

STARTAP BOSHQARUVI VA TADBIRKORLIK: YANGI BIZNESLARNI BOSHLAGH, ULARNI RIVOJLANTIRISH VA MUVAFFAQIYATGA OLIB CHIQISH

Umirzoqov O'rolbek Toshkent davlat agrar universiteti Magistr 1-kurs talabasi

Sharipov Ravshan Toshkent davlat agrar universiteti 2-kurs talabasi

Youm1rzoqov@gmail.com

Kalit so'z: Startap, Tadbirkorlik, Biznes-reja, Moliyalashtirish, Innovatsiya, Raqobatbardoshlik, Bozor tahlili, MVP (Minimal Ishlaydigan Mahsulot), Investitsiya, Texnologiyalar, Brending, Networking, Jamoa, Marketing strategiyasi, O'zbekistondagi startaplar, MyTaxi, Payme

Annotatsiya: Startap boshqaruvi va tadbirkorlik sohasida yangi bizneslarni yaratish, ularni rivojlantirish va muvaffaqiyatga olib chiqish murakkab, lekin qiziqarli jarayon hisoblanadi. Ushbu maqolada startaplarni boshlashda asosiy omillar, jumladan, aniq biznes g'oyalarini ishlab chiqish, bozor tahlili, innovatsion yondashuvlar va raqobatbardosh strategiyalarni shakllantirish masalalari ko'rib chiqiladi. Shuningdek, biznesni rivojlantirishda moliyaviy resurslarni to'g'ri boshqarish, investitsiyalarni jalb qilish, kuchli jamoa tuzish va mijozlar ehtiyojlarini doimiy nazorat qilishning ahamiyati ta'kidlanadi. Maqolada tadbirkorlikda muvaffaqiyatga erishish uchun doimiy o'rganish, moslashuvchanlik va chidamlilik kabi fazilatlar zarurligi ham ko'rsatib o'tilgan. Xulosa qilib, startaplar uchun muvaffaqiyat kaliti – bu aniq maqsad, innovatsion yondashuv va kuchli jamoa hisoblanadi.

Kirish

Startap ekotizimi – g'oyadan startapgacha bo'lgan jarayonni o'z ichiga oladigan innovatsion tizim hisoblanadi. Bular biznes-inkubator, akselerator, venchur-fondlardan iborat ekotizim faoliyatining ishtiroqchilari sifatida g'oyalar generatsiyasidan biznesgacha startapni qo'llab-quvvatlab keladi. Uchinchi renessans bo'sag'asidagi O'zbekiston ilm-fan va innovatsiyalarga asoslangan iqtisodiyotni takomillashtirish chora-tadbirlarini amalga oshirmoqda. Soliq tizimini takomillashtirish, biznesga soliq yukini imkon qadar kamaytirish, iqtisodiyotning real sektorlariga ilm-fan yutuqlarini joriy etish kelajakda ishlab chiqarishdagi muammolarni innovatsion yechimlar orqali bartaraf etishga zamin yaratadi. Mamlakatimiz Prezidentining 2021 yil 1 apreldagi 6198-son Farmoniga muvofiq Respublikaning 13 ta hududini innovatsion hududga aylantirish belgilangan. Qoraqalpog'iston Respublikasi va viloyatlarda aholining iqtisodiy-ijtimoiy darajasini oshirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish hamda yangi ish o'rinlarini yaratish mazkur qaror ijrosining uzviy qismidir. Innovatsion hududlardagi muammolarni yechimiga qaratilgan 13,1 mlrd

soʻmga teng 22 ta startap loyiha davlat grantlari hisobidan moliyalashtirilgan. Natijada eksportbob va import oʻrnini bosuvchi mahsulotlar ishlab chiqarilib, 196 ta yangi ish oʻrni yaratiladi. Shu tarzda, Qoraqalpogʻiston Respublikasi va viloyatlarning 1 tadan ajratib olingan tumanlarida innovatsion gʻoyalarga asoslangan startap loyihalari qoʻllab-quvvatlanadi, hududlarning intellektual va texnologik salohiyati bosqichma-bosqich oshirib boriladi. Zamonaviy iqtisodiyotda startaplar innovatsiya va iqtisodiy rivojlanishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Ular yangi gʻoyalar, texnologiyalar va biznes modellarini joriy qilish orqali jamiyatga foyda keltiradi. Ushbu maqolada startaplarni boshqarish, ularni rivojlantirish va muvaffaqiyatga olib chiqish boʻyicha asosiy tamoyillar tahlil qilinadi.

Startapning asosiy tushunchalari va xususiyatlari

Startap — bu yuqori oʻsish salohiyatiga ega boʻlgan yangi tashkil etilgan biznesdir. Ularning asosiy xususiyatlari quyidagilardan iborat:

- **Innovatsion gʻoya:** Yangi mahsulot yoki xizmat taklif qilish.
- **Moslashuvchanlik:** Bozordagi oʻzgarishlarga tez javob berish.
- **Risk darajasi yuqori:** Startaplarning koʻpchiligi dastlabki bosqichda muvaffaqiyatsizlikka uchrashi mumkin.

Startapni boshlashning asosiy bosqichlari

1. **Gʻoya yaratish:** Muammoni aniqlash va unga yechim topish.
2. **Biznes-reja tuzish:** Maqsadlar, bozor tahlili va moliyaviy rejalashtirish.
3. **Jamoa tuzish:** Tajribali va sadoqatli hamkorlarni yigʻish.
4. **Mahsulotni sinovdan oʻtkazish (MVP):** Minimal funksiyali mahsulot yaratib, mijozlarning fikrini olish.
5. **Moliyalashtirish:** Investitsiyalar jalb qilish yoki grantlar yutib olish.

Startapni rivojlantirish strategiyalari

- **Marketing va brend yaratish:** Mijozlarni jalb qilish uchun samarali reklama va ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish.
- **Texnologiyalardan foydalanish:** Raqamli vositalar, sunʼiy intellekt va analitik tizimlardan foydalanish.
- **Networking:** Potensial hamkorlar va investorlar bilan aloqalarni oʻrnatish.
- **Skale qilish:** Yangi bozorlarni zabt etish va xizmatlarni kengaytirish.

Muvaffaqiyatga erishishning asosiy omillari

- **Mijozlar ehtiyojini tushunish:** Foydalanuvchilarning muammolarini hal qiladigan mahsulot yaratish.

- **Doimiy innovatsiya:** Yangi g'oyalarni doimiy ravishda tatbiq qilish.
- **Samarali boshqaruv:** Moliyaviy va inson resurslarini to'g'ri boshqarish.

Muvaffaqiyatli startaplarga misollar

Startup loyihalarining har biri yangi turdagi mahsulot, dastur yoki xizmat ko'rsatish sohasini o'z ichiga oladi. Turizm sohasida **“O‘zbekiston turistik shaharlarining 3D va VR BOX modellarini yaratish”**, **“NazzaAR”** startup loyihalarini muvaffaqiyatli amalga oshirilmoqda. Tibbiyot sohasida **“LiPach”** teri parvarishi uchun gigienik-kosmetik vosita klinik oldi tekshiruvlardan muvaffaqiyatli o'tdi, **“Bioferron”** biologik faol qo'shimchasi, implantatsiya qilinadigan yuqori texnologiyali tibbiy asbob-uskunalarini innovatsion ishlab chiqarish yo'lga qo'yilmoqda. Qishloq ho'jaligi sohasida agrolotok, ko'chatlarni **“in-vitro”** usulida ko'paytirish laboratoriyasi tashkil etilmoqda. Oziq-ovqat sohasida olma kukunidan qandolatchilikda keng foydalaniladigan pektin ishlab chiqaruvchi **“Onsite”** MChJ tashkil etildi. Yana bir istiqbolli loyiha biologik maxsulotlarni quritish mexanizmini takomillashtiruvchi elektromagnit parchalovchi qurilma tizimi ishlab chiqilmoqda. Mazkur tizim mahsulotning yakuniy tonnarxiga katta ta'sir qiluvchi yakuniy bosqichda energiya sarfinin qariyb 4-6 baravargacha qisqartirish imkonini beradi. O'zbekistonda startup ekotizimi jadal rivojlanmoqda va innovatsion loyihalar ko'paymoqda. **“Uzum”** kabi loyihalar elektron tijorat sohasida muvaffaqiyatga erishib, yirik investitsiyalarni jalb qilmoqda. **“MyTaxi”**, **“Payme”**, va **“Click”** kabi startaplar esa moliyaviy texnologiyalar va xizmatlar sektorida ilg'or tajribalarni namoyon qilmoqda. Davlat tomonidan IT Park va boshqa qo'llab-quvvatlash dasturlari orqali yosh tadbirkorlar uchun imkoniyatlar kengaytirilmoqda.

Uzum — O'zbekistonning birinchi "yakkashox" startapi bo'lib, uning qiymati 1,16 milliard AQSh dollariga baholangan. Uzum.uz platformasi orqali foydalanuvchilar turli xil mahsulotlarni onlayn xarid qilishlari mumkin. Uzuning muvaffaqiyati O'zbekistonda startup ekotizimining jadal rivojlanayotganini ko'rsatadi.

MyTaxi — 2015 yilda Toshkent shahrida ish boshlagan va hozirda shaharning yetakchi taksi agregatorlaridan biriga aylangan kompaniya. U nafaqat turli tariflardagi taksi xizmatlarini, balki avtomobil yetkazib berish, shahar tashqarisiga sayohatlar, yuk tashish va akkumulyatorni quvvatlash kabi qo'shimcha xizmatlarni ham taqdim etadi. 2025 yil yanvar oyida MyTaxi o'zining 10 yilligini nishonladi. Bu davr mobaynida foydalanuvchilar haydovchilar bilan birgalikda 152 million kilometrdan ortiq masofani bosib o'tishdi va 395 million daqiqadan ziyod vaqtni safarlarda o'tkazishdi. Toshkent bo'ylab 60 mingdan ortiq haydovchi mijozlarning qulayligi va xavfsizligini ta'minladi. MyTaxi mobil ilovasi orqali foydalanuvchilar yaqin atrofdagi taksilarni topishlari va buyurtma berishlari mumkin. Ilova Android va iOS platformalarida mavjud bo'lib,

foydalanuvchilarga taksining harakatini xaritada kuzatish, haydovchi va avtomobil haqida ma'lumot olish imkonini beradi. MyTaxi O'zbekistonning raqamli xizmatlar bozorida muvaffaqiyatli startaplardan biri bo'lib, mijozlarga qulay va ishonchli transport xizmatlarini taqdim etishda davom etmoqda.

Payme — 2012 yilda O'zbekistonda tashkil etilgan moliyaviy texnologiyalar startapi bo'lib, dastlab bizneslarga onlayn to'lovlarni qabul qilishda yordam berishga yo'naltirilgan edi. 2022 yilga kelib, Payme xizmati 5 million foydalanuvchiga ega bo'ldi. 2024 yil 1 iyuldan boshlab, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qaroriga muvofiq, barcha to'lov tizimlari operatorlari va to'lov tashkilotlari aksiyadorlik jamiyati shaklida faoliyat yuritishi talab etildi. Shu munosabat bilan, Payme ham aksiyadorlik jamiyatiga aylantirildi. 2025 yil yanvar oyida Raqobatni rivojlantirish va iste'molchilar huquqlarini himoya qilish qo'mitasi Payme'ni onlayn to'lov tizimlari bozorida ustun mavqega ega raqamli platforma operatori deb e'tirof etdi. Bugungi kunda Payme O'zbekistonda yetakchi to'lov tizimlaridan biri bo'lib, foydalanuvchilarga turli xizmatlar uchun qulay va tezkor to'lovlarni amalga oshirish imkonini beradi.

Xulosa

Startup boshqaruvi va tadbirkorlik dunyosida yangi bizneslarni boshlash, ularni rivojlantirish va muvaffaqiyatga olib chiqish juda murakkab, lekin bir vaqtning o'zida qiziqarli va samarali jarayon hisoblanadi. Yangi biznesni boshlashda eng muhim jihat – bu aniq va real g'oya bilan chiqish, bozor ehtiyojlarini to'g'ri tahlil qilish va raqobatbardosh afzalliklarga ega bo'lishdir. Startaplar uchun dastlabki bosqichda moliyaviy resurslar, tajriba va bozor strategiyasini to'g'ri shakllantirish juda muhim. Bundan tashqari, biznesni rivojlantirishda innovatsion yondashuvlar, texnologiyalardan samarali foydalanish va mijozlar ehtiyojlarini doimiy monitoring qilish asosiy omillardan hisoblanadi.

Muvaffaqiyatli startap yaratish va uni rivojlantirish uchun jamoa ham juda muhim. Tajribali, kreativ va o'z ishiga mas'uliyat bilan yondoshuvchi xodimlar biznesning tez o'sishiga katta hissa qo'shadi. Shuningdek, startaplar uchun moliyaviy qo'llab-quvvatlash, investitsiyalarni jalb qilish va biznesni miqyosini kengaytirish ham muvaffaqiyatning kalitidir. Tadbirkorlikda muvaffaqiyatga erishish uchun doimiy o'rganish, yangilanish va bozor o'zgarishlariga tez moslashish zarur. Xulosa qilib aytganda, startap boshqaruvi va tadbirkorlikda muvaffaqiyatga erishish uchun aniq maqsad, chidamlilik, innovatsion yondashuv va kuchli jamoa kerak bo'ladi. Bu yo'lda qiyinchiliklar bo'lishi tabiiy, lekin ularni engib o'tish orqali yorqin kelajakni qo'lga kiritish mumkin.

Foydalangan adabiyot

1. **Abduqayumov A., Xolmirzayev B.** – “Tadbirkorlik asoslari” – Toshkent: O‘zbekiston, 2020.
2. **Rahimov I.** – “Startup: Biznesni noldan boshlash” – Toshkent: Yangi nashr, 2019.
3. **Karimov S.** – “Innovatsion tadbirkorlik va biznes strategiyalari” – Toshkent: Akademnashr, 2021.
4. **Usmonov T.** – “Bozor iqtisodiyoti va tadbirkorlik” – Toshkent: O‘qituvchi, 2018.
5. **Nurmatov J.** – “Yangi bizneslarni boshqarish va rivojlantirish” – Toshkent: Sharq, 2022.
6. **Toshpulatov R.** – “Startuplar uchun moliyaviy boshqaruv” – Toshkent: Iqtisodiyot, 2020.
7. **Qodirov M.** – “Tadbirkorlik psixologiyasi va muvaffaqiyat sirlari” – Toshkent: Ma’naviyat, 2019.
8. **Saidov A.** – “Bozor tahlili va biznes rejalashtirish” – Toshkent: O‘zbekiston, 2021.
9. **Yuldashev K.** – “Innovatsion g‘oyalar va ularni amalga oshirish” – Toshkent: Yangi asr avlodi, 2020.
10. **Azizov F.** – “Tadbirkorlik huquqi va biznesni qonuniylashtirish” – Toshkent: Adolat, 2022.
11. <https://it-park.uz>
12. <https://company.mytaxi.uz>
13. <https://ekler.uz/o-zbekistonda-startaplarning-rivojlanishi-imkoniyatlar-istiqbollar-va-qiziqarli-faktlar>
14. <https://blog.payme.uz/payme-ao>
15. <https://www.gazeta.uz/oz/2025/01/30/payme>