

GLOBAL RAQOBAT SHAROITIDA BIZNES LOYIHALAR SAMARADORLIGINI TA'MINLASH MASALALARI

Xatamov Mirzo Ergashboyevich

O'zbekiston Respublikasi

Bank-moliya akademiyasi tinglovchisi

Bugungi kunda global raqobat sharoitida biznesning muvaffaqiyatga erishishi va o'z o'rnini topishi ko'plab omillarga bog'liq. Ushbu omillar orasida eng muhimlaridan biri biznes loyihalarining samaradorligini ta'minlashdir. Samaradorlik — bu maqsadga erishish uchun sarflangan resurslar va vaqtning maksimal darajada foydalanilishidir. Shuningdek, samaradorlikni ta'minlash uchun bozor sharoitlarini, texnologik yangiliklarni va boshqaruv metodlarini chuqur o'rganish zarur.

Raqobatbardosh bozor sharoitida innovatsiyalar biznesning uzoq muddatli muvaffaqiyatini ta'minlashning asosiy vositasi hisoblanadi. Texnologik yangiliklarni tezkor ravishda o'zlashtirish va joriy etish nafaqat samaradorlikni oshiradi, balki yangi bozorlarga kirish imkoniyatlarini ham yaratadi. Bugungi kunda raqamli texnologiyalar, sun'iy intellekt, ma'lumotlar tahlili, blokcheyn kabi zamonaviy vositalar biznes jarayonlarini avtomatlashtirish, xarajatlarni qisqartirish va mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatini yaxshilash imkonini beradi.

Masalan, elektron tijorat va raqamli marketing strategiyalari mahsulot va xizmatlarni butun dunyo bo'ylab tez va samarali sotishga yordam beradi. Ushbu texnologiyalarni joriy etish biznes loyihalarining muvaffaqiyatini oshirishda katta ahamiyatga ega.

Biznes loyihalarining samaradorligini ta'minlashda raqobatbardosh strategiyalarni ishlab chiqish juda muhimdir. Bu strategiyalar raqobatchilarni tahlil qilish, o'z mijozlariga qanday xizmat ko'rsatishni, qanday mahsulot va xizmatlarni taklif qilishni aniqlashni o'z ichiga oladi. Raqobatni o'rganish orqali kompaniya bozorni tushunib, o'z resurslarini samarali boshqarishga erishadi.

Bundan tashqari, strategiya ishlab chiqishda o'z mijozlari ehtiyojlarini va talablarini chuqur tahlil qilish muhim. Mijozlar bilan muloqot qilish, ularning fikrlarini olish va xizmatlarni doimiy ravishda takomillashtirish orqali samaradorlikni oshirish mumkin.

Biznes loyihalarini amalga oshirishda resurslarni samarali boshqarish — muvaffaqiyatning yana bir muhim omili hisoblanadi. Resurslar — bu nafaqat moliyaviy mablag'lar, balki inson resurslari, vaqt va texnologiyalardir. Samarali resurslarni boshqarish biznes loyihasining yuqori samaradorligini ta'minlaydi.

Moliyaviy resurslarni boshqarishda biznesning o'z mablag'larini qanday taqsimlashi, xarajatlarni qanday boshqarishi va daromad olishning maksimal usullarini qidirishi zarur. Shu bilan birga, inson resurslarini samarali boshqarish, yuksak malakali va motivatsiyalangan xodimlarni jalb qilish va ularning ish faoliyatini doimiy ravishda baholash ham samaradorlikni oshirishga yordam beradi.

Raqobatbardosh bozorlarda doimo noaniqlik va risklar mavjud. Xatolar va muammolar yuzaga kelishi tabiiydir, ammo ularni oldini olish va minimallashtirish uchun risklarni boshqarish strategiyasini ishlab chiqish zarur. Risklarni tahlil qilish, ularni baholash va oldini olish choralari, biznesning muvaffaqiyatli faoliyatini davom ettirish uchun zarur.

Risklarni boshqarish usullari quyidagicha bo'lishi mumkin:

- **Diversifikatsiya:** Turli xil bozorlar va mahsulotlar orqali risklarni kamaytirish.
- **Sug'urta va himoya:** Kutilmagan holatlarda biznesni himoya qilish uchun sug'urta polislari va boshqa himoya vositalarini qo'llash.
- **Zahira rejalari:** Favqulodda holatlar uchun zahira rejalari ishlab chiqish va amalga oshirish.

Bozorni chuqur o'rganish va mijoz ehtiyojlarini to'g'ri aniqlash samaradorlikni oshirishning muhim jihatlaridan biridir. Mijozlarning o'zgaruvchan talablariga moslashish va yangi trendlarni kuzatib borish biznesning rivojlanishiga katta ta'sir

ko'rsatadi. Mijozlar bilan aloqalar o'rnatish, ularning fikrlarini o'rganish va yangilanishlarga moslashish orqali kompaniya bozor talablariga tezda javob bera oladi.

Shuningdek, mijozlarga xizmat ko'rsatish sifati ham juda muhimdir. Biznesning mijozlarga bo'lgan munosabati, ularning ehtiyojlarini qondirish darajasi kompaniyaning bozor o'rnini mustahkamlashda katta rol o'ynaydi.

2024-yilda O'zbekistonning real YaIM o'sishi 6,5% ni tashkil etdi, bu 2023-yildagi 6,3% dan yuqori. Real investitsiyalar 27,6% ga o'sdi, shundan to'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalar (FDI) jami investitsiyalarning 30,5% ini tashkil etdi. Eksport 4,5% ga, jumladan, oltindan tashqari eksport 16,5% ga oshdi. Xalqaro zaxiralar 2024-yil oxiriga kelib \$41,2 milliardga yetdi, bu 12 oylik importga teng bo'lib, yil davomida 19% ga o'sdi. Ushbu ko'rsatkichlar mamlakatning iqtisodiy barqarorligini va biznes loyihalarining samaradorligini oshirishda muhim ahamiyatga ega.

O'zbekiston 2024-yilda Global Innovatsiyalar Indeksida 133 ta mamlakat orasida 83-o'rinni egalladi. IT Park Uzbekistan 2024-yil oxiriga kelib 38 600 nafar xodimni ish bilan ta'minladi, bu 2023-yil oxiriga nisbatan 146% ga o'sishdir. Yangi ish o'rinlarining 17 000 tasi eksportga yo'naltirilgan kompaniyalarda tashkil etildi. 2024-yilda IT Park startaplari 200 ta loyihani amalga oshirib, jami \$141 milliondan ortiq investitsiya jalb qildi. Bu raqamlar O'zbekistonda innovatsion ekotizimning rivojlanishi va biznes loyihalarining samaradorligini oshirishga qaratilgan sa'y-harakatlarning muvaffaqiyatli amalga oshirilayotganini ko'rsatadi.

Samarali marketing strategiyalari ham biznes loyihalarining muvaffaqiyatini ta'minlashda muhim o'rin tutadi. Global raqobat sharoitida marketing faqat mahsulotni reklama qilishdan iborat emas. U o'z mijozlariga qanday qiymat taklif qilish, brendni qanday pozitsiyalash va mahsulotni qanday bozorda ilgari surishni o'z ichiga oladi. Marketing va brend strategiyalari kompaniyaning imijini yaratish va bozorga kirishning muhim qismidir.

Hozirgi kunda digital marketing, social media marketing va influencer marketing kabi zamonaviy vositalar global bozorda kuchli o'rin egallaydi. Ularni to'g'ri qo'llash biznesni rivojlantirishga yordam beradi.

Samarali biznes loyihalarining muvaffaqiyati ko'pincha xodimlarning motivatsiyasi va ularning faoliyatini boshqarish samaradorligiga bog'liqdir. Jamoani to'g'ri boshqarish, xodimlarning potensialini ochish va ularni rivojlantirishga yo'naltirilgan tizimlar samaradorlikni oshiradi.

Xodimlarni rag'batlantirish uchun motivatsion dasturlar, bonuslar, malaka oshirish kurslari va treninglar tashkil etish kerak. Jamoaning yuqori darajadagi ish faoliyati ham kompaniyaning umumiy samaradorligini oshiradi.

Global raqobat sharoitida biznes loyihalarining samaradorligini ta'minlash uchun innovatsion texnologiyalarni qo'llash, raqobatbardosh strategiyalar ishlab chiqish, resurslarni samarali boshqarish, risklarni kamaytirish, mijoz ehtiyojlarini o'rganish, marketing strategiyalarini amalga oshirish va xodimlarni motivatsiya qilish muhim omillar hisoblanadi. Shuningdek, muhim jihat sifatida kompaniyaning operatsion samaradorligini ta'minlash va ijtimoiy mas'uliyatni e'tiborga olish zarur. Bu masalalarni hal qilish orqali biznes o'z raqobatbardoshligini oshirishi, bozorning o'zgaruvchan sharoitlariga moslashishi va o'z loyihalarini muvaffaqiyatli amalga oshirishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Ahmedov, A., 2017. Biznesning samaradorligini boshqarish va strategiyalarni ishlab chiqish. *O'zbekiston menejmenti* 23(1), pp.134-140.
2. Barney, J.B., 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), pp.99-120.
3. Brynjolfsson, E. and McAfee, A., 2014. *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W.W. Norton & Company.

4. Drucker, P.F., 2007. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. HarperBusiness.
5. Ibragimov, B., 2015. O'zbekistonning global raqobatbardoshligini oshirishda innovatsion texnologiyalarning o'rni. *Moliya va iqtisodiyot*, 11(6), pp.202-210.
6. Kotler, P. and Keller, K.L., 2016. *Marketing Management*. Pearson Education.
7. Porter, M.E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.
8. Schilling, M.A., 2020. *Strategic Management of Technological Innovation*. McGraw-Hill Education.
9. Turg'unov, U., 2016. Raqobatbardoshlikni oshirishda samarali marketing strategiyalarining roli. *O'zbekiston biznes va menejment* 21(2), pp.82-90.