

# biznes-reja: O'zbekistonda raqamli mahsulot yaratish bo'yicha kalit tavsiyalar

## 1. Dolzarblik va bozor imkoniyatlari

Bugungi kunda O'zbekistonda raqamli mahsulotlar va e-commerce bozori rekord sur'atlarda o'sib bormoqda. 2024 yilda onlayn savdo hajmi \$1 milliardga yetdi, 2025 yilda \$1,5 milliard, 2027 yilga kelib esa \$2 milliardga yetishi kutilmoqda. Internet qamrovi yuqori — aholining 80% internetga kirish imkoniyatiga ega, yosh avlod esa raqamli xizmatlardan faol foydalanmoqda. Davlat tomonidan startaplarga ko'plab qo'llab-quvvatlash dasturlari taklif etilmoqda: akseleratsiya dasturlari, grantlar, imtiyozli kreditlar, e-commerce uchun 2% soliqqa tortish rejimi.

## 2. Biznes g'oya namunasidan foydalanish

Misol sifatida organik mahsulotlar uchun raqamli platformani ko'rib chiqamiz. Muammo — sifatli organik mahsulotlarga yetarli darajada kirish imkoniyati yo'q, sifatga ishonch past. Yeim — fermerlar va xaridorlarni bog'laydigan onlayn platforma yaratish, mahsulotlarni QR-kod orqali sertifikatlash, aqlli logistika tizimi orqali yetkazib berishni yo'lga qo'yish.

## 3. Biznes-reja tuzilmasi (O'zbekiston sharoitida moslashtirilgan)

- Rezume:** loyihaning qisqacha ta'rifi, maqsadlari, noyob jihatlari, kutilayotgan natijalar.
- Mahsulot ta'rifi:** raqamli mahsulot nima, asosiy funksiyalari, texnologiyasi.
- Bozor tahlili:** bozor hajmi, tendensiyalar, raqobatchilar, maqsadli auditoriya, lokal sharoitlar.
- Tashkiliy reja:** jamoa, hamkorlar, boshqaruv tuzilmasi, yuridik jihatlar.
- Marketing strategiyasi:** Telegram va lokal marketplace'lar orqali reklama, byudjet, pozitsiyalash.
- Moliyaviy reja:** xarajatlar, moliyalashtirish manbalari, daromad prognozi, zarar qilmaslik nuqtasi.
- Xatarlar va choralari:** regulyator xavflari, raqobat, texnik nosozliklar va ularni kamaytirish yo'llari.

## 4. Hisob-kitoblar namunasi

Platformani ishga tushirish uchun taxminiy investitsiya: 2,15 milliard so‘m. Loyihaning o‘zini oqlash muddati: 12–18 oy. Banklar tomonidan taqdim etiladigan imtiyozli kreditlar: yiliga 14–22% stavka, 48 oygacha bo‘lgan muddat.

---

## **5. Targ‘ibot va rivojlanish xususiyatlari**

O‘zbekistonda eng kuchli marketing kanali — Telegram. Mahsulotlarni targ‘ib qilishda mahalliy marketplace’lar (Uzum Market, OLX, Wildberries) bilan hamkorlik qilish muhim. Logistika va to‘lovlarda innovatsiyalar, AI yordamida marshrutlash, zamonaviy raqamli to‘lov tizimlarini joriy qilish raqobatda ustunlik beradi.

---

## **6. Davlat va venchur qo‘llab-quvvatlashi**

Startaplar IT-park rezidentlari sifatida ro‘yxatdan o‘tganda soliqqa oid imtiyozlar, infrastrukturaga kirish imkoniyatlari va grantlar olish huquqiga ega bo‘ladilar. Shuningdek, akseleratsiya dasturlari va inkubatsiya markazlari orqali rivojlanish imkoniyati mavjud.

---

## **Xulosa**

O‘zbekistonda raqamli mahsulot yaratish va uni bozorda ishga tushirish — bu real va istiqbolli imkoniyat. Asosiy muvaffaqiyat omillari: lokal sharoitlarga moslashgan biznes-reja, mobil platformalarga e‘tibor, Telegram-marketing, IT-park va banklar bilan faol hamkorlik. To‘g‘ri rejalashtirilgan va professional jamoa bilan bu loyiha qisqa muddatda katta natija berishi mumkin.