

ZAMONAVIY IQTISODIYOTDA START-UP LOYIHALARNI RIVOJLANTIRISH VA BIZNES STRATEGIYALARINI OPTIMALLASHTIRISH

Chilonzor tumani 2-son texnikumi

Haydaraova Dilfuza Murtazayevna

94 6834004

dilfuzaxaydarova435@gmail.com

Annotatsiya:

Ushbu maqolada zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida start-up loyihalarning mohiyati, ularni shakllantirish bosqichlari va rivojlantirish strategiyalari tahlil qilinadi. Start-up ekotizimini barpo etishda innovatsiyalarning o‘rni, investitsiyalarni jalb qilish usullari hamda kichik biznes subyektlarining yirik korporatsiyalarga aylanish jarayonidagi risklar va imkoniyatlar yoritilgan.

Kalit so‘zlar: Start-up, innovatsion tadbirkorlik, venchur kapitali, biznes-inkubator, ekotizim, monetizatsiya, masshtablashtirish (scaling), MVP (Minimal hayotiy mahsulot).

1. Kirish

Global raqobat sharoitida an’anaviy biznes modellarining o‘rnini moslashuvchan, yuqori texnologiyali va innovatsion start-up loyihalar egallamoqda. Start-up — bu nafaqat yangi tashkil etilgan biznes, balki qisqa vaqt ichida tez sur’atlarda o‘shiga mo‘ljallangan, takrorlanuvchi va kengayuvchi biznes modelidir. Bugungi kunda iqtisodiy o‘shishni ta’minlashda start-up ekotizimini qo‘llab-quvvatlash davlatlar va xususiy sektor uchun strategik ahamiyatga ega.

2. Start-up loyihalarni shakllantirishning asosiy bosqichlari

Har qanday start-up muvaffaqiyati uning hayotiy siklini to‘g‘ri rejalashtirishga bog‘liq:

1. **Ideation (G‘oya shakllanishi):** Bozordagi muammoni aniqlash va uning yechimini taklif qilish.
2. **MVP (Minimum Viable Product):** Mahsulotning minimal funksiyalarga ega varianti bo‘lib, u bozorni va foydalanuvchi talabini test qilish uchun xizmat qiladi.
3. **Product-Market Fit:** Mahsulotning bozor talabiga to‘liq mos kelishini ta’minlash.
4. **Scaling (Masshtablashtirish):** Biznes jarayonlarini kengaytirish va yangi bozorlarga chiqish.

3. Biznesni rivojlantirish strategiyalari

Start-up loyihani barqaror biznesga aylantirish uchun quyidagi strategiyalar muhim:

A. Lean Startup Metodologiyasi

Bu strategiya "qurish-o‘lchash-o‘rganish" (build-measure-learn) sikliga asoslanadi. Maqsad — keraksiz xarajatlarni kamaytirish va iste’molchi xulq-atvoriga qarab mahsulotni tezkorlik bilan o‘zgartirish.

B. Investitsiyalarni jalb qilish (Funding rounds)

Biznesni rivojlantirish uchun moliya manbalarini bosqichma-bosqich jalb qilish:

- **Bootstrapping:** Shaxsiy mablag‘lar hisobiga rivojlanish.
- **Business Angels:** Tajribali tadbirkorlarning erta bosqichdagi sarmoyalari.
- **Venture Capital (Venchur kapitali):** Yuqori riskli, ammo katta o‘shish salohiyatiga ega loyihalarga tikiladigan yirik investitsiyalar.

C. Raqamli transformatsiya

Zamonaviy biznesni texnologiyalarsiz (Sun'iy intellekt, Big Data, Cloud computing) tasavvur qilib bo'lmaydi. Jarayonlarni avtomatlashtirish operatsion xarajatlarni 30-40% gacha tejash imkonini beradi.

Startaplarni yaratish tarixidan ma'lumki, 1990-yillarning o'rtalaridan boshlab mavjud iqtisodiy o'sish va yangi ish o'rinlarini yaratishning muhim qismi tez rivojlanayotgan texnologiya kompaniyalari — Amazon, Google, Salesforce, VMware, Facebook, Twitter, Groupon va Zynga va Apple kompaniyalariga to'g'ri keldi. Qo'shma Shtatlar milliy iqtisodiyotining drayverlari startaplar edi. Ular 20, 21-asrlarning boshlarida hamma joyda paydo bo'la boshladilar va jamiyatning barcha sohalarida - davlat boshqaruvi, moliya va energetikadan ta'lim, sog'liqni saqlash, fan va san'atgacha siljishlarni keltirib chiqardi va sanoat davrini almashtirgan yangi axborot davri kontseptsiyasining asosini yaratdi. 1973 yilda Forbes jurnali va keyinchalik 1977 yilda Business Week birinchi marta o'z nashrlarida startap atamasidan foydalangan. Kontseptsiya 1990-yillarda mustahkamlanib, keng tarqaldi. Amerikalik tadbirkor mijozlarni rivojlantirish metodologiyasini yaratuvchisi Stiven Blank startaplarni takrorlanadigan va kengaytiriladigan biznes modelini topish uchun mavjud bo'lgan vaqtinchalik tuzilmalar sifatida aniqladi. "Tejamkor startap" (iqtisodiy startap) kitobining muallifi Erik Risning ta'kidlashicha, startap yuqori noaniqlik sharoitida yangi mahsulot yoki xizmat (mahsulot innovatsiyasi) tashkil etuvchi tashkilot deb nomlanishi mumkin. Venchur kapitalist Y Combinator Business Accelerator asoschisi Pol Grem tez o'sishni startaplarning asosiy xarakteristikasi deb biladi (asosiy ko'rsatkich bo'yicha haftasiga 4%-7%). Buni PayPal asoschisi, Facebookning birinchi investori Piter til tasdiqlaydi. Agar biz Stiven Blank, Erik Ris, Pol Grem va Piter til tomonidan berilgan startap ta'riflarini umumlashtirsak, shuningdek, startaplarning mohiyatini ko'rib chiqsak, quyidagi kompleks ta'rifni berishimiz mumkin.

Bizning fikrimizcha – Startap bu tashabbuskor odamlarning vaqtinchalik tashkiliy tuzilmasi bo'lib, uning maqsadi ishlab chiqarishni yanada nusxalash va uning hajmini oshirish (ko'paytirish va kengaytirish) bilan bozorda talab qilinadigan innovatsion mahsulotni yaratishdir. Bundan tashqari, startapni innovatsiyalarni tijoratlashtirishning

mumkin bo'lgan 6 modellaridan biri sifatida tasavvur qilish mumkin, ya'ni texnologik mahsulotlarni bozorga chiqarish va ishlanmalardan foyda olish. Ushbu darslikni o'rganishning maqsadi startap kontseptsiyasining nazariy asoslarini va uni tashkil etish, moliyalashtirish va bozor iqtisodiyoti sharoitida biznes-rejani ishlab chiqish bo'yicha amaliy ko'nikmalarni o'zlashtirishdir. Vazifalar startapni zamonaviy biznesdagi hodisa sifatida tushunish, startapni yaratish jarayonida innovatsiyalarning rolini aniqlash, startapni shakllantirish bosqichlarini o'rganish, startap - biznes loyihasining muvaffaqiyatli ishlashi uchun biznesrejalarni ishlab chiqish ko'nikmalarini egallashdir. Darslik startapning mohiyati va maqsadi, startapni yaratish bosqichlari va tamoyillari, moliyalashtirishning mumkin bo'lgan manbalari, shu jumladan farishtalar investorlari, venchur kapitali va kraudfanding kabi eng muhim manbalar, dunyodagi eng yaxshi startaplarning tavsiflari, innovatsion jarayonlarning rivojlanishi bilan boshlanadi. Dunyoning rivojlangan davlatlari - Amerika Qo'shma Shtatlari, Germaniya, Frantsiya, Yaponiya, innovatsion yetakchilar mamlakatlaridagi startap ekotizimining faoliyatini, shuningdek, O'zbekiston Respublikasida startaplarni rivojlantirish jarayonini tahlil qilish. O'zbekiston startaplari yo'lidagi muammolar va to'siqlar va ularni hal etish yo'llari ko'rsatilgan. Startaplarning biznes-rejalarini ishlab chiqishga, ularni amalga oshirish bosqichlarini va startap loyihasining iqtisodiy samaradorligini hisoblash metodologiyasini taqdim etishga alohida e'tibor beriladi. 7 1-ma'ruza. Startap fenomeni 2013 yilda Deloitte Center tomonidan o'tkazilgan The Shift Index tadqiqotida 1965 yildan 2008 yilgacha bo'lgan vaqt oralig'ida mehnat unumdorligining oshishi bilan AQSh kompaniyalari aktivlarining rentabelligi 75 foizga pasayganligi qayd etilgan. Shu bilan birga, 1990-yillarning ikkinchi yarmidan boshlab iqtisodiy o'sish va ish o'rinlarini yaratish jarayonida yangi texnologik kompaniyalarning o'rni sezilarli darajada oshdi. Amazon, Google, Salesforce, VMware, Facebook, Twitter, Groupon va Zynga kabi tashkilotlar bu davrda paydo bo'lib, iqtisodiyotga katta ta'sir ko'rsatdi. Shuningdek, ushbu ro'yxatga 1977 yilda asos solingan Apple ham kiritilgan bo'lib, kompaniya 1997 yilda Stiv Jobs boshqaruvga qaytganidan so'ng rivojlanish strategiyasini tubdan o'zgartirdi. Qo'shma Shtatlardagi yalpi ichki mahsulot hajmi 15 trillion dollarni tashkil etgan sharoitda, mazkur to'qqizta yangi

texnologik kompaniya iqtisodiyotga deyarli trillion dollarlik yangi milliy mahsulot qo'shdi. Texnologik, ayniqsa dasturiy ta'minot sohasidagi startaplarning keskin ko'payishi The Economist jurnali tomonidan skelet inqilobi natijasida Paleozoy erasing boshida biologik xilma-xillikning jadal o'sishi sodir bo'lgan Kembriy portlashi bilan qiyoslandi. 20-21-asrlar chegarasida iqtisodiyotning rivojlanish sur'atlari sezilarli darajada o'zgardi. Bu jarayon jamiyatning barcha sohalariga – davlat boshqaruvi, 8 moliya va energetikadan tortib ta'lim, sog'liqni saqlash, fan va san'atgacha bo'lgan yo'nalishlarga ta'sir ko'rsatdi. Natijada, sanoat davri o'rnini yangi axborot davri egalladi

Xulosa

Biznesni rivojlantirish va start-up loyihalarni boshqarish — bu doimiy izlanish va moslashuvchanlikni talab qiladigan jarayondir. Muvaffaqiyat kaliti nafaqat g'oyada, balki uning qanchalik tez va sifatli ijro etilishida (execution). Innovatsion yondashuv, investorlar bilan samarali muloqot va mijoz ehtiyojini tushunish start-upni yirik korporatsiyaga aylantiruvchi asosiy omillardir.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. **Ries, E.** "The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses". Crown Business, 2011.
2. **Thiel, P.** "Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future". Currency, 2014.
3. **Blank, S., Dorf, B.** "The Startup Owner's Manual". Wiley, 2012.
4. O'zbekiston Respublikasining "Innovatsion faoliyat to'g'risida"gi Qonuni.
5. IT Park statistik ma'lumotlari va tahliliy hisobotlari (2025-2026).