности в получении кредитов возникают финансовые проблемы. Для того чтобы выжить в этих условиях, предприниматель должен выбрать правильную стратегию деятельности [30-33]. Он может:

- рассредоточить риск, то есть производит несколько видов товаров или выходит с продукцией на несколько рынков;
- инвестировать маркетинг, предусмотреть возможность выпуска новых товаров и оперативно реагировать на изменение условий рынка;
- осуществлять пассивный маркетинг, то есть отказаться от активных действий на рынке чтобы избежать риска ответной активизации деятельности конкурентов;
- производитель отчисления из прибыли в резервный фонд на случай возникновения неблагоприятных ситуаций на рынке [34-37].

Одной из важных задач предпринимателей является обеспечение ликвидности предприятия, то есть постоянного наличия денежных средств на счёте позволяющее осуществить немедленные выплаты (работникам, поставщикам, кредиторам и т. д.). Только тогда, когда у предпринимателя



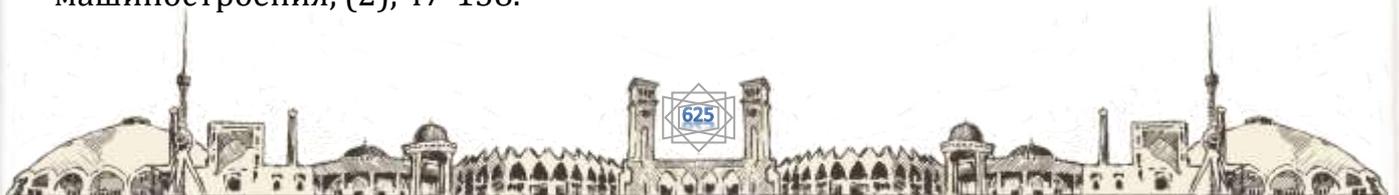


достаточно ликвидных средств, он в состоянии наращивает производство продукции, проводит долгосрочные научно-исследовательские работы и занимать прочные позиции на рынке.

печати.

ЛИТЕРАТУРЫ:

1. To'ychiyev.Sh.Sh, & A. (2022 г.30-апрел). BA'ZI NOAN'ANAVIY MASALALARNING YECHIMLARI. Eurasian Journal of Mathematical Theory and Computer Sciences, ст: 65-68.
2. G.Komolova, O. B. (2022). "Multiplication Probability and Sum of Events, A Complete Group of Events, Absolute probability Formula" . CENTRAL ASIAN JOURNAL OF MATHEMATICAL THEORY AND COMPUTER SCIENCES jurnali, 53-57.
3. G.Komolova. "Hosilani ketma-ketlikdagi ba'zi masalalarni yechishga tadbig'i." "O'ZBEKISTON VA AVTOMOBIL SANOATI: FAN, TA'LIM VA ISHLAB CHIQRISH INTEGRATSIYASI" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman materiallari, 386-389 betlar, AndMI.
4. Komolova. (2021-yil). "Diffrensial hisobning asosiy teoremlari". "SCIENCE AND EDUCATION" SCIENTIFIC JOURNAL. ISSN 2181-0842, 9-12 betlar
5. G.Komolova, K. M. (2022). "Stages of Drawing up a Mathematical Model of the Economic Issue". Journal of Ethics and Diversity in International Communication jurnali, e-ISSN: 2792-4017 | www.openaccessjournals.eu | Volume: 1 Issue: 8, 76-79.
6. Комолова Гулхаё, Х. М. (2022.). Комолова Гулхаё, Халилов Муродил, Комилжоноа Бобур, "Solve some chemical reactions using equations". EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY VOL 2 NO 1, 45-48.
7. Насиров, И. З., Ёкубов, Ё. О., & Нуманов, М. З. (2019). Новые свечи зажигания для ДВС. In Сборник статей республиканской научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки». Андижан: АндМИ-2019 (pp. 542-545).
8. Худойбердиев, Т. С., & Носиров, И. З. (2018). Қосимов ИС Ички ёнув двигатели учун ўт олдириш свечаси ва уни ўрнатиш таглиги. Научно-технический журнал ФерПИ (STJ FerPI), (1), 46-52.
9. Румянцев Г. Г. Опыт применения метода «незаконченных предложений» в психиатрической практике // Исследования личности в клинике и в экстремальных условиях. Л., 1969. С. 266–275.
10. Насиров, И. З., Косимов, И. С., & Каримов, А. А. (2017). "Морфологик тахлил" методини қўллаб ўт олдириш свечасини такомиллаштириш. Инновацион технологиялар, (3 (27)), 74.
11. Xudayberdiev, T. S., Nosirov, I. Z., & Qo'shaqov, D. A. (2016). Ichki yonuv dvigatellari uchun takomillashgan yondirish svechasi. Научный вестник машиностроения, (2), 47-158.





12. Насиров, И. З., & Юсупбеков, Х. А. (2020). Использование метода «Морфологический анализ» в усовершенствовании свечи зажигания. Молодой ученый, (43), 333.

13. Насиров, И. З., & Юсупбеков, Х. А. (2020). РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПЫТАНИЙ РАЗЛИЧНЫХ СВЕЧ ЗАЖИГАНИЯ ДЛЯ ДВС СОВРЕМЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. Журнал «Интернаука» № 39(168), 2020 г., с. 28-31.

14. Nasirov, I. Z. (2020). Ichki yonuv dvigatellari uchun o't oldirish svechalari.

15. Насиров Ильхам Закирович. (2022). МУСТАҚИЛ ИШЛАРНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ ШАКЛЛАРИ. Конференц-зона , 327–332. Получено с <http://www.conferencezone.org/index.php/cz/article/view/867>.

16. Сайидкамоллов, И. Р. Исследование соответствия вместимости автобусов сложившемуся пассажиропотоку на маршруте № 21 общественного пассажирского транспорта г. Волгограда / И. Р. Сайидкамоллов // Конкурс научно-исследовательских работ студентов Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград, 26–30 апреля 2021 г.) : тез. докл. / редкол.: С. В. Кузьмин (отв. ред.) [и др.] ; ВолгГТУ, Отд. координации науч. исследований молодых ученых УНИИ, Общество молодых ученых. - Волгоград, 2021. - С. 170.

17. Rahmatullo Rafuqjon o'g'li Rahimov (2022). Avtomobil transportida tashuv ishlarini amalga oshirishda harakat xavfsizligini ta'minlash uslublarini takomillashtirish yo'llari. ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА В XXI ВЕКЕ, 750-754.

18. Rafuqjon o'g'li, R. R. (2022, December). TIRSAKLI VALLARNI TAMIRLASH ISTIQBOLLARI. In Conference Zone (pp. 333-342).

19. Шодмонов, С. А. (2022). ДАТЧИКИ ТЕМПЕРАТУРЫ. European Journal of Interdisciplinary Research and Development, 4, 62-66.

20. Хомидов Анварбек Ахмаджон ўғли, & Шодмонов Сайидбек Абдувайитович. (2022). ДАТЧИКИ ТЕМПЕРАТУРЫ. European Journal of Interdisciplinary Research and Development, 4, 62–66. <http://www.ejird.journalspark.org/index.php/ejird/article/view/65>

21. Shodmonov, S. A. (2022). GLOBAL ELEKTR AVTOMOBILLARINI ISHLAB CHIQISH VA ELEKTR MASHINA ASOSLARI.

22. Shodmonov Sayidbek Abdvayitovich, Abbasov Saidolimxon Jaloliddin o'g'li, & Xomidov Anvarbek Axmadjon o'g'li. (2022). RESPUBLIKAMIZDA YUKLARNI TASHISHDA LOGISTIK XIZMATLARNI QO'SHNI RESPUBLIKALARDAN OLIV CHIQISH VA RIVOJLANTIRISH OMILLARI . JOURNAL OF NEW CENTURY INNOVATIONS, 9(1), 83–90. Retrieved from <http://wsrjournal.com/index.php/new/article/view/1970>

23. НАСИРОВ, И. З. ., & Аббаов С. Ж. . (2022). ВОДОРОД ИШЛАБ ЧИҚАРИШ УСУЛЛАРИ ВА ИСТИҚБОЛЛАР. Международный журнал философских исследований и социальных наук , 99–103. Получено <http://ijpsss.iscience.uz/index.php/ijpsss/article/view/237>.





24. Nasirov Ilham Zakirovich, Sarimsaqov Akbarjon Muminovich, Teshaboyev Ulugbek Mirzaahmadovich, Gaffarov Mahammatzokir Toshtemirovich. Tests of a reactor for supplying hydrogen and ozone to an internal combustion engine// International Journal of Early Childhood Special Education (INT-JECSE) ISSN: 1308-5581. DOI 10.9756/INT-JECSE/V1413.693? Vol 14, Issue 03 2022, 5296-5300 p.

25. Nasirov Ilham Zakirovich, Rakhmonov Khurshidbek Nurmuhammad ugli, Abbasov Saidolimkhon Jaloliddin coals. Adding Hydrogen to the Fuel-Air Mixture in Engines// Eurasian Journal of Learning and Academic Teaching. ISSN: 2795-739X www.geniusjournals.org. JIF: 8.225. Volume 8| May 2022, p. 75-77.

26. Насиров И.З., Рахмонов Х.Н. Результаты стендовых испытаний электролизера//U55 Universum: технические науки: научный журнал. № 3(96). Часть 3. М., Изд. «МЦНО», 2022. – 72 с.– Электрон. версия печ. публ.- <http://7universum.com/ru/tech/archive/category/396>.DOI-10.32743/UniTech.2022.96.3.13262. с. 34-36.

27. Akbarjon, Gaffarov Makhamatzokir METHODS OF PASSENGER TRANSPORT LOGISTICS DEVELOPMENT IN THE CITY // Бюллетень науки и практики. 2020. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/methods-of-passenger-transport-logistics-development-in-the-city> (дата обращения: 24.11.2022).

28. Саримсаков Акбар Муминович ПУТИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ // Universum: технические науки. 2021. №10-2 (91). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-razvitiya-kommunikatsionnyh-tehnologiy-v-passazhirskom-transporte> (дата обращения: 24.11.2022).

29. Zakirovich, N. I., Muminovich, S. A., Mirzaahmadovich, T. U., & Toshtemirovich, G. M. Tests of a reactor for supplying hydrogen and ozone to an internal combustion engine. International Journal of Early Childhood Special Education (INTJECSE) ISSN, 1308-5581.

30. B.B.Batirov, O. (2021). Content of pedagogical experience in the structure of physics teaching and methodological basis of its organization. *Academicia*, 422-427.

31. B.Batirov, A. S. (2019). DIFFERENTIAL LEARNING IN PHYSICS. *European Journal of Research and Reflection in Educational Sciences*, Page 24-27.

32. To'ychiyev.Sh.Sh, & A. (2022 g.30-aprel). BA'ZI NOAN'ANAVIY MASALALARNING YECHIMLARI. *Eurasian Journal of Mathematical Theory and Computer Sciences*, st: 65-68.

33. Zakirovich, N. I. (2022 yil). Parallel educational and scientific works in higher educational institution . /MASHINASOZLIK ILMIY-TEXNIKA JURNALI, 517-522 b.

34. Насиров Ильхам Закирович , Рахмонов Хуршидбек Нурмухаммад угли , Аббасов Сайдолимхон Джалолиддин угли. (2022). Испытания газового





устройства Braun. Журнал фармацевтических отрицательных результатов , 1545–1550. <https://doi.org/10.47750/pnr.2022.13.S08.185>

35. Насиров, И. З., Косимов, И. С., & Каримов, А. А. (2017). " Морфологик тахлил" методини қўллаб ўт олдириш свечасини такомиллаштириш. Инновацион технологиялар, (3 (27)), 74.

36. Закирович Н.И., Муминович С.А., Мирзаахмадович Т.Ю., Тоштемирович Г.М. Испытания реактора подачи водорода и озона к двигателю внутреннего сгорания. Международный журнал специального образования детей младшего возраста (INTJECSE) ISSN , 1308-5581.

37. Насиров Ильхам Закирович. (2022). МУСТАҚИЛ ИШЛАРНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ ШАКЛЛАРИ. Конференц-зона , 327–332. Получено с <http://www.conferencezone.org/index.php/cz/article/view/867>.

