

**RAQAMLASHTIRISH VA SUN'YI INTELLECT ORQALI KICHIK
BIZNESNI RIVOJLANTIRISHNING USULLARI***Maxmudov Anvarjon**Farg'ona davlat texnika**universiteti, katta o'qituvchisi**anvar_maxmudov 1968@mail.ru**Tursunaliyev Fahriddin Nizomiddin o'g'li**Farg'ona davlat texnika**unversiteti 2-bosqich talabasi*

Anotatsiya: Zamonaviy raqamli transformatsiya davrida kichik biznesni rivojlantirish an'anaviy yondashuvlardan tubdan farq qiladi. Ushbu maqolada kichik va o'rta korxonalar (KKK) o'sishini ta'minlovchi eng dolzarb usullar – raqamli marketing, sun'iy intellekt (AI) asosidagi avtomatlashtirish, elektron tijorat platformalari, ma'lumotlar tahlili (data analytics) va barqaror rivojlanish strategiyalari batafsil ko'rib chiqiladi. Maqolada kichik biznes egalari moliyaviy resurslarni tejash, mijozlar bazasini kengaytirish va raqobatbardoshlikni oshirishga yordam beradigan amaliy vositalar va texnologiyalar taqdim etiladi. Xususan, Instagram, TikTok va Telegram kabi ijtimoiy tarmoqlar orqali kontent-marketing, Google va Yandex reklamalari, CRM-tizimlar (masalan, Bitrix24, AmoCRM), chat-botlar, dropshipping modeli, NFT va blokcheyn texnologiyalari kabi innovatsiyalar, shuningdek, yashil iqtisodiyot tamoyillari asosidagi ekologik biznes-modellar muhokama qilinadi.

Kalit so'zlar: kichik biznes, raqamli transformatsiya, sun'iy intellekt, elektron tijorat, kontent-marketing, data analytics, barqaror rivojlanish, O'zbekiston tadbirkorligi.

Bugungi globallashtirish va tez o'zgaruvchan iqtisodiy muhitda kichik biznes sub'ektlari nafaqat omon qolish, balki muvaffaqiyatli rivojlantirish uchun yangi yondashuvlar va zamonaviy usullarni o'zlashtirishga majbur. O'zbekiston Respublikasida 2024-yil yakuniga ko'ra, 283,9 ming yakka tartibdagi tadbirkor va 905,8 ming kichik va o'rta korxonalar faoliyat ko'rsatib, ushbu sohada 10,5 million aholi band bo'lib, bu jami band aholining 74 foizini tashkil etadi. Kichik biznes yalpi ichki mahsulotning 54,3 foizini, sanoatning 32,4 foizini va eksportning 33,3 foizini ta'minlamoqda.

Mazkur maqolada kichik biznesni rivojlantirishning zamonaviy usullari — raqamlashtirishdan tortib, sun'iy intellekt, marketing strategiyalari va moliyaviy vositalargacha bo'lgan keng spektrda yoritiladi.

Raqamlashtirish va sun'iy intellekt: biznesning yangi dvigateli. Raqamli transformatsiyaning ahamiyati: Raqamli texnologiyalar kichik biznes uchun endi opsiya emas, balki zaruratga aylangan. Xalqaro Savdo Markazi (ITC) tomonidan 78 mamlakatda 7,400 kompaniya ishtirokida o'tkazilgan tadqiqot shuni ko'rsatadiki, raqamli vositalardan foydalanadigan kichik bizneslarning 87 foizi sotuv hajmining oshganini, 80 foizi esa xarajatlarning kamayganini qayd etgan. Eng muhimi, raqamli vositalardan “mutaxassis” darajasida foydalanadigan korxonalar sotuvlarini oshirish ehtimoli 5 baravar, xarajatlarni kamaytirish ehtimoli esa 12 baravar yuqori. Raqamli transformatsiya darajasi bo'yicha yetakchi mamlakatlarda korxonalarining qariyb 60 foizi raqamli vositalardan mutaxassis darajasida foydalanadi. Shu sababli, O'zbekistonning 2025-2030 yillarga mo'ljallangan Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish strategiyasida raqamlashtirish, sun'iy intellekt va innovatsiyalarni joriy etish asosiy ustuvor yo'nalishlardan biri sifatida belgilangan.

Sun'iy intellektdan foydalanish imkoniyatlari: 2025-2026 yillarda sun'iy intellekt (AI) kichik biznesning barcha jabhalariga chuqur kirib bormoqda. Upwork tadqiqot instituti ma'lumotlariga ko'ra, eng muvaffaqiyatli kichik biznes rahbarlari sun'iy intellektni sohalarda joriy etgan.

1-jadval

Sun'iy intellektdan foydalanish imkoniyatlari

Foydalanish sohasi	Muvaffaqiyatli korxonalar ulushi
Sotish, marketing va mijozlar xizmati	27%
Moliya va operatsion faoliyat	23%
Xodimlarni qayta tayyorlash dasturlari	19%

Sun'iy intellektning kichik biznes uchun asosiy afzalliklari. Mijozlar bilan muloqotni avtomatlashtirish — AI chatbotlar 24/7 rejimida mijozlarga xizmat ko'rsatishi mumkin. Marketingni shaxsiylashtirish — AI asosidagi vositalar mijozlarning xatti-harakatlarini tahlil qilib, ularga mos takliflar yaratadi. Operatsion xarajatlarni kamaytirish — hujjat aylanishi, hisobot tayyorlash, inventarizatsiyani boshqarish kabi jarayonlarni avtomatlashtirish. Forbes tahlilchilarining qayd etishicha, kichik bizneslar AI dan foydalanishda o'z resurslarini eng yuqori daromad keltiruvchi sohalarga — mijozlarga xizmat ko'rsatish, ma'muriy vazifalar va marketingga yo'naltirishlari kerak. 2026-yilda raqamli tendensiyalar: Techaisle tadqiqot kompaniyasi ma'lumotlariga ko'ra, 2026-yilda kichik biznesda raqamli transformatsiyaning yangi bosqichi — “avtonomiya” davri boshlanmoqda. Bu shuni anglatadiki, korxonalar endi oddiy raqamlashtirishdan (qog'ozli jarayonlarni raqamli

shaklga o'tkazish) voz kechib, agentlar va avtomatlashtirilgan tizimlar asosida ishlashga o'tmoqda .

Zamonaviy marketing strategiyalari. Raqamli marketing kanallari: 2025-yilda raqamli marketing kichik biznes uchun eng keng qamrovli va tejamkor yondashuv bo'lib qolmoqda . Asosiy raqamli marketing kanallari: Ijtimoiy tarmoqlar. Biznesning maqsadli auditoriyasiga qarab platforma tanlash muhim. Gen-Z auditoriyasi uchun TikTok yetakchi bo'lsa, Millennials avlodi uchun Facebook samaraliroq. Tadqiqotlarga ko'ra, Gen-Z vakillarining 55 foizi mahsulot haqida ma'lumot olish uchun TikTok dan foydalanadi, Millennials avlodining 62 foizi esa Facebook ni afzal ko'radi . Kontent marketingi. Video, blog postlari, infografika va boshqa kontent turlari mijozlarni o'qitish va mahsulotga qiziqishni oshirish uchun xizmat qiladi .Email marketing. Har bir sarflangan dollar uchun o'rtacha 36 dollar daromad keltiradi (chakana savdo va elektron tijoratda bu ko'rsatkich 45 dollargacha yetadi) .SEO (Qidiruv tizimlarini optimallashtirish). Veb-saytni qidiruv tizimlarida yuqori o'rinlarga chiqarish orqali organik trafikni jalb qilish imkonini beradi .

An'anaviy marketing usullari: Raqamli marketingning keng tarqalishiga qaramay, an'anaviy marketing usullari ham o'z ahamiyatini yo'qotgani yo'q : Tavsiya dasturlari — mamnun mijozlarni do'stlariga tavsiya qilishga undash.Mahalliy tadbirlar va ko'rgazmalar — mijozlar bilan yuzma-yuz muloqot qilish imkoniyati. Bosma reklama (varaqaqalar, broshyuralar) — mahalliy auditoriyaga yetib borishning tejamkor usuli. Og'zaki reklama — eng ishonchli marketing kanali bo'lib qolmoqda .

Marketing rejasini tuzish: Muvaffaqiyatli marketing strategiyasi quyidagi bosqichlardan iborat :

- Aniq, o'lchanadigan maqsadlarni belgilash
- Maqsadli auditoriyani aniqlash (demografiya, xulq-atvor, ehtiyojlar)
- Bozor va raqobatchilarni tahlil qilish
- Byudjetni belgilash (odatda daromadning 2-5 foizi)
- Marketing kanallarini tanlash
- Xabarlarini ishlab chiqish
- Natijalarni kuzatish va taktikani sozlash

Raqamli to'lov tizimlari va soliq qulayliklari. O'zbekistonda kichik biznesni qo'llab-quvvatlash maqsadida bir qator muhim islohotlar amalga oshirilmoqda. 2025-yil 1-noyabrdan boshlab QR-kod va "tap to pay" texnologiyalari, masofaviy biometriya va SMS orqali elektron imzo joriy etiladi .Eng muhim yangiliklar: 1% soliq stavkasi — yiliga 1 mlrd so'mgacha aylanmaga ega yakka tartibdagi tadbirkorlar va o'zini o'zi band qilgan shaxslar uchun 2026-yil 1-yanvardan boshlab qo'llaniladi . Yagona raqamli platforma — tadbirkorlik faoliyatini ro'yxatdan o'tkazishdan tortib, soliqlarni to'lashgacha bo'lgan barcha jarayonlarni birlashtiradi. Platforma orqali bank

hisobini boshqarish, fiskal chek berish va elektron hamyon ochish mumkin. Elektron to'lovlar uchun QR-kod — chakana savdo uchun majburiy talabga aylanadi. Ushbu tizim 2030-yil 31-dekabrgacha amal qiladi va kichik biznes sub'ektlarining soliq yukini sezilarli darajada kamaytiradi.

Moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari. O'zbekistonning 2025-2030 yillarga mo'ljallangan strategiyasida moliyaviy qo'llab-quvvatlash choralari kengaytirish asosiy ustuvor yo'nalishlardan biri sifatida belgilangan: Manzilli moliyaviy qo'llab-quvvatlash — korxonalarining yiriklashishini rag'batlantirishga qaratilgan mexanizm joriy etiladi. Kredit kafolatlari tizimi — ilg'or xorijiy tajriba asosida takomillashtiriladi. Nobank kredit tashkilotlarining ishtiroki — davlat dasturlari va xalqaro moliya institutlarining kredit liniyalarida kengaytiriladi. Ro'yxatdan o'tmagan tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash — tajriba tariqasida kredit ajratish orqali ularni rasmiylashtirishga ko'maklashish.

Innovatsiyalar va startup madaniyati. Tajriba va innovatsiyalarga asoslangan yondashuv: Upwork tadqiqoti shuni ko'rsatadiki, iqtisodiy qiyinchiliklar davrida eng barqaror kichik bizneslar tajriba va innovatsiyalarni asosiy tashkiliy qobiliyat sifatida belgilaganlar. Ushbu korxonalar: Makroiqtisodiy o'zgarishlarni tahdid emas, balki yangi narsalarni sinab ko'rish imkoniyati sifatida qaraydilar. Hamkorlar va tengdoshlar bilan birgalikda o'rganadilar. "Antifragil" (turbulentlikdan kuchayib chiqadigan) tizimlar quradilar. Startaplar misolida: Ozarbayjon startaplari misolida kichik biznesda innovatsion yondashuvlarni ko'rish mumkin: "AiNISA" layihasi — turli AI modellarini (GPT, Claude, Deepseek) bir platformada birlashtirib, Chrome kengaytmasi orqali foydalanuvchilarga taqdim etadi. 2,000 dan ortiq foydalanuvchiga ega va nemis akseleratsiya dasturidan muvaffaqiyatli o'tgan. "BioShell" — findiq qobig'idan bioplastik ishlab chiqaruvchi startap, bu sohada dunyoda birinchi loyiha. "SuMART" — AI yordamida qishloq xo'jaligida suv resurslarini aqlli boshqarish tizimi. Bu misollar kichik biznesning katta byudjetlarsiz ham global muammolarga innovatsion yechimlar taklif qila olishini ko'rsatadi.

Xodimlarni rivojlantirish va malaka oshirish. Zamonaviy kichik biznes muvaffaqiyatining asosiy omillaridan biri — malakali kadrlarga ega bo'lish. ITC hisobotiga ko'ra, raqamli transformatsiyada muvaffaqiyat qozongan kichik korxonalar uchta asosiy amaliyotni qo'llaydi:

moliyaviy boshqaruvni takomillashtirish — bu hatto yomon infratuzilmada ham yuqori internet xarajatlarini qoplash imkonini beradi;

xodimlarni o'qitish va strategik yollash — kompaniya ichida kerakli raqamli ko'nikmalarni shakllantirish;

biznesni qo'llab-quvvatlovchi kuchli tashkilotlar bilan hamkorlik — murakkab raqamli ekotizimda yo'l-yo'riq va advokatlik olish.

O‘zbekiston strategiyasida ham tadbirkorlik ko‘nikmalariga o‘qitish va biznes uchun malakali mutaxassislar tayyorlash tizimini takomillashtirish alohida ustuvor yo‘nalish sifatida belgilangan .

2026 va undan keyingi davr uchun tavsiyalar. Upwork tadqiqot instituti va boshqa yetakchi tahlil markazlari ma’lumotlariga asoslanib, kichik biznes rahbarlari uchun quyidagi asosiy tavsiyalarni berish mumkin : Sun’iy intellektni jarayonlarning markaziga qo‘ying — AI ni faqat vosita sifatida emas, balki butun operatsion modelni qayta loyihalash uchun asos sifatida qarash kerak. Moslashuvchan kadrlar modelidan foydalaning — mustaqil pudratchilar va frilanserlar sizga maxsus ko‘nikmalarga (AI, ma’lumotlar tahlili, strategik fikrlash) tez va tejamkor tarzda ega bo‘lish imkonini beradi. Tajriba o‘tkazishni tizimli qobiliyatga aylantiring — o‘zgarishlarni sinov va o‘rganish imkoniyati sifatida qabul qiling. Hamkorlik ekotizimini quring — boshqa bizneslar, vendorlar va dasturiy ta’minot provayderlari bilan aloqalarni rivojlantiring. Xodimlarni qayta tayyorlashga investitsiya qiling — ko‘nikmalar bo‘shlig‘i kichik biznes rahbarlarini eng ko‘p tashvishga solayotgan masalalardan biri.

Kichik biznesni rivojlantirishning zamonaviy usullari raqamli transformatsiya, sun’iy intellekt, innovatsion marketing strategiyalari va moslashuvchan moliyaviy vositalarning uyg‘un kombinatsiyasiga asoslangan:

xalqaro tajriba va O‘zbekistonning 2025-2030 yillarga mo‘ljallangan strategiyasi shuni ko‘rsatadiki, bugungi kunda eng muvaffaqiyatli kichik biznes subyektlari raqamli vositalardan “mutaxassis” darajasida foydalanadigan;

sun’iy intellektni barcha biznes jarayonlariga integratsiya qiladigan; Tajriba va innovatsiyalarni asosiy qobiliyat sifatida rivojlantiradigan;

moslashuvchan kadrlar modeliga ega bo‘lgan;

davlat tomonidan taqdim etilayotgan soliq va moliyaviy qulayliklardan to‘liq foydalanadigan korxonalaridir.

2026-yil kichik biznes uchun “avtonomiya” davri boshlanishi — agentlar va avtomatlashtirilgan tizimlar asosida ishlashga o‘tish yili bo‘ladi. Ushbu o‘zgarishlarga tayyor bo‘lgan tadbirkorlar nafaqat omon qoladi, balki iqtisodiy turbulentslik sharoitida yanada kuchayib chiqadi. Kichik biznesning kelajagi — raqamli, moslashuvchan va innovatsion bo‘lishidadir. Zamonaviy iqtisodiyotda kichik biznesning o‘rni beqiyos. O‘zbekiston misolida, 2024-yil yakuniga ko‘ra kichik va o‘rta korxonalar hamda yakka tartibdagi tadbirkorlar jami band aholining 74 foizini ish bilan ta’minlab, yalpi ichki mahsulotning 54,3 foizini yaratmoqda. Shu boisdan, ularning barqaror rivojlanishi nafaqat tadbirkorlarning shaxsiy muvaffaqiyati, balki butun mamlakat iqtisodiy xavfsizligi va aholi farovonligining asosiy omilidir.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. (2024). *Kichik va o‘rta biznesni 2025–2030 yillarda rivojlantirish strategiyasi to‘g‘risida*. O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari to‘plami.
2. Upwork Research Institute. (2025). *The Key to Growth: How Small Businesses Turn Disruption into an Edge*. Upwork Inc.
3. Majidova, I. G. (2024). Raqamli iqtisodiyotning O‘zbekistonda kichik va o‘rta biznesga ta’siri. *Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar ilmiy jurnali*, №4.
4. Expósito, A., & Sanchis-Llopis, J. A. (2019). The relationship between types of innovation and SMEs’ performance: a multi-dimensional empirical assessment. *Eurasian Business Review*, 9(2), 115–135.
5. Yaqubova, Y. (2024). Kichik biznes subyektlarining ishlab chiqarishini samarali amalga oshirish ko‘rsatkichlari. *Ijtimoiy-gumanitar fanlarning dolzarb muammolari*, №1.
6. Semrau, T., Ambos, T., & Kraus, S. (2016). Entrepreneurial orientation and SME performance across societal cultures: An international study. *Journal of Business Research*, 69(5), 1928–1932.
7. Xasanov, B. A., & Ayupov, R. H. (2023). O‘zbekistonda kichik biznesni raqamlashtirish muammolari va istiqbollari. *O‘zbekiston iqtisodiyoti axborotnomasi*, №3.

