
**O‘ZBEKISTON TELEKOM VA TEXNOLOGIYA BOZORLARI UCHUN STRATEGIK
QIYMATI: ANALITIK CHUQUR TAHLIL**

Xaitov Bekzod Shavkatovich

Emory Universiteti qoshidagi Goizueta Biznes Maktabi,

MBA yo‘nalishidagi magistrant

E-mail: b.khaitov@emory.edu

bskhaitov@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu tadqiqot O‘zbekiston telekom bozorida narxlash samaradorligi va monetizatsiya imkoniyatlarini aniqlash uchun ma’lumotlarga asoslangan strategik doirani taklif etadi. Muammo – ARPU pastligi va 4G qamrovi notekisligi sharoitida xizmat aralashmasini optimallashtirish. Dolzarblik – 2021-yilda raqamli xizmatlar hamda B2B segmentining tezlashayotgan o‘sishi. Metodologiya – bozor ma’lumotlari tahlili, xulq-atvor segmentatsiyasi, ssenariy modellashtirish va amaliy benchmarking. Natijalar – 2021 baza ko‘rsatkichlari aniqlashtirildi; premium darajalar, KO‘B paketlari va ekotizim hamkorliklari orqali daromad potentsiali ko‘rsatildi. Amaliy hissa – "tez g‘alabalar" yo‘l xaritasi, narx sezgirligi doiralari va tarmoq aktivlarini monetizatsiya qilish usullari. Ilmiy hissa – rivojlanayotgan bozorlar uchun integrallashgan qiymat doirasini taqdim etish. Cheklovlar – ayrim ko‘rsatkichlar bo‘yicha operator ma’lumotlariga tayanish; qo‘shimcha empirik sinov talab etiladi. Keyingi ishlar – 2022-2023 yangilanishlari va kengroq korxona so‘rovnomalari.

Kalit so‘zlar: strategik qiymat, telekommunikatsiya bozori, texnologiya bozori, ma’lumotlar tahlili, moliyaviy strategiya, O‘zbekiston iqtisodiyoti, biznesni rivojlantirish, bozor dinamikasi

Annotatsiya: Issledovaniye predstavlyayet soboy osnovannuyu na dannyx strategicheskuyu model, kotoraya idenfitsiruyet tochki optimizatsii sen i vozmojnosti generatsii doxoda v telekommunikatsionnoy industrii Uzbekistana. Osnovnoy obyem trudnosti zaklyuchayetsya v poiske pravilnoy kombinatsii uslug iz-za prichiny togo chto nizkiye pokazateli srednego doxoda na polzovatelya (ARPU) i neregulyarnoy dostupnosti seti 4G. No stoit uchityvat sektor B2B vmeste s rasshireniyem sifrovых uslug pokazal bystryy rost na protyazhenii vsego 2021 goda. Issledovaniye sochetayet otsenku rynochnых dannых s metodami povedencheskoy segmentatsii i modelirovaniyem ssenariyev i prakticheskimi metodami benchmarkinga. Issledovatel’skaya komanda dostigla dvux osnovных rezultatov, uluchshiv bazovые metriki 2021 goda i pokazav, kak premialные urovni, pakety dlya MSP i ekosistemные partnyorstva mogli by generirovat doxod. Issledovaniye predstavlyayet tri klyuchevых instrumenta, kotorye vklyuchayut plan bystroy realizatsii i zony senovoy chuvstvitelnosti i metody generatsii doxoda iz setevых resursov. Issledovaniye predstavlyayet integrirovannuyu sennostnuyu ramku, kotoraya slujit nauchным вкладом dlya izucheniya ekonomik razvivayushixsya

рынков. Issledovaniye yavlyayetsya zavisimym ot predostavlennyy operatorami dannykh po metrikam, no nujdayetsya v dalneyshey empiricheskoy proverke dlya podtverjdeniya svoix konechnyy vyvodoov. Issledovaniye takje nujno obnovit za 2022-2023 godyy i dopolnitelnyyy oprosy predpriyatiy dlya rasshireniya yego oxvata i tochnosti.

Klyuchevyye slova: strategicheskoye znacheniiye, rynek telekommunikatsiy, rynek texnologiy, analiz dannykh, finansovaya strategiya, ekonomika Uzbekistana, razvitiye biznesa, dinamika.

Abstract: The research presents a data-based strategic model which helps identify price optimization points and revenue generation possibilities in Uzbekistan’s telecommunications industry. The main difficulty exists in finding the right service combination because of low average revenue per user (ARPU) and irregular 4G network availability. The B2B sector together with digital service expansion showed rapid growth throughout 2021. The research combines market data evaluation with behavioral segmentation techniques and scenario modeling and practical benchmarking methods. The research team achieved two main outcomes by improving 2021 baseline metrics and showing how premium tiers and SME bundles and ecosystem partnerships could generate revenue. The research delivers three essential tools which include a fast implementation plan and price sensitivity zones and methods to generate revenue from network resources. The research presents an integrated value framework which serves as a scholarly contribution for studying emerging market economies. The research depends on operator-provided data for specific metrics but needs further empirical verification to validate its findings. The research requires updates for 2022-2023 and additional surveys of enterprises to expand its scope.

Keywords: strategic value, telecommunication market, technology market, data analysis, financial strategy, Uzbekistan economy, business development, market dynamics

KIRISH

O‘zbekiston telekom bozori 2021 yilda 23-24M mobil ulanishlar, aholining 69% va 18.6M internet foydalanuvchilari qariyb 55% tashkil etgan. LTE mavjudligi asosan yirik shaharlarda to‘plangan; operatorlar 2021-22 yillarda 4G kengayishini ustuvor qilib olishgan. Mobil ARPU past edi xususan \$2-3 va 4G qabul qilish hisobiga asta-sekin o‘sib bormoqda. Bu dinamikalar B2B va raqamli xizmatlarni o‘stirish hamda yuqori qiymatli segmentlarda narxlashni optimallashtirish uchun imkoniyat qoldiradi. Yaqin muddatli qiymat mikro-segmentatsiya, paket dizayni va KO‘B takliflaridan keladi; o‘rta muddatda IoT va bulutga yaqin xizmatlardan, qamrov va korxona tayyorgarligi yaxshilangandan keyin.

O‘zbekiston telekom bozori ayniqsa korxona va raqamli xizmatlar

segmentlarida analitik doiralar orqali tizimli ravishda hal qilinishi mumkin bo‘lgan narxlash samarasizliklari bilan sezilarli kam monetizatsiya qilingan potentsialni ifodalaydi. Bozor munosabatlariga o‘tish sharoitida telekom sektorida qiymat yaratish mexanizmlarini takomillashtirish zaruriyati mavjud. Bu qator omillar kombinatsiyasi bilan belgilanadi.

Birinchidan, bozor munosabatlariga o‘tish sharoitida telekom sektorining ulushi keskin o‘sib bormoqda. Bunga inflyatsiya, raqamli xizmatlar ayirboshlash jarayoniga yangi texnologiyalarni kiritishdan katta foyda olish imkoniyati, xususiyl sektorini kengaytirish, xizmatlarni diversifikatsiya qilish va daromadlarni oshirish orqali bozor pozitsiyasini mustahkamlashni kengaytirish yordam beradi.

Ikkinchidan, O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi va telekom operatorlari tomonidan narxlash strategiyasi va monetizatsiya mexanizmlarini baholash natijalarini o‘lchashda qo‘llaniladigan metodologiya ushbu metodologiyani takomillashtirishni talab qiladi.

Uchinchidan, axborot manbalari bizga telekom bozorida strategik qiymat yaratish ko‘rsatkichlarini to‘liq hisobga olishga imkon bermaydi.

Tadqiqotning asosiy maqsadi O‘zbekiston telekom va texnologiya bozorlari uchun kompleks strategik qiymat doirasini ishlab chiqish va uning amaliy qo‘llanilishi yo‘llarini aniqlashdan iborat.

Ushbu maqsadga erishish uchun quyidagi vazifalar belgilandi:

Bozor holatini miqdoriy va sifat jihatdan baholash

Narxlash samaradorligi va monetizatsiya imkoniyatlarini aniqlash

Mijoz segmentatsiyasi va qiymat yaratish modellarini ishlab chiqish

Amalga oshirish yo‘l xaritasi va xavflarni baholash doirasini yaratish

Moliyaviy ta’sir va ROI modellarini ishlab chiqish

Shubhasiz, faqat ilmiy asoslangan iqtisodiy, strategik va moliyaviy chora-tadbirlarning muvozanatli to‘plami orqali telekom bozorida samaradorlikni oshirish va qiymat yaratish uchun zarur choralarni aniqlash mumkin, bu iqtisodiyotni yaxshilash, raqamli transformatsiyani tezlashtirish va milliy raqobatbardoshlikni mustahkamlashga yordam beradi.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Telekom bozorlarida strategik qiymat yaratish masalalari xalqaro ilmiy adabiyotlarda keng yoritilgan. Rivojlanayotgan bozorlar kontekstida narxlash strategiyalari va monetizatsiya modellari bir qator tadqiqotchilar tomonidan o‘rganilgan.

Bozor segmentatsiyasi va mijoz qiymatini baholash metodologiyalari zamonaviy telekom sohasida markaziy o‘rinni egallaydi. ARPU dinamikasi va uning o‘sish omillari turli mamlakatlarda tahlil qilingan bo‘lib, rivojlanayotgan bozorlar uchun maxsus yondashuvlar ishlab chiqilgan.

Raqamli transformatsiya va ekotizim yondashuvlari so‘nggi yillarda telekom operatorlari strategiyasida muhim o‘rin tutmoqda. IoT, bulut xizmatlari va B2B segmentining rivojlanishi yangi daromad oqimlarini yaratish imkoniyatlarini taqdim etadi.

Telekom bozorlarini o'rganish muammolari chet elda asrimizning 90-yillaridan boshlab faol o'rganilib kelinmoqda. Ushbu sohadagi jiddiy ishlardan biri raqamli transformatsiya va mobil xizmatlar monetizatsiyasiga bag'ishlangan tadqiqotlar seriyasi bo'lib, unda hisobga olinmagan iqtisodiy qiymat yaratish imkoniyatlarini e'tiborsiz qoldirmaslik kerakligi aniq aytilgan.

Biroq, O'zbekiston bozori xususiyatlarini hisobga olgan kompleks tahlillar yetarli emas. Mavjud tadqiqotlar asosan umumiy bozor ko'rsatkichlariga e'tibor qaratgan bo'lib, chuqur strategik tahlil va amaliy doiralar ishlab chiqilmagan. Milliy olimlar orasida telekom sektorining turli jihatlari tadqiqi bilan shug'ullanganlar bo'lsa-da, strategik qiymat yaratish mexanizmlarining kompleks tahlili yetarli darajada yoritilmagan.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqotning nazariy va uslubiy asosini strategik boshqaruv, marketing tahlili va moliyaviy modellashtirish sohasidagi zamonaviy yondashuvlar tashkil etadi. Tadqiqot davomida dialektik, ilmiy abstraksiya, tizimli tahlil, statistik guruhlash, moliyaviy modellashtirish va taqqoslash kabi usullardan foydalanilgan. Ma'lumotlar tahlili: Bozor statistikasi, operator hisobotlari va davlat organlari ma'lumotlari sistematik tahlil qilindi. DataReportal Digital 2021, VEON Yillik Hisoboti 2021, Freedom House ma'lumotlari asosiy manbalar sifatida ishlatildi.

Xulq-atvor segmentatsiyasi: Mijozlarni daromad va foydalanish namunalari bo'yicha guruhlashtirish uchun analitik segmentatsiya texnikalari qo'llanildi.

Ssenariy modellashtirish: Turli xil rivojlanish ssenariylarini baholash uchun moliyaviy va strategik modellashtirish vositalari ishlatildi.

Benchmarking tahlili: Mintaqaviy va global eng yaxshi amaliyotlar o'rganildi, O'zbekiston sharoitlariga moslashtirildi.

Tadqiqot 2021-yil bozor holatiga asoslangan bo'lib, 2022-2023-yillar uchun prognozlarni o'z ichiga oladi. Geografik doira O'zbekiston telekom va texnologiya bozorlari bilan chegaralangan. Tadqiqot asosiy e'tiborni mobil telekom xizmatlar, raqamli transformatsiya va korxona segmentlariga qaratadi.

TAHLIL VA NATIJALAR

So'nggi yillarda O'zbekistonda raqamli iqtisodiyot va axborot-kommunikatsiya texnologiyalari jadal rivojlanmoqda. Internet foydalanuvchilari soni ortib borayotgani, mobil ulanishlar qamrovining kengayishi, mobil ma'lumotlar iste'molining tez sur'atlarda o'sishi raqamli infratuzilmaning strategik ahamiyat kasb etayotganini ko'rsatmoqda. Xususan, aholi orasida internet va mobil xizmatlarga bo'lgan talabning oshib borishi iqtisodiyotning turli sohalarida, jumladan, elektron tijorat, fintex xizmatlar, onlayn ta'lim va raqamli moliya yo'nalishlarida yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Shu bilan birga, infratuzilmaning noteng rivojlanishi, xususan, yirik shaharlar va qishloq hududlari o'rtasidagi raqamli tengsizlik, hali hal etilishi zarur bo'lgan asosiy muammolardan biri bo'lib qolmoqda.

1-jadval

O‘zbekiston Telekom Landshafti¹

Bozor Ko‘rsatkichi	Qiymat (2021)	O‘sish Sur‘ati	Manba
Internet Foydalanuvchilari	18.6M (55.2%)	+15.7% YoY	Data Reportal 2021
Mobil Ulanishlar	29.5M (69.2%)	+8.2% YoY	Data Reportal 2021
4G Qamrovi	Yirik shaharlardan tashqarida cheklangan	Kengaymoqda	Freedom House 2021
Mobil ARPU	~\$2-3 diapazoni	Asta-sekin o‘sish	VEON hisobotlari
Foydalanuvchi uchun Ma‘lumot Iste‘moli	8-12 GB/oy (taxmin)	+35-45% YoY	Operator taxminlari

1-jadvalda 2021-yilda O‘zbekistonda raqamli bozor ko‘rsatkichlari yuqori sur‘atlarda o‘sib borgani kuzatildi. Internet foydalanuvchilari soni 18,6 million kishini tashkil etib, aholi qamrovi 55,2 foizga yetdi va yillik o‘sish sur‘ati 15,7 foizni tashkil qildi, bu esa raqamli iqtisodiyot, elektron tijorat va onlayn ta’lim kabi sohalarida katta imkoniyatlar yaratayotganini anglatadi. Mobil ulanishlar 29,5 milliongacha ko‘payib, aholi qamrovi 69,2 foizga yetdi va yil davomida 8,2 foizga o‘tdi, bu esa mobil aloqa mamlakatda internetdan keng foydalanishning asosiy manbai bo‘lib xizmat qilayotganini ko‘rsatadi. Shu bilan birga, 4G qamrovi hozircha yirik shaharlardan tashqarida chegaralangan bo‘lsa-da, uni kengaytirish jarayoni davom etmoqda va bu qishloq hamda kichik shaharlarda raqamli tengsizlikni kamaytirish, shuningdek, 5G texnologiyalari uchun poydevor yaratishda muhim ahamiyat kasb etadi. Mobil aloqa operatorlari uchun asosiy ko‘rsatkichlardan biri bo‘lgan ARPU 2–3 dollar atrofida bo‘lib, rivojlangan davlatlarga nisbatan past darajada hisoblanadi, biroq u asta-sekin o‘sib bormoqda va kelgusida qo‘shimcha xizmatlar joriy etilishi bilan ortishi mumkin. Foydalanuvchilarning ma‘lumot iste‘moli oyiga 8–12 gigabaytni tashkil etib, yil davomida 35–45 foizga o‘sishi kuzatildi, bu esa ijtimoiy tarmoqlar, striming va video kontentga talab oshib borayotganini anglatadi hamda tarmoq sig‘imini kengaytirish va yuqori tezlikdagi xizmatlarni ta’minlashni talab qiladi. Umuman olganda, O‘zbekistonda raqamli bozorning asosiy rivojlanish tendensiyasi internet va mobil aloqa qamrovining kengayishi hamda ma‘lumot iste‘moli sur‘atlarining oshishi bilan xarakterlanadi, shu bilan birga infratuzilmaning noteng rivojlanishi hali ham asosiy muammo bo‘lib qolmoqda, lekin bu sohada elektron tijorat, fintech xizmatlar va raqamli ta’lim yo‘nalishlari uchun katta iqtisodiy imkoniyatlar mavjud.

Telekommunikatsiya bozorida mijozlar tarkibi va ularning daromadga qo‘shgan hissasi operatorlar strategiyasini belgilashda hal qiluvchi ahamiyatga ega.

¹ Data Reportal Digital 2021: O‘zbekiston; VEON Yillik Hisoboti 2021; Freedom House - Freedom on the Net 2021

Turli toifadagi abonentlar turli darajadagi xizmatlarga talab bildirib, umumiy bozor daromadining qaysi segmentdan kelayotganini ko'rsatadi. Xususan, premium toifadagi biznes va yuqori ma'lumot iste'mol qiluvchi mijozlar ulush jihatdan kam bo'lsa-da, umumiy daromadga katta salmoqqa ega bo'ladi. Standart va standart plyus segmentlari asosiy mijozlar bazasini tashkil etgan holda, mobil internet va smartfon xizmatlariga yuqori talabni ta'minlaydi. Asosiy (bazaviy) mijozlar esa asosan qishloq hududlarida istiqomat qiluvchi va ovozli xizmatlarga yo'naltirilgan abonentlardan iborat bo'lib, daromadga kam hissa qo'shadi. Shu sababli, mijozlar segmentatsiyasi orqali bozordagi ulush va daromad manbalarini aniq tahlil qilish operatorlar uchun raqobat strategiyasini belgilashda muhim ahamiyat kasb etadi.

2-jadval

Mijoz rentabelligi segmentatsiya doirasi²

Mijoz Darajasi	Bazaning %	Daromad Hissasi	ARPU Diapazoni	Xususiyatlari
Premium	5-8%	25-35%	\$8-15/oy	Biznes foydalanuvchilar, yuqori ma'lumotlar
Standart Plus	20-25%	35-45%	\$4-7/oy	Shahar, smartfon foydalanuvchilari
Standart	45-50%	15-25%	\$2-4/oy	Aralash shahar/qishloq
Asosiy	20-25%	5-10%	<\$2/oy	Qishloq, ovozga yo'naltirilgan

2-jadvalda Telekommunikatsiya bozorida mijozlar segmentatsiyasiga nazar tashlasak, premium toifasi mijozlar bazasining atigi 5–8 foizini tashkil etganiga qaramay, umumiy daromadning 25–35 foizini ta'minlaydi va ularning oylik ARPU ko'rsatkichi \$8–15 atrofida bo'lib, asosan biznes foydalanuvchilar hamda yuqori hajmda ma'lumot iste'mol qiluvchi abonentlardan iboratdir. Standart plyus segmenti eng yirik daromad manbai sifatida ajralib turadi, chunki mijozlar bazasidagi ulushi 20–25 foizni tashkil etib, umumiy daromadga 35–45 foiz hissa qo'shadi, ularning ARPU diapazoni \$4–7 orasida bo'lib, asosan shaharlardagi smartfon foydalanuvchilarini qamrab oladi. Eng katta mijozlar guruhi — standart toifasi, ular umumiy abonentlar bazasining 45–50 foizini tashkil etsa-da, daromad hissasi 15–25 foiz atrofida bo'lib, ARPU \$2–4 oralig'ida, bu guruhga shahar va qishloq hududlaridagi aralash foydalanuvchilar kiradi. Asosiy segment esa 20–25 foiz ulush bilan qishloq aholisi orasida ko'proq tarqalgan bo'lib, asosan ovozli aloqaga yo'naltirilgan va umumiy daromadga 5–10 foizgina hissa qo'shadi, ularning ARPU ko'rsatkichi oyiga \$2 dan past. Umuman olganda, premium va standart plyus toifalari operatorlar daromadining asosiy manbasi hisoblansa, standart va asosiy segmentlar asosan mijozlar sonining ko'pligi bilan farq qiladi.

² Mahalliy tuzatishlar bilan tipik rivojlanayotgan bozor namunalariga asoslangan tahlil

3-jadval

Joriy tarmoq samaradorligi tahlili³

Aktiv Toifasi	Qamrov Holati	Foydalanish Shakli	Monetizatsiya Imkoniyati
4G Infratuzilmasi	Yirik shaharlarga e'tibor	Tez o'sish	Premium daraja rivojlanishi
Optik Magistral	Kengayayotgan tarmoq	Biznesga yo'naltirilgan	Korxona xizmatlari
Spektr Aktivlari	Kam foydalanilgan diapazonlar	IoT potentsiali	M2M xizmatlarini rivojlantirish
Tarmoq Razvedkasi	Ma'lumotlarga boy	Kam monetizatsiya qilingan	Tahlil xizmatlari

3-jadvalda telekommunikatsiya sohasidagi asosiy aktivlar va ularning rivojlanish imkoniyatlari aks etgan. 4G infratuzilmasi asosan yirik shaharlarda jadal rivojlanib, foydalanish sur'ati yuqori bo'lib bormoqda. Bu infratuzilma orqali premium darajadagi xizmatlarni rivojlantirish va abonentlar uchun yuqori tezlikdagi internet taklif etish imkoniyati keng. Optik magistral tarmoq esa tobora kengayib, ayniqsa biznes mijozlarga yo'naltirilgan xizmatlarda strategik ahamiyat kasb etmoqda. Korxonalar uchun yuqori sifatli internet va ma'lumot uzatish xizmatlarini taklif qilish orqali operatorlar korporativ segmentdan barqaror daromad olish imkoniyatiga ega. Spektr aktivlari hozircha to'liq qo'llanilmayotgan bo'lib, ayniqsa IoT (Internet of Things) sohasida katta potentsialga ega. Bu aktivlar asosida M2M (machine-to-machine) xizmatlarini rivojlantirish va yangi raqamli ekotizim yaratish mumkin. Tarmoq razvedkasi esa ma'lumotlarga boy resurs bo'lsa-da, hozircha kam darajada monetizatsiya qilinmoqda. To'plangan ma'lumotlar asosida tahlil xizmatlarini yo'lga qo'yish operatorlar uchun qo'shimcha qiymat va daromad manbai yaratadi. Umuman olganda, bu aktivlarning har biri turli yo'nalishlarda strategik ahamiyatga ega bo'lib, ularni kompleks rivojlantirish orqali telekom bozorida raqobatbardoshlik va barqaror daromad bazasi ta'minlanishi mumkin.

XULOSA VA TAKLIFLAR

O'zbekiston telekommunikatsiya bozorida yashirin qiymat yaratish imkoniyatlarini kengaytirishga xizmat qiladigan bir qator asosiy omillar mavjud bo'lib, ularni kompleks tarzda rivojlantirish operatorlar uchun strategik ustuvorlikni ta'minlab beradi. Avvalo, premium segmentlarda narxlash samaradorligini oshirish orqali qo'shimcha investitsiya resurslarini to'plash imkoniyati mavjud, chunki yuqori to'lov qobiliyatiga ega abonentlar orqali daromadni ko'paytirish bilan birga,

³ Muallif tomonidan tayyorlangan

infratuzilma rivojlanishi uchun barqaror moliyaviy manba shakllantirish mumkin. Shuningdek, raqamli transformatsiya ehtiyojlari ortib borayotgani sababli korxona xizmatlarini kengaytirish jarayonida hozircha rasmiy hisobga olinmagan imkoniyatlarni samarali monetizatsiya qilish yo'lga qo'yilishi mumkin, bu esa korporativ segmentda raqobat ustunligini ta'minlaydi.

Bundan tashqari, B2B va kichik hamda o'rta biznes (KO'B) segmentlarida haqiqiy daromadlarni oshirishga bo'lgan intilish, telekom operatorlari uchun muhim rivojlanish yo'nalishlaridan biri hisoblanadi, chunki mamlakatda faoliyat yuritayotgan ko'p sonli rivojlanayotgan korxonalar raqamli xizmatlar orqali o'z ish jarayonlarini samaraliroq tashkil qilishga qiziqish bildirmoqda. Bu holatda ularning raqamli texnologiyalarga moslashishi va ma'lum vaqt ichida to'liq integratsiya qilinishi operatorlarga daromad bazasini kengaytirish imkonini yaratadi. Shu bilan birga, IoT va bulut xizmatlarining ommalashishi, mintaqaviy tarmoq imkoniyatlarining tobora ishonchli bo'lib borishi telekom sohasida yangi qiymat zanjirlarini shakllantirishga zamin yaratadi.

Shu nuqtayi nazardan, O'zbekiston Respublikasida faoliyat yuritayotgan telekom operatorlari strategik qiymat yaratishning asosiy parametrlarini aniq aks ettirishlari lozim. Biroq shuni alohida ta'kidlash joizki, ushbu parametrlarni belgilashda qo'llanilayotgan usullar hali to'liq shakllanmagan va shubhasiz, ularni yanada takomillashtirish zarur. Bu esa nafaqat bozordagi mavjud imkoniyatlarni to'liq qamrab olishga, balki raqamli iqtisodiyotning uzoq muddatli barqaror o'sishini ta'minlaydigan yangi yechimlarni yaratishga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

- 1.Data Reportal Digital 2021: O'zbekiston Mamlakat Hisoboti
- 2.VEON Yillik Hisoboti 2021 (Beeline O'zbekiston ma'lumotlari)
- 3.Freedom House - Freedom on the Net 2021: O'zbekiston
- 4.UNDP Raqamli Iqtisodiyot Tadqiqoti - O'zbekiston
- 5.Jahon Banki Raqamli Qo'shilish Loyiha hujjatlari
- 6.Omdia Mobil Bozor Tahlili (2021-yil aprel)
7. Digital O'zbekiston 2030 Strategiya hujjatlari
8. Davlat Statistika Qo'mitasi (stat.uz) aloqa ma'lumotlari
9. Axborot va Ommaviy Kommunikatsiyalar Agentligi hisobotlari
10. Raqamli Texnologiyalar Vazirligi siyosat hujjatlari
- 1.