RAQAMLI PLATFORMALAR TOMONIDAN YARATILGAN EKOTIZIMLARDA TADBIRKORLIK SUBYETLARINING ISHTIROK ETISHINING AFZALLIKLARI

Mamasoatov Dilshod Ravshanovich
ISFT instuti "Menejment" kafedrasi mudiri PhD
Toshkent davlat iqtisodiyot
universiteti mustaqil izlanuvchisi, PhD
https://doi.org/10.5281/zenodo.14272525

Annotatsiya. *Maqolada raqamli platformalar tomonidan yaratilgan ekotizimlarda tadbirkorlik subyetlarining ishtirok etishining afzalliklari, raqamli platforma uchun foydalanuvchi guruhini ajratish, shuningdek, raqamli platformalar faoliyati muayyan mahsulot yoki geografik joylashuvga qaratilgan ilmiy izlanishlar bayon etilgan.*

Kalit so'zlar: *Raqamli platforma, eksport faoliyati, tadbirkorlik, avtomatlashtirilgan tizim, platforma operatori, elektron tijorat platformalari, raqamli iqtisodiyot, raqamli platformalar tomonidan yaratilgan ekotizimlar.*

Annotation. *The article describes the benefits of business entities participating in ecosystems created by digital platforms, identifying a user group for a digital platform, and research aimed at the activities of digital platforms on a specific product or geographic location.*

Keywords: *Digital platform, export activity, entrepreneurship, automated system, platform operator, e-commerce platforms, digital economy, ecosystems created by digital platforms.*

Аннотация. *В статье описываются преимущества участия субъектов предпринимательства в экосистемах, созданных цифровыми платформами, выделение пользовательской группы для цифровой платформы, а также научные исследования, направленные на деятельность цифровых платформ на конкретный продукт или географическое положение.*

Ключевые слова: *Цифровая платформа, экспортная деятельность, предпринимательство, автоматизированная система, оператор платформы, платформы электронной коммерции, цифровая экономика, экосистемы, созданные цифровыми платформами.*

Kirish

Bozor innovatsion yechimlarni, jumladan, tez buziladigan mahsulotlar va qishloq bozorlari uchun mo'ljallangan integratsiyalashgan ta'minot zanjirlari va rivojlangan logistikani ko'rmoqda. Qishloq xo'jaligi mahsulotlariga elektron tijoratga talab ortib bormoqda, chunki iste'molchilar oziq-ovqat mahsulotlarini xarid qilishda qulaylik, xilma-xillik va sifatni tobora ko'proq qidirmoqdalar. Ushbu sektor, ayniqsa, organik va sog'lig'iga e'tibor qaratadigan dietaga ko'proq moyil bo'lgan, ammo yangi qishloq xo'jaligi mahsulotlaridan foydalanish imkoniyati cheklangan shahar iste'molchilari tomonidan qo'llab-quvvatlanadi. Bundan tashqari, davom etayotgan global sog'liqni saqlash inqirozi onlayn xaridlarga o'tishni tezlashtirdi va talabni yanada oshirdi. Tadbirkorlar esa an'anaviy vositachilarni chetlab o'tib, yirik bozorlarga to'g'ridan-to'g'ri kirish va adolatli narxlardan foyda ko'radi. Mobil ilovalar va takomillashtirilgan onlayn to'lov tizimlari kabi

texnologik yutuqlar ham ushbu ortib borayotgan talabni kuchaytirmoqda. Hukumat tomonidan ham tadbirkorlik subyektlariga ham e'tibor berilmoqda.

Jumladan, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoev tashabbusi bilan qabul qilingan "Raqamli O'zbekiston — 2030" strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risidagi farmoni mamlakatimizda ishbilarmonlik muhitini yanada yaxshilash, tadbirkorlik subyektlarini rivojlantirishni qo'llab-quvvatlash, sanoat korxonalarida zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy qilish dasturlarini ushbu korxonalarni texnologik qayta jihozlash dasturlari bilan uyg'unlashtirish, xalqaro elektron tijorat standartlari va zamonaviy axborot xavfsizligi talablariga rioya qilish uchun elektron tijoratni rivojlantirishning huquqiy asoslarini, shuningdek, mavjud standartlar va elektron tijorat qoidalarini takomillashtirish va yangilashdan iborat[1].

Mavzuning o'rganilganlik darajasi

Jeronimo Carballo, Marisol Rodriguez Chatruc, Catalina Salas Santa, Christian Volpe Martincus tomonidan: "…Xalqaro savdo to'liq bo'lmagan ma'lumotlarga bog'liq. Shu sababli, firmalar biznes sheriklarini topish uchun qimmat jarayonga kirishishi kerak. Onlayn platformalar qidiruv xarajatlarini kamaytirishi va shu bilan kompaniyalarning umumiy eksportiga hissa qo'shishi mumkin" deb e'tirof etadilar[2].

Startz tomonidan esa "…Firmalar doimiy ravishda dastlabki biznes aloqalarini o'rnatish va potentsial sheriklar bilan dastlabki muloqotni o'rnatish jiddiy savdo to'siqlari sifatida qabul qilinishini ta'kidlaydilar, bu, ayniqsa, axborot texnologiyalaridan foydalanish cheklangan va kompaniyalar kichik bo'lgan rivojlanayotgan mamlakatlar uchun juda muhimdir" deb ta'kidlaydi[3].

Mamasoatov D.R. Tadbirkorlik subyektlari tomonidan qishloq xo'jaligi mahsulotlarini sotish bo'yicha elektron savdo maydonchasidan foydalanishni takomillashtirish keltirib o'tilgan[4].

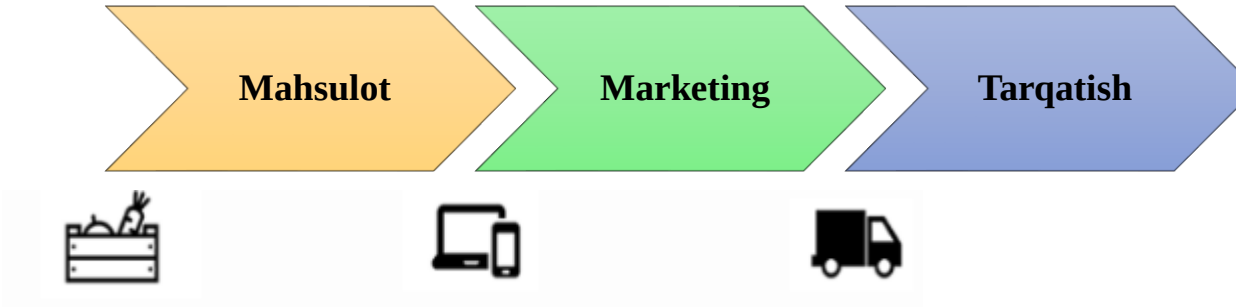
Mamasoatov D.R. Tadbirkorlik subyektlari eksportini rivojlantirish samaradorligiga tasir etuvchi omillarni aniqlash istiqbollari tahlil qilinga[5].

Tahlil va natijalar

Qishloq xo'jaligida elektron tijorat qishloq xo'jaligi mahsulotlari va xizmatlarini sotib olish va sotishni osonlashtirish uchun onlayn platformalar va raqamli texnologiyalardan foydalanishni anglatadi. U tadbrikorlarning o'z mahsulotlarini bevosita iste'molchilarga yoki korxonalarga onlayn bozorlar orqali sotishdan tortib, raqamli kanallar orqali qishloq xo'jaligi uskunalari, jihozlar va ekspertizalarni taqdim etishgacha bo'lgan bir qator faoliyatni o'z ichiga oladi. Ushbu zamonaviy yondashuv qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetkazib berish zanjirini tartibga solish, tadbirkorlarni kengroq mijozlar bazasi bilan bog'lash va yangi, mahalliy mahsulotlardan qulay foydalanishni taklif qilishga qaratilgan.

COVID-19 pandemiyasidan so'ng xavfsiz va sog'lom oziq-ovqatga talab ortib, tadbirkorlar va xaridorlar uchun noyob imkoniyat yaratdi. Mahalliy oziq-ovqat zanjirlari o'zgarishlarni boshdan kechirdi, yaqin atrofdagi manbalardan yangi mahsulotlarga talab ortdi. Organik oziq-ovqat elektron tijorat bozorini yaratishni o'rganish ishlab chiqaruvchilar va mijozlar o'rtasidagi to'g'ridan-to'g'ri aloqalarni, shu jumladan B2B o'zaro ta'sirini osonlashtirib, bu bo'shliqni bartaraf etishi mumkin.

Pandemiya sabab bo‘lgan qiyinchiliklar sharoitida ko‘plab tadbirkorlar o‘z bizneslarini rivojlantirish uchun raqamli yechimlar va elektron tijorat platformalarini qo‘llashdi. Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat platformalari tuzilishini ko‘rib chiqishimiz mumkin(1-rasm).



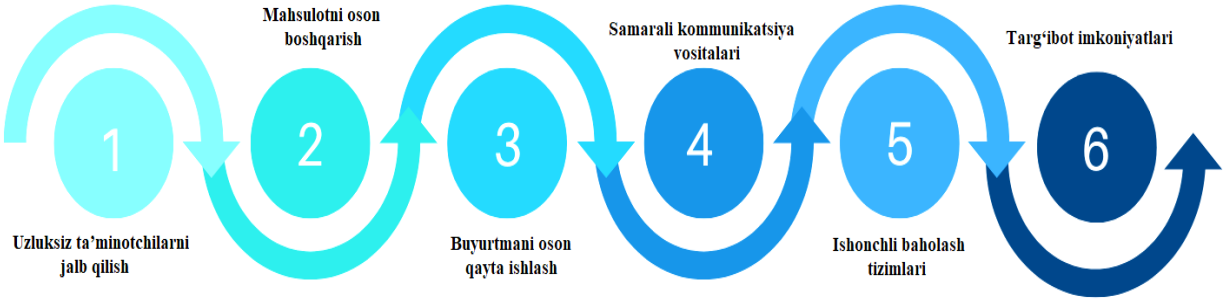
1-rasm. Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat platformalari tuzilishi

1. **To‘g'ridan-to‘g'ri mahsulot yig'ish.** Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat asosiy o‘rinni egallaganligi sababli, vositachilarni chetlab o‘tishga urg'u beriladi. Endi platformalar mahsulot sifati va yangiligini ta'minlab, to‘g'ridan-to‘g'ri tadbirkor xo‘jaligidan sotib oladi. Taroziga solish, tasniflash va qadoqlash kabi tartib-qoidalar ko‘pincha joylarda amalga oshiriladi, korxonalar tadbirkorlarga zudlik bilan haq to‘laydilar.

2. **Marketing – Raqamli Marketing orqali kuchaytirish.** Mobil telefonlarning hamma joyda paydo bo‘lishi mavjud vaziyatni o‘zgartirdi. “Eatfromfarms” kabi platformalar ushbu tendentsiyadan foydalanib, iste'molchilarga to‘g'ridan-to‘g'ri buyurtma berishlari uchun qulay interfeyslarni taklif qildi. Mobil telefonlarning keng tarqalishi bu bo‘shliqni to‘ldiradi va eksport bilan shug’illanuvchi tadbirkorlar va iste’molchilar o‘rtasida yaqinroq aloqa o‘rnatishga imkon beradi.

3. **Tarqatish – tarqatish kanallarini soddalashtirish.** Murakkab algoritmlar tadbirkorlarni xaridorlar bilan moslashtiradi, talab, taklif va narxlarni hisobga oladi. Savdo sodir bo‘lgach, logistika vujudga keladi. Tadbirkorlar tovarlarni to‘g'ridan-to‘g'ri jo‘natadimi yoki transportda korxonalarga ishonadimi, samaradorlik birinchi o‘rinda turadi. Masalan, Indoneziyadagi Kecipir mahalliy xostlar bilan hamkorlik qiladi, markazlashtirilgan yetkazib berish punktlarini tashkil qiladi. Qishloq xo‘jaligidagi elektron tijoratdagi innovatsiyalar qishloq xo‘jaligi daladan tortib ovqatlanish stollarigacha nafaqat yangi mahsulotlarni, balki barqaror va shaffof bozorni ham va’da qiladi.

Qishloq xo‘jaligi platformasida rivojlanayotgan elektron tijoratni belgilaydigan asosiy xususiyatlarni ko‘rib chiqishimiz mumkin(2-rasm).



2-rasm. Qishloq xo‘jaligi platformasida elektron tijoratning muhim xususiyatlari

1. Uzluksiz ta’minotchilarni jalb qilish. Qishloq xo‘jaligidagi elektron tijorat sotuvchilarni samarali ishga tushirish jarayoni bilan kutib olishdan boshlanadi. Tez va foydalanuvchilarga qulay ro‘yxatdan o‘tish tartiblari tadbirkorlar va sotuvchilarning raqamli ekotizimga osongina qo‘shilishlarini ta’minlaydi. Ushbu uzluksiz integratsiya jarayoni turli xil ishtirokchilarga platformaga zudlik bilan kirish imkonini beruvchi to‘siqlarni kamaytiradi. Natijada, platforma xaridorlar uchun mavjud bo‘lgan xilma-xillik va tanlovlarni boyitib, boy ishlab chiqaruvchilarni to‘playdi.

2. Mahsulotni oson boshqarish. Tadbirkorlarning imkoniyatlarini kengaytirish bu xususiyatning markazida. Bortga chiqqandan so‘ng, tadbirkorlar o‘z mahsulot takliflarini osongina boshqarishlari mumkin. Yangi mahsulotlarni qo‘shish, mavjud ro‘yxatlarni yangilash yoki narxlar va tavsiflarni o‘zgartirish bo‘ladimi, platforma intuitiv interfeysni ta'minlaydi. Bu tadbirkorlar uchun jarayonni soddalashtirib, ularga o‘z takliflarini to‘g‘ri va tezkor tarzda namoyish etish imkonini beradi. Haqiqiy vaqt boshqaruvi xaridorlarning shaffoflik va ishonchlilikni ta'minlab, dolzarb ma'lumotlarga kirishini ta'minlaydi.

3. Buyurtmani oson qayta ishlash. Xaridor buyurtma bergan paytdan boshlab yakuniy yetkazib berishgacha, buyurtmani qayta ishlash xususiyati uzluksiz sayohatni ta'minlaydi. Raqamlashtirish va samarali kuzatuv mexanizmlari buyurtmalarning har bir bosqichda muammosiz harakatlanishiga imkon beradi. Ushbu soddalashtirilgan jarayon xatolar, kechikishlar va noto‘g'ri aloqalar ehtimolini kamaytiradi, sotuvchilar ham, xaridorlar ham ijobiy tajribaga ega bo‘lishini ta'minlaydi. O‘z vaqtida yangilanishlar va bildirishnomalar barcha tomonlarni xabardor qiladi, shaffoflik va mijozlar ehtiyojini qondirishni oshiradi.

4. Samarali kommunikatsiya vositalari. Muloqot har qanday muvaffaqiyatli bozorning asosidir. Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat buni tan oladi va samarali aloqa vositalarini taqdim etadi. Interfaol interfeyslar sotuvchilar va xaridorlarga to‘g'ridan-to‘g'ri suhbatlashish, so‘rovlarni hal qilish, tashvishlarni hal qilish va tafsilotlarni aniqlashtirish imkonini beradi. Ushbu real vaqt rejimidagi o‘zaro ta'sir ishonch va ishonchlilik tuyg'usini kuchaytiradi, chunki ishtirokchilar tezda yordam yoki ma'lumot so‘rashlari mumkin, natijada tranzaktsiyalar yumshoqroq va hamjamiyat hissi kuchayadi.

5. Ishonchli baholash tizimlari. Har qanday onlayn bozorda ishonch birinchi o‘rinda turadi. Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat ishonchli baholash tizimlari orqali ushbu ishonchni oshiradi. Xaridorlar o‘zlari ko‘rgan mahsulot va xizmatlar uchun reytinglar, sharhlar va fikr-mulohazalarni qoldirish imkoniyatiga ega. Ushbu shaffof baholash mexanizmlari kelajakdagi xaridorlarga o‘tmishdagi tajribalar asosida takliflar sifatini bilib, ongli qarorlar qabul qilish imkonini beradi. Sotuvchilar, o‘z navbatida, umumiy sifat va mijozlar ehtiyojini qondirish uchun yuqori standartlarni saqlashga undaydilar.

6. Targ’ibot imkoniyatlari. O‘sish va ko‘rinishni kuchaytirish uchun platforma tadbirkorlar va sotuvchilar uchun reklama imkoniyatlarini taqdim etadi. Tanlangan mahsulotlar bo‘limlari, chegirmalar va maxsus aksiyalar tanlangan mahsulotlarni namoyish etadi va ularning potentsial xaridorlarga ko‘rinishini oshiradi. Ushbu diqqat markazida ma'lum mahsulotlarning sotuvini oshiradi va xaridorlarni yangi takliflar bilan tanishtiradi. Ushbu reklama vositalari, shuningdek, tadbirkorlarga mavsumiy yoki yuqori talabga ega bo‘lgan mahsulotlarini strategik bozorga chiqarishga imkon beradi, bu esa sotishni ko‘paytirishga va dinamik bozorga olib keladi.

Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat landshaftini aylanib o‘tayotganimizda, bu xususiyatlar birgalikda dinamik, samarali va mijozlarga yo‘naltirilgan raqamli bozorning asosi bo‘lib xizmat

qiladi. Sotuvchilar va xaridorlarning o‘ziga xos ehtiyojlarini qondirish orqali bu xususiyatlar tadbirkorlikdan stolga sayohatni uyg'unlashtiradi, foydalanish imkoniyatini, ishonchliligini va umumiy qoniqishni oshiradi.

Agrobiznes uchun elektron tijoratdan foydalanishning afzalliklari va muammolari.

Texnologiyalarni o‘z ichiga olgan qishloq xo‘jaligida elektron tijorat bir qator afzalliklarni taqdim etadi, shu bilan birga uning muammolari ham mavjud. Keling, ushbu raqamli inqilobning ikki tomonlama tabiatini aniqlash mumkin.

Qishloq xo‘jaligida elektron tijoratning afzalliklari quyidagilardan iborat:

- **Bozorga kengroq kirish:** Fermerlar geografik cheklovlardan tashqari kengayib, global mijozlarga kirish huquqiga ega.
- **To'g'ridan-to'g'ri aloqalar:** tadbirkorlar va xaridorlarni bog'lash vositachilarni yo'q qiladi, shaffof munosabatlarni rivojlantiradi.
- **Inventarizatsiyani samarali boshqarish:** Raqamli platformalar inventarizatsiyani soddalashtiradi, o'z vaqtida yangilanishlarni ta'minlaydi va chiqindilarni kamaytiradi.
- **Kengaytirilgan foyda marjasi:** vositachilarni yo'q qilish orqali fermerlar barqarorlikni kuchaytirib, yuqori daromad olishadi.
- **Iste'molchiga qulay kirish:** Xaridorlar turli xil takliflar bilan o'z uylarida qulay mahsulotlardan bahramand bo'lishadi.

Ushbu sohada hal qilinishi kerak bo‘lgan muammolar quyidagilardan iborat:

- **Texnologiyalarni o‘zlashtirish:** Fermerlar raqamli platformalarga moslashishi kerak, bu esa texnologiyani tushunmaydiganlar uchun qiyin bo‘lishi mumkin.
- **Logistika va yetkazib berish:** Mahsulotlarni o‘z vaqtida va xavfsiz yetkazib berishni ta’minlash uchun samarali yetkazib berish tarmoqlarini yaratish kerak.
- **Sifat nazorati:** Transportda mahsulot sifatini saqlash muhim muammo bo‘lib qolmoqda.
- **Raqamli bo‘linish:** Internetdan notekis foydalanish qishloq fermerlarining raqamli bozorda to‘liq ishtirok etishiga to‘sqinlik qiladi.
- **Bozor raqobati:** Raqamli soha o'sishi bilan raqobat kuchayib, noyob savdo takliflarini talab qiladi.

Qishloq xo‘jaligida elektron tijorat afzallik va qiyinchiliklarni muvozanatlashtirgan holda, tadbirkorlarning bozorlar bilan o‘zaro aloqasini va iste’molchilarning yangi, haqiqiy mahsulotlardan qanday foydalanishini o‘zgartiruvchi kuch sifatida paydo bo‘ladi.

Raqamli davrning rivojlanayotgan manzarasida qishloq xo‘jaligida elektron tijorat transformatsiya mayog‘i sifatida ajralib turadi. Ishonchli tadbirkorlar va sinchkov iste’molchilar o‘rtasidagi tafovutni to‘ldirish orqali u nafaqat yangi mahsulot, balki yangi istiqbolni ham va’da qiladi.

Raqamli davrning rivojlanayotgan muhitida qishloq xo'jaligidagi elektron tijorat o'zgarishlar asosiy kuch sifatida ajralib turadi. Tadbirkorlar va aqlli iste'molchilar o'rtasidagi tafovutni bartaraf etish orqali u nafaqat yangi mahsulot, balki yangi istiqbolni ham va'da qiladi. Biz bu o‘zgarishlarni qabul qilar ekanmiz, biz nafaqat yerlarimizga ishlov beradigan mehnatkash qo‘llarni qo‘llab-quvvatlabgina qolmay, balki barqaror kelajakka kashshof bo‘layapmiz. Texnologiya va qishloq xo'jaligining ushbu sinergiyasi gullab-yashnashi, sifat, haqiqiylik va innovatsiyalar birlashadigan global bozorni rivojlantirishda davom etadi.

Xulosa va takliflar

Xulosa qilih aytish mumkinki, bugungi kuunda raqamli platformalar tomonidan yaratilgan ekotizimlarda tadbirkorlik subyektlarining ishtirok etishining bir qator afzalliklari mavjud:

1. Tezkor va samarali aloqalar: Raqamli platformalar tadbirkorlar o'rtasida tezkor muloqot va hamkorlik imkoniyatlarini taqdim etadi. Bu, o'z navbatida, yangi g'oyalar va innovatsiyalarni tezda amalga oshirishga yordam beradi.

2. Resurslarga kirish imkoniyati: Ekotizim orqali tadbirkorlar turli xil resurslarga, masalan, moliyaviy, texnologik yoki insoniy resurslarga osonlik bilan kirish imkoniga ega bo'lishadi.

3. Bozorga chiqish tezligi: Raqamli platformalar orqali yangi mahsulotlar va xizmatlarni bozorga tezda chiqarish mumkin. Bu tadbirkorlarning raqobatbardoshligini oshiradi.

4. Ma'lumot va tahlil: Platformalar ko'plab ma'lumotlarni yig'ib, tahlil qilish imkoniyatini taqdim etadi. Bu tadbirkorlarga iste'molchilar talablarini yaxshiroq tushunish va strategiyalarini optimallashtirishda yordam beradi.

5. Global bozor imkoniyatlari: Raqamli ekotizimlar orqali tadbirkorlar global bozorlarga kirish imkoniyatiga ega bo'ladi, bu esa ularning o'sishini va diversifikatsiyasini ta'minlaydi.

6. Qiyinchiliklarni kamaytirish: Raqamli platformalar tadbirkorlar uchun qiyinchiliklarni bartaraf etishga yordam berishi mumkin, masalan, ta'minot zanjirlarini optimallashtirish va xarajatlarni kamaytirish.

7. Innovatsiyalarni rag'batlantirish: Raqamli ekotizimlar tadbirkorlikda innovatsiyalarni rag'batlantiradi, chunki turli xil subyektlar o'rtasida bilim almashinuvi va tajriba bo'lishishi mavjud.

Ushbu afzalliklar tadbirkorlik subyektlarining raqamli platformalarda faol ishtirok etishiga turtki beradi va ularning muvaffaqiyatini oshirishga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Raqamli O‘zbekiston — 2030” strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari”gi 05.10.2020 yildagi PF-6079-son Farmoni
2. Jeronimo Carballo, Marisol Rodriguez Chatruc, Catalina Salas Santa, Christian Volpe Martincus “Online business platforms and international trade” Journal of International Economics Volume 137, July 2022, 103599
3. M. Startz The value of face-to-face: Search and contracting problems in Nigerian trade Stanford University, mimeo (2018)
4. Mamasoatov D.R. “Tadbirkorlik subyektlari tomonidan qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini sotish bo‘yicha elektron savdo maydonchasidan foydalanishni takomillashtirish”.Iqtisodiyot va ta'lim 24 (5), 394-399 2023 y.
5. Mamasoatov D.R. Tadbirkorlik subyektlari eksportini rivojlantirish samaradorligiga tasir etuvchi omillarni aniqlash istiqbollari. Science and innovative development jurnali 5 (3), 122-133 2022 y.