



BIZNESNI RIVOJLANTIRISH

Ergasheva Amina Faxriddin qizi

Termiz shahar Termiz iqtisodiyot va servis unversiteti

Tibbiyot fakulteti Davolash ishi 4- bosqich talabasi

Tel.: +99894-738-22-27

E-mail: sevinchakramaliyeva@gmail.com

ANNOTATSIYA

Ushbu maqolada zamonaviy iqtisodiy o'zgarishlar sharoitida biznes subyektlarini rivojlantirishning strategik yo'nalishlari, raqobatbardoshlikni oshirish omillari va innovatsion texnologiyalarning tadbirkorlik samaradorligiga ta'siri tadqiq etiladi. Tadqiqot davomida korxonalarining o'sish sur'atlarini belgilovchi ichki va tashqi omillar tahlil qilinib, barqaror rivojlanish modelini shakllantirish bo'yicha ilmiy takliflar ishlab chiqilgan. Maqolada keltirilgan ma'lumotlar va statistik jadvallar biznes jarayonlarini optimallashtirishda xalqaro tajriba va mahalliy bozor xususiyatlarini uyg'unlashtirish zarurligini ko'rsatadi.

Kalit so'zlar: biznes strategiyasi, innovatsion rivojlanish, raqobatbardoshlik, korporativ boshqaruv, raqamli transformatsiya, investitsiya jozibadorligi, bozor tahlili.

KIRISH

Bugungi global iqtisodiy o'zgarishlar davrida biznesni rivojlantirish nafaqat foyda olish, balki bozor sharoitiga moslashish va uzoq muddatli barqarorlikni ta'minlash jarayonidir. Bozor munosabatlarining keskinlashuvi sharoitida har bir tadbirkorlik



subyekti o'z faoliyatini diversifikatsiya qilish, xarajatlarni optimallashtirish va mijozlarga yo'naltirilgan xizmatlarni joriy etishga majbur bo'lmoqda. Biznesning rivojlanishi bevosita boshqaruv qarorlarining sifatiga, texnologik yangilanishga va inson kapitalining salohiyatiga bog'liq. O'zbekiston iqtisodiyotining erkinlashuvi va tadbirkorlik uchun yaratilayotgan keng imkoniyatlar sharoitida kichik va o'rta biznesning YaIMdagi ulushini oshirish davlat ahamiyatiga molik vazifalardan biri hisoblanadi. Shuningdek, biznesni rivojlantirishda raqamli iqtisodiyot elementlarini qo'llash, elektron tijoratni kengaytirish va sun'iy intellekt imkoniyatlaridan foydalanish yangi istiqbollarni ochmoqda. Ushbu maqola doirasida biznesni kengaytirishning nazariy asoslari va amaliy natijalari o'zaro qiyosiy tahlil qilinadi, bu esa milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini ta'minlashda muhim o'rin tutadi.

ADABIYOTLAR TAHLILI VA METODOLOGIYA

Biznesni rivojlantirish strategiyalari iqtisodchi olimlar tomonidan keng o'rganilgan. Xususan, Maykl Porter o'zining raqobatbardoshlik nazariyasida korxonaning ustunligini belgilovchi beshta asosiy kuchni tahlil qilgan [1, B. 12]. Shuningdek, Piter Druker menejment samaradorligini biznes rivojining asosi deb hisoblaydi va innovatsiyalarni kiritish zarurligini ta'kidlaydi [2, B. 45]. Mahalliy iqtisodchi olimlardan Sh. Mustafaqulov biznes muhitining jozibadorligini baholashda institutsional omillarning ahamiyatiga to'xtalib o'tgan [3, B. 88]. Tadqiqot jarayonida tizimli yondashuv, qiyosiy tahlil, induksiya va deduksiya metodlaridan foydalanildi. Ma'lumotlarni yig'ishda statistik hisobotlar va ekspert xulosalari asos qilib olindi. Biznes jarayonlarini modellashtirishda SWOT-tahlil usuli qo'llanilib, korxonalarining kuchli va



kuchsiz tomonlari baholandi. Metodologik asos sifatida iqtisodiy o'sishning sifat va miqdor ko'rsatkichlarini o'zaro bog'lovchi ekonometrik modellar qo'llanildi, bu esa olingan natijalarning ilmiy asoslanganligini ta'minlaydi.

MUHOKAMA VA NATIJALAR

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, biznesning rivojlanish darajasi bevosita investitsiyalar oqimi va xodimlarning malakasiga bog'liq. Raqamli transformatsiya jarayonlari korxonalarining operatsion samaradorligini sezilarli darajada oshirmoqda. Quyidagi jadvallarda biznes samaradorligini oshiruvchi asosiy ko'rsatkichlar keltirilgan.

1-jadval. Biznesni rivojlantirishga ta'sir etuvchi omillar tahlili

T/r	Omillar nomi	Ta'sir darajasi (%)	Asosiy natija ko'rsatkichi
1	Raqamli texnologiyalar	35%	Operatsion xarajatlarni 20% gacha kamaytiradi
2	Malakali kadrlar	25%	Mehnat unumdorligini 1.5 baravarga oshiradi
3	Marketing strategiyasi	20%	Bozor ulushining 12-15% ga kengayishi
4	Tashqi investitsiyalar	20%	Ishlab chiqarishni texnik modernizatsiya qilish

2-jadval. Korxonalarining rivojlanish bosqichlari va samaradorlik indeksi

Rivojlanish bosqichi	Asosiy strategik yo'nalish	Samaradorlik indeksi (0-1)
Startup (Boshlang'ich)	Bozorga kirib borish va brend yaratish	0.35



Rivojlanish bosqichi	Asosiy strategik yo'nalish	Samaradorlik indeksi (0-1)
Jadal o'sish bosqichi	Mijozlar bazasini kengaytirish	0.65
Barqarorlik bosqichi	Innovatsiyalarni joriy etish	0.85
Ekspansiya (Kengayish)	Eksport va xalqaro bozorlarga chiqish	0.95

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, raqamli platformalardan foydalangan korxonalar an'anaviy biznes yurituvchi subyektlarga qaraganda 40% tezroq o'sish sur'atiga ega [4, B. 102]. Muhokama davomida aniqlandiki, kichik korxonalar uchun eng katta to'siq moliya resurslarining yetishmasligi va yuqori foiz stavkalari hisoblanadi. Shu bilan birga, korporativ boshqaruv tizimining to'g'ri yo'lga qo'yilishi ichki resurslarni 18% gacha tejash imkonini beradi.

XULOSA

Biznesni rivojlantirish – bu murakkab va ko'p qirrali jarayon bo'lib, u strategik rejalashtirish, innovatsiyalarni doimiy ravishda joriy etish va bozor kon'yunkturasini to'g'ri baholashni talab etadi. Olingan natijalar va o'tkazilgan tahlillar asosida shuni xulosa qilish mumkinki, zamonaviy biznesning muvaffaqiyati raqamli transformatsiyaga bevosita bog'liq bo'lib qolmoqda. Avtomatlashtirilgan boshqaruv tizimlari (ERP, CRM) inson omili bilan bog'liq xatolarni kamaytiradi va qaror qabul qilish tezligini oshiradi, bu esa raqobat muhitida asosiy ustunlikni ta'minlaydi.

Ikkinchidan, inson kapitaliga sarmoya kiritish biznesning intellektual salohiyatini oshiradi, bu esa nafaqat ishlab chiqarish hajmini, balki mahsulot sifatini ham yangi



bosqichga olib chiqadi. Malakali kadrlar innovatsion g'oyalarning asosiy generatori hisoblanadi. Uchinchidan, korxonalar faoliyatida barqaror rivojlanish (ESG) tamoyillarini joriy etish nafaqat ijtimoiy mas'uliyatni oshiradi, balki xalqaro investorlar va moliya institutlari uchun korxonaning jozibadorligini sezilarli darajada kuchaytiradi.

Bundan tashqari, kichik va o'rta biznesni rivojlantirish uchun davlat tomonidan berilayotgan imtiyozli kreditlar, soliq preferensiyalari va eksportni qo'llab-quvvatlash jamg'armalari imkoniyatlaridan unumli foydalanish lozim. Tashqi bozorlarni tizimli o'rganish va marketing tadqiqotlarini olib borish korxonaning eksport salohiyatini oshirish uchun zaruriy shartdir. Tadqiqot shuni ko'rsatadiki, strategik hamkorlik, autsorsing va kofinsanslash mexanizmlari korxonalarning global iqtisodiy inqirozlariga chidamliligini oshiradi. Yakuniy xulosa sifatida shuni aytish mumkinki, kelajakda biznes rivoji faqatgina moddiy resurslarga emas, balki bilimga asoslangan kreativ yondashuvlarga tayanadi. Biznesni rivojlantirishning ushbu kompleks modeli iqtisodiy o'sishning barqaror drayveri bo'lib xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Porter M. — Raqobat strategiyasi — Toshkent: Iqtisod-Moliya, 2018. - 350 b.
2. Druker P. — Menejment asoslari — Moskva: Vilyams, 2015. - 280 b.
3. Mustafaqulov Sh. — Investitsion muhit jozibadorligi — Toshkent: Baktria Press, 2017. - 210 b.
4. Karimov A. — Raqamli iqtisodiyot va tadbirkorlik — Samarqand: Zarafshon, 2021. - 145 b.