

**TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISHDA ZAMONAVIY AXBOROT  
TEXNOLOGIYALARINING ROLINI OSHIRISH****Bobilov N.X**

Axborot texnologiyalari va menejment universiteti

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada biz tadbirkorlikda axborot texnologiyalari (IT)ning turli sohalardagi roli va uning biznes faoliyatiga qanday ijobiy ta'sir ko'rsatishi mumkinligini ko'rib chiqamiz. Chunki, zamonaviy axborot texnologiyalari tadbirkorlikning barcha jabhalarida tobora muhim rol o'ynay boshladi. Bugungi kunda IT tadbirkorlikni rivojlantirishning asosiy omili sifatida tan olinmoqda.

**Kalit so'zlar:** Biznes jarayonlarini avtomatlashtirish, mijozlar munosabatlari boshqaruvi tizimlari (CRM), big data va sun'iy intellekt, raqamli marketing vositalari,

IT tadbirkorlikda biznes jarayonlarini avtomatlashtirish orqali katta yutuqlarga erishmoqda. Dasturiy ta'minotlar va tizimlar yordamida ma'lumotlarni qayta ishlash, hisobotlarni tuzish va turli biznes operatsiyalarini bajarish tezlashmoqda. Bu jarayonlar biznesning samaradorligini oshiradi, xatoliklarni kamaytiradi va operatsion xarajatlarni pasaytiradi. Biznes jarayonlarini avtomatlashtirish – bu tadbirkorlik faoliyatining turli jabhalarida qo'llaniladigan axborot texnologiyalarini qo'llash orqali jarayonlarni avtomatlashtirish amaliyotidir. Ushbu yondashuv biznes jarayonlarini tezlashtirish, xatoliklarni kamaytirish, samaradorlikni oshirish va operatsion xarajatlarni pasaytirish imkonini beradi. Avtomatlashtirish jarayonlarni tezlashtiradi va ish samaradorligini oshiradi, chunki avtomatik tizimlar odamlarga qaraganda tezroq va uzluksiz ishlay oladi. Inson omili sababli yuz beradigan xatoliklar avtomatlashtirilgan tizimlar yordamida sezilarli darajada kamaytiriladi, bu esa jarayonlarning aniq va ishonchli bo'lishini ta'minlaydi. Avtomatlashtirish, ishchi kuchiga bo'lgan talabni kamaytiradi va vaqt hamda resurslardan samarali foydalanish orqali xarajatlarni pasaytiradi. Avtomatlashtirilgan tizimlar ma'lumotlarni bir xil formatda yig'ish va saqlash imkonini beradi, bu esa ma'lumotlarning aniqligi va izchilligini ta'minlaydi. Moliyaviy ma'lumotlarni avtomatik yig'ish, tahlil qilish va hisobotlar tuzish, moliya bo'limlarining samaradorligini oshiradi.

Mijozlar munosabatlari boshqaruvi tizimlari mijozlar bilan bog'liq ma'lumotlarni avtomatlashtirilgan tarzda yig'ish, saqlash va tahlil qilish imkonini beradi, bu esa mijozlar bilan munosabatlarni yaxshilashda yordam beradi. Zaxira miqdorini nazorat qilish, buyurtmalar va yetkazib berish jarayonlarini avtomatlashtirish orqali tashkilot zaxira boshqaruvini optimallashtirishi mumkin. Ish jarayonlari (workflow) avtomatlashtirish orqali hujjatlar aylanishi, ma'qullash jarayonlari va vazifalar taqsimoti kabi ishlar tez va samarali bajariladi. Elektron pochta marketingi, mijozlar xulq-atvorini tahlil qilish va shaxsiylashtirilgan takliflarni yaratish kabi marketing jarayonlari avtomatlashtirilishi mumkin.

Biznes jarayonlarini avtomatlashtirish, tashkilotlarga raqobatbardoshligini oshirish, mijozlar bilan aloqalarni yaxshilash va bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritish imkonini beradi. Bu yondashuv zamonaviy tadbirkorlikning ajralmas qismiga aylanmoqda.

Zamonaviy IT vositalari yordamida tadbirkorlar katta hajmdagi ma'lumotlarni tez va samarali tahlil qilishlari mumkin. Bu esa ularning ma'lumotga asoslangan qarorlar qabul qilishlarini ta'minlaydi. Big data va sun'iy intellekt kabi texnologiyalar ma'lumotlarni chuqur tahlil qilish va biznesning kelajakdagi yo'nalishlarini belgilashda muhim rol o'ynaydi. IT mijozlar bilan aloqani kuchaytirishda ham katta ahamiyatga ega. Elektron savdo, ijtimoiy media, mobil ilovalar va chatbotlar kabi vositalar orqali tadbirkorlar mijozlarga doimiy va shaxsiylashtirilgan xizmat ko'rsatish imkoniyatiga ega. Bu esa mijozlar loyihaliligini oshiradi va yangi bozorlarga kirish imkonini beradi [1,2].

Mijozlar bilan aloqa — bu biznesning muvaffaqiyati uchun hal qiluvchi omillardan biridir. Zamonaviy axborot texnologiyalari mijozlar bilan samarali va ma'noli aloqalarni o'rnatishda yangi imkoniyatlar yaratadi. Bu imkoniyatlar orqali tashkilotlar mijozlarning ehtiyojlarini chuqurroq tushunishlari, ularning loyihaliligini oshirishlari va sotuvlarni kuchaytirishlari mumkin.

Elektron savdo platformalari mijozlar bilan to'g'ridan-to'g'ri va samarali aloqa o'rnatish imkonini beradi. Mijozlar mahsulotlarni qulaylik bilan ko'rib chiqishlari, xarid qilishlari va fikr-mulohazalarini qoldirishlari mumkin. Bu orqali tashkilotlar mijozlar ehtiyojlarini aniqlaydilar va ularning qoniqish darajasini oshiradilar. Ijtimoiy media orqali tashkilotlar keng doiradagi mijozlar bilan muloqot qurishlari mumkin. Ushbu platformalar orqali mijozlar bilan bevosita suhbatlar olib borish, ularning fikr va takliflarini tinglash hamda mahsulot va xizmatlar haqida tezda ma'lumot tarqatish mumkin [3, 4].

Mijozlar munosabatlari boshqaruv tizimlari (CRM) mijozlar bilan bog'liq barcha ma'lumotlarni bitta markazda to'plash imkonini beradi. Bu tizimlar yordamida tashkilotlar har bir mijoz bilan aloqalarni individual asosda yuritishlari, ularning tarixi va ehtiyojlarini tahlil qilishlari mumkin. Axborot texnologiyalari yordamida mijozlarning xulq-atvorini tahlil qilish va ularning afzalliklariga mos shaxsiylashtirilgan takliflar yaratish mumkin. Bu usul mijozlarni qiziqtirish va ularning sadoqatini oshirishda juda samarali hisoblanadi. Mijozlardan fikr-mulohazalarni yig'ish va ularni tahlil qilish tizimlari tashkilotlarga mijozlar qoniqish darajasini o'lchash va xizmatlar sifatini yaxshilash bo'yicha zarur o'zgartirishlarni amalga oshirish imkonini beradi. Mijozlar bilan samarali aloqa o'rnatish, ularning ishonchini qozonish va biznesning barqaror rivojlanishini ta'minlashda muhim rol o'ynaydi. Zamonaviy axborot texnologiyalari bu jarayonni ancha osonlashtiradi va yangi imkoniyatlar ochadi [5].

IT marketing sohasida ham katta o'zgarishlar keltirib chiqardi. Raqamli marketing vositalari orqali tadbirkorlar o'z mahsulot va xizmatlarini aniq nishonga yo'naltirishlari, reklama samaradorligini oshirishlari va brendning onlayn mavjudligini kuchaytirishlari mumkin. SEO, kontent marketingi va ijtimoiy media marketingi kabi usullar biznesning ko'rinuvchanligini va savdo hajmini oshirishda yordam beradi. IT tadbirkorlarga mahalliy bozordan tashqariga chiqib, global miqyosda faoliyat yuritish imkonini beradi. Elektron savdo platformalari, xalqaro to'lov tizimlari va tarjima vositalari orqali mahsulot va xizmatlarni dunyo bo'ylab mijozlarga yetkazish mumkin. Bu esa tadbirkorlikning geografik chegaralarini kengaytiradi va yangi bozor imkoniyatlarini yaratadi.

Xulosa qilib aytganda zamonaviy axborot texnologiyalari tadbirkorlikni rivojlantirishda beqiyos ahamiyatga ega. Ular biznes jarayonlarini optimallashtirish, ma'lumotlar bilan ishlash,

mijozlar bilan aloqani kuchaytirish, marketing strategiyalarini takomillashtirish va global bozorlarga kirish kabi sohalarda katta imkoniyatlar yaratadi. Shu sababli, tadbirkorlar ITning so'nggi tendentsiyalaridan xabardor bo'lishlari va ulardan o'z bizneslarini rivojlantirishda faol foydalanishlari muhimdir.

**Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. <https://www.sandipuniversity.edu.in/blog/role-of-information-technology-in-business-management/>
2. <https://www.linkedin.com/pulse/role-technology-modern-businesses-godwin-ehichoya/>
3. <https://www.mzuonline.in/blog/the-role-of-information-technology-in-modern-business.html>
4. <https://www.linkedin.com/pulse/role-information-technology-driving-company-growth/>
5. <https://www.oksbdc.org/the-role-of-technology-in-business/>