



BIZNES G'OYANI TAHLIL QILISH

Sadikova Mavluda Kamoldinovna

Asaka Abu Ali ibn Sino nomidagi Jamoat salomatligi texnikumi

Umumkasbiy fanlar kafedrası

O'qituvchisi.

Annotatsiya. Ushbu maqolada biznes g'oyani tahlil qilishning nazariy va amaliy asoslari, uning tadbirkorlik faoliyatidagi o'rni hamda biznes g'oyaning muvaffaqiyatini belgilovchi omillar yoritilgan. Shuningdek, biznes g'oyani baholashda bozor tahlili, moliyaviy tahlil, SWOT tahlil va risklarni boshqarish masalalari ko'rib chiqilgan.

Kalit so'zlar: biznes g'oya, tadbirkorlik, bozor tahlili, SWOT tahlil, marketing, investitsiya, risk, biznes reja, innovatsiya, iqtisodiy samaradorlik.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlik faoliyatining muvaffaqiyati ko'p jihatdan biznes g'oyaning to'g'ri tanlanishi va chuqur tahlil qilinishiga bog'liq. Har qanday muvaffaqiyatli biznes dastlab ma'lum bir g'oya asosida shakllanadi. Mazkur g'oya iste'molchilarning ehtiyojlarini qondirish, bozordagi muayyan muammoni hal qilish yoki yangi mahsulot va xizmatlarni yaratishga qaratilgan bo'ladi. Biroq har qanday g'oya ham amaliyotda muvaffaqiyatli natija bermaydi. Shu sababli biznesni boshlashdan oldin g'oyaning istiqbolliligini, bozor talabiga mosligini va iqtisodiy samaradorligini baholash muhim ahamiyat kasb etadi. Biznes g'oyani tahlil qilish tadbirkorga kelajakdagi imkoniyat va xavflarni oldindan ko'rish, resurslardan oqilona foydalanish hamda investitsiya risklarini kamaytirish imkonini beradi.

Biznes g'oya tadbirkorlik faoliyatining asosiy elementi hisoblanadi. U yangi mahsulot ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish yoki mavjud faoliyatni takomillashtirishga qaratilgan iqtisodiy tashabbusni anglatadi. Zamonaviy iqtisodiyotda innovatsion va raqobatbardosh g'oyalar iqtisodiy rivojlanishning



muhim omillaridan biri sifatida qaralmoqda. Chunki yangi biznes g'oyalar yangi ish o'rinlari yaratadi, bozor raqobatini kuchaytiradi, mahsulot va xizmatlar sifatini oshiradi hamda iqtisodiy o'sishni rag'batlantiradi. Shu nuqtai nazardan biznes g'oyani tahlil qilish nafaqat alohida tadbirkor uchun, balki butun iqtisodiyot rivoji uchun ham muhim ahamiyatga ega.

Biznes g'oya turli manbalardan shakllanishi mumkin. Eng avvalo, insonlarning kundalik ehtiyojlari va muammolari yangi biznes g'oyalar uchun asos bo'lib xizmat qiladi. Masalan, aholining ma'lum xizmatlarga bo'lgan ehtiyoji yoki bozorda yetishmayotgan mahsulotlar tadbirkorlar uchun yangi imkoniyatlarni yuzaga keltiradi. Bundan tashqari, ilm-fan va texnologiyalar taraqqiyoti ham yangi biznes g'oyalar paydo bo'lishiga sabab bo'lmoqda. Raqamli texnologiyalar, sun'iy intellekt, elektron tijorat, mobil ilovalar va onlayn xizmatlarning rivojlanishi zamonaviy biznesning yangi yo'nalishlarini shakllantirmoqda. Shuningdek, xorijiy tajribalarni o'rganish, bozor tendensiyalarini kuzatish va raqobatchilar faoliyatini tahlil qilish orqali ham yangi biznes g'oyalar yaratilishi mumkin [1].

Biznes g'oyani tahlil qilish jarayoni bir necha muhim bosqichlardan iborat. Dastlab g'oyaning mohiyati va maqsadi aniqlanadi. Bu bosqichda mahsulot yoki xizmatning qanday muammoni hal qilishi, kimlarga mo'ljallangani va uning bozordagi o'rni belgilanadi. Keyingi bosqichda bozor tahlili amalga oshiriladi. Bozor tahlili biznes g'oyaning amaliy qiymatini baholashda muhim vosita hisoblanadi. Chunki mahsulot yoki xizmat qanchalik sifatli bo'lmasin, agar unga talab mavjud bo'lmasa, biznes muvaffaqiyat qozona olmaydi. Shu sababli bozor hajmi, iste'molchilar soni, talab va taklif nisbatlari hamda raqobatchilar faoliyati chuqur o'rganilishi lozim.

Bozor tahlili jarayonida iste'molchilarning ehtiyojlari, xarid qilish odatlari, daromad darajasi va demografik xususiyatlari aniqlanadi. Bu ma'lumotlar maqsadli auditoriyani belgilash va marketing strategiyasini ishlab chiqishda muhim ahamiyatga ega. Shuningdek, bozordagi raqobatchilar soni, ularning kuchli va zaif



tomonlari ham o'rganiladi. Agar bozorda raqobat juda kuchli bo'lsa, tadbirkor mahsulot yoki xizmatning o'ziga xos afzalliklarini ishlab chiqishi zarur bo'ladi. Aksincha, talab yuqori va raqobat nisbatan past bo'lgan bozorlarda biznes muvaffaqiyatining ehtimoli ortadi.

Biznes g'oyani baholashda SWOT tahlil usuli keng qo'llaniladi. SWOT tahlil biznesning kuchli va zaif tomonlarini, tashqi muhitdagi imkoniyatlar hamda xavflarni aniqlashga yordam beradi. Kuchli tomonlar biznesning raqobat ustunliklarini ifodalaydi. Masalan, innovatsion mahsulot, yuqori malakali mutaxassislar yoki zamonaviy texnologiyalar biznesning kuchli jihatlari hisoblanadi. Zaif tomonlar esa biznes rivojlanishiga to'sqinlik qiluvchi omillar bo'lib, moliyaviy resurslarning yetishmasligi, tajriba kamligi yoki marketing faoliyatining sustligi shular jumlasidandir.

Tashqi muhitdagi imkoniyatlar biznes rivojlanishiga xizmat qiluvchi omillarni o'z ichiga oladi. Davlat tomonidan berilayotgan imtiyozlar, yangi bozorlarning ochilishi yoki zamonaviy texnologiyalarning joriy etilishi biznes uchun yangi imkoniyatlar yaratadi. Shu bilan birga, tashqi xavflar ham mavjud bo'lib, ular biznes faoliyatiga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Raqobatning kuchayishi, iqtisodiy inqiroz, inflyatsiya yoki qonunchilikdagi o'zgarishlar biznes uchun asosiy xavf omillari hisoblanadi. SWOT tahlil natijalari tadbirkorga strategik qarorlar qabul qilishda muhim axborot manbai bo'lib xizmat qiladi. Biznes g'oyani tahlil qilishda marketing tahlili ham muhim ahamiyatga ega. Marketing tahlili mahsulot yoki xizmatning bozorda qanday qabul qilinishini, uni qanday usullar orqali iste'molchiga yetkazish mumkinligini aniqlashga yordam beradi. Ushbu tahlil doirasida mahsulotning narxi, reklama siyosati, sotuv kanallari va mijozlar bilan ishlash strategiyalari ishlab chiqiladi. Samarali marketing strategiyasi biznesning bozorda muvaffaqiyat qozonishiga xizmat qiladi.

Moliyaviy tahlil biznes g'oyani baholashning eng muhim bosqichlaridan biri hisoblanadi. Chunki har qanday biznesning asosiy maqsadi foyda olishdan iborat.



Moliyaviy tahlil jarayonida biznesni boshlash uchun zarur bo'lgan investitsiya hajmi, ishlab chiqarish xarajatlari, operatsion xarajatlar va kutilayotgan daromadlar hisoblab chiqiladi. Shuningdek, biznesning rentabellik darajasi, sof foyda miqdori va investitsiyaning qoplanish muddati aniqlanadi. Agar biznes loyihasi bo'yicha kutilayotgan daromad xarajatlardan yuqori bo'lsa, bunday g'oya iqtisodiy jihatdan samarali deb baholanadi.

Har qanday biznes faoliyati ma'lum darajada risk bilan bog'liq bo'ladi. Shu sababli biznes g'oyani tahlil qilishda risklarni baholash alohida e'tibor talab qiladi. Risklar moliyaviy, bozor, texnologik, huquqiy va operatsion turlarga bo'linadi. Moliyaviy risklar mablag' yetishmasligi yoki xarajatlarning oshishi bilan bog'liq bo'lsa, bozor risklari talabning kamayishi yoki raqobatning kuchayishi natijasida yuzaga keladi. Texnologik risklar yangi texnologiyalarning eskirishi yoki texnik nosozliklar bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Huquqiy risklar esa qonunchilikdagi o'zgarishlar natijasida kelib chiqadi. Risklarni kamaytirish uchun zaxira mablag'larini shakllantirish, sug'urta xizmatlaridan foydalanish, faoliyatni diversifikatsiya qilish va puxta rejalashtirish zarur. Zamonaviy axborot texnologiyalari yordamida bozor ma'lumotlarini yig'ish, iste'molchilar xatti-harakatlarini tahlil qilish va biznes natijalarini prognoz qilish imkoniyatlari kengaymoqda [3].

Xulosa qilib aytganda, biznes g'oyani tahlil qilish tadbirkorlik faoliyatining ajralmas qismi hisoblanadi. Tahlil jarayonida bozor imkoniyatlari, iste'molchilar ehtiyojlari, raqobat muhiti, moliyaviy ko'rsatkichlar va risklar baholanadi. SWOT tahlil, marketing tahlili va moliyaviy tahlil usullaridan foydalanish biznes g'oyaning istiqbolliligini aniqlash imkonini beradi. Chuqur va puxta tahlil qilingan biznes g'oya investitsiya xavfini kamaytiradi, resurslardan samarali foydalanishni ta'minlaydi hamda biznesning uzoq muddatli muvaffaqiyatiga zamin yaratadi.



Foydalanilgan adabiyotlar

1. Abdukarimov B.T. Tadbirkorlik asoslari. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2022. – 320 b.
2. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation. – Hoboken: Wiley, 2021. – 288 p.
3. Qosimova M.S. Biznesni rejalashtirish va boshqarish. – Toshkent: Fan va texnologiyalar, 2023. – 286 b.