



## IQTISODIYOTNI RAQAMLASHTIRISH SHAROITIDA KLASTERLASHNING SEGMENTLARARO BIZNES MODEL I

**Abdullayev Olimjon G'ayratovich**

*Iqtisodiyot va pedagogika universiteti*

ORCID: 0009-0004-8580-5859

[agolider1987@icloud.com](mailto:agolider1987@icloud.com)

**Annotatsiya.** Maqolada raqamli iqtisodiyot sharoitida viloyat tumanlarini klasterlashning biznes asoslari ko'rib chiqilgan. Raqamlashning iqtisodiy klasterlashga ta'siri tufayli qo'shma biznes samaradorligini oshirishning mumkin bo'lgan yo'nalishlari nazariy jihatdan yoritilgan. Klasterlash doirasida amalga oshiriladigan qo'shma biznes samaradorligini oshirish uchun barcha mumkin bo'lgan yo'nalishlarning dastlabki to'plamini yaratish algoritmi bosqichlarga bo'lib o'rganilgan. Samarali qo'shma biznesni qurish uchun qo'shimcha talablar keltirib o'tilgan.

**Kalit so'zlar:** biznes model, model, baholash, elektron baza, qo'shma biznes, raqamlashtirish iqtisodiy klasterlash, intrasegment, bank segmenti, iqtisodiy klasterlash.

## МЕЖСЕГМЕНТАЛЬНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Абдуллаев Олимжон Гайратович**

*Университет экономики и педагогики*

**Аннотация.** В статье рассматриваются бизнес-принципы региональной кластеризации районов в условиях цифровой экономики. Благодаря влиянию цифровизации на экономическую кластеризацию теоретически освещены возможные направления повышения эффективности совместного бизнеса. Поэтапно изучается алгоритм создания исходного набора всех возможных маршрутов повышения эффективности совместного бизнеса, осуществляемого в рамках кластеризации. Упоминаются дополнительные требования для построения эффективного совместного бизнеса.

**Ключевые слова:** бизнес-модель, модель, оценка, электронная база данных, совместный бизнес, цифровизация, экономическая кластеризация, внутрисегментный, банковский сегмент, экономическая кластеризация.

## SEGMENTAL BUSINESS MODEL OF CLUSTERING IN THE DIGITALIZED ECONOMY

**Abdullayev Olimjon Gayratovich**

*University of Economics and Pedagogy*

**Abstract.** The article examines the business principles of regional district clustering in the context of the digital economy. Due to the impact of digitalization on economic clustering, the possible directions of increasing the efficiency of joint business are theoretically illuminated. The algorithm for creating an initial set of all possible routes to increase the efficiency of joint business carried out within the framework of clustering is studied in stages. Additional requirements for building an effective joint business are mentioned.

**Keywords:** business model, model, assessment, electronic database, joint business, digitalization, economic clustering, intrasegment, banking segment, economic clustering.

### **Kirish.**

Klasterlashning segmentlarga bo'linishi, biznes modellarning o'zlashtirilishi va xaridorlarga maxsus xizmatlar taqdim etilishi uchun qulay platforma yaratishga imkon beradi. Bu, klasterdagi har bir segmentga aloqador bo'lgan shaxslar uchun maxsus foydalanish imkoniyatlarini o'z ichiga oladi. Segmentlarga bo'linish, klasterlashning eng muhim qismlaridan biri hisoblanadi, chunki bu, bizneslar va sohalarning aloqalarini kuchaytiradi va ularning o'zlariga xos xizmatlarni qo'llab-quvvatlash imkonini yaratadi.

Adolat uchun shuni ta'kidlash kerakki, axir ko'pchilik tadqiqotchilar va amaliyotchilar ushbu tushunchaning ta'rifi qo'shma korxonalar va iste'molchi o'rtasidagi aloqani mustahkamlash talabini (shartini) qo'shishadi.

Klasterlashning segmentlarga bo'linishining muhim qismlari segmentlarni identifikatsiya qilish orqali klasterdagi sub'ektlarni turli segmentlarga bo'lib, ularning o'zlariga xos xizmatlarni taqdim etish mumkin. Masalan, texnologiyalar sohasida faoliyat ko'rsatuvchi bizneslar, ishlab chiqarish korxonalarining segmenti, distributsiya tizimlari va boshqalar. Segmentlarga maxsus xizmatlarni taqdim etadi va har bir segment uchun maxsus xizmatlar, o'zlashtirilgan platformalar, ta'lim kurslari, aloqa tarmoqlari, mahsulotlarni ishlab chiqarish va boshqa texnologik yechimlardan iborat bo'ladi.

Segmentlarga maxsus xizmatlar taqdim etish uchun klasterlar egalari, o'zaro ishonch, ko'maklashish va qo'llab-quvvatlash takliflarini beradi. Bu, birlikda yaratilgan xizmatlar va imkoniyatlar uchun hamkorlik va integratsiyani o'z ichiga oladi. Har bir segmentga maxsus marketing va reklama strategiyalari ishlab chiqiladi. Bu esa segmentlarga mahsulot yoki xizmatlar taqdim etish, ularni jalb qilish va ularning zararlarini ta'kidlash uchun mo'ljallangan reklama va kommunikatsiya vositalarini o'z ichiga oladi. Segmentlarning faoliyatini baholash va o'zgarishlarni kuzatish, klasterlashning muvaffaqiyatini o'rganishda muhim ahamiyatga ega bo'lib, klasterlar uchun strategik qarorlarni qabul qilish va keyingi harakatni belgilash imkonini beradi.

### **Adabiyotlar sharhi.**

Iqtisodiy jarayonida raqamlashtirish yuzasidan bir qancha olimlar o'z fikrlarini bildirishgan. "Raqamli iqtisodiyot" atamasi birinchi marta 1994 yilda Kanadalik iqtisodchi Don Tapskottning tomonidan ishlatilgan. Muallif o'z ishida raqamlashtirishning iqtisodiyotga ta'siri haqida gapirgan. U klasterlashning segmentlararo biznes modeli xarajatlarini kamaytirish va biznes yuritishning mutlaqo yangi biznes modellarining paydo bo'lishini raqamlashtirishning asosiy afzalliklardan biri deb hisoblagan.

Plotnikovning (2018) tadqiqotlarida raqamlashtirish bu "Klasterlashning segmentlararo biznes modelini rivojlantirishning zamonaviy bosqichi bo'lib, iqtisodiyotni axborot yaratish, qayta ishlash, uzatish, saqlash va vizualizatsiya qilish uchun raqamli texnologiyalardan keng ko'lamda foydalanish bilan tavsiflanuvchi yangi qurilma va dasturiy taominotning birlashmasi bilan tavsiflanadi" deb ta'rif bergan. Bundan tashqari u klasterlashlar raqamli texnologiyalardan foydalanganda erishadigan yutuqlari biri bu bizga nafaqat ishlab chiqarishni optimallashtirish, balki sifat, ekologik xavfsizlik, biznesning yangi imkoniyatlarini yaratish va hokazolarni samarali va har tomonlama hal qilish imkonini beradi.

2001 yilda Tomas Mesenburg raqamli iqtisodiyotning 5 ta komponentini aniqroq tuzib chiqdi va aniqladi, uning fikricha, ularni statistik baholash va o'lchash mumkin:

- klasterlarning elektron infratuzilmasi, jumladan, dasturiy ta'minot va kompyuterlar;
- elektron tijorat;
- iqtisodiyotni raqamlashtirish texnologiyalarni qo'llash orqali an'anaviy tarmoqlar qiymatini oshirish;
- raqamli iqtisodiyot ishchi kuchi qiymatining an'anaviyga nisbatan farqi;
- raqamli iqtisodiyot mahsulotlari va xizmatlarining qo'shilgan qiymatining o'zgarishi (Бойко, 2017).

Brynjolfsson va Kahinlar tomonidan iqtisodiyotni raqamlashtirish masalalari ilk marotaba 1990 yillarning o'rtalarida muhokama mavzusi sifatida targ'ib qilinib, ilk ta'riflar keltirilib, mazkur ta'riflarda klasterlash va iste'molchilarni virtual dunyoda uchrashtiruvchi vosita sifatida e'tirof etildi (2012).

Iqtisodiyotni raqamlashtirishni rivojlanishi bilan klasterlarni biznes modellari doimiy ravishda o'zgarib turadi. Shuning uchun ko'pgina mualliflar raqamlashtirish ta'rifini turlicha izohlaydilar. Masalan, Aleksandr Kutsman raqamli iqtisodiyotni "klasterlash segmentini beznes modeli orqali moddiy mahsulotlar va xizmatlarni ishlab chiqarishda resurslarni aniqlash, saqlash, qayta ishlash uchun raqamli texnologiyalardan faol foydalanish asosida axborot va bilimlarning ustuvor roli bilan tavsiflangan zamonaviy iqtisodiyot turi sifatida tavsiflanadi.". Aksanov R. K. raqamli iqtisodiyot elektron mahsulotlar va elektron tijorat xizmatlarini ishlab chiqarishga asoslanganligini ta'kidlaydi. Elektron tijorat ostida Aksanov R.K. klasterlashning segmentning elektron harakati, elektron mahsulotlar, shuningdek, elektron axborot almashinuvi jarayonini nazarda tutadi (Kitova, 2016).

### Tadqiqot metodologiyasi.

Iqtisodiyotni raqamlashtirish jarayonida zamon talab va chaqiruvlaridan kelib chiqib, mavjud muammoni hal qilish, axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanish metodologiyasini takomillashtirish yo'nalishlarini ishlab chiqishda, qiyosiy, tizimli, iqtisodiy va statistik, monografik tadqiqot usullari, anketa so'rovi, guruhlash, taqqoslash, induksiya, deduksiya, optimallashtirish usuli shuningdek, kompyuter tarmoqlari va maxsus dasturiy paketlar bilan ishlash usullaridan foydalanildi.

### Tahlil va natijalar muhokamasi.

Yuqori samaradorligi uni oshirish uchun quyidagi shartlar va yo'nalishlarning bajarilishi bilan bog'liq:

- elektron baza, shu jumladan IT, IT platformalari va ularni bog'laydigan tarmoqlar ta'siri ostida qo'shma biznesni yuritish uchun shartlar va omillarni amalga oshirishning barcha ijobiy natijalarini olish mumkin;
  - ekotizim yaratish tashabbuskorining faoliyati bilan texnologik jihatdan bog'liq bo'lgan va unga aloqador bo'lmagan turli faoliyat sohasidagi xo'jalik yurituvchi subyektlarni ixtiyoriy asosda qo'shma tadbirkorlikka jalb etish mumkin;
  - ekotizimga boshqa ishtirokchilarni jalb qilishning tajovuzkor shaklini rad etish mumkin;
  - o'z mijozlariga taklif qilinadigan qo'shma biznesning barcha ishtirokchilarining o'zgartirilgan, birlashtirilgan va yangi mahsulotlarini yaratish mumkin;
  - klaster tashabbuskorining mijozga yo'naltirilgan strategiyasini o'zgartirish mumkin;
  - ekotizimning barcha ishtirokchilarining barcha mahsulot va xizmatlaridan foydalanish imkoniyatini ta'minlash mumkin.

Klasterlashni ushbu xususiyatlari raqamlashtirish sharoitida biznesni turli xil variantlarini aniqlashga imkon berdi (1-jadval).

### 1-jadval

#### "Raqamli va axborot texnologiyalari bilan klaster tashabbuskorining dastlabki asosiy mahsuloti munosabatlarining tabiati" asosida iqtisodiy tasnifi

Klasterizatsiya tashabbuskorining dastlabki asosiy mahsulotini raqamli va axborot texnologiyalari bilan bog'lash xarakteri	Turlari
Raqamli va axborot texnologiyalari bilan bog'liq emas	Oziq-ovqat (umumiy turdagi)
Raqamli va axborot texnologiyalaridan foydalanishga asoslangan	Raqamli
Mustaqil raqamli mahsulot yoki axborot texnologiyasi	Axborot texnologiyalari (IT)

Xuddi shuningdek xo'jalik yurituvchi sub'ektlarda iqtisodiy klasterlashning shakllanishi va rivojlanishiga turli omillar, jumladan raqamlashtirish – ijtimoiy rivojlanishning zamonaviy tendentsiyasi sezilarli darajada ta'sir ko'rsatmoqda. Rivojlanishning asosiy bosqichlari bilan bog'liq aniq raqamlashtirish mahsulotlaridan foydalanish qo'shma biznesni rivojlantirish uchun alohida afzalliklarni beradi, bu esa uning samaradorligini oshirishning muayyan yo'nalishlarining paydo bo'lishi, rivojlanishi va amalga oshirilishida namoyon bo'lishi mumkin.

Raqamlashtirish iqtisodiy klasterlashning barcha parametrlariga - biznes modelining zaruriy shartlari, omillari va xususiyatlariga ta'sir qiladi. Bu qo'shma biznes tashabbuskori va ishtirokchilariga raqamlashtirishning iqtisodiy ta'siri tufayli uning samaradorligini oshirish yo'llarini amalga oshirish orqali eng yuqori samaradorlikka erishish uchun intrasegment va intersegmentda alohida imkoniyatlar yaratadi (2-jadval).

2-jadval

**Raqamlashning iqtisodiy klasterlashga ta'siri tufayli qo'shma biznes samaradorligini oshirishning mumkin bo'lgan yo'nalishlari<sup>1</sup>**

Iqtisodiy klasterlarning turlari	Raqamlashtirish mahsuloti		
	IT	IT, IT platformalari	IT, IT platformalari va ularni bog'laydigan tarmoqlar
Intrasegment	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT-dan foydalangan holda segment ichidagi konvergentsiya doirasida amalga oshiriladi.	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT va undagi IT platformalaridan foydalangan holda segment ichidagi klasterlashning bir qismi sifatida amalga oshiriladi.	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT, IT platformalari va ularni birlashtiruvchi tarmoqlardan foydalangan holda segment ichidagi klasterlash doirasida amalga oshiriladi.
Intersegment	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT-dan foydalangan holda segmentlararo klasterlash doirasida amalga oshiriladi.	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT va undagi IT platformalaridan foydalangan holda segmentlararo klasterlashning bir qismi sifatida amalga oshiriladi.	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT, IT platformalari va ularni birlashtiruvchi tarmoqlardan foydalangan holda segmentlararo klasterlash doirasida amalga oshiriladi.
Tarmoqlararo	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT-dan foydalangan holda tarmoqlararo klasterlash doirasida amalga oshiriladi.	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT va undagi IT platformalaridan foydalangan holda tarmoqlararo klasterlash doirasida amalga oshiriladi.	Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha yo'nalishlari IT, IT platformalari va ularni birlashtiruvchi tarmoqlardan foydalangan holda tarmoqlararo klasterlash doirasida amalga oshiriladi.

Intrasegment klasterlashda ichki segmentlarni ifodalaydi. Bu so'z, bir sub'ekt yoki xo'jalik ichida mavjud bo'lgan turli bo'limlar, boshqaruv bo'limlari, hodimlar guruhi yoki mahsulotlar o'rtasidagi bo'limchalarni klasterlashda foydalaniladi. Bu odatda sub'ekt ichidagi foydalanuvchilar, xizmatlar, mahsulotlar yoki bo'limlar o'rtasidagi munosabatlarni belgilash uchun ishlatiladi. Intrasegment ma'lumotlar tashkilot ichidagi strategiyalar, operatsiyalar va

<sup>1</sup> Muallif tomonidan tuzilgan.

boshqaruv qarorlarini qo'llab-quvvatlashda muhim ahamiyatga ega bo'ladi. Ular, tashkilotning ichki holatini, mahsulotlar yoki xizmatlar o'rtasidagi munosabatlarni tushunishga yordam beradi va boshqaruv qarorlarini qabul qilishda yordam beradi.

Intersegment klasterlashda tashqi segmentlarni ifodalaydi. Bu xo'jalikning turli bo'limlar, filiallar, farqli iqtisodiy yoki geografik segmentlari o'rtasidagi mazmuni belgilashda foydalaniladi. Intersegment ma'lumotlar xo'jalik ichida bo'lgan farqli bo'limlar yoki filiallar o'rtasidagi munosabatlarni belgilash uchun ishlatiladi. Intersegment ma'lumotlar tashkilotning boshqaruvini, strategiyalarini, qo'llab-quvvatlash va iqtisodiy mulkini qo'llashda muhim ahamiyatga ega bo'ladi. Ular, tashkilot ichida bo'lgan farqli bo'limlar va filiallar o'rtasidagi munosabatlarni tushunishga, boshqaruv qarorlarini qabul qilishda yordam beradi.

Qo'shma biznes xususiyatlarining ro'yxati (oldindan shartlar, omillar, biznes modeli) har qanday yaqinlashuv darajasi uchun bir xil, ammo ularning mazmuni qo'shma biznes amalga oshirilayotgan iqtisodiy yaqinlashuv darajasiga qarab har xil bo'ladi (intrasegment, segmentlararo). yoki kesishuvchi. Segment ichidagi klasterlash darajasi uchun samaradorlikni oshirish yo'nalishlari faqat bitta segment bilan cheklanadi - bunda klasterlash sodir bo'ladi. Masalan, sug'urta segmenti uchun ushbu yo'nalish sug'urta mahsulotlari yoki yangi mijozlar-sug'urtalanganlar uchun yangi savdo kanalidan foydalanishni, bank segmenti uchun esa bank mahsulotlarini sotishning yangi kanalining paydo bo'lishini va yangi mijozlarni jalb qilishni o'z ichiga olishi mumkin. faoliyatni boshqa bankka yaqinlashtirish orqali. Segmalar darajasida, faoliyatga birlashtirilgan moliyaviy mahsulot. Iqtisodiy klasterlashning tarmoqlararo darajasi uchun qo'shma biznesning samaradorligini oshirish yo'nalishiga misol sifatida qo'shma biznesning barcha mijozlariga bank mahsulotini sotishdir. Klasterlashning har qanday darajasining zaruriy sharti faoliyatning ma'lum jihatlarining o'xshashligidir - qo'shma biznesni segment ichidagi darajada tashkil qilishda bir xil mahsulot (sug'urta mahsuloti - sug'urta shartnomasi) va segmentlararo darajada - zaruriy shart mijozlar bazasining o'xshashligi.

Yuqorida ta'kidlanganidek, raqamlashtirish klasterlash jarayonlariga alohida ta'sir ko'rsatadi. Bu rivojlanishning uchta asosiy bosqichidan kelib chiqqan holda, asosiy raqamlashtirish mahsulotlarini qo'shma biznesda turli darajadagi yaqinlashuvdan foydalanish orqali o'zini namoyon qiladi. Shunday qilib, raqamlashtirishni rivojlantirishning birinchi bosqichi alohida IT-ning yaratilishi bilan tavsiflanadi, ikkinchi bosqichda ular bilan qo'shimcha ravishda IT platformalaridan foydalaniladi. Raqamlashtirishni rivojlantirishning uchinchi bosqichida ishlab chiqilgan va joriy etilgan turli darajadagi tarmoqlar turli platformalar va individual IT-ni birlashtirib, biznes yuritishda yagona axborot makonini shakllantirishga yordam beradi. Bu uchinchi bosqichda raqamlashtirishning eng murakkab mahsuloti - IT, IT platformalari va ularni birlashtiruvchi tarmoqlar yaratilayotganidan dalolat beradi, bu esa biznes yuritishning yangi shakllarini yaratishni ta'minlaydi. Raqamlashtirishning ta'siri uning asosiy mahsulotlaridan foydalanish va konvergentsiyaning asosiy parametrlariga - biznes modelining zaruriy shartlari, omillari va parametrlariga ta'siri orqali namoyon bo'ladi. Raqamlashtirishning barcha yo'nalishlarini amalga oshirish (jalb etish) uchun raqamlashtirish mahsulotlarining istalgan darajadagi iqtisodiy konvergentsiyaning barcha parametrlariga - shartlar, omillar va biznes modelining o'ziga ijobiy ta'sirini ta'minlash zarur.

Biznes samaradorligini oshirishga misol klasterlashning turli darajalarida - IT va IT platformalarida qo'llaniladigan raqamlashtirish mahsulotining zaruriy shartlarga ta'siri tufayli biznes samaradorligini oshirish mumkin (3-jadval).

Bir xil raqamlashtirish mahsulotidan foydalanilgan taqdirda shartlarning turli mazmuni (mazmuni) uning klasterlashga turlicha ta'sir ko'rsatishiga olib keladi va shunga mos ravishda qo'shma biznes tashabbuskori va ishtirokchilari samaradorligini oshirishga boshqacha ta'sir qiladi. Jadvalda keltirilgan ma'lumotlar IT va IT platformalari kabi raqamlashtirish mahsulotining zaruriy shartlari mazmuniga ta'sir qilish orqali qo'shma biznes samaradorligini oshirish imkoniyatlarini ko'rsatadi. Yuqoridagi misollar shuni ko'rsatadiki, ushbu mahsulotni yuqori darajadagi klasterlashga qo'llash qo'shma biznes samaradorligini oshirish uchun keng

imkoniyatlarga olib keladi. O'z navbatida, raqamlashtirish mahsulotining murakkabligi bu imkoniyatlarning yanada kengayishiga olib keladi.

## 3-jadval

**Klasterlashni IT va platformalar misolida qo'shma biznes samaradorligini oshirishning mumkin bo'lgan variantlari**

Daraja	Binoning mazmuni va uni amalga oshirish qo'shma biznes	Ta'sir natijasi
Intrasegment (tashabbuskor va shtirokchilar-sug'urta kompaniyalari)	Klaster ishtirokchilari uchun bir xil mijozlar bazasi (mijozlar sug'urta kompaniyalari). Qo'shma biznesda mijoz asos mijoz ma'lumotlariga ko'ra shakllantiriladi	Qo'shma biznesning barcha ishtirokchilari tomonidan qo'shma biznes tarkibiga kiruvchi barcha sug'urta kompaniyalari mijozlari to'g'risidagi umumiy ma'lumotlar bazasidan foydalanish sug'urta shartnomalarini mijozlarning kengaytirilgan guruhiga sotish imkonini beradi, bu esa sug'urta mahsulotlarini sotish hajmini oshiradi va natijalarni yaxshilaydi. Qo'shma biznes va umuman sug'urta sanoati ishtirokchilarining moliyaviy-xo'jalik faoliyati.
Intersegment (tashabbuschi - bank, ishtirokchi - sug'urta kompaniyasi)	Mijozlar bazasining o'xshashligi (bank mijozlari va sug'urta kompaniyasi). Qo'shma biznesda mijoz asos mijoz ma'lumotlariga ko'ra shakllantiriladi	Qo'shma biznesning barcha ishtirokchilari tomonidan qo'shma biznes tarkibiga kiruvchi bank va sug'urta kompaniyasi mijozlarining umumiy ma'lumotlar bazasidan foydalanish bank, sug'urta va konvergent bank va sug'urta mahsulotlarini mijozlarning kengaytirilgan guruhiga sotish imkonini beradi. Ularning sotish hajmini oshirish va moliyaviy-iqtisodiy natijalarni yaxshilash tadbirlar ishtirokchilar qo'shma biznes, shuningdek, moliya sektorining sug'urta va bank segmentlari.

Xo'jalik yurituvchi subyektlararo iqtisodiy klasterlash doirasida amalga oshirilayotgan qo'shma biznes uchun ushbu kompleks raqamlashtirish mahsulotidan foydalanish quyidagilarga imkon beradi:

- qo'shma biznesda g'alaba qozonish tamoyilini amalga oshirish va shuning uchun boshqa ishtirokchilarni qo'shma biznesga jalb qilishning agressiv shaklidan voz kechish;
- tarmoqlararo klasterlash doirasida qo'shma biznesni amalga oshirishga mos keladigan, klaster tashabbuskorining biznesiga texnologik jihatdan bog'liq bo'lgan va unga aloqador bo'lmagan turli xil xo'jalik yurituvchi subyektlarni ixtiyoriy ravishda qo'shma tadbirkorlikka jalb qilish;
- mijozlarga taklif qilinadigan qo'shma biznesning barcha ishtirokchilarining o'zgartirilgan, birlashtirilgan va yangi mahsulotlarini yaratish;
- kompaniyaning har qanday boshqa strategiyasining asosiy elementi sifatida klaster tashabbuskorining mijozga yo'naltirilgan strategiyasini o'zgartirish;
- mijozga qo'shma biznesning barcha ishtirokchilarining keng mahsulot va xizmatlaridan foydalanish imkoniyatini taqdim etish.

Klasterlash jarayonlariga mumkin bo'lgan ta'sirini tahlil qilish - shartlari, omillar va biznes modeli, qo'shma biznes samaradorligini oshirishning mumkin bo'lgan usullari ro'yxatini belgilaydi. Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning mumkin bo'lgan yo'nalishlari ro'yxatini aniqlashda quyidagilarni ham hisobga olish kerak.

Klasterlash va raqamlashtirish mahsulotlari darajasining mustaqil va birgalikdagi ta'siri nafaqat ijobiy, balki ma'lum salbiy oqibatlarga olib kelishi mumkin. Shu sababli, qo'shma biznes samaradorligini oshirish uchun mumkin bo'lgan yo'nalishlarning to'liq ro'yxatini shakllantirish

quyidagi ishlarni oldindan amalga oshirishni o'z ichiga oladi:

- klasterlash darajasining o'ziga xos xususiyatlari va ma'lum bir raqamli mahsulotdan foydalanish, shu jumladan tegishli shartlar, omillar va biznes tashkilotining o'zi mazmuni bilan bog'liq holda samaradorlikni oshirish uchun barcha potentsial imkoniyatlarni aniqlash;
- qo'shma biznes samaradorligiga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin bo'lgan raqamlashtirish ta'sirining mumkin bo'lgan salbiy oqibatlarini aniqlash;
- yuzaga kelishi mumkin bo'lgan salbiy oqibatlarni kamaytirishga qaratilgan boshqaruv qarorlarini ishlab chiqish;
- qo'shma biznesning mumkin bo'lgan haqiqiy natijasini baholash, ya'ni raqamlashtirish ta'sirining mumkin bo'lgan ijobiy oqibatlari tufayli uning samaradorligi oshishini, mumkin bo'lgan salbiy oqibatlar tufayli samaradorlikning pasayishi bilan solishtirish.

Ushbu tahlil natijasi qo'shma biznes faoliyatining ro'yxati bo'ladi, ularning rivojlanishi uning samaradorligini oshiradi. Klasterlash doirasida amalga oshiriladigan qo'shma biznes samaradorligini oshirish uchun barcha mumkin bo'lgan yo'nalishlarning dastlabki to'plamini yaratish algoritmining harakatlar ketma-ketligi quyidagi to'rt bosqichni o'z ichiga oladi:

1. Qo'shma biznes tashkil etiladigan klasterlashning ko'rib chiqilayotgan darajasini va uning doirasida foydalaniladigan aniq raqamlashtirish mahsulotini aniqlashtirish;
2. Ko'rib chiqilayotgan klasterlash darajasi va unda qo'llaniladigan o'ziga xos raqamlashtirish mahsuloti uchun biznes modeli parametrlarining zaruriy shartlari, omillari va qiymatlari ro'yxatini aniqlash;
3. Biznes modelining zaruriy shartlari, omillari va parametrlari mazmunining xususiyatlarini aniqlash;
4. Qo'shma biznes samaradorligini oshirishning barcha mumkin bo'lgan usullari ro'yxatini yaratish.

Taqdim etilgan algoritm natijasida olingan dastlabki to'plam biznes samaradorligini oshirish uchun aniq yo'nalishlarni tanlash uchun ishlatiladi.

Umuman olganda, tahlil quyidagilarni ko'rsatdi. Klasterlash darajasi va raqamlashtirish o'rtasidagi o'zaro ta'sirning xususiyatlari biznes modelining zaruriy shartlari, omillari va parametrlarining turli mazmuniga olib keladi, bu esa, o'z navbatida, klasterlashning turli darajalari ta'sirida ularning mazmunini aniqlashtirishning maqsadga muvofiqligini belgilaydi. Turli xil raqamli mahsulotlar.

### **Xulosa va takliflar.**

Klasterlash jarayonlari qo'shma biznes samaradorligiga turli yo'llar bilan ta'sir qilishi mumkin, shuning uchun uning samaradorligini oshirish uchun mumkin bo'lgan yo'nalishlar ro'yxatini shakllantirishda ushbu faktni hisobga olish kerak. Umuman olganda, raqamlashtirish klasterlash jarayonlariga ham ijobiy, ham salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkinligi sababli, samaradorlikni oshirishning barcha mumkin bo'lgan yo'nalishlarini aniqlashda ushbu faktni hisobga olish kerak. Samaradorlikni oshirishning u yoki bu yo'nalishining ijobiy ta'sirining real hajmi, odatda pul ko'rinishida o'lchanadi, samaradorlikni oshirishning ko'rib chiqilayotgan yo'nalishini joriy etish natijasida yuzaga keladigan potentsial, mumkin bo'lgan maksimal iqtisodiy samara o'rtasidagi farq sifatida aniqlanishi kerak. Uni olish bilan bog'liq xarajatlar. Shu bilan birga, pul birliklarida o'lchanadigan mumkin bo'lgan salbiy oqibatlar samaradorlikni oshirishning ko'rib chiqilgan yo'nalishini joriy etish xarajatlari orasida hisobga olinishi kerak, ya'ni raqamlashtirishning mumkin bo'lgan salbiy ta'sirini hisobga olish kerak. Keyinchalik, qo'shma biznes samaradorligi mezonini tanlashda tashabbuskor birinchi navbatda tanlangan samaradorlik mezonini o'z maqsadiga erishish - o'z raqobatbardoshligini oshirishni ta'minlaydimi, degan savolni ko'taradi. Bu shuni anglatadiki, qo'shma biznes samaradorligi uchun tanlangan mezon qanday bo'lishidan qat'i nazar, u qo'shma biznesni yaratish tashabbuskorining raqobatbardoshligini oshirish muammosini hal qilish bilan bog'liq bo'lishi kerak.

Samarali qo'shma biznesni qurish uchun qo'shimcha talablarga quyidagilar kiradi:

- biznes samaradorligini nafaqat ijobiy, balki raqamlashtirishning iqtisodiy klasterlash jarayonlariga mumkin bo'lgan salbiy ta'sirini ham hisobga olgan holda hisoblash kerak;
- samaradorlikni oshirishning eng samarali usullarini izlash, unda ma'lum bir raqamli mahsulot qo'llanilishi sharti bilan, ma'lum darajadagi yaqinlashuvga xos bo'lgan barcha mumkin bo'lgan sohalarga asoslanishi kerak.

Yuqorida ta'kidlab o'tilganidek, biznes modelining zaruriy shartlari, omillari va parametrlari mazmuni bilan belgilanadigan biznes samaradorligini oshirishning barcha mumkin bo'lgan yo'nalishlari ro'yxati ma'lum darajadagi aniq raqamlashtirish o'tasidagi o'zaro ta'sirning o'ziga xos xususiyatlari bilan bog'liq.

#### **Adabiyotlar/ Лумепамыра/ Reference:**

Alimova M.T. (2021) *Hududiy turizm bozorining rivojlanish xususiyatlari va tendensiyalari. Monografiya. T.: "Iqtisodiyot", 282b., B. 126*

Ergashov Y.I. (2024) "Viloyatda dehqon xo'jaliklari faoliyatining rivojlanish mexanizmining statistik tahlili", "Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil" №2 sonida 72-82-betlar.

Brynjolfsson E and Kahin, B, eds. (2012). *Understanding the Digital Economy. Massachussetts Institute of Technology, Cambridge, MA*

Kitova O.V. (2016), *Digital Transformation of Business*  
[http://digitaleconomy.ru/images/easyblog\\_articles/320/kitova.pdf](http://digitaleconomy.ru/images/easyblog_articles/320/kitova.pdf)

Plotnikov V.A. (2018), *Proceedings of St. Petersburg State University of Economics*, 4 (112), 16-24.

Raximov A.N., Ergashov Y.I. (2023) "Dehqon xo'jaliklari faoliyatining istiqbolli rivojlantirishga ta'sir etuvchi omillar", "Экономика и социум" №3 (106)-2 255-262-bet.

Rakhimov, A., Ravshanova, M., & Alieva, M. (2023). *Econometric analysis of increasing efficiency of industrial enterprises. In E3S Web of Conferences (Vol. 458, p. 04004). EDP Sciences.*

Samanov A.A. (2020) *Sanoat korxonalarida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning iqtisodiy mexanizmi va zarurligi. // "Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ilmiy-elektron jurnali. 1-son, yanvar-fevral.*

Rakhimov A.N., Makhmatkulov G.K., Rakhimov A.M. (2021) *Construction Of Econometric Models Of Development Of Services For The Population In The Region And Forecasting Them //The American Journal of Applied sciences. – T. 3. – №. 02. – C. 15-42.*

Kh.S. Mukhitdinov, A.N. Rakhimov (2020). *The forecast for the development of the public services sector. Scopus, Solid State Technology, December 2020, Vol 63, № 6.*

Бойко, И.П. (2017) *Экономика предприятия в цифровую эпоху / И.П. Бойко, М.А. Евневич, А.В. Колышкин // Российское предпринимательство. Том 18, – №7. – С. 1127-1130.*