

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ
УНИВЕРСИТЕТИ



РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТНИ ШАКЛЛАНТИРИШДАГИ
ЗАМОНАВИЙ ТРЕНДЛАР:
ТАЖРИБА, МУАММО ВА ИСТИҚБОЛЛАР

мавзусида ZOOM платформаси орқали ўтказилган
Республика онлайн илмий-амалий анжуманининг

МАЪРУЗА ТЕЗИСЛАРИ
ТЎПЛАМИ

Тошкент, 2020 йил 14 октябрь

IV. РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТДА ЗАМОНАВИЙ ИТ-ТРЕНДЛАРНИ ҚЎЛЛАШ АФЗАЛЛИКЛАРИ

<i>Azimov D.T.</i>	ANALYZING INFLUENCING BLOCKCHAIN FOR THE COMPETITIVENESS OF THE SUPPLY CHAIN IN LOGISTICS	203
<i>Гулямов С.С., Абдуллаев М.К.</i>	ҚИШЛОҚ ХЎЖАЛИГИДА РАҚАМЛИ ПЛАТФОРМАЛАРНИ ШАКЛЛАНТИРИШ	209
<i>Дадабаева Р.А., Родионов А.А.</i>	ОСОБЕННОСТИ CRM И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В БИЗНЕСЕ	215
<i>Жуковская И.Е., Шайимов Н.К.</i>	ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИТ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	220
<i>Зияматов Б.Ё.</i>	ИНФЛЯЦИЯ ДАРАЖАСИНИ ҲИСОБЛАШ ЖАРАЁНЛАРИГА АХБОРОТ-КОММУНИКАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИНИ КЕНГ ЖОРИЙ ҚИЛИШ	224
<i>Kuldasheva N.</i>	THE ECONOMETRICS AND ABOUT STRATEGIES	229
<i>Кулматова С.С., Абдуллаев М.К.</i>	РАҚАМЛИ ПЛАТФОРМАЛАР РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТ БИЗНЕС МОДЕЛИ СИФАТИДА	231
<i>Назаров Д.М.</i>	ОСНОВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ	237
<i>Норбоева Н.Э.</i>	РОЛЬ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА	241
<i>Olitov M.K.</i>	SPECIFIC DIRECTIONS OF THE DIGITAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION	244
<i>Хайитматов У.Т., Умаров Ф.У.</i>	БУЮМЛАР ИНТЕРНЕТИ ТЕХНОЛОГИЯСИНИНГ АСОСИЙ ХУСУСИЯТЛАРИ	248
<i>Хатдамов Д.В., Sadinov A.Z., Yuldasheva Sh.Sh.</i>	KIBERXAVFSIZLIK – RAQAMLI IQTISODIYOTNING MUHIM SHARTI	251
<i>Хашимова Д.П.</i>	РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	254
<i>Хашимходжаев Ш.И.</i>	ДАСТУРИЙ МАҲСУЛОТЛАРНИ ЛОЙИҲАЛАШТИРИШНИНГ ЗАМОНАВИЙ УСУЛЛАРИ	258
<i>Шохаъзамий Ш.Ш.</i>	КОНЦЕПЦИЯ МАКРОФИНАНСОВОГО БАЛАНСА ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	264

3. Nakhabina M.M., Soboleva N.I., Starodub V.V. Gosudarstvennyi standart po russkomu yazyku kak inostrannomu. Bazovyi uroven' [State Standard of Russian as a foreign language. Basic level]. Moscow, St. Petersburg, Zlatoust, Publ., 2001, 132p.

4. Peshkovskii A.M. Russkii sintaksis v nauchnom osveshchenii [Russian syntax in a scientific light]. Moscow, Uchpedgiz Publ., 1956, 511 p.

5. Potebnya A.A. Iz zapisok o russkoi grammatike [From the notes on Russian grammar]. Moscow, Prosveshchenie Publ., 1968, vol. 3, 550 p.

РАҚАМЛИ ПЛАТФОРМАЛАР РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТ БИЗНЕС МОДЕЛИ СИФАТИДА

Қулматова Сайёра Сафаровна
ТДИУ катта ўқитувчиси, squlmatova@mail.ru

Абдуллаев Мунис Қурбонович
ТДИУ доценти, PhD

Аннотация. Мақолада жаҳон амалиётидаги ва SaaS тизимидаги рақамли платформалар ҳақида фикр юритилди. Рақамлаштиришнинг муваффақияти учун инновацион рақамли технологияларга тўлиқ асосланган янги иқтисодий моделларни қўллаб-қувватлаш мақсадга мувофиқдир. Рақамли платформалар бозори унинг иштирокчиларининг иқтисодий моделларини тубдан ўзгартириб юбориши мумкин. Мақолада кўриб чиқилган рақамли платформаларга мисоллар шуни кўрсатадики, ҳар бир платформа ўзига хос хусусиятларга эга бўлиб, товар ва хизматларни ишлаб чиқарувчилар функцияларининг маълум бир қисmlарини ўз зиммасига олади.

Аннотация. В статье рассматриваются цифровые платформы в мировой практике и система SaaS. Для успеха цифровизации целесообразно поддерживать новые экономические модели, полностью основанные на инновационных цифровых технологиях. Цифровые платформы могут преобразовать практически любой рынок, радикально изменив модели экономического поведения его участников. Примеры успешных цифровых платформ, рассмотренные в статье, показывают, что каждая платформа имеет свои особенности и берет на себя определенные части функций производителей товаров и услуг.

Annotation. For the success of digitalization, it is desirable to support new economic models based entirely on innovative digital technologies. Digital platforms can transform almost any market by radically changing the economic behavior of its participants. The examples of successful digital platforms discussed in the article show that each platform has its own characteristics and takes on certain parts of the functions of producers of goods and services, which allows them to move to a new

model of economic behavior. It was concluded that digital platforms would enable the economy to grow rapidly.

Калим сўзлар. Рақамли платформа, саноат интернету, SaaS servis as a servis, рақамли трансформация, булутли ҳисоблаш.

Кириш

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 5 октябрдаги «Рақамли Ўзбекистон - 2030» стратегиясини тасдиқлаш ва уни самарали амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисидаги ПФ-6079 сонли фармонида мамлакат миқёсида худуд ва тармоқларни трансформация қилиш, рақамли иқтисодиётни фаол ривожлантириш барча тармоқлар ва соҳаларда, энг аввало давлат бошқаруви, таълим, соғлиқни сақлаш ва қишлоқ хўжалигида замонавий ахборот коммуникацион технологияларини кенг жорий этиш бўйича комплекс чора тадбирлар амалга ошириш кўзда тутилган. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 28 апрелдаги “Рақамли иқтисодиёт ва электрон ҳукуматни кенг жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида” ПҚ-4699-сон қарорида 2023-йилга келиб рақамли иқтисодиётнинг мамлакат ялпи ички маҳсулотидagi улушини икки бараварга кўпайтиришни назарда тутган ҳолда, шу жумладан ишлаб чиқаришни бошқаришда ахборот тизимлари комплексини жорий қилиш, молиявий-хўжалик фаолиятда ҳисобот юритишда дастурий маҳсулотлардан кенг фойдаланиш, шунингдек, технологик жараёнларни автоматлаштириш орқали уни жадал шакллантириш масалалари кўйилди [1-5].

Ҳозирда рақамли платформаларнинг салоҳиятини ўрганиш ва таҳлил қилиш давр талаби бўлиб қолди, чунки ҳар бир рақамли платформа ўзига хос хусусиятларга эга. Биз биламизки, илгари платформалар IT соҳасида кенг ишлатиб келинаётганди, аммо платформалардан бугунги кунда нафақат IT-компаниялар, балки барча соҳаларда кенг миқёсда, турли шаклда ишлатилиб бошланди. Рақамли платформалар ишлаб чиқариш ва айирбошлаш жараёнларини тезлаштиради ва арзонлаштиради, кераксиз воситачиларни олиб ташлайди ва бозорлар самарадорлигини ва меҳнат унумдорлигини кескин оширади. Рақамли платформалар рақамли иқтисодиёт бизнес модели сифатида нафақат телекоммуникация ва технологиялар бозорларида, балки истеъмол бозорларида -товар ишлаб чиқариш, товар ва маҳсулотлар сотиб олиш, такси хизматлари, автоуловларни сотиш, кўчмас мулкни ижарага бериш ва сотиш, қишлоқ хўжалиги иқтисодиёти бошқа соҳалардаги бозорларда ҳам ўз устунлигига эришмоқда.

Адабиётлар таҳлили

Рақамли иқтисодиётда рақамли платформа ўзига хос хусусиятлар ва тенденциялари ҳақида академик С. Гулямов, С. Гулямов, Р. Аюпов, В. Маркова, В.Лойко, Т.Куприевич, Головенчиклар ишларида кенг ёритилган. Улар ўз ишларида рақамли платформалар юқори технологияли бизнес модели, бевосита воситачиларсиз ўзаро алоқа қилиш имкониятига юзага келтиришини ёритганлар. Бу асарларда рақамли платформалар ва хусусиятлари, қайси соҳаларда фаолият юритиши масалалари кўриб чиқилган[6]. Интернет-платформалар, рақамли

контент компаниялари ва электрон тижорат компаниялари каби рақамли кўп миллатли компаниялар бошқа трансмиллий корпорацияларга қараганда анча тез суръатлар билан ўсиб бормоқда. Ушбу компаниялар маҳсулотларининг 70 фоизини чет элга сотадилар ва активларининг атиги 40 фоизи ташқарида жойлашган [7-9].

Платформалар воситачиларсиз ўзаро алоқа қилиш имкониятига эга бўлган ишлаб чиқарувчилар ва фойдаланувчиларни ўзаро бирлаштиради. Бугунги кунда дунёда юзлаб рақамли платформалар фаолият юритмоқда. Рақамли форматда ишлаётган компаниялар эндиликда ўз рақамли экотизимларини яратганлар. Рақамли платформали бизнес моделларга барчамизга таниш Amazon, Google, Uber, Yandex, Airbnb, Amazon, Alibabаларни мисол сифатида келтиришимиз мумкин. Бу платформаларнинг ҳар бири ўзига хос ихтисослашувга ва хусусиятларга эга. Уларнинг умумий жиҳати шундаки, улар алоҳида-алоҳида функцияларни бажарадилар.

Амазон веб-хизматлари (AWS) платформаси дастурий таъминотни ишлаб чиқарувчиларга турли соҳаларда тижорат дастурларини яратиш ва жойлаштириш учун воситалар (машинали ўқитиш, булутли ҳисоблаш, мобил технологиялар, нарсалар Интернетини ва бошқалар) ларни таклиф этади. Амазон (362 миллиард долларлик капиталлашув) онлайн супермаркет сифатида иш бошлаган, аммо ҳозирда компанияларга маълумотларни сақлаш, маълумотларни қайта ишлаш, ҳисоблаш ресурслари билан таъминлаш, маълумотлар ва хабар алмашиш каби кўплаб хизматлар ва ҳоказоларни ўз ичига олган булутли IT инфратузилмасини яратиш имкониятини берадиган экотизимни барпо этди. Компаниянинг 2018 йилдаги даромади \$ 232,9 млрд.ни ташкил этди. Ташқи даромадининг 60% га яқини асосий бизнес - онлайн тижорат, анъанавий савдо улуши 6% ни, AWS ("cloud" бизнес) - тахминан 8% ни ташкил этади. Амазон реклама сиёсатининг ўзига хос хусусияти йирик брендлар билан бевосита ишлашдир. Компания уларга сотиш ва истеъмолчиларнинг хатти-ҳаракатлари бўйича ўз маълумотларини тақдим этади. Амазон ўзининг ажойиб омборлари ва етказиб бериш тизимлари билан машҳур. Ҳозирда у етказиб беришни дронлар орқали амалга оширмоқда.

Uber ва **Yandex** такси платформалари турли мамлакатларда мавжуд бўлиб, йўловчилар ва такси ҳайдовчилари ўртасидаги ўзаро алоқаларни қулай тарзда ташкил этади. Шунга қарамай, Uber капиталлашуви 2018 йил охирида 120 млрд. долларини ташкил этди. Airbnb ижара платформаси уй эгалари ва ижарачилар ўртасида мослашувчан, бошқариладиган ўзаро алоқаларни таклиф этади, унинг капиталлашуви 30 млрд. долларни ташкил қилмоқда.

Kickstarter платформаси инновацион ғоялар муаллифларига келажакдаги маҳсулот ёки хизматларни амалга ошириш учун маблағ йиғиш имконини беради.

Unwork каби платформалар фрилансерлар ва иш берувчилар ўртасидаги муносабатларнинг тўлиқ лойиҳаларини тавсифлаш, уларни амалга ошириш шартлари, шартномалар, иш ҳақи ва талаб қилинадиган солиқ имтиёзларини тўлаш ва иш берувчиларга онлайн гуруҳ лойиҳаларини бошқариш имкониятини бериш ишларини олиб боради. **Google** платформаси (капиталлашуви 546 миллиард доллар), аввало, кўплаб хизматларга эга бўлган қидирув тизимидир.

Google интернет-реклама ва маҳсулотларга ихтисослашган бўлиб, улар онлайн реклама технологияларидан тортиб, Google Analytics ва Google Suiteга, бозордаги энг кучли ва фойдаланувчилар билан ҳамкорлик қилиш воситаларидан биридир. Ушбу рақамли платформанинг экотизимига ўз маҳсулотларини реклама қиладиган компаниялар ва ушбу рекламаларни қабул қиладиган қидирув тизимлари фойдаланувчилари киради. **Gmail** электрон почта, хариталар, браузер, хотира, маълумотлар, офис дастурлари, видео ва мусиқа хизматлари ва бошқалар. Google даромадларининг 98 фоизини 120 миллиард доллардан ошадиган рекламадан ишлаб топади. **Facebook** платформаси (капиталлашуви 354 миллиард доллар) ижтимоий тармоқ сифатида иш бошлаган, ammo ҳозирда 9 миллиондан ортиқ дастур ва хизматлардан иборат экотизим сифатида фаолият юритмоқда. Ўтган йил охирида компаниянинг даромадлари 40,6 миллиард долларни, фойда эса 15,9 миллиард долларни ташкил этди, шу билан бирга, мобил реклама даромадлари 91 фоизгача ўсди. АҚШда ҳар ойда 97% ва Европада 90% дан ортиқ кишилар Facebookдан фойдаланадилар (даромадларининг 70 фоиз). **Tencent** экотизими (капиталлашуви 241 миллиард доллар) WeChat ижтимоий тармоғи, мобил платформаси, алоқа хизматлари, ўйинлар, Интернет-портал, электрон тижорат, Wechat Pay тўлов тизими, B2B сегменти учун хизматларни ўз ичига олган энг йирик рақамли платформаларидан биридир. **Alibaba** рақамли платформаси таркибида: **Ali Express** - бу халқаро халқаро чакана савдо бозори, **1688.com** - Хитой ичидаги улгуржи савдо майдончаси, Taobao Marketplace - бу онлайн дўкон, **Tmail**- халқаро брендлар маҳсулотларини Хитойда тарқатишга қаратилган платформа, **Juhuasuan** - бу чегирмали маҳсулотларни флеш-савдоси учун платформа, **Alihealth** тавсиялар берадиган онлайн (соғлиқни сақлаш) дўконлари мавжуд.

Бугун биз рақамли технологиялар барча анъанавий муносабатларни кўз олдимизда қандай ўзгартираётганига гувоҳ бўлмоқдамиз. Кўпгина дастурий таъминот ишлаб чиқарувчи компаниялар бугунги кунда ўз ишлаш услубини ўзгартирдилар (соҳа трансформацияси) ва янгича типда фаолият юритмоқдалар. Масалан, кўпгина дастурий таъминот хизмати (IaaS-Infrastructure as a Service) компаниялари мижозларга Интернет орқали ўзларининг серверларида дастурларни жойлаштириш орқали сервис хизмати (SaaS-Service as a Service) кўрсатмоқдалар. Ушбу модел булутли ҳисоблаш ёки булутга асосланган хизмат деб ҳам аталади. Умуман олганда булутли технологиялардан ишлаб чиқарувчилар ҳам, мижозлар ҳам, давлат бошқарувида ҳам кенг фойдаланилмоқда.

Microsoft рақамли платформаси энг йирик дастурий таъминот яратувчиси бўлиб, SaaS тизимида Office 365 ва Azure каби тизимлари тўплами туфайли минглаб компаниялар унга ҳамкорлик қиладилар, унинг маҳсулдорлик ва хостингига ишонадилар. Бундан ташқари Microsoft экотизимида GitHub, PowerApps, .Net, Visual Studio платформалари ишлаб турибди.

Oracle дунёдаги иккинчи энг йирик дастурий таъминот компанияси ундан ташқари, булутли иловалар ва платформа хизматларининг ҳар томонлама ва тўлиқ бирлаштирилган экотизимни таклиф этади. SaaS тизимидаги энг йирик, энг қадимги бўлиб, мижозлари ичида ҳақиқий шоҳ бўлиб қолади.

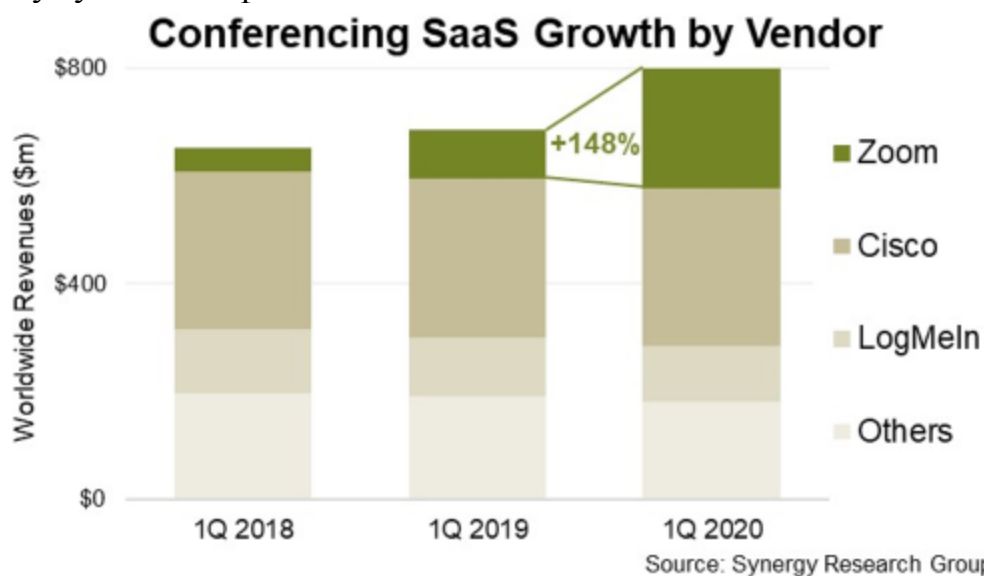
Gusto рақамли платформаси иш ҳақи, имтиёзлар ва HR дастурларини кичик бизнес ва стартапларга йуналтирилган SaaS тизимидир. Ҳозирда Gusto 1100 дан ортиқ одамни иш билан таъминлайди ва 100 мингдан ортиқ кичик бизнесга иш ҳақи тўлашда ёрдам беради, имтиёзлар беради ва у содда, нафис интерфейсида - қадимги молиявий дастурларнинг антитезисиде ишлайди, ҳар қандай бизнес эгаси учун ундан фойдаланиши жудаям осон.

Intuit экотизими маҳсулотлари молиявий, бухгалтерия ҳисоби ва солиқни тайёрлаш дастурларини камраб олувчи SaaS платформадир.

Cisco телекоммуникацион тармоқ, хавфсизлик, ҳамкорлик ва бошқа соҳаларда етакчи платформа бўлиб, 1984 йилда ташкил топган ва ҳозирда 115 дан ортиқ мамлакатда 35000 дан ортиқ ходимга эга. Ciscoга тармоқ архитектурасидан тортиб веб-конференцияларгача мурожаат қилишади, шунинг учун интернет-трафикларининг 85 фоизи бу тизимда айланади. Мана шу сабабли, ҳозирги кунда **Cisco** SaaS тизимида ишловчи платформалар ичида биринчи ўринни эгаллаб турибди.

Interkom - бу миждознинг саёҳати давомида бизнесни миждозлар билан боғлаб турадиган қўллаб-қувватлаш ва маркетинг хизматларини таклиф қилувчи миждозлар билан хабар алмашиш платформаси бўлиб, SaaS тизимида иккинчи ўринда бормоқда.

Кейинги ўрипда кетаётган **Nextiva** VoIP, CRM, аналитика ва автоматлаштириш имкониятларига эга бўлган тўлиқ бизнес алоқалар платформасини тақдим этади. Компаниянинг Communications Suite (миждозларга хизмат кўрсатиш учун компания учун зарур бўлган асосий функциялар-бизнес телефон хизмати, CRM савдо тармоғи, булутли телефон хизмати онлайн сўровномалар, веб-сайт суҳбати ва таҳлиллар) хизмати мавжуд, 2020 йил учун энг яхши умумий телефония хизмати деб топилган.



Twilio - бу дастурий таъминот ишлаб чиқувчиларига телефон қўнғироқлари, матнли хабарлар ва бошқа алоқа турларини амалга ошириш ва қабул қилиш учун стандарт веб-тиллardan фойдаланишга имкон берувчи булутли алоқа платформаси. Убернинг юқори ўсишда таъсири бор, Groopre те

каби стартаплар Twilio да бўлиб, бу дастурий таъминот ишлаб чиқарувчилари учун машхур дастур ҳисобланади.

Zoom - бу видеоконференция алоқа платформаси бўлиб, у корхоналарга ходимларни бир-бири ва ўз мижозлари билан боғлаш имкониятини тақдим этади. Платформада веб-семинар имкониятлари, бизнес хабарлари, онлайн учрашувлар ва ва гуруҳли чатларни амалга ошириши мумкин. Synergy Researchнинг маълумотларига кўра SaaS конференциялар бозори 2019 йилда 17%га 800 миллион долларга ошди, ўсишнинг барчаси битта сотувчига - Zoomга тўғри келади.

Adobe рақамли оммавий ахборот воситалари ва маркетинг бўйича рақамли платформа бўлиб, улар ўзининг илғор дастурлари Illustrator, Photoshop, Creative Cloud ва Acrobat Reader билан машхур. Adobe дунё бўйлаб 21000 дан ортиқ ходимга эга. Компания маҳаллий дастурий таъминотдан обуна булут моделига ўтишга мослашишнинг мукамал намунаси. Кўриниб турибдики, кўпгина компания ва тармоқлар янги бизнес моделида фаолият юритмоқдалар.

Хулоса қилиш мумкинки, Рақамли трансформация - бу бозор ҳажмининг тубдан ўсишига ва компанияларнинг рақобатдошлигига олиб келадиган рақамли платформалардан фойдаланишга асосланган бизнес моделларининг ўзгариши бўлиб, рақамли платформалар - транзакцион харажатларни минималлаштириш мақсадида саноат етказиб берувчилари ва истеъмолчилар ўртасидаги ўзаро алоқаларни ташкил қилишнинг рақамли шакли (масалан, шериклар, товарларни, хизматларни излаш, тўловларни ташкил қилиш, шартномалар тузиш, шартномаларнинг бажарилишини назорат қилиш, соҳа иштирокчиларини баҳолаш ва бошқалар) ҳисобланади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 5 октябрдаги «Рақамли Ўзбекистон - 2030» стратегиясини тасдиқлаш ва уни самарали амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисидаги ПФ-6079 сонли фармони.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 28.04.2020 йилдаги «Рақамли иқтисодиёт ва электрон ҳукуматни кенг жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида» ПҚ-4699-сон қарори.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 02.03.2020 йилдаги «2017-2021-йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясини «Илм, маърифат ва рақамли иқтисодиётни ривожлантириш йили»да амалга оширишга оид давлат дастури тўғрисида»ги ПФ-5953-сон Фармони. ҚХММБ, 03.03.2020 й., 06/20/5953/0246-сон.

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 18.05.2019 йилдаги «Рақамли иқтисодиёт ва «Электрон ҳукумат» тизимини инфраструктурасини янада такомиллаштириш чора тадбирлари тўғрисида»ги ПҚ № 4321 сонли қарори.

5. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 03.07.2018 йилдаги «Ўзбекистон Республикасида Рақамли Иқтисодиётни Ривожлантириш Чора-тадбирлари Тўғрисида»ги № ПҚ-3832 сонли қарори.