

**DIGITAL BUSINESS MANAGEMENT_WEEK_1. THE SUBJECT AND TASKS OF
DIGITAL BUSINESS MANAGEMENT****1-ҲАҲТА. РАҚАМЛИ БИЗНЕС БОШҚАРУВИ ФАНИНИНГ ПРЕДМЕТИ ВА
VAZIFALARI**

Raqamlashtirish - bu tasvir skanerida yoki raqamli audio yozuvlar uchun analogdan raqamli o'zgartirgich yordamida analog ma'lumotni raqamli shaklga aylantirishdir. **1990-yillardan** beri internetdan foydalanish ortishi bilan raqamlashtirishdan foydalanish ham oshdi. Biroq, raqamli transformatsiya mavjud jarayonlarni raqamlashtirishdan **ko'ra kengroq jarayondir**. Raqamli transformatsiya mahsulotlar, jarayonlar va tashkilotlarni yangi raqamli texnologiyalar yordamida qanday o'zgartirish mumkinligini ko'rib chiqishni o'z ichiga oladi. **2019 yilgi** sharxda raqamli transformatsiya ta'rifini "axborot, hisoblash, aloqa va ulanish texnologiyalari kombinatsiyasi orqali uning xususiyatlariga sezilarli o'zgarishlar kiritish orqali ob'yektni yaxshilashga qaratilgan jarayon" sifatida taklif qilingan. Raqamli transformatsiyani ijtimoiy-texnik dastur sifatida ham ko'rish mumkin.

2015 yilgi hisobotda aytilishicha, yetuk raqamli kompaniyalar bulutli xosting, ijtimoiy media, mobil qurilmalar va ma'lumotlar analitikasidan foydalanmoqda, boshqa kompaniyalar esa muayyan muammolar uchun individual texnologiyalardan foydalanmoqda. **2017 yilga** kelib, tadqiqotlar shuni ko'rsatdiki, sanoatning **40%** dan kamrog'i raqamlashtirilgan (garchi ommaviy axborot vositalari, chakana savdo va texnologiya sohalarida foydalanish yuqori bo'lsa ham).

2020 yil holatiga ko'ra, **Yevropa** kompaniyalarining **37 foizi** va **Amerika** kompaniyalarining **27 foizi** raqamli texnologiyalarni qabul qilmagan. **2017-2020 yillar** mobaynida **Yevropa** munitsipalitetlarining **70 foizi** raqamli texnologiyalarga xarajatlarini oshirdi.

2021-yilda o'tkazilgan so'rovda Yevropa kompaniyalarining **55 foizi** COVID-19 pandemiyasi raqamli texnologiyalarga talabni oshirganini, **46 foizi** esa raqamli texnologiyalarga bo'lgan talabni oshirganini ta'kidladi. Ushbu kompaniyalarning yarmi kelajakda raqamli texnologiyalardan foydalanishning ko'payishini kutmoqda, ularning katta qismi avval raqamli texnologiyalardan foydalangan kompaniyalardir. Raqamli infratuzilmaning yetishmasligi **Evropa Ittifoqi** korxonalarining **16 foizi** tomonidan investitsiyalar uchun asosiy to'siq sifatida ko'rildi, **AQShda 5 foiz**.

2021 yilda o'tkazilgan so'rovda **Afrika** banklarining **89 foizi** so'ralgan COVID-19 pandemiyasi ularning ichki operatsiyalarini raqamli o'zgartirishni tezlashtirganini ta'kidladi. Raqamli transformatsiya korxonalariga yangi hayot baxsh etadi. Endi iqtisodiy oqibatlar raqamli transformatsiya uchun asosiy tashvishdir.

Raqamli transformatsiya - bu korxonaning biznes jarayonlariga zamonaviy texnologiyalarni joriy etish. Bunday yondashuv nafaqat zamonaviy uskunalari yoki

dasturiy ta'minotni o'rnatishni, balki boshqaruv yondashuvlari, korporativ madaniyat va tashqi aloqalardagi tub o'zgarishlarni ham nazarda tutadi.

Raqamli biznes transformatsiyasi - bu mavjud raqamli texnologiyalarni tanish algoritmlarga kiritish. So'nggi yillardagi voqealar biznesning raqamli transformatsiyasini sezilarli darajada tezlashtirdi, chunki ishbilarmonlar biznesning onlayn o'zaro ta'sirini ta'minlaydigan turli raqamli vositalardan foydalanishga majbur bo'lishdi.

Raqamli texnologiyalar turli biznes jarayonlarida foydalanishga kiritilgach, kompaniyalarning ayrim sohalarida zaif tomonlar aniqlana boshladi. Shuningdek, mijozlarni yo'qotish va sotuvlarni pasayish jarayoni tezlashib ketdi. Ayniqsa, o'rta va kichik biznes kompaniyalar orasida bu jarayon yaqqol sezildi. Chunki ular texnologiyaga sarmoya kiritish ularning operatsion xarajatlarini oshiradi deb hisoblaydilar va bu ularning daromadlarini oshirishga yordam berishini bilishmaydi.

Shu sababli, kichik va o'rta biznes kompaniyalarning raqamli transformatsiyasi jarayonida raqamli texnologiyalardan foydalanish, ularni bevosita jarayonda qo'llash va boshqarish kichik va o'rta kompaniyalarga qanday ta'sir qilishini tahlil qilish maqsadga muvofiqdir. 2022-yilda Yevropa Ittifoqidagi korxonalarining 53 foizi ko'proq raqamli bo'lish uchun chora ko'rish yoki sarmoya kiritish haqida xabar berdi. AQShdagi kompaniyalarning 71 foizi kamida bitta ilg'or raqamli texnologiyadan foydalanganliklarini ma'lum qilishdi, bu Yevropa Ittifoqi tashkilotlarida o'rtacha 69 foizga teng. Biroq, so'l darajadagi raqamli transformatsiya bo'yicha to'liq ma'lumotlar to'plami mavjud emasligi sababli, raqamli transformatsiyaning umumiy ta'siri haqida izoh berishga hali erta. Deyarli har qanday raqamli texnologiya tashkilotning raqamli transformatsiya strategiyasida muhim rol o'ynashi mumkin.

Ammo bugungi kunda va yaqin kelajakda asosiy rol o'ynaydigan texnologiyalarga quyidagilar kiradi: Mashinaviy o'rganish kabi sun'iy intellekt (AI) texnologiyalari kompyuter yoki mashinaga inson ongining imkoniyatlarini taqlid qilish imkonini beradi. Sun'iy intellekt misollardan o'rganadi, ob'ektlarni taniydi, qarorlar qabul qiladi va hokazo. Avtomatlashtirish bilan birlashganda, sun'iy intellekt har qanday ish jarayoniga aql va real vaqt rejimida qaror qabul qilishni kiritishi mumkin. U innovatsion aqlli mahsulotlardan tortib, tobora shaxsiylashtirilgan mijozlar va foydalanuvchi tajribasidan ta'minot zanjirini boshqarish, o'zgarishlarni boshqarish va boshqalar uchun optimallashtirilgan ish oqimlarigacha hamma narsani boshqarishi mumkin. Gibrid bulut - bu mahalliy AT, ommaviy bulut va xususiy bulut resurslarini orkestratsiya, boshqarish va ilovalarni ko'chirish bilan bog'laydigan bulutli hisoblash infratuzilmasi. Har bir ish yukini bajarish uchun yagona, moslashuvchan, optimal bulutni yaratish orqali va tashkilotni bitta platforma yoki sotuvchiga qulflab qo'yimaslik orqali gibrid bulut raqamli transformatsiyada muvaffaqiyatga erishish uchun zarur bo'lgan chaqqonlik, kengayish va chidamlilikni ta'minlaydi.

Mikroservislar - bu bulutga asoslangan ilova arxitekturasi bo'lib, unda bitta dastur erkin bog'langan, mustaqil ravishda joylashtiriladigan komponentlardan iborat. Agile yoki DevOps metodologiyalari bilan birgalikda mikroservislar raqamli uzilishlarni yaratish yoki ularga qarshi kurashish mexanizmi hisoblanadi. Bu tashkilotlarga har kuni yoki ba'zan yuzlab yoki minglab marta yangi dasturiy ta'minot yoki mahsulot xususiyatlarini o'rnatishga imkon beradi. Buyumlar Interneti (IoT) - bu internet orqali ma'lumotlarni to'playdigan va uzatadigan sensorlar bilan jihozlangan ob'ekt va qurilma. IoT qurilmalari raqamli texnologiya jismoniy haqiqatga mos keladigan joy. Ta'minot zanjiri logistikasi va o'z-o'zidan boshqariladigan avtomobillar kabi ilovalar sun'iy intellekt va katta hajmdagi ma'lumotlarni (Big Data) tahlil qilish ilovalari avtomatlashtirish va qarorlarga aylanadigan real vaqtda ma'lumotlarni yaratadi. Buyumlar Interneti (IoT) - bu internet orqali ma'lumotlarni to'playdigan va uzatadigan sensorlar bilan jihozlangan ob'ekt va qurilma. IoT qurilmalari raqamli texnologiya jismoniy haqiqatga mos keladigan joy. Ta'minot zanjiri logistikasi va o'z-o'zidan boshqariladigan avtomobillar kabi ilovalar sun'iy intellekt va katta hajmdagi ma'lumotlarni (Big Data) tahlil qilish ilovalari avtomatlashtirish va qarorlarga aylanadigan real vaqtda ma'lumotlarni yaratadi. Blokcheyn - bu taqsimlangan, doimiy va o'zgarmas kitob yoki elektron tranzaksiyalar yozuvi. Blockchain buni talab qilganlar uchun tranzaksiyalarning to'liq shaffofligini ta'minlaydi va talab qilmaydiganlar uchun mavjud emas. Tashkilotlar blokcheyndan o'ta chidamli ta'minot zanjirlari va transchegaraviy moliyaviy xizmatlarni o'zgartirish uchun asos sifatida foydalanmoqda. Yillik yoki oylik to'lov evaziga brend mahsulot yoki xizmatga kirishni taklif qiladigan takroriy daromad modeli. Bu Netflix yoki Spotify kabi oqim xizmatidan tortib, tanlangan mahsulotlarni o'z ichiga olgan obuna qutisigacha bo'lgan har qanday narsa bo'lishi mumkin. Ushbu turdagi biznes mijozlar sizning mahsulotingiz xizmatingizga o'z-o'zidan kerak bo'lganda ular ehtiyojini qondirishga qaratilgan. Grab, Baemin, Hotel Tonight, Uber va boshqalar bu model uchun odatiy kompaniyalardir. Peer-to-peer biznes modeli taklif qilinadigan xizmatga ega bo'lgan shaxslar va ushbu xizmatdan foydalanishi mumkin bo'lgan boshqa shaxslar o'rtasida o'yinchi o'ynash asosida ishlaydi. Kompaniya uchrashuv nuqtasini, asosan, ushbu shaxslarni bog'laydigan onlayn ma'lumotlar bazasi va aloqa xizmatini taklif qiladi. Oddiy misollar eBay, Airbnb, Fiverr va boshqalar.

Peer-to-peer biznes modeli taklif qilinadigan xizmatga ega bo'lgan shaxslar va ushbu xizmatdan foydalanishi mumkin bo'lgan boshqa shaxslar o'rtasida o'yinchi o'ynash asosida ishlaydi. Kompaniya uchrashuv nuqtasini, asosan, ushbu shaxslarni bog'laydigan onlayn ma'lumotlar bazasi va aloqa xizmatini taklif qiladi. Oddiy misollar eBay, Airbnb, Fiverr va boshqalar. Elektron tijorat - etkazib beruvchilar o'z mahsulotlarini onlayn platformaga olib keladigan va ushbu platforma mahsulotni xaridorlarga tarqatishiga imkon beradigan model. Aksariyat elektron tijorat platformalari distribyutorlarni qat'iy boshqaradi va peer-to-peer saytlariga

qaraganda yuqori to'lovlarga ega, shuning uchun xaridorlar uchun xavf ham biroz kamayadi. Mashhur elektron tijorat platformalari endi Amazon, Tesco, Walmart, Asos, Otto va boshqalar. Ushbu biznes modeli Bepul va Premium o'rtasidagi gibriddir. Mijozlar cheksiz yoki ma'lum bir muddat davomida bepul mahsulot/xizmatlardan foydalanishlari mumkin, lekin xususiyatlar va tajribalarda cheklangan bo'ladi. Mijozlar ko'proq premium imtiyozlar va tajribalar uchun to'lashga majbur. Ko'pgina mobil dasturiy ta'minot/o'yin kompaniyalari hozir ushbu modeldan foydalanadilar va yaqinda Netflix ham cheklangan miqdordagi kino foydalanuvchilari bo'lgan barcha mijozlar uchun bepul darajani ishga tushirganida ushbu modelga o'tdi. Ushbu turdagi biznesdan daromad nafaqat to'g'ridan-to'g'ri tranzaksiyalardan, balki mijozlar ma'lumotlaridan ham olinishi mumkin. Kompaniyalar butunlay bepul mahsulot va xizmatlarni taqdim qilsalar ham, ular foydalanuvchining xohishi va xatti-harakati asosida pul ishlashlari mumkin. Yaxshi texnologiya tizimini va samarali ma'lumotlarni qazib olish va boshqarish strategiyasini o'rnatish orqali buni amalga oshirishning ko'plab usullari mavjud. Ushbu biznes modelidagi monetizatsiyaning ba'zi shakllari ilova ichidagi reklamalar, tavsiyanomalar, filiallar va boshqalardir. Raqamli transformatsiya kichik va o'rta biznes korxonalarini (KO'B) biznes faoliyati va IT ekotizimlariga tobora kuchli ta'sir ko'rsatmoqda va jahon iqtisodiyotida ishtirok etish uchun yangi va samarali imkoniyatlarni taqdim etadmoqda. Korxonalar sotuvchilari korxonalar mobil ilovalari, provayderlar, va bulutli texnologiya, katta ma'lumotlar bilan ishlash (Big Data), ijtimoiy infratuzilma va boshqalar kabi innovatsion texnologiyalarning kuchini anglab yetdilar va ulardan foydalanishni boshladilar, chunki bu kuchlar bog'liqligi bilan keyingi avlod yechimlari ishlab chiqilishiga omil bo'lishini anglab yetayaptilar. Raqamli transformatsiya biznesda ayniqsa Kichik va o'rta biznes korxonalarini mijozlarga ishonch koeffitsienti va ular ishtirokini oshirish uchun o'z bizneslarining o'zgaruvchan raqamli landshaftlar bilan o'zaro munosabatini o'zgartirishga yordam berish uchun Raqamli Strategiya, Raqamli Marketing, Ma'lumotlar Analitikasi, Texnologiya va Ekotizim Auditi kabi turli xizmatlar orqali raqamli transformatsiyani taklif qilishlari kerak. Raqamli transformatsiya ish jarayoniga innovatsiyalar, yangicha yondashuv va yangi o'lchov strategiyalar bilan ajoyib natijalarga olib keladi.

Фойдаланилган асосий ва қўшимча адабиётлар

1. Xakimov Z.A., Sharifxo'jaev U.U. Interaktiv va raqamli marketing. O'quv qo'llanma. -T.: "Iqtisodiyot", 2019 – 270 b.

2. Akaev A.A., Kenjabaev A.T., Ilxamova Yo.S., Jumaniyozova M.Yu. Iqtisodiyotda axborot komplekslari va texnologiyalari. Darslik.T.-"Fan va texnologiya". 2019.- 510 bet.

3. Kenjabaev A.T., Ikramov M.M., Allanazarov A.A.. Axborot-kommunikatsiya texnologiyalari. O‘quv-qo‘llanma.T.-“O‘zbekitson faylasuflari milliy jamiyati nashriyoti”. 2017.- 408 bet.

4. Lapidus L. sifrovaya ekonomika. Upravlenie elektronnyim biznesom i elektronnoy kommersiey. Uchebnik. M.: INFRA-M, 2019.- 348 str. <https://www.labirint.ru/books/670196/>.

5. Jason Murphy, “What Woolworths Needs to Do to Fight Back”, News.com.au, July 26, 2016, www.news.com.au/finance/business/retail/is-woolworths-at-risk-of-being-killed-by-german-giants/news-story/32fddb1ca6925658a7e620357a8633a0; C. Wahlquist, “Amazon Expands in Australia and Plans Big Warehouse”, Guardian (London), April 19, 2017.

6. Woolworths, “A Faster Pick Up Is a Tap Away”, Woolworths (Australia) veb-stranitsa proverena 22 oktyabrya 2017 g., www.woolworths.com.au/Shop/Discover/about-us/woolworths-app?name=woolworths-app-woolworths-app&cardId=141.

7. Longitudinal Economic Study Series, IRI AttitudeLink, n = 1,000+shoppers, CPG Purchase Decisions, IRI, 2009, cited in Chris O’Neill, “Three Predictions for the Future of Retail & Brand Marketing”, Google, May 12, 2011, www.nielsen.com/content/dam/c360/canada/We-re-in-a-Digital-Revolution-Google.pdf, 13.

8. NPS = dolya storonnikov — dolya kritikov. Storonniki — eto loyalye entuziasty, kotorye v dalneyshem budut pokupat vash produkt i rekomendovat vash sayt drugim.

9. Roy Morgan Research, “Mobile Banking Keeps Customers Happy but Home Loans Are Still Dragging Satisfaction Levels Down”, article 7100, Roy Morgan Research, Melbourne, Victoria, January 4, 2017, www.roymorgan.com/findings/7100-mobile-banking-keeps-customers-happy-but-home-loans-dragging-satisfaction-down-201701041049.

10. Dopolnitelnuyu informatsiyu ob uskoryayushchey po spirali vovlechenosti v klientskie mobilnye prilozheniya sm. v P. Weill and S. L. Woerner, “Creating Great Mobile Apps for Customers: Effective Practice and iGaranti’s Story”, MIT CISR Briefing 15, no. 5 (May 2015).

11. Manyika et al., “Unlocking the Potential of the Internet of Things”, McKinsey Global Institute Report, June 2015.

12. BI Intelligence, “Will the Internet of Things Be Bigger Than the Industrial Revolution?” Business Insider: Innovation, August 17, 2016, www.businessinsider.com/iot-ecosystem-internet-of-things-predictions-and-business-potential-2016-7. Po otsenkam GE, k 2020 g. v mire budet naschityvatsya 50 mlrd podklyuchennykh k internetu ustroystv.

13. Keys kompanii Flex osnovan na nashix besedax s neskolnimi yee topmenedjerami kompanii i state Jeannine Sargent, “2015 Investor and Analyst Day:

Connecting the Dots”, New York, NY, May 2015, https://s21.q4cdn.com/490720384/files/doc_events/2015/Jeannine_Sargeant.pdf; and flex.com (ranee Flextronics.com), материалы использованы с разрешения.

14.A. Lashinsky, “Why Flex Is Going Beyond Its Manufacturing Roots”, Forbes, October 22, 2015.

15.Kenjabaev A.T., Valikhanov A.R. Post-pandemic perspectives for the development of digitalization in Uzbekistan. International Journal of Management, IT & Engineering Vol. 12 Issue 9, September 2022, ISSN: 2249-0558 Impact Factor: 7.119 Journal Homepage: <http://www.ijmra.us>, Email: editorijmie@gmail.com Double-Blind Peer Reviewed Refereed Open Access International Journal - Included in the International Serial Directories Indexed & Listed at: Ulrich's Periodicals Directory ©, U.S.A., Open J-Gate as well as in Cabell's Directories of Publishing Opportunities, U.S.A.

16. Kenjabaev A.T., Valikhanov A.R. International Journal of Research in Economics and Social Sciences(IJRESS) Available online at: <http://euroasiapub.org> Vol. 12 Issue 09 September- 2022 ISSN: 2249-7382 Impact Factor: 8.018|.

17. Kenjabaev A.T., Sultonov. Risk management in investment projects. International Journal of Marketing and Technology. Vol. 12 Issue 08, August 2022, ISSN: 2249-1058 Impact Factor: 6.559. Journal Homepage: <http://www.ijmra.us>, Email: editorijmie@gmail.com. Double-Blind Peer Reviewed Refereed Open Access International Journal - Included in the International Serial Directories Indexed & Listed at: Ulrich's Periodicals Directory ©, U.S.A., Open J-Gate as well as in Cabell's Directories of Publishing Opportunities, U.S.A.

18.Aman Kenjabaev, Azamat Davletyarov, Dilmurod Suyunov. Digitalization of the economy: concepts, problems and implementation strategy. Spectrum Journal of Innovation, Reforms and Development Volume 12, Feb., 2023 ISSN (E): 2751-1731 Website: www.sjird.journalspark.org.

19.Aman Kenjabaev, Borikhon Ganikhodzhaev, Dilmurod Suyunov, Akbar Kuvandikov. Bevelopment of the digital economy in uzbekistan and its main directions. American Journal of Interdisciplinary Research and Development ISSN Online: 2771-8948 Website: www.ajird.journalspark.org Volume 14, March, 2023.

20. Aman Kenjabaev, Azamat Davletyarov, Dilmurod Suyunov. Key aspects of the theory of digital transformation of business processes. American Journal of Business Management, Economics and Banking ISSN (E): 2832-8078 Volume 11, April, 2023.

21.A. Кенжабаев, Ганиходжаев, Д. Суюнов, А. Кувандиков. Развитие цифровой экономики в Узбекистане и ее основные направления. Journal of Economy and Business ISSN 2411-0450 (Print) ISSN 2413-0257 (Online) ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС теория и практика № 3-1 (97).

22.Aman Kenjabaev, Tuxtamurot Atakulov, Akbar Norboyev. Analysis of the possibilities of using digital technologies in the agrarian sphere. Global Scientific

Review A Peer Reviewed, Open Access, International Journal
www.scienticreview.com Volume 14, April 2023 ISSN (E): 2795-4951.

23 А. Кенжабаев, Т.Атакулов. Повышение эффективности выделенных средств мелиорации. (Пособие для мелиораторов). ISBN-13:9786206150947
Издатель: LAP Lambert Academic Publishing LAP Lambert Academic Publishing
(2023-04-10).

24.А. Кенжабаев, Интегрированные информационные системы геологии. ISBN-13:9786206150947 Издатель: LAP Lambert Academic Publishing
Дата публикации: 14.03.2023. Страницы: 96.