

Biznesni rivojlantirish asoslarim

Ne'matov Maqsadulla Abdug'aniyevich

Qarshi tumani 1-son kasb hunar maktabi Biznes asoslari fani o'qituvchisi

Annotatsiya: *Ushbu maqola biznesni rivojlantirishning asosiy jihatlarini va uning biznes o'sishi va muvaffaqiyatini ta'minlashdagi ahamiyatini o'rganish uchun zamin yaratadi. Bozor tadqiqotlari, strategik rejalashtirish, munosabatlarni boshqarish va uzluksiz innovatsiyalarni o'zida mujassam etgan yaxlit yondashuv orqali korxonalar qiyinchiliklarni yengib o'tishlari, imkoniyatlardan foydalanishlari va doimiy rivojlanayotgan bozorda uzoq muddatli muvaffaqiyatga erishishlari mumkin.*

Kalit so'zlar: *biznes, tendentsiya, imkoniyatlar, rentabellik, foyda, tizim, korxonalar, bozor imkoniyatlari.*

Biznesni rivojlantirish - bu o'sish imkoniyatlarini aniqlash va o'rganish orqali uzoq muddatli qiymat yaratish va qo'lga kiritishga qaratilgan strategik yondashuv. Bu biznesning yangi istiqbollarni aniqlash, munosabatlarni o'rnatish va biznesning o'sishi va muvaffaqiyatini ta'minlash uchun strategik tashabbuslarni amalga oshirishning faol va tizimli jarayonini o'z ichiga oladi. Bugungi dinamik va raqobatbardosh biznes muhitida biznesni rivojlantirish bozordagi ishtirokini kengaytirish, daromadlarni oshirish va raqobatchilardan oldinda qolishga intilayotgan tashkilotlar uchun muhim vazifaga aylandi. Bozor tushunchalaridan foydalanish, strategik hamkorlikni rivojlantirish va innovatsion strategiyalarni amalga oshirish orqali korxonalar yangi imkoniyatlarni ochib, barqaror o'sishni ta'minlashi va strategik maqsadlariga erishishi mumkin. Bugungi raqobatbardosh sharoitda biznesni rivojlantirishning o'zni o'z bozorlarini kengaytirish, rentabellikni oshirish va barqaror o'sishga erishmoqchi bo'lgan kompaniyalar uchun tobora muhim ahamiyat kasb etmoqda. Biznesni rivojlantirish yangi biznes

imkoniyatlarini aniqlash, munosabatlarni rivojlantirish va tashkilotni oldinga siljitish uchun strategik tashabbuslarni amalga oshirishga qaratilgan keng ko'lamli tadbirlarni o'z ichiga oladi. Bozor tendentsiyalari, mijozlar ehtiyojlari va raqobat dinamikasini aniqlash uchun puxta bozor tadqiqoti va tahlilini o'tkazish juda muhimdir. Bozor manzarasini tushunib, korxonalar ongli qarorlar qabul qilishlari, rivojlanish imkoniyatlarini aniqlashlari va ulardan foydalanish strategiyalarini ishlab chiqishlari mumkin. Boshqa korxonalar, tashkilotlar yoki sanoat ishtirokchilari bilan strategik hamkorlik va ittifoqlar o'rnatish yangi bozorlar, texnologiyalar va resurslarga kirishni ta'minlaydi. Strategik hamkorlar bilan hamkorlik qilish korxonalarga o'z imkoniyatlarini kengaytirishga, takliflarini oshirishga va o'sish uchun o'zaro manfaatli imkoniyatlar yaratishga yordam beradi. Mijozlar bilan mustahkam munosabatlarni rivojlantirish uzoq muddatli muvaffaqiyat uchun juda muhimdir. Samarali mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) strategiyalarini amalga oshirish korxonalarga mijozlar ehtiyojlari, afzalliklari va fikr-mulohazalarini tushunishga yordam beradi, bu esa mahsulot va xizmatlarni yaxshilashga, mijozlarning sodiqligini oshirishga va yuqori ushlab turish stavkalariga olib keladi. Samarali savdo va marketing strategiyalari yangi mijozlarni jalb qilish, brend xabardorligini oshirish va daromad o'sishini ta'minlash uchun zarurdir. Raqamli marketing vositalari, ijtimoiy media platformalari va maqsadli reklamadan foydalanish korxonalarga maqsadli auditoriyaga erishish va mijozlarni mijozlarga aylantirishga yordam beradi. Doimiy innovatsiyalar va mahsulotlarni ishlab chiqish biznes o'sishi va raqobatbardoshligining asosiy omillari hisoblanadi. Tadqiqot va ishlanmalarga sarmoya kiritish, mijozlarning fikr-mulohazalarini so'rash va bozor tendentsiyalaridan xabardor bo'lish orqali korxonalar mijozlarning o'zgaruvchan ehtiyojlariga javob beradigan va raqobatchilardan ajralib turadigan yangi mahsulotlar, xizmatlar yoki xususiyatlarni joriy etishlari mumkin. Sanoat mutaxassislari bilan aloqa o'rnatish, konferentsiyalarda qatnashish va sanoat

tadbirlarida ishtirok etish korxonalariga bozor tendentsiyalari, sanoatning ilg'or amaliyotlari va hamkorlik uchun potentsial imkoniyatlar haqida xabardor bo'lishga yordam beradi. Kuchli professional tarmoqni yaratish yangi hamkorliklar, mijozlar va biznes imkoniyatlari uchun eshiklarni ochishi mumkin. To'g'ri moliyaviy rejalashtirish va boshqarish biznesni rivojlantirish tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash va uzoq muddatli barqarorlikni ta'minlash uchun muhim ahamiyatga ega. Asosiy moliyaviy ko'rsatkichlarni kuzatish, pul oqimini samarali boshqarish va strategik investitsiyalarni amalga oshirish korxonalariga muammolarni hal qilishda, imkoniyatlardan foydalanishda va o'sish maqsadlariga erishishda yordam beradi. Tez o'zgaruvchan biznes muhitida korxonalar chaqqon, moslashuvchan va o'rganishga ochiq bo'lib qolishi kerak. Bozor o'zgarishlari, sanoat tendentsiyalari va rivojlanayotgan texnologiyalar haqida xabardor bo'lish orqali korxonalar o'z strategiyalarini o'zgartirishlari, innovatsiyalar kiritishlari va rivojlanayotgan mijozlar ehtiyojlari va bozor talablarini qondirish uchun rivojlanishi mumkin.

Xulosa:

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, biznesni rivojlantirish biznesni rivojlantirish, innovatsiyalarni rag'batlantirish va muvaffaqiyatga erishish uchun imkoniyatlar yaratishda muhim rol o'ynaydi. Bozor tadqiqotlari, strategik hamkorlik, mijozlar bilan aloqalar, savdo va marketing strategiyalari, innovatsiyalar, tarmoq yaratish, moliyaviy menejment va uzluksiz o'rganishga e'tibor qaratgan holda, korxonalar bugungi raqobatbardosh bozorda barqaror o'sish va uzoq muddatli muvaffaqiyat uchun o'zlarini joylashtirishlari mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Вертушина О.Л. Кредитование физических и юридических лиц: учебник. - М.: Экономика и финансы, 2017 - 119 с.

2. *Tadbirkorlik asoslari: kasb ta'limi (iqtisodiyot) yo'nalishi talabalari uchun o'quv qo'l.* H. R. Hamroyev; O'zbekiston Respublikasi oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi. — T.: Yangi nashr, 2010. — 360 b.

3. *Bayxonov B.T. "O'zbekiston iqtisodiyotida investisiyalarni tarmoqlararo taqsimlashning ekonometrik modellashtirish uslubiyatini takomillashtirish". Iqtisodiyot fanlari doktori (DSc) dissertatsiyasi avtoreferati. Toshkent - 2019. - 76 b.*

4. *Abulqosimov H.P., Qulmatov A.A. O'zbekistonda kichik biznes sohasida oilaviy tadbirkorlikning o'rni va uni rivojlantirish yo'llari. Monografiya. - T.: Universitet, 2015. - 126 b.*

5. *G'oyibnazarov B.K., Rahmonov H.O., Otajonov Sh.I., Almatova D.S. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik - mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotini yuksaltirish omili. Monografiya. - T.: Fan, 2011. - 184 b.*