



KICHIK BIZNESDA RAQAMLI TRANSFORMATSIYANI QO'LLAB- QUVVATLASHNING TASHKILIY-IQTISODIY MODELI

Qo'ziyeva Maftuna Otabek qizi

Samarqand Iqtisodiyot va Servis instituti

«Buxgalteriya hisobi» kafedrasi stajor-assistenti

E-mail: maftunaotabekovna46@gmail.com

Tel: +998 97 050 60 07

Annotatsiya. Maqolada kichik biznes sub'ektlarida raqamli transformatsiyani qo'llab-quvvatlashning tashkiliy-iqtisodiy modeli ishlab chiqilgan. Yirik korxonalar bilan kichik firmalar o'rtasidagi raqamli tafovutning sabablari resurs cheklovi doirasidan chiqarilib, kognitiv va institutsional to'siqlar bilan birga tahlil qilingan. Texnologiyani qabul qilish modellari, TOE doirasi va dinamik qobiliyatlar konsepsiyasi asosida kichik firma uchun moslashtirilgan tahlil sxemasi taklif etilgan. Germaniya, Singapur, Janubiy Koreya, Yaponiya va Yevropa Ittifoqi qo'llab-quvvatlash dasturlari to'rt mezon bo'yicha qiyoslangan. Muallif tomonidan raqamli yetuklikning to'rt bosqichi ajratilgan hamda har bir bosqich uchun qo'llab-quvvatlash vositalarining mos to'plami asoslangan, buxgalteriya hisobi va soliq hisobotining raqamli o'tishdagi tayanch nuqta sifatidagi o'rni ko'rsatilgan.

Kalit so'zlar: kichik biznes, raqamli transformatsiya, raqamli yetuklik, texnologiyani qabul qilish, TOE doirasi, dinamik qobiliyatlar, davlat qo'llab-quvvatlashi, buxgalteriya hisobini avtomatlashtirish.

Аннотация. В статье разработана организационно-экономическая модель поддержки цифровой трансформации субъектов малого бизнеса. Причины цифрового разрыва между крупными предприятиями и малыми фирмами выведены за рамки ресурсного ограничения и рассмотрены вместе с когнитивными и институциональными барьерами. На основе моделей



принятия технологий, рамки TOE и концепции динамических способностей предложена аналитическая схема, адаптированная к малой фирме. Программы поддержки Германии, Сингапура, Южной Кореи, Японии и Европейского союза сопоставлены по четырём критериям. Автором выделены четыре стадии цифровой зрелости и обоснован соответствующий каждой стадии набор инструментов поддержки, показана роль бухгалтерского учёта и налоговой отчётности как опорной точки цифрового перехода.

Ключевые слова: *малый бизнес, цифровая трансформация, цифровая зрелость, принятие технологий, рамка TOE, динамические способности, государственная поддержка, автоматизация бухгалтерского учёта.*

Abstract. *The article develops an organisational and economic model for supporting the digital transformation of small businesses. The causes of the digital gap between large enterprises and small firms are taken beyond resource constraints and examined together with cognitive and institutional barriers. Drawing on technology acceptance models, the TOE framework and the dynamic capabilities perspective, an analytical scheme adapted to the small firm is proposed. Support programmes in Germany, Singapore, South Korea, Japan and the European Union are compared across four criteria. The author distinguishes four stages of digital maturity and substantiates a matching set of support instruments for each stage, showing the role of accounting and tax reporting as the anchor point of the digital transition.*

Keywords: *small business, digital transformation, digital maturity, technology acceptance, TOE framework, dynamic capabilities, public support, accounting automation.*

KIRISH

Yevropa Ittifoqining raqamli o'n yillik dasturida 2030-yilga qadar kichik va o'rta korxonalarning kamida to'qson foizi eng quyi darajadagi raqamli intensivlikka erishishi maqsad qilib qo'yilgan; 2023-yilgi baholashda ko'rsatkich oltmish foizga



yetmagan edi [1]. Raqam ikki narsani ko'rsatadi. Birinchisi — qoloqlikning miqyosi: gap ilg'or texnologiyalar haqida emas, veb-sayt, elektron hisob-faktura, bulutli saqlash kabi bazaviy vositalar haqida ketmoqda. Ikkinchisi — muammoning universalligi: rivojlangan bozorlarda ham kichik firma raqamli yechimlarga yirik korxonaga qaraganda sekinroq o'tadi.

Tafovutni odatda pul yetishmasligi bilan izohlashadi, biroq izoh to'liq emas. Bulutli buxgalteriya dasturining oylik obunasi ko'pincha bir ishchining kunlik ish haqidan arzon, shunga qaramay joriy etish sur'ati past qolmoqda. Demak, to'siq faqat moliyaviy tekislikda yotmaydi — tadbirkorning texnologiyadan kutayotgan nafi haqidagi tasavvuri, jarayonlarni qayta qurishga sarflanadigan vaqt va yangi tizim bilan ishlash ko'nikmasi ham hisobga olinishi kerak.

O'zbekistonda kichik biznes bandlik va yalpi mahsulot tarkibida katta ulushga ega bo'lgani sababli, sektorning raqamli qoloqligi butun iqtisodiyotning unumdorlik ko'rsatkichiga ta'sir qiladi. Soliq ma'muriyatchiligining raqamlashtirilishi, onlayn kassa apparatlari va elektron hisob-fakturaning majburiy joriy etilishi tadbirkorlarni birinchi raqamli vositalar bilan ishlashga majburan olib keldi. Majburiy o'tish, ammo, ixtiyoriy rivojlanishga o'z-o'zidan aylanmaydi: hisobot topshirish uchun dasturga kirgan tadbirkor undan boshqaruv qarori uchun foydalanishni bilmasligi mumkin.

Tadqiqotning maqsadi — kichik biznesda raqamli transformatsiyani qo'llab-quvvatlashning tashkiliy-iqtisodiy modelini ishlab chiqishdan iborat. Vazifalar quyidagicha belgilandi: kichik firmaning texnologiyani qabul qilish xatti-harakatini tushuntiruvchi nazariy yondashuvlarni tahlil qilish; raqamli o'tishga to'sqinlik qiluvchi omillarni tabiati bo'yicha tasniflash; xorijiy qo'llab-quvvatlash dasturlarini qiyoslash; raqamli yetuklik bosqichlariga bog'langan vositalar to'plamini asoslash.

ADABIYOTLAR TAHLILI

Texnologiyani qabul qilish masalasining nazariy o'zani Everett Rodjersning innovatsiyalar diffuziyasi haqidagi ishida qo'yilgan. Rodjers yangilikning tarqalish tezligini beshta xususiyat bilan bog'ladi: nisbiy ustunlik, mavjud amaliyotga moslik,



murakkablik darajasi, sinab ko'rish imkoniyati va natijaning ko'rinuvchanligi [2]. Kichik firma sharoitida oxirgi ikki xususiyat ayniqsa vazn kasb etadi, chunki tadbirkorda uzoq muddatli eksperiment o'tkazish zaxirasi yo'q.

Individual darajadagi qarorni Fred Devis taklif etgan texnologiyani qabul qilish modeli tushuntiradi: foydalanish niyati ikkita idrok orqali shakllanadi — foydalilik va ishlatish qulayligi [3]. Keyinchalik Vishvanat Venkatesh va hamkasblari to'rtta konstruktini birlashtirgan yagona nazariyani ishlab chiqib, ijtimoiy ta'sir va yordamchi sharoitlarni ham modelga kiritishdi [4]. Kichik biznesga tatbiq etilganda mazkur modellarning kuchli tomoni ayon bo'ladi: egasi bir vaqtning o'zida qaror qabul qiluvchi va foydalanuvchi bo'lgani uchun tashkilotning texnologik yo'nalishi bir kishining idrokiga bog'lanib qoladi.

Tashkiliy darajaga chiqilganda Luis Tornatski va Mitchell Flyaysher taklif etgan uch elementli doira ko'proq imkoniyat beradi: qabul qilish qarori texnologik, tashkiliy va tashqi muhit shartlarining kesishuvida shakllanadi [5]. Doiraning qulayligi shundaki, u firma ichidagi resurs bilan tashqi bosimni bir tahlil maydoniga joylashtiradi. Devid Tis ilgari surgan dinamik qobiliyatlar konsepsiyasi esa uzoq muddatli tomonni ochadi: raqobat ustunligi mavjud aktivdan emas, muhit o'zgarganda resurslarni qayta yig'ish malakasidan kelib chiqadi [6]. Kichik firma uchun bu kuzatuv amaliy ma'noga ega — bir marta sotib olingan dastur ustunlik bermaydi, o'zgarishga moslashish tartibi beradi.

Raqamli transformatsiyaning o'zi alohida tadqiqot yo'nalishiga aylangani nisbatan yaqin hodisa. Gregori Vial adabiyotlar sharhida transformatsiyani texnologiyani joriy etish bilan tenglashtirmaslik kerakligini asoslab, uni qiymat yaratish yo'lidagi o'zgarish sifatida ta'riflaydi [7]. Piter Verxuf va hamkasblari uch bosqichni ajratishadi: raqamlashtirish, ya'ni analog jarayonni raqamli shaklga o'tkazish; raqamli o'zgarish, ya'ni jarayonlarni yangi vositalar atrofida qayta qurish; va transformatsiya, ya'ni biznes modelining o'zgarishi [8]. Uch bosqichli bo'linish siyosat vositalarini loyihalashda foydali, chunki har bir bosqich boshqacha qo'llab-quvvatlashni talab qiladi.



Kichik korxonalarga bag'ishlangan empirik ishlarda bir necha barqaror natija qayd etilgan. Iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot tashkilotining 2021-yilgi tematik hisobotida kichik firmalarning bulutli xizmatlar, ma'lumot tahlili va elektron savdodan foydalanish darajasi yirik korxonalardan sezilarli orqada ekani, tafovutning esa texnologiya murakkablashgani sari kengayib borishi ko'rsatilgan [9]. Yohannes Eller va hamkasblari o'rta korxonalar tanlanmasida raqamlashtirish darajasiga eng kuchli ta'sir ko'rsatuvchi omil sifatida xodimlarning raqamli malakasini aniqlashdi, moliyaviy resurs esa ikkinchi o'rinda qoldi [10].

Adabiyotlar tahlili ikkita bo'shliqni ochib beradi. Birinchisi — nazariy modellarning aksariyati o'rta va yirik korxona materialida sinalgan; kichik firmada esa qaror qabul qilish tuzilmasi boshqacha, chunki strategik va operatsion vazifalar bir shaxsda birlashadi. Ikkinchisi — qo'llab-quvvatlash dasturlari adabiyotda ko'pincha yaxlit tarzda baholanadi, holbuki firmaning raqamli yetuklik bosqichiga qarab bir xil vosita turlicha samara berishi mumkin. Shu ikki bo'shliq mazkur ishning yo'nalishini belgiladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Ish nazariy tahlil bilan qiyosiy o'rganishni birlashtiradi. Dastlabki bosqichda texnologiyani qabul qilish modellari, TOE doirasi va dinamik qobiliyatlar konsepsiyasi kichik firmaning qaror qabul qilish tuzilmasiga moslik nuqtayi nazaridan baholandi; har bir yondashuvdan tahlil sxemasiga kiritiladigan element ajratib olindi. Keyingi bosqichda raqamli o'tishga to'sqinlik qiluvchi omillar tabiati bo'yicha guruhlandi, guruhlash mezonini sifatida to'siqni bartaraf etish uchun zarur bo'lgan aralashuv turi olindi — pul, bilim yoki qoida.

Uchinchi bosqichda beshta yurisdiksiyaning qo'llab-quvvatlash dasturlari kontent-tahlil orqali o'rganildi. Tanlov mezonini — vositalarning turlichaligi: subsidiya, maslahat markazi, standartlashtirilgan yechimlar ro'yxati va sanoat modernizatsiyasi dasturi bir-biriga qiyoslanishi uchun har bir turdan kamida bitta namuna olindi. Yakuniy bosqichda raqamli yetuklikning to'rt bosqichi ajratildi va har biriga mos vositalar to'plami asoslandi.



Empirik baza sifatida xalqaro tashkilotlarning hisobotlari, milliy dasturlarning rasmiy hujjatlari va retsenzenti jurnallarda chop etilgan tadqiqotlar qo'llanildi. Cheklovlar quyidagilar: qo'llab-quvvatlash dasturlarining samaradorligi bo'yicha mustaqil baholash natijalari hamma mamlakatda ochiq emas; kichik biznesning raqamli intensivligi bo'yicha milliy statistika metodikalari bir xil emas; taklif etilayotgan model empirik sinovdan o'tkazilmagan va keyingi tadqiqotlarda tekshirishni talab qiladi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Kichik firmaning raqamli o'tishdagi holati yirik korxonanikidan miqdoriy emas, sifat jihatidan farq qiladi. Yirik korxonada axborot texnologiyalari bo'limi mavjud, joriy etish loyihasi alohida byudjet bilan yuritiladi, xato narxi butun tizimga tarqalmaydi. Kichik firmada esa uchala vazifa — tanlash, joriy etish va kundalik foydalanish — bir yoki ikki kishining zimmasida bo'ladi. Shu sabab to'siqlarni faqat moliyaviy o'lchovda ko'rish tahlilni chalg'itadi. 1-jadvalda to'siqlar bartaraf etish usuliga qarab guruhlangan.

1-jadval. Kichik biznesda raqamli o'tishga to'sqinlik qiluvchi omillarning tasnifi

To'siq turi	Namoyon bo'lishi	Ta'sir doirasi	Mos aralashuv
Moliyaviy	Joriy etish va o'qitish xarajati, uzilish davri yo'qotishi	Qaror qabul qilish bosqichi	Subsidiya, imtiyozli kredit, obuna modeli
Kognitiv	Kutilayotgan nafning noaniqligi, yechimni tanlay olmaslik	Qiziqish uyg'onguncha	Namoyish maydoni, muvaffaqiyat namunalari



To'siq turi	Namoyon bo'lishi	Ta'sir doirasi	Mos aralashuv
Kadrlar	Xodimlarda raqamli ko'nikmaning yetishmasligi	Joriy etishdan keyingi davr	Qisqa muddatli o'qitish, maslahatchi qo'llab-quvvatlashi
Tashkiliy	Jarayonlarning hujjatlashtirilmagani, ma'lumot tarqoqligi	Butun o'tish davri	Jarayonlarni tavsiflash bo'yicha metodik yordam
Institutsional	Elektron hujjat maqomining noaniqligi, ishonch tanqisligi	Sektor miqyosida	Standartlashtirish, huquqiy rejimni aniqlashtirish

Manba: [5], [7], [9], [10] manbalari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

Jadvaldagi bo'linishning amaliy qimmatini aralashuv turini tanlashda ko'rinadi. Kognitiv to'siq hukmron bo'lgan joyda subsidiya berish samarasiz: tadbirkor pulni oladi, ammo qaysi yechim unga kerakligini bilmagani uchun sarflamaydi yoki noto'g'ri sarflaydi. Aksincha, kadrlar to'siq ustun bo'lganda maslahat markazi ochish o'rniga o'qitishga sarmoya kiritish maqsadga muvofiq. Dasturlar loyihalanayotganda shu moslikni oldindan aniqlash zarur, aks holda vosita bilan muammo bir-biriga tushmaydi.

Xorijiy amaliyotda to'rt xil vosita turi shakllangan. Germaniyada Federal iqtisodiyot vazirligi homiyligidagi «Mittelstand-Digital» tarmog'i mintaqaviy markazlar orqali ishlaydi: o'rta va kichik korxona vakili markazga kelib yechimni real muhitda sinab ko'radi, maslahat oladi, joriy etish loyihasida hamrohlik qilinadi. Vositaning o'zagi — pul emas, bilim va namoyish. Singapurda 2017-yilda boshlangan «SMEs Go Digital» dasturi boshqacha mantiqqa tayanadi: tarmoqlar



kesimida raqamli rivojlanish rejalari tuzilgan, tadbirkorga oldindan tekshirilgan yechimlar ro'yxati taklif etiladi va tanlov shu ro'yxat doirasida amalga oshiriladi. Tanlov erkinligi qisqaradi, ammo xato qilish ehtimoli ham pasayadi.

Yaponiyada asosiy vosita — axborot texnologiyalarini joriy etish uchun beriladigan subsidiya, unda ariza berish sertifikatlangan yetkazib beruvchi bilan birga rasmiylashtiriladi, ya'ni moliyaviy yordam yechim sifati nazorati bilan bog'lab qo'yilgan. Janubiy Koreyada kichik va o'rta korxonalar vazirligi «aqli fabrika» dasturi orqali ishlab chiqarish sohasidagi firmalarni uskunalar monitoringi va ishlab chiqarishni boshqarish tizimlariga o'tkazadi; e'tibor xizmat ko'rsatish emas, sanoat unumdorligiga qaratilgan. Yevropa Ittifoqida esa raqamli innovatsiya markazlari tarmog'i tuzilgan, uning vazifasi — kichik firmaga sarmoya kiritishdan oldin texnologiyani sinab ko'rish imkonini berish. Qiyosiy tavsif 2-jadvalda keltirilgan.

2-jadval. Kichik biznesni raqamli qo'llab-quvvatlash dasturlarining qiyosiy tahlili

Yurisdiksiya	Asosiy vosita	Qaysi to'siqqa yo'naltirilgan	Kuchli va zaif tomoni
Germaniya	Mintaqaviy namoyish va maslahat markazlari	Kognitiv va tashkiliy	Ishonch yuqori, ammo qamrov sekin kengayadi
Singapur	Tarmoq rejalari va tekshirilgan yechimlar ro'yxati	Kognitiv va moliyaviy	Xato narxi past, tanlov erkinligi cheklangan
Yaponiya	Sertifikatlangan yetkazib beruvchi orqali subsidiya	Moliyaviy	Sifat nazorati bor, ma'muriy yuk sezilarli



Yurisdiksiya	Asosiy vosita	Qaysi to'siqqa yo'naltirilgan	Kuchli va zaif tomoni
Janubiy Koreya	Aqlli fabrika modernizatsiyasi dasturi	Moliyaviy va kadrlar	Unumdorlik o'sadi, faqat sanoatga tegishli
Yevropa Ittifoqi	Raqamli innovatsiya markazlari tarmog'i	Kognitiv	Sinab ko'rish imkoni, natija kech ko'rinadi

Manba: [9], [11], [12], [13], [14] manbalari va milliy dasturlarning rasmiy hujjatlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

Beshta dasturni yonma-yon qo'yganda umumiy jihat ko'zga tashlanadi: hech birida pul yagona vosita sifatida ishlatilmaydi. Subsidiya har doim yo maslahat, yo sertifikatlash, yo o'qitish bilan birga beriladi. Sabab tushunarli — moliyaviy yordamning o'zi kognitiv to'siqni bartaraf etmaydi, tadbirkor esa xato tanlovdan keyin texnologiyaga bo'lgan ishonchini yo'qotadi va keyingi urinishga qaytmaydi.

Kichik firmaning raqamli o'tishi bir zarbali harakat emas, bosqichma-bosqich kechadigan jarayon. Shu sababli qo'llab-quvvatlash vositalarini firmaning joriy holatiga bog'lash zarur. Quyida to'rt bosqichli yetuklik shkalasi taklif etiladi; ajratish mezonlari — raqamli ma'lumotning qayerda paydo bo'lishi va qanday ishlatilishi.

3-jadval. Raqamli yetuklik bosqichlari va ularga mos qo'llab-quvvatlash vositalari

Bosqich	Firmaning holati	Asosiy ehtiyoj	Qo'llab-quvvatlash vositasi
I. Majburiy raqamlashtirish	Onlayn kassa, elektron hisob-	Talabga rioya qilish	Bepul o'quv materiallari,



Bosqich	Firmaning holati	Asosiy ehtiyoj	Qo'llab-quvvatlash vositasi
	faktura, soliq hisoboti		telefon yordam liniyasi
II. Operatsion avtomatlashtirish	Buxgalteriya va ombor dasturi, elektron to'lov	Jarayonni tartibga solish	Obuna xarajatining qisman qoplanishi, metodik qo'llanma
III. Ma'lumotdan boshqaruvda foydalanish	Sotuv tahlili, tannarx hisobi, mijozlar bazasi	Tahlil malakasi	Maslahatchi hamrohligi, qisqa muddatli o'qitish
IV. Biznes modelining o'zgarishi	Elektron savdo kanali, yangi xizmat shakllari	Sarmoya va bozor bilimi	Imtiyozli kredit, eksport platformalariga chiqish yordami

Manba: [7], [8] manbalaridagi bosqichli yondashuv asosida muallif tomonidan ishlab chiqilgan.

Modelning ikkinchi bosqichida buxgalteriya hisobi alohida o'rin egallaydi va bu tasodifiy emas. Hisob tizimi — kichik firmada raqamli ma'lumot muntazam ravishda paydo bo'ladigan yagona joy. Sotuv, xarid, ish haqi va soliq bo'yicha yozuvlar baribir yuritiladi, ular qog'ozda emas, dasturda saqlansa, uchinchi bosqichga o'tish uchun zarur ma'lumot bazasi o'z-o'zidan yig'iladi. Shu sababli qo'llab-quvvatlash siyosatida hisobni avtomatlashtirishni oxirgi navbatdagi texnik masala sifatida emas, keyingi bosqichlarning kirish sharti sifatida ko'rish o'rinli.

Uchinchi bosqichga o'tishda esa boshqa tabiatli qiyinchilik yuzaga keladi. Dastur ma'lumotni to'playdi, ammo tadbirkor undan tannarxni hisoblash yoki mahsulot rentabelligini qiyoslash uchun foydalanishni bilmasa, tizim faqat hisobot



topshirish vositasi bo'lib qolaveradi. Aynan shu nuqtada o'qitish subsidiyadan ko'ra ko'proq natija beradi. Amaliy tavsiya sifatida hisob dasturlari bilan ishlash bo'yicha qisqa muddatli kurslarni kasb-hunar ta'limi tizimiga va oliy o'quv yurtlarining buxgalteriya yo'nalishlariga bog'lash mumkin — talaba amaliyot davomida kichik firmada ma'lumotni tartibga solish bo'yicha yordam ko'rsatsa, ikki tomon ham yutadi.

Tashkiliy-iqtisodiy modelning yaxlit ko'rinishi uch elementdan tashkil topadi. Birinchi element — bosqichni aniqlash tartibi: firma qaysi yetuklik darajasida ekanini oddiy so'rovnomaga orqali belgilash, bu esa vositani tanlash uchun asos beradi. Ikkinchi element — vositalarning bosqichga bog'langan to'plami, bunda quyi bosqichlarda bilim va metodik yordam, yuqori bosqichlarda moliyaviy qo'llab-quvvatlash ustunlik qiladi. Uchinchi element — natijani o'lchash tartibi, unda hisobga olinadigan ko'rsatkich joriy etilgan dasturlar soni emas, balki hisobot tayyorlashga ketgan vaqtning qisqarishi, tovar zaxirasi aylanmasining o'zgarishi va yangi savdo kanalidan tushgan daromad ulushi bo'lishi lozim.

Modelni amalda qo'llash uchun institutsional tayanch ham zarur. Tadbirkorlik palatasi, soliq organi va ta'lim muassasalari o'rtasidagi ish taqsimoti aniq bo'lmasa, uchala tomon bir xil ishni takrorlaydi. Xorijiy tajribada mintaqaviy markaz shu koordinatsiya vazifasini bajaradi; O'zbekiston sharoitida mavjud tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash tuzilmalari bazasida shunday funksiyani shakllantirish yangi tashkilot tuzishdan tejamkorroq yo'l bo'lib ko'rinadi.

XULOSA

Kichik biznesning raqamli qoloqligi resurs cheklovining oddiy natijasi emas. Tahlil to'siqlarning kamida beshta turini ajratish imkonini berdi va ularning har biri boshqacha aralashuvni talab qiladi: kognitiv to'siqni pul bilan, moliyaviy to'siqni esa maslahat bilan bartaraf etib bo'lmaydi. Xorijiy dasturlarni qiyoslash shu xulosani tasdiqlaydi — beshta yurisdiksiyaning birortasida ham subsidiya yakka vosita sifatida ishlatilmagan, u har safar bilim yoki sifat nazorati bilan birga taqdim etilgan.

Ishda taklif etilgan tashkiliy-iqtisodiy model raqamli yetuklikning to'rt bosqichiga tayanadi va har bir bosqich uchun mos vositalar to'plamini belgilaydi.



Modelning ajratuvchi jihati — buxgalteriya hisobini avtomatlashtirishga texnik masala sifatida emas, keyingi bosqichlarning kirish sharti sifatida qaralishi. Hisob tizimi kichik firmada raqamli ma'lumot muntazam paydo bo'ladigan yagona nuqta bo'lgani uchun, aynan shu yerdan boshlangan o'tish keyingi harakatlar uchun tayyor asos qoldiradi.

Natijani baholash mezonini o'zgartirish alohida ahamiyatga ega. Dasturlar samaradorligini qamrab olingan firmalar soni bilan o'lchash yuzaki tasavvur beradi, chunki dasturga ro'yxatdan o'tish undan foydalanish degani emas. Hisobot tayyorlash vaqtining qisqarishi, zaxira aylanmasining tezlashishi va yangi kanaldan tushgan daromad ulushi ancha ishonchli ko'rsatkichlar bo'lib xizmat qiladi. Kelgusi tadqiqotlarda taklif etilgan modelni hududlar kesimida empirik sinovdan o'tkazish, yetuklik bosqichini aniqlash so'rovnomasini ishlab chiqish hamda qo'llab-quvvatlash vositalarining tarmoqlar bo'yicha turlicha samarasini o'lchash istiqbolli yo'nalish bo'lib qolmoqda.

ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. European Commission. State of the Digital Decade 2024 Report. Brussels: Publications Office of the European Union, 2024. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/state-digital-decade-2024-report> (murojaat sanasi: 20.07.2026).
2. Rogers E. M. Diffusion of Innovations. 5th ed. New York: Free Press, 2003. 551 p.
3. Davis F. D. Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology // MIS Quarterly. 1989. Vol. 13, No. 3. P. 319–340. DOI: 10.2307/249008.
4. Venkatesh V., Morris M. G., Davis G. B., Davis F. D. User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View // MIS Quarterly. 2003. Vol. 27, No. 3. P. 425–478. DOI: 10.2307/30036540.
5. Tornatzky L. G., Fleischer M. The Processes of Technological Innovation. Lexington: Lexington Books, 1990. 298 p.



6. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18, No. 7. P. 509–533. DOI: 10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z.
7. Vial G. Understanding Digital Transformation: A Review and a Research Agenda // The Journal of Strategic Information Systems. 2019. Vol. 28, No. 2. P. 118–144. DOI: 10.1016/j.jsis.2019.01.003.
8. Verhoef P. C., Broekhuizen T., Bart Y., Bhattacharya A., Qi Dong J., Fabian N., Haenlein M. Digital Transformation: A Multidisciplinary Reflection and Research Agenda // Journal of Business Research. 2021. Vol. 122. P. 889–901. DOI: 10.1016/j.jbusres.2019.09.022.
9. OECD. The Digital Transformation of SMEs. Paris: OECD Publishing, 2021. 274 p. DOI: 10.1787/bdb9256a-en.
10. Eller R., Alford P., Kallmünzer A., Peters M. Antecedents, Consequences, and Challenges of Small and Medium-Sized Enterprise Digitalization // Journal of Business Research. 2020. Vol. 112. P. 119–127. DOI: 10.1016/j.jbusres.2020.03.004.
11. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. Mittelstand-Digital: Zentren und Förderprogramme. Berlin, 2024. URL: <https://www.mittelstand-digital.de> (murojaat sanasi: 20.07.2026).
12. Infocomm Media Development Authority. SMEs Go Digital Programme. Singapore: IMDA, 2024. URL: <https://www.imda.gov.sg/how-we-can-help/smes-go-digital> (murojaat sanasi: 20.07.2026).
13. OECD. SME and Entrepreneurship Outlook 2023. Paris: OECD Publishing, 2023. 232 p. DOI: 10.1787/342b8564-en.
14. European Commission. European Digital Innovation Hubs in Digital Europe Programme. Brussels, 2023. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/edihs> (murojaat sanasi: 20.07.2026).



15. Bharadwaj A., El Sawy O. A., Pavlou P. A., Venkatraman N. Digital Business Strategy: Toward a Next Generation of Insights // MIS Quarterly. 2013. Vol. 37, No. 2. P. 471–482. DOI: 10.25300/MISQ/2013/37:2.3.
16. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17, No. 1. P. 99–120. DOI: 10.1177/014920639101700108.
17. World Bank. World Development Report 2016: Digital Dividends. Washington, DC: World Bank, 2016. 359 p. DOI: 10.1596/978-1-4648-0671-1.
18. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Raqamli O'zbekiston — 2030» strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida 2020-yil 5-oktabrdagi PF-6079-son Farmoni. URL: <https://lex.uz/docs/5030957> (murojaat sanasi: 20.07.2026).