Kichik biznesda zamonaviy biznes modellarni qo’llash

Zokirova Xadicha Nosirjon qizi

Geologiya Fanlari universiteti “Iqtisodiyot” yo’nalishi 2-bosqich talabasi

+998950640613

hadicha4314@gmail.com

Ilmiy rahbar:”Iqtisodiyot va menejment”kafedrasi dotsenti

Jumaniyozov Shavkat Rahimovich

Annotatsiya: Ushbu maqolada kichik biznesda zamonaviy biznes modellarni qo‘llash masalalari ko‘rib chiqilgan. Xususan, biznes model tushunchasining mazmuni va uning iqtisodiy ahamiyati yoritilgan. Shuningdek, biznes modelning asosiy elementlari — qiymat taklifi, mijozlar segmenti va daromad manbalari tahlil qilingan. Maqolada zamonaviy biznes modellaridan biri bo‘lgan platforma modeli mohiyati, uning ishlash mexanizmi hamda kichik biznes subyektlari faoliyatida qo‘llash imkoniyatlari ochib berilgan. Tadqiqot natijasida kichik biznesni rivojlantirishda innovatsion yondashuvlar va zamonaviy biznes modellar muhim omil ekanligi asoslab berilgan.

Kalit so’zlar: kichik biznes, biznes model, qiymat taklifi, mijozlar segmenti, daromad manbalari, platforma modeli, raqamli iqtisodiyot, innovatsiya

Kirish.Kichik biznes dunyodagi har bir mamlakat iqtisodiyotining muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Har qanday katta loyiha,biznesning asosini kichik bizneslar tashkil qiladi. U yangi ish o‘rinlarini yaratish, aholi daromadlarini oshirish hamda iqtisodiy barqarorlikni ta’minlashda katta rol o‘ynaydi. Hozirgi kunda globallashuv va raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi natijasida biznes yuritish usullari tubdan o‘zgarib bormoqda.Raqamlashtirish tez sur’atlarda o’sib borgani sari,zamonaviy iqtisodiyotni innovatsion biznes modellar negizida qurish bugungi kunning asosiy talabidir.Shu sababli, kichik biznes subyektlari uchun zamonaviy biznes modellarni qo‘llash dolzarb masalaga aylangan.

Biznes modeli — bu korxonaning qanday qilib qiymat yaratishi, uni mijozlarga yetkazishi va daromad olishini ifodalovchi tizimdir. To‘g‘ri tanlangan biznes modeli kichik biznesning muvaffaqiyati va raqobatbardoshligini ta’minlaydi.

Asosiy qism.Biznes model – bu kompaniyaning qanday qilib qiymat yaratishi, uni mijozlarga yetkazishi va ushbu qiymatdan daromad olishi haqidagi tizimli reja. Oddiy qilib aytganda, biznes model “kompaniya qanday pul topadi va foyda qiladi? degan savollarga javob beradi.Biznes modelning 3ta asosiy keyingi o’rinlarda biznes modelning “yadrosi” deb yuritiladigan elementlari mavjud.Ular: qiymat taklifi, mijozlar segmenti va daromad manbai. Eng keng tarqalgan va tushunarli ramka – Alex Osterwalderning Business Model Canvas (9 ta blok) asosida:

Qiymat taklifi
– Kompaniya mijozlarga qanday muammoni yechib beradi yoki qanday ehtiyojni qondiradi?
– Nima uchun mijoz aynan shu kompaniyani tanlashi kerak?

Mijozlar segmenti
– Kim uchun qiymat yaratilmoqda?
– Asosiy mijozlar guruhlari kimlar (masalan, yoshlar, katta korxonalar, byudjet tashkilotlari)

Daromad manbai

– Kompaniya qanday yo‘l bilan pul ishlab topadi?
– Misollar: mahsulot sotish, obuna to‘lovi, reklama, litsenziyalash, komissiya, freemium model.

Bundan tashqari, to‘liq biznes modelda yana quyidagi elementlar muhim:

Tarqatish kanallari – qiymat taklifini mijozlarga qanday yetkazasiz? (onlayn do‘kon, chakana tarmoq, dilerlar)

Mijozlar bilan munosabatlar– mijozlarni jalb qilish, ushlab qolish va sotishni oshirish strategiyasi (masalan, shaxsiy xizmat, avtomatlashtirilgan chatbot, hamjamiyat)

Asosiy resurslar– biznes modelni ishlatish uchun zarur bo‘lgan aktivlar (odamlar, texnologiya, brend, patentlar, pul)

Asosiy faoliyatlar – qiymat taklifini bajarish uchun eng muhim jarayonlar (ishlab chiqarish, marketing, platformani boshqarish)

Asosiy hamkorlar – tashqi yetkazib beruvchilar, strategik ittifoqlar, subpudratchilar

Xarajat tarkibi – biznes modelni yurgizishdagi eng katta xarajatlar (ijara, xodimlar, reklama, xom ashyo)

Quyida nomlari sanab o’tilgan biznes model va uning elementlari bugungi kunda har bir biznesmen uchun yuqori foyda olish va global maydonga kirib borishdagi muhim omil hisoblanadi Kichik biznesda 3ta asosiy elementlar qiymat taklifi, mijozlar segmenti va daromad manbai va yana qo’shimcha elementlar va strategiyalarni qo’llangan taqdirdagina u biznes jadal rivojlanishi va zamonaviy iqtisodiyot talablariga javob bera olishi mumkin.Zamonaviy biznes modellar kichik biznesga katta sarmoya kiritmasdan samarali ishlash, mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlar o‘rnatish va o‘sish imkoniyatlarini kengaytirishga yordam beradi.Bu modellar ichida innovatsion modellardan biri bu platforma modeli hisoblanadi. Albatta, kichik biznes uchun platformaviy biznes model (ingl. platform business model) — bu an’anaviy chiziqli modeldan (ishlab chiqaruvchi → sotuvchi → mijoz) farqli o‘laroq, qiymat yaratuvchi ikki yoki undan ortiq toifadagi foydalanuvchilarni (masalan, xaridorlar va sotuvchilarni) bir elektron yoki jismoniy platformada birlashtiruvchi modeldir.

Kichik biznes nuqtai nazaridan bu modelning asosiy g‘oyasi: siz mahsulot yoki xizmatni o‘zingiz ishlab chiqarmaysiz, balki boshqalarga o‘z mahsulot/xizmatlarini taklif qilish uchun qulay «bozor» yoki «ko‘prik» yaratasiz.

Xulosa**.** Kichik biznesda zamonaviy biznes modellarni qo‘llash bugungi kunda muhim ahamiyat kasb etadi. Biznes modelning to‘g‘ri tanlanishi va samarali tashkil etilishi korxonaning raqobatbardoshligini oshirishga, bozor talablariga tez moslashishga hamda barqaror daromad olishga xizmat qiladi.

Tadqiqot jarayonida biznes modelning asosiy elementlari — qiymat taklifi, mijozlar segmenti va daromad manbalari kichik biznes faoliyatida muhim o‘rin tutishi aniqlandi. Ayniqsa, platforma

modeli zamonaviy iqtisodiyot sharoitida samarali yechim sifatida namoyon bo‘lib, kichik biznes subyektlariga keng imkoniyatlar yaratadi.

Shu bois, kichik biznesni rivojlantirishda innovatsion yondashuvlar va zamonaviy biznes modellarni keng joriy etish maqsadga muvofiqdir.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1.Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You. W. W. Norton & Company.

2. Iskakova, A. (2017). Platform business model: analysis and application. American University of Beirut.

3. Mete, E. S. (2020). Towards A Business Model Tool and Innovation Challenges For SMEs. Detay Yayıncılık.