

**KICHIK VA O`RTA BIZNESDA RAQAMLI TRANSFORMATSIYANI
JADALLASHTIRISH MASALALARI***Muzrabov Ahrorxon Axatxon o`g`li**O`zbekiston Respublikasi**Bank-moliya akademiyasi 2-kurs tinglovchisi**Tel: + 99899 005 00 20*

Annotatsiyasi: Kichik va o`rta biznes— iqtisodiyotni rivojlantirishda muhim ahamiyatga ega bo`lgan va katta kompaniyalar bilan raqobat qilishda mustahkam o`rin egallagan biznes turi hisoblanadi. Kichik va o`rta biznesning xususiyatlari quyidagicha bo`ladi. Kichik biznes — bu kichik hajmdagi kompaniyalar, odatda, bir nechta xodimlar yoki bir nechta rahbarlar bilan ishlaydigan tashkilotlar. Kichik bizneslarda ishlab chiqarish yoki xizmatlar soni cheklangan bo`ladi. Bunday bizneslar ko`pincha mahalliy bozorda faoliyat yuritadilar va tezkor qarorlar qabul qilishda moslashuvchan. O`rta biznes — bu o`rtacha hajmdagi kompaniyalar, odatda, ko`proq xodimlar va katta miqdordagi ishlab chiqarish imkoniyatlariga ega bo`ladi. O`rta biznesda kengayish imkoniyatlari ko`proq bo`ladi, lekin ular hali ham katta kompaniyalar bilan solishtirganda nisbatan kichikroq bo`ladi.

Kalit so`zlar: moslashuvchanlik, innovatsiyalar, moliyaviy cheklovlar, flexibilitate, raqobatdoshlik, tezkor qarorlar;

Abstract: Small and medium-sized business is a type of business that is important in the development of the economy and has a strong position in competition with large companies. The characteristics of small and medium-sized businesses are as follows. Small businesses are small-sized companies, usually with a few employees or a few managers. Small businesses have a limited number of products or services. Such businesses often operate in a local market and are flexible in making quick decisions. Mid-sized businesses are medium-sized companies that typically have more employees and larger production capacity. Medium-sized businesses have more room for expansion, but they are still relatively small compared to larger companies.

Key words: flexibility, innovation, financial constraints, flexibility, competitiveness, quick decisions;

Kirish

Kichik va o`rta biznesni qo`llab-quvvatlash uchun hukumatlar ko`plab dasturlar, grantlar va sarmoya jalb qilish imkoniyatlarini yaratadi. O`zbekiston kabi davlatlarda kichik va o`rta bizneslarni rivojlantirishga katta e'tibor berilmoqda, chunki bu soha iqtisodiyotning barqaror o`sishiga hissa qo'shadi. Kichik va o`rta biznes (KOB) iqtisodiyotda juda muhim o`rin egallaydi. Ular nafaqat iqtisodiy rivojlanish uchun, balki ijtimoiy barqarorlik va davlatning umumiy farovonligi uchun ham katta ahamiyatga ega. Quyida kichik va o`rta biznesning muhimligini ko`rib chiqamiz:

Ish o`rinlari yaratish kichik va o`rta bizneslar iqtisodiyotni rivojlantirishda asosiy manba hisoblanadi, chunki ular ko`plab ish o`rinlarini yaratadi. Bu o`z navbatida aholining bandligini

ta'minlaydi, ijtimoiy barqarorlikni oshiradi va jamiyatdagi ishsizlik darajasini pasaytiradi. Xususan, rivojlanayotgan mamlakatlarda KOB'lar eng ko'p ish o'rinlarini taqdim etadi. Mahalliy iqtisodiyotni rivojlantirish. KOB'lar mahalliy bozorlar va jamoalar uchun muhim iqtisodiy resurslarni yaratadi. Mahalliy ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish orqali, ular o'z hududlaridagi iqtisodiy rivojlanishga hissa qo'shadi. Bu, o'z navbatida, aholi farovonligini oshiradi va iqtisodiy tengsizlikni kamaytirishga yordam beradi. Innovatsion yondashuvlar. Kichik va o'rta bizneslar ko'pincha yangi va innovatsion g'oyalar bilan chiqadilar. Ular tezda o'z mahsulotlarini yoki xizmatlarini yangilash, modernizatsiya qilish va mijozlarning o'zgaruvchan ehtiyojlariga moslashish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu esa raqobatni oshiradi va bozorni diversifikatsiya qilishga yordam beradi. Raqobatni oshirish. KOB'lar bozorni kengaytirishga va raqobatni kuchaytirishga yordam beradi. Ular katta kompaniyalarning monopoliyasini cheklashadi, natijada narxlar pasayadi va sifat oshadi. Kichik bizneslar bozorni sezilarli darajada diversifikatsiya qilib, iste'molchilar uchun kengroq tanlov imkoniyatlarini yaratadi. Flexibilite va tezkor qarorlar. Kichik va o'rta bizneslar, o'zlarining kichik o'lchamiga qarab, tezroq va moslashuvchanroq qarorlar qabul qila olishadi. Bu ular uchun o'zgaruvchan bozor sharoitlariga tezda moslashish imkonini beradi. Shu sababli, ular katta kompaniyalar bilan solishtirganda tezroq muvaffaqiyatga erishishlari mumkin. Mahalliy resurslardan samarali foydalanish. KOB'lar ko'pincha mahalliy xom ashyolarni va resurslarni ishlatadilar, bu esa mamlakatning tabiiy boyliklaridan samarali foydalanishga imkon beradi. Bu, o'z navbatida, global ta'minot zanjiriga ta'sir ko'rsatmasdan, mahalliy iqtisodiyotni qo'llab-quvvatlaydi. Sosial barqarorlik va ijtimoiy manfaat. Kichik va o'rta bizneslar o'z faoliyatini mahalliy jamoalarda yuritadi va shuning uchun ular mahalliy aholining farovonligini oshirishga katta hissa qo'shadi. Ular nafaqat iqtisodiy, balki ijtimoiy ahamiyatga ham ega bo'lib, jamoalarning rivojlanishiga va ijtimoiy barqarorlikka yordam beradi. O'z-o'zini band qilish va mustaqillik. Kichik va o'rta bizneslar individual kishilar va kichik guruhlar uchun o'z-o'zini band qilish imkoniyatini yaratadi. Bu insonlarga o'z bizneslarini boshqarish va iqtisodiy mustaqillikni qo'lga kiritish imkonini beradi. Kichik va o'rta biznes iqtisodiyotning muhim poydevori bo'lib, mamlakatning ijtimoiy va iqtisodiy barqarorligini ta'minlaydi. Ular innovatsiya, raqobat, bandlik va mahalliy iqtisodiyotning rivojlanishida muhim rol o'ynaydi. Shuning uchun KOB'larni qo'llab-quvvatlash va ularga yengilliklar yaratish davlatning iqtisodiy siyosatida ustuvor vazifa bo'lishi kerak.

Kichik va o'rta biznesda raqamli transformatsiya – bu texnologiyalar va raqamli vositalarni ish jarayonlariga, ishlab chiqarishga, savdo va marketing faoliyatiga kiritish jarayonidir. Kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli transformatsiya juda muhim, chunki ularning raqobatbardoshligini oshirish, samaradorlikni ta'minlash va yangi bozorlarga chiqish imkoniyatlarini yaratish uchun zarurdir.

Kichik va o'rta biznes uchun raqamli transformatsiyaning muhimligi: Samaradorlikni oshirish: Raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali ish jarayonlarini avtomatlashtirish va optimallashtirish mumkin. Bu vaqt va resurslarni tejashga yordam beradi, xatolarni kamaytiradi va ishlab chiqarish jarayonlarini tezlashtiradi. Xarajatlarni kamaytirish: Raqamli tizimlar yordamida resurslardan samarali foydalanish, masalan, internet orqali sotuvlar, onlayn marketing, elektron hisob-kitob tizimlari orqali xarajatlarni kamaytirish mumkin. Mijozlar bilan yanada samarali aloqalar o'rnatish: Raqamli platformalar orqali mijozlar bilan bevosita aloqaga chiqish, onlayn mijozlarni qo'llab-quvvatlash, shuningdek, tahlil qilish va mijozlar ehtiyojlariga moslashish imkoniyatlarini yaratadi. Bozorni kengaytirish: Internet va ijtimoiy tarmoqlar orqali kengroq auditoriyaga yetib borish va global bozorga kirish imkoniyatlari mavjud. Onlayn savdo, e-tijorat va raqamli marketing yordamida bizneslarni yangi bozorlar bilan tanishtirish mumkin. Raqobatbardoshlikni oshirish: Kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli transformatsiya ularni

katta raqobatchilar bilan tenglashtiradi. Kichik kompaniyalar o'z faoliyatini yanada samarali boshqarish, marketing va mijozlar bilan aloqalar o'rnatishda katta bizneslar bilan raqobatlashishga imkon beradi. Ma'lumotlarga asoslangan qarorlar qabul qilish: Raqamli tizimlar yordamida yig'ilgan ma'lumotlar, masalan, mijozlar xatti-harakatlari, sotuvlar va bozor tahlili, kompaniyalarga aniq va asoslangan qarorlar qabul qilish imkoniyatini beradi.

Kichik va o'rta biznesda raqamli transformatsiyaning asosiy sohalari: E-tijorat: Onlayn savdo platformalari: Kichik bizneslar o'z mahsulotlarini yoki xizmatlarini onlayn sotish uchun veb-saytlar yoki ijtimoiy tarmoqlardan foydalanishi mumkin. Mobil ilovalar: O'z mahsulotlarini mobil ilovalar orqali sotish va mijozlar bilan bevosita aloqada bo'lish.

Marketing va reklama: Ijtimoiy tarmoqlarda marketing: Facebook, Instagram, TikTok kabi ijtimoiy tarmoqlarda reklama qilish va auditoriyani jalb qilish. Mijozlarga xizmat ko'rsatish. Onlayn mijoz qo'llab-quvvatlash: chatbotlar, onlayn suhbatlar, elektron pochta orqali mijozlarga tezkor xizmat ko'rsatish. CRM tizimlari: Mijozlar bilan aloqalarni boshqarish va ularning ehtiyojlariga moslashish uchun CRM (Customer Relationship Management) tizimlaridan foydalanish.

Moliyaviy boshqaruv va hisob-kitob, moliyaviy dasturlar va ilovalar, kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli hisob-kitob tizimlari, bu orqali biznes moliyaviy jarayonlarini avtomatlashtirish. Onlayn to'lov tizimlari: PayPal, Stripe, bank kartalari orqali onlayn to'lovlar amalga oshiriladi. Ma'lumot tahlili va hisobotlar. Big Data: Bizneslar o'z mijozlaridan, savdo jarayonlaridan va marketing kampaniyalaridan olingan ma'lumotlarni tahlil qilib, strategik qarorlar qabul qilishda foydalanadilar. AI va avtomatlashtirish: Ma'lumotlar tahlili va jarayonlarni avtomatlashtirishda sun'iy intellektdan foydalanish. Xarid va yetkazib berish jarayonlari: onlayn yetkazib berish tizimlari: Mahsulotlarni onlayn sotib olgandan so'ng, ularni tez va samarali yetkazib berish uchun raqamli tizimlardan foydalanish. Logistika va inventarizatsiya: Raqamli vositalar orqali omborlarni boshqarish va mahsulotlarni to'g'ri taqsimlash.

Soha	Raqamli Transformatsiya Jarayonlari	Maqsad	Foydalar
E-tijorat	- Onlayn do'konlar (veb-saytlar, mobil ilovalar) yaratish	- Savdo hajmini oshirish	- Mahsulotlarni global bozorga taqdim etish - Mijozlar bilan aloqani kengaytirish
	- Onlayn to'lov tizimlarini joriy etish (PayPal, Stripe va h.k.)	- Mijozlarga qulay to'lov imkoniyatlari yaratish	- To'lovlarni tezkor va xavfsiz amalga oshirish
Marketing va reklama	- Ijtimoiy tarmoqlar orqali reklama qilish (Instagram, Facebook, TikTok)	- Mijozlarga yetib borish va auditoriyani kengaytirish	- Brendni rivojlantirish - Potensial mijozlarga eng yaxshi reklama qilish
	- SEO (qidiruv tizimlarini optimallashtirish)	- Veb-saytning qidiruv tizimlarida yuqori o'rinlarga chiqishi	- Veb-saytning ko'proq trafik olishi

Soha	Raqamli Transformatsiya Jarayonlari	Maqsad	Foydalar
Mijozlar bilan aloqalar	- Onlayn mijoz qo'llab-quvvatlash tizimlari (chatbotlar, elektron pochta, onlayn suhbatlar)	- Mijozlarga tezkor va samarali xizmat ko'rsatish	- Mijozlar ehtiyojlarini tezda qondirish - Mijozlar bilan aloqani yaxshilash
	- CRM tizimlari (mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish)	- Mijozlarni yaxshiroq boshqarish va ularni personalizatsiya qilish	- Mijozlar bilan mustahkam aloqalar o'rnatish
Moliyaviy boshqaruv	- Moliyaviy dasturlar (1C, QuickBooks) va onlayn hisob-kitob tizimlarini joriy etish	- Moliyaviy jarayonlarni avtomatlashtirish	- Xarajatlarni nazorat qilish - To'lovlar va hisoblarni boshqarish
	- Elektron to'lov tizimlarini qo'llash	- Onlayn to'lovlarni qabul qilish	- Tez va oson to'lovlarni amalga oshirish
Ishlab chiqarish va logistika	- Raqamli inventarizatsiya tizimlari	- Omborlarni boshqarish va mahsulotlarni tezkor taqsimlash	- Samarali inventarizatsiya - Mahsulotlarni optimal taqsimlash
	- Onlayn yetkazib berish tizimlari (logistika xizmatlari bilan integratsiya)	- Yetkazib berish jarayonlarini samarali boshqarish	- Mahsulotlarni tez va o'z vaqtida yetkazish
Ma'lumot tahlili va qarorlar	- Big Data va tahlil vositalaridan foydalanish (Google Analytics, Power BI)	- Ma'lumotlar asosida qarorlar qabul qilish	- Strategik qarorlarni qo'llab-quvvatlash - Marketing va sotuvlarni yaxshilash
	- Sun'iy intellekt va avtomatlashtirish vositalaridan foydalanish	- Jarayonlarni avtomatlashtirish	- Resurslardan samarali foydalanish - Xatolarni kamaytirish

1-jadval

Yuroridagi jadval kichik va o'rta biznesda raqamli transformatsiya bilan bog'liq ba'zi asosiy sohalar va ularga tegishli vositalar va usullarni ko'rsatadi.

Kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli transformatsiyaning afzalliklari: Moslashuvchanlik: Texnologiyalar yordamida kompaniyalar tezda yangi sharoitlarga moslashadi va o'z biznes jarayonlarini o'zgartirish imkoniyatiga ega bo'ladi. Tezkor qarorlar qabul qilish: Raqamli tizimlar orqali tezkor va to'g'ri qarorlar qabul qilish osonlashadi, bu esa biznesning samaradorligini oshiradi. Raqobatbardoshlikni oshirish: Kichik va o'rta bizneslar katta kompaniyalar bilan teng raqobatlashish imkoniyatini topadi. Kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli transformatsiya — bu ularning bozorlarida raqobatlashish, samaradorlikni oshirish va mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatish imkoniyatini yaratadi. Texnologiyalarni joriy qilish orqali

bizneslar o'zlarining ishlab chiqarish va marketing jarayonlarini yanada optimallashtirishi, yangi imkoniyatlar yaratishi va moliyaviy barqarorlikni ta'minlashi mumkin.

Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish masalalari — bu biznesning o'sishiga, raqobatbardoshligini oshirishga va barqaror rivojlanishiga yo'l qo'yadigan turli strategiyalar va muammolarni o'z ichiga oladi. Kichik va o'rta bizneslar (KO'B) iqtisodiyotning eng muhim tarkibiy qismlaridan biri bo'lib, ular yangi ish o'rinlarini yaratadi, innovatsiyalarni amalga oshiradi va mahalliy iqtisodiyotni qo'llab-quvvatlaydi. Ammo, ularning rivojlanishi ko'plab muammolarga to'g'ri keladi. Biznesni jadallashtirish — bu biznes jarayonlarining samaradorligini oshirish va kompaniyaning o'sishini tezlashtirish maqsadida amalga oshiriladigan bir qator strategik va operatsion choralardir. Kichik va o'rta bizneslar uchun biznesni jadallashtirish, o'zgaruvchan bozor sharoitlariga moslashish, yangi mijozlarni jalb qilish va raqobatbardoshlikni oshirish uchun zarurdir.

Xulosa

Kichik va o'rta bizneslarning rivojlanishi ko'plab omillarga bog'liq, shu jumladan moliyaviy imkoniyatlar, texnologik yangiliklar, marketing strategiyalari va kadrlar malakasi. Ularning muvaffaqiyati, yangi imkoniyatlar yaratish va muammolarni samarali yechish orqali erishiladi. Kichik va o'rta bizneslarni rivojlantirishda hukumat, tashkilotlar va jamiyatning qo'llab-quvvatlashi muhim rol o'ynaydi. Kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli transformatsiya ularning samaradorligini oshirish, xarajatlarni kamaytirish va mijozlarga yanada sifatli xizmat ko'rsatish imkonini beradi. Bu jadvalda keltirilgan vositalar va usullar bizneslarni raqamli o'zgarishlarga moslashtirishda yordam beradi va raqobatbardoshlikni oshiradi. Kichik va o'rta bizneslar uchun raqamli transformatsiya — bu ularning bozorlarida raqobatlashish, samaradorlikni oshirish va mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatish imkoniyatini yaratadi. Texnologiyalarni joriy qilish orqali bizneslar o'zlarining ishlab chiqarish va marketing jarayonlarini yanada optimallashtirishi, yangi imkoniyatlar yaratishi va moliyaviy barqarorlikni ta'minlashi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. McKinsey & Company. (2018). Unlocking success in digital transformations. McKinsey Digital. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/unlocking-success-in-digital-transformations>
2. Deloitte. (2020). Digital transformation in action: Insights and lessons learned from the field. Deloitte Digital. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/digital-transformation.html>
3. Kotter, J. P. (1996). Leading Change. Harvard Business Review Press. ISBN: 978-0875847474.
4. Luecke, R. (2003). Managing Change and Transition. Harvard Business School Press. ISBN: 978-159139-573-2.
5. Amazon Inc. (2021). Amazon Robotics and Fulfillment Centers. URL: <https://www.aboutamazon.com/innovation/amazon-robotics>
6. Netflix Tech Blog. (2020). Personalization and Machine Learning at Netflix. URL: <https://netflixtechblog.com/personalization-and-machine-learning-at-netflix-63e6ee0d3bfe>
7. Microsoft. (2019). Microsoft's journey to the cloud. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/cloud-platform/azure>

8. Lewin, K. (1951). Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papers. Harper & Row. ISBN: 978-1890132445.
9. ADKAR Model. (2006). ADKAR: A Model for Change in Business, Government, and our community. Prosci. URL: <https://www.prosci.com/adkar-model>
10. General Electric. (2020). GE Digital's transformation journey. URL: <https://www.ge.com/digital/blog/ge-digital-transformation-journey>

