

BIZNES RAQOBAT AFZALLIKLARI VA RAQOBAT STRATEGIYALARI**B.F.Azimov***Osiyo xalqaro universiteti, dotsent, iqtisodiyot fanlari nomzodi***Kamilov Shohruh Yashar ug'li***Osiyo xalqaro universiteti magistranti*

Annotatsiya: Ushbu maqola biznesning raqobat afzalliklari va raqobat strategiyalarining asosiy turlarini tahlil qilishga bag'ishlangan. Maqolada raqobat afzalliklarining mohiyati, ularni shakllantirish usullari va bozor muhitida muvaffaqiyatga erishishdagi ahamiyati ko'rib chiqiladi. Shuningdek, Maykl Porterning raqobat strategiyalari, ya'ni xarajatlar yetakchiligi, differensiatsiya va fokus strategiyalari batafsil yoritiladi. Tadqiqotda zamonaviy biznes muhitida ushbu strategiyalarni qo'llashning afzalliklari va cheklovlari tahlil qilinadi. Maqola xulosa sifatida raqobat strategiyalarini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun tashkilotlarning ichki resurslari va tashqi bozor sharoitlarini uyg'unlashtirish zarurligini ta'kidlaydi. Ushbu ish biznes rahbarlari, tadbirkorlar va iqtisodiyot sohasidagi tadqiqotchilar uchun foydali manba bo'lib xizmat qiladi.

Kalit so'zlar: raqobat afzalliklari, raqobat strategiyalari, xarajatlar yetakchiligi, differensiatsiya, fokus strategiyasi, bozor muhiti, biznes strategiyasi, Maykl Porter, tashkilot resurslari, strategik boshqaruv

Zamonaviy iqtisodiy muhitda tashkilotlarning bozorda muvaffaqiyat qozonishi ularning raqobatbardoshligiga bog'liq. Raqobat afzalliklari tashkilotga raqiblardan ustunlik qilish imkonini beradi va uzoq muddatli barqarorlikni ta'minlaydi. Ushbu maqola raqobat afzalliklarining mohiyati va ularni qo'llab-quvvatlovchi strategiyalarni tahlil qiladi. Xususan, Maykl Porterning raqobat strategiyalari nazariyasi asosida xarajatlar yetakchiligi, differensiatsiya va fokus strategiyalari ko'rib chiqiladi. Maqola zamonaviy biznes muhitida ushbu strategiyalarni qo'llashning amaliy jihatlarini va ularning cheklovlarini tahlil qilishga qaratilgan.

Raqobat afzalliklarining mohiyati: Raqobat afzalligi tashkilotning raqiblarga nisbatan o'ziga xos ustunliklariga ega bo'lishini anglatadi. Bu ustunliklar xarajatlarning pastligi, mahsulot yoki xizmatning o'ziga xosligi yoki ma'lum bir bozor segmentiga yo'naltirilgan maxsus xizmatlar orqali namoyon bo'lishi mumkin. Raqobat afzalligi tashkilotga bozorda yuqori daromad olish, mijozlar sadoqatini oshirish va raqobatchilardan farqli o'rin egallash imkonini beradi. Raqobat afzalligini shakllantirish uchun tashkilot o'zining ichki resurslarini, masalan, texnologik imkoniyatlar, malakali xodimlar va samarali boshqaruv tizimlarini to'g'ri boshqarishi lozim. Shu bilan birga, tashqi bozor sharoitlari, jumladan, mijozlar talablari va raqobatchilarning faoliyati ham hisobga olinishi kerak.

Xarajatlar yetakchiligi strategiyasi: Xarajatlar yetakchiligi strategiyasi tashkilotga o'z mahsulotlari yoki xizmatlarini raqobatchilarga nisbatan past narxlarda taqdim etish

imkonini beradi. Bu strategiya samarali ishlab chiqarish jarayonlari, katta hajmdagi ishlab chiqarish yoki xarajatlarni optimallashtirish orqali amalga oshiriladi. Masalan, yirik korxonalar ko'pincha iqtisodiy miqyos afzalliklaridan foydalanib, ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytiradi. Xarajatlar yetakchiligi strategiyasining afzalligi shundaki, u tashkilotga narxlar bo'yicha raqobatlasha olish imkonini beradi va bozor ulushini oshirishga yordam beradi. Biroq, bu strategiyaning cheklovlari ham mavjud. Past narxlar sifatning pasayishiga olib kelishi mumkin, bu esa mijozlarning noroziligiga sabab bo'ladi. Shuningdek, raqobatchilarning xuddi shunday strategiyani qo'llashi tashkilotning daromadlarini kamaytirishi mumkin.

Differensiatsiya strategiyasi: Differensiatsiya strategiyasi tashkilotning mahsulot yoki xizmatlarini raqobatchilardan farqli va o'ziga xos qilishga qaratilgan. Bu strategiya mahsulotning sifati, dizayni, brend imidji yoki qo'shimcha xizmatlar orqali amalga oshiriladi. Masalan, yuqori sifatli mahsulotlar ishlab chiqaruvchi kompaniyalar mijozlarning sadoqatini oshirish va premium narxlarni o'rnatish imkoniyatiga ega bo'ladi. Differensiatsiya strategiyasining afzalligi shundaki, u tashkilotga narx raqobatidan qochish va bozorda mustahkam o'rin egallash imkonini beradi. Biroq, bu strategiya yuqori xarajatlarni talab qiladi, chunki mahsulotni o'ziga xos qilish uchun innovatsiyalar va marketing harakatlari zarur. Agar mijozlar mahsulotning o'ziga xosligini qadrlamasa, bu strategiya samarasiz bo'lishi mumkin.

Fokus strategiyasi: Fokus strategiyasi tashkilotning ma'lum bir bozor segmentiga yo'naltirilgan faoliyatini anglatadi. Bu strategiya xarajatlar yetakchiligi yoki differensiatsiya tamoyillariga asoslanishi mumkin, lekin faqat ma'lum bir mijozlar guruhiga yoki geografik hududga qaratiladi. Masalan, ma'lum bir demografik guruh uchun maxsus mahsulotlar ishlab chiqaruvchi kompaniyalar fokus strategiyasidan foydalanadi. Ushbu strategiyaning afzalligi shundaki, u tashkilotga o'z resurslarini samarali boshqarish va ma'lum bir bozor segmentida yetakchi o'rin egallash imkonini beradi. Biroq, fokus strategiyasi tashkilotni kengroq bozor imkoniyatlaridan mahrum qilishi mumkin va agar tanlangan segment kichrayib ketsa, tashkilot xavf ostida qoladi.

Zamonaviy biznes muhitida strategiyalarni qo'llash: Zamonaviy biznes muhitida raqobat strategiyalarini qo'llash tashkilotlardan moslashuvchanlik va innovatsion yondashuvni talab qiladi. Texnologik rivojlanish, globalizatsiya va mijozlar talablarining o'zgarishi strategiyalarni amalga oshirishda yangi imkoniyatlar va xavflarni keltirib chiqaradi. Masalan, raqamli texnologiyalar xarajatlar yetakchiligi strategiyasini qo'llovchi tashkilotlarga avtomatlashtirish orqali xarajatlarni yanada kamaytirish imkonini beradi. Shu bilan birga, differensiatsiya strategiyasini qo'llovchi tashkilotlar ijtimoiy tarmoqlar va raqamli marketing orqali o'z brendlarini targ'ib qilishda yangi imkoniyatlarga ega. Fokus strategiyasi esa ma'lum bir bozor segmentidagi mijozlarning ehtiyojlarini aniq tahlil qilish va ularga moslashgan mahsulotlar taklif qilish orqali muvaffaqiyatga erishadi.

Raqobat strategiyalarining cheklovlari: Har qanday raqobat strategiyasining o'z cheklovlari mavjud. Xarajatlar yetakchiligi narxlar urushiga olib kelishi mumkin, bu esa tashkilotning foydasini kamaytiradi. Differensiatsiya strategiyasi yuqori xarajatlarni talab

qiladi va agar raqobatchilar o'xshash mahsulotlarni arzonroq narxda taklif qilsa, samarasiz bo'lishi mumkin. Fokus strategiyasi esa tashkilotni ma'lum bir bozor segmentiga bog'lab qo'yadi va agar ushbu segmentdagi talab pasaysa, tashkilot jiddiy xavfga duch keladi. Shu sababli, tashkilotlar strategiyalarni tanlashda o'z resurslari, bozor sharoitlari va uzoq muddatli maqsadlarini hisobga olishlari zarur.

Raqobat afzalliklari va strategiyalari zamonaviy biznesning muvaffaqiyat omillaridan biridir. Xarajatlar yetakchiligi, differensiatsiya va fokus strategiyalari tashkilotlarga bozorda o'z o'rnini topish va raqobatchilardan ustun bo'lish imkonini beradi. Biroq, ushbu strategiyalarni muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun tashkilotlar ichki resurslarni tashqi bozor sharoitlari bilan uyg'unlashtirishi lozim. Zamonaviy biznes muhitida texnologik innovatsiyalar va mijozlar ehtiyojlarining o'zgarishi strategiyalarni qayta ko'rib chiqish va moslashtirishni talab qiladi. Ushbu maqola biznes rahbarlari va tadqiqotchilar uchun raqobat strategiyalarini tushunish va qo'llashda foydali yo'l-yo'riq bo'lib xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Qudratova, G. M. (2025). TEKNOLOGIK PARKLARNING MINTAQA INNOVATSION RIVOJLANISHINI TA'MINLASHDAGI AHAMIYATI. YANGI O'ZBEKISTON, YANGI TADQIQOTLAR JURNALI, 2(8), 170-178.
2. Sodiqova, N. (2025). IQTISODIYOT FANLARINI O'QITISHDA TALABALAR TEXNIK TAFAKKURINI RIVOJLANTIRISHNING AMALDAGI HOLATI VA TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI. " ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ АКМЕОЛОГИЯ" международный научно-методический журнал, 2(19).
3. Bahodirovich, K. B. (2025, April). STRUCTURE OF THE CASH FLOWS STATEMENT. In CONFERENCE OF MODERN SCIENCE & PEDAGOGY (Vol. 1, No. 1, pp. 325-330).
4. Алимова, Ш. А. (2025). УСТОЙЧИВЫЕ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК: ОТ ТРЕНДА К НЕОБХОДИМОСТИ РАСШИРЕННАЯ ВЕРСИЯ. Modern Science and Research, 4(5), 76-81.
5. Toshov, M. H. (2025). SANOAT KORXONALARIDA MEHNATGA HAQ TO'LASH TIZIMINI BOSHQARISH. Modern Science and Research, 4(4).
6. Azimov, B. (2025). METHODS AND MODELS FOR ASSESSING THE SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY OF REGIONAL INNOVATION INFRASTRUCTURE. International Journal of Artificial Intelligence, 1(3), 685-691.
7. Ikromov, E. I., & Safarova, J. (2025). O'ZBEKISTONDA YASHIL TADBIRKORLIKNI HUDUDLARDA RIVOJLANTIRISHI ISTIQBOLLARI. Modern Science and Research, 4(4), 421-428.
8. Raxmonqulova, N. O. (2025). DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY ON A GLOBAL SCALE AND THE EXPERIENCE OF COUNTRIES. SHOKH LIBRARY.

9. Shadiyev, A. X. (2025). MINTAQANING IJTIMOIIY-IQTISODIY RIVOJLANISHINI BOSHQARISH MEXANIZMINI TAKOMILLASHTIRISH. STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS, 1(7), 145-150.

10. Naimova, N. (2025). THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON MODERN ECONOMIC PROFESSIONS. Journal of Multidisciplinary Sciences and Innovations, 1(2), 153-155.

11. Bazarova, M. (2025). FEATURES OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION RISK MANAGEMENT OF AN EDUCATIONAL ORGANIZATION IN THE PROCESS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF ACTIVITIES. Journal of Multidisciplinary Sciences and Innovations, 1(2), 161-164.

12. Jumayeva, Z. (2025). THE ROLE OF MICROECONOMIC ANALYSIS IN ENHANCING ECONOMIC EFFICIENCY THROUGH MARKET EQUILIBRIUM ANALYSIS. International Journal of Artificial Intelligence, 1(3), 634-637.

13. Bobojonova, M. (2025). GREEN ENTREPRENEURSHIP IN UZBEKISTAN AND ITS OPPORTUNITIES. International Journal of Artificial Intelligence, 1(3), 592-595.

14. Jumayeva, Z. (2025). THE FORMATION OF THE GREEN ECONOMY CONCEPT, STAGES OF DEVELOPMENT AND ITS RELEVANCE. International Journal of Artificial Intelligence, 1(3), 262-266.

15. Ibragimov, A. (2025). TAX POLICY AND IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT. International Journal of Artificial Intelligence, 1(3), 259-261.

16. Djurayeva, M. (2025). ISSUES OF SMALL BUSINESS AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT. International Journal of Artificial Intelligence, 1(3), 596-598.

17. Umarova, H. (2025). RIVOJLANGAN MAMLAKATLARDA KORXONA RISKLARINI BOSHQARISH VA BAHOLASH AMALIYOTI TAHLILI. Modern Science and Research, 4(5), 158-161.

18. Aslanova, D. (2025). CHALLENGES OF IMPLEMENTING MODERN MANAGEMENT PRINCIPLES IN THE TOURISM INDUSTRY. Journal of Multidisciplinary Sciences and Innovations, 1(2), 119-121.

19. Rajabova, D. (2025). SPECIFIC FEATURES AND FACTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE ENVIRONMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES. Journal of Applied Science and Social Science, 1(2), 474-479.

20. Игамова, Ш. З. (2024). МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО развития ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ. Gospodarka i Innowacje., 43, 335-340.

21. Akramova, O. (2025). FOREIGN COUNTRIES IN EXPERIENCE INVESTMENT ATTRACTIVENESS INCREASE MECHANISMS AND

UZBEKISTAN IN PRACTICE USE OPPORTUNITIES. Journal of Multidisciplinary Sciences and Innovations, 1(1), 395-398.

22. Jumayev, B. (2025). BIG DATA: CUSTOMER CREDIT ANALYSIS USING DIGITAL BANKING DATABASE. International Journal of Artificial Intelligence, 1(2), 1056-1059.

23. Gafarova, D. (2025). INNOVATION POLICY OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN: ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS. Journal of Multidisciplinary Sciences and Innovations, 1(2), 165-167.

24. Raximova, L. (2025). DIRECTIONS AND PRIORITY FEATURES OF THE TRANSITION TO THE "GREEN ECONOMY". Journal of Multidisciplinary Sciences and Innovations, 1(2), 156-160.

