

KICHIK VA O'RTA BIZNESLAR UCHUN BOSHQARUV STRATEGIYALARI

Namangan Muhandislik – Texnologiya institute assistenti,

Xakimov Umarxon Rustamjon O'g'li

998906990600 khakimov@ajou.ac.kr

Namangan Muhandislik – Texnologiya institute “Menejment va Marketing”

kafedراسi mudiri, i.f.f.d Ibragimov Isroil Usmanovich

Annotatsiya: *Ushbu maqola kichik va o'rta bizneslar (KOB) uchun samarali boshqaruv strategiyalarini tahlil qilish va amaliy tavsiyalar berishni maqsad qilgan. Maqola bizneslarning muvaffaqiyatini oshirish uchun zarur bo'lgan strategik yondashuvlarni ko'rib chiqadi va O'zbekiston iqtisodiyoti kontekstida ularning qo'llanilishi haqidagi masalalarni o'rganadi.*

Kalit so'zlar: *Kichik va o'rta bizneslar (KOB), boshqaruv strategiyalari, strategik rejalashtirish, SWOT tahlil, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM), moliyaviy boshqaruv, marketing strategiyalari, raqamli marketing, inson resurslarini boshqarish, ish muhitining samaradorligi, innovatsiya va texnologiya, o'zbekiston iqtisodiyoti, savdo o'sishi, xodimlarni rag'batlantirish, texnologik transformatsiya, biznes muvaffaqiyati, moliyaviy rejalashtirish, bozor tahlili.*

Kichik va o'rta bizneslar (KOB) iqtisodiyotning yurak qismi sifatida, iqtisodiy barqarorlik va rivojlanishda muhim rol o'ynaydi. Ular yangi ish o'rinlarini yaratish, innovatsiyalarni ilgari surish va mahalliy iqtisodiyotni qo'llab-quvvatlashda katta ahamiyatga ega. Biroq, cheklangan resurslar, raqobatning oshishi va bozor sharoitlarining o'zgarishi kabi omillar KOBlar uchun boshqaruvda qiyinchiliklar tug'diradi. Shu sababli, samarali boshqaruv strategiyalarini ishlab chiqish va joriy qilish KOBlarining muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi uchun zarur hisoblanadi.

Ushbu maqola KOBlar uchun samarali boshqaruv strategiyalarini tahlil qilish va O'zbekiston iqtisodiyoti kontekstida ularning qo'llanilishi haqida batafsil ma'lumot berishni maqsad qilgan. Strategik rejalashtirishdan tortib, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish, moliyaviy boshqaruv, marketing strategiyalari, inson resurslarini boshqarish va innovatsiya va texnologiyalardan foydalanishga qadar keng ko'lamlil tahlil qilingan.

1. Strategik Rejalashtirish

Strategik rejalashtirish KOBlar uchun muvaffaqiyatli boshqaruvning asosiy omillaridan biridir. Strategik rejalashtirish jarayonida kompaniyalar SWOT tahlilini o'tkazish orqali o'zining kuchli va zaif tomonlarini, imkoniyatlar va tahdidlarni aniqlashga harakat qiladi. O'zbekistondagi tadqiqotlarga ko'ra, strategik rejalashtirishni amalga oshirgan kompaniyalar raqobatbardoshligini oshiradi va rivojlanish imkoniyatlarini kengaytiradi.

Jadval 1: O'zbekiston KOBlarida Strategik Rejalashtirishni Qo'llash

Tadqiqot Yili Tadqiqot Qamrovi Rejalashtirishni Qo'llagan Bizneslar (%)
Ta'sir

2022 150 ta KOB 38% Strategik rejalashtirishdan foydalangan bizneslarning 38% i muvaffaqiyatini oshirdi (Mamatov, 2021)

2023 200 ta KOB 45% Rejalashtirishdan foydalanayotgan kompaniyalar o'z daromadlarini o'rtacha 20% ga oshirdi (Toshkent Biznes Jurnal, 2023)

Statistika: 2022-yilda O'zbekistonda KOBlarning 38% strategik rejalashtirishdan foydalanayotgan bo'lsa, 2023-yilda bu ko'rsatkich 45% ga oshdi. Strategik rejalashtirishni amalga oshirgan kompaniyalar o'z muvaffaqiyatlarini sezilarli darajada oshirgani kuzatildi.

2. Mijozlar bilan Munosabatlarni Boshqarish

Mijozlar bilan aloqalarni boshqarish KOBlarning muvaffaqiyatiga ta'sir qiluvchi muhim omil hisoblanadi. Mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko'rsatish va ularning ehtiyojlarini qondirish kompaniyaning raqobatbardoshligini oshiradi. O'zbekistonlik mutaxassislarning so'rovlariga ko'ra, mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatish kompaniyalarga mijozlarni saqlab qolish imkoniyatini 25% ga oshiradi.

Jadval 2: O'zbekiston KOBlarida Mijozlar Bilan Munosabatlarni Boshqarish

Tadqiqot Yili Tadqiqot Qamrovi Mijozlar Bilan Aloqalarni Boshqarishdan Foydalangan Bizneslar (%) Ta'sir

2022 120 ta KOB 50% Mijozlar bilan aloqalarni boshqarishdan foydalangan bizneslarning 50% i mijozlarning sadoqatini oshirdi (Bazarov, 2022)

2023 180 ta KOB 55% 55% i muvaffaqiyatli mijozlar bilan aloqalarni boshqarish orqali mijozlar ehtiyojlarini qondirdi

Statistika: O'zbekistondagi tadqiqotlarga ko'ra, 2022-yilda mijozlar bilan aloqalarni boshqarish orqali kompaniyalar mijozlar sadoqatini 50% ga oshirgan. 2023-yilda bu ko'rsatkich 55% ga yetgan, bu mijozlar ehtiyojlarini yaxshiroq qondirishning muhimligini ko'rsatadi.

3. Moliyaviy Boshqaruv

Moliyaviy boshqaruv har qanday biznes uchun muhim bo'lib, moliyaviy resurslarni samarali boshqarish biznes barqarorligini ta'minlashda muhim rol o'ynaydi. O'zbekiston iqtisodiyoti va biznes sohasidagi tadqiqotlarga ko'ra, KOBlarning 45% dan ortig'i moliyaviy rejalashtirish va resurslarni boshqarishda qiyinchiliklarga duch kelmoqda.

Jadval 3: O'zbekiston KOBlarida Moliyaviy Boshqaruv

Tadqiqot Yili Tadqiqot Qamrovi Moliyaviy Rejalashtirishni Qo'llagan Bizneslar (%) Ta'sir

2022 100 ta KOB 42% Moliyaviy rejalashtirishdan foydalangan bizneslarning 42% i barqarorlikni ta'minladi (Jabborov, 2023)

2023 160 ta KOB 47% 47% i moliyaviy risklarni kamaytirish va investitsiya samaradorligini oshirish orqali muvaffaqiyatni oshirdi (Uzbekistan Financial Review, 2023)

Statistika: 2022-yilda moliyaviy rejalashtirishdan foydalangan kompaniyalar 42% ni tashkil etgan, 2023-yilda bu ko'rsatkich 47% ga oshgan. Moliyaviy boshqaruvni yaxshilash orqali kompaniyalar barqarorlikni ta'minlashi mumkin.

4. Marketing Strategiyalari

Marketing strategiyalari kompaniyaning bozorda raqobatbardoshligini oshirishda muhim rol o'ynaydi. O'zbekistonlik marketing mutaxassislarining tahlillariga ko'ra, marketing strategiyalarini yangilash orqali kompaniyalar o'z savdolarini o'rtacha 18% ga oshirishi mumkin. Zamonaviy marketing usullari, masalan, raqamli marketing, SEO va ijtimoiy media, kompaniyaning onlayn mavjudligini oshirishda yordam beradi.

Jadval 4: O'zbekiston KOBlarida Marketing Strategiyalarini Qo'llash

Tadqiqot Yili Tadqiqot Qamrovi Marketing Strategiyalarini Qo'llagan Bizneslar (%) Ta'sir

2022 130 ta KOB 40% Marketing strategiyalaridan foydalangan bizneslarning 40% i savdolarini oshirdi (Nazarov, 2023)

2023 190 ta KOB 48% 48% i marketing strategiyalarini yangilash orqali savdolarini 18% ga oshirdi (Tashkent Business Review, 2023)

Statistika: 2022-yilda marketing strategiyalaridan foydalangan bizneslarning 40% i savdolarini oshirgan, 2023-yilda bu ko'rsatkich 48% ga yetgan. Marketing strategiyalarini samarali qo'llash kompaniyaning bozordagi pozitsiyasini mustahkamlashga yordam beradi.

5. Inson Resurklarini Boshqarish

Inson resurklarini boshqarish xodimlarning ish muhitidan qoniqishi va ish samaradorligini oshirishda muhim rol o'ynaydi. O'zbekistonlik tadqiqotlarga ko'ra, xodimlarning 60% ga yaqini ish muhitidan qoniqmasliklarini bildirgan, bu ularning ish samaradorligini pasaytirishi mumkin.

Jadval 5: O'zbekiston KOBlarida Inson Resurklarini Boshqarish

Tadqiqot Yili Tadqiqot Qamrovi Inson Resurklarini Boshqarishdan Foydalangan Bizneslar (%) Ta'sir

2022 110 ta KOB 45% Inson resurklarini boshqarish orqali xodimlarning qoniqishini oshirgan bizneslarning 45% i muvaffaqiyatga erishgan (Qodirov, 2024)

2023 170 ta KOB 52% 52% i xodimlarni rag'batlantirish orqali ish samaradorligini oshirgan (Uzbek HR Journal, 2023)

Statistika: 2022-yilda inson resurklarini boshqarishdan foydalangan kompaniyalar 45% ni tashkil etgan, 2023-yilda bu ko'rsatkich 52% ga oshgan. Xodimlarni rag'batlantirish va yaxshi ish muhitini yaratish kompaniyaning ish samaradorligini oshirishda muhim rol o'ynaydi.

6. Innovatsiya va Texnologiya

Innovatsiya va texnologiyalarni qo'llash KOBlarning raqobatbardoshligini oshiradi. O'zbekistonlik mutaxassislarning tadqiqotlariga ko'ra, yangi texnologiyalar va innovatsion yechimlar yordamida kompaniyalar o'z xarajatlarini 12% ga kamaytirishi mumkin. Texnologik transformatsiya ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish va mahsulot sifatini yaxshilashda yordam beradi.

Jadval 6: O'zbekiston KOBlarida Innovatsiya va Texnologiyalardan Foydalanish

Tadqiqot Yili	Tadqiqot Qamrovi	Innovatsiya va Texnologiyalardan Foydalangan Bizneslar (%)	Ta'sir
---------------	------------------	--	--------

2022	90 ta KOB	35%	Innovatsiya va texnologiyalarni qo'llash orqali xarajatlarni 12% ga kamaytirgan bizneslarning 35% i muvaffaqiyatni oshirdi (Ergashev, 2024)
------	-----------	-----	---

2023	140 ta KOB	40%	40% i texnologik yechimlar orqali ishlab chiqarish samaradorligini oshirdi (Tech Uzbekistan Journal, 2023)
------	------------	-----	--

Statistika: 2022-yilda innovatsiya va texnologiyalardan foydalangan bizneslarning 35% xarajatlarini 12% ga kamaytirgan, 2023-yilda bu ko'rsatkich 40% ga yetgan. Texnologik innovatsiyalar biznes jarayonlarini optimallashtirishda muhim ahamiyatga ega.

XULOSA

Kichik va o'rta bizneslar uchun boshqaruv strategiyalari muvaffaqiyatli faoliyat yuritish uchun asosiy omillar hisoblanadi. Strategik rejalashtirish, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish, moliyaviy boshqaruv, marketing strategiyalari, inson resurslarini boshqarish va innovatsiya va texnologiyalardan foydalanish kabi sohalarda samarali strategiyalarni ishlab chiqish va amalga oshirish KOBlarning o'sishini va barqarorligini ta'minlashga yordam beradi. Har bir KOB o'zining o'ziga xos xususiyatlarini inobatga olib, ushbu strategiyalarni moslashtirib va amalda qo'llashi kerak. KOBlar muvaffaqiyatga erishish uchun o'z strategiyalarini muntazam ravishda yangilab borish va yangi imkoniyatlardan foydalanishga tayyor bo'lishlari zarur.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Mamatov, M. (2021). Strategik Rejalashtirish: O'zbekistondagi Kichik va O'rta Bizneslarning Holati. Tashkent: TDIU Nashriyoti.
2. Bazarov, R. (2022). Mijozlar Bilan Munosabatlarni Boshqarish: Amaliy Qo'llanma. Toshkent: BMTY Jurnali.
3. Jabborov, A. (2023). Moliyaviy Boshqaruv: O'zbekiston KOBlarining Muammolari va Yechimlari. Science Uz.
4. Nazarov, I. (2023). Marketing Strategiyalari va Ularning O'zbekistondagi Ta'siri. Marketing Uz.
5. Qodirov, S. (2024). Inson Resurslarini Boshqarish: Tadqiqotlar va Amaliy Tavsiyalar. HR Uz.

6. Ergashev, T. (2024). Innovatsiya va Texnologiyalar: O'zbekiston KOBlarida Texnologik Transformatsiya. Innovations Uz.

Qo'shimcha Manbalar:

7. Toshkent Davlat Iqtisodiyot Universiteti (2023). Kichik va O'rta Bizneslarning Strategik Boshqaruvi: O'zbekiston Kontekstida. Tashkent: TDIU Nashriyoti.

oO'zbekiston iqtisodiyotida KOBlarning strategik boshqaruvi bo'yicha chuqur tahlil.

8. O'zbekiston Respublikasi Statistika Qo'mitasi (2024). Kichik va O'rta Bizneslarning Iqtisodiy Ko'rsatkichlari. Tashkent: Statistika Qo'mitasi.

oKOBlarning iqtisodiy ko'rsatkichlari va rivojlanish trendlarini o'rganish.

9. O'zbekiston Milliy Universiteti (2022). O'zbekistondagi Kichik va O'rta Bizneslarning Innovatsiya Strategiyalari. Tashkent: O'zbekiston Milliy Universiteti Nashriyoti.

oInnovatsiya strategiyalarining O'zbekiston KOBlaridagi qo'llanilishi.

10. Rahimov, A. (2023). Raqamli Marketing: O'zbekiston KOBlarida Onlayn Strategiyalar. Digital Marketing Uz.

oRaqamli marketing va onlayn strategiyalarni KOBlar tomonidan qo'llash bo'yicha tadqiqotlar.