

## RAQAMLI TRANSFORMATSIYA JARAYONIDA KORXONA INNOVATSION RIVOJLANISHINING TAKOMILLASHTIRISH YO‘LLARI

Abdug‘afforova Fotimaxon Azamat qizi

Namangan davlat texnika universiteti talabasi

<https://doi.org/10.5281/zenodo.19949763>

**Annotatsiya.** Ushbu maqolada raqamli transformatsiya korxonada boshqaruvini takomillashtirishning oddiy texnik yo‘nalishi emas, balki biznes model, tashkiliy tuzilma, kommunikatsiya, nazorat, rejalashtirish va innovatsion faoliyatni bir butun tizimga aylantiruvchi strategik omil sifatida namoyon bo‘layotganini ifodalaydi.

**Kalit so‘zlar:** Raqamli transformatsiya, korxonada boshqaruv, biznes, sanoat korxonalari, barqaror rivojlanish.

**Аннотация:** В данной статье цифровая трансформация рассматривается не просто как техническое направление совершенствования управления предприятием, а как стратегический фактор, превращающий бизнес-модель, организационную структуру, коммуникации, контроль, планирование и инновационную деятельность в единую целостную систему.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация, управление предприятием, бизнес, промышленные предприятия, устойчивое развитие.

**Annotation:** This article examines digital transformation not merely as a technical approach to improving enterprise management, but as a strategic factor that integrates the business model, organizational structure, communication, control, planning, and innovation activities into a unified system.

**Keywords:** digital transformation, enterprise management, business, industrial enterprises, sustainable development.

**Kirish.** So‘nggi yillarda jahon xo‘jaligida yuz berayotgan chuqur tarkibiy o‘zgarishlar korxonalar boshqaruviga nisbatan yangi talablarni shakllantirdi. Bozor muhitining globallashuvi, raqobatning kuchayishi, iste‘molchi talabi va xulq-atvorining tez o‘zgarishi, logistika zanjirlarining murakkablashuvi hamda texnologik yangilanish sur‘atlarining oshishi korxonalarni an‘anaviy boshqaruv modelidan yanada moslashuvchan, ma‘lumotlarga tayanuvchi va innovatsiyaga yo‘naltirilgan boshqaruv modeliga o‘tishga majbur qilmoqda.

Rasmiy statistik ma‘lumotlarga ko‘ra, 2024-yil yakunlariga ko‘ra sanoat tarmog‘ining yalpi qo‘shilgan qiymati 6,8 foizga o‘sgan, 2025-yilda esa respublika korxonalari tomonidan 1 101 130,8 mlrd so‘mlik sanoat mahsuloti ishlab chiqarilib, sanoat ishlab chiqarishi indeksi 106,8 foizni tashkil etgan. Bu ko‘rsatkichlar real sektor iqtisodiy o‘sishning yetakchi drayverlaridan biri bo‘lib qolayotganini tasdiqlaydi. Biroq iqtisodiy o‘sish sur‘atlari bilan bir qatorda boshqaruv tizimlarining samaradorligi, korxonalarda innovatsion yangilanish darajasi va raqamli vositalardan foydalanish sifati masalasi ham keskin ahamiyat kasb etmoqda. Chunki ishlab chiqarish hajmining o‘shishi har doim ham boshqaruv sifatining oshganini anglatmaydi; ayrim hollarda resurslardan foydalanish samarasizligi, axborot oqimlarining sustligi, qaror qabul qilishdagi kechikishlar va innovatsion faoliyatning zaifligi moliyaviy natijalarni cheklab qo‘yadi.

**Asosiy qism.Tadqiqotning dolzarbligi.** Innovatsion rivojlanish samaradorligini baholashda eng katta xato shundaki, ko‘pincha yangilikning o‘zi natija deb qabul qilinadi. Aslida esa yangilik emas, balki yangilikning korxonada moliyaviy barqarorligiga, xarajatlar tarkibiga,

foйда marjasiga, pul oqimlariga va resurslar aylanishiga bergan ta'siri asosiy mezon bo'lishi kerak. Shu sababli tanlangan korxonada misolida iqtisodiy samaradorlikni baholash jarayoni shunchaki “raqamli tizim foydali bo'ladi” degan umumiy xulosa bilan emas, balki aniq iqtisodiy ko'rsatkichlar asosida olib borilishi lozim. Ochiq yillik hisobot ma'lumotlarida korxonaning sof tushumi 5 010,917, zaxiralari 331,001, debitorlik qarzlari 478,452, ma'muriy xarajatlari 673,672, moliyaviy xarajatlari 51,261 va sof foydasi 243,598 darajasida qayd etilgan. Aynan mana shu ko'rsatkichlar baholashning boshlang'ich nuqtasi sifatida olinadi.

Iqtisodiy samaradorlikni tahlil qilishda ikkita asosiy savolga javob berish zarur. Birinchi savol: korxonada innovatsion va raqamli boshqaruv yechimlari joriy etilganda qaysi xarajatlar qisqaradi yoki qaysi resurslar samaraliroq ishlaydi? Ikkinchi savol: ushbu o'zgarishlarning yakuniy moliyaviy natijaga, ayniqsa foyda, likvidlik va aylanma mablag'lar harakatiga ta'siri qanday bo'ladi? Shu nuqtai nazardan baholash faqat buxgalteriya foydasiga emas, balki ichki iqtisodiy rezervlarning bo'shatilishi va operatsion sifatning yaxshilanishiga ham qaratiladi. Chunki savdo-servis yo'nalishidagi korxonalarda ayrim samaralar to'g'ridan-to'g'ri foyda satrida emas, avvalo pul oqimlari, zaxira aylanishi, xizmat ko'rsatish tezligi va mijoz bilan ishlash barqarorligida namoyon bo'ladi.

Mazkur korxonada bo'yicha ochiq ko'rsatkichlar shuni ko'rsatadiki, operatsion hajm kengaygan bo'lsa-da, bu o'sishning sifat jihati zaiflashgan. Sof tushum o'sib borgan, biroq sof foyda qisqargan, debitorlik kengaygan, zaxira hajmi oshgan va likvidlikning eng tezkor qatlami yetarli darajada shakllanmagan. Bu holat innovatsion rivojlanishning iqtisodiy samaradorligini baholashda aynan qaysi yo'nalishlar ustuvor ekanini ham ko'rsatib beradi. Bular: zaxiralar hajmini optimallashtirish, debitorlik qarzlarni qisqartirish, ma'muriy jarayonlarni soddalashtirish, moliyaviy xarajatlarni pasaytirish, mijoz bilan ishlash samaradorligini oshirish va qaror qabul qilishni tezlashtirishdir. Demak, samaradorlikni baholashda asosiy urg'u shu olti yo'nalish bo'yicha iqtisodiy natija chiqarishga qaratiladi.

**Mavzu doirasida mavjud muammolar.** Iqtisodiy samaradorlikning birinchi qatlami bevosita tejamkorlikdan iborat. Ma'muriy xarajatlarni qisqartirish, moliyaviy xarajatlarni kamaytirish va resurslarning ortiqcha band bo'lib qolishiga chek qo'yish darhol iqtisodiy natija beradi. Ikkinchi qatlam esa bilvosita samara hisoblanadi. Bu yerda mijozlar bilan ishlashning yaxshilanishi, qayta murojaatlarning ortishi, xizmat ko'rsatish vaqti qisqarishi, buyurtmalar aylanishi tezlashishi, shikoyatlar kamayishi va bo'linmalararo uzilishlarning kamayishi iqtisodiy natijaga o'rta muddatda ta'sir ko'rsatadi. Ayniqsa xizmat ko'rsatish va servis bozorida bilvosita samara ko'pincha bevosita tejashdan ham muhimroq bo'ladi, chunki mijozni saqlab qolish va qayta xizmat ko'rsatish hajmini oshirish foydaning barqaror manbai hisoblanadi.

Quyidagi jadvalda bazaviy ko'rsatkichlar va ehtiyotkor ssenariy asosida kutilayotgan o'zgarishlar jamlandi. Jadvalning vazifasi faqat raqamlarni ko'rsatish emas, balki innovatsion rivojlanish qaysi nuqtalarda iqtisodiy foyda berishini aniq tizimlashtirishdir.

Jadval bo'yicha birinchi muhim xulosa shuki, korxonadagi eng katta ichki rezerv foydani bevosita oshirishdan ko'ra avval aylanma mablag'lar sifatini yaxshilash bilan bog'liq.

### 1-jadval

**Innovatsion rivojlanish choralari natijasida kutilayotgan asosiy iqtisodiy o'zgarishlar**

Ko'rsatkich	Bazaviy holat	Maqsadli o'zgarish	Kutilayotgan natija	Samaradorlik mazmuni
-------------	---------------	--------------------	---------------------	----------------------

<b>Zaxiralar</b>	331,001	-10%	297,901	33,100 hajmdagi resurs bo'shaydi
<b>Debitorlik qarzlari</b>	478,452	-15%	406,684	71,768 hajmdagi resurs pul aylanishiga qaytadi
<b>Ma'muriy xarajatlar</b>	673,672	-5%	639,988	33,684 hajmdagi bevosita tejash
<b>Moliyaviy xarajatlar</b>	51,261	-10%	46,135	5,126 hajmdagi bevosita tejash
<b>Sof tushum</b>	5 010,917	+3%	5 161,245	Mijozlar bilan ishlash sifati yaxshilanganda tushum oshadi
<b>Sof foyda</b>	243,598	+45,0 atrofida*	288,6 atrofida	Xarajatlarni qisqartirish va tushum o'sishi ta'siri
<b>Sof foyda marjasi, %</b>	4,86	+0,73 punkt	5,59	Yakuniy natijadorlik kuchayadi

**Manba:** Muallif ishlanmasi

Masalan, zaxiralarni 10 foizga qisqartirishning o'zi 33,100 hajmdagi resursni bo'shatadi. Bu summa oddiy ombor ko'rsatkichining kamayishi emas, balki korxonada uchun qayta ishlatilishi mumkin bo'lgan iqtisodiy imkoniyat demakdir. Agar ushbu resurs xizmat ko'rsatish sifati, tezkor ehtiyot qism ta'minoti yoki raqamli modul joriy etishga yo'naltirilsa, u bir martalik emas, qayta tiklanuvchi iqtisodiy samara beradi. Demak, zaxira optimallashtirish innovatsion rivojlanishning passiv emas, aktiv moliyaviy manbaidir.

Ikkinchi muhim xulosa debitorlik bilan bog'liq. Qarzdorlikni 15 foizga qisqartirish 71,768 hajmdagi resursni pul aylanishiga qaytarish imkonini beradi. Bu ko'rsatkich ayniqsa muhim, chunki korxonada absolyut likvidlik juda past bo'lgan. Shunday sharoitda erkin pul oqimi topishning eng real yo'li tashqi qarz emas, balki ichki qarzdorlikning undirilishini tezlashtirishdir. Qarzdorlikni qisqartirish korxonaga nafaqat to'lov intizomini yaxshilash, balki kreditga bog'liqlikni kamaytirish imkonini ham beradi. Boshqacha aytganda, debitorlikni boshqarish oddiy buxgalteriya chorasidan innovatsion moliyaviy strategiyaga aylanadi.

Uchinchi xulosa ma'muriy xarajatlarga taalluqli. Ma'muriy jarayonlar elektronlashtirilsa, ichki hisobotlar soddalashtirilsa, hujjat aylanishi va ichki kelishuvlar optimallashtirilsa, 5 foizlik qisqartirish orqali 33,684 hajmdagi bevosita tejashga erishish mumkin. Bu ko'rsatkich korxonada uchun sezilarli, chunki u to'g'ridan-to'g'ri foyda bazasiga ta'sir qiladi. Bu yerda eng muhim jihat shundaki, bunday tejamkorlik xodimlar sonini keskin qisqartirish hisobiga emas, balki boshqaruv jarayonlarining ortiqcha bo'g'inlarini qisqartirish orqali shakllanishi kerak. Aks holda, qisqa muddatli tejash uzoq muddatli boshqaruv zaifligiga aylanishi mumkin.

To'rtinchi xulosa moliyaviy xarajatlar bilan bog'liq. Kredit yuki kuchaygan korxonada uchun moliyaviy xarajatlarni 10 foizga pasaytirish nisbatan kichik ko'rsatkichdek tuyulishi mumkin, ammo u juda sifatli samara beradi. Chunki moliyaviy xarajatlar bevosita foydani "yeydi". Agar pul oqimlari monitoringi, debitorlik nazorati va to'lovlar taqvimini yaxshilansa, korxonada qarz yukini barqarorlashtiradi va moliyaviy bosimni pasaytiradi. Bu tejalgan summa bevosita natijaga o'tadi. Shuning uchun moliyaviy xarajatlarni kamaytirish innovatsion rivojlanish samaradorligining muhim tarkibiy qismi hisoblanadi.

Biroq iqtisodiy samaradorlikni faqat xarajatlarni tejash bilan o'ldash yetarli emas. Savdo-servis korxonasi innovatsion rivojlanishning eng muhim natijalaridan biri mijoz bilan ishlash sifatining oshishi hisobiga tushumning barqaror ko'payishidir. Agar CRM, onlayn yozilish, servis tarixi, qayta eslatmalar va tezkor aloqa tizimlari ishlasa, korxonada yangi mijoz izlashdan tashqari mavjud mijozni ushlab qolish va qayta jalb etish orqali ham daromad oladi. Shu nuqtai nazardan 3 foizlik tushum o'sishi juda konservativ ko'rsatkich hisoblanadi. Bu yerda gap faqat reklama emas, balki mijoz sodiqligini iqtisodiy natijaga aylantirish haqida bormoqda.

### **Muammoni hal qilish yo'llari**

Mazkur ko'rsatkichlar ayniqsa boshqaruv samaradorligini baholash uchun muhimdir. Chunki tushumning o'sishi har doim ham foydaning o'sishini anglatmaydi. Agar korxonada ko'proq sotayotgan bo'lsa-yu, lekin tannarx va moliyaviy xarajatlar bundan tezroq oshayotgan bo'lsa, iqtisodiy natijadorlik yomonlashadi. Shu bois moliyaviy natijalar hisobotini operatsion va moliyaviy komponentlarga ajratib ko'rish ilmiy jihatdan to'g'ri yondashuv hisoblanadi.

Savdo-servis yo'nalishidagi korxonalarda ayniqsa uchta ko'rsatkich muhim: sof tushum, yalpi foyda va sof foyda marjasi. Birinchisi bozor faolligini bildiradi, ikkinchisi to'g'ridan-to'g'ri xarajatlar ustidan nazorat darajasini ko'rsatadi, uchinchi esa umumiy moliyaviy modelning sifatini ifodalaydi. Shu sababli quyidagi jadvalda aynan ushbu ko'rsatkichlar va ularning nisbiy dinamikasi bir tizimga keltiriladi.

Jadvalda o'tgan davr va hisobot davri natijalari solishtirilishi korxonaning operatsion o'sishi qanchalik "sifatli" ekanini ko'rsatadi. Ayniqsa tushum, tannarx va foyda o'rtasidagi nisbatlarni o'rganish 2.3-bo'limdagi innovatsion rivojlanish imkoniyatlari va muammolarini iqtisodiy jihatdan asoslash uchun zamin yaratadi.

### **2-jadval**

**“Namangan-Avtotexxizmat” AJning moliyaviy natijalari va rentabellik ko'rsatkichlari (ming. so'm)**

<b>Ko'rsatkichlar</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>O'zgarish</b>
<b>Sof tushum</b>	4 019 574	5 010 917	+991 343
<b>Sotilgan mahsulot va xizmatlar tannarxi</b>	2 457 612	3 415 573	+957 961
<b>Yalpi foyda</b>	1 561 962	1 595 344	+33 382
<b>Davr xarajatlari, jami</b>	1 351 985	1 299 717	-52 268
<b>shundan: sotish xarajatlari</b>	212 887	239 778	+26 891
<b>shundan: ma'muriy xarajatlar</b>	767 301	673 672	-93 629
<b>Asosiy faoliyat foydasi</b>	264 694	329 064	+64 370
<b>Moliyaviy daromadlar</b>	128 939	12 408	-116 531
<b>Moliyaviy xarajatlar</b>	38 934	51 261	+12 327
<b>Umumxo'jalik faoliyati foydasi</b>	354 699	290 211	-64 488
<b>Sof foyda</b>	314 993	243 598	-71 395
<b>Yalpi foyda marjasi, %</b>	38,86	31,84	-7,02
<b>Asosiy faoliyat foydasi marjasi, %</b>	6,59	6,57	-0,2
<b>Sof foyda marjasi, %</b>	7,84	4,86	-2,98

**Manba:** “Namangan-Avtotexxizmat” AJ yillik hisoboti asosida muallif tamonidan ishlab chiqilgan.

Jadvaldagi birinchi muhim tendensiya — sof tushumning 4 019 574 ming soʻmdan 5 010 917 ming soʻmga oshganidir. Bu 24,7 foizlik oʻsishni anglatadi va korxonaning bozor faolligi kuchayganini bildiradi. Savdo va xizmat koʻrsatish sektori uchun bunday oʻsish ijobiy baholanadi, chunki u mijozlar oqimi, savdo hajmi yoki koʻrsatilgan xizmatlar koʻlamining kengayganidan dalolat beradi. Demak, korxonada operatsion nuqtai nazardan bozorga chiqish salohiyatini saqlab qolgan va hatto mustahkamlagan.

Biroq tushum oʻsishi bilan bir vaqtda tannarxning 38,98 foizga oshgani juda muhim salbiy signal hisoblanadi. Tushum 24,7 foizga koʻpaygan bir sharoitda tannarxning undan tezroq oʻsishi yalpi foyda bazasiga bosim oʻtkazadi. Haqiqatdan ham yalpi foyda mutlaq miqdorda ozgina oshgan boʻlsa-da, yalpi foyda marjasi 38,86 foizdan 31,84 foizga tushib ketgan. Bu korxonaning savdo hajmi ortgan boʻlsa-da, har bir tushum birligidan olinayotgan “yalpi iqtisodiy foyda” qisqarganini koʻrsatadi.

Davr xarajatlari tahlili esa aralash manzarani koʻrsatadi. Jami davr xarajatlari 52 268 ming soʻmga qisqargan, yaʼni boshqaruv umumiy maʼmuriy va operatsion yukni biroz optimallashtira olgan. Ayniqsa maʼmuriy xarajatlarning 767 301 ming soʻmdan 673 672 ming soʻmga kamaygani boshqaruv apparatida tejamkorlik yoki xarajatlar qayta koʻrib chiqilganini bildiradi. Bu ijobiy holatdir, chunki korxonada hajmi oshgan sharoitda maʼmuriy xarajatlarning pasayishi boshqaruv samaradorligi oshganidan dalolat beradi.

Shu bilan birga sotish xarajatlarining oshgani ham tabiiydir. Savdo va servis faoliyatining kengayishi reklama, logistika, mijozlarga xizmat koʻrsatish va bozorni ushlab turish xarajatlarini koʻpaytiradi. Muammo sotish xarajatlarining oʻsishida emas, balki bu xarajatlar natijasida yalpi foyda va sof foyda qanchalik oʻsganida. Mazkur korxonada asosiy faoliyat foydasi 64 370 ming soʻmga koʻpaygan boʻlsa-da, asosiy faoliyat foydasi marjasi deyarli oʻzgarmagan. Bu degani, operatsion boshqaruv hajmi oshirishga erishgan, lekin samaradorlikni sifat jihatdan keskin yaxshilay olmagan.

Moliyaviy faoliyat boʻyicha holat esa ancha zaiflashgan. Moliyaviy daromadlar 128 939 ming soʻmdan 12 408 ming soʻmga keskin tushib ketgan, moliyaviy xarajatlar esa 38 934 ming soʻmdan 51 261 ming soʻmga oshgan. Natijada umumxoʻjalik faoliyatining foydasi 64 488 ming soʻmga, sof foyda esa 71 395 ming soʻmga kamaygan. Sof foyda marjasining 7,84 foizdan 4,86 foizgacha tushishi aynan shu moliyaviy bosim bilan izohlanadi. Oddiy qilib aytganda, korxonada koʻproq ishlagan, lekin koʻproq pul topa olmagan; aksincha, yakuniy foyda sifati yomonlashgan.

Bu natijalar boshqaruv tizimi nuqtai nazaridan juda muhim xulosa beradi. Korxonada operatsion oʻsishni taʼminlay olgan, ammo aylanma mablagʻlar, kredit yuki, moliyaviy xarajatlar va yalpi marja ustidan nazorat yetarli darajada kuchli boʻlmagan. Demak, korxonada boshqaruvida endi oddiy savdo hajmini oshirish emas, balki moliyaviy modelni chuqurroq optimallashtirish bosqichi boshlanishi kerak. Bu esa kelgusi boʻlimda koʻriladigan innovatsion rivojlanish va raqamli transformatsiya imkoniyatlarini iqtisodiy jihatdan dolzarb qilib qoʻyadi.

Birinchi, “Namangan-Avtotexxizmat” AJda aktivlar hajmi va sof tushum oʻsishi kuzatilgan, yaʼni korxonada iqtisodiy faoliyat hajmi kengaygan. Ikkinchidan, ushbu oʻsish sifati toʻliq barqaror emas, chunki joriy aktivlar tarkibida zaxiralar va debitorlikning haddan tashqari tez oʻsishi, shuningdek qisqa muddatli kredit yukining ortishi moliyaviy xavflarni kuchaytirgan. Uchinchi jihat shundaki, korxonada maʼmuriy xarajatlarni qisqartirishga erishgan, ammo tannarx va moliyaviy xarajatlarni yetarli darajada jilovlay olmagan. Natijada sof foyda va sof foyda marjasi pasaygan.

Demak, korxonaning moliyaviy holati “o’sish mavjud, ammo sifatli o’sish uchun boshqaruvni kuchaytirish zarur” degan xulosa bilan tavsiflanadi. Eng dolzarb yo’nalishlar debitorlik qarzlarni qisqartirish, zaxiralar aylanishini tezlashtirish, kredit yukini optimallashtirish, pul oqimlarini raqamli monitoring qilish va xizmat ko’rsatish jarayonlarini yanada aniqroq boshqarishdan iboratdir. Aynan shu sababli keyingi bo’limda korxonadagi innovatsion rivojlanish jarayonidagi muammolar va imkoniyatlar, ya’ni boshqaruvni transformatsiya qilishning real ichki rezervlari ko’rib chiqiladi.

### **Xulosa**

O’rganishlar shuni ko’rsatdiki, korxonalar uchun eng dolzarb yo’nalishlardan biri ichki axborot oqimlarini yagona raqamli bazaga birlashtirishdir. Savdo, servis, ombor, moliya va mijoz bilan ishlash bo’linmalarida ma’lumotlar tarqoq yuritilsa, rahbariyat real holatni kechikib ko’radi. Natijada qarorlar kechikadi, xizmat ko’rsatish muddati cho’ziladi, zaxiralar ustidan nazorat sustlashadi va qarzdorlik chuqurlashadi. Shu sababli yagona boshqaruv platformasini yaratish, elektron hujjat aylanishini joriy etish va raqamli hisobotlarni shakllantirish korxonalar uchun birlamchi vazifa deb baholandi. Bunday yondashuv axborot kechikishini kamaytiradi, rahbariyatning operativ nazoratini kuchaytiradi va bo’linmalar o’rtasidagi uzilishni bartaraf etadi.

Mijozlar bilan ishlash sifatini oshirish ham tadqiqot natijalarida markaziy o’rin egalladi. Korxonalar servis-sotuv yo’nalishida faoliyat yuritgani sababli uning daromadlilikini ko’p jihatdan mijoz sodiqligiga bog’liq. Rasmiy aloqa vositalari va bozor bilan bevosita aloqa mavjudligi korxonada CRM tizimi, servis tarixi, elektron murojaatlar va qayta aloqa mexanizmlarini joriy etish uchun baza borligini ko’rsatdi. Bu yerda eng muhim xulosa shuki, yangi mijoz topishdan ko’ra mavjud mijozni qayta olib kelish iqtisodiy jihatdan arzonroq va barqarorroq. Shu sababli mijoz bilan ishlashni raqamlashtirish korxonalar uchun tashkiliy qulaylik emas, balki daromadni barqarorlashtirish vositasidir.

Zaxira va debitorlik bo’yicha o’tkazilgan hisob-kitoblar korxonalar ichida katta rezerv mavjudligini ko’rsatdi. Ehtiyotkor yondashuv asosida zaxiralarni 10% ga, debitorlikni esa 15% ga qisqartirish mumkinligi baholandi. Bu mos ravishda 33,100 va 71,768 hajmdagi resursni bo’shatish imkonini beradi. Ya’ni korxonalar ichida 100 dan ortiq hajmdagi mablag’lar samaraliroq ishlatilishi mumkin bo’lgan iqtisodiy rezerv mavjud. Bu juda muhim fakt. Chunki ko’p hollarda korxonalar innovatsiyalarni joriy etish uchun tashqi kredit yoki qo’shimcha investitsiya qidiradi. Aslida esa ichki boshqaruv sifati past bo’lgani uchun resurslar ombor va qarzdorlikda band bo’lib qoladi. Tadqiqot aynan shuni ko’rsatdi: innovatsion rivojlanishning eng real moliyaviy manbai tashqi qarz emas, ichki rezervedir.

Ma’muriy xarajatlarni 5% ga, moliyaviy xarajatlarni 10% ga qisqartirish orqali esa bevosita tejashga erishish mumkinligi aniqlandi. Bu ssenariy shuni ko’rsatadiki, korxonalar ichki boshqaruv jarayonlarini soddalashtirish, hujjat aylanishini raqamlashtirish va pul oqimlari nazoratini kuchaytirish orqali bevosita iqtisodiy samara olish imkoniyatiga ega. Bu tejamkorlik nafaqat hisob-kitobdagi “qog’ozdagi” yaxshilanish, balki sof foyda bazasini kengaytiruvchi real omildir. Bunday sharoitda sof foyda marjasi 4,86% dan 5,5–5,6% atrofidagi darajaga yaxshilanishi mumkinligi ko’rsatildi. Foiz jihatdan bu juda katta sakrash bo’lmastligi mumkin, lekin sifat jihatdan juda muhim o’zgarishdir. Chunki u operatsion hajmni emas, boshqaruv sifatini yaxshilash hisobiga yuz beradi.

Boshqaruv va innovatsiyalar integratsiyasiga doir tahlillar yana bir muhim xulosani berdi: korxonada yangiliklarni alohida tashabbus sifatida emas, boshqaruvning ichki funksiyasi sifatida ko'rish kerak. Aks holda texnologiya joriy etiladi, lekin natija chiqmaydi. Tadqiqot natijasida taklif qilingan mexanizm shundan iboratki, rejalashtirish, tashkil etish, nazorat, rag'batlantirish va tahlil funksiyalari innovatsion bloklar bilan birlashtiriladi. Masalan, rejalashtirish jarayoniga servis yuklamasi prognozi, zaxira aylanishi va mijozlar oqimi kiritiladi. Nazorat funksiyasi oddiy tekshiruvdan dashboard asosidagi monitoringga o'tadi. Rag'batlantirish esa xodimlar faoliyatini yangi tizimlardan foydalanish ko'rsatkichlari bilan bog'laydi. Bu yondashuv innovatsiyani tashqi bezak emas, boshqaruvning ichki usuliga aylantiradi.

### **Adabiyotlar, References, Литературы:**

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. "Raqamli O'zbekiston — 2030" strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida". PF-6079-son, 2020-yil 5-oktabr.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. "O'zbekiston — 2030" strategiyasi to'g'risida". PF-158-son, 2023-yil 11-sentabr.
3. O'zbekiston Respublikasining Qonuni. "Aksiyadorlik jamiyatlari va aksiyadorlarning huquqlarini himoya qilish to'g'risida". O'RQ-370-son, 2014-yil 6-may.
4. O'zbekiston Respublikasining Qonuni. "Buxgalteriya hisobi to'g'risida". O'RQ-404-son, 2016-yil 13-aprel.
5. O'zbekiston Respublikasining Fuqarolik kodeksi. Amaldagi tahrir.
6. O'zbekiston Respublikasining Soliq kodeksi. Amaldagi tahrir.
7. O'zbekiston Respublikasining Mehnat kodeksi. Amaldagi tahrir.
8. Ayupov, R.H., Boltaboeva, G.R. Raqamli iqtisodiyot asoslari: darslik. Toshkent: Toshkent moliya instituti, 2020.