



INNOVATIVE WORLD
Ilmiy tadqiqotlar markazi



TADQIQOTLAR



ILM-FAN



TEKNOLOGIYALAR

ZAMONAVIY ILM-FAN VA INNOVATSIYALAR NAZARIYASI

ILMIY-AMALIY KONFERENSIYA

2025



Google Scholar



zenodo

OpenAIRE

Andijan, Uzbekistan



+998335668868



<https://innoworld.net>



« ZAMONAVIY ILM-FAN VA INNOVATSIYALAR
NAZARIYASI » NOMLI ILMIY, MASOFAVIY, ONLAYN
KONFERENSIYASI TO'PLAMI

2-JILD 4-SON

Konferensiya to'plami va tezislari quyidagi xalqaro
ilmiy bazalarda indexlanadi



www.innoworld.net

O'ZBEKISTON-2025

Startaplarni boshqarishda samarali strategiyalar

Ashurova Durдона Hasanovna

TDIU Menejment fakulteti “Biznes boshqaruv(tarmoqlar va sohalar bo'yicha)”
yo'nalishi talabasi

Gmail: durdonaashurova3004@gmail.com

Annotatsiya. Ushbu tadqiqod ishida startaplarni boshqarishdagi samarali strategiyalar ketma-ketliligi, shuningdek, biznesda startaplarni muvaffaqiyatga erishishini ta'minlovchi operatsion va strategik boshqaruv usullari tahlil qilinadi. Yangi startap g'oyalar biznesda muhim rolga ega bo'lib, uni to'g'ri boshqara olish, resurslarni samarali taqsimlash, risklarni boshqarish va innovatsion yondashuvlar startap natijalarining samarali bo'lishiga sabab bo'ladi.

Kalit so'zlar: Startap, strategiyalar, operatsion va strategik boshqaruv, biznes, resurslar, innovatsion.

Аннотация. В данном исследовании анализируется последовательность эффективных стратегий управления стартапами, а также методы операционного и стратегического управления, обеспечивающие успех стартапов в бизнесе. Новые идеи стартапов играют важную роль в бизнесе, и их правильное управление, эффективное распределение ресурсов, управление рисками и инновационный подход способствуют достижению успешных результатов стартапов.

Ключевые слова: Стартап, стратегии, операционная и стратегическая управления, бизнес, ресурсы, инновационный.

Abstract. In this research, the sequence of effective strategies for managing startups is analyzed, as well as operational and strategic management methods that ensure the success of startups in business. New startup ideas play a crucial role in business, and their proper management, efficient resource allocation, risk management, and innovative approaches contribute to the effective outcomes of startups.

Key words: Startup, strategies, operational and strategic management, business, resource, innovative.

Biznes olamining rivoji uchun yangi startap g'oyalarni ilgari surish va ularni to'g'ri qo'llay olish juda muhim rol o'ynaydi. Hammamizga ma'lumki, startap bu yangi bir biznesni rivojlantirib uni dunyo miqyosigacha chiqarishdagi boshlang'ich qadam, ya'ni bozor talabi uchun yangi biznes g'oya yaratish. Startaplar yaratish oson ammo, ularni to'g'ri boshqara olish va ularni bozor va biznesdagi talablarini inobatga olgan holda o'ylab chiqish biroz

murakkab aslida. Yangi innovatsiya qilishdan avval, uning kelajakdagi xaridorlari kim bo'lishini, bu g'oyani bozorda qanchalik iliq kutib olishlarini va shu biznesni boshlagandan so'ng uni oxirigacha samarali boshqarib, uni dunyo bozorigacha chiqara olishni ta'milashga oid rejalarni tuzib chiqish lozim.

Ushbu tadqiqotda startaplarning O'zbekiston bozoridagi o'rnini va ularning qanchasi dunyo miqyosigacha chiqa olganligi o'rganiladi. Startup g'oya egalari biznes boshlashda qanchalik to'g'ri strategiyalarni va funksiyalarni amalga oshirishyapti? Davlat tomonidan startup g'oyalarni rivojlantirish maqsadida yetarlicha miqdorda mablag' ajratilgan ammo ularning rivojlanmaganiga sabab bozor talablariga mos keladigan strategiyalarni o'ylab chiqishmaganida. Misol uchun: startup g'oya o'ylash nafaqat yaratuvchining foydasi emas balki xaridorning ham foydasi bo'lishi kerak ya'ni strategic yondashuv tomondan qaralganda bozorga kirayotgan tovar nafaqat xaridorning ehtiyojini qondirishi, balki uning qiymati ham sezilarli darajada yuqori bo'lishi kerak. Mahsulot yuqori sifatli qurilmalar orqali, yangi innovatsion texnologiyalar orqali va xaridorlarning taajjubda qolishlariga sabab bo'lishi kerak. Startapni avvalo yo'lga qo'ya oluvchi omil bu mablag', g'oya muallifining ya'ni biznes boshlamoqchi bo'lgan insonning boshlash uchun yetarli mablag'i bo'lishi yoki investitsiya kiritadigan odami bo'lishi kerak. Startup biznesga aylangandan keyin va avvalo xaridorlarni o'ziga qaratadigan omil bu mahsulot narxi, bozorda eng kata raqobat asosan narxda bo'ladi va agarda startup g'oya bozorga monopol bo'lib kirib kelsa xaridorlar ehtiyojiga qarab albatta xarid qilishadi biroq shunda ham eng katta e'tibor narxda bo'ladi. Bozorga kirib kelgandan keyin vaholanki raqobat kuchli bo'ladi ayniqsa shu bosqichda startup sinishi juda ko'p kuzatiladi, shu sababli startapni boshqarishda raqobatbardoshlik mahoratlari ham juda muhim. Raqobat kuzatilganda, raqobatchiga nisbatan doim boshqa optimal tanlov bo'lishi shart. Har bir raqobatchini tahlil qilib ko'rish kerak ya'ni, ulardan qanday ustunliklar orqali bozorda o'rinni saqlab qolish mumkin. Bunda mavjud bo'lgan har xil tahlillar orqali aniqlasa bo'ladi masalan, SWOT tahlili. Bu tahlil raqobatchilarning kuchli, kuchsiz, imkoniyatlari va tahdidlarini aniqlab beradi. Resurslarni to'g'ri taqsimlash va ularni rejalashtirish, moliyaviy muammolar oldini oladi va samarali biznes boshqaruvini ta'minlaydi. Ayniqsa startaplarda mablag'ni to'g'ri taqsimlash bozorgacha kirib borishni va unda o'z o'rnini egallashga yordam beradi. Startup g'oyani tuzishdagi yana bir hisobga olinishi kerak bo'lgan omil bu, g'oyaning xorijiy investorlarga yoqishi. Sababi agarda g'oya xorijiy investorlarni hayratga sola olsa ularning o'zi boshlang'ich biznes uchun zarur bo'lgan xarajatlarni qoplab

berishadi va yana bir yaxshi tomoni, yaxshi investitsiya qilingan biznes g'oya dunyo miqyosiga chiqmay qo'ymaydi.

Xulosa

Ushbu tadqiqotda startapning dastlabki va uning boshqaruvi davomida bo'ladigan muamolar va ularga nisbatan strategik yechimlar tahlil qilindi. Startap bu-biznes muhitidagi yangi qadam va qadam bosishdagi har bir izning rejasini tuzish va keying qadamlarda ehtiyot bo'lib bosish shart va zarur. Yangi g'oya ilgari surilganda uni bozordagi talabini, xaridorlarning ehtiyojini, kelajakda qancha muddatgacha o'z o'rnida qola olishligini tahlil qilish lozim. Asosan, biznes rivojida resurslarni to'g'ri boshqara olish, ularga yarasha mablag'ni samarali taqsimlash olish va raqobatchilarni tahlil qilish bundan mustasno emas. Yetarlicha investitsiya kiritilgan startap loyiha bozordan va xaridorlar nazaridan chetda qolmaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar

- 1.Sobirova G. (2024). O'zbekiston Startap Ekotizimining rivojlanish bosqichlari.
- 2.Xalil M. (2024a). Startaplar uchun asosiy marketing strategiyalari. Toshkent: Mutolaa. (pp.10-13)
- 3.Xalil M. (2024b). Startap yo'li-boshlovchilar uchun qo'llanma. Toshkent: Mutolaa. (pp.25-26)
- 4.Qodirov S. (2025) Startaplar uchun marketing strategiyalari: Bozor tahlilidan brendgacha 3(2), 14-20.
- 5.Sultonxo'jayev A. Loyihada resurslarni taqsimlash va optimallashtirish-Moliyaviy va inson resurslarini rejalashtirish. 11(3),3-5
- 6.Arzikulov O. (2024) O'zbekiston startap ekotizimining sifat evolyutsiyasi