O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA’LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

“Samarqand iqtisodiyot ilmiy maktabi”

«XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH IMKONIYATLARI»

Xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyasi
MATERIALLARI

IV QISM

2025 yil 21-22 fevral kunlari

SAMARQAND – 2025

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA’LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

TAMBOV DAVLAT UNIVERSITETI

QARSHI MUHANDISLIK IQTISODIYOT INSTITUTI

«IPAK YO‘LI» TURIZM VA MADANIY MEROS XALQARO UNIVERSITETI

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI SAMARQAND FILIALI

«XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH IMKONIYATLARI» (IV QISM)

2025 йил 21-22 fevral kunlari

SAMARQAND – 2025

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА
ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАРШИНСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»
САМАРКАНДСКИЙ ФИЛИАЛ ТАШКЕНТСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

“ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ ПУТЁМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕКТОРА УСЛУГ” (ЧАСТЬ IV)

(21-22 февраль 2025 г.)

САМАРКАНД– 2025

Xizmatlar sohasini strategik rivojlantirish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘sish va aholi farovonligini oshirish imkoniyatlari/Xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyasi materiallari (IV qism). 2025 йил 21-22 fevral kunlari. Samarqand, SamISI, 2025. – 290 bet.

Nashr uchun mas’ul:
M.Q.Pardayev – iqtisod fanlari doktori, professor

Tahririyat kengashi rahbari:
M.E.Po‘latov – iqtisod fanlari doktori, professor

Tahririyat kengashi a’zolari:
M.M.Muxammedov – iqtisod fanlari doktori, professor,
J.R.Zaynalov – iqtisod fanlari doktori, professor,
I.S.Tuxliev – iqtisod fanlari doktori, professor,
O.Murtazaev – iqtisod fanlari doktori, professor,
R.X.Ergashev – iqtisod fanlari doktori, professor,
V.I.Abdukarimov – iqtisod fanlari doktori, professor,
N.A.Ibragimov – iqtisod fanlari doktori, professor,
K.B.Urazov – iqtisod fanlari doktori, professor,
Q.J.Mirzaev – iqtisod fanlari doktori, professor,
A.Eshtaev – iqtisod fanlari doktori, professor,
S.N.Tashnazarov – iqtisod fanlari doktori, professor,
A.N.Xoliqulov – iqtisod fanlari nomzodi, professor,
D.H.Xolmamatov– iqtisod fanlari nomzodi, dosent.
Sahifalovchi: Firdavs O‘roqov

An’anaviy ilmiy-amaliy konferensiya materiallarida xizmatlar sohasini strategik rivojlantirish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘sish va aholi farovonligini oshirish muammolari va ularning yechimlari, sohaning alohida tarmoqlari samaradorligini oshirish istiqbollariga oid masalalar yoritilgan. Unda barqaror iqtisodiy o‘sish va hududlarda xizmatlar sohasini jadal rivojlantirishning nazariy va metodologik muammolari va ularni hal qilishning strategik yo‘nalishlari, kambag‘allikni qisqartirish, aholi bandligi, farovonligi, yashash darajasi va sifatini oshirish masalalari, xalqaro va ichki turizmni rivojlantirish tendensiyalari va istiqbollari, marketing va menejment imkoniyatlarini takomillashtirish masalalari, investitsiyalarni jalb qilish va moliyaviy munosabatlarni takomillashtirish masalalari, hududlarda barqaror iqtisodiy o‘sish jarayonida buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit muammolarini bartaraf qilish masalalari, hududlarda barqaror iqtisodiy o‘sishni ta’minlashda raqobatbardosh kadrlarni tayyorlashni takomillashtirish muammolarini hal qilishga qaratilgan ilmiy-nazariy va amaliy tavsiyalarga boy maqola va tezislar o‘rin olgan. Oliy va o‘rta maxsus o‘quv yurtlari professor-o‘qituvchilari, talabalari, magistrlar, tayanch doktorantlar, doktoranturada tahsil oluvchilar, mustaqil izlanuvchilar va soha mutaxassislariga mo‘ljallangan.

Maqolalar mualliflar tahririda bosilmoqda. Ularda keltirilgan raqamlar, faktlar, xulosa va tavsiyalarga mualliflar mas’ul. Ularning ayrim fikrlari tashkiliy guruh qarashlariga to‘g‘ri kelmasligi mumkin.

© Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, 2025.

I SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA HUDUDLARDA XIZMATLAR SOHASINI JADAL RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY VA METODOLOGIK MUAMMOLARI VA ULARNI HAL QILISHNING STRATEGIK YO‘NALISHLARI

Саидахрор Саидахмедович Ғуломов – *ЎзР ФА академиги,*
Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев – *СамИСИ профессори, и.ф.д.*

ЯНГИ ЎЗБЕКИСТОН ТАРАҚҚИЁТИНИ ТАЪМИНЛАШ УЧУН ИНСОНЛАР САЛОМАТЛИГИ БИЛАН БОҒЛИҚ КАМЧИЛИКЛАР ТАҲЛИЛИ ВА УЛАРНИ БАРТАРАФ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

Аннотация. *Мақолада Янги Ўзбекистон тараққиётини таъминлаш учун инсонлар саломатлиги билан боғлиқ камчиликлар таҳлили ва уларни бартараф қилиш йўллари қараб чиқилган. Тадқиқот натижасида мамлакат тараққиётига тўсиқ бўлаётган ва инсонлар саломатлиги билан боғлиқ бўлган ижтимоий масалалардан ўнтаси аниқланди ва буларни бартараф қилиш йўллари кўрсатиб берилди.*

Калит сўзлар. *Саломатлик, инсон саломатлиги, соғлиқни сақлан, насл касалликлари, тўғри овқатланиш, овқатланиш, тўғри овқатланиш, каллория, оиладаги ажримлар, инсон капиталини, илм-фан, инновация.*

Абстрактный*. В статье анализируются недостатки, связанные со здоровьем людей, и рассматриваются пути их устранения для обеспечения развития Нового Узбекистана. В результате исследования были выявлены десять социальных проблем, препятствующих развитию страны и связанных со здоровьем людей, а также показаны пути их преодоления.*

Ключевые слова*. Здоровье, здоровье человека, здравоохранение, наследственные заболевания, правильное питание, питание, правильное питание, калории, распад семьи, человеческий капитал, наука, инновации.*

Abstract*. The article analyzes the shortcomings associated with human health and considers ways to eliminate them to ensure the development of the New Uzbekistan. As a result of the study, ten social problems hindering the development of the country and related to human health were identified, and ways to overcome them were shown.*

Keywords*. Health, human health, healthcare, hereditary diseases, proper nutrition, nutrition, proper nutrition, calories, family breakdown, human capital, science, innovation.*

Кириш. Жамиятимизнинг эндиги босқичидаги тараққиёти бевосита инновацион омиллар эвазига ривожланиши кўзда тутилмоқда. Ушбу ҳолатни инобатга олиб, Ўзбекистон Республикаси Президенти 2022 йил 6 июлда “2022-2026 йилларда Ўзбекистон Республикасининг инновацион ривожланиш стратегиясини тасдиқлаш тўғрисида”ги Фармониқабул қилинди. Шу куни “2022-2026 йилларда Ўзбекистон Республикасининг инновацион ривожланиш стратегиясини амалга ошириш бўйича ташкилий чора-тадбирлар тўғриси-да”ги қарорига ҳам имзо чекди. Юқоридаги номи зикр этилган Президент фармонида “Республикада инновацион ривожланишни жадаллаштириш, иқтисодиётнинг барча тармоқларида инновациялар ва технологияларни кенг тадбиқ қилиш, инсон капиталини, илм-фан ва инновация соҳаларини

ривожлантириш”[1] масаласи устувор вазифалар сифатида белгиланган. Ушбу ишларни амалга ошириш учун жуда катта ишлар амалга оширилди ва оширилмоқда. Натижада “ёш олимлар 2018 йилда 6,5 минг нафар бўлган бўлса, 2022 йилда уларнинг сони 10,8 минг нафарни ташкил этди., яъни бир ярим баробар ўсди”[2]. 2024 йилда ҳам буларнинг ўсиш тенденцияси кузатилмоқда.

Тадқиқот методологияси. Мақолада Янги Ўзбекистон тараққиётини таъминлаш учун инсонлар саломатлиги билан боғлиқ камчиликларни бартараф қилиш йўлларини тайёрлаш жараёнида турли методологик йўналишлардан, хусусан, индукция ва дедукция, миқдор ва сифат, макон ва замон, таҳлил ва синтез, мантиқий таҳлил каби методологик ёндошувлардан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. Мамлакатимиз келажаги, унинг эндиги тараққиёти бевосита инновацион омилларга боғлиқ бўлиб қолмоқда. Шу туфайли **иқтидорли ёшларни йўл харита тузиб тайёрлаш мамлакатимизда муҳтарам Президентимиз эълон қилган Учинчи Ренессансни пойдеворини яратиш** учун ҳаётий заруриятдир.

Бунинг учун ўзимизда мавжуд бўлган 10 дан ортиқ камчиликларимизни тугатиш чораларини кўришимиз, буларни бартараф қилиш учун тегишли “Йўл харита”ларини ишлаб чиқиб, уларнинг бажарилишини кечиктирмасдан амалга оширишимиз лозим. Болаларимизга асосан ақлий меҳнат билан шуғулланиб, инновацион ғояларни ишлаб чиқадиган, уларни ҳаётга тадбиқ қилиб, бой бўладиган ишни қилишни ўргатишимиз керак. Ақлий меҳнат билан шуғулланадиган боланинг ақли яхши ишлайдиган бўлиши лозим. Бунга эришиш учун ўзимизда анча камчиликларимиз мавжуд экан. Буларни бартараф қилмасдан кўзланган мақсадга эришиб бўлмамйди.

Тадқиқотлар кўрсатдики, инсонлар, айниқса ёшларнинг интеллектуал қобилияти**(IQ, EQ)** бугунги кунда талаб даражасида ривожланган эмас экан. Бу кўрсаткичнинг пастлигига, инсонлар фаол умрининг қисқалигига таъсир қилувчи бир қанча (10 тадан ортиқ) омиллар мавжудлигига амин бўлдик. Булар таркибига қуйидагиларни киритиш мумкин:

Биринчидан, одамларда, айниқса ёшларда асаб бузилиши ва насл касалликларининг авлоддан авлодга (5000га яқин) ўтиб бориши кўпайиб бормоқда экан. Бунга янги оила қуриш пайтида ота-оналар ҳам, ёшларнинг ўзлари ҳам, шифокорлар ҳам эътибор бермаслиги ва бефарқлиги оқибатида даволанмаганлиги сабаб бўлмоқда. Оқибатда носоғлом авлод ва оилалар пайдо бўлмоқда. Биргина ажримларнинг улуши 2000 йилда 7,5 %ни ташкил қилган бўлса, эндиликда 9,3 %гача кўтарилди. Бироқ, 2024-йилнинг 6 ойида республика бўйича 22 467 та оилавий ажрим қайд этилди. 2023-йилнинг шу даврига нисбатан 11,6 фоизга камайишга эришилди[3]. Албатта бунинг жуда кўп омиллари мавжуд, аммо насл касалликлари ҳамон сақланиб қолиб,

[1]ЎзбекистонРеспубликасиПрезидентининг 2022 йил 6 июлда “2022-2026 йилларда Ўзбекистон Республикасининг инновационривожланишстратегиясинитасдиқлаштўғрисида”гиФармони. // “Янги Ўзбекистон” газетаси, 2022 йил 7 июль. 136-сон. – 2 бет.

[2]Ўша жойда – 1-бет.

[3] https://uz24.uz/uz/articles/ajrimlar-7-24.

ажримларга сабаб бўлмоқда.

Иккинчидан, насл касалликлари тўғрисида кўпгина келин-куёвларда умуман тушунчанинг йўқлиги ҳам бор нарса. Оқибатда оила қуриш жараёнида ушбу масалага бутунлай эътиборсиз бўлиши, даволанмасдан зурриёт қолдириши ҳам ушбу касалликнинг наслдан-насилга ўтиб бардавомлигини таъминлаб боради. Бугун, никохдан ўтадиган ёшларда 5 та юқумли касалликлар текширилиб маълумотнома берилади. Лекин насил касалликлари (қандли диабет қасалиги, қон босими баландлиги кабилар) кейинги авлодга ҳам ўтади: келиннинг 7 авлодида кон босими касалликлари бўлса, куёвда эса 7 авлдида қанд касали бўлган бўлиши мумкин. Буларда касаллик биттадан. Лекин фарзадига иккаласидан хам ўтиб, унда қўшалоқ наслий касаллик бўлиши мумкин. Буларни даволамасдан болани дунёга келтирса, унинг мияси яхши ишламайдиган ва суринкали наслий касаллик асорати билан яшашига тўғри келади. Натижада буларнинг умри қисқароқ бўлиши мумкин. Қанча яшагани билан ақли тўлиқ ишлайдиган одамлар қаторига кира олмайди. “Ақилли” шифокорлар ишни айнан шунинг олдини олишдан бошлашлари керак! Аслида соғликни сақлаш айнан шундан бошланиши жуда зарур!

Учинчидан, тўғри овқатланиш қоидаларини билмаслик оқибатида **яширин очликнинг** сақланиб қолиши. Бундай ҳолатда одамнинг овқатга қорни тўйгани билан организмга керакли макро- микро- элементлар ва витаминларнинг етишмаслик ҳолатларининг бартараф қилинмаганлиги рўй беради. Минимал истеъмол саватча хар бир инсонга индивидуал ва манзилли бўлиши шарт. Шунда аҳолининг иммунитети баланд бўлади ва ҳар қандай вируслар ҳам ортиқча зарар етқаза олмайди. Бунда шифокорларнинг ортиқча ташвишлари, турли химиявий дорилар билан захарлаш ҳолатлари ҳам қисқариб, соғлом турмуш тарзи шаклланади. Бунга Москвада фаолият олиб бораётган доктор А.В.Скальнийнинг шифо марказининг Ўзбекистонда филиалини очиб, сочидан сканер қилиб, яширин очликни хар бир микро ва макроэлементлар етишмаслигининг фоизини (%) анқлиб, ташхисни аниқ қўйиб, сўнгра тўғри овқатланиш ва даволаш орқали аҳолини соғломлаштиришга киришиш керак. Шунда химиявий дорилар билан организмнинг захарланиши ҳам камайган бўлар эди.

Тўртинчидан, инсоннинг мия томирлари ёмон холестериндан торайиб, миянинг бир маъромда самарали ишлаши учун унга кислород ва озуқа моддаларининг етишмаслиги ҳам тўлақонли, ҳаётдан рози бўлиб яшаш имкониятини бермайди.Томирларда ёғлик тугунчалар пайдо бўлиб, улар узилиб, мияга борса инсульт бўлиши мумкин, агар юракка борса инфарт бўлади. Буни 10 - 15 йил илгари аниқлаш мумкин. Лекин соғликни сақлаш бундай соғликни сақлай олмаяпди! Ҳозирги пайтда инсонларнинг ўлимининг каттагина улуши юрак касалликлари билан боғлиқ бўлиб қолмоқда.

Бешинчидан, одамларда турли маиший сабаблар асосида асаб бузилишларининг кўпайиши натижасида безовта бўлиб, уйқусизликнинг вужудга келиши ва шунинг оқибатида яхши дам олиш имкониятининг чегараланганлиги, турли касалликларнинг, хусусан ич қотиш (тана ва мия захарланиши), ич бузилиш кабиларнинг ҳам пайдо бўлишига олиб келади.

Аҳолига ёшлигидан асабни асраш йўлларини синдириб бориш ҳам мақсадга мувофиқдир. Одамлар изтироб чекиш билан муаммо ҳал бўлмаслигини тушуниб олиши лозим. Бунинг учун таълим билан биргаликда турли эҳтиросларга берилиб кетмасликни ўргатадиган тарбияга ҳам алоҳида аҳамият бериш лозимдир.

Олтинчидан, инсон организмда энергиянинг (каллорияларнинг) етарли даражада тақсимланмаслиги. Инсон организмининг 80 %и сувдан иборат, мияга еган овқатнинг 25% энергиясини юбориш йўлларини ҳам билмаслиги оқибатида миянинг самарали ишлашини таъминлаш имкониятининг чекланганлиги ҳам ўнгланиши лозим бўлган тадбирлардандир**.** Организмда энергия ва сув балансининг тўғри тақсимланмаганлиги оқибатида оғир жисмоний меҳнат ҳам организмга катта зарар келтириши мумкин. Спортни ҳам меъёр даражада хар бир боланинг бўйи, вазни ва бошқа ҳолатларига мос тарзда танланиши зурур! (тошбақа ва попугай спорт билан шуғунланмайди, лекин 300 йил яшайди. Чунки энергиясини тежашни билади!).Жуда оғир жисмоний меҳнат ва профессионал спорт одамнинг еган овқатининг қувватини (энергиясини), сув ва кислордни мускуллардан ташқарига тер орқали чиқиб кетади ва исроф бўлади. Миясига бу қувватлар етарли даражада етиб бормайди ва мия билимни олиб, янги инновациялар ярата олмайди! Ибин Сино ва Бирунийлар еган овқатини миясига ишлатган ва буюк бўлган. Ақлий меҳнатдагилар 2 баробар кам овкат ейишади, леки 100 баробор фойда келтиришади. Яхшиям алломаоаримиз даврида бокс, футбол в.б. бўлмаган. Бундай хашоматли бинолар, ўқув стандартлари, дарсликлар ва ўқитувчилар хам бўлмаган. Боз устига улар 11 йил мактабда ўқимаган. Бироқ насли тоза, ақлли бўлаб туғилган ва билим соҳасида жуда катта самарадорликка эришган. “Ақлли” тиббиёт буни чуқур ўрганиши керак!

Еттинчидан, оёқ ва қўл мускуллари жисмоний тарбиясини (физкультурасини) ҳар куни қилинаяпди ва қилинмаган тақдирда қилиш имкониятлари бор. Аммо мия қобилиятини ривожлантириш бўйича 200га яқин тарбия машқлари бор. Аммо бундай фойдали машқларни қилишга ўқитилмайди ҳам айтилмайди ҳам. Оқибатда инсон ҳаётида мия қобилиятининг ривожланишида ўта муҳим бўлган ишлар қолиб кетмокда. Ҳар бир инсондаги ақлий салоҳиятдан миясини ишга солиш орқали фойдаланиш йўлларини ҳам ўрганиш ва ўргатиш вақти келди, деб ўйлаймиз.

Саккизинчидан, мия қобилиятини ривожлантиришнинг уч “МММ” (ментальная арифметика, мнемоника ва медитация) технологиясини таълимга жорий этишҳам тегишли самара беришини инобатга олинса бу технологиядан ҳам самарали фойдаланиш имкониятларини оммавий тарзда ишга солиш лозимдир.

Тўққизинчидан, билимларни ўргатиш билан бирга, улардан самарали фойдаланмаслик анъанасига ҳам барҳам бериш вақти келди. Билимларни шунчалик эгаллаш эмас, балки ундан фойдаланиш йўлларини ҳам ўргатиб бориш лозим. Ёшларни богчадан бошлаб, қобилиятига ташхис қўйиш, уларнинг қайси соҳага қизиқишини аниқлаб, шу йўналишга бошқариш лозим.

Бири мусиқага, иккинчиси рассомчиликка, учинчиси математикага, навбатдагиси табиий фанларга қизиқишлари мумкин.Уларни мактабда давридаёқ қобилиятларидан самарали фойдаланиб, инновацияларни яратишга шу йўл билан бой бўлишга қизиқтириб, эгаллаган билимларни айнан шу қобилият соҳасида ишлатишга ўргатиш кераклигига ҳам етарли даражада аҳамият бериш лозимдир.Болалар ўз қобилиятига мос соҳа ва йўналишларида ўқиса ва ишласа, асаби бузаимай, хурсанчилик билан дарсларга боради ва жуда самарали ақлий меҳнат билан машҳур бўлади.

Ўнинчидан, аҳолида алкоголь, тамаки ва наркотиклар таъсиридан қутиладиган руҳиятни шакллантириш лозим. Чунки ушбу моддалар инсоннинг наслига ҳам, ўқишига ва ақлий меҳнатига, соғлом умрни узаишига ҳам, болалар тарбиясига ҳам салбий таъсир қилади. Оқибатда зиёли ва бой оила бўлмайди. Бундай шароитда самарали ақлий меҳнат (бир млн. дастурчи) ҳам, барқарор жамият ҳам шаклланмайди (камбағаллар кўпяверади).

Хулоса. Ушбу 10 та омилларни чуқур таҳлил қилиб, ўрганиб, уларни бартараф қилиш бўйича “Йўл харитаси”ни ишлаб чиқиб, унга киришилмасдан туриб, жамиятнинг тўлақонли тараққиётига эришиш мураккаблигича қолаверади. Ушбу камчиликларни бартараф қилиш учун ҳаётнинг барча соҳаларида “сифат, сифат ва яна сифат” тамойилига алоҳида аҳамият бериб, мамлакат миқёсида унга эришиш чораларини кўриш лозим бўлади. Аҳолининг турмуш даражасини ошириш, уни сифатли қилиш учун ҳам барча жабҳаларда инновацион ривожланишга эришиш мақсадга мувофиқдир. Ҳозирги инновацион ва интеграцион ривожланиш шароитида сифат ва яна сифатга эътиборни қаратмасдан эришиб бўлмайди.

Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев *– Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти профессори, и.ф.д.,*
Обид Мамаюнусович Пардаев *– Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт ва молия вазирлиги департаменти директорининг 1-ўринбосари, PhD.*

КРЕАТИВ ИҚТИСОДИЁТ ИНДУСТРИЯСИНИНГ ТАРКИБИ ВА УЛАРНИНГ МАЗМУНИ

Аннатация. *Мақолада креатив иқтисодиётда кўпвариантли ғоядан инновацион ёндашув орқали энг самаралисини танлаш босқичлари қараб чиқилган. Бунда. ушбу мавзуга оид ғояни ҳаётий мисолда кўриб чиқилган, хусусан, коммунал хизматлар таркибига кирувчи уй-жой коммунал хўжалиги фаолиятига креатив иқтисодиёт нуқтаи назаридан кўпвариантли ғоялар асосида самарали бошқарув қарорларини қабул қилишгача бўлган босқичлар кетма-кетлиги ишлаб чиқилган ва таҳлил қилинган.*

Калит сўзлар. *Креатив иқтисодиёт, креатив фикрлаш, кўпвариантли ечим, коммунал хизматлар, уй-жой коммунал хўжалиги, ғояларни жамлаш, ғояни тартиблаштириш, ғоянинг самаралиси, ғояни амалга ошириш, назария, амалиёт, бошқарув қарорлари.*

Абстрактный*. В статье рассматриваются этапы отбора наиболее эффективных из множества идей с использованием инновационного подхода в креативной экономике. Вот и все. Идея данной темы была рассмотрена на реальном примере, в частности, разработана и проанализирована последовательность этапов от позиции*

креативной экономики к принятию эффективных управленческих решений на основе многовариантных идей для жилищно-коммунального хозяйства, входящего в состав коммунального хозяйства.

***Ключевые слова**. Креативная экономика, креативное мышление, многовариантность решений, коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, сбор идей, организация идей, эффективность идей, реализация идей, теория, практика, управленческие решения.*

***Abstract**. The article examines the stages of selecting the most effective ideas from a variety of ideas using an innovative approach in the creative economy. That's all. The idea of this topic was considered using a real example, in particular, a sequence of stages from the creative economy position to making effective management decisions based on multi-variant ideas for housing and communal services, which is part of the communal services, was developed and analyzed.*

***Keywords**. Creative economy, creative thinking, multi-variant solutions, communal services, housing and communal services, collection of ideas, organization of ideas, effectiveness of ideas, implementation of ideas, theory, practice, management decisions.*

Кириш. Мавзунинг долзарблиги. Креатив иқтисодиёт индустрияси, ёки ижодий иқтисодиёт, иқтисодий фаолиятнинг бир қисми бўлиб, у ижодий фаолият ва инсоннинг ижодий қобилиятларидан фойдаланиш орқали яратилган товарлар ва хизматларни қамраб олади. Бу соҳага асосан маданият, санъат, дизайн, мусиқа, кино, адабиёт, рекламалар ва бошқа ижодий маҳсулотлар киради. Креатив иқтисодиёт, шунингдек, транспорт, телекоммуникация, сунъий интеллект, ахборот технологиялари ва онлайн платформалар каби соҳаларни қамраб олади, бу эса ижодий маҳсулотларни тарқатишда ҳам янги имкониятларни яратади. Ушбу масалалар иқтисодий нуқтаи назаридан, кереатив иқтисодиёт сифатида тадқиқ қилинмаган. Бироқ, 2024 йил 3 октябрда Ўзбекистон Республикасининг “Креатив иқтисодиёт тўғрисида”ги ЎРҚ-970-сонли Қонунида[1] бу масала иқтисодиётнинг таркибий қисми сифатида қаралиши кўзда тутилган. Шу жиҳатдан мазкур мавзуни тадқиқ қилиш ўта долзарб масалалардан бири ҳисобланади.

Тадқиқот методологияси. Мақола креатив иқтисодиёт индустриясининг таркиби ва уларнинг мазмуни бағишланган. Ушбу жараёнида турли методологик йўналишлардан, хусусан, миқдор ва сифат, индукция ва дедукция, таҳлил ва синтез, макон ва замон, мантиқий таҳлил каби методологик ёндошувлардан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. Креатив иқтисодиёт индустриясининг асосий йўналишларидан бири ижодкорлик бўлиб, бунда яратувчилик нуқтаи назаридан фикрлаш ва янги ғояларни амалга ошириш қобилияти ўстирилади ва ишга солинади. Шу туфайли замонавий технологиялар ижодий маҳсулотларни яратиш, тарқатиш ва алмашиш жараёнларини соддалаштириш билан биргаликда уларни осонлаштиради. Креатив иқтисодиёт, хизматлар ва товарларни яратишда янги иқтисодий моделларни тадқиқ этиш, яхшилаш ва инновацияларни жорий этиш учун ҳам муҳимдир. У бутун дунёда иқтисодий ўсиш ва ривожланиш учун янги омиллар манбасидир.

[1] Ўзбекистон Республикасининг 2024 йил 3 октябрда имзоланган “Креатив иқтисодиёт тўғрисида”ги ЎРҚ-970-сонли Қонуни. Қонунчилик палатаси томонидан 2024 йил 30 сентябрда қабул қилинган. Сенат томонидан 2024 йил 30 сентябрда маъқулланган. 3 октябрь куни имзоланган.

Эндиликда бу иқтисодиётнинг ҳаётимизга киритб келиши иқтисодиётнинг маҳсулоти фақат моддий неъматлардангина иборат бўлмасдан, номоддий нематларни ҳам қамраб олади ва ушбу неъматларнинг яратилиши эвазига мамлакат иқтисодиёти кескин ривожланади. “Халқ сўзи” газетасида Нурбек Ризаевнинг берган маълумотларига кўра “2024 якунидасунъий интелект бозори ҳажми 298 млрд. долларни ташкил этиши кутилмоқда, ҳозирда эса 207 млрд. долларга тенг. Ушбу рақамлар 2030 йилга бориб тахминан 1,84 трли. етиши мумкин”[1]. Ушбу соҳа иқтисодий тизимда жуда сердаромад бўлиб ҳисобланади. Бизнинг ҳисоб-китоблар бўйича унинг даромадлилик даражаси 30-35 фоизни ташкил қилади.

Ўзбекистон Республикасининг 2024 йил 3 октябрда имзоланган “Креатив иқтисодиёт тўғрисида”ги ЎРҚ-970-сонли қонунннинг 10-моддасида **креатив индустрия соҳалари** фаолиятининг рўйхати берилган. Ушбу йўналишлар қуйидагиларни ўз ичига олади. Булар таркибига “адабий ижодни; амалий санъат ва ҳунармандчиликни; архитектура, лойиҳалаштириш ва урбанистикани; аудиовизуал санъатни; ижрочилик санъатини; концерт-томоша фаолиятини ва оммавий-маданий тадбирларни ташкил этишни; мода ва дизайн санъатини; музейлар, бадиий галереялар (кўргазмалар), ахборот-кутубхона фаолиятини; нашриёт ва матбаа соҳасидаги ижодий фаолиятни; оммавий ахборот воситалари соҳасидаги ва Интернет жаҳон ахборот тармоғи орқали узатиш йўли билан амалга ошириладиган ижодий фаолиятни; продюсерлик фаолиятини; рақамли технологиялар соҳасидаги ижодий фаолиятни; реклама соҳасидаги ижодий фаолиятни; санъат ашёлари ва маданий мерос объектларини асрашга доир фаолиятни; тасвирий санъатни”[2] кириши кўрсатиб ўтилган.

Креатив индустрия соҳаларидаги фаолият йўналишларини ўз ичига оладиган юқоридаги тушунчаларнинг изоҳига қисқача тўхталишни мақсадга мувофиқ, деб топдик.

Креатив индустрия соҳаларидан бири **адабий ижод** ҳисобланади. Ушбу ижодга инсоннинг креатив фикрлашини, ички ҳис-туюғларини, ижодкорлик қобилиятларини ифодалаш усули сифатида қаралади. Унинг мазмуни бир неча асосий элементларни қамраб олади. Адабий ижоднинг асоси мавзу ва бадиий образларини ташкил қилади. Мавзу одамларнинг ҳаёти, табиат, муҳаббат, жанг, ижод, одамлар орасидаги ўзаро муносабатлардан ҳам ибори бўлиши мумкин. Мазкур ижодда муаллифнинг шахсий услуби муҳим роль ўйнайди. Устозлар орасида билимларни, тажрибани, ҳис-туйғулари алоҳида услуб билан ифода этилиши шаклланади. Ушбу ижод орқали образларни тасвирлай олиш ҳам муҳимдир. Бу образлар инсонларнинг ички олами, характерлари, ва уларнинг ўртасидаги муносабатлари орқали ифода этилади.

Адабий асарда сўзларнинг маънолари, уларнинг ўзаро алоқалари муҳим аҳамиятга эга. Сўзлар ва ифодалар орқали ижодкор ўз фикрларини ва

[1] Нурбек Ризаев. Ёрқин келажак учун “Ақилли” технологиялар. // “Халқ сўзи” газетаси. 2024 йил 31 октябрь. 223-сон. – 1 ва 4 бетлар.

[2] Ўзбекистон Республикасининг 2024 йил 3 октябрда имзоланган “Креатив иқтисодиёт тўғрисида”ги ЎРҚ-970-сонли Қонуни. Қонунчилик палатаси томонидан 2024 йил 30 сентябрда қабул қилинган. Сенат томонидан 2024 йил 30 сентябрда маъқулланган. 3 октябрь куни имзоланган.

ҳисларини ифодалайди. Ушбу ижод эстетик бадиийликни ҳам ўз ичига олади. Услуб, образлар, метафораларни тўғри танлаш – асарнинг энг муҳим жиҳатларидан бири бўлиб ҳисобланади. Чунки адабиётда кўпинча ҳаётга, одамлар орасидаги муносабатларга, қонун-қоида ва принципларга янги фалсафий қарашлар орқали ёндошилади. Адабий ижод тарихий ва маданий омилларга ҳам узвий боғлиқ. Асарларнинг мазмуни ва таркиби жамиятнинг ижтимоий, иқтисодий ва маданий ҳолатини ифода этади. Шу тариқа адабий ижод одамларнинг креативлиги, мўлжалланган мақсади ва назарий ўзгарашларини ифодалаш учун ажралмас восита ҳисобланади.

Креатив иқтисодиёт индустрияси таркибида **амалий санъат ва ҳунармандчиликнинг** ҳам ўрни беқиёс. Бу умумий санъат ичида, ўзига хос бўлиб, инсоннинг ташқи муҳитига эстетик ва функционал хусусиятларни киритишга йўналтирилган ижодий фаолият тури сифатида намоён бўлади. Унинг мазмуни инсоннинг ижодий фаолиятини, ўзи яратган буюмлари ва асарлари орқали жамиятга хизмат қилишни ўз ичига олади.

Амали санъатда ёғоч, металл, керамика, мато каби моддалардан маълум ҳунармандчилик усуллари билан яратилган буюмлар берилган эстетик қимматни қабул қилиши муҳим. Ҳар бир амалий санъат асари, шу жумладан ҳунармандчилик маҳсулоти ҳам, муайян ижтимоий функцияни бажаради. Шу ишлар орқали ҳунармандлар ўзларининг ижодий қобилиятларини оммага чиқариш, инновацион ва оригинал ечимларни излаш орқали яратувчи лойиҳаларини амалга оширишади.

Амалий санъат ва ҳунармандчилик ўзига хос хусусиятларидан бири, булар кўпинча белгиламланган этник ва маданий анъаналарни ифодалайди. Ушбу асарлар инсонларнинг рухияти, тарихий ва маданий меросини акс эттирганлиги учун ҳам қимматлидир. Маълумки, ҳунармандчилик соҳасида юқори техник малака талаб этилади. Маҳсулотларни яратишда материалларни ўзгартириш ва қайта ишлаш учун мукаммал усулларни билиш керак. Шу туфайли бу ҳам инноввацион омилларни қўллаган ҳолда аста секинлик билан автоматлаштирилган технологияларни ва сунъий интелекдан кенг фойдаланишни йўлга қўймоқда. Пировардида, амалий санъат ва ҳунармандчилик жамиятни эстетик жиҳатданн намойиш қилиш, маданий меросни сақлаш, бадиий манзараларни яратиш ва уларни сотиш орқали иқтисодий ўсишни таъминлашда муҳим роль ўйнайди.

Креатив иқтисодиёт индустриясига аудиовизуал санъатни, ижрочилик санъатини, тасвирий санъатни, мода ва дизайн санъати кабилар ҳам киради. Буларнинг ҳаммаси инсоннинг ижоди билан боғлиқ. Бунда йўқ нарсадан фақат ижодий хизмат кўрсатиш орқали маблағ топиш мумкин. Масалан, миллий тўйларимизда одамларга таъом бериш билан бирга, мусиқа санъатини ҳам тақдим этади. Қорин тўйдириш учун қанча таъом истеъмол қилсангиз, ўшанча маблағни санъаткорнинг қўшиғига сарфлаш мумкин. Бундан кўриниб турибдики, инсоннинг эҳтиёжи фақат моддий неъматлар билангина эмас, балки номоддий неъматларга ҳам қондилиши лозим экан. Демак, креатив иқтисодиёт шундай иқтисодиёт эканки, бир вақтнинг ўзида инсонларнинг моддий эҳтиёжи билан бирга неомоддий эҳтиёжларини қондиришга ҳам хизмат қилар экан.

Radjabov Bunyod Abduxalilovich *– TDIU, Jahon iqtisodiyoti va xalqaro iqtisodiy munosabatlar kafedrasi dotsenti v.v.b., PhD*

OLIY TA'LIMDA SUN'IY INTELLEKTNING IMKONIYATLARI

Annotatsiya: *Sun'iy intellekt (SI) hozirgi kunda kundalik hayotimizda keng qo‘llanilmoqda, internet ilovalari, smartfonlar va hatto maishiy texnikalar kabi turli sohalarda ishlatiladi. Ta'lim sohasida esa, SI tez sur'atlar bilan rivojlanib, oliy ta'limda o‘qitish va o‘rganish jarayonlarini yanada samarali qilish imkoniyatiga ega. SI, o‘z navbatida, "o‘rganish, moslashish, sintetiklash, o‘z-o‘zini tuzatish va murakkab vazifalarni bajarish uchun ma'lumotlardan foydalanish" kabi insonga o‘xshash jarayonlarni amalga oshiradigan texnologiya sifatida ta'riflanadi. Horizon Report 2020 (Brown va boshq., 2020) hisobotida esa SI oliy ta'limga katta ta'sir ko‘rsatadigan texnologiyalar orasida sanalgan. [1]Ushbu hisobotda ta'lim texnologiyalari sohasida global o‘zgarishlar va rivojlanishlar haqida batafsil ma'lumot berilgan. Bu maqola esa SI texnologiyalarining o‘quvchilarga va o‘qituvchilarga qanday yordam berishi mumkinligini, jumladan, shaxsiylashtirilgan o‘qish, aqlli o‘qituvchilar tizimlari, hamkorlikni qo‘llab-quvvatlash va avtomatik baholash kabi sohalarni ko‘rib chiqadi. Shuningdek, maqolada SI texnologiyalari bilan bog‘liq etik muammolar ham muhokama qilinadi.*

Kalit so‘zlar: ***s****un’iy intellekt, oliy ta’lim, moslashtirilgan o‘qish, aqlli dars berish tizimlari, avtomatlashtirilgan baholash, hamkorlikni qo‘llab-quvvatlash, ta’lim texnologiyalari, raqamli transformatsiya*

Abstract: *Artificial Intelligence (AI) is now widely used in our daily lives, applied in various fields such as internet applications, smartphones, and even household appliances. In the field of education, AI is rapidly developing and has the potential to make teaching and learning processes in higher education more effective. AI is defined as a technology capable of performing human-like processes such as "learning, adapting, synthesizing, self-correction, and using data to complete complex tasks." The Horizon Report 2020 (Brown et al., 2020) identifies AI as one of the key technologies impacting higher education. This report provides detailed information on global changes and developments in educational technology. This article explores how AI technologies can assist students and educators, including personalized learning, intelligent tutoring systems, collaboration support, and automated grading. Additionally, the article discusses ethical issues associated with AI technologies.*

Keywords: *artificial intelligence, higher education, personalized learning, intelligent tutoring systems, automated grading, collaboration support, educational technologies, digital transformation.*

Аннотация: *Искусственный интеллект (ИИ) в настоящее время широко используется в нашей повседневной жизни, применяясь в различных сферах, таких как интернет-приложения, смартфоны и даже бытовая техника. В сфере образования ИИ быстро развивается и обладает потенциалом сделать процессы обучения и преподавания в высшем образовании более эффективными. ИИ определяется как технология, способная выполнять такие процессы, как «обучение, адаптация, синтезирование, самокоррекция и использование данных для выполнения сложных задач». В отчете Horizon Report 2020 (Brown и др., 2020) ИИ назван одной из ключевых технологий, оказывающих значительное влияние на высшее образование. Этот отчет предоставляет подробную информацию о глобальных изменениях и развитии образовательных технологий. В данной статье рассматриваются возможности использования технологий ИИ для поддержки студентов и преподавателей, включая персонализированное обучение, интеллектуальные системы наставничества, поддержку сотрудничества и автоматизированное*

[1] Brown, M., McCormack, M., Reeves, J., Brooks, D. C., & Grajek, S. (2020). EDUCAUSE Horizon Report, Teaching and Learning Edition. EDUCAUSE

оценивание. Кроме того, в статье обсуждаются этические вопросы, связанные с технологиями ИИ.

Ключевые слова: *искусственный интеллект, высшее образование, персонализированное обучение, интеллектуальные системы наставничества, автоматизированное оценивание, поддержка сотрудничества, образовательные технологии, цифровая трансформация.*

KIRISH. Bugungi kunda sun’iy intellekt (SI) hayotimizning turli sohalariga jadal kirib kelmoqda. Internet ilovalari, smartfonlar va hatto maishiy texnikalardan tortib, ta’lim jarayonigacha bo‘lgan keng qamrovli maydonlarda SI texnologiyalaridan foydalanilmoqda. Oliy ta’lim sohasi ham bundan mustasno emas. Sun’iy intellekt o‘quv jarayonlarini optimallashtirish, talabalar bilimini baholash, moslashtirilgan ta’lim sharoitlarini yaratish va hamkorlikni rivojlantirish kabi yo‘nalishlarda katta imkoniyatlarga ega.

Horizon Report (2020) ma’lumotlariga ko‘ra, SI oliy ta’limda inqilobiy o‘zgarishlarga sabab bo‘lishi mumkin bo‘lgan oltita asosiy texnologiyalardan biri sifatida qayd etilgan. Sun’iy intellektdan foydalanish natijasida moslashtirilgan o‘qish, aqlli dars berish tizimlari, avtomatlashtirilgan baholash kabi jarayonlar yanada rivojlanmoqda. Bu esa o‘qituvchilarga ta’lim sifatini oshirish va o‘quv jarayonini yanada samarali tashkil etish imkonini beradi.[1]

Ushbu maqolada sun’iy intellektning oliy ta’limga ta’siri, uning asosiy imkoniyatlari va yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan muammolar muhokama qilinadi. Shuningdek, SI texnologiyalaridan foydalanish natijasida talabalar va o‘qituvchilar uchun yuzaga keladigan o‘zgarishlar ham tahlil qilinadi.

ASOSIY QISM. Ko‘p yillardan beri ta'lim olimlari har bir o‘quvchining shaxsiy ehtiyojlariga mos o‘qish tizimining zarurligini ta'kidlab kelishadi. Bu g‘oya shaxsiylashtirilgan o‘qish, farqlashgan o‘qish va so‘nggi yillarda "personalizatsiya-langan o‘qish" deb nomlanadi. O‘qish jarayoni har bir o‘quvchining o‘rganish uslubiga mos kelishi kerak, ya'ni tizim o‘quvchining ehtiyojlariga moslashishi lozim, o‘quvchi tizimga moslashmasligi kerak. SI texnologiyalari o‘quvchilarga o‘ziga mos o‘quv materiallarini taqdim etish orqali maxsus o‘qish imkoniyatlarini yaratadi. Kursdagi o‘quvchining xulq-atvorini tahlil qilib, SI tizimlari o‘quvchiga individual ravishda qanday materiallar va faoliyatlar mos kelishini aniqlab, ularga tavsiyalar beradi. Moslashuvchan sun'iy intellekt tizimlari, aqlli agentlar, aqlli elektron o‘qitish tizimlari va aqlli o‘qitish tizimlari o‘quvchilardan yig‘ilgan ma'lumotlarga asoslanib, o‘quv materiallarini tavsiya qilish yoki taqdim etish imkonini beradi. Bu tizimlar, masalan, o‘quvchining avvalgi javoblariga asoslanib savollarni darajalashtirish yoki o‘quvchining oldingi qidiruvlariga qarab o‘qish materiallarini tavsiya qilish kabi imkoniyatlarga ega. Huang va Chen (2016) oliy ta'limda aqlli dars berish tizimlarini quyidagicha ta'riflaganlar:

1) O‘quvchining bilim darajasi, o‘rganish uslubi, kognitiv darajasi va motivatsiyasi haqidagi ma'lumotlar.

[1] Brown, M., McCormack, M., Reeves, J., Brooks, D. C., & Grajek, S. (2020). EDUCAUSE Horizon Report, Teaching and Learning Edition. EDUCAUSE.

2) O‘quvchilarni tahlil qilish, ularga mos strategiyalar va metodlarni ishlab chiqish.
3) O‘qituvchi va o‘quvchilarning bilimlarini birlashtirish.
4) AI tizimi o‘quvchining xatoliklarini va tushunmovchiliklarini aniqlaydi.[1]

O‘qituvchilar talabalar uchun guruhlar tashkil qilish va muhokamalarni boshlashda ko‘p vaqt sarflaydi. AI, talabalar guruhlarini moslashtirishda tezlik va aniqlikni oshirish uchun yordam beradi (Luckin va boshq., 2016). [2]AI tizimlari o‘quvchilarni o‘rganish ehtiyojlari yoki qiziqishlariga qarab mos guruhlarga ajratishi mumkin. Oliygohda o‘qituvchilar uchun vaqtni ko‘p sarflaydigan vazifa — muhokama forumlarini o‘qish va ularni nazorat qilishdir. AI tizimlari bu jarayonni o‘z zimmasiga olib, muhokamalarda noto‘g‘ri tushunchalarni yoki mavzudan chetga chiqishlarni aniqlashda yordam berishi mumkin.

1-jadval. AI tizimlarining oliy ta'limda qo‘llanilishining statistik natijalari[3]

№	AI Tizimi	Qo‘llanilishi	Talabalar uchun afzalliklar	O‘qituvchilar uchun afzalliklar	Statistik natijalar
1.	Moslashtirilgan o‘qish materiallaridan foydalangan	Talabalar uchun individual o‘quv materiallar	O‘qish materiallari shaxsiylashtiriladi	O‘qituvchilarga har bir talabaga mos o‘qish usulini taqdim etish imkoniyati	80% talaba moslashtirilgan o‘qish
2.	Aqlli dars berish tizimlari	Talabalarni real vaqt rejimida tahlil qilish	O‘qish jarayonida qo‘llab-quvvatlash va maslahatlar	O‘qituvchilarni talaba xatolarini tez aniqlashda yordam beradi	70% o‘qituvchilar tizimni samarali baholashgan
3.	Hamkorlikni qo‘llab-quvvatlash	Guruhlarda ishlashni tezlashtirish	Yangi guruhlar shakllanadi, muhokama imkoniyatlari yaxshilanadi	O‘qituvchilar muhokamalarga nazoratni osonlashtiradi	65% talaba onlayn muhokamalarda faol ishtirok etgan
4.	Avtomatlashtirilgan baholash	Insho va boshqa yozma ishlarni avtomatik baholash	O‘z insho va ishlarini o‘rganish va takomillashtirish	Baholash jarayonini tezlashtirish, ko‘proq vaqtni talabalar bilan muloqotga sarflash	85% talabalar baholash tizimini ijobiy baholashgan

[1] Huang, J., & Chen, Z. (2016). The research and design of web-based intelligent tutoring system. International Journal of Multimedia and Ubiquitous Engineering, 11(6), 337–348. https://doi.org/10.14257/ijmue.2016.11.6.30
2 Luckin, R., Homes, W., Griffiths, M., & Forcier, L. B. (2016). Intelligence unleashed: An argument for AI in Education. Pearson
[3] O‘rganilgan tadqiqotlar natijasida to‘plangan ma’lumotlarga asoslangan muallif ishlanmasi

AIning keng tarqalgan qo‘llanilishi avtomatik baholashdir. Bu faqat ko‘p tanlovli testlarni baholashni emas, balki AI yordamida o‘quvchilarning yanada murakkab matnli topshiriqlarini ham baholashni o‘z ichiga oladi.1-jadval sun'iy intellektning oliy ta'limdagi samaradorligini ko‘rsatadi. Moslashtirilgan o‘qish, aqlli dars berish tizimlari, hamkorlikni qo‘llab-quvvatlash va avtomatlashtirilgan baholash talabalarga individual yondashuv yaratib, o‘qituvchilarga ish samaradorligini oshirish imkonini beradi. Statistik natijalar SI texnologiyalari ta'lim jarayonini sezilarli darajada yaxshilayotganini tasdiqlaydi. Insho baholash o‘qituvchilar uchun katta foyda keltiradi, chunki ular uzoq vaqtlardan beri talabalar ishonch hosil qiladigan maqolalarni baholashda ko‘p vaqt sarflaydilar. Bu vaqtni o‘qituvchilar va talabalar o‘rtasida yanada samarali muloqotga sarflash mumkin. AI yordamida avtomatik insho baholash tizimlari, masalan, CyWrite, WriteToLearn va Research Writing Tutor, talabalar uchun muhim fikr-mulohazalar taqdim etadi, shuningdek, ularga o‘z insho yozishlarini tuzatish va yaxshilash imkonini beradi.

AI texnologiyalarining katta imkoniyatlari bilan birga, ularning axloqiy jihatlarini ham inobatga olish zarur. AI o‘quvchilarni qo‘llab-quvvatlashda katta imkoniyatlarga ega bo‘lsa-da, o‘quvchidan qanday ma'lumotlar yig‘ilishi kerakligini aniqlash muhimdir. AI tizimi kuchli bo‘lishi uchun, o‘quvchining shaxsiy ma'lumotlarini, jumladan, kognitiv darajalarini va qiziqishlarini yig‘ish kerak. O‘qituvchilar bu ma'lumotlarning qanday ishlatilishi va himoyalanishi haqida o‘ylab ko‘rishlari zarur.

Xulosa. Sun'iy intellekt oliy ta'limda o‘qitish va o‘rganishni qo‘llab-quvvatlashda katta imkoniyatlarga ega. Ushbu maqola ushbu imkoniyatlarning bir nechta misollarini keltiradi, masalan, moslashtirilgan o‘qish, aqlli dars berish tizimlari, hamkorlikni qo‘llab-quvvatlash va avtomatlashtirilgan baholash. O‘qituvchilarga ushbu yangi vositalarni sinab ko‘rish tavsiya etiladi, chunki ular talabalar uchun aniq va o‘z vaqtida qo‘llab-quvvatlash va kontent taqdim etadi, shuningdek, o‘qituvchilarga talabalar bilan ishlashga ko‘proq vaqt ajratish imkoniyatini yaratadi.

Matyoqubova Dilfuza Olimboyevna *– Urganch davlat universiteti Iqtisodiyot kafedrasi dotsenti, PhD,*
Ro‘ziboyeva Zebiniso Umidbekovna*, Urganch davlat universiteti magistranti*

RAQAMLI TRANSFORMATSIYA VA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINING O‘ZARO BOG‘LIQLIGI

Annotatsiya*. Ushbu maqolada raqamli transformatsiyaning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta’siri tahlil qilinadi. Raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi mijozlarga xizmat ko‘rsatish jarayonlarini, biznes jarayonlarini optimallashtirish va xizmat sifatini oshirish imkoniyatlarini yaratmoqda. Tadqiqotda raqamli yechimlarning xizmat ko‘rsatish sektoridagi samaradorligi, mijozlarning qoniqish darajasiga ta’siri kabi o‘zgarishlar o‘rganiladi. Shuningdek, raqamli transformatsiya natijasida yuzaga keladigan muammolar va ularni hal etish yo‘llari muhokama qilinadi. Maqolada sohaga oid zamonaviy tendensiyalar va istiqbollar ham yoritib beriladi.*

Аннотация. *В данной статье анализируется влияние цифровой трансформации на сферу услуг. Стремительное развитие цифровых технологий создает возможности для автоматизации процессов обслуживания клиентов, бизнес-процессов и повышения*

качества обслуживания. В исследовании рассматриваются такие изменения, как эффективность цифровых решений в сфере услуг и влияние на удовлетворенность клиентов. Также обсуждаются проблемы, возникающие в результате цифровой трансформации, и пути их решения. В статье также освещены современные тенденции и перспективы в области

Abstract. *In this article, the impact of digital transformation on the service sector is analyzed. The rapid development of digital technologies creates opportunities for automating customer service processes, optimizing business processes, and improving service quality. The study examines changes such as the effectiveness of digital solutions in the service industry and their impact on customer satisfaction. It also discusses problems arising as a result of digital transformation and ways to address them. The article also highlights modern trends and prospects in the field.*

Kalit so‘zlar. Raqamli transformatsiya, xizmat ko‘rsatish sohasi, mijozlar qoniqishi, operatsion samaradorlik, avtomatlashtirish, sun’iy intellekt (AI), "As-a-Service" modellari, bulutli texnologiyalar.

Ключевые слова. *Цифровая трансформация, сфера услуг, удовлетворенность клиентов, операционная эффективность, автоматизация, искусственный интеллект (ИИ), модели «As-a-Service», облачные технологии.*

Key words. *Digital transformation, service industry, customer satisfaction, operational efficiency, automation, artificial intelligence (AI), “As-a-service” models, cloud technologies.*

Kirish. Bugungi kunda raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi barcha iqtisodiy tarmoqlarga, jumladan xizmat ko‘rsatish sohasiga ham katta ta’sir ko‘rsatmoqda. Raqamli transformatsiya-bu biznes jarayonlarini zamonaviy texnologiyalar asosida takomillashtirish va optimallashtirish jarayoni bo‘lib, u xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish, mijozlarga tezkor va qulay xizmatlarni taqdim etish imkoniyatlarini yaratadi. Xizmat ko‘rsatish sohasi bevosita mijozlar bilan o‘zaro munosabatga asoslanganligi sababli, raqamli texnologiyalar bu sohada avtomatlashtirish, sun’iy intellekt, bulutli hisoblash va boshqa ilg‘or yondashuvlarni joriy etish orqali katta o‘zgarishlarga olib kelmoqda. Xususan, xizmat ko‘rsatish sohasida raqamli yechimlar operatsion samaradorlikni oshirish, xarajatlarni kamaytirish va mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilashga xizmat qilmoqda. Ushbu maqolada raqamli transformatsiyaning xizmat ko‘rsatish sohasidagi o‘rni, uning afzalliklari va keltirishi mumkin bo‘lgan muammolar tahlil qilinadi. Shuningdek, global tendensiyalar va kelajakdagi rivojlanish istiqbollari ham yoritib beriladi. Bugungi kunda raqamli texnologiyalarsiz xizmat ko‘rsatish sohasini tasavvur qilish qiyin, chunki ular mijozlarga tezroq, qulayroq va shaxsiylashtirilgan yechimlarni taklif etish imkonini beradi. Ushbu maqolada raqamli transformatsiyaning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta’siri, ularning o‘zaro bog‘liqligi haqida so‘z boradi. Raqamli texnologiyalar qanday qilib xizmat ko‘rsatish sifatini oshirishi, mijozlar bilan munosabatlarni yaxshilash va biznesmenlarning raqobatbardoshligini mustahkamlash haqida batafsil ma’lumot beriladi.

Tadqiqot metodologiyasi. Tadqiqotda ilmiy adabiyotlar tahlili, soha mutaxassislari bilan suhbatlar va statistik ma’lumotlardan foydalanildi. Raqamli transformatsiyaning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta’sirini baholash uchun misollar va holatlar tadqiqi (case study) usuli qo‘llanildi. Shuningdek, xalqaro va mahalliy kompaniyalarning raqamli strategiyalari tahlil qilindi.

Tahlil va natijalar. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, raqamli trans-

formatsiya xizmat ko‘rsatish sohasida keng qamrovli o‘zgarishlarni keltirib chiqardi**.** Xususan, **mijozlar bilan muloqotning yaxshilanishi, ya’ni** raqamli platformalar orqali mijozlarga tezroq va sifatli xizmat ko‘rsatish imkoniyati yaratildi. Boshqacha qilib aytganda, raqamli transformatsiya mijozlar bilan aloqalarni yangi darajaga ko‘tarish imkoniyatini berdi. Raqamli vositalar orqali mijozlarga shaxsiylashtirilgan xizmatlar ko‘rsatish ularning ehtiyojlarini aniqroq tushunish va ularga moslashtirilgan yechimlar taklif qilish imkoniyatini yaratdi. Bu jarayon mijozlar qoniqishini oshirish bilan birga ularning sodiqligini ham mustahkamlaydi. Raqamli vositalar orqali to‘plangan ma’lumotlar, ya’ni mijozlarning xarid tarixi, afzalliklari va xatti-harakatlari shaxsiylashtirilgan xizmatlar yaratish uchun asos bo‘ladi. Quyidagi jadvalda raqamli transformatsiyaning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta'siri keltirilgan (1-jadval).

1-jadval

Raqamli transformatsiyaning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta'siri[1]

Asosiy yo‘nalishlar	Ta'sir va natijalar
Mijozlar bilan muloqotning yaxshilanishi	- Raqamli platformalar orqali mijozlarga tezroq va sifatli xizmat ko‘rsatish imkoniyati yaratildi. - Mijozlar bilan aloqalarni yangi darajaga ko‘tarish imkoniyati. - Shaxsiylashtirilgan xizmatlar orqali mijozlar qoniqishi va sodiqligi oshdi.
Avtomatlashtirish va operatsion samaradorlik	- Avtomatlashtirish tizimlari orqali operatsion xarajatlar kamaydi. -Xatoliklarni minimal darajaga kamaytirish. - Xodimlarni murakkabroq vazifalarga yo‘naltirish imkoniyati. - Chatbotlar va sun'iy intellekt tizimlari orqali 24/7 xizmat ko‘rsatish.
Mobil ilovalar va onlayn platformalar	- Mijozlarga istalgan vaqtda va joyda xizmatlardan foydalanish imkoniyati. - "Click" va "Payme" kabi ilovalar orqali to‘lovlarni amalga oshirish va hisoblarni boshqarish qulayligi.
Bulutli hisoblash va resurslardan samarali foydalanish	- Bulutli hisoblash tizimlari orqali ma'lumotlarni saqlash va qayta ishlash xarajatlari kamaydi. - Resurslardan (vaqt, energiya, materiallar) samaraliroq foydalanish.
Global bozorga kirish va yangi biznes modellari	- Raqamli platformalar orqali korxonalar global bozorga kirish imkoniyati. - "As-a-Service" modellari orqali yangi daromad manbalarini yaratish.

Jadval ma`lumotlari shuni ko`rsatadiki, mijozlar qoniqishi va sodiqligi raqamli transformatsiya mijozlar bilan aloqalarni shaxsiylashtirish orqali ularning qoniqish darajasini oshirishga yordam beradi. Xarajatlarni kamaytirish esa avto-matlashtirish tizimlari orqali xodimlar sonini kamaytirish yoki ularni murakkabroq vazifalarga yo‘naltirish mumkin. Bu esa korxonalarning operatsion xarajatlarini

[1] Muallif ishlanmasi

kamaytiradi. Global bozorga kirish raqamli platformalar orqali korxonalar dunyoning istalgan joyidagi mijozlarga xizmat ko‘rsatish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Bu esa fizik infratuzilmani qurish va boshqarish xarajatlarini kamaytiradi.

Dunyoga mashhur Amazon va Netflix kabi kompaniyalar ham mijozlarning oldingi xaridlari va ko‘rishlariga qarab tavsiyalar beradi. O‘zbekistonda ham banklar mijozlarning moliyaviy xatti-harakatlarini tahlil qilib, ularga moslashtirilgan mahsulotlar taklif qilmoqda. Chatbotlar va sun’iy intellekt asosidagi yordamchi tizimlar mijozlarga 24/7 xizmat ko‘rsatish imkoniyatini beradi. Bu tizimlar esa tez va aniq javoblar bilan mijozlarning vaqtini tejashga yordam beradi. Mobil ilovalar va onlayn platformalar orqali mijozlar mahsulot va xizmatlarni istalgan vaqtda va joyda sotib olishlari mumkin. Bu esa mijozlar qulayligini oshiradi va ularning qoniqish darajasini yaxshilaydi. O‘zbekistonda "Click" va "Payme" kabi mobil ilovalar mijozlarga to‘lovlarni amalga oshirish, hisoblarini boshqarish va yangi mahsulotlardan xabardor bo‘lish imkoniyatini beradi. Raqamli vositalar orqali avtomatlashtirilgan xizmatlar operatsion xarajatlarni kamaytiradi, ya’ni raqamli texnologiyalar va avtomatlashtirish tizimlari yordamida biznes jarayonlari samaraliroq boshqariladi, bu esa korxonalarning operatsion xarajatlarini (ishlab chiqarish, xizmat ko‘rsatish va boshqaruv xarajatlari) kamaytiradi. Avtomatlashtirish tizimlari odamlar ishtirokisiz ko‘plab takrorlanuvchi jarayonlarni bajaradi. Masalan, mijozlarga javob berish, buyurtmalarni qayta ishlash, hisob-kitoblar va boshqalar. Bu esa xodimlar sonini kamaytirish yoki ularni murakkabroq vazifalarga yo‘naltirish imkoniyatini beradi. Misol uchun, chatbotlar mijozlarga 24/7 xizmat ko‘rsatish imkoniyatini berganliki sababli call-center xodimlariga bo‘lgan ehtiyojni kamaytiradi. Odamlar tomonidan bajariladigan jarayonlarda xatolar bo‘lishi tabiiy. Avtomatlashtirish tizimlari esa xatoliklarni minimal darajaga kamaytiradi. Natijada avtomatlashtirilgan hisob-kitob tizimlari moliyaviy xatoliklarni oldini oladi. Banklar ham avtomatlashtirilgan to‘lov tizimlari orqali xatoliklarni kamaytirishga erishmoqda. Raqamli vositalar resurslardan (vaqt, energiya, materiallar) samaraliroq foydalanish imkoniyatini beradi, bu esa bulutli hisoblash tizimlari orqali ma’lumotlarni saqlash va qayta ishlash xarajatlari kamaytirish imkoniyatini beradi. Avtomatlashtirish tizimlari jarayonlarni standartlashtiradi, bu esa xatoliklarni kamaytiradi, ya’ni mijozlarga xizmat ko‘rsatishda bir xil standartlar qo‘llaniladi. Raqamli platformalar bizga mijozlar va xizmat ko‘rsatuvchilar o‘rtasida aloqani onlayn ta’minlash imkoniyatini beradi. Shuningdek, ular yangi biznes modellarini yaratish va daromad manbalarini diversifikatsiya qilish imkoniyatini ham beradi. Raqamli platformalar orqali korxonalar **global bozorga kiradi, ya’ni** raqamli platformalar orqali korxonalar dunyoning istalgan joyidagi mijozlarga xizmat ko‘rsatish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Shu bilan birga, fizik infratuzilmani qurish va boshqarish xarajatlarini kamaytiradi va mijozlar ehtiyojlariga tezda moslashish imkoniyatiga ham ega bo‘ladi. Hozirgi kunda ko‘plab korxonalar "As-a-Service" modellaridan foydalanmoqda, ushbu modellar xizmatlarni obuna (subscription) asosida taqdim etish usuli hisoblanadi. Bu modellar orqali korxonalar mijozlarga moslashtirilgan va doimiy yangilanib turadigan xizmatlarni taklif qiladi. Raqamli platformalar va "as-a-service" modellari orqali korxonalar yangi daromad manbalarini yaratadi, ya’ni mijozlar

xizmatlarni obuna asosida sotib olishadi, bu esa korxonalarga barqaror daromad oqimini ta’minlaydi. Netflix va Spotify kabi kompaniyalar ham obuna tizimlari orqali daromad olishadi.

Xulosa va takliflar. Raqamli transformatsiya xizmat ko‘rsatish sohasida muhim o‘zgarishlarni keltirib chiqarmoqda. U nafaqat xizmat ko‘rsatish jarayonlarini tezlashtiradi va soddalashtiradi, balki mijozlar bilan aloqalarni yanada samarali qilish imkonini beradi. Shuningdek, raqamli texnologiyalar yordamida xizmat ko‘rsatish jarayonlarining shaffofligi oshadi va bu mijozlarga yanada ishonchli xizmat ko‘rsatishni ta'minlaydi. Shu bilan birga, raqamli transformatsiya yangi biznes-modellarni yaratishga yordam beradi, bu esa kompaniyalarga bozor sharoitlariga moslashish va samaradorlikni oshirish imkoniyatini beradi. Tadqiqot natijalari raqamli transformatsiya jarayonlarining xizmat ko‘rsatish sektoridagi kelajakdagi istiqbollarini ko‘rsatadi va uning biznes jarayonlarida o‘ziga xos rolini ta'kidlaydi.

Mijozlarni jalb qilish - mijozlar bilan samarali aloqalar o‘rnatish uchun kompaniyalar raqamli platformalardan yanada faol foydalanishlari kerak. Xodimlarni ta'minlash - kompaniyalar raqamli transformatsiya jarayonlarini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun xodimlarni yangi texnologiyalar bilan ishlashga o‘rgatishlari zarur.

Kiberxavfsizlikni kuchaytirish - xizmat ko‘rsatuvchi kompaniyalar raqamli transformatsiyani amalga oshirishda kiberxavfsizlik choralarini kuchaytirishlari lozim. Ma'lumotlarni himoya qilish uchun zamonaviy shifrlash texnologiyalaridan foydalanish, xavfsiz tarmoq infrastrukturasi yaratish va kiberhujumlarga qarshi himoya tizimlarini joriy etish zarur.

Обид Мамаюнусович Пардаев *– Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт ва молия вазирлиги Транспорт, алоқа, туризм ва уй-жой коммунал хўжалиги корхоналари иқтисодиёти, молияси ва нарх сиёсати департаменти директорининг 1-ўринбосари, PhD.*

КРЕАТИВ ИҚТИСОДИЁТДА КЎПВАРИАНТЛИ ҒОЯДАН ИННОВАЦИОН ЁНДАШУВ ОРҚАЛИ ЭНГ САМАРАЛИСИНИ ТАНЛАШ БОСҚИЧЛАРИ

Аннатация. *Мақолада креатив иқтисодиётда кўпвариантли ғоядан инновацион ёндашув орқали энг самаралисини танлаш босқичлари қараб чиқилган. Бунда. ушбу мавзуга оид ғояни ҳаётий мисолда кўриб чиқилган, хусусан, коммунал хизматлар таркибига кирувчи уй-жой коммунал хўжалиги фаолиятига креатив иқтисодиёт нуқтаи назаридан кўпвариантли ғоялар асосида самарали бошқарув қарорларини қабул қилишгача бўлган босқичлар кетма-кетлиги ишлаб чиқилган ва таҳлил қилинган.*

Калит сўзлар. *Креатив иқтисодиёт, креатив фикрлаш, кўпвариантли ечим, коммунал хизматлар, уй-жой коммунал хўжалиги, ғояларни жамлаш, ғояни тартиблаштириш, ғоянинг самаралиси, ғояни амалга ошириш, назария, амалиёт, бошқарув қарорлари.*

Абстрактный. *В статье рассматриваются этапы отбора наиболее эффективных из множества идей с использованием инновационного подхода в креативной*

экономике. Вот и все. Идея данной темы была рассмотрена на реальном примере, в частности, разработана и проанализирована последовательность этапов от позиции креативной экономики к принятию эффективных управленческих решений на основе многовариантных идей для жилищно-коммунального хозяйства, входящего в состав коммунального хозяйства.

***Ключевые слова**. Креативная экономика, креативное мышление, многовариантность решений, коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, сбор идей, организация идей, эффективность идей, реализация идей, теория, практика, управленческие решения.*

***Abstract.** The article discusses the stages of selecting the most effective ideas from a variety of ideas using an innovative approach in the creative economy. That's all. The idea of this topic was considered using a real example, in particular, a sequence of stages from the creative economy position to making effective management decisions based on multi-option ideas for housing and communal services, which is part of the communal services, was developed and analyzed.*

***Keywords.** Creative economy, creative thinking, multi-option solutions, communal services, housing and communal services, collection of ideas, organization of ideas, effectiveness of ideas, implementation of ideas, theory, practice, management decisions.*

Кириш. Мавзунинг долзарблиги. Мамлакатимизда креатив иқтисодиётга алоҳида аҳамият берилмоқда. Бунга мисол, 2024 йил 3 октябрда Ўзбекистон Республикасининг “Креатив иқтисодиёт тўғрисида”ги ЎРҚ-970-сонли Қонуни[1] қабул қилинди. Ушбу қонун Қонунчилик палатаси томонидан 2024 йил 30 сентябрда қабул қилинган. Сенат томонидан 2024 йил 30 сентябрда маъқулланган. Креатив иқтисодиёт тўғрисидаги қонунда ушбу тушунчанинг мазмуни ёритилган. Унда эътироф этилишича :**“креатив иқтисодиёт** — ижодиёт, интеллектуал қобилият, шунингдек инновацияларга ҳамда технологияларга асосланган инсон салоҳияти натижасида иқтисодий қимматга эга бўлган товарларни (ишларни, хизматларни) яратишга қаратилган иқтисодиёт тармоғи”[2], деган изоҳ берилган. Ушбу тушунча Креатив иқтисодиётнинг таърифини ишлаб чиқиш учун методологик асос бўлиб хизмат қилади. Олдинги тадқиқотларимизда креатив иқтисодиётнинг таърифини ишлаб чиққан эдик. Бунда: **“Креатив иқтисодиёт** деганда, мавжуд иқтисодиётни янгича ёндошув, янги ғоялар билан такомиллаштириб, унинг янги-янги йўналишларини барпо эиш мақсадида янгича фикрлаш асосида инсон тафаккурида шаклланган ва амалиётда ўз тастиғини топган янги иқтисодиёт тушунилади”[3]. Ушбу таъриф ва қонундаги тушунчаларни умумлаштирган ҳолда мазкур тушунчанинг таърифини назарий жиҳатдан такомиллаштирган ҳолда ишлаб чиқилди.

Креатив иқтисодиёт деганда, янги ғояларни ишлаб чиқиш салоҳиятига эга бўлган инсонлар томонидан иқтисодий жараёнга ижодий

[1] Ўзбекистон Республикасининг 2024 йил 3 октябрда имзоланган “Креатив иқтисодиёт тўғрисида”ги ЎРҚ-970-сонли Қонуни. Қонунчилик палатаси томонидан 2024 йил 30 сентябрда қабул қилинган. Сенат томонидан 2024 йил 30 сентябрда маъқулланган. 3 октябрь куни имзоланган.
[2] Ўша жойда.
[3] Мамаюнус Пардаев, Мурод Муҳаммедов, Обид Пардаев. Иқтисодиётнинг турлари ва таърифлари. // https://telegra.ph/I%D2%9Btisodiyotning-turlari-va-tariflari-07-08-2. 2666. 12.02. 7 август 2024 йил.

ёндошган ҳолда моддий ва номоддий товарларни (ишлар, хизматларни) яратадиган иқтисодиёт тармоғи тушунилади. Ушбу тушунча бир қанча йўналишларни қамраб олади. Кўриниб турибдики, мазкур тушунча мамлакатимиз илмий оламида янги ҳисобланади. Шу туфайли ушбу масалани тадқиқ қилиш бугунги кунда ўта долзарбдир.

Тадқиқот методологияси. Инсон ресурслари аналитикаси (таҳлили) фанининг иқтисодиётга оид бўлмаган фанлар билан боғлиқлигига бағишланган мақолани тайёрлаш жараёнида турли методологик йўналишлардан, хусусан, индукция ва дедукция, макон ва замон, таҳлил ва синтез, мантиқий таҳлил каби методологик ёндошувлардан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. Креатив иқтисодиёт шароитида кўпвариантли ғояларнинг вудудга келишига объектив зарурият пайдо бўлди. Чунки, ҳар қандай масалага ижодий ёндашув бир вақтда бир қанча вариантларни ўйлаб топишга ёрдам беради. Бироқ масаланинг ҳал бўлишида барча вариантлардан фойдаланишга зарурият йўқ. Ҳар бир нарсанинг ечимини топиш учун кўп вариантлар орасидан бирорта самаралисини танлашга тўғри келади.

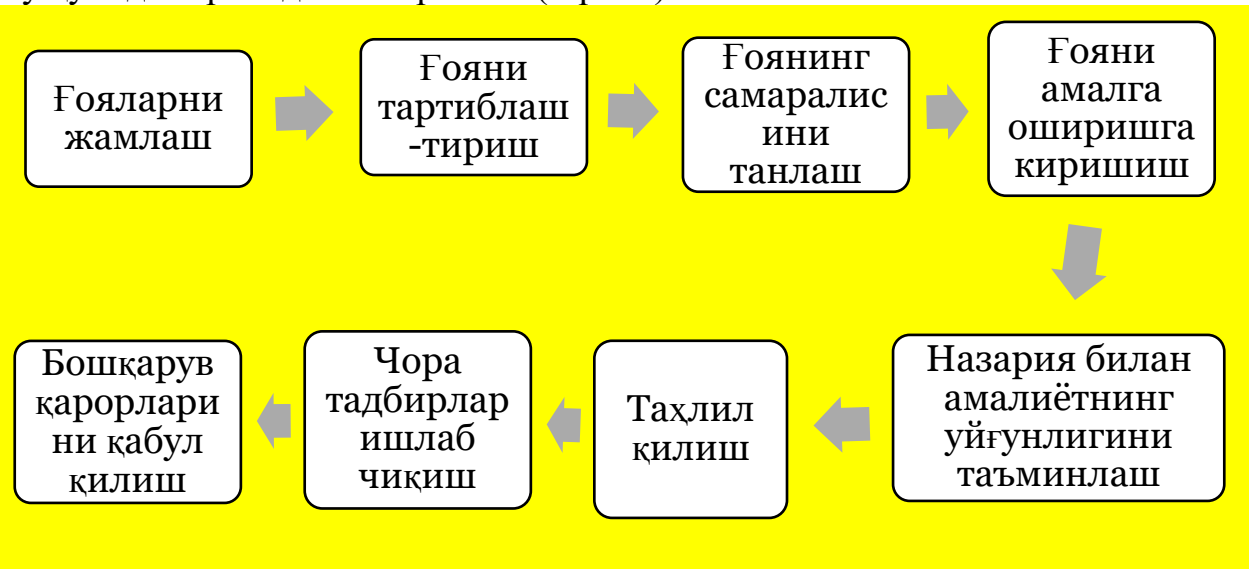
Ушбу ғояни ҳаётий мисолда кўришб чиқишга ҳаракат қиламиз. Коммунал хизматлар таркибига кирувчи уй-жой коммунал хўжалиги фаолиятига креатив иқтисодиёт нуқтаи назаридан кўпвариантли ғоялар асосида самарали бошқарув қарорларини қабул қилишгача бўлган босқичларни қараб чиқамиз. Бунда уй-жой хизматига таркибига нималар киришини алоҳида рўйхатини келтиришни лозим, деб топдик. Бу хизматларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- кўпқоватли уйларнинг подездига кириш, подваллар, мансардаларни ёритиш хизматлари;
- кириш жойларини ва у билан туташган ҳудудларни тозалаш;
- чиқиндиларни тўплаш ва ташиш хизматлари учун харажатларни ҳисоблаш;
- ёнғин хавфсизлигини таъминлаш билан боғлиқ харажатларини ҳисоблаш;
- уйга туташган эр участкаларини ободонлаштириш ва боғдорчиликни ташкил қилиш;
- томнинг, кириш эшикларининг ва бошқаларнинг мавсумий ишлаши бўйича тадбирларга эътиборни қаратиш.

Бугунги кунда ушбу уй-жой коммунал хизматларини сифатли ташкил этиш ва у билан боғлиқ харажатларни ўз вақтида тўловларини амалга ошириш муҳим тадбирлардан бири ҳисобланади. Чунки ушбу хизматлар билан боғлиқ умумий уй харажатлари ҳар ойда тўланиб бориши керак. Ушбу хизматларга тўловлар бир неча ой давомида қарздорликка айланиб қолмаслик учун мунтазам равишда керакли миқдордаги тўловларни онлайн портал орқали ўтказиш имкониятлари яратилди. Одингидек, почта бўлимига ёки яқин атрофдаги банкларга ташриф буюриб тўлашларга ҳам ҳозир зарурият қолмаяпди. Ушбу ҳолат тўлов жараёнини енгиллаштириш имкониятларини яратмоқда.

Бугунги кунда шаҳар аҳолисининг кўпчилик қисми кўпқаватли уйларда яшамоқда. Булар коммунал хизматлардан фойдаланишда қулайликларни хоҳлашади. Аммо унга кетган харажатларни тўлашда турли чалкашликларга йўл қўйилади. Шу туфайли ушбу ишларда турли чалкашликларга йўл қўйилмаслиги учун мазкур жараённи такомиллаштириш лозим бўлмоқда.

Бунда креатив иқтисодиёт талабидан келиб чиқиладиган бўлса, ушбу ишни такомиллаштириш ва мавжуд муаммоларни ҳал қилиш учун бир қанча босқичлардан иборат кўпвариантли моделдан фойдаланишни тавсия қиламиз. Бу қуйидаги расмда келтирилган (1-расм).



1-расм. Креатив иқтисодиётда инновацион ёндошув орқали кўпвариантли ғоядан самарали бошқарув қарорларини қабул қилишгача бўлган босқичлар

Расмдан кўриниб турибдики, ғояни жамлагандан кейин бошқарув қарорларини қабул қилгунча 8 та босқичдан иборат жараён мавжуд экан.

Биринчидан, ғояларни жамлаш. Бунинг учун шу масалага дахилдор кишиларни тўплаб бир машварат ўтказилади. Мўлжалланган ишни амалга ошириш учун ҳаммаси 5 тадан вариант айтади. Улар жамланиб бир-бири билан қиёсланади.

Икиинчидан, таклифлар тартиблаштирилади. Бунда одамлар тамонидан берилган энг кўп таклиф олдинги ўринга қўйилади. Шу тариқа улар тизимлаштирилади.

Учинчидан, ечимларнинг энг самаралиси танланади. Бунда муаммонинг ҳал бўлиши учун берилган таклифларнинг ҳаммаси ўрганиб чиқилади. Булар таркибидан энг осон ва арзон ҳамда тез ҳал бўладиган варианти танлаб олинади.

Тўртинчидан, ғояни амалга оширишга киришилади. Бунга ижрочи ходимлар, техника ва технология воситалари жалб қилинади. Буларни бошқарувчилар (раҳбарлар ва менежерлар) ҳам босқичма-босқич белгиланган ишларни амалга ошириш учун бошқариб боради.

Бешинчидан, ушбу жараёнда назария билан амалиётнинг уйғунлигини таъминланади. Кадрлар шунга мос равишда тайёрланади, олдинги ишлаётганлар ўзгаришларни инобатга олиб, малакасини оширади. Ҳозирги кадрлар инновацион, рақамли, креатив каби иқтисодиёт турларини яхши билишлари лозим.

Олтиинчидан, жараёнлар таҳлил қилинади. Чунки содир бўлиши кўзда тутилган жараёнлар таҳлил қилинмаса, масалага кўр-кўрона ёндошилган бўлади. Бугунги рақобат муҳити авж олиб турган бир паллада бундаё ёндашув яхши самара бермаслиги мумкин. Шу туфайли масаланинг самарали ечимини топиш учун ушбу жараёнларни атрофлича таҳлил қилиб, тегишли омилларнинг ҳам таъсирини ўрганиб чиқишни тақозо қилади.

Еттиинчидан, чора-тадбирлар ишлаб чиқиш ҳам лозим. Таҳлил натижасида аниқ йўналишларни ўрганиб, нималар қилиш лозимлигини белгилаб олишни тақозо қилади.

Саккизинчидан, юқоридагилар асосида бошқарув қарорларини қабул қилиш масаласи ушбу занжирнинг якуний босқичи ҳисобланади. Ушбу қарорда асосий танланган масаланинг ечими учун қандай йўл тутиш кераклиги, Унинг иқтисодий-ижтимоий самарадорлиги каби кўрсаткичлар асосида вазият тўлиқ ўрганилади.

Креатив иқтисодиёт шароитида инновацион ёндошув орқали кўпвариантли ғоядан самарали бошқарув қарорларини қабул қилишгача бўлган босқичлар ана шулардан иборат.

O‘roqov Firdavs Ortiqniyoz o‘g‘li – *Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistenti*

“XORIJIY INVESTITSIYALAR” VA “INVESTITSION JOZIBADORLIK” ATAMALARINING NAZARIY MASALALARI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada iqtisodiy adabiyotlarda ishlatiladigan “xorijiy investitsiyalar” va “investitsion jozibadorlik” atamalarining nazariy jihatlari yoritilgan. Shuningdek, ushbu atamaga xorijlik olimlar tomonidan bildirilgan fikrlar va boshqa iqtisodiy adabiyotlardagi izohlar ham keltirib o‘tilgan.*

Kalit so‘zlar: *xorijiy investitsiyalar, investitsion jozibadorlik, iqtisodiy tarmoqlar, investitsiya, moliyaviy boyliklar, daromad(foyda), ko‘chmas mulk, aksiya, obligatsiyalar.*

Аннотация: *В данной статье рассмотрены теоретические аспекты используемых в экономической литературе терминов «иностранные инвестиции» и «инвестиционная привлекательность». Также приводятся мнения, высказанные зарубежными учеными, и комментарии в другой экономической литературе по этому термину.*

Ключевые слова: *иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, отрасли экономики, инвестиции, финансовые активы, доход (прибыль), недвижимость, акции, облигации.*

Abstract: *This article describes the theoretical aspects of the terms "foreign investment" and "investment attractiveness" used in economic literature. Also, the opinions expressed by foreign scientists and comments in other economic literature on this term are cited.*

Key words: *foreign investments, investment attractiveness, economic sectors, investment, financial assets, income (profit), real estate, shares, bonds.*

O‘zbekistonlik iqtisodchi olimlardan A.Sh.Bekmurodov rahbarligida chop etilgan “Xorijiy investitsiyalar” nomli o‘quv qo‘llanmasida investitsiya atamasiga quyidagicha ta’rif keltirilgan. “Ko‘pgina hollarda «investitsiya» tushunchasi iqtisodiy va boshqa faoliyat ob’ektlariga kiritiladigan moddiy va nomoddiy ne’matlar hamda ularga doir huquqlar tarzida ta’riflanadi. Investitsiya deganda barcha turdagi milliy va intellektual boyliklar tushunilib, ular tadbirkorlik faoliyati ob’ektlariga yo‘naltirilib daromad keltirishi yoki biror-bir ijobiy samaraga erishishi zarur. Investitsiya kiritishdan asosiy maqsad daromad olish va ijobiy ijtimoiy samaraga erishishdir”[1].

B.Yu.Xodiyev va Sh.Sh.Shodmonovlar “**Investitsiyalar –** asosiy va aylanma kapitalni qayta tiklash va ko‘paytirishga, ishlab chiqarish quvvatlarini kengaytirishga qilingan sarflarning pul shaklidagi ko‘rinishidir**”**[2], deb ta’rif bergan bo‘lsalar, D.S.Almatova “**Investitsiyalar**, bu – davlat, yuridik va jismoniy shaxslarning daromad olish va boshqa iqtisodiy samaradorlikka erishish maqsadida mamlakat ichkarisida va tashqarisida yangi korxonalar tashkil etish, faoliyat ko‘rsatayotgan korxonalarni kengaytirish, qayta ta’mirlash va texnik jihatdan qayta qurollantirish, ko‘chmas mulk, aksiyalar, obligatsiyalar va boshqa qimmatli qog‘ozlar hamda aktivlarni sotib olishga yo‘naltirilayotgan moliyaviy mablag‘lari, mulkiy va intellektual boyliklaridir”[3] deb ta’kidlagan.

O‘zbekiston Respublikasining “Chet el investitsiyalari to‘g‘risida”gi Qonuni 3-moddasida xorijiy investitsiyaga quyidagicha ta’rif berilgan: “Chet ellik investorlar tomonidan tadbirkorlik faoliyati va qonun hujjatlarida taqiqlanmagan boshqa turdagi faoliyat ob’ektlariga qo‘shiladigan barcha turdagi moddiy va nomoddiy boyliklar hamda ularga bo‘lgan huquqlar, shu jumladan intellektual mulkka bo‘lgan huquqlar, shuningdek reinvestitsiyalar **chet el investitsiyalari** deb e’tirof etiladi”[4].

Xorijiy investitsiyalarning umumiy ta’rifi F.Xeniusning 1947 yil AQShda chop etilgan tashqi savdo lug‘atining 2-nashrida quyidagicha berilgan: «**Xorijiy investitsiyalar** - bir mamlakat hududidan ikkinchi mamlakat hududiga kiritilgan, eksport kilingan investitsiyalar»[5].

Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, mamlakatda iqtisodiy rivojlanishga investitsion jozibadorlikni oshirish yo‘li orqali erishish mumkin.

O‘zbekiston Respublikasining “Investitsiya faoliyati to‘g‘risida”gi va “Chet el investitsiyalari to‘g‘risida”gi qonunlarida investitsiya kategoriyasi bilan bog‘liq “investitsion jozibadorlik” atamasiga ta’rif berilmagan. Shu tufayli “investitsion jozibadorlik” atamasining ta’rifini ishlab chiqish bugungi kunda ob’ektiv zaruriyat

[1] Бекмуродов А.Ш. ва бошқ. Хорижий инвестициялар. Ўқув қўлланма. – Т.: Иқтисодиёт, 2010. – 166 б.
[2] Ходиев Б.Ю., Шодмонов Ш.Ш. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик.–Т.: “Баркамол файз медиа”. 2017, 454-бет
[3] Алматова Д.С. Минтақаларда тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришга инвестицияларни жалб этишни такомиллаштириш. И.ф.д. ...дисс. автореф. - Тошкент, 2018, 13-бет.
[4] Ўзбекистон Республикасининг “Чет эл инвестициялари тўғрисида”ги Қонуни. Тошкент ш., 1998 йил 30 апрель. http://www.lex.uz.
[5] Самархужаев Б.Б. Инвестиции в Республике Узбекистан. Ташкент, 2003 г. С.16. Dictionary of Foreign Trade. by F.Henus Sec/ Ed. N4.,1947, P.387.

bo‘lib hisoblanadi. Iqtisodiy adabiyotlarda investitsion jozibadorlik atamasi bo‘yicha quyidagi ta’riflar keltirganlar. Rossiyalik iqtisodchi olim I.A.Blank “**Investitsion jozibadorlik** – bu aniq investor nuqtai nazaridan alohida yo‘nalish va ob’ektlarni investitsiyalashdagi afzalliklarini va kamchiliklarini umumlashtiruvchi deb ta’rif berib, bunga ko‘ra alohida ob’ektlarni investitsiyalash jozibadorligini baholash ko‘p omillarga bog‘liq va individual xususiy harakterga ega deb ta’kidlaydi”[1].

D.A.Yednovitskiy “**Investitsion jozibadorlik** deganda tashkilotning shunday holatini tushunadiki, bunda kapital egasida tavakkalchilikka borish, shuningdek, pul ko‘rinishida va asosiy vositalar shaklidagi investitsiyalar oqimini ta’minlash istagi paydo bo‘ladi. Bu vaziyatda kapital ta’minlovchi va ma’lumot oluvchilarning ishonchi tashkilotning investitsion jozibadorlik darajasining asosiy va juda sezuvchan hosilasi hisoblanadi[2].

Amaliyotda investitsion jozibadorlikni baholashda investitsiya kiritish ko‘zda tutilayotgan ob’ektning holati daromad (foyda) darajasini maksimallashtiruvchi turli mezonlar orqali baholanadi. Bunda mamlakat, hudud, iqtisodiyot tarmog‘i, korxonaning investitsiya jozibadorligini baholovchi ko‘rsatkichlar tizimi hamda hisoblash usullari bir – biridan farq qiladi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, xorijlik va mahalliy olimlarning “xorijiy investitsiyalar” va “investitsion jozibadorlik” tushunchalari bo‘yicha amalga oshirgan tadqiqotlarida va bergan xulosalarida umumiylik mavjud bo‘lib, keltirilgan ta’riflarning asosiy elementlari mos keladi, degan xulosa chiqarishimiz mumkin.

Нажмиддин Рахматуллаевич Абдувоҳидов *– Самарқанд ИСИ мустақил изланувчиси, Самарқанд вилояти солиқ бошқармаси ходими*

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИДА ЯШИРИН ИҚТИСОДИЁТНИ КАМАЙТИРИШНИ РАҒБАТЛАНТИРИШ МАСАЛАЛАРИ

Аннотация: *мақолада мамлакатимизда сўнгги йилларда иқтисодий ўсишнинг асосий драйвер йўналиши этиб, хизматлар соҳаси белгиланиб, ушбу соҳада бир қанча ижобий ишлар амалга оширилганлиги, мазкур соҳанинг мамлакатимиз иқтисодиётидаги ўрни ошиб бориши билан бирга, ушбу тармоқда ҳамон яширин иқтисодиёт ҳажми юқори даражада сақланиб қолаётганлиги ёритилган. Ушбу соҳанинг бозорга мослашувчанлик даражаси қулайлиги, ҳамда товар ва хизматларнинг нақд пулда реализация қилиш имконияти юқорилиги мазкур соҳада яширин иқтисодиёт кўлами ҳам кенглиги эътироф этилган. Мазкур соҳада яширин иқтисодиётга қарши курашишда замонавий иқтисодий ричаглардан фойдаланишни талаб этаётганлигидан келиб чиқиб, тадқиқот ишида, Самарқанд вилоятида хизматлар кўрсатиш соҳасидаги хўжалик юритувчи субъектларда яширин иқтисодиётнинг айрим кўринишлари, уларни олдини олиш ва бартараф этиш бўйича таклиф ва тавсиялар берилган.*

Калит сўзлар: *яширин иқтисодиёт, хизматлар соҳаси, рақамли иқтисодиёт, хизматларни рақамлаштириш, норасмий бандлик, якка тартибдаги тадбиркор, ўзини-ўзи банд этиш, солиқ имтиёзлари.*

Аннотация: *В статье рассматривается сфера услуг как один из основных*

[1] Бланк И.А. “Основы инвестиционного менеджмента” В 2 т. Спб; Ника – Центр, 2001.

[2] Ендиновицкий Д.А. и др. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание/ М.:КНОРУС, 2010. - 376с.

драйверов экономического роста в последние годы в нашей стране. Отмечены положительные изменения в данной сфере, а также растущая её роль в экономике страны. Однако также подчеркивается, что в этом секторе по-прежнему сохраняется высокий уровень теневой экономики. Высокая адаптивность этой сферы к рынку, а также возможность реализации товаров и услуг за наличные деньги способствуют широкому распространению теневой экономики. В связи с необходимостью использования современных экономических рычагов для борьбы с теневой экономикой, в исследовании рассмотрены отдельные проявления теневой экономики среди субъектов хозяйствования в сфере услуг Самаркандской области, а также предложены меры по её предотвращению и устранению.

***Ключевые слова**: теневая экономика, сфера услуг, цифровая экономика, цифровизация услуг, неформальная занятость, индивидуальный предприниматель, самозанятость, налоговые льготы.*

***Abstract**: The article examines the service sector as one of the main drivers of economic growth in recent years in our country. It highlights positive developments in this sector, as well as its growing role in the national economy. However, it also emphasizes that the shadow economy remains at a high level in this sector. The high adaptability of this sector to the market and the possibility of selling goods and services in cash contribute to the widespread presence of the shadow economy. Given the need to use modern economic levers to combat the shadow economy, the study analyzes certain manifestations of the shadow economy among business entities in the service sector of the Samarkand region and offers recommendations for its prevention and elimination.*

***Keywords**: shadow economy, service sector, digital economy, digitization of services, informal employment, individual entrepreneur, self-employment, tax incentives.*

Кириш. Мавзунинг долзарблиги. Яширин иқтисодиёт дунё миқёсида салбий жараён ифатида баҳоланиб келинмоқда. Чунки унинг жуда кўп салбий оқибатлари мавжуд. Эътибор қилсак, 2025 йил 7 февраль куни Президентимиз томонидан ҳудудларда хизмат кўрсатиш соҳаларини ривожлантириш масалалари бўйича видеоселектор йиғилиши ўтказилди. Йиғилишда ўтган йиллар давомида хизматлар соҳасида амалга оширилган ишлар танқидий баҳоланиб, келгусида амалга оширилиши лозим бўлган вазифалар белгилаб берилди.

Жумладан, ўтган уч йил давомида сервис соҳасида қўшимча 1,5 миллион аҳоли доимий даромадга эга бўлганлиги, хизматлар ҳажми 2018 йилдаги 19,0 млрд доллардан 65,0 млрд долларга ошганлиги, айниқса, ахборот технологиялари, молиявий хизматлар, туризм, авиация, таълим ва тиббиёт соҳаларида “катта сакраш” рўй берганлиги қайд этилди. Бу йил хизматлар ҳажмини 65,0 млрд доллардан, 82,0 млрд долларга, хизматлар экспортини эса 8,5 млрд долларга етказиш, соҳада 2,5 млн фуқароларимизни даромадли қилиш мўлжалланган.

Молиявий хизматлар ҳажмини 30 фоизга ошириш кўзда тутилган. Маҳалла банкирлари иш бошлаб, аҳолига яқинлаштирилгани бунда қўшимча имкониятларнинг пайдо бўлганлигидан далолат беради. Хусусан, одамлар кўп мурожаат қиладиган кадастр, солиқ, адлия маълумотларини банкларнинг ахборот тизими билан боғлаш хизматлар ҳажмини ошириши кўрсатиб ўтилди.

Икки йил олдин савдо ва хизматлар соҳасидаги корхоналарга ижтимоий солиқ 1 фоиз этиб белгиланган эди. Ўтган даврда корхоналар сони 1,5 карра

ошган. Муҳими, кўп тадбиркорлар “соя”дан чиқиб, ойлик маошни тўғри кўрсатишга ўтгани натижасида иш ҳақи 3,2 карра кўпайиб, қўшимча 2,1 трлн сўм солиқ тушган. Буларни инобатга олиб, мазкур имтиёз муддатини яна уч йилга узайтириш таклифи маъқулланди. Энди, бу имтиёз сервис корхоналарининг камида 3 млн сўм ойлик оладиган 30 ёшгача бўлган ишчиларига қўлланади. Давлатимиз раҳбари масофавий хизматлар экспортини янги босқичга кўтариш зарурлигини таъкидлади. Бунинг учун хорижий давлатлардаги хизматлар бозори ва талабларни ўрганиб, шунга мос мутахассислар тайёрлаш вазифаси ҳам қўйди.

Хусусан, жорий йилда IT хизматлари ҳажмини 30 фоиз ўстириб, 80,0 трлн сўмдан, экспортини 1,0 млрд доллардан ошириш имконияти борлиги айтилди. Ҳудуд ва тармоқлардаги хизматларни рақамлаштириш бўйича ҳам кўрсатмалар берилди (1).

Ўзбекистон Олий мажлиси Сенатининг 2024 йил 18 декабрда бўлиб ўтган ялпи мажлисида Солиқ қўмитаси раиси ўринбосари ахборотида 2025 йилда иқтисодиётнинг “соя”дан чиқариш эвазига давлат бюджетига 20,0 трлн сўм қўшимча солиқ ва тўловлар ундириш кўзда тутилаётганлиги тўғрисида ахборот берди. Шу орқали 2030 йилгача яширин иқтисодиёт ҳажмини икки баробарга қисқартириш кўзда тутилган (2).

2024 йилда Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Статистика агентлиги томонидан яширин иқтисодиёт ҳажми статистик баҳоланди, унга кўра, мамлакатимизда яширин иқтисодиёт ҳажми 2023 йилда 100,0 трлн сўмга яқинлашганлиги, бунинг 80 фоиз улуши хизматлар соҳасига тегишли эканлиги қайд этилган (3).

Самарқанд вилояти солиқ идоралари маълумотлар базаси асосида таҳлил қилинганда, вилоятимизда ***хизмат кўрсатиш тармоқларида*** 2025 йил 1 январ ҳолатига жами фаолият кўрсатаётган юридик шахс мақомида субъектлар сони 24317 (ишчилари сони 370435 нафар)та, Якка тартибдаги тадбиркор мақомидаги субъектлар сони 43151 та, шу тармоқда ўзини-ўзи банд қилган фуқаролар сони 346184 нафарни ташкил этмоқда. Вилоятимизда хизмат кўрсатиш тармоқларида жами расмий банд фуқароларимиз сони **759770** нафарни ташкил этмоқда.

Охирги уч йилда ***хизмат кўрсатиш тармоқларида*** фаолият кўрсатувчи юридик шахсларда ишчилар сони 18000 нафарга ошган бўлса, ушбу тармоқдаги ЯТТлар сони 32244 нафарга, хизмат кўрсатиш фаолияти билан шуғулланувчи ўзини-ўзини ўзи банд қилганлар сони эса 344573 нафарга ошди.

Юқоридаги рақамлар шундан далолат берадики,охирги йилларда савдо ва хизмат кўрсатиш соҳасидаги субъектларга берилган солиқ имтиёзларини қўлланиши ҳамда норасмий бандликни бартараф этиш борасида белгиланган стратегияга мувофиқ олиб борилаётган чора-тадбирлар натижасида вилоятда қўшимча 394817 нафар фуқароларимиз расмий бандлиги таъминланди.

2022 йилда вилоятда хизмат кўрсатиш соҳасида 49563 нафар фуқаро ўзини-ўзи банд этган бўлса, 2024 йил бу кўрсаткич 165087 нафарни ёки 2022 йилга нисбатан 3,3 баробарга кўпдир. Худди шунингдек ЯТТ бўйича 2022 йилда 8471 та рўйхатдан ўтган бўлса, 2024 йилда ушбу тармоқда 14090 та ёки

1,6 баробарга кўп ЯТТ давлат рўйхатидан ўтказилган(4). Ваҳоланки мамлакатимизда 2023 йил 1 апрел ҳолатига норасмий секторда 5,6 млн нафар фуқароларимиз банд бўлса, 1,8 млн нафар фуқароларимиз чет элга ишлаш учун чиқиб кетганлиги (5), бу борада қилиниши лозим бўлган вазифалар кўламини белгилаб беради.

Халқаро миқиёсда яширин иқтисодиёт кўлами энг паст кўрсаткични ташкил этувчи давлатлардан бири бўлган Сингапурда расмий сектордаги ишчиларни ҳар томонлама қамраб олувчи яхши ривожланган ижтимоий ҳимоя тизими мавжуд. Соғлиқни сақлаш, пенсия жамғармалари (Марказий таъминот жамғармаси) ва ишсизлик суғуртаси каби имтиёзлардан фойдаланиш расмий бандлик билан боғлиқ бўлиб, ишчилар ва иш берувчиларни расмий иқтисодиёт доирасида ишлашга рағбатлантиради(6).

Мамлакатимизда ҳам ушбу халқаро миқиёсдаги ижобий тажрибалардан кенг фойдаланишимиз лозим. Бу чора-тадбирларни барчаси вилоятимизда хизматлар соҳасида яширин иқтисодиёт кўламини қисқартириш ва иқтисодиётимизни ривожланишига хизмат қилиши билан биргаликда, фуқароларимизнинг меҳнат ва бошқа ижтимоий-иқтисодий ҳуқуқларини таъминланишига хизмат қилади.

Хулоса ва таклифлар. Юқоридаги тадқиқот иши давомида қилинган таҳлиллардан келиб чиқиб, мамлакатимизда хизматлар кўрсатиш тармоқларида яширин иқтисодиёт кўламини камайтириш юзасидан қуйидаги таклифларни билдираман:

-бугунги кунда амалиётда масъул идоралар томонидан иш билан банд бўлмаган фуқароларни сунъий равишда ўзини-ўзи банд қилиш(онлайн электрон тизим орқали) ҳолатлари кузатилмоқда, бу амалиётдан тўлиқ воз кечиш керак;

-ўзини-ўзи банд қилган фуқароларимизни даромад олишини мониторинг қилиш тизими мавжуд эмас, бу уларнинг даромади солиқ даврида тегишли суммага етгандан сўнг солиққа тортишда муаммоларни келтириб чиқаради, шунинг учун бу тизимни замоновий назорат механизми яратилиши лозим;

-хизмат кўрсатиш тармоқлари корхоналари учун солиқ имтиёзлари ва тўланган солиқ суммаларини бир қисмини бюджетдан қайтариб бериш бўйича берилган енгилликларни кенг тарғиб қилиш орқали ушбу тармоқдаги яшириш иқтисодиёт кўламини қисқартириш;

-ОАВлари орқали норасмий банд фуқароларнинг меҳнат ҳуқуқи, ижтимоий(пенсия, тиббий хизмат, компенсация тўловлари), дам олиш ва бошқа ҳуқуқлари чекланганлигини ва буни бартараф этишни тарғиб қилувчи ахборотлар доимий равишда эълон қилиниб борилиши ва эфирга узатилиши лозим, шу орқали халқимизнинг ҳуқуқий саводхонлик даражаси ошади.

Юқоридаги таклифларни амалга оширилиши, хизматлар соҳасидаги яширин иқтисодиёт ва унинг бир кўриниш шакли бўлган норасмий бандлик даражасини камайишига олиб келади, бу эса мамлакат иқтисодиётини ривожланиши халқнинг турмуш даражасини кўтарилишини таъминлайди.

O‘roqov Firdavs Ortiqniyoz o‘g‘li *– Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistenti,*

XIZMATLAR VA SERVIS FAOLIYATI TUSHUNCHALARINING NAZARIY TUSHUNCHALARI MAZMUNI

Kalit so‘zlar: *servis, xizmatlar sohasi, xizmat ko’rsatish, servis faoliyati samarasi, ijtimoiy soha, ishlab chiqarish sohasi, taqsimot sohasi, moliya-kredit sohasi, tibbiy xizmatlar, byudjet-soliq siyosati.*

Annotatsiya: *Xizmat ko’rsatish elementlari (kasbiy mehnat, ruhiy, etik, estetik) firma xodimlariga mos va garmonik birlikda bo’lsa, u holda bu xizmat ko’rsatishni umumiy konstruktiv usulini yaratadi. Ushbu maqolada xizmatlar sohasi va servis sohasida ishlatiladigan atamalarning mazmun mohiyati ochib berilgan.*

Ключевые слова: *сервис, сфера услуг, оказание услуг, эффект сервисной деятельности, социальная сфера, производственная сфера, сфера распределения, финансово-кредитная сфера, медицинские услуги, бюджетная и налоговая политика.*

Аннотация: *Если элементы оказания услуг (профессионально-трудовые, духовно-этические, эстетические) подходят для сотрудников компании и находятся в гармоничном единстве, то это создает общий конструктивный метод оказания услуг. В данной статье объясняется значение терминов, используемых в сфере услуг и сфере услуг.*

Key words: *service, service sector, service provision, the effect of service activity, social sector, production sector, distribution sector, financial and credit sector, medical services, budget and tax policy.*

Abstract: *If the elements of service provision (professional work, spiritual, ethical, aesthetic) are suitable for the employees of the company and are in a harmonious unity, then this creates a general constructive method of service provision. This article explains the meaning of the terms used in the service industry and the service industry.*

Xizmat ko’rsatish falsafasi servis faoliyatini jamiyatdagi va odamlar hayotidagi ijtimoiy mo’ljallanishini ochib beradi, bu yo’nalishda firma personali tomonidan kiritiladigan hissani asoslaydi. Falsafani hech qachon lavozim yo’riqlari yoki xizmat ko’rsatishni etik qoidalari bilan chegaralab qo’yish mumkin emas. Xizmat ishlab chiqaruvchilari va iste’molchilarini teng huquqli sheriklar sifatida qaray turib, ularni servis faoliyatidagi umumiy maqsadlarini aniqlay turib, falsafa bir xil ma’naviy qimmatlarni (masalan, iste’molchi hamma vaqt haq) yaratishga qobiliyatlidir va shu bilan ularni hatti-harakatini muvofiqlashtiradi.

O’z navbatida servis aktivligi barcha ishtirokchilarini yo’lga qo’yilgan harakati va o’zaro tushinishlari xizmat ko’rsatish ijobiy samarasini bir necha marotaba kuchaytiradi. Bu holda firmada do’stona va yaxshi kayfiyat ruhi xukm suradi. Asosiysi bu kayfiyat mijozlarga ham uzatiladi. Bunday optimistik ruh ularni bu firmaga yana qayta yetaklab kelishga ko’maklashadi.

Xizmatlar sohasi mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy sohasining rivojlanishida muhim ahamiyatga ega, chunki bu soha nafaqat insonni, balki butun bir tizimni takomillashtirish va rivojlantirish imkoniyatini ham yaratadi[1].

Chunki, ularning turkumlanishi ham shu jarayonlarni taqozo qiladi. Hozirgi sharoitda milliy hisoblar tizimi amal qilib turgan mamlakatlarda xizmatlar bir

[1]Ортикнийозович Ф.У. (2022). Развитие медицинских услуг в экономике Узбекистана. *Журнал маркетинга и развивающихсяэкономик* , *1* (8), 48–50. Получено с http://openaccessjournals.eu/index.php/jmee/article/view/938.

qancha guruhlarga bo‘linadi. Bular quyidagilardir:

- iste’mol sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlar;
- ijtimoiy sohada ko‘rsatiladigan xizmatlar;
- ishlab chiqarish sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlar;
- taqsimot sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlar.

Har bir xizmat ko‘rsatish guruhlari o‘ziga xos xususiyatlarga ega. Bularni to‘g‘ri tushunish uchun ularning har biriga qisqagina to‘xtalib o‘tish maqsadga muvofiqdir. Ulardan biri iste’mol sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlardir. Bu xizmatlar turiga restoranlarda va boshqa ovqatlanish shaxobchalarida ko‘rsatiladigan xizmatlar, transport xizmatlari kabilar kiradi. Shuningdek, mehmonxonalarda ko‘rsatiladigan xizmatlar, insoning shaxsiy holatini o‘nglashga ta’sir qiladigan (uqalash, sartaroshlik, pardoz-andoz kabilar) xizmatlar ham shu turdagi xizmatlarga kirishini alohida ta’kidlamoqchimiz.

Ijtimoiy sohada ko‘rsatiladigan xizmatlar ham bevosita insonning kamoloti, uning shakllanishi va rivojlanishi bilan bog‘liq xizmatlardir. Bular jumlasiga ta’limning barcha turlari, tibbiy xizmatlarning hammasi va boshqa insonlarning kamoloti bilan bog‘liq bo‘lgan xizmat turlarini kiritish mumkin.

Xizmatlar tizimida ishlab chiqarish sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlar ham etakchi xizmat turlaridandir. Bular jumlasiga moliya-kredit sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlar, sug‘urta xizmatlari, murakkab texnika va texnologik jarayonlar asboblarini ta’mirlash, uy-joy kommunal xizmatlari, turli maslahatlar, shu jumladan konsalting, huquqiy (yuridik) xizmat singari boshqa xizmatlarni ham kiritish mumkin.

Eng yirik xizmatlardan biri taqsimot sohasida ko‘rsatiladigan xizmatlardir. Bu xizmatlarga savdo, transport xizmati, vositachilik, brokerlik kabi xizmatlarni kiritish mumkin. Mazkur xizmatlar bircha xizmatlarni o‘zida qamrab olishi, mujassamlashtirishi bilan birgalikda ishlab chiqarish bilan iste’mol o‘rtasida, ijtimoiy sohalar bilan boshqa sohalar o‘rtasida ko‘prik vazifasini o‘taydilar.

Bu xizmatlar hayotdagi barcha sohalarni qamrab oladi. Shu tufayli xizmat ko‘rsatish sohasini iqtisodiy va ijtimoiy hayotdan ayri tasavvur etib bo‘lmaydi. Bulardan ko‘rinib turibdiki, xizmat sohasi iqtisodiyotning bir tarmog‘i sifatida keskin rivojlanish “huquqiga” ega. Ushbu xizmatlarning barchasi jamiyatimiz taraqqiyoti bilan bog‘liq bo‘lgan barcha soha va tormoqlarni o‘z ichiga oladi. Bular quyidagilarda namoyon bo‘ladi:

Birinchi galda, xizmat ko‘rsatish sohasi, insonni iqtisodiy va biologik sub’ekt sifatida takomillashtiradi. Inson ishlab chiqarish jarayonida bevosita jonli mehnati bilan ishtirok etadi, u mehnatining sifati va samaradorligi bevosita uning malakasiga bog‘liq. Insonning malakasi esa ta’lim xizmatlarining sifatiga bog‘liq bo‘lib, bu insonni iqtisodiy sub’ekt sifatida qarashni taqozo etadi. Insoning biologik sub’yekt sifatida qaralishi ham uning iqtisodiy sub’ekt ekanligi bilan bevosita bog‘liqdir, chunki sog‘lom odamgina samarali mehnat qilishi, jamiyatga ko‘proq naf keltirishi mumkin. Shu tufayli xizmat jarayonida insonlarga sog‘lom turmush tarzini yaratishga e’tibor qaratiladi.

Ikinchi galda, ishlab chiqarish va iqtisodiyotning boshqa real sektorlari rivojlanishi uchun tegishli sharoitlar yaratib beriladi. Bu soha ko‘p hollarda ishlab chiqarish sohasining infratizilmasi sifatida namoyon bo‘ladi, shunaqa xizmatlar

borki, ularsiz ishlab chiqarishni rivojlantirib bo‘lmaydi. Shu tufayli xizmat bevosita ishlab chiqarish sohasida ham keng qo‘llaniladi, masalan, bunga misol sifatida dastgohlarni ta’mirlash xizmati, ularga ehtiyot qismlarni etkazib berish xizmati, tovar va boshqa moddiy boyliklarni tashish uchun transport xizmati kabilarni keltirish mumkin.

Uchinchidan, xizmat ko‘rsatish sohasi aholining bandligini oshirish bilan birga ularning moddiy farovonligini yuksaltirish imkoniyatini ham tug‘diradi. Xizmat ko‘rsatish sohasida yangi ish o‘rinlarini ochish ancha arzonligi tufayli u xususiy sektorda tez rivojlanishi, yangi ish o‘rinlarini tezlik bilan ochish mumkinligi uni jadal rivojlantirish imkonini yaratadi. Ish o‘rinlarining ochilishi, har bir kishini ish bilan band qilishi orqali ularning daromadlari tarkibida tadbirkorlikdan kelinadigan daromadlarni ko‘paytirish, oilalar farovonligini oshirish imkoniyatlarini beradi.

To‘rtinchidan, xizmat ko‘rsatish sohasi mamlakat yalpi ichki mahsulotini yaratishda, uning iste’mol bozorini to‘ldirishda katta hissa qo‘shadi. Xizmat ko‘rsatishni rivojlantirish mamlakat xizmat bozorini xizmatlar bilan to‘ldiradi va jamiyatning xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojini qondirish imkoniyatini yaratadi, shu bilan birga mamlakatning yalpi ichki mahsuloti ko‘payishini ta’minlaydi.

Beshinchidan, xizmat ko‘rsatish sohasi davlatning byudjetini soliq bilan to‘ldtirib borishda ishtirok etadi. Har bir xizmat ko‘rsatuvchi sub’ekt yuridik shaxs yoki yakka tadbirkor sifatida davlat yoki mahalliy byudjetga soliq to‘lab boradilar, shu bilan birgalikda ularning bir qismi yollangan xodimlar sifatida oylik maosh bilan ta’minlangan bo‘ladilar. Bular ham daromad solig‘i bilan davlat byudjetining shakllanishiga o‘z hissalarini qo‘shadilar.

Dunyoda, xususan bizning mamlakatimizda ham xizmat turlarining soni mingdan oshib ketgan bo‘lib, ularni o‘rganish va ma’lum darajada tartibga solish uchun ularni tasniflash taqozo etiladi. Shu tufayli bu soha ko‘p joylarda ma’lum tizimga keltirilgan. Xususan, Birlashgan millatlar tashkiloti (BMT) xizmatlarning 160 turini tan oladi va ularni 12 guruhga bo‘ladi[1]:

1. Ishchanlik xizmati 46 turda
2. Aloqa xizmati 25 turda
3. Injiniring va qurilish xizmati 5 turda
4. Distribyutorlik xizmati 5 turda
5. Umumta’lim xizmatlari 5 turda
6. Atrof-muhitni muhofaza qilish xizmati 4 turda
7. Moliyaviy xizmatlar (shu jumladan, sug‘urta xizmatlari) 17 turda
8. Sog‘liqni saqlash va ijtimoiy xizmatlar 4 turda
9. Turizm va sayyohlik xizmatlari 4 turda
10. Dam olish, madaniy va sport bilan bog‘liq xizmatlar 5 turda
11. Transport xizmatlari 33 turda
12. Boshqa xizmatlar (masalan, maishiy) 7 turda

Ammo BMTning ushbu tavsifini hamma xalqaro tashkilotlar ham o‘zicha qabul qilib olgan emaslar. Xizmatlarni tasniflash borasida bir qancha xalqaro tashkilotlar o‘zlarining qarashlariga ega, ulardan biri Xalqaro valyuta

[1] http://www.hozir.org/download/1-xizmat-korsatish-madaniyati-servis-faoliyatini-psixologik-ji.doc

fondi(XVF)ning fikricha, barcha xizmatlar ikkiga bo‘linadi: savdo qilinadigan va savdo qilinmaydigan xizmatlar. Bunday tasnif xizmatlarning xalqaro savdoda qo‘llanilishi nuqtai nazaridan keltirilgan. Savdo qilinadigan xizmatlarga ushbu jarayonni amalga oshirish mumkin bo‘lgan xizmat turlarini kiritgan, savdo qilishi mumkin bo‘lmaydigan xizmatlar esa faqat milliy davlatlarning o‘zlarida amalga oshiriladi. Ammo ushbu xizmatlar shu davlat ichida sotiladi va iste’mol qilinadi.

Xizmatga berilgan o‘zimizning ta’rifdan kelib chiqadigan bo‘lsak, ularni quyidagi guruhlarga bo‘lish maqsadga muvofiq[1]:

- inson kamoloti bilan bog‘liq xizmatlar;
- oila ravnaqi bilan bog‘liq xizmatlar;
- mehnat jamoalari takomillashuvi bilan bog‘liq xizmatlar;
- hudud taraqqiyoti bilan bog‘liq xizmatlar;
- davlat ravnaqi bilan bog‘liq xizmatlar;
- jamiyat taraqqiyoti bilan bog‘liq xizmatlar.

Ushbu xizmatlarning barchasiga o‘ziga xos xizmat turlari kiradi, bular esa shu keltirilgan sub’ektlarning ma’lum bir ehtiyojini qondirishga qaratilgan kishilarning nafli faoliyatidan iboratdir. Shu tufayli, xizmatlarga har tomonlama kishilar, insonlar nuqtai nazaridan qarash lozim.

Sherzod Yuldashev *– Senior teacher of department of “Green economy and sustainable business” of the Samarkand branch of the Tashkent state university of economics,*
Rukhshona Giyosova *– 1st year student of double degree program “Economy (Sustainable Economy and Territorial Development)” in collaboration with Samarkand branch of Tashkent State University of Economics and Latvia University of Life Sciences and Technologies,*
Bektemir Bakhronov *– 1st year student of double degree program “Digital Economy (Business Administration) in collaboration with Samarkand branch of Tashkent State University of Economics and Lincoln University College in Malaysia,*
Mekhribon Zokirova *- 1st year student of double degree program “Digital Economy (Business Administration) in collaboration with Samarkand branch of Tashkent State University of Economics and Lincoln University College in Malaysia,*

THEORETICAL ASPECTS OF SUSTAINABLE AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF THE TRANSITION TO GREEN ECONOMY IN UZBEKISTAN

Annotatsiya:*O‘zbekistonning yashil iqtisodiyotga o‘tish davrida qishloq xo‘jaligini barqaror rivojlantirish hal qiluvchi ahamiyatga ega. Ushbu maqolada qishloq xo‘jaligida barqarorlikni ta‘minlovchi nazariy asoslari ekologik, iqtisodiy va ijtimoiy jihatlariga asoslangan holda o‘rganilgan, Maqolada O‘zbekistonning hozirgi qishloq xo‘jaligi siyosati, muammolari va yashil iqtisodiyot tamoyillariga moslashish strategiyalari ko‘rib chiqiladi.*

[1] http://www.hozir.org/download/1-xizmat-korsatish-madaniyati-servis-faoliyatini-psixologik-ji.doc

Kalit so‘zlar: *“yashil” iqtisodiyot, agrobiznes, barqaror rivojlanish, iqtisodiy samaradorlik, innovatsion texnologiyalar, iqlim o‘zgarishi*

Abstract:*Sustainable development of agriculture is crucial in Uzbekistan's transition to a green economy. This article examines the theoretical foundations of ensuring sustainability in agriculture, based on its ecological, economic and social aspects. The article examines Uzbekistan's current agricultural policy, problems and strategies for adapting to the principles of a green economy.*

Keywords: *green economy, agribusiness, sustainable development, economic efficiency, innovative technologies, climate change*

Аннотация:*Устойчивое развитие сельского хозяйства имеет решающее значение для перехода Узбекистана к зеленой экономике. В статье рассматриваются теоретические основы устойчивости в сельском хозяйстве, исходя из его экологических, экономических и социальных аспектов. В статье рассматривается текущая аграрная политика Узбекистана, проблемы и стратегии адаптации к принципам зеленой экономики.*

Ключевые слова: *“зеленая” экономика, агробизнес, устойчивое развитие, экономическая эффективность, инновационные технологии, изменение климата.*

Sustainable agricultural development is a crucial component of the green economy, particularly in Uzbekistan, where the transition to environmentally friendly and resource-efficient farming practices is a strategic priority. This transition requires a theoretical framework that integrates economic, social, and technological aspects to ensure long-term sustainability and resilience in agricultural production.

“Green” energy is already becoming an important factor of economic growth in our country. The President of the Republic of Uzbekistan, Sh.Mirziyoyev proposed an initiative to raise activities in this area to a new level by declaring 2025 the “Year of Environmental Protection and Green Economy” in Uzbekistan. The expansion of green areas in our environment and the increase in green shields are important for preserving our nature and passing it on to future generations. The “green” economy ensures ecological safety by introducing environmentally friendly technologies that save energy, water and other natural resources. The implementation of the country's strategy for transition to a “green” economy in 2019-2030 will expand our opportunities for using renewable, efficient energy sources. It will ensure an efficient, resource-saving and environmentally safe economy in the face of climate change.

In recent years, Uzbekistan has been implementing practical measures to promote sustainable development of agriculture. As the President of the Republic of Uzbekistan Sh.Mirziyoyev noted: “The most important task is to reform the agricultural sector management system, to introduce advanced technologies for the rational use of land and water resources, and to ensure food security.”

One of the works of the Brundtland Commission was popularizing the notion “sustainable development”. After the problem of sustainable development had put in agenda, about a hundred definitions of the term “sustainability” were published. The notion sustainable development is defining by more than 30 direction notions. The absence of single opinion on these notions is carried out different approaches. But on the base of them there is the generality from the economical, social and ecological point of view which is indicated to improve human profit and life. In

spite of publishing a lot of definitions about sustainability and sustainable development, the following definition is considered as the most used definition: **Sustainability** is improvement of the technical, scientific, ecological, social and economical resources and support of an effective system in the condition of equilibrium of time and place. **Sustainable development** is the development which can satisfy the needs of present generation but does not threaten to the opportunity of satisfying the needs of future generation.

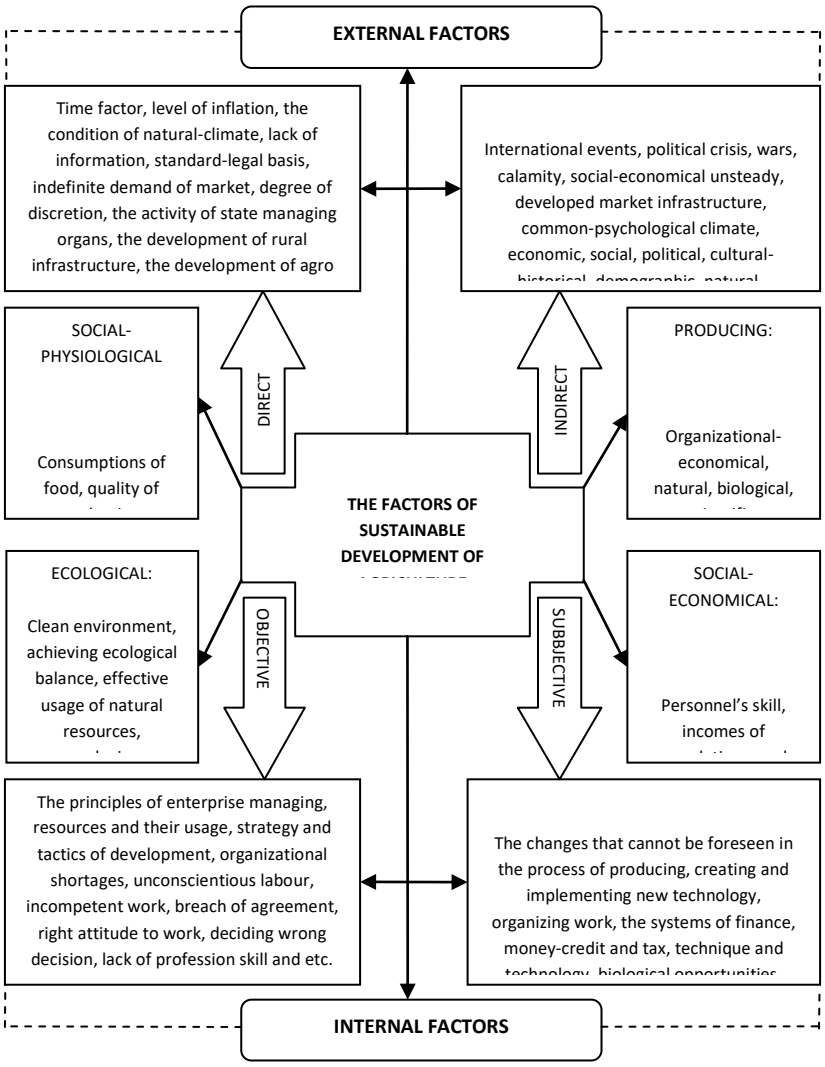
There are three main goals of sustainable development:

1. General goal – conditionally endless existence of human civilization and its progressive development.
2. Providing goal – keeping the parameters of biosphere in the sphere of the opportunity of human existence.
3. Supporting goal – human reproduction in the condition of the existence of biosphere components in the form of separate ecosystem.

Sustainable agriculture is not the effectiveness in a certain period; it means supplying the population with the ecological pure food and providing the industry with raw materials for a long future. In sustainable development of agriculture the main attention is paid to incomes of rural population, their life, the quality of producing the food, ecological equilibrium and the protection of environment. In other words, the main purpose of sustainable agriculture is the production directed to quality fertileness and suitable to the balance of economical effectiveness. In short, sustainable agriculture works for quality not for quantity.

This passage discusses sustainable agriculture from economic, social, and technological perspectives. It highlights the reduced dependency on external resources, diversification of production, and the need for knowledge-based management. Socially, it benefits consumers by providing safe, ecological food and improving living conditions. Technologically, it focuses on efficient resource use, pest control, soil improvement, and innovative farming methods while maintaining a balance between farming and livestock. The passage emphasizes that sustainable agriculture is rooted in both scientific research and traditional farming practices.traditional farming practices.

Firstly the ways of managing sustainable agriculture is characterized by using the natural biological process maximum and not making damage to environment. Sustainable development of agriculture depends of internal and external factors. So before learning the main factors which affect the agriculture, one can not determine the priorities of sustainable development. These factors consists of optimal infrastructure in the agriculture, specializing of producing, an effective usage of work and material resources strengthening the land-reclamation system, perfecting the system of credit and tax, stimulating the commodity producers in the agriculture, implementing the thrifty technologies, automation and computerizing of production, increasing the fertileness, productivity, soil fruitfulness. First of all, learning, analyzing and generalizing the factors that affect the development of the agriculture give an opportunity of determining internal and external opportunities and the ways of using them (Picture 1).



Picture - 1. Factors influencing to sustainable development of agriculture

The notion development in the science of Agriculture Economics means the growth of production and increasing of profitableness. Sustainable economical development is considered as increasing of production and incomes in a long time strategic periods and decreasing of production in a short time with the exception of some conditions. It shows that the certain limits should be used up to the low limit, but also up to the high limit of growth rate of the production. Because groundless sharp development is of course a temporary condition and it causes to wasting the certain production and other resources uselessly. Sustainability requests effective development of each field of national economy but the meaning of sustainability has a particular importance in the production on of agriculture. But influence of changes of world to agriculture is being felt. Sustainable development of agriculture considers the followings:

- producing different last products sufficiently taking the demands of population for the food into consideration;
- providing an effective activity of enterprises of the agriculture and satisfying the demand of the enterprises that reproduce the raw materials;

- producing ecological pure production and not producing the products that damage to the health of the consumers and have negative influence to environment;
- employing local knowledge and experiments that contain innovative approaches which haven’t been widely used by farms and haven’t been full investigated by scientists yet.

The analyses and the experiments of the developed countries show that inconstancy of agriculture and disproportion in the food markets can be solved by the interference of the government. The necessity from this depends on such several factors as the dependence of the production in agriculture on climate changes low level of the ability to withstand competition and market economy of the product, increasing of outcomes in production and more than 60 percent population of the country live in the rural territories.

In conclusion, Uzbekistan’s transition to a green economy requires a comprehensive strategy that incorporates policy support, scientific research, and traditional farming knowledge. Sustainable agriculture is not a novel concept; rather, it reflects a synthesis of scientific advancements and time-tested agricultural traditions. By fostering a balanced approach between economic viability, social well-being, and technological progress, Uzbekistan can achieve a resilient and sustainable agricultural sector, contributing to global efforts in environmental conservation and food security.

O‘roqov Firdavs Ortiqniyoz o‘g‘li *– Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistenti,*

INVESTITSION JOZIBADORLIKNI OSHIRISH IMKONIYATLARI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada Investitsiya siyosati davlat iqtisodiy siyosatining tarkibiy qismi sifatida belgilangan strategik maqsadlarga erishish hamda iqtisodiy siyosatning qisqa muddatli va uzoq istiqbol uchun belgilangan vazifalarini bajarishga xizmat qilishi, investitsiya oqimini ko‘paytirish uchun investitsion jozibadorlikni oshirish zarurligi xususida so‘z boradi.*

Kalit so‘zlar: *milliy iqtisodiyot, investitsiya faoliyati, investitsiya siyosati, investitsion jozibadorlik, ustuvor yo‘nalishlar, ijtimoiy sohalar, yalpi ichki mahsulot.*

Abstract: *This article talks about the fact that the Investment Policy as a component of the state economic policy serves to achieve the strategic goals and fulfill the short-term and long-term goals of the economic policy, as well as the need to increase investment attractiveness in order to increase the investment flow.*

Key words: *national economy, investment activity, investment policy, investment attractiveness, priorities, social spheres, gross domestic product.*

Аннотация: *В данной статье говорится о том, что инвестиционная политика как составная часть государственной экономической политики служит достижению стратегических целей и выполнению краткосрочных и долгосрочных целей экономической политики, а также о необходимости увеличения инвестиций. привлекательность для увеличения инвестиционного потока.*

Ключевые слова: *национальная экономика, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность, приоритеты, социальные сферы, валовой внутренний продукт.*

Iqtisodiyotga investitsiyalarni jalb etishni rivojlantirish faol investitsiya siyosati orqali amalga oshiriladi. Investitsiya siyosati davlat iqtisodiy siyosatining tarkibiy qismi sifatida belgilangan strategik maqsadlarga erishish hamda iqtisodiy siyosatning qisqa muddatli va uzoq istiqbol uchun belgilangan vazifalarini bajarishga xizmat qiladi. Shu nuqtai nazardan u ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, iqtisodiyotni yuksaltirish va ijtimoiy muammolarni hal etish maqsadida iqtisodiy faoliyat sub’ektlari uchun qulay xo‘jalik yuritish sharoitlarini yaratish orqali mamlakatda investitsiya faoliyatini rivojlantirishga qaratilgan maqsadli tadbirlar majmuini ifoda etadi. Uning asosiy maqsadi milliy iqtisodiyotni rivojlantirishga yo‘naltirilgan investitsiya faoliyatini yanada rivojlantirish va jamiyat ishlab chiqarishi samaradorligini oshirishdan iborat.

Investitsiya faoliyati yuridik va jismoniy shaxslarning tadbirkorlik faoliyatiga sarmoya kiritishiga asoslanadi. Tadbirkorlik faoliyatiga kiritilgan sarmoya qo‘shimcha qiymat va iqtisodiy o‘sishni hosil qiladi. Shu jihatdan, faol investitsiya siyosatini izchil davom ettirish orqali investitsiya faoliyatini rivojlantirish muhim masala hisoblanadi.

Bugungi kunda O‘zbekistonda investitsion faoliyatni ta’minlashning zarur shart-sharoitlari sifatida quyidagilarni ko‘rsatish mumkin:

- mamlakatimizdagi investitsiya muhiti va imkoniyatlari to‘g‘risidagi ma’lumotlarni xalqaro maydonda keng targ‘ib etish;

- mamlakatimizdagi bozor axboroti xizmatini rivojlantirish, marketing xizmati faoliyatini va tashqi iqtisodiy qonunchilikni faollashtirish;

- yirik xorijiy banklarning filiallarini, xalqaro kompaniya va korporatsiyalar vakolatxonalarini ochish uchun yetarli sharoitlar yaratish;

- infratuzilma sohasidagi (yo‘llar, transport, aloqa) qo‘shma investitsiyalarni amalga oshirishni faollashtirish;

- xorijiy mamlakatlar bilan hamkorlik strategiyasini, ayniqsa dengiz yo‘llariga chiqib olish va shu orqali eksport-import yuk tashuvlarini amalga oshirishga yo‘naltirilgan, o‘zaro foydali kooperatsiya aloqalarini yo‘lga qo‘yish va boshqalar[1].

Sohada faoliyat olib borayotgan nazariyotchi va amaliyotchi mutaxassislarning ta’kidlashicha, ayni paytdagi mavjud muxit quyidagi xulosalarga kelish imkonini beradi:

– investitsiyalarni moliyalash manbalari tarkibida markazlashmagan investitsiyalar, ya’ni korxonalar, aholi, banklar hamda to‘g‘ridan-to‘g‘ri chet el investitsiyalarining oshib borishi, mamlakatimizda olib borilayotgan investitsiya siyosatining samaradorligini hamda investitsiyalash strategiyasi to‘g‘ri tanlanganligini ko‘rsatadi;

– korxonalarning asosiy kapitalga yo‘naltirilayotgan investitsiyalarining oshib borish tendensiyasi, ular iqtisodiyoti mustahkamlanib, rivojlanishi

[1] https://invest.gov.uz/uz/news/opredeleny-zadachi-po-uskorennoj-realizatsii-investitsionnyh-proektov-na-2019-tyj-god/. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев раислигида 2019 йил 8 январь куни жорий йилги инвестиция лойиҳаларини амалга оширишни жадаллаштириш масалаларига бағишланган видеоселектор.

barqarorlashganligidan dalolat beradi;

– aholining asosiy kapitalga kiritayotgan investitsiya mablag‘larining ko‘payishi, ular daromadi hamda jamg‘armalarining muttasil o‘sib borayotgani hamda aholining turmush sifati oshayotganligini ko‘rsatadi[1].

«Bugun biz shiddat bilan o‘zgarib borayotgan zamonda yashamoqdamiz. Dunyo miqyosida manfaatlar kurashi, raqobat tobora avj olib, xalqaro vaziyat keskinlashib bormoqda»[2] . Bu esa O‘zbekistonning xalqaro hamjamiyatda o‘z o‘rniga ega bo‘lishi va uni yanada yuksaltirib borishi oson bo‘lmasligini, bunga, albatta, vaqt, aniq maqsadli o‘rta va uzoq muddatli islohotlar hamda investitsiyalar talab etiladi.

«Hozirgi islohotlar iqtisodiyot, moliya hamda ijtimoiy siyosatning deyarli barcha sohalarini qamrab oladi, islohotlar esa siyosat choralari o‘zgarishi, buni amalga oshirish bo‘yicha salohiyatni kuchaytirishni o‘z ichiga oladi»[3]. Islohotlarni amalga oshirish bilan bog‘liq bo‘lgan salohiyatni kuchaytirish milliy iqtisodiyotga investitsiyalarni faol jalb etish hamda ularni samarali o‘zlashtirishga asoslanadi. Bu esa iqtisodiyotimizga yo‘naltirilayotgan har so‘mma investitsiya islohotlar samarasi uchun muhim asos bo‘lib xizmat qilishini bildiradi.

Shu kunga qadar amalga oshirilgan islohotlarda iqtisodiyotda tarkibiy o‘zgarishlar, ustuvor tarmoqlarni rivojlantirish, ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish, texnik va texnologik jihatdan qayta qurollantirish masalalari yetakchi ustuvorlik kasb etib keldi. Bunda xorijiy investitsiyalarni jalb etishga alohida e’tibor qaratildi.

Zero, har qanday davlatning iqtisodiy rivojlanishida iqtisodiyotning bir tomonlama xom-ashyoviy yo‘nalishga tayanilishiga qat’iy barham berish, mustaqil milliy iqtisodiyotni yaratish va uni rivojlantirishga qaratilgan faol investitsiya siyosa tini olib borish, xorijiy investitsiyalarni samarali jalb qilishga kuchli ehtiyoj tug‘iladi[4].

Biroq, avvalgi yillardagidan farqli o‘laroq, 2019 yil – Faol investitsiyalar va ijtimoiy rivojlanish yilida mamlakatimiz taraqqiyotining bugungi bosqichida amalga oshirilayotgan islohotlar bevosita faol investitsiyalar va ijtimoiy rivojlanish uzviyligida ta’minlanishiga asosiy urg‘u berilmoqda. Binobarin, Prezidentimiz ta’kidlaganlaridek, – Biz faqat investitsiyalarni faol jalb qilish, yangi ishlab chiqarish quvvatlarini ishga tushirish hisobidan iqtisodiyotimizni jadal rivojlantirishga erishamiz. Iqtisodiyotdagi ijobiy natijalar esa ijtimoiy sohada to‘planib qolgan muammolarni tizimli hal etish imkonini yaratadi.

[1]http://www.biznes-daily.uz/ru/birjaexpert/60051--iqtisodiyotning-takchi-tarmoqlarida-xorijiy-invstitsiyalarning-roli

[2]Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. // http://uza.uz/oz/politics/zbekiston-respublikasi-prezidenti-shavkat-mirziyeevning-oliasy-28-12-2018.

[3]Халқаро валюта жамғармаси Ўзбекистонда нон ва энергия ташувчилар нархининг ошишига муносабат билдирди. // https://kun.uz/news/2018/11/21.

[4]Б.С. Маматов, Д.Ю. Хужамкулов, О.Ш. Нурбеков. Инвестицияларни ташкил этиш ва молиялаштириш. Дарслик. – Т.: «Иқтисод-Молия», 2014. 80-б. (608-б.)

Navruzbek Azimjonovich Rajabov *– Samarqand iqtisodiyot va servis instituti mustaqil izlanuvchisi,*

MAISHIY XIZMATLAR SIFATINI OSHIRISHNING IJTIMOIY-IQTISODIY AHAMIYATI

Annotatsiya: *maishiy xizmat foydali faoliyat bo‘lib, aholining jismoniy, ijtimoiy, moddiy ahamiyatiga ega maishiy ehtiyojlarini qondirishga yo‘naltirilgan, pirovard natijalarga erishishda bevosita iste’molchilarning ishtiroki bilan xarakterlanadigan, bozor kon’yunkturasi talablari va iqtisodiy muhitning o‘zgarishiga tez moslashadigan hamda rivojlanish darajasi aholi turmush darajasi va moddiy farovonligi bilan shartlanadigan ko‘p qirrali funktsional faoliyatdir. Uning asosiy realizatsiya shartlaridan biri sifat ko‘rsatkichlarining ta’minlanganligi bilan xarakterlanadi. Shu nuqtai-nazardan muallif maqolada maishiy xizmatlar sifatini oshirishning ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati, iqtisodchi olimlarning yondoshuvlarini bayon etgan.*

Kalit so‘zlar: *maishiy xizmat, sifat, iste’molchi, tizim, jamiyat, iste'molchilar, tadbirkorlar, ta’minotchilar, xodim, reja, menejment, texnika.*

Аннотация: *бытовое обслуживание - полезная деятельность, направленная на удовлетворение бытовых потребностей населения, имеющая физическую, социальную, материальную значимость, характеризующаяся непосредственным участием потребителей в достижении конечных результатов, быстро адаптирующаяся к требованиям конъюнктуры рынка и изменению экономической среды, уровень развития которой обусловлен уровнем жизни и материальным благосостоянием населения разносторонняя функциональная деятельность. Одним из основных условий ее реализации является обеспечение качественных показателей. В данном контексте автор изложил социально-экономическое значение повышения качества бытовых услуг, подходы ученых-экономистов.*

Ключевые слова: *бытовое обслуживание, качество, потребительская, система, общество, потребители, предприниматели, поставщики, работник, план, менеджмент, техника.*

Abstract: *household service is a useful activity aimed at meeting the household needs of the population, having physical, social, material significance, characterized by direct participation of consumers in achieving final results, quickly adapting to the requirements of market conditions and changes in the economic environment, the level of development of which is determined by the standard of living and material well-being of the population diversified functional activity. One of the main conditions for its implementation is to ensure quality indicators. In this context, the author outlined the socio-economic importance of improving the quality of household services, the approaches of scientists and economists.*

Key words: *household service, quality, consumer, system, society, consumers, entrepreneurs, suppliers, employee, plan, management, equipment.*

Maishiy xizmat ko‘rsatish sohasida aksariyat hollarda resurslar sarfi evaziga xizmat ko‘rsatish jarayoni va ularni taqdim qilish vaqt bo‘yicha tafovut qilishi ham mumkin. Shuningdek, taqdim qilinayotgan xizmatlarni oldindan zahira sifatida to‘plash, ularni oldindan xarid qilish imkoniyati mavjud emas hamda maishiy tavsifga ega xizmatlar ko‘p hollarda mavsumiy xususiyatni ifodalab, turli omillar ta'sirida muntazam tebranib turadi. Shuning uchun iste'molchi va xizmat ko‘rsatuvchi o‘rtasidagi ziddiyatli munosabatlar bir tomon ikkinchi tomonning talabini kamaytirish yoxud uni kamroq bajarishga harakat qiladi hamda individual va noyob shaklda xizmatlarni o‘ta yuqori darajada ko‘rsatilishini zarurat etadi.

Maishiy xizmat ko‘rsatish korxonalari dastavval xizmatlarni ko‘rsatadi, so‘ngra esa ularni vositachilar ishtirokisiz realizatsiya qiladi. Bunda ushbu soha mehnat sarfi, xizmat ko‘rsatishning texnologik jarayonlari va vositalaridan foydalanish va ularni boshqarish usullari bo‘yicha bir-biridan farq qiluvchi ko‘plab korxonalardan iboratdir.

Maishiy xizmatlar ko‘rsatishni aholining doimiy yashash manzillariga eng yaqin va eng optimal assortimentda joylashtirish zarur. Bunday imkoniyatning mavjudligi maishiy xizmat ko‘rsatish sohasi boshqa tarmoqlariga qaraganda kapital sig‘imi va fondlar bilan qurollanish darajasi pastligi bilan boshqa tarmoqlardan ajralib turadi. Bu esa, aholi bandligini kam xarajatlar evaziga ta'minlash va ishsizlar sonini qisqartirish imkonini beradi.

Jahon tajribasida xizmat ko‘rsatish tarmoqlarini tasniflashda texnik va funktsional yondashuvlarni bir-biriga qo‘shish asosida amalga oshiish nazarda tutilgan.

Iste’molchilarning yakka tartibdagi buyurtmalarini ta'mirlash, texnik xizmat ko‘rsatish, tayyorlash bo‘yicha maishiy xizmatlar o‘z ichiga quyidagilarni oladi:

- kiyim-kechak va oyoq kiyimini ta'mirlash va tayyorlash;
- metall va zargarlik mahsulotlarini ta'mirlash va tayyorlash;
- mebelni ta'mirlash va restovratsiya qilish;
- texnika, bino va qurilmalarni ta'mirlash va texnik xizmat ko‘rsatsh.

Ta’mirlash bo‘yicha xizmatlar zamonaviy texnik vositalardan foydalanilgan holda bajariladi. Ular jumlasiga:

- ixtisoslashgan ishlab chiqarish asbob uskuna va instrumentlar;
- mahsulot nosozliklari va kamchiliklarini aniqlovchi diagnostika vositalari;
- sifat nazoratining texnik vositalari kabilar kiradi.

Hozirgi kunda mashiy xizmat faoliyatining asosi bo‘lib, xizmat ko‘rsatishni amalga oshiruvchi xodimlar, xizmat ko‘rsatish vositalari va xizmat ko‘rsatish sharoitlari hisoblanadi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarida resurslardan samarali foydalanish strategik rivojlanishning hozirgi bosqichida barcha korxonalarning muvoffaqiyati uchun muhim hayotiy zarurat hisoblanadi. Ayniqsa, bu mamlakat iqtisodiyotida jiddiy ulushga ega bo‘lgan kichik tadbirkorlik faoliyatiga tegishlidir.

Ma’lumki, maishiy xizmatlar sifatini oshirish ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishning har bir bosqichi va turli xil darjalarida raqobat ustunligini belgilovchi asosiy ko‘rsatkich hisoblanadi. Biroq, hozirgi sharoitda mamlakatimizda maishiy xizmatlar sifatini oshirish iste'mol bozorida talab va taklif muvofiqligiga erishishda alohida ahamiyatga ega, chunki bozordagi kuchli raqobat muhiti sifatni uzluksiz oshirib borish orqali soha korxonalarining yuqori natijadorligiga erishish hamda sohada mehnat jarayonlari intensivligini ta'minlashning muhim omili hisoblanadi. Shuningdek, maishiy xizmatlar o‘ziga xos xususiyatlarga egaki, bunda ularning sifatini baholash tizimi murakkab jarayon hisoblanadi.

Xorijlik va vatanimiz olimlarining ilmiy yondashuvlari va qarashlariga asoslangan holda, - xizmatlar sifati tushunchasining ijtimoiy-iqtisodiy mazmunmohiyatini yoritib berishga harakat qilamiz. Yapon iqtisodiyotining rivojlanish muvaffaqiyatini ta’kidlovchi olim E.Demingning fikricha, sifat ishlab chiqarish

tizimining muhim bug‘ini hisoblanadi. Sifat hozir va kelajakda ehtiyojlarni maksimal qondirishga yo‘naltirilgan bo‘lishi kerak. Ushbu ilmiy yondashuvda sifat – belgilangan narx o‘zgarishiga qarab iste’molchilar talabining o‘sishi yoki ehtiyojlarni qondirilishi nuqtai nazaridan yoritib berilgan.

Xorijlik mutaxassislar tomonidan sifatni boshqarish sohasi ikki guruhga ajratilishi qabul qilingan. Birinchisi bo‘yicha namoyondalar, raqobatli dunyo boshqarishning yangi shakllarini yaratish uchun ish uslubi va dastlabki yondashuvlarni to‘liq rad etishi zarur deb hisoblaydilar. Ikkinchi guruh olimlarining yondashuvlari ancha soddaroqdir. Ularning fikricha, mavjud tizimni doimiy takomillashtirib borish sifatga e’tibor qaratishni nazarda tutadi hamda kompaniyalarga yashab qolish va raqobatbardoshlikni saqlash imkonini beradi. Bu guruh olimlariga, odatda Dj.Djuran, F.Krosbi, A. Feygenbaumlar tegishlidir.

Dj.Djuran sifat sohasidagi amerikalik mutaxassis bo‘lib, Xalqaro sifat akademiyasining akademigi hisoblanadi. U - sifat nazoratidan sifatni boshqarishga o‘tishni asoslab bergan. Uning yondashuviga ko‘ra, metodologik asos sifatida firmalar faoliyati quyidagi asosiy tamoyillarni o‘z ichiga oladi:

- ishchilar tomonidan bajarilishi kerak bo‘lgan vazifalarning mohiyatini ular tushunishlari zarur va o‘zlarining faoliyati natijalari sifati uchun javobgarlikni o‘z zimmalariga olishi kerak;
- mehnat jarayonidagi o‘zgarishlarni bir vaqtda to‘g‘ri olib borish va ish sifatini doimiy oshirish vositalarini ta'minlash bilan har bir ijrochining mehnat samaradorligini nazorat mexanizmini yaratish zarur.

Dj.Djuran nafaqat ishlab chiqarishga statistik yondashuvlarni faol targ‘ib qildi, balki sifatni ta’minlashning tashkiliy masalalariga birinchilardan bo‘lib e'tiborini qaratdi hamda sifat muammosini yechishda yuqori rahbariyat roliga urg‘u berdi.

U sifatni boshqarish bo‘yicha ishlarni uzluksiz rivojlanishining asosiy bosqichini aniqlovchi va keyingi modellarning ko‘pchiligida paydo bo‘luvchi namunalarga xizmat qiluvchi zamon va makonga bog‘liq bo‘lmagan model – mashhur «sifat spirali»ni ishlab chiqdi. Dj. Djuranning fikricha, spiral mahsulotlar sifatini yaxshilanish bosqichlarini to‘liq ifodalaydi. Unda bozorda talabni doimiy o‘rganish, bozor va iste'molchilar talabini to‘liq qondirishni shartlovchi sifatning ekspluatatsion ko‘rsatkichlari nazarda tutilgan.

Dj.Djuranning fikricha, ―sifatni yaxshilash – bu inson intilishi bilan yangi rekordni o‘rnatishga aloqador sifat sohasida erishilgan natijalarni oshirishdir‖.

Uning fikricha, sifatni oshirish tamoyillari sifatida quyidagilar hisoblanadi:

- korxona faoliyatida rahbariyat tomonidan sifatni yaxshilashni rejalashtirish uning barcha yo‘nalishlari va darajalarida amalga oshiriladi;
- sifatni boshqarish sohasida xatoga yo‘l qo‘ymaslik va bu holatga olib keluvchi sabablardan ogohlantirish tadbirlarini ishlab chiqish;
- sifat sohasida yuqoridan boshqarishga asoslangan ma'muriy faoliyatni rivojlantirishni o‘z ichiga oluvchi ma'muriy tizimdan rejali boshqarish tizimiga o‘tish.

A.Feygenbaum Xalqaro sifat akademiyasining akademigi bo‘lib, sifatni kompleks boshqarish nazariyasi muallifi hisoblanadi. Uning kontseptsiyasini asosiy mazmuni bo‘lib, texnik, iqtisodiy, tashkiliy va ijtimoiy-psixologik tadbirlarni realizatsiya qilishda korxonaning boshqaruv iyerarxiyasining barcha darajalari va xizmatlarni yaratishning barcha bosqichlariga ta'sir qilish kerak bo‘lgan sifatni boshqarishning keng qamrovligi to‘g‘risida fikr-mulohazalar hisoblanadi.

Sifatni kompleks boshqarish samarali bo‘lishi kerak, uni xizmatlarni yaratishning turli bosqichlarida amalga oshirish va loyihalashtirish zarur. Sifatni kompleks boshqarishda bajariladigan talablar belgilangan standartlarda maqsadga muvofiq o‘rnatishdan iborat. Korxonada sifat bo‘yicha qilinadigan xarajatlar hisobi qat'iy talablar darajasida bo‘lishi muhim hisoblanadi. Sifat rejalashtirilishi kerak. A.Feygenbaumning ta'kidlashicha, sifatni boshqarish – bu korxona rahbariyati tomonidan sifatni boshqarishning yangicha modelini joriy etish uslubidir. Shunday ekan, xizmatlar sifatini boshqarish ilm-fanning alohida yangi yo‘nalishi bo‘lib, nazariyotchi olimlar, yetakchi mutaxassis-kadrlar sifatni paydo bo‘lishida muhim ishtirokchilar hisoblanadi hamda ularning har biri mazkur fanning nazariyasi va amaliyotini rivojlanishida o‘zlarining munosib hissalarini qo‘shganlar.

Bizning fikrimizcha, sifat tushunchasi tovarlar va xizmatlarga tegishli bo‘lib, ularni ishlab chiqarish yoki ko‘rsatish jarayonida iste'mol xususiyati orqali namoyon bo‘ladi. Bu esa mahsulot yoki xizmatlarni iste'molchilar talablariga to‘liq mos kelishini bildiradi.

Eng to‘liq tasavvur shundan iboratki, ko‘p asrlik tarixiy rivojlanish davomida sifat sohasidagi faoliyatlar shakllari va usullari qanday tartibda rivojlanishi va takomillashishiga bog‘liqdir. Xizmat ko‘rsatish sohasida sifat bo‘yicha ishlarning tarixiy rivojlanishini tizimlashtirishga o‘rinishlar ko‘pchilik olimlar tomonidan amalga oshirilgan. A.V.Glichevning yondashuvi alohida ahamiyatga ega bo‘lib, uning rivojlanish bosqichlari to‘rtta darajaga ajratiladi. Bular quyidagilar:

1. Servis sohasida sifatning shakllanishini individual shakli bo‘yicha tavsifga ega ekanligi.
2. Sohaning rivojlanishidagi tarixiy bosqichlarga asoslanganligi.
3. Industrial bosqich (istiqbolda xizmat ko‘rsatish sohasini jadal sur'atlarda o‘sishi, uning kontsentratsiyalashishi va ixtisoslashishining kengayib borishi).
4. Sohada sifatni oshirishga tizimli yondashuv bo‘yicha amalga oshirilayotgan ishlar.

S.D. Il’enkova fikricha, - xizmat ko‘rsatish sohasida sifatni boshqarishning umumiy samaradorligi uchta muhim shart-sharoitga bog‘liqdir: korxonadagi yuqori lavozimdagi shaxs sifatni oshishiga mas'ul bo‘ladi; investitsiyalar jihozlarga emas, balki odamlarga yo‘naltiriladi; tashkiliy tuzilma umumqabul qilingan sifatni boshqarish asosida maxsus qayta shakllantiriladi yoki yaratiladi.

Bizning fikrimizcha, maishiy xizmatlar sifati iste'molchilar talablarini qondirish, yuqori naflikka ega xizmatlarni loyihalashtirishdan uni realizatsiya qilish bosqichlaridagi jarayonlarni o‘z ichiga qamrab oladi. Xizmat ko‘rsatish sifati iste'molchilar talab va ehtiyojlarini qondirish imkoniyatlarini belgilovchi va shartlovchi kompleks xususiyatlar orqali aniqlanadi.

Shunga ko‘ra, yuqoridagi yondashuvlarga asoslangan holda maishiy xizmatlar sifati tushunchaga quyidagicha ta’rif beramiz:

maishiy xizmatlar sifati – bu iste'molchining ehtiyojini va unga qo‘yiladigan talablarning qondirish qobiliyatini belgilaydigan, iste’mol xavfsizligini ta’minlaydigan darajadan past bo‘lmagan darajada qondirish qobiliyati hamda maishiy xizmatlarning o‘ziga xos xususiyatlari yoki ko‘rsatkichlari to‘plamidir. Xizmatlar sifati iste’molchilarga taqdim qilinayotgan xizmatlarning darajasi va saviyasiga bevosita bog‘liq.

A.Kurochkina yondashuviga ko‘ra, xizmatlar sifati tushunchasini tahlil qilish asosida sifatning quyidagi muhim xususiyatlarini aniqlaydi:

- sifat daraja, ya'ni ma'lum talablarning bajarilishiga bog‘liq bo‘lgan nisbiy kategoriya sifatida qaraladi. Bu obyektga qo‘yiladigan talablarning doimiy o‘zgarishi tufayli sifatning mutlaq darajasiga bir marta va umuman erishish mumkin emasligini ko‘rsatadi;
- obyektga nisbatan ma'lum talablarga muvofiqligi asosida sifat darajalarini ajratish imkoniyati;
- ayrim shaxslarning har qanday umidlarini emas, balki majburiy yoki odatda qabul qilinadigan obyektga nisbatan aniq talablarni bajarishga yo‘naltirish .

Xizmatlar sifati maishiy xizmat ko‘rsatish korxonasining muhim ko‘rsatkichi bo‘lib, uni oshirish ahamiyatli darajada korxonaning bozorda yashab qolishi va raqobatbardoshligi darajasini oshiradi, samaradorlikka erishish va resurslarni tejash imkoni beradi hamda pirovardida iqtisodiy o‘sishni ta’minlaydi.

Niyozov Zuxur Davronovich *– Samarqand iqtisodiyot va syrvis instituti “Bank ishi” kafedrasi dotsenti i.f.n.,*
Esirgapov Amriddin Kaytarovich *– Samarqand iqtisodiyot va syrvis instituti MBI-224 gruh magistiri*

PUL-KREDIT SIYOSATI, IQTISODIY O‘SISHNI SHAKLLANTIRISH: O‘ZBEKISTON MISOLIDA

Annotatsiya: *Pul-kredit siyosati iqtisodiy o‘sishga ta'sir ko‘rsatishda muhim rol o‘ynaydi, chunki u pul massasi, foiz stavkalari va kredit mavjudligini tartibga soladi. Ushbu maqolada O‘zbekistonning so‘nggi o‘n yilliklaridagi iqtisodiy o‘tish jarayonida pul-kredit siyosatining iqtisodiy o‘sishga ta'siri o‘rganiladi. Adabiyotlar sharhi rivojlanayotgan va o‘tish davridagi iqtisodiyotlarda pul-kredit siyosati samaradorligi bo‘yicha turli tadqiqotlarni ko‘rib chiqadi. Empirik tahlil oddiy chiziqli regressiya modeli yordamida asosiy monetar ko‘rsatkichlar va O‘zbekistonning YAIM o‘sishi o‘rtasidagi bog‘liqlikni baholaydi.*

Abstract: *Monetary policy plays a crucial role in influencing economic growth as it regulates the money supply, interest rates, and credit availability. This article examines the impact of monetary policy on economic growth during Uzbekistan's economic transition over the past decades. The literature review explores various studies on the effectiveness of monetary policy in developing and transition economies. The empirical analysis assesses the relationship between key monetary indicators and Uzbekistan's GDP growth using a simple linear regression model.*

Аннотация: *Денежно-кредитная политика играет важную роль в стимулировании экономического роста, так как она регулирует денежную массу,*

процентные ставки и доступность кредитов. В данной статье рассматривается влияние денежно-кредитной политики на экономический рост в Узбекистане в ходе его экономического перехода за последние десятилетия. Обзор литературы анализирует различные исследования эффективности денежно-кредитной политики в развивающихся и переходных экономиках. Эмпирический анализ оценивает взаимосвязь между ключевыми денежными показателями и ростом ВВП Узбекистана с использованием простой линейной регрессионной модели.

Key words: *Economic growth, Uzbekistan, Inflation control, Currency stability, Central Bank of Uzbekistan, Macroeconomic stability, Interest rates, Money supply (M2), Credit policy, Investment climate, Economic reforms, Transition economy, Institutional reforms, GDP growth, Linear regression model, Empirical analysis, Price stability, Employment rate, Foreign exchange policy, Inflation targeting, Policy effectiveness, Economic strategy "Uzbekistan – 2030", Financial sector stability, Jahon Banki (World Bank), International Monetary Fund (IMF), Monetary indicators, Regression analysis, Descriptive statistics.*

Kirish. Pul-kredit siyosati iqtisodiyotni boshqarishda, ayniqsa O‘zbekiston kabi rivojlanayotgan bozorlar uchun muhim ahamiyatga ega. 1991-yilda mamlakat mustaqillikka erishgandan so‘ng, O‘zbekiston keng ko‘lamli iqtisodiy islohotlarni amalga oshirdi, bunda pul-kredit siyosati inflyatsiyani boshqarish, valyuta barqarorligini ta'minlash va o‘sishni rag‘batlantirishda asosiy vosita bo‘ldi. Ushbu maqolada O‘zbekistonda pul-kredit siyosati qanday ishlashi va uning samaradorligi empirik ma'lumotlar asosida baholanadi. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki tomonidan amalga oshirilayotgan pul-kredit siyosati mamlakatning iqtisodiy rivojlanish strategiyasi bilan chambarchas bog‘liq. Ushbu maqolada O‘zbekistonda olib borilayotgan pul-kredit siyosatining iqtisodiy o‘sishga ta’siri tahlil qilinadi. Shuningdek, mamlakatda so‘nggi yillarda amalga oshirilgan monetar siyosat choralari, ularning samaradorligi va istiqbollari muhokama qilinadi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan qabul qilingan *"O‘zbekiston — 2030"* strategiyasi doirasida iqtisodiy o‘sishni barqaror ta’minlash va aholi farovonligini oshirish muhim ustuvor yo‘nalishlardan biri sifatida belgilangan. Mazkur strategiya doirasida 2030-yilga qadar mamlakat yalpi ichki mahsulot hajmini ikki barobar oshirish va O‘zbekistonni “daromadi o‘rtachadan yuqori bo‘lgan davlatlar” qatoriga kiritish rejalashtirilgan.

Bunga erishish uchun iqtisodiyotda chuqur institutsional islohotlarni davom ettirish, qulay investitsion va ishbilarmonlik muhitini yaratish hamda muvozanatlashgan pul-kredit siyosatini amalga oshirish talab etiladi. Markaziy bank tomonidan olib borilayotgan monetar siyosat ushbu maqsadlarga erishishda muhim vosita hisoblanadi. Pul-kredit siyosati inflyatsiyani nazorat qilish, iqtisodiy barqarorlikni ta’minlash va investitsiyalarni rag‘batlantirish orqali iqtisodiy rivojlanishga xizmat qiladi.

Bu yo‘nalishda O‘zbekiston hukumati va Markaziy banki tomonidan amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar, ularning natijalari hamda kelgusidagi istiqbollari maqolada batafsil tahlil qilindi.

Pul-kredit siyosati Markaziy bank tomonidan olib boriladigan pul hajmini boshqarish mexanizmi hisoblanadi. Ushbu siyosatning asosiy maqsadi inflyatsiyani nazorat qilish, milliy valyuta barqarorligini ta’minlash va iqtisodiy o‘sishni

rag‘batlantirishdan iborat. Markaziy bank tomonidan belgilangan foiz stavkalari, pul massasining o‘zgarishi va kredit siyosati iqtisodiyotning turli jabhalariga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi. O‘zbekiston misolida ushbu omillarning iqtisodiy o‘sishga ta’siri ko‘rib chiqildi.

Pul-kredit siyosatining ahamiyati Pul-kredit siyosati iqtisodiyotdagi asosiy instrumentlardan biri hisoblanadi va u quyidagi yo‘nalishlarda iqtisodiy rivojlanishga ta’sir qiladi:

1. **Narxlar barqarorligi** – inflyatsiyani nazorat qilish orqali iqtisodiy barqarorlikni ta’minlaydi.
2. **Ishsizlik darajasini pasaytirish** – kredit resurslarining mavjudligi bandlik darajasiga ta’sir ko‘rsatadi.
3. **Investitsiyalarni rag‘batlantirish** – past foiz stavkalari investitsiyalarning oshishiga olib keladi.
4. **Valyuta kursini barqarorlashtirish** – pul massasining to‘g‘ri boshqarilishi milliy valyutaning qadrsizlanishining oldini oladi.

Adabiyotlar sharhi Pul-kredit siyosatining iqtisodiy o‘sishga ta’siri bo‘yicha xalqaro va mahalliy miqyosda keng tadqiqotlar olib borilgan. Ular orasida quyidagi muhim ishlanmalar mavjud:

Pul-kredit siyosati va iqtisodiy o‘sish o‘rtasidagi munosabatlar bo‘yicha keng qamrovli tadqiqotlar mavjud. Fridman (1968) iqtisodiy o‘sishni barqarorlashtirishda pul massasi nazoratining ahamiyatini ta'kidladi. Aksincha, Keynsiy nuqtai nazar foiz stavkalarining ahamiyatiga urg‘u beradi (Blinder, 1998).

Rivojlanayotgan davlatlar kontekstida Mishkin (2007) pul-kredit siyosati qanday qilib inflyatsiya o‘zgaruvchanligi va struktural cheklovlarga moslashishini tadqiq qildi. Fischer va boshqalar (1993) tomonidan olib borilgan tadqiqotlar inflyatsiyani nishonga olish barqaror makroiqtisodiy muhitni ta'minlash orqali o‘sish imkoniyatlarini oshirishini ko‘rsatdi. Markaziy Osiyo mamlakatlariga qaratilgan tadqiqotlar, masalan, Hasanov va Raballand (2020), o‘tish davri iqtisodiyotlarida pul-kredit siyosatining rolini yoritadi.

Bundan tashqari, Bernanke va Gertler (1995) monetar siyosat va moliyaviy bozorlar o‘rtasidagi o‘zaro aloqani ko‘rib chiqib, samarali siyosat tuzilmalari iqtisodiy zarbalarni yumshatishi mumkinligini isbotladilar. O‘tish davridagi iqtisodiyotlar uchun Kornai (2000) pul-kredit siyosati ryjali iqtisodiyotdan qolgan tizimli kamchiliklarni bartaraf etishi kerakligini ta'kidladi. O‘zbekistonning tajribasi bu topilmalarni tasdiqlaydi, chunki uning bosqichma-bosqich o‘tishi moslashtirilgan monetar choralarga ehtiyoj tug‘dirdi.

O‘zbekistonga kelganda, Djalilov va Piesse (2016) rejali iqtisodiyotdan bozor iqtisodiyotiga o‘tish jarayonida moslashuvchan pul-kredit siyosati tuzilmalarini rivojlantirish zaruratini ta'kidladilar. 2017-yilda joriy etilgan inflyatsiyani nishonga olish kabi so‘nggi islohotlar mamlakatning monetar landshaftini qayta shakllantirdi (XMF, 2020). Jahon banki (2021) O‘zbekistonning moliyaviy tizimini barqarorlashtirish va inflyatsiyani jilovlash bo‘yicha ko‘rsatgan sa'y-harakatlarini yoritadi, bu esa pul-kredit siyosatini uning iqtisodiy islohotlarining asosiy elementi sifatida belgilaydi.

Metodologiya. O‘zbekistonda pul-kredit siyosatining iqtisodiy o‘sishga ta'sirini tahlil qilish uchun oddiy chiziqli regressiya modeli qo‘llanildi. Qaram o‘zgaruvchi sifatida yillik YAIM o‘sish sur'ati tanlangan, mustaqil o‘zgaruvchilar esa quyidagilardan iborat:

- Pul massasi o‘sishi (M_2)
- Inflyatsiya darajasi
- Markaziy bankning qaeta moliyalash stavkasi

Asosiy qism

Model quyidagicha ifodalanadi:

Model tanlashning asosi: Chiziqli regressiya iqtisodiy bog‘liqliklarni tahlil qilishda uning soddaligi va tushunarliligi tufayli keng qo‘llaniladi (Gujarati, 2003). Ushbu model monetar ko‘rsatkichlarning YAIM o‘sishiga bevosita ta'sirini baholash uchun mos bo‘lib, empirik tadqiqotlar tomonidan qo‘llab-quvvatlanadi (Mankiw, 2019).

$$YIM_t = \beta_0 + \beta_1 M_2 + \beta_2 Infl + \beta_3 SiyosyStavka + \varepsilon$$

Ma'lumot manbalari

Tahlil uchun ma'lumotlar O‘zbekiston Markaziy banki, Jahon banki va Xalqaro valyuta jamg‘armasi ma'lumotlar bazalaridan 2010-2023 yillarni qamrab olgan holda olindi 1-jadval

Natijalar va muhokama

Jadval 1:

Ko‘rsatkich	**O‘rtacha**	**Median**	**Standart div**	**Min**	**Maks**
YAIM O‘sish Sur'ati (%)	5.2	5.5	1.3	3.1	7.8
Pul massasi o‘sishi (%)	14.8	14.2	2.5	11.1	19.3
Inflyatsiya darajasi (%)	8.6	8.4	1.7	5.9	12.1
Siyosiy stavka (%)	15.3	15.0	1.8	12.0	18.5

1-jadval: YAIM o‘sishi va pul massasi o‘sishi o‘rtasidagi bog‘liqlik

[YAIM o‘sishi va pul massasi o‘sishi o‘rtasida ijobiy bog‘liqlikni ko‘rsatuvchi grafik]

Regressiya natijalari

Regressiya tahlili quyidagi tenglamani berdi:

Izoh

- **Pul massasi o‘sishi:** Ijobiy koeffitsient (0.23) pul massasini oshirish YAIM o‘sishiga hissa qo‘shishini ko‘rsatadi, bu monetar nazariyaga mos keladi.
- **Inflyatsiya:** Salbiy koeffitsient (-0.15) inflyatsiyaning o‘sishga salbiy ta'sirini aks ettiradi.
- **Siyosiy stavka:** O‘rtacha ijobiy koeffitsient (0.12) markaziy bankning ehtiyotkor foiz siyosati iqtisodiy o‘sishni rag‘batlantirishi mumkinligini ko‘rsatadi.

Natijalar Hasanov va Raballand (2020) tomonidan keltirilgan topilmalarga mos keladi, unda O‘zbekistondagi monetar barqarorlik o‘sishga ko‘maklashuvchi asosiy omil sifatida qayd etilgan.

Xulosa va takliflar. Pul-kredit siyosati O‘zbekistonda iqtisodiy o‘sishga sezilarli darajada ta'sir ko‘rsatadi, bunda pul massasi va inflyatsiyani boshqarish muhim omillar hisoblanadi. Izlanishlar shuni ko‘rsatadiki, monetar organlar quyidagi jihatlarga e'tibor qaratishlari lozim:

1. **Pul-kredit siyosati tuzilmalarini takomillashtirish:** Uzoq muddatli o‘sishni ta'minlash uchun kuchli tuzilmalarni ishlab chiqish. Bu inflyatsiyani moslashuvchan nishonga olish va monetar agregatlarni o‘sishga mos darajada ushlab turishni o‘z ichiga oladi.
2. **Inflyatsiyani nishonga olish mexanizmlari:** Inflyatsion bosimlarni oldindan bashorat qilish va ularga samarali javob berish uchun institutsional salohiyatni mustahkamlash.
3. **Siyosiy stavkalarni moslashtirish:** Markaziy bankning foiz stavkalari siyosati umumiy iqtisodiy maqsadlarga, jumladan, ishlab chiqarish sohalariga kredit olish imkoniyatlarini ta'minlashga mos bo‘lishi kerak.
4. **Moliyaviy bozorlarni rivojlantirish:** Monetar siyosat uzatilish mexanizmlarini yaxshilash uchun moliyaviy bozorlarni qo‘llab-quvvatlash.

O‘zbekistonda davom etayotgan islohotlarni barqaror monetar tizimni yaratish uchun birqator imkoniyatlarni taqdim etadi. Tadqiqot dalillarga asoslangan siyosatning ahamiyatini ta'kidlab, shaffoflik va manfaatdor tomonlarning ishtirokini kuchaytirishni tavsiya qiladi. Kelajakdagi tadqiqotlar pul-kredit siyosati va o‘sish o‘rtasidagi uzoq muddatli o‘zaro ta'sirlarni aniqlash uchun VAR[1] kabi dinamik modellarni o‘rganishi tavfsiya etadi.

Пардаев Жахонгир Собиржон ўғли *– Оқдарё тумани Инвестициялар, саноат ва савдо шуъбаси бош мутахассиси,*

ТАЪЛИМ ХИЗМАТЛАРИ РИВОЖЛАНИШИНИНГ ИЖТИМОИЙ-ИҚТИСОДИЙ ХУСУСИЯТЛАРИ

Аннотация. *Ушбу мақолада таълим хизматларининг моҳияти, ижтимоий-иқтисодий аҳамияти таҳлил қилинган, адабиётларга нисбатан кенг ёритилган. Таълим хизматлари иқтисодиётнинг барча соҳа ва тармоқларини жадал ривожлантиришини, кишиларнинг ҳаёт тарзини, дунё қарашини ўзгартириш ва бошқариш самарадорлигини ошириш усулларидан иборат эканлиги илмий жиҳатдан асослаб берилган. Энг муҳими таълим хизматларига такомиллаштирилган таъриф ишлаб чиқилган.*

Аннотация*. В данной статье анализируется сущность, социально-экономическое значение образовательных услуг, приводится широкий спектр ссылок на литературу. Научно обосновано, что образовательные услуги заключаются в стремительном развитии всех сфер и секторов экономики, способах изменения образа жизни людей,*

[1] Vektor avtoregressiyasi (VAR) - vaqt o'tishi bilan bir nechta miqdorlar o'rtasidagi munosabatlarni aniqlash uchun ishlatiladigan statistik model. VAR - bu stokastik jarayon modelining bir turi. VAR modellari ko'p o'zgaruvchan vaqt seriyalariga ruxsat berish orqali bir o'zgaruvchan (bir o'zgaruvchan) avtoregressiv modelni umumlashtiradi.

мировоззрения и повышении эффективности управления. Прежде всего, было разработано усовершенствованное определение образовательных услуг.

Abstract. *This article analyzes the essence, socio-economic significance of educational services, and provides a wide range of references to literature. It is scientifically proven that educational services consist in the rapid development of all spheres and sectors of the economy, ways to change people's lifestyle, worldview and improve management efficiency. First of all, an improved definition of educational services has been developed.*

Калит сўзлар: *ЯИМ, аграр жамият, индустриал жамият, постиндустриал жамият, таълим хизматлари, даромад, иш ҳақи, инсон капитали, меҳнат ресурслари, таълим хизматлари экспорти, ижтимоий хизматлар.*

Ключевые слова: *ВВП, аграрное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество, образовательные услуги, доходы, заработная плата, человеческий капитал, трудовые ресурсы, экспорт образовательных услуг, социальные услуги.*

Key words: *GDP, agrarian society, industrial society, post-industrial society, educational services, income, wages, human capital, labor resources, export of educational services, social services.*

Кириш. Мамлакат иқтисодиётини ривожлантириш, аҳолини фаровонлигини ошириш нафақат иқтисодий соҳадаги, балки кўп жиҳатдан ижтимоий соҳаларда амалга оширилаётган ислоҳотлар билан бевосита боғлиқдир.

Ҳозирги даврда тараққиёт кўп жиҳатдан инсон ресурсларидан қанчалик самарали фойдаланишига боғлиқ эканлиги ҳақидаги тезиснинг нечоғлик тўғри эканлиги ривожланган мамлакатлар тажрибаси кўрсатиб турибди. Айнан инсон омили билан боғлиқ бўлган кўрсаткичлар, яъни инсонларнинг меҳнат соҳасидаги маънавияти, уларнинг билим ва илмий салоҳияти, қобилияти, иқтисодий фаоллиги кабилар иқтисодий тараққиёт, фарвонлик ва мамлакатлар хавфсизлигини таъминловчи омиллар қаторидан бўлиб юзага чиқмоқда. Ушбу муҳим ижтимоий масалаларни ҳал этишда таълим хизматлари, унинг ривожланиш даражаси муҳим аҳамият касб этади.

Таълим хизматлари шундай ўзига хос хусусиятга эгаки, у бир неча тармоқларни ҳаракатга келтиради ҳамда табиий ресурсларни сарфлашни деярли талаб этмайди. Ушбу соҳада ҳам туризм сингари юқори сармоявий мультипликатив самара мавжуд. Экспертларнинг ҳисоб-китобларига қараганда, таълим хизматлари учун 1.0 АҚШ доллари харажат қилинса, 3-6 АҚШ доллари даромад келтиради[1] .

Таълим хизматлари иқтисодиётнинг ўта даромадли ва уни жадал суръатларда ривожлантиришга қодир муҳим тармоғидир. Таълим хизматлари жаҳон иқтисодиётида энг тез ривожланаётган тармоқлардан бири ҳисобланади. Таълим хизматлари миллий иқтисодиётга бир нечта муҳим йўналишларда ижобий таъсир кўрсатади. Биринчидан, таълим туризмини ривожлантириш орқали хорижий валюта оқимини таъминлаш, тўлов баланси ва ялпи экспорт каби иқисодий кўрсаткичларни яхшилаш, иккинчидан аҳоли бандлигини ошириш, учинчидан камбағалликни қисқартириш, тўртинчидан мамлакатдаги ижтимоий инфратузилмаларни ривожланишини жадаллаштириш ва бошқалар.

Ўзбекистон улкан меҳнат ресурсларига бой мамлакат. Кўпчилик тадқиқотчилар ҳақли равишда таълим хизматлари Ўзбекистон тараққиётининг драйверларидан бири, деб ҳисоблайдилар. Энг муҳими, Ўзбекистон ўзининг бой манаъвий мероси туфайли иқтисодиётнинг ушбу хизмат турини ривожлантириш учун катта имкониятларга эга. Шунингдек, Ўзбекистонда меҳнат ресурслардан манба сифатида фойдаланиши мумкин бўлган ёшларнинг меҳнат севарлиги, шижоати, илмга бўлган қизиқиши ҳам мавжуд. Ушбу элементлар ялпи махсулот ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишда катта аҳамият касб этади. Шу нуқтаи назардан келиб чиқиб Ўзбекистонда таълим хизматларини ривожлантириш масаласи долзарб ҳисобланади.

Адабиётлар шарҳи. Таълим хизматларини ривожлантиришнинг умумиқтисодий муаммолари бўйича хорижлик иқтисодчи олимлар томонидан илмий-амалий тадқиқотлар олиб борилган. М.Н.Кожевникова[2], Е.С.Сахарчук[3], В.В.Вольчик, И.М.Ширяев[4], Н.Г.Муминов, Г.М.Захирова[5] ва бошқаларнинг тадқиқотлари шулар жумласидандир. Ушбу олимлар асосан таълим хизматларнинг назарий асосларини, уни ривожлантиришнинг амалий муаммолари ва тенденцияларини тадқиқ этишган. Шунингдек, кадрлар тайёрлашдаги аҳамиятини кенг ёритиб беришган. Республикамиз иқтисодчи олимларидан М.Қ.Пардаев[6], А.О.Очилов[7], М.М.Мухаммедов[8] ва бошқалар мамлакатимизда таълим хизматларини ривожлантиришнинг назарий-услубий масалалари, таълим хизматларини сифатини оширишда синергетик самара усулларидан фойдаланиш имкониятлари, таълим хизматлари бозорида олий таълим муассасалари рақобатбардошлигини оширишнинг ижтимоий-иқтисодий аҳамиятини, таълим хизматларида бозор муносабатларининг шаклланиши, таълим хизматлари самарадорлиги кўрсаткичларига таъсири бўйича илмий тадқиқот ишларини олиб боришган. Лекин юқорида номлари зикр этилган хорижлик ва республикамиз олимлари томонидан амалга оширилган илмий ишларида таълим хизматларини ижтимоий-иқтисодий мазмуни ва уни ривожлантиришнинг улкан салоҳиятидан самарали фойдаланишнинг услубий жиҳатлари ёритиб берилмаган.

Назарий изланишлар шуни кўрсатдики, “Таълим хизматлар” тушунчаси кишилик жамиятининг турли босқичларида ижтимоий-иқтисодий ривожланишнинг муҳим омили ва ҳаракатлантирувчи кучи сифатида шакллана бошлаган. Биз бу атамани давлат бўлиб шаклланган мамлакатларнинг ривожланиш жараёни билан боғлиқ воқеа сифатида баҳоладик. Тадқиқот ишларида [9] таълим хизматларини XX асрнинг ўрталарида шаклланганини ва давлатнинг иқтисодий ўсиш суръатларида муҳим рол ўйнагани таъкидланган. Кишилик жамиятнинг олдинги даврларида аграр ва индустриал жамиятда таълим хизматлари иккинчи даражаси тармоқ сифатида қаралган. Постиндустриал жамиятда эса таълим хизматлари миллий иқтисодиётда алоҳида тармоқ сифатида муҳим ўрин эгаллади. Тўрт, беш ёки саккиз секторли иқтисодиётда ҳам таълим хизматлари алоҳида сектор ҳисобланади.

Таълим хизматларининг ҳозирги кундаги юқори аҳамияти ва халқаро миқёсидаги мавқеи унга тадқиқотчиларнинг эътиборини кучайтирди. Илмий адабиётларда “Таълим хизматлари”, “Ижтимоий хизматлари”, “Иқтисодий таълим хизматлари”, “Таълим махсулотлари” каби атамалар мавжуд.

ЮНЕСКО халқаро ташкилотининг ходимлари таълим хизматларига қуйидаги таърифни беришган: “Таълим хизматлари - бу қобилиятларни такомиллаштириш, ижтимоий етукликка эришадиган шахснинг хатти-ҳаракати ва индивидуал ўсиши ҳисобланади” [10].

Тадқиқотчилар Е.Ф. Усманова, П.В. Малышкин, В.В. Шабаевлар таълим хизмаларини фуқароларнинг ҳуқуқий объекти сифатида қараган [11]. Т.П.Категорская таълим хизматларига қуйидаги таърифни берган: “Таълим хизматлари мақсадли билим ва амалий тажрибани узатиш жараёни сифатида талабаларнинг билим ва кўникмаларни шакллантириш, тегишли кадрларни тайёрлаш ва қўллаб-қувватлаш соҳасидаги профессионал фаолият” [12]. И.Н.Красовский эса таълим хизматларини мураккаб жараён сифатида таърифлаб, унинг меҳнати натижасида юқори қийматли замонавий жихозлар яратилишида хизмат қилади, деб таъкидлайди[13].

Таълим хизматлар муаммосига бағишланган бир қатор илмий ишлар амалга оширилган, уларда ушбу хизмат турининг мохиятини очиб беришга катта эътибор қаратилган. А.Скалкин таълим хизматларини таълим жараёнининг алоҳида элементи бўлиб, ўзининг асосий мақсадига ва таркибий тузилишга эга бўлган фаолият тури, деб таъриф берган [14].

Юқорида келтирилган таърифларга бизнинг эътирозимиз шундаки, уларда таълим хизматлари фақат кишиларга билим ва кўникмаларни шакллантириш, тажрибаларни ўтказиш, кадрларни тайёрлаш, сифатини ошириш, деб бир томонлама воқеалик сифатида қаралган. Ваҳоланки, таълим хизматлари фақатгина таълим бериш, кадрларни тайёрлаш билангина боғлиқ бўлмасдан, балки махсулот яратиш, инсон капиталини шакллантириш, билимлар иқтисодиётини ривожлантириш, инновацион ғояларни ишлаб чиқиш сифатида ҳам намоён бўлади.

Мустақил давлатлар ҳам дўстлиги мамлакатлари олимлари А.С.Лолаева: “ ...билим ва кўникмаларни узатиш фаолияти, шунингдек маълум кўникмаларни шакллантириш ва тарбиялаш фаолиятидир” [15]. А.Г.Кусов., Л.Р.Дудаева, А.С.Лолаевалар эса ушбу хизмат турига қуйидаги таърифни берган: “Таълим хизматлари бу истеъмолчининг олган билимлари, кўникмалари билан тавсифланади ва якунида ихтисосликка эга бўлади” [16].

С.А.Демина, О.Н.Бекетова, О.Ю.Кожукаловалар иқтисодчи олимларнинг таълим хизматлари тушунчасига берган таърифларни ўрганиб, улар орасидан мухим жиҳатларни ажратиб олади ва қуйидаги таърифни беришади : “Ахборот ва билим, билимлар тизими, фаолият тури, муносабат, махсулот ва таълим жарёни. Бозор иқтисодиёти шароитида таълим хизматлари ўзига хос махсус махсулотдир” [17]. Ю.О.Андрианова: “Таълим хизматлари бу ишлаб чиқариш, тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш жараёнларида иштирок этади ва кишиларнинг билим ва

кўникмаларини оширади,” [18] деб таъриф бериб таълим хизматлари кишиларнинг иқтисодий, ижтимоий, сиёсий, маданий ва маънавий ҳаётида мухим рол ўйнашини асослаб эътироф этган. Т.А.Сонь “таълим хизматлари-ишчи кучини тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва малакасини оширишга ҳамда ходимнинг касб ёки малака олишга, қайта малакадан ўтишга, ишлаб чиқариш талабини қондиришга йўналтирилган ўқув муассасининг ўқув, бошқарув ва молиявий натижасидир” [19].

Тадқиқот методологияси.

Таълим хизматларининг мохиятини ва ижтимоий-иқтисодий аҳамиятини ёритишда илмий абстракциялаш, таҳлил ва синтез, индукция ва дедукция, статистик гуруҳлаш, монографик тадқиқ этиш, таққослаш каби илмий тадқиқот усулларидан фойдаланилди.

Тахлил ва натижалар.

Тадқиқот натижаларига мувофиқ хизмат кўрсатиш соҳасининг тармоқлари ичида таълим хизматларининг улуши жами хизматлар таркибида камроқ улушини ташкил этади. Қуйида келтирилган жадвал маълумотлари фикримизнинг ёркин далилидир:

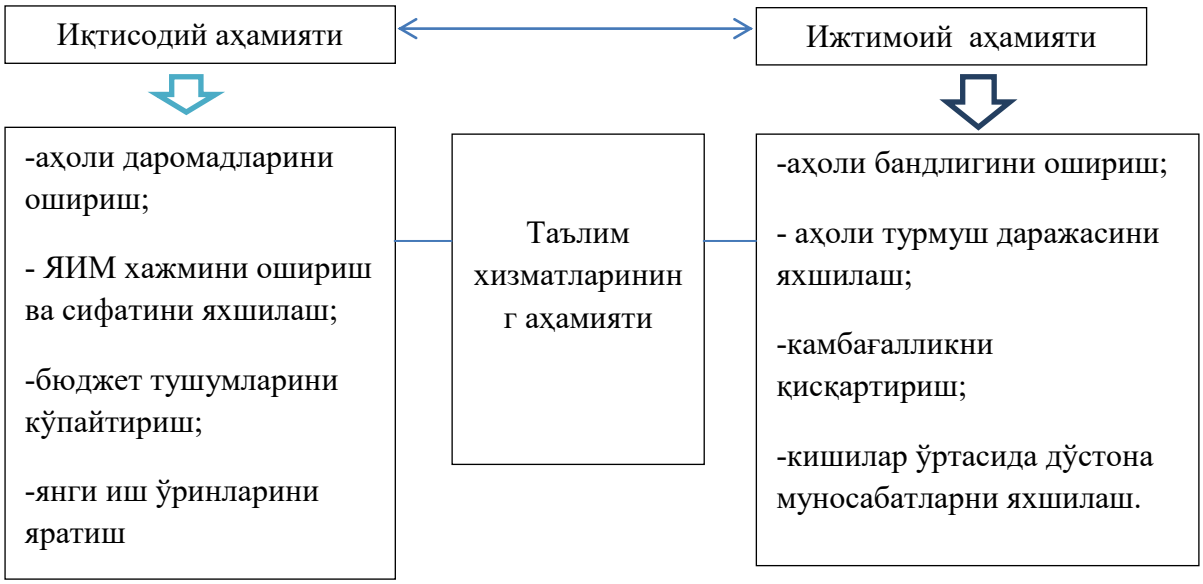
1-жадвал

Ўзбекистонда 2022 йилда хизмат турларининг ялпи хизматлардаги улуши [20]

№	Хизмат турлари	Хизмат турларининг ялпи хизматлардаги улуши, %
1	Савдо хизматлари	24,8
2	Транспорт хизматлари	22,7
3	Молиявий хизматлар	22,5
4	Алоқа ва ахборотлаштириш хизматлари	6,4
5	Таълим сохасидаги хизматлари	4,3
6	Компьютерларни таъмирлаш хизматлари	1,6
7	Бошқа хизматлар	17,7
Жами		**100,0**

1-жадвал маълумотлари таълим хизматларининг улуши жами хизматлар таркибида 4,3 фоизни ташкил этишини кўрсатади. Бу, ўз навбатида, таълим хизматларининг кишилик жамияти ҳаётидаги ижтимоий ва иқтисодий роли билан белгиланади.

Таълим хизматлари ижтимоий ва айни бир пайтда муҳим иқтисодий аҳамиятга эга (1-чизма). Унинг ижтимоий мазмуни мамлакат аҳолисини иш билан таъминлаш, янги иш ўринларини яратиш, камбағалликни қисқартириш, атроф муҳитни ободонлаштиришдан иборат.



1-чизма. Таълим хизматларининг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти

Н.Умарова таълим хизматларнинг ижтимоий аҳамиятини қуйидагича ифодалаб беради: “.....бу келажакда нафақат иқтисодиётни юксалтириш, балки ижтимоий вазиятни барқарорлаштириш, камбағаллик ва салоҳиятли кадрлар миграциясини қисқартириш, ишсизликни бартраф этиш, халқнинг турмуш даражасини ошириш каби вазифаларни бажаради” [21].

Таълим хизматларнинг иқтисодий аҳамияти унинг мамлакат аҳолисининг даромадларини ошириш, турмуш даражасини яхшилаш, бўш вақтини кўпайтириш, моддий ва маънавий эхтиёжларини қондириш ва бошқа жиҳатларида намоён бўлади. Шу сабабли дасттавал таълим хизматларнинг ижтимоий-иқтисодий мазмунининг назарий асосларни чуқур билиш, кенг ва ҳар томонлама таҳлил қилиш муҳим назарий ва амалий аҳамият касб этади.

Келтирилган таърифлар ушбу тушунча мазмунининг кенглиги ва мураккаблигини ифода этиб, унинг ягона ҳамма учун манзур бўлган таърифи йўқлигини билдиради. Келтирилган маълумотларга кўра, барча олимлар, тадқиқотчилар таълим хизматларини ишчи кучини тайёрлаш, қайта тайёрлаш, малакасини ошириш, кўникмаларни шакллантириш, таълим махсулотларини жумладан, ўқув қўлланмалар, дарсликлар, монографиялар, дастурларни тақдим этиш, тарбиялаш фаолиятидир, деб ҳисоблайдилар. Назаримизда, Т.П. Категорская ва Т.А. Сонлар томонидан таклиф этилган таърифлар анча кенг бўлиб, унда таълим хизматларининг мохияти бошқа олимларнинг таърифларига қараганда тўлароқ очиб берилган. Ушбу таърифларнинг таълим хизматларининг моҳиятини очишдаги алоҳида аҳамиятини эътироф этган ҳолда, уларни ихчамлаштириш, маъносини енгиллаштириш ва тушунишни осонлаштириш зарурати мавжуд. Айни пайтда ҳар бир тушунчага берилган таъриф унинг муҳим жиҳатларини ўзида акс эттирмоғи лозим.

Юқоридагиларни инобатга олган ҳолда ҳамда бошқа тадқиқотчилар фикрларини умумлаштириб, “Таълим хизматлари” тушунчасига қуйидаги таъриф беришни лозим топдик: Таълим хизматлари- бу ижтимоий хизмат

тури бўлиб бу кишиларга билим бериш, кўникмаларини шаклланириш, қобилиятларни такомиллаштириш, комилликка эришиш йўлидаги илмий меҳнат фаолиятидир. Бизнингча, таълим хизматларнинг моҳиятини тўлиқ тушуниб етиш, унинг моҳиятини талқин этиш учун таълим хизматларнинг таснифини ўрганиш, унинг турлари тўғрисида чуқур тасаввур ва билимларга эга бўлиш лозим.

Хулоса ва таклифлар. Умуман олганда тадқиқотларимиз кам сонли илмий тадқиқот ишларида “Таълим хизматлари” камбағалликни қисқартириш, аҳоли фаровонлигини ошириш, билимлар иқтисодиётини ривожлантириш нуқтаи назаридан қараб чиқилганлигини аниқлади. Ваҳоланки, таълим хизматлари иқтисодий тараққиётнинг асосий драйвери ҳисоланади ва у билан алоқадор бўлган турдош тармоқларни ривожлантиради, янги иш ўринларини яратади. Шунингдек, иқтисодиётда юқори чўққиларини забт этиш учун табиий бойликларнинг ўзигина ёки айтайлик меҳнат ресурсларнингмиқдори кифоя қилмайди. Кўзланган мақсад ва марраларга эришишнинг муҳим шарти – таълим хизматларини жадал ривожлантиришдан иборат. Шунингдек, олимларнинг “таълим хизматлари” тушунчасининг мохияти ва ижтимоий-иқтисодий аҳамияти тўғрисида билдирилган фикрларини умумлаштирилди. Таълим хизматлари иқтисодиётнинг барча соҳа ва тармоқларини жадал ривожланишини, кишиларнинг ҳаёт тарзини, дунё қарашини ўзгартириш ва бошқариш самарадорлигини ошириш усулларидан иборат, деган хулосага ҳам келинди.

“Таълим хизматлари” тушунчасининг моҳиятини ошириш ва унинг мамлакат ижтимоий-иқтисодий тараққиётга таъсирини кучайтириш мақсадида камбағалликни қисқартириш, аҳоли фаровонлиги ошириш, инсон капиталини шакллантириш, комиликка эришиш каби элементлар киритиш таклиф этилди.

Тимур Ибодуллаевияч Ибрагимов *– ТДИУ Самарқанд филиали Яшил иқтисодиёт ва барқарор бизнес кафедраси ассистенти*

ТАЪЛИМ ХИЗМАТЛАРИ БОЗОРИДА РЕИНЖИНИРИНГ

Аннотация: *Мақола таълим хизматлари бозорида реинжинирингнинг аҳамияти ва унинг Ўзбекистон таълим тизимида қўлланилишига бағишланган. Реинжиниринг концепцияси, таълим соҳасидаги муаммоларни ҳал қилиш ва таълимнинг сифатини оширишда муҳим роль ўйнайди. Мақолада таълим соҳасида реинжинирингни қўллашнинг асосий усуллари ва бунга доир амалий тавсиялар кўриб чиқилади.*

Калит сўзлар: *Таълим бозори, реинжиниринг, таълим хизматлари, рақамлаштириш, бошқарув, инновациялар, Ўзбекистон, таълимнинг сифатини ошириш, таълим жараёнлари.*

Аннотация: *Статья посвящена значению реинжиниринга на рынке образовательных услуг и его применению в системе образования Узбекистана. Концепция реинжиниринга играет важную роль в решении проблем образования и повышении качества учебного процесса. В статье рассматриваются основные методы применения*

реинжиниринга в сфере образования и даны практические рекомендации по его внедрению.

Ключевые слова: *Образовательный рынок, реинжиниринг, образовательные услуги, цифровизация, управление, инновации, Узбекистан, повышение качества образования, образовательные процессы.*

English: *The article is dedicated to the significance of business process reengineering in the education services market and its implementation in the education system of Uzbekistan. The concept of reengineering plays a crucial role in solving problems in education and enhancing the quality of the educational process. The article discusses the key methods for applying reengineering in the education sector and provides practical recommendations for its implementation.*

Keywords: *Education market, reengineering, education services, digitalization, management, innovations, Uzbekistan, quality of education, educational processes.*

Кириш. Таълим соҳаси жамиятнинг интеллектуал, ижтимоий ва иқтисодий ривожланишида муҳим ўрин тутади. Бугунги кунда Ўзбекистонда таълимнинг сифатини ошириш ва барча аҳолини замонавий таълим билан таъминлаш мақсадида турли ислоҳотлар амалга оширилмоқда. Шунингдек, таълим хизматлари бозорида рақобатнинг кучайиши, янги талаблар ва технологиялардан фойдаланиш зарурияти таълим соҳасида реинжиниринг (бизнес жараёнларини қайта қуриш) концепциясини жорий қилишни тақозо этмоқда. Реинжиниринг таълим хизматларини самарали, рақобатбардош ва замонавий шаклланишида ёрдам беради.

Мақолада таълим хизматлари бозорида реинжирингнинг моҳияти, аҳамияти, усуллари ва унинг Ўзбекистондаги таълим тизимини модернизация қилишдаги аҳамияти кўриб чиқилади.

1. Реинжирингнинг моҳияти

Реинжиниринг – бу жараёнларни қайта ташкил қилиш, янгилаш ва самарадорлигини ошириш мақсадида амалга ошириладиган комплекс ўзгаришлар. Таълим хизматлари бозорида реинжиниринг жорий қилиш орқали таълим муассасаларининг бошқарув, ўқитиш жараёнлари ва талабаларга хизмат кўрсатиш усуллари тўлиқ қайта кўриб чиқилади. Реинжиниринг таълим секторининг ҳар бир босқичида, жумладан, ўқув дастурларини қайта шакллантириш, таълим жараёнларини рақамлаштириш ва мижозларга (талабалар ва ота-оналар) тўғридан-тўғри хизмат кўрсатишни такомиллаштиришга қаратилган.

2. Таълим хизматлари бозорида реинжирингни қўллашнинг ахамияти.

2.1. Бозор рақобатини кучайтириш. Таълим соҳасидаги бозордаги рақобат узоқ йиллардан бери кучаймоқда. Ҳар бир таълим муассасаси ўзини бошқалардан фарқлаштириш, талабаларни жалб қилиш ва ўқитиш сифатини ошириш мақсадида янгиликларни жорий қилишга эҳтиёж сезмоқда. Реинжиниринг жорий этиш орқали таълим хизматлари бозоридаги рақобатни янада кучайтириш ва ҳар бир таълим муассасасининг самарадорлигини ошириш мумкин.

2.2. Таълим сифатини ошириш. Таълим сифатини ошириш учун таълим жараёнларини қайта ташкил қилиш талаб этилади. Бунинг учун таълим усуллари, педагогик технологиялар, ўқув дастурларини янгилаш ва уларни замонавий талабларга мослаштириш зарур. Реинжиниринг таълимни модернизациялашга ва уни глобал стандартларга мослаштиришга ёрдам беради.

2.3. Масофавий ва рақамли таълимни ривожлантириш. Замонавий талаба ва ота-оналарнинг талаблари тез ўзгармоқда. Шу боисдан, масофавий таълим, электрон платформада ўқитиш, виртуал синфхоналар каби рақамли таълим усулларини жорий қилишга эътибор қаратиш талаб этилади. Реинжиниринг орқали таълим муассасалари ушбу янгиликларни жорий қилиб, талабаларга кўпроқ имкониятлар тақдим этадилар.

3. Реинжинирингни таълим хизматлари бозорида қўллаш усуллари

3.1. Ўқув дастурларини янги технологияларга мослаштириш. Таълим жараёнларини янги замонавий технологіyalarга мослаштириш, оқув дастурларини рақамлаштириш ва интерактив таълим материалларини жорий қилиш зарур. Бунинг учун педагогик методикаларни замонавий талабларга мослаштириш, онлайн курслар, вебинарлар ва мобил иловаларни ишлаб чиқиш муҳимдир.

3.2. Бошқарув тизимини модернизациялаш. Реинжиниринг жорий этиш орқали таълим муассасаларидаги бошқарув тизимини модернизациялаш ва ягона платформа орқали мониторинг қилиш мумкин. Бу таълим муассасаларидаги ўқув жараёнлари, ресурслар ва оқувчиларнинг натижаларини самарали кузатишга ёрдам беради. Шунингдек, электрон имтиҳонлар ва автоматлаштирилган баҳолаш тизимларини жорий қилиш таълим муассасаларидаги самарадорликни оширади.

3.3. Мижозларга янгилашувчи хизматлар тақдим этиш. Таълим муассасалари талабалар ва ота-оналарга янгиланган хизматлар тақдим этиш учун самарали хизмат кўрсатиш марказларини ташкил этиш лозим. Масалан, мижозлар билан тўғридан-тўғри алоқа ўрнатиш, талабаларнинг таълим жараёнига оид саволларига тезкор жавоб бериш, онлайн йўриқлар ва консультация хизматлари кўрсатиш муҳимдир.

3.4. Янги ўқув форматларини жорий этиш. Реинжиниринг жараёнида янги ўқув форматларини жорий қилиш муҳим аҳамиятга эга. Масалан, проектга асосланган ўқув усуллари, талабаларга таълим жараёнини шахсийлаштириш имконини беради. Бу ўқув жараёнларини индивидуаллаштириш, талабаларнинг шахсий қобилиятларини ривожлантириш ва уларни муваффақиятли ўқитишга ёрдам беради.

4. Ўзбекистонда реинжиниринг қўллашдаги муаммолар

4.1. Инфратузилманинг янгиланиши. Реинжинирингни амалиётга татбиқ этиш учун таълим муассасаларининг инфратузилмаси янгиланиши зарур. Бу, айниқса, қишлоқ ва олис ҳудудлардаги таълим муассасаларидаги жаҳон стандартларига мос бўлган ресурсларни жорий қилишни талаб қилади.

4.2. Кадрларни тайёрлаш. Реинжиниринг жараёнини самарали амалга ошириш учун ўқитувчилар ва бошқарувчиларнинг замонавий педагогик ва технологиялик билимларга эга бўлиши зарур. Шунинг учун, таълим соҳасидаги мутахассисларнинг малакасини ошириш ва уларни янги технологиялар билан таништиришга катта аҳамият бериш керак.

4.3. Қонунчиликни янгилаш. Таълим соҳасидаги реинжинирингни қўллаш учун ушбу жараёнларга оид қонунчилик ва норматив ҳужжатларни замонавий талабларга мослаштириш зарур. Қонун ва қоидаларнинг замонавий талабларга мослиги, таълим жараёнларини самарали бошқаришни таъминлайди.

5. Хулоса

Таълим хизматлари бозорида реинжиниринг жорий қилиш Ўзбекистонда таълим соҳасини модернизациялаш ва уни глобал талабларга мослаштиришга ёрдам беради. Оқув жараёнларини рақамлаштириш, таълим сифатини ошириш ва бошқарув тизимларини самарали ташкил қилиш орқали таълим хизматлари бозорида рақобатбардошликни таъминлаш мумкин. Шу билан бирга, инфратузилмани янгилаш, кадрларни тайёрлаш ва қонунчиликни замонавийлаштириш каби чоралар ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Таълим хизматлари бозорида реинжинирингни қўллаш бўйича амалий таклифлар:

1. **Таълим жараёнларини рақамлаштириш ва автоматлаштириш.** Замонавий технологияларни жорий қилиш, айниқса, таълим жараёнларини рақамлаштириш, талабаларнинг индивидуал таҳлилини олиб бориш ва автоматлаштирилган баҳолаш тизимларини жорий қилиш керак. Бу, ўз навбатида, таълим муассасаларида ўқиш жараёнларини яхшилаш ва натижаларни тезкор таҳлил қилиш имконини беради.

Амалиётда: Барча таълим муассасаларида рақамли платформа ва онлайн имтиҳонлар тизими жорий этиш.

2. **Таълим Маълумотларини Виртуаллаштириш ва ўқув Платформаларини Ривожлантириш.** Масофавий таълим ва онлайн курслар талабларига мослашиш муҳимдир. Бундан ташқари, виртуал ва аугментлаштирилган ҳақиқат технологияларини жорий этиш орқали ўқув жараёнларини янада интерактивлаштириш мумкин.

Амалиётда: Онлайн платформаларда ёки мобил иловаларда интерактив ўқитиш, виртуал синфхоналар, видеоконференциялар ўтказиш.

3. **Таълим муассасаларида рақобатбардошликни янгилаш.** Таълим муассасалари ўртасидаги рақобатни ошириш учун уларнинг ўқув дастурларини ва таълим услубларини инновацион ва бозор талабларига мослаштириш муҳим. Шунингдек, таълим муассасаларининг маркетинг ва брендинг стратегияларини янгилаш орқали уларнинг бозордаги ўрнини мустаҳкамлаш мумкин.

Амалиётда: Таълим муассасаларида битирувчиларнинг иш топиш имкониятларини яхшилаш учун, мутахассислар билан ҳамкорлик ва амалий машғулотлар ташкил қилиш.

4. **Ўқитувчилар ва бошқарувчиларни малакаси бўйича тренинглар ўтказиш**. Таълим тизимини муваффақиятли реинжиниринг қилиш учун педагогик кадрлар ва бошқарувчиларнинг замонавий технологиялар ва таълим методологиялари бўйича билимларини ошириш муҳимдир. Шунинг учун, таълим муассасаларида мунтазам тренинглар, семинарлар ва мастер-класслар ташкил этиш керак.

5. **Амалиётда**: Ўқитувчиларни замонавий педагогик технологиялар, рақамли таълим методикалари ва бошқарув стратегиялари бўйича доимий тренинглардан ўтказиш.

6. **Педагогик ресурслар ва ўқув материалларини янгилаш.** Таълим муассасаларидаги ўқув материаллари ва ресурсларини замонавий технологиялар билан бойитиш, шунингдек, онлайн китобхоналар ва виртуал симуляцияларни жорий қилиш талаб этилади. Бу ёрдам беради, чунки талабалар янги билимларни самарали равишда ўзлаштира оладилар.

Амалиётда: Ўқув адабиётлари, аудиовизуал материаллар, интерактив кўрсатмалар ва тестларни электрон платформада жойлаштириш.

Тогаев Салим Собирович *– Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD), доцент ТДИУ Самарқанд филиали “Молия, солиқ ва банк иши” кафедраси доценти**,***

БАНКЛАРНИНГ ДАРОМАД БАЗАСИНИ ШАКЛЛАНТИРИШ ВА БОШҚАРИШ БОРАСИДАГИ ИЛМИЙ-НАЗАРИЙ ҚАРАШЛАР

Аннотация*. Мақолада тижорат банкларининг даромад базасини шакллантириш ва бошқариш борасидаги хорижий ва маҳаллий олимларнинг илмий-назарий қарашлари келтирилган**.***

Калит сўзлар*. Тижорат банклари даромад базаси, актив, кредит, фоизли даромадлар, соф фоизли маржа, риск, капиталнинг етарлилиги.*

Аннотация*. В данной статье представлены научно-теоретические взгляды зарубежных и отечественных ученых на формирование и управление доходной базой коммерческих банков.*

Ключевые слова*. База доходов коммерческих банков, активы, кредиты, процентные доходы, чистая процентная маржа, риск, достаточность капитала.*

Abstract*. This article presents the scientific and theoretical views of foreign and domestic scientists on the formation and management of the income base of commercial banks.*

Key words*. Commercial banks' income base, asset, credit, interest income, net interest margin, risk, capital adequacy.*

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги ПФ-60-сонли «2022-2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистон тараққиёт стратегияси» тўғрисидаги фармонида тижорат банкларининг даромад базасини шакллантириш мамлакат банк тизимини ислоҳ қилишнинг устувор йўналишларидан бири сифатида белгиланган.[1]

[1] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги ПФ-60-сонли «2022-2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистон тараққиёт стратегияси» тўғрисидаги Фармони

Проф. Ж.Синкининг фикрига кўра, тижорат банкларининг даромад базасига баҳо беришда соф фоизли маржа кўрсаткичи муҳим ўрин тутади. Соф фоизли маржа банк активлари миқдорига тескари пропорционал бўлиб, кредитлар ва депозитлар бозоридаги юқори даражадаги рақобат унинг даражасига кучли таъсир кўрсатади[1].

Ҳақиқатдан ҳам, соф фоизли маржа банкларнинг даромад базасига аниқроқ баҳо бериш имконини беради. Бунинг сабаби шундаки, биринчидан, соф фоизли маржа соф фоизли даромаднинг брутто активларга нисбатан даражасини кўрсатади, соф фоизли даромад эса, тижорат банкларининг молиявий барқарорлигини тавсифловчи асосий кўрсаткичлардан бири ҳисобланади; иккинчидан, тижорат банкларининг фоизли даромадлари уларнинг асосий фаолият йўналишларидан олинади ва шунинг учун ҳам улар банкларнинг ялпи даромади таркибида ўзига хос, муҳим ўрин тутади (тижорат банклари учун асосий ва бирламчи фаолият йўналишлари бўлиб, кредитлар бериш ва қатъий белгиланган ставкага эга бўлган қимматли қоғозларга инветиция қилиш ҳисобланади).

Проф. В. Усоскиннинг хулосасига кўра, банк раҳбарияти энг юқори даромад олиш мақсадида риск қилишга мойилдир, бу эса, банк омонатчиларининг манфаатларига зиддир[2].

Бу ерда В.Усоскин фойда кетидан қувиб ўзини юқори рискка дучор қиладиган тижорат банклари ҳақида гапирмоқда. Аммо, консерватив стратегия асосида ишлайдиган тижорат банклари ҳам борки, улар фойда кетидан қувиб юқори рискка дучор бўлмайдилар.

Халқаро тикланиш ва тараққиёт банки экспертларининг тавсиясига кўра, тижорат банклари ялпи даромадларининг умумий ҳажмида фоизли даромадларнинг салмоғи камида 70 фоиз бўлиши керак[3].

Тижорат банклари фоизли даромадларининг умумий ҳажмида кредитлардан олинган фоизли даромадлар салмоғининг юқори ва барқарор бўлиши уларнинг молиявий барқарорлигини таъминлашнинг зарурий шарти ҳисобланади. Шу сабабли, Жаҳон тиклаш ва тараққиёт банки экспертлари томонидан таклиф этилган соф фоизли спрэд коэффициентини ҳисоблаш методикасидан республикамиз банкларининг кредитлардан олинган фоизли даромадларининг барқарорлигини баҳолашда фойдаланиш, фикримизча, муҳим амалий аҳамият касб этади.

И.Юдинанинг хулосасига кўра, ривожланаётган давлатларда тижорат банклари активларининг даромадлилиги бевосита кредит риски даражасига боғлиқ бўлиб, миллий валютанинг қадрсизланиши натижасида хорижий валютада кредит олган мижозларни кредитни қайтара олмай қолишлари кредит риски даражасини ошиб кетишига олиб келади[4].

---

[1] Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – С.338.

[2] Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. – М.:ЛЕНАНД, 2019. – 328 с.

[3] Макнотон Д. Банковские учреждения в развивающихся стран. Пер. с англ. – Вашингтон: ИЭР, 1994. – С.71.

[4] Юдина И.Н. Банковская система в развивающихся экономиках: опыт становления, развития и кризисов. Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 230-231.

И.Юдинанинг ушбу хулосаси Ўзбекистон банк амалиёти учун муҳим амалий аҳамият касб этади. Бунинг сабаби шундаки, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 2 сентябрдаги ПФ-5177-сонли “Валюта сиёсатини либераллаштириш бўйича биринчи навбатдаги чора-тадбирлар тўғрисида”ги фармонининг қабул қилиниши билан валюта сиёсатини либераллаштириш бошланди ва натижада миллий валюта АҚШ долларига нисбатан қарийб икки баробарга қадрсизланди (сўмнинг АҚШ долларига нисбатан номинал алмашув курси 2017 йил 5 сентябрда амалдаги 4210,00 сўмдан 8100,00 сўмга кўтарилди).

С.Кумокнинг хулосасига кўра, ҳозирги даврда капиталнинг етарлилигини камайтириш ҳисобига капиталга тўғри келадиган фойда меъёрини оширишнинг иложи йўқ. Қаттиқ рақобат ва кредит ресурсларининг қимматлиги капиталнинг активларга нисбатан оптимал даражасини таъминлашга тўсқинлик қилади. Шу сабабли, капиталга тўғри келадиганфойда меъёрини оширишнинг бош захираси бўлиб, активларнинг қайтими даражасини ошириш ҳисобланади[1].

Н.Куниципнинг фикрича, тижорат банкларининг молиявий натижаларининг таҳлилида марказий ўринни, шубҳасиз, улар томонидан олинадиган даромадларнинг ҳажми ва сифатини ўрганиш эгалалйди. Чунки, улар, ўз навбатида, кредит ташкилотининг фойдсини шакллантиришда бош омил ҳисобланади. Даромадларнинг камайиши, одатда, банкнинг моляивий қийинчиликларга дучор бўлишининг объектив индикатори ҳисобланади. Айнан мазкур ҳолатлар банкнинг молиявий натижаларини таҳлил қилишда ялпи даромадларнинг таҳлилини аҳамиятини белгилайди[2].

О.Волошинанинг хулосасига кўра, фоизли даромадларни таҳлил қилишда нисбий кўрсаткичлардан фойдаланиш кредит операцияларининг ва алоҳида олинган кредитларнинг ўртача даромадлилик даражасини баҳолаш имконини беради. Бундай кўрсаткичлар сифатида қуйидаги нисбатлар ҳисобланади:

- фоизли даромадларнинг ссуда ҳисобрақамларининг ўртача қолдиғига нисбати;

-қисқа муддатли ссудалардан олинган даромадларнинг қисқа муддатли ссудаларнинг ўртача қолдиғига нисбати;

-алоҳида кредит гуруҳлари бўйича олинган даромадларнинг ушбу гуруҳ кредитларининг ўртача суммасига нисбати;

-узоқ муддатли ссудалардан олинган фоизли даромадларнинг узоқ муддатли ссудаларнинг ўртача қолдиғига нисбати[3].

Н.Валенцева томонидан амалга оширилган тадқиқот натижаси кўрсатдики, кредитлар бўйича фоиз ставкасини фоизли маржа ҳисобидан пасайтириш имконияти банк маҳсулотлари таннархини пасайиши билан

[1] Кумок С.И. Анализ деятельности коммерческих банков. – М. : Вече, 1996. – С. 153.
[2] Куницина, Н. Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке// – М. : Финансы и статистика, 2007. – 304 с.
[3] Волошина О.Б. Доходность банка как один из основных показателей его экономического положения//Известия высших учебных заведений. - Поволжский регион, 2014. - 1. – С. 168-172.

белгиланади. Бунда, фоизли спрэд миқдорининг умумий қуйи чегараси бўлиб, етарли даражадаиг фоизли маржа ҳисобланади. Банкларда чиқимларни пасайтиришнинг муҳим шарти – бу банк амалиётига банк маҳсулотлари таннархининг мониторингини жорий қилишдир[1].

Е.Литвиновнинг фикрига кўра, тижорат банклари томонидан чакана кредитлар бўйича фоиз тўловларини ундиришнинг аннуитет усулини қўлланилиши жисмоний шахсларнинг кредит бўйича тўлов юкини ошишига олиб келади. Шу сабабли, кредит олувчи жисмоний шахсларга кредит бўйича тўлов усулларини (табақалашган ёки аннуитет) танлаш имконини берилиши фоиз ставкаларининг рағбатлантирувчанлик мазмунини кучайтириш имконини беради[2].

Вэй ва Юан ссудалар бўйича дефолт (Loss Given Default, LGD) шароитида йўқотишлар улушини аниқлаш учун чегаравий тақсимотни тузишни таклиф қилишган[3]. Аммо, ушбу тадқиқотда таклиф қилинган ёндашувнинг шу соҳадаги бошқа ёндашувлар билан қиёсий таҳлили амалга оширилмаган.

Е.Дудиннинг фикрига кўра, «тижорат банки самарали фоалиятининг мақсадлари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

*мижозлар базасини кенгайтириш ва улар билан ишбилармонлик алоқаларини ўрнатиш;

*банкнинг ресурс базасини кредит ва инвестицион операцияларни етарли ҳажмларда амалга ошириш учун зарур бўлган миқдорларда шакллантириш;

*активлар ва пассивларининг оқилона таркибини шакллантириш;

*янги бозорларга кириб бориш йўли билан банк фаолиятининг соҳаларини кенгайтириш;

*банк активлари ва ресурслар ўртасидаги оптимал нисбатни шакллантириш»[4].

Бир гуруҳ иқтисодчи олимларнинг фикрига кўра, кредитларнинг самарадорлигини таъминлашнинг муҳим омиллари бўлиб, кредитлар бўйича ташкил этиладиган захираларнинг даражаси, кредит йиғма жилдини шакллантириш, муаммоли кредитлар ва кредитларнинг даромадлилигини тавсифловчи кўрсаткичларнинг умумэътироф этилган меъёрий даражаларини таъминлаш ҳисобланади[5].

---

[1] Валенцева Н.И. Ценообразование на рынке банковских услуг//Банковское дело. – Москва, 2013. – №11. – С. 39.

[2] Литвинов Е.О. Кредитное бремя населения России: вопросы теории и методологии. Монография. – Волгоград, 2012. – С. 14.

[3] Wei L., Yuan Z. The Loss Given Default of a Low-Default Portfolio with Weak Contagion//Insurance: Mathematics and Economics. – 2016. – Vol. 66. – pp. 113 -123.

[4] Дудин Е. В. Динамика прибыли российских банков в условиях экономического спада//Научное обозрение. – Москва, 2016. - № 10. - С. 139-141.

[5] Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования. - М.: КНОРУС, 2008. – 264.с; Соколинская Н.Э. Проблемы менеджмента кредитного портфеля в современных условиях//Банковское дело. – Москва, 1999. - №9. – С. 18-19.; Вайн С. Оптимизация ресурсов современного банка. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 194 с.

Мазкур хулосанинг амалий аҳамияти шундаки, биринчидан, кредитларнинг самарадорлиги кредит механизмининг замонавий ҳолатини тавсифловчи муҳим кўрсаткичлардан бири ҳисобланади; иккинчидан, кредитларнинг самарадорлиги, аввало, кредит рискининг даражасида ва берилган кредитларнинг даромадлилигида намоён бўлади.

Проф. Ж.Исаковнинг хулосасига кўра, тижорат банклари томонидан хизматлар соҳасига ажратилаётган кредитларнинг ўртача йиллик фоиз ставкасининг ўртача бир фоизга ошиши берилган кредитлар даромадлилигини 0,8 фоизга ошишига, берилаётган кредитлар ҳажмини бир фоизга ошиши кредитлар даромадлилик даражасини 1,8 фоизга камайишига олиб келади[1].

Доц. Б. Бердияровнинг хулосаксига кўра, тижорат банклари регулятив капиталининг пассивлар ҳажмидаги салмоғининг барқарорлигини таъминлаш, соф фойданинг ўсиш суръати билан жами активларнинг ўсиш суръати ўртасидаги мутаносибликни таъминлаш орқали активларнинг рентабеллигининг барқарор даражасини таъминлаш зарур[2].

Б.Бердияровнинг ушбу хулосаси хориж ва мамлакат банклари фаолиятига оид бўлган кўрсаткичларнинг таҳлилларига асосланган.

Ф.Холмаматовнинг тижорат банкларининг кредитлаш амалиётини такомиллаштириш масаласини илмий асосда тадқиқ қилган ва қуйидаги хулосани шакллантирган: тижорат банклари кредит портфелининг сифатини ошириш учун кредитлар бўйича эҳтимолий йўқотишларни қоплаш учун захиралар шакллантириш методикасини такомиллаштириш мақсадида кредитларнинг сифатини реал баҳолаш ва уларга захира ташкил этиш бўйича қуйидаги мезонлар таклиф этилган: субстандарт кредитлар бўйича 1 фоиздан 10 фоизгача; қониқарсиз кредитлар бўйича 11 фоиздан 25 фоизгача; шубҳали кредитлар бўйича 26 фоиздан 50 фоизгача; умидсиз кредитлар бўйича 100 фоизгача[3].

З.Умарованинг фикрига кўра, «Ўзбекистон Республикаси тижорат банкларининг ялпи даромади ҳажмида кредитлардан олинган фоизли даромадларнинг салмоғи нисбатан паст даражада қолмоқда». Республиканинг йирик тижорат банкларида кредитлардан олинган фоизли даромадлар ялпи даромаднинг 45-47 фоизини ташкил қилмоқда. Бу сезиларли даражада паст кўрсаткич ҳисобланади. Чунки, тараққий этган мамлакатларнинг банк амалиётида ушбу кўрсаткич 60 фоиздан юқоридир.

Тижорат банкларининг даромад базасини шакллантириш ва бошқариш масаласи хорижий ва маҳаллий иқтисодчи олимлар томонидан кенг ўрганилган. Олимлар томонидан олиб борилган тадқиқотлар асосида қуйидаги асосий хулосаларни чиқариш мумкин:

---

[1] Исаков Ж.Я. Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришда кредит самарадорлигини ошириш. И.ф.д. илм. дар. ол.уч. тақд. эт. дисс. автореф. – Тошкент, 2016. – Б. 28.

[2] Бердияров Б.Т. Ўзбекистон Республикаси тижорат банкларининг ликвидлилиги ва тўлов қобилиятини таъминлаш масалалари. И.ф.д. илм. дар. ол.уч. тақд. эт. дисс. автореф. – Тошкент, 2020. – Б. 30.

[3] Холмаматов Ф.К. Тижорат банкларининг кредитлаш амалиётини такомиллаштириш. И.ф.б.ф.д. дисс. автореф. – Тошкент, 2019. – Б. 25.

- Соф фоизли маржа асосий кўрсаткичлардан бири ҳисобланади: Проф. Ж.Синкининг фикрига кўра, банкларнинг даромад базасига баҳо беришда соф фоизли маржа муҳим аҳамият касб этади. Соф фоизли маржа банк активларига тескари пропорционал бўлиб, бозордаги рақобат даражаси унинг ўзгаришларига таъсир қилади. Банклар учун мукаммал фоизли маржани таъминлаш фойдалилик ва барқарорликни ошириш учун муҳимдир.
- Банклар рискга мойил бўлиши мумкин: Проф. В.Усоскиннинг хулосасига кўра, тижорат банклари юқори даромад олиш мақсадида юқори таваккалчиликка бориши мумкин, бу эса омонатчилар ва банк барқарорлиги учун хавфлидир. Шундай бўлса-да, консерватив стратегияга амал қиладиган банклар хавфни минималлаштиришга ҳаракат қилади.
- Даромад базасида фоизли даромадлар муҳим ўрин тутади: Халқаро тикланиш ва тараққиёт банки экспертларига кўра, банкларнинг умумий даромадларида фоизли даромадлар улуши 70% дан кам бўлмаслиги лозим. Фоизли даромадларнинг юқори улуши банклар молиявий барқарорлигини таъминлаш учун зарурий шарт ҳисобланади.
- Кредит хавфи ва валюта рисклари: И.Юдина кредит хавфи ва миллий валютанинг қадрсизланиши банк даромадларига салбий таъсир кўрсатишини таъкидлайди. Ўзбекистонда валюта сиёсатининг либераллаштирилиши натижасида сўмнинг АҚШ долларига нисбатан икки баробар қадрсизланиши бу жараённинг амалий тасдиғи ҳисобланади.
- Капитал етарлилиги ва даромадлилик ўртасидаги мувозанат: С.Кумок ва Н.Куниципнинг тадқиқотлари шуни кўрсатадики, банк капиталининг етарли даражада шаклланиши даромад базасининг барқарорлигига таъсир кўрсатади. Фоизли маржани оптималлаштириш ва активлардан самарали фойдаланиш банк капиталининг даромадлилигини оширишнинг асосий омилларидан ҳисобланади.
- Кредитлардан даромад олиш механизмларини такомиллаштириш: О.Волошина ва Н.Валенцева банкларнинг кредит фаолияти самарадорлигини баҳолаш учун фоизли даромадлар ва активлар нисбатини таҳлил қилишни таклиф қилади. Кредит бўйича даромадлиликни ошириш учун муаммоли кредитлар улушини камайтириш, кредит портфелини самарали бошқариш лозим.
- Тижорат банклари учун стратегик мақсадлар: Е.Дудин тижорат банкларининг самарали фаолияти учун мижозлар базасини кенгайтириш, ресурс базасини шакллантириш, фаолият соҳаларини кенгайтириш ва активлар билан пассивлар ўртасида мувозанатни таъминлаш муҳимлигини таъкидлайди.

Тижорат банкларининг даромад базасини шакллантириш ва самарали бошқариш учун қуйидаги таклифлар шакллантирилди:

✓ Банк активларини фаол бошқариш орқали фоизли даромадлар ва фоизли харажатлар ўртасидаги мувозанатни сақлаш.

✓ Кредитлашда рақобатбардош фоиз ставкаларини жорий этиш ва банклар ўртасидаги рақобатни назорат қилиш.

✓ Замонавий кредит скоринг тизимларини жорий этиш орқали муаммоли кредитларнинг олдини олиш.

✓ Кредитларнинг сифатига баҳо бериш учун кузатув ва мониторинг Қимматли қоғозлар ва молиявий бозорларда банкларнинг иштирокини кучайтириш.

✓ Тижорат банкларининг рискли фоиз сиёсати олиб боришининг олдини олиш учун тартибга солувчи механизмларни кучайтириш.

✓ Банк бошқарувида стратегик қарорлар қабул қилишда хавфларни инобатга олиш тизимини кучайтириш.

✓ Жаҳон тикланиш ва тараққиёт банки экспертларининг методологияси асосида соф фоизли спрэд ва кредитлардан даромад олиш кўрсаткичларини баҳолаш.

Алиев Козимали Носиралиевич *– директор фармацевтической компании ООО “IBRAHIM PHARMA SERVICE”,*

РОЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НМО) ОТ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Аннотация: *Сегодня, по всему миру непрерывное медицинское образование (НМО) играет важную роль в поддержании высокого уровня знания и профессионализма работников медицины. В Узбекистане, как и в других странах, важность НМО возрастает все больше и больше из-за необходимости адаптации к быстро меняющимся условиям и требованиям общественного здравоохранения. Фармацевтические компании играют одной из ключевых ролей составляющих НМО, которые предоставляют ресурсы и организуют образовательные программы для врачей и других медицинских работников, так и для конечных потребителей лекарственных средств. Данное исследование рассматривает влияние фармацевтических компаний на НМО в Узбекистане, выявляет основные проблемы, связанные с внедрением НМО и предлагает пути оптимизации данного процесса.*

Ключевые слова: *фармацевтические компании, непрерывное медицинское образование (НМО), общественное здравоохранение, лекарственные средства, конечные потребители, врачи.*

Аннотация: *Бугунги кунда узлуксиз тиббий таълим (УТТ) бутун дунё бўйлаб тиббиёт мутахассисларининг юқори даражадаги билимлари ва профессионаллигини сақлашда муҳим роль ўйнайди. Ўзбекистонда, бошқа мамлакатларда бўлгани каби, соғлиқни сақлашнинг тез ўзгарувчан шароитлари ва талабларига мослашиш зарурати туфайли УТТ нинг аҳамияти тобора ортиб бормоқда. Фармацевтика компаниялари шифокорлар ва бошқа тиббиёт мутахассислари, шунингдек, дори-дармонларнинг якуний истеъмолчилари учун ресурсларни тақдим этадиган ва таълим дастурларини ташкил этадиган УТТ да асосий рол ўйнайди. Ушбу тадқиқотда фармацевтика компанияларининг УТТ ларга таъсири кўриб чиқилиб, УТТ ларни жорий етиш билан боғлиқ асосий муаммолар таҳлил қилинади ва бу жараённи оптималлаштириш таклиф берилади.*

Калитли сўзлар: *фармацевтика компаниялари, узлуксиз тиббий таълим (УТТ), жамоат саломатлиги, дори воситалари, якуний истеъмолчилар, врачлар.*

Abstract: *Today, continuing medical education (CME) plays an important role in maintaining a high level of knowledge and professionalism of medical professionals around the world. In Uzbekistan, as in other countries, the importance of CME is increasing more and more due to the*

need to adapt to rapidly changing conditions and requirements of public health. Pharmaceutical companies play a key role in the CME, which provides resources and organizes educational programs for doctors and other medical professionals, as well as for end users of medicines. This article examines the influence of pharmaceutical companies on CMEs in Uzbekistan, identifies the main problems associated with the introduction of CMEs, and suggests ways to optimize this process.

Key words: *pharmaceutical companies, continuing medical education (CME), public health, pharmaceuticals, end users, physicians.*

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день, непрерывное медицинское образование (НМО) является одним из важнейших аспектов современного здравоохранения, которое обеспечивает постоянное обновление знаний и навыков медицинского персонала. В Узбекистане, где система здравоохранения находится на этапах активных изменений и модернизации, внедрение эффективных программ НМО становится критически важным. Фармацевтические компании, имеющиеся значительные ресурсы и большую информационную базу современных медицинских исследований и разработок, играют важную роль в организации и поддержки программ НМО. В данном исследовании изучаются роль и место фармацевтических компаний в образовании медицинского персонала, подходы к разработке этических норм персонала фармацевтических компания и плодотворному их взаимодействия с медицинскими работниками.

РОЛЬ НМО В УЗБЕКИСТАНЕ

В Узбекистане система здравоохранения сталкивается с множество затруднениями, включая нехватку квалифицированных кадров, необходимость внедрения новых технологий и подходов, а также повышение качества медицинского сервиса.

В этих условиях НМО становится необходимым элементом развития системы здравоохранения. Оно помогает врачам и медицинским работникам своевременно улучшить свои знания, качество диагностики и лечения пациентов.

В этом процессе фармацевтические компании выступают как важные партнёры, предлагая тренинги, семинары и курсы, которые соответствуют последним международным стандартам. Они могут организовать образовательные мероприятия, направленные на повышение квалификации медицинских персонала.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НМО В УЗБЕКИСТАНЕ

Несмотря на очевидные преимущества НМО и активное участие фармацевтических компаний, процесс его внедрения в Узбекистане сталкивается с рядом проблем:

1. **Этические вопросы**: Взаимодействие фармацевтических компаний с медицинскими работниками может вызывать конфликты интересов. Существует риск, что образовательные программы могут использоваться как инструмент для продвижения определённых препаратов или технологий, что может повлиять на выбор врачей.

2. **Необходимость адаптации контента**: Международные программы НМО требуют адаптации к специфическим условиям Узбекистана, включая культурные, социальные и экономические аспекты.
3. **Регуляторные и бюрократические препятствия**: Сложности в получении разрешений и лицензий на проведение мероприятий НМО могут затруднять работу фармацевтических компаний и образовательных учреждений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для эффективного внедрения и развития НМО в Узбекистане необходимо комплексное решение существующих проблем. Во-первых, необходимо разработать чёткие нормы и правила взаимодействия фармацевтических компаний с медицинским сообществом, чтобы минимизировать риск конфликтов интересов и обеспечить независимость врачебного выбора. Во-вторых, адаптация образовательных программ под местные условия поможет сделать их более эффективными и доступными для широкого круга медицинских работников.

Непрерывное медицинское образование является важным инструментом для повышения качества здравоохранения в Узбекистане. Успешная интеграция НМО в повседневную практику медицинских работников потребует совместных усилий государства, фармацевтических компаний и самих медицинских работников. Эти усилия смогут не только улучшить профессиональные навыки врачей, но и повысить общую эффективность системы здравоохранения, что принесёт пользу всему обществу.

Т.И.Яҳёев – *СамИСИ ўқитувчиси*

ҚУРИЛИШ КОРХОНАЛАРИДА МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТ ТАҲЛИЛИНИ АМАЛГА ОШИРИШДА УСЛУБИЙ ЁНДАШУВЛАР

Аннотация: *Ушбу мақолада қурилиш корхоналарида таҳлилнинг аҳамияти ҳамда зарурати, корхоналарни молиявий ҳолати бўйича комплекс ахборотларни ўзида мужассамлаштирган комплекс кўрсаткичлар асосида комплекс таҳлилни амалга оширувчи ва комплекс хулоса ишлаб чиқиш орқали самарадорликни оширишга ҳамда молиявий ҳолатини мустаҳкамлашга хизмат қиладиган комплекс бошқарувга эришиш йўналишларини белгиловчи модел ҳақида ёритилган.*

Калит сўзлар: *Таҳлил, молиявий ҳолат, самарадорлик, фаолият натижалари, комплекс кўрсаткичлар, комплекс ахборотлар, комплекс хулоса, комплекс бошқарув, молиявий салоҳият, иқтисодий салоҳият.*

Аннотация: *В статье рассматривается важность и необходимость анализа на строительных предприятиях, модель, которая дает направления для достижения интегрированного управления, реализующего комплексный анализ на основе комплексных показателей, включающих в себя комплексную информацию о финансовом состоянии предприятий и служащего для повышения эффективности и укрепления их финансового состояния путем разработки комплексного заключения.*

Ключевые слова: *Анализ, финансовое состояние, эффективность, результаты деятельности, комплексные показатели, комплексная информация, комплексный вывод, комплексное управление, финансовый потенциал, экономический потенциал.*

Abstract: *This article discusses the importance and necessity of analysis in construction enterprises, a model that performs a comprehensive analysis based on complex indicators that incorporate complex information on the financial condition of enterprises and determines the directions for achieving comprehensive management, which serves to increase efficiency and strengthen the financial condition by developing a comprehensive conclusion.*

Keywords: *Analysis, financial condition, efficiency, performance results, complex indicators, complex information, complex conclusion, complex management, financial potential, economic potential.*

Кириш. Қурилиш бу мамлакатнинг жозибадорлиги кўрсатиб берувчи, давлатнинг ривожланиш даражасини ўзида мужассамлаштирувчи, мамлакатда хизмат кўрсатиш соҳасини ривожланишига сезиларли таъсир кўрсатувчи, хусусан туризм соҳасини ривожланишида муҳим соҳа сифатида қаралувчи, мамлакат иқтисодиётини ўсишида катта улушга эга бўлган тармоқ ҳисобланади. Буюк саркарда Амир Темур “Бизнинг куч қудратимизни билмоқчи бўлсангиз биз қурган биноларга боқинг” деб бежизга такидлаб кетмаган. Бугунги кунда мамлакатимизда қурилиш тармоғи жадал ривожланиб бормоқда. Бунинг асосий сабаби эса мамлакатимизда олиб борилаётган стратегик ислоҳатлардир. Ҳозирги кунда ҳеч бир тармоқ ушбу стратекик ислоҳатлардан четда қолмаган.

Қайси бир тармоқни олмайлик унинг кечаси, бугинини ёритиб бериш ва келажак йўналишларини белгилашни таҳлилсиз тасаввур этиб бўлмайди. Бу албатта қурилиш тармоғида ҳам муҳимлик ва долзарблигини йўқотмайди.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили

Ушбу мавзу бўйича маҳаллий ва хорижий адабиёт манбалари таҳлили, қурилиш соҳасида фундаментал тадқиқотлар қаторида И.С.Степанова [1], Аренс Э.А. [2], ДЖ.К. Лоббек [3], Серов В.М. [4] , Гурков И.Б [5] сингари хорижий олимларнинг, М.К.Пардаев[6], Н.Т.Тухлиев [7], Е.В.Голышева [8], М. Мирахмедов [9], А.А.Эштаев [10], К.Б.Уразов [11], сингари маҳаллий иқтисодчи олимларнинг қурилиш соҳасидаги турли масалалари бўйича илмий тадқиқот ишларини олиб бормоқдалар. Аммо қурилиш корхоналарининг рақобатбардошлигини оширишда ҳамда таҳлилни ривожлантиришда комплекс АКТХБ моделидан фойдаланиш самарадорлиги бўйича илмий тадқиқот ишлари олиб борилмаган.

Тадқиқот методологияси

Илмий-тадқиқот ишида статистик ва иқтисодий таҳлил усуллари, таҳлил, синтез, мавҳумий-мантиқий таҳлил, шунингдек, танловли кузатув, социологик сўров, SWOT-таҳлил, қиёслов усулларидан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар

Barcha korxonalar o‘z faoliyati hamda uning natijalari bo‘yicha ma’lum axborotlarga ega bo‘lishni, ivestorlar esa investetsiya kiritiladigan obekt to‘g‘risida aniq va ishonchli axborot olishni, shu bilan birga ushbu axborotlarni

o‘qish, obektni hozirgi holatini baholash, risk darajasini to‘g‘ri aniqlashga intiladi. Korxonalarda o‘z faoliyati qay darajada olib borilayotganligi, keyingi davrlarda korxonani yanada rivojlantirish, o‘zida mavjud qo‘shimcha imkoniyatlarni aniqlash hamda samarali boshqaruv qarorlarni qabul qilish uchun tizimlashtirilgan tahlil natijalariga doimiy ehtiyoj mavjud bo‘ladi. Ammo boshqaruv apparati oldida yig‘ilgan axborotlarni o‘qiy olish , “raqamlarni gapirtirish” kabi dolzarb muammolar vujudga keladi. Korxona faoliyat natijalarini o‘zida mujassamlashtirgan raqamlarni tahlilsiz “gapirtirish”, ularni yetarli darajada “o‘qish” mumkin emas. Shundan kelib chiqib aytishimiz mumkinki qurilish korxonalarida moliyaviy holat tahlili korxonaning ayni paytdagi moliyaviy holatini dinamik hamda tarkibiy o‘zgarishlarini, faoliyat davomidagi omillar ta’sirini, mavjud foydalanilmayotgan imkoniyatlarni aniqlash dastagi hisoblanadi

Moliyaviy holat tahliliga ko‘plab xorijiy hamda mamlakatimiz olimlari o‘z ta’riflarini ishlab chiqgan. Masalan, M.I. Bakanov moliyaviy holat tahliliga quyidagicha ta’rif bergan “Moliyaviy holat tahlili deganda moliyaviy resurslarning turlari bo‘yicha mavjudligini, raqobatbardoshligini, davlat va boshqa xo‘jalik sub’ektlari oldidagi majburiyatlarini bajarish qobiliyatini ifodalovchi ko‘rsatkichlar kabi muhim jihatlar majmuasi tushuniladi”. Yuqoridagi ta’rifdagidek moliyaviy holat tahlilini faqatgina ko‘rsatkichlar yoki ko‘rsatkichlar tizimi deb qarasak “Moliyaviy holat tahlili” terminini to‘liq qamrab ololmagan hisoblanamiz. Buni quyida mamlakatimiz hamda xorijiy olimlar tomonidan korxonaning moliyaviy holatiga berilgan ta’riflarda ham ko‘rishimiz mumkin. Shunday ta’riflardan biri Pardayev M.Q. tomonidan berilgan ta’rifdir. Unga ko‘ra moliyaviy holatga quyidagiocha ta’rif berilgan “Moliyaviy holat- korxonani moliyalashtirishga qodirlik darajasi”. Bundan tashqari L.I. Donsova, N.A.Nikifolovalar moliyaviy holat tahliliga “Moliyaviy holat – korxona aktivlari va kapitalining tarkibiy elementlarini balansligi shunungdek ulardan samarali foydalanish darajasini xarakterlovchi ifoda hisoblanadi” deb ta’rif bergan.

Хулоса ва таклифлар

Qurilish tarmog‘i iqtisodiyotning katta bir tarmog‘i bo‘lib hisoblanadi. Ushbu tarmoq sub’ektlarini moliyaviy holati tahlilini amalga oshirish jarayonida albatta ushbu tarmoqning alohida xususiyatlarini e’tiborga olmasdan amalga oshira olmaymiz. Qurilish korxonalarida moliyaviy holat tahlilining amalga oshirish jarayonini boshqa faoliyat turlaridan bir qancha ijobiy va salbiy tomonlari mavjud. Ijobiy tomonlariga quyidagilarni kiritishimiiz mumkin:

1. Qurilish korxonalarida har bir qurilish (ishlab chiqarish) natijasida baholash hamda samaradorligini aniqlash imkoniyatining mavjudligi.
2. Qurilish natijalarini nafaqat iqtisodiy balki ijtimoiy baholash mumkinligi.
3. Qurilish korxonalarida mehnat unumdorligini aniqlashda alohida ob’ektlar bo‘yicha hamda umumiy korxona bo‘yicha topish mumkinligi.

Salbiy tamonlari:

1. Qurilish korxonalarini moliyaviy natijalarini baholashda qurilishi tamomlanmagan ob’ektlar bo‘yicha tahliliy natijalarda chetlanishlar bo‘lishi.

2. Qurilish korxonalari bo‘yicha umumishlab chiqarish hamda yordamchi ishlab chiqarish xarajatlar bo‘yicha taqsimotlar tahlilida noaniqliklarga duch kelishi.
3. Umumiy natijalar o‘ganilganda bir ob’ektning zarari boshqa ob’ektning foydasini “yeb ketishi” natijasida tahliliy natijaning realligi yo‘qolishi.

Yuqorida berib o‘tilgan ta’riflar albatta korxonaning moliyaviy holatini hamda korxonalarda moliyaviy holat tahlilini malum darajada yoritib bergan. Ushbu ta’riflardan kelib chiqgan holda qurilish korxonalarida moliyaviy holat tahliliga o‘z ta’rifimizni ishlab chiqdik. Qurilish korxonalarida moliyaviy holat tahlili korxonaning ayni paytdagi moliyaviy holatini ma’lum belgilangan tahliliy ko‘rsatkichlar asosida o‘rganish , moliyaviy holatni ifodalovchi ko‘rsatkichlar dinamik hamda tarkibiy o‘zgarishni baholash, faoliyat davomida erishilgan natijalarga omillar ta’sirini aniqlash va korxonada mavjud foydalanilmayotgan imkoniyatlarni topish bilan shug‘ullanuvchi soha hisoblanadi.

Yuqorida ishlab chiqilgan ta’rifning berib o‘tilgan ta’riflardan farqli tomonlari shundan iboratki ushbu tarifda tahlil jarayonini barcha bosqichlari qamrovi mavjuddir.

O‘roqov Firdavs Ortiqniyoz o‘g‘li *– Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistenti,*

“INVESTITSIYA” ATAMASINING NAZARIY JIHATLARI MAZMUNI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada hozirgi kunda ko‘p ishlatiladigan “investitsiya” atamasining nazariy jihatlari keng yoritilgan. Shuningdek, ushbu atamaga xorijlik olimlar tomonidan bildirilgan fikrlar ham keltirib o‘tilgan.*

Kalit so‘zlar: *investitsiya, jahon iqtisodiyoti, moliya bozori, real iqtisodiyot, tadbirkorlik, kapital qo‘silma, chet el investitsiyalari, ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish strategiyasi.*

Abstract: *This article covers the theoretical aspects of the term "investment" which is widely used today. Also, the opinions expressed by foreign scientists on this term are cited.*

Key words: *investment, world economy, financial market, real economy, entrepreneurship, capital addition, foreign investment, socio-economic development strategy.*

Аннотация: *В данной статье рассматриваются теоретические аспекты термина «инвестиции», который широко используется сегодня. Также приводятся мнения, высказанные зарубежными учеными по этому термину.*

Ключевые слова: *инвестиции, мировая экономика, финансовый рынок, реальная экономика, предпринимательство, прирост капитала, иностранные инвестиции, стратегия социально-экономического развития.*

Jahon miqyosida davlatlar iqtisodiyotining turli sohalariga to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalarni jalb qilish, ulardan maqsadli foydalanish real iqtisodiyotda muhim rol o‘ynaydi.

O‘zbekistonda mustaqillikning dastlabki yillaridan boshlab milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishida investitsiyalarni, xususan chet el investitsiyalarini, ayniqsa to‘g‘ridan-to‘g‘ri shakldagi investitsiyalarni iqtisodiyotga kengroq jalb etishni ustuvor yo‘nalishlari belgilangan. Sababi, xorijiy

investitsiyalar davlatimizda zamonaviy texnika va texnologiyalarni joriy etib, eksportga mo‘ljallangan mahsulotlarni ishlab chiqaruvchi kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish, aholi bandligini oshirish, byudjetga soliq tushumlarini ko‘paytirish hamda barqaror iqtisodiy o‘sishni ta’minlash jarayonlarini faollashtiradi. Shunday ekan, har bir mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish strategiyasining ustuvor yo‘nalishi sifatida milliy iqtisodiyotga investitsiya mablag‘larini jalb etishning jozibador muhitini shakllantirishga e’tibor qaratishi lozim.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoev 2018 yil 28 dekabrdagi Oliy Majlisga Murojaatnomasida “... investitsiya - bu iqtisodiyot drayveri, o‘zbekcha aytganda, iqtisodiyotning yuragi, desak, mubolag‘a bo‘lmaydi. Investitsiya bilan birga turli soha va tarmoqlarga, hududlarga yangi texnologiyalar, ilg‘or tajribalar, yuksak malakali mutaxassislar kirib keladi, tadbirkorlik jadal rivojlanadi”[1], deb ta’kidladi. Davlatimiz rahbarining bu fikrlari milliy iqtisodiyotning barqaror o‘sishi va taraqqiy etishida investitsiyaning naqadar muhim ahamiyat kasb etishini tasdiqlab turibdi.

Jahon iqtisodiyotiga 2016 yilda qariyb 2 trln. dollarga yaqin to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar kiritilgan bo‘lib, 2010 yilga nisbatan uning o‘sish sur’ati 30,1 foizni tashkil etgan. Xalqaro statistika ma’lumotlariga ko‘ra, mintaqalar bo‘yicha to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalarni jalb qilish Osiyoning rivojlanayotgan mamlakat-laridagi umumiy investitsiya-larning 31,3 foizni, Yevropa davlatlarida 29,1 foiz, Shimoliy Amerika davlatlarida 24,8 foizni tashkil etadi[2].

Mamlakatimizda qabul qilingan ochiq iqtisodiy munosabatlarga asoslangan investitsiya siyosatining tamoyillariga to‘liq rioya qilish, u bilan bog‘liq chora-tadbirlarni izchil amalga oshirib borish hamda jozibali investitsiya muhiti – mamlakatimiz iqtisodiyotiga turli moliyalashtirish manbalaridan asosiy kapitalga kiritilayotgan investitsiyalar hajmi ko‘payib borishiga olib kelmoqda. O‘zbekistonda 2016 yilda barcha moliyalashtirish manbalari hisobidan 48083,1 mlrd. so‘m asosiy kapitalga investitsiyalar kiritilgan bo‘lsa, bu ko‘rsatkich 2017 yilda 68423,9 mlrd. so‘mga yetib 142,3 foizga, chet el investitsiyalari esa 2016 yil (10611,4 mlrd. so‘m)ga nisbatan 2017 yil (17146,5 mlrd. so‘m)da 161,6 foizga oshgan[3].

Milliy iqtisodiyotga jalb qilinayotgan to‘g‘ridan-to‘g‘ri chet el investitsiyalari va kreditlari hajmining oshib borishi, O‘zbekistondagi investitsiya siyosatining rag‘batlantiruvchi omillari xorijiy sarmoyadorlar uchun qulayligi hamda korxonalarning iqtisodiy jihatdan jozibadorligi yuqori ekanligini ko‘rsatadi.

Yuqoridagi ma’lumotlardan ham ko‘rinib turibdiki, mamlakatimizda iqtisodiy o‘sishni ta’minlash va mavjud resurslardan samarali foydalanishda investitsion faoliyatni amalga oshirish muhim ahamiyatga ega. Investitsion

[1]Мирзиёев Ш.М. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси.// Халқ сўзи, 2018 йил 29 декабрь.
[2] Division on Investment and Enterprise United Nations Conference on Trade and Development, www.unctad.org, 2016 .
[3] Ўзбекистон рақамларда (статистик тўплам). - Тошкент. 2018, 24 бет.

faoliyatning eng muhim elementi esa «investitsiya» hisoblanadi. Shunday ekan dastlab investitsiya tushunchasining mazmun va mohiyatini aniqlash lozim.

«Investitsiya» atamasi lotin tilidagi «invest» so‘zidan kelib chiqqan bo‘lib «qo‘yish», «mablag‘ni safarbar etish», «kapital qo‘yilmasi» ma’nosini beradi. Keng ma’noda investitsiya mablag‘ni ko‘paytirib va qaytarib olish maqsadida kapitalni safarbar etishni bildiradi.

O‘zbekiston Respublikasining “Investitsiya faoliyati to‘g‘risida”gi Qonuni (yangi tahriri) 3-moddasida: “**investitsiyalar** - qonun hujjatlarida taqiqlanmagan tadbirkorlik faoliyati va boshqa turdagi faoliyat ob’ektlariga kiritiladigan moddiy va nomoddiy ne’matlar hamda ularga bo‘lgan huquqlar, shu jumladan intellektual mulkka bo‘lgan huquqlar, shuningdek reinvestitsiyalar” [1] deb ta’rif berilgan.

AQShlik iqtisodchi Nobel mukofotining iqtisodiyot bo‘yicha laureati U.F.Sharp investitsiyalarga quyidagicha ta’rif beradi: «Real investitsiyalar asosan moddiy aktivlarga (yer, uskunalar, zavodlar) qilingan investitsiyalardir. Moliyaviy investitsiyalar bu qog‘ozda bitilgan shartnomalardir. Bularga oddiy aksiyalar va obligatsiyalar kiradi. Rivojlanayotgan iqtisodiyotda investitsiyalarning asosiy qismi real investitsiyalarga tegishlidir. Rivojlangan iqtisodiyotda esa investitsiyalarning asosiy qismi moliyaviy investitsiyalash institutlarining keng miqyosida rivojlanishi real investitsiyalarning o‘sishiga sababchi bo‘ladi. Investitsiyalarning bu ikki shakli bir-biri bilan raqobatlashuvchi emas, balki bir-birini to‘ldiruvchidir”[2] deb ta’rif bergan bo‘lsa, Rossiyalik iqtisodchi olim V.V.Bocharov ushbu tushunchaga quyidagicha ta’rif bergan: “Investitsiya bu - tadbirkorlik va boshqa ko‘rinishdagi faoliyat ob’ektlariga qo‘yilgan barcha turdagi mulkiy va intellektual qimmatliklar bo‘lib, natijada foyda (daromad) yuzaga keladi yoki ijtimoiy samaraga erishiladi[3]”.

[1] Ўзбекистон Республикасининг “Инвестиция фаолияти тўғрисида”ги Қонуни (янги таҳрири). Тошкент ш., 2014 йил 9 декабрь, ЎРҚ-380-сон. http://www.lex.uz.
[2] Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер.с анг. М: ИНФРА-М, 1997. 1-бет.
[3] В.В.Бочаров. Инвестиции. Издательство: Питер, 2008 г. Стр-6.

II SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH, KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH, AHOLI BANDLIGI, FAROVONLIGI, YASHASH DARAJASI VA SIFATINI OSHIRISH MASALALARI

Боҳодир Ибрагимович Исроилов– и.ф.д, профессор. Тошкент давлат иқтисодиёт университети.
Абдулла Қорабошевич Турсунов - Тошкент давлат иқтисодиёт университети тадқиқотчиси.
Галимжон қизи Аружан– Корхит ота номидаги Қизил Ўрда университети талабаси.

АҲОЛИНИ ИЖТИМОИЙ ҚЎЛЛАБ-ҚУВВАТЛАШ ТИЗИМИНИ МОЛИЯЛАШТИРИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ

Аннотация. *Мақолада аҳолини ижтимоий қўллаб-қувватлаш ва уни молиялаштириш механизмлари тўғрисидаги қарашлар таҳлил қилинган. аҳолини ижтимоий қўллаб-қувватлаш ва уни молиялаштириш масалалари бўйича амалга оширилган тадқиқотлар натижасида уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар берилган.*

Калит сўзлар: *кам таъминланганлик, аҳолини ижтимоий қўллаб-қувватлаш, молиялаштириш, бюджет, пенсия жамғармаси, фискал механизм.*

Аннотация. *В статье анализируются взгляды на социальную поддержку населения и механизмы ее финансирования. В результате проведенных исследований по вопросам социальной поддержки населения и ее финансирования даны рекомендации по ее совершенствованию.*

Ключевые слова: *poverty, social support of population, financing, budget, pension fund, fiscal mechanism.*

Abstract. *The article analyzes views on social support of the population and mechanisms of its financing. as a result of the researches on social support of the population and its financing, recommendations for its improvement were given.*

Key words: *бедность, социальная поддержка населения, финансирование, бюджет, пенсионный фонд, фискальный механизм.*

Ижтимоий ҳимоя - аҳоли барқарор ижтимоий ҳолатини таъминлаш, турмуш шароитини яхшилаш, ижтимоий адолатни тиклаш ва аҳолининг турли хасталиклар, ишсизлик ва бошқа турдаги ижтимоий қийинчиликлардан ҳимоя қилишга йўналтирилган чора-тадбирлар мажмуидан иборатдир.

Глобал иқтисодиёт шароитида ижтимоий ҳимоянинг долзарблиги ўсиб бормоқда, чунки кўплаб мамлакатларда юзага келаётган иқтисодий, экологик, ижтимоий омиллар салбий таъсири ижтимоий муаммоларни кескин ўсишига сабаб бўлмоқда. Шу боис ҳам ижтимоий ҳимоя масаласи жаҳонда фуқаролар ҳуқуқлари, иқтисодий ислоҳотлар ва аҳолининг ижтимоий жавобгарлигини таъминлашнинг муҳим қисмига айланган.

Аҳолинининг ижтимоий қўллаб-қувватлашни моҳияти ва молиялаштириш манбаларини шакллантириш, давлат бюджетидан молиялаштиришнинг тартибини такомиллаштириш масалалари ташкил қилишнинг назарий ва амалий масалалари Я.Ю.Андреев [1], О.Г.Бежаев [2], В.М.Родионова [3], каби хорижлик иқтисодчи олимларнинг илмий асарларида ўрганилган.

Ўзбекистонлик иқтисодчи-олимлардан Т.С.Маликов, Н.Ҳ.Ҳайдаров [4], А.Маманазаров [5], О.О.Олимжонов [6], Н.Ҳайдаровлар [7] Ўзбекистон Республикасида бюджет тизимининг ривожланиши устувор ё'налишларини илмий ишларида тадқиқ этишган.

Лекин ушбу асарларда глобал иқтисодиёт ва рақамли иқтисодиёт шароитларида ижтимоий ҳимоя масалаларининг ўзига хос хусусиятларига баҳо берилмаган. Ушбу масалалар мазкур ишларда давлат молияси элементи сифатида ўрганилган.

Ривожланган мамлакатларда фуқароларни ижтимоий ҳимоя қилиш тизими ўтган асрдан буён мукаммал шаклланиб келмоқда. Европа Иттифоқида ижтимоий ҳимоя тизими XX асрнинг биринчи ярмида шаклланган ва бугунги кунда унга аъзо давлатларида аҳолига турли ижтимоий хизматлар кўрсатилмоқда. Жумладан, Европа Иттифоқига аъзо давлатлар ижтимоий ҳимоя тизимида ижтимоий нафақалар, ишсизликка қарши дастурлар, кекса ёшдагилар учун ёрдам ва ногиронлар учун махсус дастурлар амалга оширилмоқда.

Буюк Британияда 2010 йилдан амалга оширилган ижтимоий ҳимоя соҳасида ислоҳотлар натижасида ижтимоий ёрдамлар камайтирадиган солиқ сиёсати ва давлат бюджетидан сарфланаётган маблағларни қисқартириш каби чоралар қўлланилишига қарамасдан, давлатнинг ижтимоий ҳимоя тизими бўйича аниқ кўрсаткичлар бўйича янги йўналишлар ишлаб чиқилган.

Жанубий Корея ва Япония каби мамлакатларда ижтимоий ҳимоя тизими ижтимоий хизматларнинг кенг тури билан ажралиб туради. Масалан, Жанубий Кореяда оммавий тиббий ёрдам ва ижтимоий хизматлар учун бюджетдан кўплаб маблағлар ажратилади. Шунингдек Жанубий Корея ва Япония ишсизликни камайтириш учун махсус дастурлар ва корхоналарни иш билан таъминлашга йўналтирилган ижтимоий сиёсатларига муҳим аҳамият берилади.

Мамлакатимизда ижтимоий ҳимоянинг муҳимлигига алоҳида эътибор қаратилмоқда. Мустақилликка эришганидан сўнг, мамлакатимизда ижтимоий ҳимоя тизимини шакллантириш ва ривожлантиришга катта эътибор қаратилди. Ўзбекистонда ижтимоий ҳимояга қаратилган сиёсати мамлакатнинг ижтимоий барқарорлигини таъминлашга хизмат қилмоқда. Ижтимоий ҳимоя соҳасидаги қатор ислоҳотлар амалга ошириш мақсадида 2022 йилда ижтимоий ёрдамлар, ишсизлик нафақалари ва ногиронларнинг ижтимоий ҳимоясини таъминлаш учун ижтимоий ҳимоя дастурларига мувофиқ 3 триллион сўмдан ортиқ маблағ сарфланди. 2025 йилгача ишсизликни 4%га камайтириш, аҳолининг ижтимоий ҳимоясини янада кучайтириш бўйича аниқ режалар қабул қилинган[1].

Ижтимоий ҳимоя тизими борасидаги ислоҳотлар самарадорлигини ошириш ва унинг адреслигини таъминлаш мақсадида Ўзбекистон Республикасининг 2023 йил июндаги Фармони билан махсус агентлик ташкил этилди [7] [2].

[1] Иқтисодиёт ва молия вазирлиги сайти
[2] https://uza.uz/uz/posts/qanday-toifadagi-shaxslar-izhtimoiy-himoyaga-muhtozh-hisoblanadi-video_546890

Маълумки пенсия тизими жамиятнинг турли ижтимоий қатламларининг манфаатларини қондириш учун мўлжалланган, иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий институтларни бирлаштирувчи мураккаб воситасидир. Жаҳон тажрибасининг таҳлилига кўра, пенсия таъминоти тизими ижтимоий ҳимоянинг муҳим буғини ҳисобланади. Ушбу ҳимоя шаклида аввалдан маълум тўловлар бажарилганми ёки йўқми, шунингдек, шахсларнинг моддий ҳолати (муҳтожлиги) эътиборга олинмаган ҳолда давлат томонидан ижтимоий таъминот тақдим этилади. Мазкур ижтимоий ҳимоянинг молиявий манбалари - бу умумий ва махсус солиқлар ҳисобидан шаклланадиган давлат бюджетидан тўғридан-тўғри олинадиган маблағлар. Пенсия таъминоти тизимини аҳамиятини аниқлаш учун пенсия тизимини бошқа ижтимойи институтларини билан бирга ижтимоий ҳимояни тизимида тўтган ўрнини ўрганиш керак.

Ўзбекистон Республикасининг “Фуқароларнинг давлат пенсия таъминоти тўғрисида”ги қонунига [8] кўра, пенсиянинг қуйидаги уч тури мавжуд:

- ёшга доир пенсия;
- ногиронлик пенсияси;
- боқувчисини йўқотганлик пенсияси.

Ўзбекистонда ногиронларга нисбатан олиб борилаётган ижтимоий сиёсат уларнинг ҳаётда ва жамият тараққиётида фаол қатнашиш имкониятларини кэнгайтиришга, моддий аҳволларини яхшилашга қаратилган. Ҳаёт фаолиятининг бузилиши даражасига қараб биринчи, иккинчи ногиронлик гуруҳи белгиланади.

Ногиронлик пенсиялари меҳнат қобилиятини тўлиқ ёки қисман йўқотилган қуйидаги ҳолларда тайинланади:

- меҳнатда майибланганда ёки касб касаллигига учраганда;
- умумий касаллик (меҳнат билан боғлиқ бўлмаган шикастланиш, майиблик, болаликдан ногиронлик) туфайли.

Меҳнатда майибланганда ёки касб касаллигига учраганда бериладиган ногиронлик пенсиялари иш стажидан қатъий назар тайинланади. Умумий касаллик туфайли бериладиган ногиронлик пенсиялари ногиронлик бошланган пайтга қадар қуйидагича иш стажига эга бўлган тақдирда тайинланади.

Ижтимоий таъминот 2025 йилги Давлат бюджетида 8 трлн. сўм бюд-жетдан ташқари Пенсия жамғармасига субсидиялар бериш кўзда тутилган.

Қонунчилигимизга киритилаётган оъзгартишлар фуқароларнинг давлат пенсия таъминоти масалаларини ҳамда меҳнатга оид муносабатларни тартибга солувчи амалдаги қонунчиликни янада такомиллаштириш, илғор хорижий тажриба ва бозор иқтисодийоти тамойилларига мослигини таъминлаш, пировардида пенсия таъминотида ижтимоий адолат принтсипларини кучайтириш, юқори иш ҳақи олиб ишлаган фуқароларга мутаносиб миқдорда пенсиялар тайинлаш имкониятларини яратиш ва пенсиялар миқдорини устувор тарзда оширишга хизмат қилади.

Бугунги кунда қонунчиликка кўра, ижтимоий нафақаларга қуйидагилар киради:

- ёшга доир нафақа;
- ногиронлик нафақаси;
- боқувчисини йўқотганлик нафақаси;
- 16 ёшдан катта болаликдан ногирон бо'лган шахслар учун нафақа;
- 16 ёшгача болаликдан ногиронлиги бо'лган шахслар учун нафақа.

Бугунги кунда мамлакатимизда аҳолининг ижтимоий таъминотини яхшилаш, ижтимоий хизматлар сифатини ошириш, ижтимоий ёрдамнинг аниқ манзилли бўлишини таъминлаш, ижтимоий таъминот борасида халқаро ҳамкорликни йўлга қўйиш ва мустаҳкамлаш каби ўта муҳим тадбирларнинг ҳуқуқий, ташкилий, иқтисодий ва молиявий асослари яратилган ва жамият олдида турган ижтимоий устуворликлардан келиб чиққан ҳолда такомиллашиб бормоқда. Фуқароларни ижтимоий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш жамият миқёсида муайян молиявий ресурсларни жамлаш ва ижтимоий таъминот мақсадларига сафарбар қилишни талаб этади. Бу мақсадлардаги молиявий ресурслар бир қанча манбалардан молиялаштирилади. Биз юқорида ушбу молиялаштириш манбаларидан Давлат бюджети, Пенсия жамғармаси ва Бандликка кўмаклашиши давлат жамғармаси фаолиятини таҳлил қилдик.

Ҳар йили Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлис Сенати томонидан меҳнат бозорининг прогнози ва эҳтиёжларини, шунингдек иқтисодиёт тармоқлари ва соҳаларини, мамлакат ҳудудларини ривожлантириш дастурларини ҳисобга олган ҳолда иш ўринлари ташкил этиш ва аҳоли бандлигини таъминлаш Дастурлари ишлаб чиқилади. Лекин унинг ижросини таъминлаш механизмлари етарли даражада шаклланмаганлиги сабабли дастур ижроси тўлиқ таъминланмайди. Натижада бюджет ва пенсия жамғармаси даромадларини шакллантириш даражаси пасайиши эвазига пенсия жамғармасига дотация миқдори ошиб бормоқда. Ижтимоий харажатлар учун маблағни етишмаслиги натижасида бюджет ажратилаётган субсидиялар эвазига бюджет тақчиллиги ҳамда давлат ташқи қарзи ўсиш тенденциясига эга бўлиб қолмоқда.

Тадқиқотларимиз натижасида:

ижтимоий йўналишдаги дастурларни молиялаштириш манбаларини аниқ белгилаш;

дастурда режалаштирилган манбалар тушуми камайиши миқдорига мос равишда дастур вазифаларини қисқартириш;

ташқи давлат қарзи ҳисобидан ижтимоий дастурларни молиялаштириш тартибидан босқичма-босқич воз кечиш;

манзилли ижтимоий ҳимоя тизимини тўлиқ шакллантиришга эришиш тавсия этилади.

Мазкур тартибларни амалиётга жорий этилиши бюджет тақчиллигини ўсишини олдини олади ва ижтимоий ҳимоя учун ажратилган маблағлардан фойдаланиш самарадорлигини оширишга хизмат қилади, деб ҳисоблаймиз.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР:

1. Андреев Я.Ю. Межбюджетные отношения в регионе: опыт, проблемы, решения(на материалах Ярославской области).- Москва:Новый Логос, 2003.-19 с.

2. Бежаев О.Г. Межбюджетные отношения: теория и практика реформирования.- Москва: Экзамен, 2001.-128 с.
3. Родионова В.М. Финансы.- Москва: Финансы и статистика, 1995.- 478с.
4. Маликов Т.С., Ҳайдаров Н. Ҳ. Бюджет даромадлари ва харажатлари.- Тошкент: “ИҚТИСОД- МОЛИЯ”, 2007.-245 б.
5. Маманазаров А. Маҳаллий бюджет ва солиқ. Монография. -Тошкент: Марифат-мададкор, 2001.- 120 б.
6. Олимжонов О.О. Иқтисодий мустақиллик ва солиқлар // Ҳаёт ва иқтисод. - Тошкент: 1992.- № 2- 11б.
7. Ҳайдаров Н.Ҳ. Давлат молиясини бошқариш.- Тошкент: Академия, 2005.- 128 б.
8. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Аҳолига сифатли ижтимоий хизмат ва ёрдам кўрсатиш ҳамда унинг самарали назорат тизимини йўлга қўйиш бўйича комплекс чора-тадбирлар тўғрисида» 2023 йил 1 июндаги ПФ-82-сон Фармони. https://lex.uz/docs/6694150.
9. Ўзбекистон Республикасининг “Фуқароларнинг давлат пенсия таъминоти тўғрисида”ги қонуни. 1993 йил 3 сентябрь, ЎРҚ 938-XII. https://lex.uz/acts/112314.

Latipov Ashur Ali Rustam o‘g‘li *– Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Menejment” kafedras dotsenti v.b.,*
Qudratova Zarnigor Mahmud qizi *– Samarqand Iqtisodiyot va Servis Instituti ikkinchi bosqich talabasi,*

AHOLI BANDLIGINI OSHIRISH VA KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH BO‘YICHA OLIB BORILAYOTGAN MUHIM CHORA TADBIRLAR

Anotatsiya: *Ushbu maqolada O‘zbekiston Respublikasining iqtisodiy holatidagi aholi bandligini oshirishning ahamiyati, shuningdek, mehnat bozoridagi holat, ishsizlik darajasining pasayishi va mamlakatning iqtisodiy-ijtimoiy barqarorligiga ta'siri hamda turmush darajasi va farovonlikni yaxshilash yo‘llari haqida so‘z yuritiladi.*

Kalit so‘zlar: *Aholi bandligi, ishsizlik, mehnatga haq to‘lash, Aholi turmush darajasi va farovonligi, iqtisodiy – ijtimoiy barqarorlik.*

Аннотация*: В данной статье рассматривается важность увеличения занятости в экономическом контексте Республики Узбекистан, а также состояние на рынке труда, снижение уровня безработицы и его влияние на экономическую и социальную стабильность страны. Также обсуждаются пути улучшения уровня жизни и благосостояния.*

Ключевые слова*: Занятость, безработица, минимальная заработная плата, уровень жизни и благосостояние, экономическая и социальная стабильность.*

Abstract*: This article discusses the importance of increasing employment in the economic context of the Republic of Uzbekistan, as well as the situation in the labor market, the decrease in unemployment rates, and its impact on the country's economic and social stability. It also explores ways to improve the standard of living and welfare.*

Keywords*: Employment, unemployment, minimum wage, standard of living and welfare, economic-social stability.*

Kirish. Jahon tajribasi mamlakatning barqaror iqtisodiy - ijtimoiy o‘sishga erishishining asosiy bo‘g‘ini bu aholi bandligini oshirish va kambag‘allikni qisqartirish sohasiga bevosita bog‘liq ekanligini ko‘rsatdi. Bu masala ayniqsa O‘zbekiston kabi rivojlanayotgan mamlakatlar uchun dolzarb bo‘lib, aholining hayot darajasini yaxshilash, iqtisodiy barqarorlikni oshirish va jamiyatda

tengsizlikni kamaytirish uchun doimiy chora-tadbirlar talab etiladi. Davlatimiz Rahbarining 2025-yil ishsizlik va kambag‘allikni qisqartirishda hal qiluvchi yil bo‘lishini va bu xususdagi chora tadbirlarni “Yangi O‘zbekiston” loyihasining asosiy bo‘g‘ini darajasiga ko‘targanligi ham mavzuning dolzarbligini ko‘rsatadi.

2020 yil aholini ijtimoiy himoya qilish borasida tub burilish bo‘ldi desak mubolag‘a bo‘lmaydi. Birinchi navbatta aholining ba’zi qatlamlari orasida kambag‘allik mavjudligi ilk bor tan olinib, uni qisqartirish bo‘yicha keng qamrovli ishlar amalga oshirildi.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili. Inson resurslarining bilim va salohiyati ularga tadbirkorlik faoliyati bilan shug‘ullanish va turmush tarzini yaxshilishga imkoniyat bermoqda. O‘zbekistonda 2025 -yilning 1-yanvar holatiga ro‘yxatdan o‘tgan kichik tadbirkorlik subyektlari soni 651 807 tani tashkil etmoqda[1] (fermer va dehqon xo‘jaliklarisiz). O‘tgan yili, YAIM tarkibida kichik tadbirkorlik subyektlarining ulushi 72,9 % ni tashkil etdi[2].

Iqtisodchi olim T.Shodiyev fikricha, “individual bilimlar iqtisodiy o‘sishning asosiy omillaridan biri bo‘lib, resurslar yetishmasligi sharoitida markaziy bilimlarini kengaytirish qobiliyatidir”[3]. Aholi bandligi va kambag‘allik suratlarining pastligi ko‘p hollarda mamlakatning iqtisodiy va ijtimoiy jihatdan quvvatini ko‘rsatuvchi soha sifatida qaraladi. Ammo, ishsizlik suratlarining pasayishi va aholi bandligi mamlakat fuqarolarining o‘z bilim salohiyatining o‘sishi, uzoq umr ko‘rish va sog‘liqning to‘g‘ridan to‘g‘ri farovonlik afzalliklarini ham o‘z ichiga oladi.

Shuningdek, I.M.Aliyev, N.A.Gorelov, L.O.Ilina[4] ham ushbu konsepsiyaning yetakchi iqtisodchilaridandir: Bandlik ijtimoiy-iqtisodiy hodisa sifatida fuqarolarning shaxsiy va ijtimoiy ehtiyojlarini qondirish bilan bog‘liq bo‘lib, o‘zini ijtimoiy foydali mehnat sifatida namoyon qiladi, daromad (ish haqi) hosil qiladi.

Ouken qonuniga[5] ko‘ra yalpi milliy mahsulotning yillik o‘sishi 2,5%ni tashkil etganda ishsizlik darajasi amalda doimiy bo‘lib qoladi. Ishsizlik darajasidagi o‘zgarishlarga qarab yalpi milliy mahsulot real hajmining potensial hajmiga nisbati o‘zgarishlari (elastikligi) doimiy va taxminan 3% ga teng. Ishsizlikning 1% ga o‘sishi real ishlab chiqarish hajmida 3% ga teng qisqarishga olib keladi yoki aksincha. Shu sababli mamlakatda ishsizlikni tabiiy darajasida saqlash va tartibga solib turish muhim ahamiyatga ega.

Tadqiqot metodologiyasi. Tadqiqotning maqsadi aholi bandligi va kambag‘allikni kamaytirish omillarni o‘rganish bo‘lganligi sababli, induksiya va deduksiya, analiz va sentiz usullaridan keng foydalanildi.

Tahlil va natijalar. Har bir mamlakatda, rivojlanish darajasiga qaramay, ma’lum miqdorda ishsizlik holati mavjud. Ishsizlik sababi har xil bo‘lganidek

[1] https://www.uzreport.news/society/ozbekistonda-kichik-tadbirkorlik-subyektlari-soni-ortmoqda?utm_source=chatgpt.com
[2] O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI PREZIDENTI HUZURIDAGI STATISTIKA AGENTLIGI https://www.farstat.uz/uz/matbuot-markazi/qo-mita-yangiliklar/15829-kichik-tadbirkorlik-subyektlarining-yaim-dagi-ulushi.html?utm_source=chatgpt.com
[3] EMPLOYMENT IS THE SOURCE OF POPULATION WELFARE Zufarova Gulmira Abdukhalilovna p-82
[4] Labor Economics: textbook / I.M. Aliyev, N.A. Gorelov, L.O. Ilyina-M.: Yurayt Publishing House, 2012 - p. 123
[5] “MAKROIQTISODIYOT” o’quv qo’llanma Toshkent “iqtisod-moliya” 2021-68-bet

uning shakllari ham turlicha. Ishsizlikning kelib chiqishiga ko‘ra asosiy shakllari:

Friksion Ishsizlik —turli sabablarga ko‘ra vaqt-vaqti bilan ishsiz qolish. Bu ixtiyoriy ishsizlik hisoblanadi.

Tarkibiy Ishsizlik — ishlab chiqarish tuzilmasi o‘zgartirilgan sharoitda eski tarmoqlarda ishlab kelgan kishilarning yangi tarmoqlarga kerak kasbni hali o‘zlashtirmagan kezlarida yuz beradi.

Siklli Ishsizlik — iqtisodiy tangliklar bilan bog‘liq bo‘lib, ishlab chiqarishning pasayib ketishi natijasida yuzaga keladigan Ishsizlik. Bu majburan ishsiz qolishdir.

Mamlakat miqyosida 3—5% darajasidagi Ishsizlik iqtisodiyot uchun normal holat (Ishsizlik ning tabiiy chegarasi) hisoblanadi. Ishsizlik darajasini pasaytirish uchun aholi bandligini ta’minlash davlat dasturlari ishlab chiqiladi, korxonalar qurilib, yangi ish o‘rinlari tashkil etiladi, xodimlarni yangi kasblarga o‘qitish, qayta tayyorlash ishlari amalga oshiriladi, bandlikka yordam jamg‘armasi tashkil qilinadi. Aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan daromad (minimal iste’mol budjetiga nisbatan daromad) asosida o‘lchanadi. Shu bilan birga, minimal iste’mol budjeti kambag‘allik chegarasini aniqlashga xizmat qiladi. Amalda kambag‘allik turli usullar jon boshiga to‘g‘ri keladigan minimal daromad, eng kam oilaviy mulk va shu kabilarga asoslanadi

Davlatimiz rahbari kambag‘allikni qisqartirish va aholi daromadini oshirish masalasida Xitoy tajribasini qo‘llash zaruriyatini ta’kidladi.

Xitoyning ilg‘or tajribasi asosida kambag‘allikni kamaytirish bo‘yicha 18 yo‘nalishda manzilli loyiha tayyorlandi[1]. Ular yordamida kambag‘allikni kamaytirish bo‘yicha umumxalq harakatining yangi bosqichida Xitoy tajribasi asosida har bir viloyatda kambag‘allikdan chiqarish bo‘yicha alohida dastur amalga oshiriladi. Bunda kambag‘allik yuqori bo‘lgan tumanlarda yo‘l-transport, elektr, aloqa va turizm infratuzilmasini yaxshilash, kichik va o‘rta shaharlarni rivojlantirish, mahallalarni sanoatlashtirishga alohida e'tibor qaratildi.

2024 yilda kambag‘allikni qisqartirish va yordamga muhtoj qatlamga moddiy ko‘mak berish maqsadida, pensiyalar va nafaqalar miqdori 15 foizga oshirildi[2], mehnatga haq to‘lashning eng kam miqdori — oyiga 1 155 000 so‘m, bazaviy hisoblash miqdori — 375 000 so‘m etib belgilandi[3]. Aholini ish o‘rinlari bilan ta’minlash masalasida xizmatlar sohasida 2,5 mln, qishloq xo‘jaligida 2,1 mln, investitsiya va sanoatda 250 ming, qurilishda 140 ming ish o‘rinlari yaratildi. Natijada, nominal hisobda o‘sish 17,9 foizни, real o‘sish sur’ati (inflyatsiyani hisobga olmaganda) esa 7,7 foizни tashkil etdi. O‘tgan yilning shu davrida bu ko‘rsatkichlar mos ravishda 14,3 foiz va 3,5 foiz bo‘lgan edi, ya’ni daromadlarning o‘sish ko‘rsatkichlari yaxshilangan. Daromadlar tarkibida mehnat faoliyatining ulushi (yollanma ishchilar va o‘zini o‘zi band qilganlar) 63,8% dan 62,8 foizgacha pasaydi[4]. Yollanma ishchilarning daromadi o‘tgan yilning dastlabki to‘qqiz oyidagi 20,1 foizga nisbatan 17,4 foizga, o‘zini o‘zi band qilganlarniki esa 16 foizga

[1] https://uzbekistan.org.ua/uz/yangiliklar/6494-kambag-allikni-qisqartirish-va-aholi-bandligini-ta-minlashning-yangi-bosqichi-erishilgan-natijalar-va-mavjud-muammolar.html

[2] PF-108-сон 12.08.2024. Ish haqi, pensiyalar va nafaqalar miqdorini oshirish to‘g‘risida

[3] PF-108-сон 12.08.2024. Ish haqi, pensiyalar va nafaqalar miqdorini oshirish to‘g‘risida

[4] https://www.gazeta.uz/oz/2024/10/29/incomes/

nisbatan 15,3 foizga o‘sdi. 2024-yil yakuniga ko‘ra, O‘zbekistonda kambag‘allik darajasi 11 foizdan 8,9 foizga kamaydi. Bandlik dasturlari tufayli 719 ming kishi kambag‘allikdan chiqarildi. Kambag‘allikning eng past ko‘rsatkichi Navoiy viloyatida (5,7 foiz), eng yuqori ko‘rsatkichi Xorazm viloyatida (11,9 foiz) qayd etilgan[1]. Mamlakatimiz aholisining asosiy daromadlari sifatida quyidagi manbalari keltirib o‘tishimiz mumkin:

- ish haqi — 42,6% (2023-yilda — 41,9%);
- tadbirkorlikdan olingan daromadlar — 22,9% (21,4%);
- pensiyalar, ijtimoiy yordam va subsidiyalar — 18,2% (18,9%);
- qishloq xo‘jaligi va tomorqalardan olingan daromadlar — 10,7% (9,8%);
- xorijdan pul o‘tkazmalari — 2% (3,1%);
- boshqa daromadlar — 3,6% (4,9%).[2]

Xulosa va takliflar. Aholining ish bilan ta'minlanishi va ishsizlik darajasini pasaytirish masalasi iqtisodiy barqarorlik va ijtimoiy farovonlikni ta'minlashda juda muhim. Agar bu masala kompleks yondashuv bilan hal qilinsa, iqtisodiyotda barqaror o‘sish, ish bilan ta'minlangan aholining ko‘payishi va ijtimoiy tenglikni ta'minlash mumkin. Aks holda, ishsizlik darajasi yuqori bo‘lib, ijtimoiy muammolar va iqtisodiy qiyinchiliklar kuchayishi ehtimoli yuqori. Tadqiqotlar natijasida, aholi bandligini oshirish borasida quyidagi taklif va mulohazalarga kelindi:

Birinchidan, ta'lim va kasbiy malaka oshirish tizimini kuchaytirish, bunda asosan, kasb-hunar ta'limiga ko‘proq e'tibor qaratish, ishga joylashish uchun malaka va ko‘nikmalarni rivojlantirish bo‘yicha dasturlarni amalga oshirish, yoshlar va ishsizlar uchun bepul malaka oshirish kurslarini tashkil etishga chuqur e’tibor qaratish lozim.

Ikkinchidan, kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish, ushbu jarayonda Start-uplarni qo‘llab-quvvatlash uchun soliq imtiyozlarini taqdim etish, kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish uchun kredit va grantlar bilan yordam berish, tadbirkorlik faoliyati uchun qulay infratuzilma yaratish (masalan, logistika va kommunikatsiya tizimlari) salmog‘ini kengaytirish.

Uchinchidan, sanoat va infratuzilma rivojlanishini qo‘llab-quvvatlash, investitsiyalarni jalb qilish va yangi ishlab chiqarish tarmoqlarini yaratish, barqaror sanoat va ekologik toza texnologiyalarni rivojlantirishga yo‘naltirilgan strategiyalarni ishlab chiqish. Ushbu jarayonda, yashil iqtisodiyot va barqaror rivojlanishning muhim tarmoqlari hisoblanuvchi, qayta tiklanadigan energiya manbalarini rivojlantirish va shu sohada yangi ish o‘rinlarini yaratish, ekologik toza sanoat va qishloq xo‘jaligini qo‘llab-quvvatlash orqali barqaror ish joylarini yaratishga ahamiyat berish.

To‘rtinchidan, mehnat bozorini optimallashtirish jarayonida mehnat bozorida talab va taklifni tahlil qilish va unga mos ravishda ish o‘rinlarini yaratish, ish o‘rinlari bilan bog‘liq ma'lumotlarni oshkora taqdim etish va ishga joylashishda yordam berish, ishsizlarni qayta tayyorlash va yangi kasblarga o‘rgatish bo‘yicha dasturlarni kuchaytirish.

[1] https://www.gazeta.uz/oz/2025/02/03/poverty/?utm_source=chatgpt.com
[2] O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2023-yil uchun Statistika dasturini tasdiqlash to‘g‘risida qarori, 27.02.2023 yildagi 80-son

Beshinchidan, ijtimoiy iqtisodiy farovonlikka erishish uchun ijtimoiy himoya va xavfsizlik tarmoqlarini kengaytirish, ishsizlarga ijtimoiy yordam dasturlarini taqdim etish, shu jumladan, vaqtincha ishsizlik yordamlarini oshirish, xavfsizlik tarmoqlarini kengaytirish va ijtimoiy adolatni ta'minlash uchun qonunchilikni takomillashtirish choralarini ko‘rish.

Aholining ish bilan ta'minlanishi va ishsizlik darajasini pasaytirish uchun hukumat va boshqa tashkilotlar kompleks va uzluksiz strategiyalarni amalga oshirishi lozim. Bu borada faqatgina iqtisodiy o‘sish va rivojlanish emas, balki ijtimoiy barqarorlikni ta'minlash ham muhimdir. Bunday strategiyalar nafaqat ish bilan ta'minlanishni yaxshilaydi, balki umuman mamlakat iqtisodiyotining samarali va barqaror rivojlanishiga, aholi turmush darajasining yaxshilanishiga xizmat qiladi.

Navruzbek Azimjonovich Rajabov *– Samarqand iqtisodiyot va servis instituti mustaqil izlanuvchisi,*

O‘ZBEKISTONDA KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH YO‘LLARI, XALQARO TAJRIBA VA TAHLIL

Annotatsiya: *Maqolada tadqiqotchi O‘zbekistonda kambag‘allikni qisqartirish masalasiga alohida e’tibor qaratilayotganligini asosli dalillardan kelib chiqib bayon etgan va kambag‘allikni qisqartirish muammolari borasida xorijiy mamlakatlar tajribasini o‘rgangan holda O‘zbekistonda kambag‘allikni qisqartirish yo‘llari xususida ilmiy tavsiya va takliflarning izohini keltirgan.*

Kalit so‘zlar: *kambag‘allikni, davlat, pandemiya, siyosat, iqtisodiyot, inson, kapital, ta’lim, sog‘liqni saqlash, temir daftar, korxona, soliq, sanitariya-gigiyena, gender, ijtimoiy ta’minot, bandlik, tadbirkorlik, malaka oshirish.*

Аннотация: *В статье исследователь изложил, что в Узбекистане уделяется особое внимание сокращению бедности, и, изучив опыт зарубежных стран в вопросах сокращения бедности, изложил научные рекомендации и предложения по сокращению бедности в Узбекистане.*

Ключевые слова: *бедность, государство, пандемия, политика, экономика, человек, капитал, образование, здравоохранение, железная книга, предприятие, налог, санитария, социальное обеспечение, занятость, предпринимательство, повышение квалификации.*

Abstract: *In the article, the researcher stated that Uzbekistan pays special attention to poverty reduction, and, having studied the experience of foreign countries in poverty reduction, outlined scientific recommendations and proposals for poverty reduction in Uzbekistan.*

Key words: *poverty, state, pandemic, politics, economy, person, capital, education, health, iron book, enterprise, tax, sanitation, social security, employment, entrepreneurship, advanced training.*

Tadqiqotlarimizda ta’kidlanganimizdek, kambag‘allikni qisqartirish, insonlar yashash darajasi va hayot farovonligini oshirish har bir davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Muhtaram Prezidentimiz ham BMT Bosh Assambleyasining 75 va 76-sessiyalarida qilgan murojaatida, ayniqsa, pandemiya davrida va undan keyin kambag‘allikka qarshi kurashda global sa’y-harakatlarni birlashtirish zarurligini alohida ta’kidlagan edilar. 2020-yil boshida Prezident kambag‘allikni qisqartirish masalasini davlat siyosatining asosiy vazifasi sifatida belgilab berdi. Shu nuqtai-nazardan mamlakatimiz miqyosida kambag‘allikni qisqartirish, insonlar yashash darajasini yanada yaxshilash, barqaror rivojlanish maqsadlariga erishish yuzasidan mamlakatimizda amalga oshirilgan ishlar va

istiqboldagi rejalarni dunyo va mintaqa ekspertlari bilan birgalikda muhokama qilish hamda fikr almashish, xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlik aloqalarini yanada mustahkamlashga qaratilgani bilan ahamiyatlidir. Respublikamizda kambag‘allikni qisqartirish masalasiga alohida e’tibor qaratilmoqda. Mazkur yo‘nalishda amalga oshirilayotgan ishlar va qisqa davrda erishilgan natijalar ko‘pchilik xalqaro tashkilotlar va ekspertlar e’tiborini tortmoqda. Yana bir-bor ta’kid etish lozimki koronavirus pandemiyasi bu borada katta tajriba to‘plash, kambag‘allikka qarshi kurashish siyosatining keyingi yo‘nalishlari yuzasidan xulosa chiqarish imkonini berdi. Dunyo yana bir bor inson kapitali, ta’lim va sog‘liqni saqlash tizimiga investitsiyalar kiritilishi, shuningdek, bunday kutilmagan jarayonlarga qarshi tura olish uchun moliyaviy va iqtisodiy zaxiralar mavjudligi muhim ekanligining guvohi bo‘ldi.

Xususan, mavjud makroiqtisodiy zaxiralar ko‘p jihatdan O‘zbekistonga qisqa muddatda zarur resurslarni jalb etish va inqirozga qarshi kurash jamg‘armasini shakllantirishga yordam berdi. Bu mamlakatimizga uchta asosiy yo‘nalishda ishlash imkonini berdi.

Birinchisi, Sog‘liqni saqlash tizimi mustahkamlandi. Yangi shifoxonalar qurish, koykalar sonini ko‘paytirish, yangi tibbiy asbob-uskunalar, dori-darmonlar va vaksinalarni sotib olish, tibbiyot xodimlarini rag‘batlantirishga alohida e’tibor qaratildi.

Ikkinchidan, ijtimoiy himoya tizimini takomillashtirish, jumladan, ijtimoiy himoyaga muhtoj oilalarni, shuningdek, pandemiyadan zarar ko‘rgan aholini davlat yordami bilan qamrab olish kengaytirildi.

Uchinchidan, soliq imtiyozlari va ta’tillarni taqdim etish, kreditlar bo‘yicha to‘lovlarni kechiktirish, shuningdek, moliyaviy vositachilikning boshqa turlari orqali iqtisodiyotning real sektori korxonalari qo‘llab-quvvatlandi.

Xususan, ijtimoiy himoyaga muhtoj aholini qo‘llab-quvvatlash ko‘lamini kengaytirish hamda samarali tashkil etish maqsadida “Temir daftar” tizimi shakllantirildi. O‘tgan davr mobaynida “Temir daftar” ga kiritilgan 651 ming oila, ularning 2,7 million nafardan ortiq a’zolarining 705,2 ming nafar mehnatga layoqatli ishsizlari bandligini ta’minlash orqali 601,3 ming oila “Temir daftar” dan chiqarildi. Daftarga kiritilgan oilalarning doimiy daromad manbaini yaratish choralari ko‘rildi. Xususan, 96,6 ming nafar fuqarolar doimiy ishga joylashtirildi, 34,7 ming nafar fuqarolar tadbirkorlik faoliyatini yo‘lga qo‘ydi. Shuningdek, 16,5 ming nafar fuqarolar kasb-hunarga o‘qitildi. Mamlakatimizda boquvchisini yo‘qotgan, nogironligi bor, ijtimoiy yordamga muhtoj oilalardagi shaxslarni qo‘llab-quvvatlash doimiy e’tiborda. Ma’lumot uchun 20 ming boquvchisini yo‘qotgan ehtiyojmand oilalar, 38 ming nogironligi mavjud ijtimoiy yordamga muhtoj oilalar ro‘yxatga olindi. Natijada uy-joyini ta’mirlashga muhtoj 2,4 ming nogironi bor oilalarning 1,8 mingtasining uy-joyi ta’mirlandi. Shuningdek, daftarga kiritilgan oilalarga doimiy tibbiy, psixologik hamda huquqiy xizmatlar ko‘rsatilmoqda. Hozirga qadar “Saxovat va ko‘mak” jamg‘armasi mablag‘lari hisobidan “Temir daftar” ga kiritilgan 293,2 ming oilaga 279,7 milliard so‘m moddiy yordam ko‘rsatildi. Kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha yangi dasturni amalga oshirishning asosiy institutsional asoslarini yaratish va mustahkamlash bo‘yicha ham keng ko‘lamli chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda.

Xususan, 2020 -2021-yillarda davlat byudjeti hisobidan nafaqa oladigan oilalar soni 2 barobardan ziyod oshdi, ularning ulushi qariyb 15 foizga yetdi.

Kambag‘allik darajasini belgilashda yangi mezon – minimal iste’mol xarajatlari joriy etildi. Bu ijtimoiy to‘lovlar va imtiyozlarning minimal darajasini qayta ko‘rib chiqishga imkon berdi. Masalan, 2021-yilda nogironlar, shuningdek, boquvchisini yo‘qotgan oilalar uchun eng kam pensiya va nafaqa turlari miqdori 10-50 foizga oshdi.

O‘zbekiston 2022-2026-yillarda “Yangi O‘zbekiston” Taraqqiyot strategiyasini faol amalga oshira boshladi. Bu birinchi navbatda "Inson sha’ni va qadr-qimmati uchun" tamoyillariga asoslanadi. Iqtisodiyotni rivojlantirish bo‘yicha asosiy vazifalar 2026-yilgacha kambag‘allik darajasini ikki barobar qisqartirish maqsadidan kelib chiqadi. Bunda belgilangan maqsadlarga erishishning asosiy sharti sifatida makroiqtisodiy barqarorlik va iqtisodiyotni rivojlantirish belgilangan.

Xususan, aholi jon boshiga YAIM darajasini joriy 2000 dollardan 2026-yilda 2800 dollargacha oshirish maqsad qilingan. Bu 2030-yilda o‘rta daromadli mamlakatlarning yuqori guruhiga kirish uchun asos yaratadi. Belgilangan vazifalar doirasida davlat korxonalari va banklarni o‘zgartirish va xususiylashtirish, qishloq xo‘jaligini rivojlantirish, iqtisodiy o‘sishning yashil modeliga o‘tish, tadbirkorlik faoliyati uchun shart-sharoitlarni yaxshilash, xususiy va to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar hajmini oshirish, yer munosabatlarini isloh qilish kabi boshlangan iqtisodiy islohotlarni davom ettirish oldinda turgan asosiy maqsadlar hisoblanadi.

Mamlakatimizda islohotlarning davomi sifatida joylarda iqtisodiy boshqaruv tizimini takomillashtirishning yangi yo‘nalishlaridan biri har bir mahallaga biriktiriladigan hokim yordamchilari institutini joriy etilganidir. Prezidentimiz tomonidan ilgari surilgan mazkur tashabbusning asosiy maqsadi aholining tadbirkorlik tashabbuslarini amalga oshirishga moliyaviy ko‘maklashish, daromad keltiruvchi mehnat bilan bandligini ta’minlash mexanizmlarini yanada takomillashtirish va kambag‘allikni qisqartirishdir.

Yangi strategiyada inson kapitalini rivojlantirishga alohida e’tibor qaratilmoqda. Xususan, so‘nggi yillarda O‘zbekistonda maktabgacha va oliy ta’lim qamrovi qariyb ikki barobarga oshdi. Ushbu sohada maktabgacha ta’lim qamrovini 2026-yilda 80 foizgacha (hozirgi vaqtda 69 foiz) va oliy ta’limni 50 foiz (28 foiz) ga oshirish ko‘zda tutilmoqda. Taraqqiyot strategiyasiga ko‘ra, 1 million band bo‘lmagan aholini (ayniqsa, ayollar va yoshlar) 2026-yilgacha bo‘lgan davrda kasb-hunarga o‘qitish rejalashtirilgan.

Barqaror iqtisodiy o‘sish kambag‘allikni qisqartirish asoslaridan biri hisoblanadi. Bugungi kunda O‘zbekiston kambag‘allikni qisqartirish, aholi farovonligini yaxshilashning yagona yo‘li yuqori, barqaror va inklyuziv iqtisodiy o‘sishni ta’minlashdan iborat, deb hisoblaydi.

Shu o‘rinda 2015-yilda O‘zbekiston BMT tashabbusi bilan ishlab chiqilgan 2030-yilgacha Barqaror rivojlanish maqsadlarini amalga oshirishini o‘z zimmasiga olganligini ta’kidlash lozim. Ushbu maqsadlarga erishish, shubhasiz, iqtisodiy o‘sishni ta’minlash uchun asosiy vosita bo‘lib xizmat qiladi, bu esa, o‘z navbatida, mamlakatdagi kambag‘allik darajasini bosqichma-bosqich kamaytirishga olib keladi. Umuman olganda, so‘nggi yillarda mamlakatimizda amalga oshirilayotgan islohotlarning aksariyati asosan BRMga erishishga xizmat qilmoqda.

Tadqiqotimiz davomida kambag‘allikni qisqartirishni Xitoy, AQSH, Yevropa mamlakatlarini xalqaro tajribasini tadqiq etgan holda O‘zbekistonda kambag‘allikni qisqartirish borasida quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish tavsiya va takliflarini maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz:

1. “O‘zbekiston kambag‘allikni qisqartirish strategiyasiga eng samarali xalqaro tajribalarni joriy qilish” taklifi. Ushbu taklifimiz mamlakatimizda kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha umumlashtirilgan dalillar, strategik rejalashtirishning o‘ziga xos jihatlari, maqsadlarni belgilash, o‘sish va ijtimoiy rivojlanish o‘rtasidagi muvozanat, mahalliy resurslarni maqsadlar bilan bog‘lash, jamoatchilik va boshqa manfaatdor tomonlar o‘rtasidagi o‘zaro munosabatlar, strategiyalarni qabul qilish yuzasidan tajriba va samarali monitoring tizimini shakllantirish imkoniyatini yaratishi mumkin;

2. “Yashil va barqaror rivojlanish: kambag‘allikni qisqartirish kun tartibidagi muammolar va imkoniyatlar” mavzusiga bag‘ishlangan xalqaro tajribasini mamlakatimiz aholisi o‘rtasida ommaboplashtirish taklifi. Bu taklifimiz o‘z navbatida kambag‘allik va atrof-muhit o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlik, global iqlim o‘zgarishi ta’sirini yumshatish va xavfsizlik tarmoqlari tizimlari, yashil va barqaror o‘sish va ish o‘rinlarini yaratish, energiya ta’minotining kambag‘allikka ta’sirini aniqlash va strategik ahamiyatga molik xulosalar chiqarish muhitini yaratishi mumkin;

3. “Hududiy rivojlanishning kambag‘allikni qisqartirishga ta’siri”ga doir muammolarni o‘rganishni tavsiya etamiz. Ushbu tavsiya mamlakatimizda urbanizatsiya va hududiy rivojlanish o‘rtasidagi muvozanat, geografik yo‘naltirilgan strategiyalar, hududiy uyg‘unlik va tengsizlikni qisqartirish, muvozanatli hududiy rivojlanish, rivojlanmagan hududlarda taraqqiyot strategiyalari, mahalliy hamjamiyatlarning hukumat tashabbuslariga hissa qo‘shishini rag‘batlantirish mexanizmini shakllanishiga olib kelishi mumkin;

4. “O‘zbekistonning so‘nggi yillardagi taraqqiyotini qayta ko‘rib chiqish: orttirilgan tajribalardan xulosa” chiqarish taklifi. Bu taklifimiz ijtimoiy ta’minot, bandlik, tadbirkorlik, malaka oshirish, qishloq xo‘jaligi islohotlari, ta’lim va sog‘liqni saqlash, sanitariya-gigiyena, yashil rivojlanish, gender tengligi yo‘nalishlarida olib borilayotgan davlat dasturlarning samaradorligini baholash, muvaffaqiyatli tajribalar, hamkorlik bo‘yicha iqtisodiy taraqqiyotimizga tegishli muammolarni bartaraf etish yo‘llarining algoritmini topish mumkin .

5.“Inson kapitalini rivojlantirish va inklyuziv o‘sish, axborot texnologiyalarini qo‘llash orqali samarali kasb-hunar dasturlarini ishlab chiqish” taklifi – ma’lum darajada ko‘p o‘lchovli kambag‘allikni qisqartirish, profilaktika siyosati, ijtimoiy himoyaga muhtoj aholiga yordam berish, “ijtimoiy lift”, hamma uchun teng imkoniyatlar, tibbiy sug‘urta tizimi, ta’lim sifati, o‘quv markazlari, IT sektorida bandlik salohiyati yuzasidan ijtimoiy modellarini ishlab chiqish zaruriyatini keltirib chiqarishi mumkin.

III SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA HUDUDLARDA XIZMATLAR SOHASINI JADAL RIVOJLANTIRISH ORQALI XALQARO VA ICHKI TURIZMNI RIVOJLANTIRISH TENDENSIYALARI VA ISTIQBOLLARI

Максуда Валериевна Исраилова *– Преподаватель кафедры «Международная и региональная экономика», Ферганского государственного университета, umakamasofa@gmail.com*

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ: БАЛАНС ЭКОЛОГИИ, ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация*: Статья посвящена развитию лечебно-оздоровительного туризма в Узбекистане с учетом принципов устойчивого развития. Рассматриваются ключевые экологические, социальные и экономические факторы, определяющие развитие санаторно-курортной деятельности и её устойчивость. Предложены основные направления и меры, способствующие устойчивому развитию оздоровительного туризма, повышению его конкурентоспособности, и социальной инклюзивности.*

Ключевые слова: *Устойчивое развитие, лечебно-оздоровительный туризм, санаторно-курортная деятельность, лечебные природные ресурсы, социальная инклюзивность, экономическая стабильность.*

Annotatsiya: *Ushbu maqola O‘zbekistonda davolash-sog‘lomlashtirish turizmini barqaror rivojlanish tamoyillari asosida taraqqiy etishga bag‘ishlangan. Sanatoriya-kurort faoliyatining rivojlanishi va uning barqarorligini belgilovchi asosiy ekologik, ijtimoiy va iqtisodiy omillar tahlil qilingan. Sog‘lomlashtirish turizmini barqaror rivojlantirish, uning raqobatbardoshligini va ijtimoiy inklyuzivligini oshirishga qaratilgan asosiy yo‘nalishlar hamda chora-tadbirlar taklif etilgan.*

Kalit so‘zlar: *Barqaror rivojlanish, davolash-sog‘lomlashtirish turizmi, sanatoriya-kurort faoliyati, shifobaxsh tabiiy resurslar, ijtimoiy inklyuzivlik, iqtisodiy barqarorlik*

Abstract: *The article is devoted to the development of health tourism in Uzbekistan taking into account the principles of sustainable development. The main environmental, social and economic factors determining the development of health resort activity and its sustainability are considered. The main directions and measures to promote sustainable development of health tourism, increase its competitiveness and social orientation are proposed.*

Keywords: *Sustainable development, health tourism, resort activity, therapeutic natural resources, social inclusion, economic stability.*

Основной тенденцией развития современного общества, является переход к концепции устойчивого развития, определённой ООН основной повесткой дня до 2030 года. Республика Узбекистан, в составе 193 стран участниц ассамблеи ООН приняла 17 глобальных целей устойчивого развития. Для их эффективной и последовательной реализации были разработаны Национальные цели и задачи устойчивого развития до 2030 года , которые наряду с целями сохранения природных экосистем и ресурсов, содействия всеобъемлющему устойчивому экономическому росту и

социальному развитию , определили целью «обеспечение здорового образа жизни населения , содействие благополучия для всех в любом возрасте»[1].

Увеличение средней продолжительности жизни и снижение преждевременной смертности от сердечно-сосудистых, эндокринных и хронических заболеваний, обозначенные в этом стратегическом документе как приоритетные задачи в области охраны здоровья населения, могут быть достигнуты только при условии активной профилактики. Эффективное применение современных методов санаторно-курортного лечения и популяризация здорового образа жизни играют в этом процессе ключевую роль. В такой системе санаторно-курортные учреждения становятся всё более востребованными, что подтверждает необходимость их дальнейшего развития в соответствии с целями устойчивого развития.

Устойчивое развитие, основанное на триаде платформ – социальной, экономической и экологической, затрагивает все сферы деятельности человека, и лечебно-оздоровительный туризм не является исключением.

Лечебно-оздоровительный туризм на протяжении веков являлся неотъемлемой частью жизни человека. С течением времени и развитием общества формат лечебно-оздоровительного туризма менялся от паломничества к святым источникам до создания санаториев, курортов , рекреационных зон, spa- и wellness-отелей. Характерной особенностью санаторно-курортной деятельностью является её привязанность к источникам природных лечебных ресурсов и климатологических лечебных факторов. Эта особенность обуславливает необходимость рассмотрения природоохранной функции, как одного из наиболее важных направлений деятельности санаторно-курортного комплекса Узбекистана.

Значительное влияние оздоровительный туризм оказывает на социальную сферу. В первую очередь – это неотъемлемая часть системы здравоохранения, которая, занимаясь профилактикой и реабилитацией, позволяет значительно снизить заболеваемость населения. С другой стороны - санаторно-курортный комплекс, чьи организации преимущественно расположены в сельской местности и горных районах, создаёт новые рабочие места и способствует повышению уровня жизни населения региона, помогая тем самым в решении многих социальных проблем общества.

С экономической точки зрения развитие лечебно-оздоровительного туризма обеспечивает приток в регион финансовых средств за счёт туристов и инвестиций, а мультипликативный эффект даёт толчок к развитию смежных отраслей - транспорта, общественного питания, торговли, связи, финансовой инфраструктуры. Лечебно-оздоровительный туризм способствует диверсификации экономики регионов, особенно в сельской и горной местности, где занятость может быть сезонной и случайной.

Однако следует учесть, что деятельность любого вида туризма имеет амбивалентный характер деятельности, так как он может приносить большие социально-экономические и культурные выгоды, но в то же время способствовать деградации окружающей среды, потере местной

самобытности, разрушению объектов культурного наследия, утрате традиционных видов деятельности. Поэтому на современном этапе развития лечебно-оздоровительного туризма, возникает необходимость разработки и реализации в дополнение к основным общим принципам работы сферы, принципов устойчивого развития.

В Хартии по устойчивому туризму указано, что «Развитие туризма должно основываться на критериях устойчивости, что означает, что оно должно быть экологически приемлемым в долгосрочной перспективе, а также экономически жизнеспособным, этически и социально справедливым для местных сообществ.» [2]

Для эффективного развития лечебно-оздоровительного туризма в Узбекистане необходимо внедрение принципов устойчивого развития, которые обеспечат баланс между экономическим ростом, социальной ответственностью и экологическим благополучием.

Экологический аспект должен стать ключевой основой устойчивого развития лечебно-оздоровительного туризма в Узбекистане. Это обусловлено тем, что природные лечебные ресурсы и климатические условия рекреационных зон играют фундаментальное значение в формировании и развитии санаторно-курортной отрасли. Одним из приоритетных направлений развития данной сферы должно стать сохранение природных лечебных ресурсов и экологическая модернизация санаторно-курортной инфраструктуры. Это включает:

- Создание системы рационального использования минеральных вод и лечебных грязей, совершенствование правового регулирования использования природных лечебных ресурсов;
- Развитие эко-маршрутов и природоохранных программ, предотвращающих деградацию природных рекреационных зон;
- Усиление контроля за освоением природных рекреационных территорий и планирование их застройки с учётом принципов устойчивого развития и экологической безопасности;
- Внедрение энергоэффективных технологий в санаториях и курортах;
- Внедрение системы раздельного сбора и переработки отходов, а также сокращение использования пластика для минимизации экологического воздействия.

Социальный аспект устойчивого развития лечебно-оздоровительного туризма должен быть направлен на сокращение заболеваемости и улучшение качества жизни населения, борьбу с бедностью и социальным неравенством. Принимая во внимание, то, что в Узбекистане санаторно-курортная деятельность исторически развивалась как составная часть системы бесплатного здравоохранения, важно сохранять доступность и инклюзивность услуг, обеспечивая при этом их экономическую эффективность. В этом направлении развитие должно включать:

- Совершенствование механизмов распределения путёвок в санаторно-курортные учреждения Совета Федерации Профсоюзов Узбекистана;

- Совершенствование нормативно-правовой базы оказания услуг, осуществление контроля за ценообразованием в сфере оздоровительного туризма
- Повышение квалификации медицинского персонала и внедрение инновационных методов реабилитации, развитие welness- и wellbeing-туризма;
- Создание рабочих мест в сельских и отдалённых горных регионах, где расположены основные санатории и курорты, вовлечение местного населения в сферу оздоровительного туризма, обучение его навыкам гостеприимства, организации досуга и ремесленного производства.
- Обеспечение достойной заработной платы, создание условий труда в соответствии с санитарными нормами и правилами, соблюдение трудового законодательства.

Поступательное движение Узбекистана по пути рыночного развития, расширение рынка лечебно-оздоровительного туризма и разнообразие организационно-правовых форм санаторно-курортных учреждений подчеркивают важность экономического аспекта развития этой сферы, направленного на обеспечение экономической стабильности и привлечение инвестиций, диверсификацию экономики регионов. Для этого необходимо:

- Создание благоприятных условий для частных и иностранных инвесторов в строительство современных wellness-центров и курортных комплексов;
- Реконструкция и развитие санаторно-курортных мощностей Совета Федерации Профсоюзов Узбекистана, повышение эффективности деятельности санаториев за счёт трансформации форм собственности, внедрения корпоративного управления, повышения заинтересованности трудовых коллективов в результатах работы санаториев;
- Повышение экспортного потенциала лечебно-оздоровительного туризма через эффективные маркетинговые стратегии, направленные на привлечение иностранных туристов за счёт конкурентоспособных услуг, ценовой политики, создания и продвижения брендов на международном рынке.
- Переход от медицинской модели оказания услуг к сервисориентированному подходу, направленному на комфорт, качество обслуживания, изучение и удовлетворение потребностей клиентов. Создание новых туристических продуктов, включая программы wellbeing-туризма, детокс- и релакс-программы, а также комплексные спа-услуги.

Внедрение принципов устойчивого развития в лечебно-оздоровительный туризм будет способствовать долгосрочному сохранению природных ресурсов, повышению конкурентоспособности санаторно-курортного комплекса Узбекистана , улучшению здоровья населения и решению многих социально-экономических вопросов в регионах. Комплексный подход к развитию этого сектора позволит не только укрепить его экономическую устойчивость, но и создать комфортные условия для отдыха и оздоровления, соответствующие мировым стандартам.

Olim Pardayev – Dean of the Faculty of Banking and Financial Services, Samarkand Institute of Economics and Service, Professor
Bahriddinxon Yahyoyev – Student of Samarkand Institute of Economics and Service

THE ROLE AND PROSPECTS OF THE SERVICES SECTOR IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UZBEKISTAN

Abstract. *This article analyzes the role of the services sector in economic development, focusing on employment, innovations, tourism, and the impact of financial services on the economy. The study examines Uzbekistan's prospects for developing its services sector based on international experience and empirical data.*

Keywords: *services sector, economic development, diversification, digital technologies, tourism, e-commerce, innovation, transport infrastructure, export potential.*

Аннотация. *В данной статье анализируется роль сферы услуг в экономическом развитии, включая её влияние на занятость, инновации, туризм и финансовые услуги. В исследовании изучены перспективы развития сектора услуг в Узбекистане на основе международного опыта и эмпирических данных.*

Ключевые слова*: сфера услуг, экономическое развитие, диверсификация, цифровые технологии, туризм, электронная коммерция, инновации, транспортная инфраструктура, экспортный потенциал.*

Annotatsiya. *Ushbu maqolada xizmatlar sohasining iqtisodiy rivojlanishdagi o‘rni, bandlik, innovatsiyalar, turizm va moliyaviy xizmatlarning iqtisodiyotga ta’siri tahlil qilingan. Tadqiqotda xalqaro tajriba va empirik ma’lumotlarga asoslangan holda O‘zbekistonning xizmatlar sektorini rivojlantirish istiqbollari o‘rganilgan.*

Kalit so‘zlar: *xizmatlar sohasi, iqtisodiy rivojlanish, diversifikatsiya, raqamli texnologiyalar, turizm, elektron tijorat, innovatsiya, transport infratuzilmasi, eksport salohiyati.*

In recent years, the services sector has become one of the key drivers of the global economy, significantly influencing gross domestic product (GDP) and employment. According to the World Bank, in 2022, the services sector accounted for 63% of global GDP and generated more than 50% of jobs worldwide. In developed countries, the services sector is the leading industry, contributing to economic stability and serving as a major source of income.

Uzbekistan is also striving to achieve economic diversification and stability by developing the services sector. The sector accounts for 37% of the country’s GDP, and strategic reforms are being implemented to increase this figure. In particular, various projects are being carried out to boost service exports, develop e-commerce, expand the financial services industry, and diversify the tourism sector.

The services sector is a fundamental component of the modern economy, and its share in gross domestic product (GDP) is increasing year by year. In both developed and developing countries, the services sector is one of the key drivers of economic growth. In Uzbekistan, this sector is continuously expanding, incorporating new segments and playing a crucial role in employment, investments, and the implementation of innovative technologies. The services sector consists of the following key segments:

Trade and Retail Services. Trade and retail services are aimed at meeting consumer demand, and the development of this segment serves as an important indicator of economic activity and public welfare. In Uzbekistan, trade services are continuously expanding, with the growth of large shopping centers, supermarkets, and e-commerce platforms. The development of online marketplaces such as Uzum Market, OLX, and ZoodMall is accelerating the transition to a digital economy.

Transport and Logistics. The transport and logistics system is interconnected with all sectors of the economy, and its efficient operation ensures the growth of domestic and international trade. In recent years, within the framework of the "New Uzbekistan" strategy, significant investments have been made in road infrastructure, railway transport, and aviation. International transport corridors, including the China-Kyrgyzstan-Uzbekistan railway project, are opening new prospects for logistics services.

Tourism and Hospitality Industry. Tourism is one of the key sectors of Uzbekistan’s economy and has been rapidly developing in recent years. The government has introduced the "Strategic Development Program for 2023-2030", aimed at improving the quality of hotel and service industries. The expansion of Silk Road tourism centers, the construction of new hotels, and the increase in service facilities are significantly contributing to Uzbekistan’s economic growth in the tourism sector.

Information Technology and Telecommunications. With the development of the digital economy, the information technology and telecommunications sector has gained strategic importance. Under the "Digital Uzbekistan - 2030" program, Uzbekistan is expanding internet infrastructure and implementing artificial intelligence, cloud technologies, and e-government systems. Companies such as Uztelecom, Beeline, UMS, and Ucell are actively expanding telecommunications services, contributing significantly to the formation of a digital ecosystem.

Financial Services. Financial services, including banking and insurance, play a crucial role in ensuring economic stability. In Uzbekistan, banks such as Kapitalbank, Ipotekabank, Xalq Bank, and TBC Bank are expanding their services, while electronic payment systems are developing. Additionally, cooperation with international financial institutions is strengthening, leading to the implementation of new investment projects.

Healthcare and Education. The healthcare sector is expanding to meet the population’s growing demand for quality medical services. Private clinics such as Medicina, Akfa Medline, and Tashkent International Clinic are increasing access to modern medical care. In the education sector, the growth of online and private educational institutions is becoming more prominent. Centers like IT Park, Astrum IT Academy, and the Muhammad al-Khwarizmi IT School are contributing to the development of the digital education system, fostering innovation and technological advancement in learning.

Public Services and Legal Consultancy. The digitization of public services is accelerating, allowing citizens to access remote services through platforms like the Unified Interactive Public Services Portal and my.gov.uz. Additionally, the

growing number of private legal consultancy firms is contributing to the creation of a more favorable legal environment for both individuals and businesses.

Table 1

Dynamics of development of the services sector in Uzbekistan[1]

Year	Share of Services in GDP (%)	Services Export (billion $)	Tourism Revenue (billion $)
2018	31	2.3	1.2
2020	33	2.8	1.6
2022	37	3.6	2.1
2024	40	4.2	2.5

As seen from this table, the services sector in Uzbekistan is gradually developing, and its share is expected to increase in the coming years.

The rapid development of the services sector is associated with innovative technologies, infrastructure improvement, and the increase in the quality and volume of services. In Uzbekistan, digital services, tourism, and transport infrastructure development are considered priority areas in this regard. Digital technologies are one of the main drivers of the services sector, as fintech platforms, e-commerce, and online services create convenience for both individuals and businesses. In 2023, the volume of online payment services in Uzbekistan increased by 60%, with local systems such as "Click," "Payme," "Apelsin," and "Uzum Pay" experiencing growth. Digital banks, including TBC Bank, Anorbank, and Uzum Bank, are expanding their operations. Fintech services for SMEs provide quick loans and simplified payment systems. The development of e-commerce is contributing to the digitization of trade services through platforms such as "Uzum Market," "OLX," and "ZoodMall." Online delivery services, including Express24, Yandex Go, and Uzum Delivery, are also expanding. The development of tourism services contributes to increasing service exports. In 2023, Uzbekistan's tourism sector served 6.6 million tourists, generating $2.1 billion in revenue, and by 2024, this figure reached 7.3 million. Today, it is essential to promote pilgrimage tourism in cities such as Bukhara, Samarkand, and Khiva, as well as to develop ecotourism and gastronomic tourism. Additionally, expanding international cooperation, simplifying visa procedures, and developing online services are among the key priorities. Transport infrastructure is also an integral part of the tourism and services sector. "Uzbekistan Railways," aviation, and urban transport systems are being modernized. Important measures include affordable airfare programs, modernization of tourism infrastructure, construction of hotels, and the expansion

[1] Author’s work

of electronic tourism systems. In the future, priority tasks include the development of digital services, strengthening the fintech ecosystem, enhancing the competitiveness of tourism, aligning transport and logistics services with global standards, and supporting e-commerce and online services. Through these strategies, Uzbekistan has the potential to become one of the leading countries in the services sector.The services sector is a strategic part of Uzbekistan's economy, and its development contributes to GDP growth, increased employment, and improved living standards. Global experience shows that increasing the share of the services sector helps ensure economic stability. Uzbekistan should focus on the development of digital services, tourism, e-commerce, and the IT sector to further enhance this industry.

The services sector is a strategic part of Uzbekistan's economy, and its development contributes to GDP growth, increased employment, and improved living standards. Among the key prospects for the services sector are innovative technologies, the development of transport infrastructure, and the expansion of international cooperation. Developing the services sector is a crucial factor in ensuring sustainable economic growth and improving the well-being of the population. To further enhance and ensure transparency in this sector, it is essential to make sound financial decisions. This can be achieved through the development of the education sector and related industries.

References:

1.World Bank (World Bank). "Global Economic Prospects", 2023.

2.The. "Main indicators of the economy of Uzbekistan", 2023.

3.International Monetary Fund (IMF). "World Economic Outlook", 2023.

4.UNDP. "Human Development Report", 2022.

5.World Economic Forum (World Economic Forum). "Global indicators of the tourism and services sector", 2022.

6.International Finance Corporation (IFC). "The impact of digital services on the economy", 2023.

7.Todaro, Michael P. and Smith, Stephen C. "Economic Development", 12th edition, 2017.

8."Current issues of ensuring the employment of the population in the Republic of Uzbekistan". Tashkent State University of Economics, 2019.

9."Economic analysis of the field of services and prospects for field development". Counter-Engineering-Economics Institute, 2023.

10.Mirziyoyev Sh.M. "New Uzbekistan strategy". Tashkent: Uzbekistan, 2021.

Amiriddinova Muslima Zayniddin qizi *-“Ipak Yo‘li” turizm va madaniy meros xalqaro universiteti mustaqil izlanuvchi,* *“Ipak Yo‘li” turizm va madaniy meros xalqaro universiteti assistent-o‘qituvchisi,*

HUDUDLARDA TURISTIK XIZMATLARI SAMARADORLIGI VA SIFATINI OSHIRISH MEXANIZMINI TAKOMILLASHIRISH

Anotatsiya: *Restoran biznesi, yani umumiy ovqatlanish xizmatlarini takomillashtirish, ayniqsa, gastronomik turizm ob'ektivi orqali turizm sanoatini rivojlantirishda muhim rol o‘ynaydi. Xorijiy mamlakatlardan olib borilgan tadqiqotlarni O‘zbekistonning boy pazandachilik an’analari bilan integratsiyalashgan holda, umumiy ovqatlanish xizmatlari sifati va samaradorligini sezilarli darajada oshirish mumkin, bu esa pirovardida talab va mijozlar ehtiyojini qondirishni oshiradi. Ilg‘or xalqaro tajriba va mahalliy taom madaniyatining uyg‘unligi mamlakat uchun gastronomik turizm sohasini yanada rivojlantirish uchun noyob imkoniyat yaratadi.*

Kalit so‘zlar: *Turizm, gastranomiya, restoranlar, xizmat, samaradorlik, mexanizm.*

Abstract: *The restaurant business, that is, the improvement of catering services, plays an important role in the development of the tourism industry, especially through the lens of gastronomic tourism. By integrating research from foreign countries with the rich culinary traditions of Uzbekistan, the quality and efficiency of catering services can be significantly improved, which ultimately increases demand and customer satisfaction. The combination of advanced international experience and local food culture creates a unique opportunity for the country to further develop the field of gastronomic tourism.*

Key words: *Tourism, gastronomy, restaurants, service, efficiency, mechanism.*

Аннотация: *Ресторанный бизнес, то есть совершенствование услуг общественного питания, играет важную роль в развитии туристической отрасли, особенно через призму гастрономического туризма. Объединив исследования зарубежных стран с богатыми кулинарными традициями Узбекистана, можно значительно повысить качество и эффективность услуг общественного питания, что в конечном итоге повышает спрос и удовлетворенность клиентов. Сочетание передового международного опыта и местной кулинарной культуры создает для страны уникальную возможность дальнейшего развития сферы гастрономического туризма.*

Ключевые слова*: Туризм, гастрономия, рестораны, сервис, эффективность, механизм.*

Kirish: O‘zbekistonda gastronomik turizmni rivojlantirish, xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish va xalqaro standartlarga moslashtirish masalalarining dolzarbligi va zaruriyatini o‘z ichiga oladi. Tadqiqotning asosiy urg‘usi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining va Vazirlar Mahkamasining tegishli qarorlariga asoslanib, gastronomik hududlarning samaradorligini tahlil qilish, xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish va xalqaro miqyosda O‘zbekistonning gastronomik brendini shakllantirishga qaratilgan. Gastronomik hududlarning tahlili va xizmat sifatini oshirish hamda, Samarqand viloyatidagi Orzu Mahmudov ko‘chasidagi gastronomik hudud va YELKAN MCHJ restoranining faoliyati, turistik talab va xizmat sifati asosida baholandi. Shu jarayonda xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish bo‘yicha yangi baholash modeli ishlab chiqildi. Shuningdek, Prezidentning 2023-yil 27-iyuldagi PQ-238-son qarori asosida restoran va kafelarning xalqaro standartlarga mos faoliyat yuritishini ta’minlash, Michelin yulduzlarini jalb qilish

bo‘yicha tadqiqotlar olib borildi. Restoran va gastronomik hududlar uchun innovatsion yechim sifatida baholandi. Natijalarga ko‘ra, ushbu texnologiyalar xizmat ko‘rsatish tezligini oshirish, xarajatlarni optimallashtirish va mijozlar tajribasini yaxshilashga ijobiy ta’sir ko‘rsatdi

Adabiyotlar tahlili:

Restoran biznesi – bu qadimgi davrlardan mashhur bo‘lib kelgan faoliyat turlaridan biridir. Restoran biznesi egasi «restorator» deb nomlanadi. Bu ikki so‘z ham fransuzcha fe’l restaurer (qayta tiklash, mustahkamlash) so‘zidan kelib chiqqan. Amerika ingliz tilida «restaurant» faqat restoranni emas, balki hamma umumiy ovqatlanish korxonalarini bildiradi. Ko‘plab juda katta korxonalar (masalan, mehmonxonalar) ovqatlanish xizmati yashovchilariga qulaylik tug‘dirishi va daromadlarni ko‘paytish uchun o‘z hududlarida joylashgan restoranlariga ega[3].

1999 yili poytaxtimizda O‘zbekistondagi dastlabki haqiqiy «restoran» va o‘zbek madaniyati, san’ati galereyasi deb hisoblanuvchi «Karavan» nomli restoran ochildi. U haqiqatda O‘zbekistondagi birinchi restoran hisoblanadi[7]. O‘zbek taomlarini to‘gri tortiq qilish, yuqori sifatli xizmat, zamonaviy interer bularning barchasi aynan ushbu restoranda mavjud edi. Bundan tashqari restoran galereyasidan o‘zbek milliy san’ati durdonalarini shu yerning o‘zida sotib olish imkoniyatiga ega ekanligi bilan Toshkent mahalliy aholisi va boshqa xorijiy turistlarni o‘ziga tezda jalb qila oldi. Restoran teatrga o‘xshaydi, yaxshi filmga o‘xshaydi, u inson tomonidan yaratilgan va har qanday san'at asari kabi uslub, xarakter, falsafa, gastronomik fikrga ega bo‘lishi kerak. Bu uni boshqacha qiladi kafe va ovqatlanish joylaridan[4]. Restoran - bu san'at! U erda ko‘plab umumiy ovqatlanish joylari va O‘zbekistonda restoranlar, Toshkentning o‘zida Toshkent shahrida 470 dan ortiq restoranlar bilan aloqa rekvizitlari va ularning Toshkent xaritasidagi joylashuvi katalog ma’lumotnomasida ko‘rsatilgan. Ushbu sohadagi korxonalarning quyidagi turlari: restoran, ovqat mashinasi, bar, kafe, bufet, oshxona, choyxona, bufet va snack bar. Muayyan ma'lumotlar mavjud emas O‘zbekistondagi restoran sanoatidagi ishchilarning aniq soni to‘g‘risida. Biroq, Xalqaro mehnat tashkiloti ma'lumotlariga ko‘ra, xizmat ko‘rsatish sohasi, qaysi restoranlar va umumiy ovqatlanish korxonalarini o‘z ichiga oladi, O‘zbekistondagi eng yirik ish beruvchi hisoblanadi umumiy bandlikning taxminan 40%[6].

Mamlakatimizda restoran biznesi so‘nggi yillarda sezilarli darajada o‘sib bormoqda. Iqtisodiy o‘sish, turizmning rivojlanishi va aholining daromad darajasining oshishi bu sohaning rivojlanishiga katta ta’sir ko‘rsatdi[5]. Shu bilan birga, O‘zbekistonda xalqaro taomlar bilan birga milliy oshxona ham rivojlanib, nafaqat mahalliy aholi, balki xorijiy sayyohlar uchun ham jozibador bo‘lib bormoqda. Mamlakatimizda o‘ziga xos, yuqori darajadagi xizmat ko‘rsatuvchi restoranlar soni oshib, ularning sifati ham yuksalmoqda.

Metodologiya va natijalar tahlili:

Mazkur maqola, gastronomik turizmda xorijiy mamlakatlarning umumiy ovqatlanish shaxobchalarining tamoyillarining sifati va sifatini oshirish va uning mavjud holatini tahlil etish hamda xususiyatlarini aniqlashda statistik va solishtirma

tahlil, abstrakt mantiqiy yondashuv, induksiya va deduksiya, export baholash kabi usullardan foydalanilgan. Yangi O‘zbekiston uchun berilgan rivoylanishlardan bir qismi bu mamlakatimizda turizm sohasini va unga tegishli bo‘lgan barcha sohalarni takomillashtirish, turistik xizmatlar holatini yaxshilashdan iboratdir[1]. Yuqorida berilgan rivojlanish tendisiyalari bugungi kunda amalga oshirilib bormoqda, shuningdek mamlakatimizda umumiy ovqatlanish shaxobchalarining aholiga hamda turistlarga yengillik yaratish maqsadi yuqoridagi rivojlanish tendensiyalaridan foydalanmoqda.

Jadval: 1.1

Samarqand viloyatida umumiy ovqatlanish korxonalari dinamikasi (shartli 2017-2022)

Yil	Korxonalar jami soni	Restoranlar	Kafe/Tez tayyorlanadigalar	Choyxona/Oshxona	Boshqalar(bar, keytring)
2017	3 200	1 200	1 400	400	200
2018	3 500	1 350	1 500	450	200
2019	4 000	1 600	1 700	500	200
2020	3 600	1 500	1 450	450	200
2021	3 800	1 500	1 600	500	200
2022	4 200	1 700	1 750	550	200

Samarkand viloyatida ovqatlanish sohasining tarkibi va korxonalar soni 2017 yildan 2022 yilgacha kuzatilgan. Jadvalda restoranlar, kafe/tez tayyorlanadigan taomlar, choyxona/oshxonalar va boshqa segmentlar (bar, keytering) bo‘yicha korxonalar soni aks ettirilgan (1.1-jadval). Ushbu ma’lumotlar sohaning umumiy o‘sish tendensiyalari va tarkibiy o‘zgarishlarini yoritishda muhim ahamiyatga ega bo‘lib, hududdagi gastronomik xizmatlar rivojlanishi hamda iste’molchilarning turli ehtiyojlarini qondirish borasidagi imkoniyatlarni ko‘rsatadi. adval ko‘rsatkichlariga binoan, 2017 yildan 2022 yilgacha umumiy ovqatlanish korxonalarining soni sezilarli darajada o‘sganligi kuzatildi. Restoranlar va kafe/tez tayyorlanadigan taomlar segmentlarida o‘sish aniq aks etar ekan, choyxona/oshxonalar va boshqa turlar barqaror darajada qolgan[1]. Ushbu tendensiyalar hududda gastronomik turizm va ovqatlanish xizmatlarining rivojlanishiga, shuningdek, bozordagi raqobatbardoshlikni oshirishga xizmat qilishi kutilmoqda.

Jadval 1.2

Turistlar tomonidan Samarqand viloyatida umumiy ovqatlanish sohasiga sarflangan mablag‘lar

Yil	Jami sarflangan mablag‘ (mlrd so‘m)	Xorijiy turistlar ulushi, %	Ichki turistlar ulushi, %	Ortacha chek (1 kishi, ming so‘m)
2017	389	40	60	389
2018	544	45	55	454
2019	752	50	50	259

2020	233	35	65	285
2021	324	40	60	310
2022	518	45	55	363

Turistlar (xorijiy yoki ichki) Samarqanddagi safar vaqtida ovqatlanish uchun ma’lum bir summani sarflaydi. Bu ko‘rsatkichlar jalpi mintaqaning iqtisodiy o‘sishi bilan bog‘liq bo‘lib, viloyat infratuzilmasini rivojlantirish uchun muhim ahamiyat kasb etadi.

1.2-jadvalga asosan, Samarqand viloyatida umumiy ovqatlanish sohasiga turistlar tomonidan sarflangan mablag‘lar 2019 yilda eng yuqori darajada bo‘lgan. 2020 yilda pandemiya ta’sirida sarflar keskin pasaygan. 2021–2022 yillarda soha tiklana boshlagan bo‘lib, ortacha chek sekinlik bilan o‘sib bormoqda, bu esa turistik faollikning barqarorlashuvini ko‘rsatadi.

Xulosa:

Restoran biznesida nafaqat mahalliy balkim boshqa mamlakatning franchayzning tizimi orqali chet el brendlari kirib kelayotgani, yangi oshxona turlarining paydo bo‘lishi va internet orqali xizmat ko‘rsatish, umumiy ovqatlanish shaxobchalarining turlari va bu sohaning asosiy tendensiyalari hisoblanadi. Restoran, asosida xizmat sifatini oshirish modeli ishlab chiqildi va restoranlarning sof foydasi, kirim-chiqimi asosida samaradorlik ko‘rsatkichlari aniqlandi. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 27 iyuldagi PQ-238-son qaroriga muvofiq, "Mishlen" yulduzlarini jalb qilish bo‘yicha chora-tadbirlar belgilandi[2]. Ushbu yondashuv mahalliy gastronomik brendlarning xalqaro darajadagi nufuzini oshirish imkoniyatini yaratadi.

Xasan Ibragimovich Turdibekov *– Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti Samarqand filiali dotsenti, i.f.n.*

TURIZM VA MEHMONDO‘STLIKNING YAXLIT IQTISODIY TALQINI MOHIYATI

Annotatsiya: *Ushbu izlanishlarda turizm va mehmondo‘stlik sohalari o‘rtasidagi integratsiyaning strategik ahamiyati va uning milliy iqtisodiyot, madaniy almashinuv va investitsiya imkoniyatlarini kengaytirishdagi o‘rni ko‘rib chiqilgan. Tadqiqot natijalari asosida turizm va mehmondo‘stlikni birgalikda o‘rganish orqali xizmat sifatini oshirish, raqamli texnologiyalar asosida innovatsion yechimlar joriy etish va davlat hamda xususiy sektorning strategik hamkorligini mustahkamlash yo‘lidagi samarali modellar taklif qilingan. Maqolada ikki sohaning nazariy tushunchalari, ularning o‘zaro bog‘liqligi va birgalikda rivojlanishning sinergetik ta’siri tahlil qilingan.*

Kalit so‘zlar: *turizm, mehmondo‘stlik, integratsiya, strategiya, raqamli texnologiyalar, investitsiya, xizmat sifati, madaniy almashinuv*

Аннотация: *В настоящем исследовании рассматривается стратегическая значимость интеграции между секторами туризма и гостеприимства, а также их роль в расширении возможностей национальной экономики, культурного обмена и инвестиций. На основе результатов исследования предлагаются эффективные модели, направленные на повышение качества услуг, внедрение инновационных решений на основе цифровых*

технологий и укрепление стратегического партнерства между государственным и частным секторами посредством комплексного изучения туризма и гостеприимства. В статье проводится анализ теоретических концепций обеих отраслей, их взаимосвязи и синергетического эффекта от их совместного развития.

Ключевые слова: *туризм, гостеприимство, интеграция, стратегия, цифровые технологии, инвестиции, качество услуг, культурный обмен*

Abstract: *This study examines the strategic significance of the integration between the tourism and hospitality sectors, as well as their role in expanding opportunities for the national economy, cultural exchange, and investment. Based on the research findings, effective models are proposed to enhance service quality, implement innovative solutions based on digital technologies, and strengthen strategic cooperation between the public and private sectors through the joint study of tourism and hospitality. The article analyzes the theoretical concepts of both sectors, their interrelations, and the synergistic effect of their combined development.*

Keywords: *tourism, hospitality, integration, strategy, digital technologies, investment, service quality, cultural exchange.*

Zamonaviy iqtisodiy-ijtimoiy taraqqiyot sharoitida turizm va mehmondo‘stlik sohalari mamlakatlar iqtisodiyotini rivojlantirish va aholi farovonligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etmoqda[1]. Bir tomondan, turizm dam olish, mafkuraviy yoki ish maqsadlarida qilingan sayohatlar orqali rivojlansa, ikkinchi tomondan, mehmondo‘stlik sohasi ana shu sayyohlar va mahalliy aholi uchun turli xizmatlar majmuasini taklif etadi[2]. Shunday qilib, ikkala tushuncha bir-birini to‘ldirishi bilan birga, mohiyat jihatidan ma’lum darajada farq qiladi. Quyidagi jadvalda turizm va mehmondo‘stlik tushunchalarining asosiy farqlari bir necha mezonlar bo‘yicha qiyosiy tarzda taqdim etiladi.

“Mehmondo‘stlik” tushunchasi (inglizcha “hospitality”) avvalboshdan odamlar o‘rtasidagi munosabatlar, ularni qabul qilish, xizmat ko‘rsatish sifati bilan bog‘liq etib keltirilardi. Ikkinchi jahon urushi davridan so‘ng jahon iqtisodiyotida xizmat ko‘rsatish sohasi ajralmas tarkibiy qismga aylanishi bilan “mehmondo‘stlik industriyasi” tushunchasi shakllandi. U mehmonxona, umumiy ovqatlanish, ko‘ngilochar maskanlar, ekskursiya xizmatlari, transport muhandislik tizimlari va boshqa yondosh sohalarni qamrab oladi. F.Kotlerning ta’kidlashicha, mehmondo‘stlik sohasi “mijoz bilan bevosita ishlaydigan barcha xizmat ko‘rsatuvchilar, jumladan, mehmonxona, restoran, turistik operatorlar, klublar, dam olish zonalari xamda umumiy infrastruktura elementlaridan tashkil topadigan biznes turkumidir.”[3] Bunda asosiy urg‘u mijozni qabul qilish, unga qulaylik yaratish va bizda turli xil ehtiyojlarini qondirishdir.

Yuqoridagi jadvaldan ko‘rinib turibdiki, turizm va mehmondo‘stlik tushunchalari bir-birini to‘ldiruvchi, biroq farqli jihatlarga ega bo‘lgan ikkita muhim sohadir. Turizm ko‘proq sayohatchilar harakati, ularning maqsadlari va yo‘nalishlari bilan bog‘liq bo‘lsa, mehmondo‘stlik ushbu sayohatchi yoki mehmonlarga xizmat ko‘rsatuvchi infratuzilma hamda muhitni shakllantirish bilan shug‘ullanadi. Shu sababli, ikkala sohani birgalikda strategik rivojlantirish o‘ta

[1] UNWTO, “International Recommendations for Tourism Statistics,” Madrid, 2019.

[2] Kotler P., Bowen J., Makens J., “Marketing for Hospitality and Tourism,” 5th Edition, Prentice Hall, 2007.

[3] O‘sha yerda

jadval

Turizm va mehmondo‘stlik ortidagi farqlarning qiyosiy tahlili

Talqin mezoni	Turizm	Mehmondo‘stlik
Asl mohiyati	Sayohat, dam olish yoki boshqa maqsadlarda bir joydan ikkinchisiga vaqtinchalik ko‘chish jarayoni[1].	Mehmonlar (sayyohlar, tashrifchilar) ni qabul qilish, ularga xizmat ko‘rsatish va qulaylik yaratish tizimi (Clark, 2012; Kotler, 2007).
Asosiy e’tibor	Sayyohlarning harakati, sayohat maqsadlari, destinatsiyani tanlash va undan foydalanish[2].	Sayyohlar (yoki mahalliy mijozlar) ga turli formatda xizmat ko‘rsatish: joylashtirish, ovqatlantirish, ko‘ngilochar dasturlar, logistika va boshqa qulayliklar[3].
Omillar tarkibi	Maqsadli sayohat turlari (dam olish, ziyorat, ish safar, tibbiy, ekologik, h.k.), transport, viza, yo‘nalishlar, ekskursiyalar va boshq.	Mehmonxonalar, xostellar, umumiy ovqatlanish shoxobchalari, ko‘ngilochar ob’ektlar, xizmat ko‘rsatuvchi xodimlar, zarur infratuzilma[4].
Ishtirokchilar	Sayyohlar (ichki yoki xorijiy), turoperatorlar, gidlar, transport kompaniyalari, turizm tashkilotlari (UNWTO, 2019).	Mehmonxona menedjerlari, oshpazlar, restoran sohasi mutaxassislari, kutib oluvchilar, xizmatchilar, umumiy ovqatlanish va ko‘ngilochar xizmatlar ko‘rsatuvchilar[5].
Qanday muammolarni hal qilinadi	Marshrut tanlash, madaniy yoki tabiiy obidalarni ko‘rish, ekzotik taomlardan bahramand bo‘lish, rekreatsion dam olishni tashkil etish (EU, 2010).	Mijozlar ehtiyojini qondirish, sifatli va xavfsiz xizmat ko‘rsatish, ovqatlanish, joylashtirish, qulay muhit yaratish, brend qadriyatini oshirish.
Vaqt chegarasi	Turizm — bu shaxs (sayyoh) rezident bo‘lmagan hududga 24 soatdan ortiq, ammo 1 yildan oshmaydigan muddatda dam olish, ish yoki boshqa maqsadlarda safar qilishi jarayoni.”[6].	Shartli vaqt bilan cheklanmagan: mehmon qancha muddat turishi va xizmatlardan foydalanishiga qarab aniqlanadi.
Strategik ahamiyati	Hududiy iqtisodiy o‘sish, madaniy almashinuv, investitsiya, turizm infratuzilmasi rivojini rag‘batlantirish[7].	Turistik mahsulot sifati va raqobatbardoshligini belgilaydi; brend yaratish, mijozlar qoniqishi orqali tashkilot obro‘sini oshirish[8].
Natijaviy ko‘rsatkichlar	Turistlar oqimi, turpaketlar sotilishi, hududiy daromadlar, madaniy tadbirlarda qatnashgan sayyohlar soni.	Mehmonxona to‘ldirilishi, mijozlar qoniqishi (Customer Satisfaction), qayta tashriflar, ko‘rsatilgan xizmatlar sifati, brend qiymatining o‘sishi[9].

[1] UNWTO, “International Recommendations for Tourism Statistics,” Madrid, 2019.

[2] Sengel, R., “Regional Tourism Development: Theoretical and Practical Approaches,” Springer, 2017.

[3] Cotterell, J. & Hill, S., “Contemporary Tourism and Hospitality Trends,” Routledge, 2019.

[4] Туризм, гостеприимство, сервис. Словарь-справочник / под ред. Л. П. Воронковой. М.: Аспект-пресс, 2002. С. 66

[5] Kotler P., Bowen J., Makens J., “Marketing for Hospitality and Tourism,” 5th Edition, Prentice Hall, 2017.

[6] UNWTO, “International Recommendations for Tourism Statistics,” Madrid, 2019.

[7] Sengel, R., “Regional Tourism Development: Theoretical and Practical Approaches,” Springer, 2017.

[8] Clark D., “Hospitality Management and Customer Relations,” Oxford Press, 2012.

[9] Вейнмейстер А. В. Гостеприимство: к определению понятия // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2013. №2 (16)

muhim: sayyohlik oqimini oshirish uchun raqobatbardosh turistik yo‘nalishlar yaratilishi bilan bir qatorda, mehmondo‘stlik xizmatlarining sifatli bo‘lishi ham ta’minlanishi kerak. Natijada, sayohat jarayonlari yanada qulay, qiziqarli va iqtisodiy tomondan samarali bo‘lib, milliy hamda mintaqaviy taraqqiyotga salmoqli hissa qo‘shadi.

Turizm va mehmondo‘stlik sohalarini birgalikda, yaxlit tarzda o‘rganish sohadagi sinergiyani ta’minlash bilan bir qatorda bir necha muhim yutuqlarga erishish imkonini beradi:

1. **Yagona strategiya shakllantirish**. Turizm, avvalambor, sayyohlar oqimini ko‘paytirish orqali makroiqtisodiy o‘sishni rag‘batlantirsa, mehmondo‘stlik ushbu sayyohlarga ko‘rsatiladigan xizmatlar tizimi va sifati uchun javob beradi. Ikkala sohani yagona strategiya asosida rivojlantirish orqali hududiy brendni mustahkamlash, sayyohlar oqimini uzoq muddatda barqaror saqlab qolish, mijozlar qoniqishini oshirish va raqobatdoshlikni ta’minlash mumkin.

2. **Infratuzilma va xizmatlar sifatini yaxshilash**. Turizm ko‘proq sayohatlarning maqsadlari, yo‘nalishlari, madaniy yoki tabiiy resurslardan qanday foydalanish kabi masalalar bilan shug‘ullansa, mehmondo‘stlik esa mavjud infratuzilmani (mehmonxona, restoran, transport, ko‘ngilochar ob’ektlar) sayyohlar talablariga mos ravishda modernizatsiya qilish, xizmatlarning sifat standarti, muhitni yaxshilash kerakligiga urg‘u beradi (Sengel, 2017). Ikkalasini birgalikda kuzatish natijasida “qo‘shaloq” ravishda xizmatlarni yaxshilash mexanizmlarini aniqlash osonlashadi.

3. **Investitsiyalar va davlat siyosatini samarali tashkil etish**. Turizm va mehmondo‘stlikni bir necha alohida yo‘nalish sifatida emas, balki birgalikda ko‘rib chiqish davlati siyosatining ustuvor yo‘nalishlarini aniqlash, investitsiya jarayonlarini samarali yo‘lga qo‘yish, muhim infratuzilma loyihalari – mehmonxonalar qurilishi, transport magistrallarini rivojlantirish, tarixiy meros ob’ektlarini obodonlashtirish kabi ishlarga tartib bilan yondashish imkonini beradi.

4. **Raqamli texnologiyalardan keng foydalanish**. Raqamlashtirish jarayonlarini (elektron viza, onlayn-bronlash, mobil ilovalar) turizm qiyofasini o‘zgartirishi ma’lum. Biroq bulardan foydalanuvchi mahalliy mijozlar yoki xorijiy sayyohlar onlayn bron qilayotganda mehmonxona, restoran yoki boshqa xizmatlarga nima talab etilishi, ularda qanday texnik imkoniyatlar bo‘lishi kerakligini aniqlashda mehmondo‘stlik sohasi muhim rol o‘ynaydi. Ikkala sohani birga o‘rganish orqali raqamli vositalarni barcha nuqtalarda mukammal joriy etish mumkin.

5. **Madaniy almashinuv va maxalliy jamoalar rivoji**. Turizm madaniy almashinuvni rag‘batlantirgan holda mahalliy jamoalar uchun yangi imkoniyatlar yaratadi: ya’ni hunarmandchilik, milliy taomlar, tarixiy merosni namoyish qilish. Mehmondo‘stlik sohaci esa bu imkoniyatlarni real qurilish, xizmat ko‘rsatuvchilar tarmog‘i, mijozlar bilan munosabatlar darajasiga olib chiqadi. Bir gallik safar emas, balki qayta-qayta tashrif qilish muhitini yaratish shu ikki sohaning uyg‘unlashgan rejasi bilan bog‘liq.

Xulosa qilib aytganda, turizm va mehmondo‘stlikni birgalikda o‘rganish tarmoqlararo uyg‘unlashuvni mustahkamlab, raqobatdosh turistik mahsulot yaratish, soha rivojini tezlashtiruvchi innovatsiyalar va strategik rejalarni aniq belgilash imkonini beradi. Mazkur yondashuv, shuningdek, hududlararo iqtisodiy aloqalarni kuchaytirish, mahalliy aholining turmush darajasiga musbat ta’sir ko‘rsatadigan yangi ish o‘rinlarini barpo etish va xizmat ko‘rsatish sifati orqali mamlakat imijini yaxshilash uchun muhimdir.

Ibroximov Nodirbek Xasanovich *- «Ipak yo‘li» turizm va madaniy meros xalqaro universiteti tayanch doktoranti*

O‘ZBEKISTONDA TURISTIK DESTINATSIYALAR SALOHIYATINI OSHIRISH USULLARINI TAKOMILLASHTIRISH

Annotatsiya:*Ushbu tadqiqotda O‘zbekistonda turistik destinatsiyalarning hayotiy davri bosqichlaridagi rivojlanish jarayoni va unda salohiyatni oshirish usullari har tomonlama tahlil qilinadi. Hayotiy davrning har bir bosqichida turizm salohiyatini oshirish uchun marketing, infratuzilma, raqamli texnologiyalar, kadrlar tayyorlash, turizm mahsulotlarini diversifikatsiya qilish kabi chora-tadbirlar taklif etiladi. Har bir bosqichda destinatsiya jozibadorligini oshirishni ta’minlovchi omillar qayd etilib, ularni aniq maqsad bilan boshqarish orqali turizm sohasining barqaror rivojlanishiga erishish muhimligi isbotlab berilgan.*

Kalit so‘zlar: *turistik destinatsiya, hayotiy davr, TALC, turizm salohiyati, infratuzilma, raqamli texnologiyalar, brending, marketing, diversifikatsiya, salohiyatni oshirish.*

Аннотация: *В данном исследовании всесторонне анализируются процессы развития туристических дестинаций в Узбекистане на различных стадиях их жизненного цикла, а также методы повышения их потенциала. На каждой стадии жизненного цикла предлагаются такие меры, как маркетинг, развитие инфраструктуры, использование цифровых технологий, подготовка кадров, диверсификация туристических продуктов, которые способствуют увеличению туристического потенциала. Отмечается важность факторов, обеспечивающих рост привлекательности дестинации на каждой стадии, и доказывается, что за счёт целенаправленного управления ими можно достичь устойчивого развития туристической отрасли.*

Ключевые слова*: туристическая дестинация, жизненный цикл, TALC, туристический потенциал, инфраструктура, цифровые технологии, брендинг, маркетинг, диверсификация, повышение потенциала.*

Abstract: *This study provides a comprehensive analysis of the development processes of tourist destinations in Uzbekistan at various stages of their life cycle, as well as methods for enhancing their potential. At each stage of the life cycle, measures such as marketing, infrastructure development, digital technologies, personnel training, and the diversification of tourism products are proposed to increase the tourism potential. The importance of the factors that ensure the destination’s attractiveness at each stage is highlighted, and it is demonstrated that targeted management of these factors can lead to the sustainable development of the tourism sector.*

Key words*: tourist destination, life cycle, TALC, tourism potential, infrastructure, digital technologies, branding, marketing, diversification, capacity building.*

O‘zbekistonda sayyohlik sohasi iqtisodiyotni diversifikatsiya qilish, yangi ish o‘rinlarini yaratish va madaniy merosni targ‘ib qilishda muhim ahamiyat kasb etadi. Mamlakatda turizm sohasi keyingi yillarda tub o‘zgarishlarga uchrab, uzoq

yillar davomida ko‘plab boy madaniy-tarixiy yodgorliklarga ega bo‘lgan hududlarimiz jahon hamjamiyati e’tiborida ortiqcha ahamiyatga ega bo‘la boshladi. Jumladan, Ipak yo‘lining tarixiy shaharlari – Samarqand, Buxoro, Xiva kabi markazlar ko‘plab sayyohlar uchun jalb etish maskaniga aylandi. Shu bilan birga, turizm soha sifatida mamlakatimizda faol rivojlanmoqda, me’yoriy-huquqiy islohotlar jadallashgani, sayyohlar uchun keng imkoniyatlar yaratilgani kuzatilmoqda.

Turistik destinatsiyalarning (borish manzillarining) hayotiy davri inson hayoti kabi bir necha bosqichni o‘z ichiga oladi. Bu bosqichlar davomida destinatsiyalarning jozibadorligi, sarmoya jalb qilish qobiliyati, raqobatbardoshligi, turistlar oqimi, infratuzilmasi va boshqa ko‘rsatkichlar turli darajada bo‘ladi. Har bir bosqichda turizm salohiyatini oshirish va destinatsiyani barqaror rivojlantirish uchun turli usullardan foydalanish maqsadga muvofiqdir.

Turizm iqtisodiyot tarmoqlari orasida tez sur’atlar bilan rivojlanayotgan sohalardan biri bo‘lib, global yalpi ichki mahsulot (YaIM)da salmoqli ulushga ega. Jahon turistik tashkiloti (UNWTO) ma’lumotlariga ko‘ra, koronavirus pandemiyasigacha dunyo miqyosida sayyohlik iqtisodiy o‘sish bo‘yicha yetakchi tarmoqlar qatorida e’tirof etib kelingan. Turizm butunjahon iqtisodiyotida xizmatlar sektori ichida ham eng ko‘p investorlar e’tiborini jalb etuvchi sohalardan biri hisoblanadi.

O‘zbekistonda turizm so‘nggi yillarda milliy iqtisodiyot rivoji uchun muhim drayverlardan biri sifatida qaralmoqda. Prezidentimizning sohaga oid farmon va qarorlari asosida turizmni isloh qilish, uni jahon bozorida raqobatbardosh etish uchun keng imkoniyatlar yaratish maqsadida bir qator huquqiy, institutsional va infratuzilmaviy choralar ko‘rildi. Masalan, elektron viza joriy etilishi, ko‘plab xorijiy mamlakatlar bilan vizasiz rejim o‘rnatilishi, sayyohlik kompaniyalari va mehmonxonalar sonini ko‘paytirish borasidagi siyosatlar turizm oqimi oshishiga xizmat qilmoqda.

Turistik destinatsiya (borish manzili) turizm sohasi rivojlanishi jarayonida besh-yoki yetti bosqichdan iborat hayotiy davrni bosib o‘tishi mumkin. Ushbu nazariyani Butler o‘zining “Tourism Area Life Cycle” (TALC)[1] konsepsiyasida ilgari surgan.

Ushbu nazariyani O‘zbekiston sharoitida qo‘llash orqali, destinatsiyalarimizning har bir bosqichdagi ahvolini baholash va salohiyatini oshirish uchun maqsadli choralarni belgilash imkoniyati yaratiladi. Turizm destinatsiyalari turli bosqichlarda turli muammo va imkoniyatlarga duch keladi. Shu bois har bir bosqichni chuqur tahlil qilish va salohiyatni oshirish yo‘llarini aniqlash muhim. Quyida har bir bosqich uchun tavsiya etiladigan asosiy usullar 1-jadvalda taqdim etiladi.

Yuqoridagi jadvaldan ko‘rinib turibdiki, har bir bosqichda turizm destinatsiyasini yanada jozibador qilish uchun turli yondashuvlar talab etiladi. Masalan, tadqiq etish bosqichida eng asosiysi – marketing hamda jozibador turpaketlar yaratish bo‘lsa, turg‘unlashuv bosqichida mahsulotlar diversifikatsiyasi va yangi ilg‘or texnologiyalardan foydalanish ahamiyatli bo‘ladi.

[1] Butler, R.W. (1980). The concept of a tourist area cycle of evolution: Implications for management of resources. Canadian Geographer, 24(1), 5–12.

1-jadval.

Turistik destinatsiya hayotiy davri bosqichlarida qo‘llaniladigan usullar

Bosqich	Xususiyatlar	Salohiyatni oshirish usullari
Tadqiq etish (Exploration)	- Turistlar soni kam - Reklama yo‘q yoki juda kam; - Infratuzilma rivojlanmagan; - Mahalliy aholi sayyohlardan bexabar.	Destinatsiya brendini yaratish (logotip, slogan); mahalliy aholi o‘rtasida turizmni targ‘ib qilish; joylarni o‘rganish, turistik yo‘nalishlar paketi tayyorlash; bevosita maqsadli marketing (saytlar, blogerlar orqali).
Jalb etish (Involvement)	- Turistlar oqimi biroz o‘sgan; - Mahalliy aholi sayyohlar uchun xizmat ko‘rsatishni boshlaydi; - Asl turistlar asosiy segmentlarga bo‘lingan.	Mehmon uylarini tashkil qilish, qishloq turizmini rivojlantirish; mahalliy hunarmandchilikni rivojlantirish; hudud brendini mustahkamlash; xorijiy operatorlar bilan hamkorlik orqali turpaketlar joriy etish.
Rivojlanish (Development)	- Turizm oqimi keskin oshadi; - Yirik sarmoyalar jalb etiladi; - Mehmonxonalar, transport, ko‘ngilochar maskanlar ko‘payadi.	Katta infratuzilma loyihalarini amalga oshirish (mehmonxona, ko‘ngilochar bog‘, zamonaviy transport); targ‘ibot kampaniyalarini oshirish (xalqaro yarmarkalar, yartmidorlar); soha mutaxassislarini tayyorlash (kadrlar kvalifikatsiyasi).
Mustahkamlash (Consolidation)	- Turizm asosiy iqtisodiy tarmoq; - Turistlar oqimi muntazam; - Raqobatbardoshlikni saqlash muhim;	Xizmat ko‘rsatish sifati standarti (ISO, Halal, etc.)ni joriy etish; qo‘shimcha xizmat turlarini rivojlantirish (mice, tibbiy turizm, sport turizmi); madaniy tadbirlar (festival, konsert) bilan jalb etish.
Turg‘unlashuv (Stagnation)	- Turistlar oqimi erishgan yuqori chegarada; - Yangi rag‘batlantiruvchi choralar kam; - Raqobat kuchayadi.	Turistik mahsulotlar diversifikatsiyasi (ekstremal turizm, ekologik turizm); raqamli marketing strategiyalari; infratuzilmani modernizatsiya qilish; xorijiy investitsiyalarni jalb qilish, yangi brendlar bilan hamkorlik.
Pasayish (Decline)	- Turistlar oqimi pasaya boshlaydi; - Moliyalashtirish muammolari; - Bozorda obro‘sini yo‘qota boshlaydi.	Turistik mahsulotlarini qayta ko‘rib chiqish, yangi yo‘nalishlar ishlab chiqish; ma’qul narx siyosatini joriy etish; targ‘ibot uchun yangi texnologiyalardan foydalanish; destinatsiya bilan bog‘liq salbiy fikrlarni bartaraf etish.
Yangilash (Rejuvenation)	- Yangi imkoniyatlar topilishi; - Strategik qayta brendlash; - Tarkbiy islohotlar	Hududni qayta ixtisoslash (masalan, mafkuraviy, tibbiy, ta’limiy turizm); «smart tourism» texnologiyalarini joriy etish; mehmonxonalar, xizmat ko‘rsatuvchi muassasalarni rekonstruksiya qilish; ta’lim, kadrlar, innovatsiyalar bilan sifatni oshirish.

O‘zbekistonda ko‘plab turistik destinatsiyalarimiz bor. Ular o‘z hayotiy davrida turli bosqichlarda turibdi. Masalan, Samarqand, Buxoro, Xiva, Toshkent kabi yirik turistik markazlar mustahkamlash bosqichiga o‘ta boshlagan bo‘lsa, Farg‘ona vodiysidagi ayrim hududlar, tog‘li mintaqalarimiz (Chimyon-Charvak kurortlar hududi, Xonobod, Zomin) rivojlanish bosqichida. Navoiy, Qashqadaryo yoki Jizzax viloyatlaridagi bir qator hududlar esa jalb etish bosqichida bo‘lib, turizmni to‘liq rivojlantirish uchun katta imkoniyatlar mavjud. Bosqichlar bo‘yicha asosiy imkoniyatlar, muammolar va yechimlar quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

1. Tadqiq etish bosqichida turgan hududlar (masalan, YuNESKO nomzod ro‘yxatida turgan ba’zi madaniy meros joylari, yangi ochilgan turizm yo‘nalishlari) da salohiyat juda katta. Lekin infratuzilma va reklama bazasi yetarli emas. Shu bois birinchi galda ichki imkoniyatlarni aniqlab, yaxlit brend yaratish kerak.
2. Jalb etish bosqichida turgan joylarda (qator qishloq hududlari, milliy tabiat bog‘lari) mahalliy aholi turistlar talablariga ko‘nikma hosil qila boshlagan. Bu yerda yuqori sifatli xizmat ko‘rsatuvchi sub’ektlarni shakllantirish, ishbilarmonlik muhitini yaxshilash muhim.
3. Rivojlanish bosqichidagi hududlar (Charvak, Samarqand-Shahrisabz turistik shohbekati) da infratuzilma loyihalari ko‘paytirilmoqda. Bu bosqichda raqamli texnologiyalardan istifoda etib, keng miqyosda targ‘ibot kampaniyalari o‘tkazish, xorijiy investorlarni jalb qilish uchun qulay sharoitlar yaratish zarur.
4. Mustahkamlash bosqichiga o‘tayotgan hududlar (Buxoro, Xiva, Toshkent markazlari) da jalb etish mexanizmlarini takomillashtirish, sayyohlar uchun bir joyda turli xizmatlarni taqdim qilish (One Stop Services), xizmat sifati standartlarini joriy etish katta ahamiyatga ega. Jahon bozorida kuchli raqobat muhiti mavjudligi sababli, iqtisodiy ustuvorlikni saqlab qolish uchun xizmat turlarini ko‘paytirish talab etiladi.
5. Turg‘unlashuv bosqichiga yaqinlashib qolgan hududlar (qaysidir mashhur sayyohlik markazlarimizning atrof hududlari) da yangi harakatlantiruvchi omillarni joriy etish lozim. Masalan, mahorat darslari, ekstremal sport turizmi, tibbiy yoki ta’limiy turizm, festivallar.
6. Pasayish bosqichida deyish mumkin bo‘lgan joylar kam bo‘lsa-da, ayrim yerlarda turistlar oqimi sezilarli kamayishi kuzatilgan. Bunday vaziyatda raqamli texnologiyalar orqali targ‘ibot va infratuzilmani modernizatsiya qilish uyg‘un ravishda amalga oshirilishi zarur.
7. Yangilash bosqichi mamlakatimizda keng qo‘llanilmadi, lekin pandemiyadan so‘ng tiklanayotgan bir qator hududlarimiz bu jarayonda turizmni qayta uyg‘unlashtirish hamda yangicha yondashuvlar bilan bozorda munosib o‘rin egallashlari mumkin. Masalan, Zomin, Boysun, Aral dengizi atrofidagi ekologik hududlar – turistik imkoniyatlar qayta ko‘rib chiqilgan taqdirda, yangi qiyofa kasb etishi mumkin.

O‘zbekiston turizm sektorida katta salohiyatga ega mamlakatlardan biri bo‘lib, so‘nggi yillarda amalga oshirilayotgan islohotlar va keng ko‘lamli infratuzilma loyihalari natijasida mamlakatimiz turistik makon sifatida xalqaro maydonda tanilib bormoqda. Lekin har bir turistik destinatsiya o‘zining o‘ziga xos hayotiy davrida

turibdi. Eksploreyshndan to reyuveneyshngacha bo‘lgan bosqichlarda maqsadli choralar ko‘rilmasa, destinatsiya salohiyati to‘liq ochilmasligi yoki so‘nishi mumkin.

Turizm destinatsiyalarining hayotiy davrini uzaytirish yoki qayta tiklash uchun bozor tendensiyalarini muntazam kuzatib borish, raqamli texnologiyalarni joriy etish, infratuzilmani modernizatsiya qilish, kadrlar salohiyatini oshirish va, eng muhimi, maqsadli marketing strategiyasini ishlab chiqish zarur. Bunda har bir bosqich uchun mos yondashuvlarni qo‘llash, hudud ichidagi aniq afzalliklardan samarali foydalanish hamda tashqi bozorda mamlakatimizning muqobillardan qanday farq qilishi haqida oydin tasavvur uyg‘otish muhim ahamiyat kasb etadi.

Shuni unutmaslik kerakki, barqaror turizm tamoyillarini unutmasdan, uzoq muddatli rivojlanish strategiyalarini amalga oshirish orqali O‘zbekistonda turistik destinatsiyalarning hayotiy davrini amaliy jihatdan mustahkamlash, yangi bosqichga ko‘tarish imkoni mavjud. Zero, mavjud imkoniyatlarni to‘g‘ri baholash va ulardan oqilona foydalanish orqali mamlakatimizni jahon sayyohlik xaritasida yetakchi o‘rinlarga olib chiqish mumkin.

Ruzmanov Dilshod Usmanovich *– Shahrisabz davlat pedagogika instituti mustaqil izlanuvchisi*

MADANIY-TARIXIY TURIZM RESURSLARIDAN SAMARALI FOYDALANISH USULLARINI TAKOMILLASHTIRISH

ANNOTATSIYA:*Ushbu tadqiqotda O‘zbekiston turizm sohasida madaniy-tarixiy resurslarning salohiyatidan samarali foydalanish usullari keng qamrovda o‘rganiladi. Maqolada inventories, ko‘rsatkichlar va indeks tizimlari (madaniy indeks I_i va tabiiy-infratuzilma indeksi T_i) orqali umumiy turizm salohiyati R_i ni hisoblash modellari, shuningdek, infratuzilma modernizatsiyasi, raqamli platforma yaratish va davlat-xususiy sheriklik asosida investitsiya mexanizmlari taqdim etilgan.*

Kalit so‘zlar: turizm resurslari, madaniy-tarixiy resurslar, inventories, turizm salohiyati, baholash indikatorlari, restavratsiya, investitsiya, barqaror rivojlanish.

АННОТАЦИЯ:*В данном исследовании рассматриваются методы эффективного использования потенциала культурно-исторических ресурсов в туристической сфере Узбекистана в широком масштабе. В статье предлагаются модели расчёта общего туристического потенциала R_i на основе инвентаризации, показателей и индексных систем (культурного индекса I_i и индекса природно-инфраструктурного потенциала T_i), а также рассматриваются вопросы модернизации инфраструктуры, создания цифровой платформы и механизмы инвестиций, основанные на государственно-частном партнёрстве.*

Ключевые слова: *туристические ресурсы, культурно-исторические ресурсы, инвентаризация, туристический потенциал, индикаторы оценки, реставрация, инвестиции, устойчивое развитие.*

ABSTRACT:*This study examines the methods for effectively utilizing the potential of cultural-historical resources in Uzbekistan’s tourism sector on a broad scale. The article presents models for calculating the overall tourism potential R_i based on inventories, indicators, and index systems (the cultural index I_i and the natural-infrastructure index T_i), as well as*

discusses infrastructure modernization, the creation of a digital platform, and investment mechanisms based on public-private partnerships.

Keywords: *tourism resources, cultural-historical resources, inventories, tourism potential, evaluation indicators, restoration, investment, sustainable development.*

Hozirgi kunda turizm global iqtisodiy o‘sishning muhim drayverlaridan biri sifatida e’tirof etilmoqda. O‘zbekiston esa boy madaniy-tarixiy meros, qadimiy qalalar, arxeologik yodgorliklar, muzeylar va me’morchilik san’ati namunalari bilan xalqaro turizm bozorida o‘ziga xos o‘rniga ega. Shu sababli, turizmda madaniy-tarixiy resurslarning salohiyatidan samarali foydalanish usullarini takomillashtirish, ularni inventoriesini to‘g‘ri va kompleks ravishda aniqlash hamda strategik rejalashtirish dolzarb masalaga aylanmoqda.O‘zbekiston turizm sohasida madaniy-tarixiy resurslar inventoriesini keng qamrovli shaklda to‘plash, ularning mavjudligi va sifatini ko‘rsatuvchi ko‘rsatkichlar asosida indekslar tuzish, infratuzilma, raqamli platforma, davlat-xususiy sheriklik va investitsiya mexanizmlari orqali resurslardan unumli foydalanish yo‘llari chuqur tahlil qilinishi muhim ahamiyatga ega.

Turizm resurslari tushunchasi nafaqat mavjud ob’ektlarning son va sifati bilan chegaralanmaydi, balki ularning madaniy, tarixiyot, ijtimoiy-iqtisodiy va ekologik-rekreatsion omillari orqali birgalikda baholanadi. Xalqaro standartlarga muvofiq, World Tourism Organization (UNWTO), Tourism Statistics and Analysis (TSA) va Global Sustainable Tourism Council (GSTC) kabi tashkilotlar turizm inventoriesi va baholash ko‘rsatkichlarini ishlab chiqishda muhim o‘rin tutadi.

Adabiyotlar tahliliga ko‘ra, Hall va Page[1] turizmning geografik taraqqiyoti va rekreatsion imkoniyatlarni tahlil qilgan; Sharpley va Telfer[2]) turizm va taraqqiyot o‘rtasidagi munosabatlarni ko‘rsatgan; Cooper va boshqalar[3] turizm industriyasi prinsiplari va xizmat ko‘rsatish standartlarini ilmiy asosda belgilashga qaratilgan tadqiqotlarni taqdim etgan.

Adadbiyotlarni o‘rganish asosida turizmda madaniy-tarixiy resurslarni baholash uchun ikki asosiy indeks tizimi taklif etiladi:

1. Madaniy indeks I_i quyidagi formula orqali hisoblanadi:

$$I_i = \sum_{j=1}^{4} \left(\frac{Q_i^j}{Q^j} \times v_j \right) \quad (1)$$

bunda:

- Q_i^j – i-ma'muriy birlikdagi j-turdagi ob’ektlar soni;
- Q^j – mamlakat bo‘yicha j-turdagi ob’ektlar umumiy soni;
- v_j – j-tur ob’ektlarning ahamiyatini aks ettiruvchi solishtirma og‘irlik koeffitsienti, masalan:

[1] Hall, C. M. & Page, S. (2014). The Geography of Tourism and Recreation: Environment, Place and Space. London: Routledge.

[2] Sharpley, R. & Telfer, D. (2015). Tourism and Development: Concepts and Issues. Bristol: Channel View Publications.

[3] Cooper, C., Fletcher, J., Fyall, A., Gilbert, D., & Wanhill, S. (2008). Tourism: Principles and Practice. Harlow: Pearson Education.

- $v_1 = 0.30$ (arxeologik),
- $v_2 = 0.30$ (UNESCO),
- $v_3 = 0.20$ (muzey),
- $v_4 = 0.20$ (diniy).

2. Tabiiy-infratuzilma indeksi T_i esa quyidagicha hisoblanadi:

$$T_i = \left(\frac{x_i^1}{X^1} \times w_1\right) + \left(\frac{x_i^2}{X^2} \times w_2\right) \quad (2)$$

bunda:

- x_i^1 – i-birlikdagi tabiiy resurslar maydoni (masalan, tog‘ maydoni, ming ga);
- x_i^2 – i-birlikdagi rekreatsion ob’ektlar soni (masalan, kurortlar, maskanlar);
- X^1 va X^2 – mamlakat bo‘yicha umumiy ko‘rsatkichlar;
- w_1 va w_2 – tegishli solishtirma coeffisientlar, masalan, $w_1 = 0.60$ va $w_2 = 0.40$.

Umumiy turizm salohiyati $R_i$quyidagi formula orqali aniqlanadi:

$$R_i = I_i + T_i \quad (3)$$

Ushbu model har bir ma’muriy birlik inventoriesini to‘liq ko‘rsatish va ularni solishtirma tahlil orqali reytinglashda, investitsiya ustuvorliklarini va strategik rejalashtirish mexanizmlarini shakllantirishda asosiy vosita bo‘lib xizmat etadi.

Mazkur modelni amaliy qo‘llash uchun O‘zbekistonning barcha 14 ma’muriy birligi bo‘yicha iizlanishlar olib borildi. Quyidagi jadvalarda barcha 14 ma’muriy birlik uchun resurslar bilan ta’minlanganlik darajasi va tegishli indekslar keltirilgan.

1-jadval.

O‘zbekiston hududlari bo‘yicha madaniy-tarixiy resurslar indeksi

№	Hududlar	Q_i^1 (Arxeologik)	Q_i^2 (UNESCO)	Q_i^3 (Muzey)	Q_i^4 (Diniy)	I_i (Madaniy indeks)
1	Toshkent shahri	20	0	30	60	0.0790
2	Toshkent viloyati	30	0	10	40	0.0518
3	Andijon viloyati	10	0	12	20	0.0300
4	Farg‘ona viloyati	30	0	8	40	0.0492
5	Namangan viloyati	8	0	5	8	0.0129
6	Qashqadaryo viloyati	15	1	12	30	0.0693
7	Samarqand viloyati	80	3	20	70	0.2047
8	Buxoro viloyati	50	1	15	90	0.1235
9	Navoiy viloyati	7	2	6	12	0.0781
10	Surxondaryo viloyati	10	1	10	25	0.0608
11	Sirdaryo viloyati	3	0	4	5	0.0096
12	Jizzax viloyati	6	0	5	10	0.0152
13	Xorazm viloyati	40	1	10	70	0.1013
14	Qoraqalpog‘iston	100	1	7	30	0.1263

Izoh: Ushbu jadvalda har bir hudud uchun arxeologik, UNESCO, muzey va diniy ob’ektlar soni, hamda mazkur ko‘rsatkichlar asosida hisoblangan madaniy indeks I_i keltirilgan. Qabul qilingan og‘irlik koeffitsientlari $v_1 = 0.30$, $v_2 = 0.30$, $v_3 = 0.20$, $v_4 = 0.20$.

Tadqiqotda keltirilgan natijalar asosida, mamlakatimizning barcha ma’muriy birliklari bo‘yicha turizm salohiyatini oshirish va madaniy-tarixiy resurslardan unumli foydalanish maqsadida quyidagi asosiy takliflar bayon etiladi:

Raqamli inventarizatsiya va GIS integratsiyasini kengaytirish. Bunda markazlashgan, interaktiv ma’lumotlar bazasini yaratish; barcha turistik obyektlar (madaniy, tarixiy, tabiiy, gastronomik) haqidagi ma’lumotlar, foto, video va 3D modellari joylashtirilishi, har bir hudud uchun interaktiv GIS xaritalarini ishlab chiqish, bu orqali obyektlarning aniq joylashuvi va holatini vizual tarzda ko‘rsatish, ma’lumotlarni muntazam yangilab borish va davlat hamda xususiy sektor o‘rtasida samarali almashuv mexanizmini yaratish kabi vazifalani amalga oshirish kerak.

Ko‘p o‘lchovli baholash modellari va indeks tizimini takomillashtirish. Har bir hudud resurs salohiyati asosida, madaniy-tarixiy indeks I_i va tabiiy-infratuzilma indeksi T_i hisoblashda foydalanilayotgan og‘irlik koeffitsientlarining empirik asoslarini kengaytirish, hududlararo solishtirma tahlil orqali reyting tizimini shakllantirish, bu orqali investitsiya ustuvorliklarini aniqlash va strategik rejalashtirish uchun aniq ko‘rsatkichlar ishlab chiqishlozim buladi.

Infratuzilmani modernizatsiya qilish va xizmatlar sifatini oshirish. Transport, mehmonxonalar, rekreatsion obyektlar, qo‘rg‘onlar va ko‘ngilochar maskanlarni zamonaviylashtirish; ularning qulayligi va xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish, turoperatorlik, gidlik va ekskursiya xizmatlari uchun yagona sifat standartlari va sertifikatlash tizimini joriy etish; xodimlarni malakasini oshirish uchun maxsus trening dasturlarini tashkil etish, hududlardagi mavjud infratuzilma imkoniyatlarini tahlil qilib, investitsiya rejalari va davlat-xususiy sheriklik modellarini joriy etish orqali infratuzilma rivojlanishini ta’minlash muhim ahamiyat kasb etadi.

Madaniy merosni asrash va mahalliy jamoalarni faollashtirish. Restavratsiya va ta’mirlash loyihalari uchun maxsus moliyaviy dasturlar, grantlar va subsidiyalar tizimini yaratish; tarixiy va madaniy obyektlarni asrash va modernizatsiya qilish, mahalliy san’atkorlar, hunarmandlar va madaniy tashkilotlarni turizm loyihalarida faol jalb etish; ularning mahsulotlarini reklama qilish va daromadlarni mahalliy jamoa bilan teng taqsimlash mexanizmlarini ishlab chiqish, madaniy festival, ko‘rgazma, seminar va ta’lim dasturlarini tashkil etish orqali mahalliy aholini o‘z madaniy merosiga bo‘lgan qiziqishini oshirish kerak.

Ekologik monitoring va barqaror rivojlanishni ta’minlash. Turizm obyektlaridan foydalanishda ekologik standartlar va me’yorlarni ishlab chiqish, ularni amalga oshirish va doimiy monitoring tizimlarini joriy etish, yashil turizm modellarini sinovdan o‘tkazish, ekologik barqarorlikni ta’minlash va atrof-muhitga salbiy ta’sirni minimallashtirish uchun yangi pilot loyihalarni amalga oshirish, energiya va suv resurslaridan oqilona foydalanish, chiqindilarni kamaytirish va ekologik ta’sirni baholash uchun ilmiy tahlillar o‘tkazish lozim.

Tadqqiqotda O‘zbekiston turizmida madaniy-tarixiy resurslarning salohiyatidan samarali foydalanish usullarini takomillashtirish bo‘yicha keng

qamrovli nazariy va amaliy yondoshuvni ifodalaydi. Raqamli inventarizatsiya tizimi, ko‘p o‘lchovli baholash modellari va indeks tizimi yordamida har bir ma’muriy birlik inventoriesini to‘liq aniqlash, ularning madaniy va tabiiy jihatlarini hisobga olib umumiy salohiyatni belgilash imkoniyati yaratilmoqda. Ushbu yondoshuv orqali investitsiya ustuvorliklari aniqlanadi, infratuzilma modernizatsiyasi rejalashtiriladi va xizmatlar sifati oshiriladi.

Taklif etilgan strategiyalar davlat boshqaruvi, xususiy sektor va mahalliy jamoalarni yagona tizimga birlashtirib, turizm sohasining barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi. Bundan tashqari, ekologik monitoring va yashil turizm modellarini joriy etish orqali mamlakatning xalqaro turizm bozorida raqobatbardoshligini oshirish va investitsiyalarni jalb etish imkoniyati yaratiladi.

Kelgusida ushbu metodologiyaning empirik asoslari mustahkamlash, statistik tahlil va eksperimental loyihalar orqali qo‘shimcha tadqiqotlar o‘tkazilishi lozim. Shunday qilib, maqola O‘zbekiston turizmini strategik rejalashtirish, investitsiya qarorlarini qabul qilish va ijtimoiy-iqtisodiy farovonlikni oshirishda muhim ilmiy asos yaratib, mamlakat turizm salohiyatini kengaytirishga xizmat qiladi.

Ибрагимов Сардорбек Хусанович *– Тошкент давлат иқтисодиёт университети Самарқанд филиали “Яшил иқтисодиёт ва барқарор бизнес” кафедраси ассистенти*

ҲУДУДЛАРНИНГ ТУРИСТИК ЖОЗИБАДОРЛИГИНИ ОШИРИШДА ОММАВИЙ ТАДБИРЛАРДАН ФОЙДАЛАНИШ ЙЎНАЛИШЛАРИ

Аннотация:*Ушбу мақолада ҳудудлар туристик жозибадорлигини оширишда оммавий тадбирлар (фестиваллар, кўргазмалар, конференциялар, спорт мусобақалари) нинг аҳамияти ёритилган. Оммавий тадбирлар сайёҳлар оқимини кўпайтириш, ҳудуд брендини шакллантириш ва маҳаллий иқтисодиётни ривожлантиришда муҳим ўрин тутиши кўрсатиб берилган. Шу билан бирга, оммавий тадбирлардан фойдаланиш жараёнида учрайдиган муаммолар ва уларни бартараф этиш механизмлари таҳлил қилинган. Мақолада шунингдек ташкилий-иқтисодий ёндашувлар, маркетинг стратегиялари ҳамда инновацион технологиялар орқали туризмни ҳар томонлама ривожлантириш йўналишлари муҳокама қилинади.*

Калит сўзлар: *туризм, оммавий тадбирлар, фестиваллар, кўргазмалар, иқтисодий самара, брендинг, инфратузилма, маркетинг, инновациялар, ҳудудий ривожланиш*

Аннотация: *В данной статье рассматривается роль массовых мероприятий (фестивали, выставки, конференции, спортивные соревнования) в повышении туристической привлекательности регионов. Подчёркивается их значение в увеличении туристического потока, формировании регионального бренда и стимулировании местной экономики. Также анализируются существующие проблемы и механизмы их преодоления при использовании подобных мероприятий. В статье обсуждаются организационно-экономические подходы, маркетинговые стратегии и инновационные технологии, способствующие всестороннему развитию туризма.*

Ключевые слова: *туризм, массовые мероприятия, фестивали, выставки, экономический эффект, брендинг, инфраструктура, маркетинг, инновации, региональное развитие*

Abstract:*This article examines the role of mass events (festivals, exhibitions, conferences, sporting competitions) in enhancing the tourism appeal of regions. It emphasizes their significance in increasing tourist inflow, strengthening regional branding, and supporting local*

economic growth. The study also analyzes the challenges involved in organizing such events and explores mechanisms to address them. Furthermore, it discusses organizational and economic approaches, marketing strategies, and innovative technologies that contribute to the comprehensive development of tourism.

Keywords: *tourism, mass events, festivals, exhibitions, economic impact, branding, infrastructure, marketing, innovation, regional development.*

Туризм замонавий дунёда мамлакатлар иқтисодиётини ривожлантиришда муҳим аҳамиятга эга бўлган тармоқлардан бири бўлиб, у иқтисодиётни диверсификация қилиш, янги иш ўринлари яратиш, маданий меросни сақлаш ҳамда мамлакатимиз имижини халқаро миқёсда юксалтиришда катта рол ўйнайди. Бугунги кунда туризм глобал миқёсда сервиз соҳаси орқали жаҳон ялпи ички маҳсулоти (ЯИМ) формалашувида муҳим ҳисса қўшаётган ўта йирик тармоқлардан бири сифатида эътироф этилади. Туризм индустриясида мамлакатимиз Ўзбекистон ҳам сўнгги йилларда туб ислоҳотларни амалга ошириб, инвестиция муҳитини яхшилаш, соҳада инновацион ёндашувларни жорий этиш, туризм инфратузилмасини такомиллаштириш сингари йўналишларда сезиларли ютуқларга эришиб келмоқда.

Шу билан бирга, туризм бозорида рақобат муҳити кун сайин кучайиб бораётганлиги, сайёҳлар талабларининг ортиши ва уларни жалб этишда янги механизмлардан фойдаланиш зарурати соҳада меъёрий-ҳуқуқий базани ҳамда ташкилий-иқтисодий ёндашувларни такомиллаштиришни тақозо қилмоқда. Ана шундай янги ёндашувлардан бири – оммавий тадбирлар, фестиваллар, кўргазмалар, форумлар, анъанавий байрамлар ва бошқа шу каби маданий-маърифий, илмий ёки спорт йўналишидаги тўпланишлар ҳисобланади. Оммавий тадбирлар туризм оқимини кўпайтириш, шаҳар ва ҳудудлар брендини шакллантириш, махаллий иқтисодиётга кўмаклашиш, янги туристик маҳсулотлар яратиш учун кенг имкониятлар тақдим этади.

Туристик жозибадорлик тушунчаси муайян ҳудуд ёки мамлакатни сайёҳлар учун қизиқарли ва мақбул дестинация сифатида шакллантирувчи омиллар мажмуини англатади. Бунга маданий-тарихий ёдгорликлар, транспорт-логистика имкониятлари, арзон ва сифатли сервис, табиий гўзалликлар, сайёҳлик инфратузилмаси, иқлим шароити, бир сўз билан айтганда, сайёҳлик маҳсулотининг барча жиҳатлари киради[1]. Туристик жозибадорликни белгилайдиган асосий омилларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

8. Маданий мерос ва тарихий ёдгорликлар. Бундай ёдгорликлар сайёҳлар учун ўзига хос кашфиёт бўлиб, жаҳон тамаддунида муайян ўрин тутади. Масалан, Бухоро, Самарқанд, Хива каби шаҳарлардаги тарихий обидалар туристик жозибадорликка ўлкан ҳисса қўшади.

9. Табиий гўзалликлар ва иқлим. Чимён, Чарвак каби дам олиш масканлари, кўплаб тоғ-табиат ҳудудлари нафақат маҳаллий, балки хорижий сайёҳлар учун ҳам қизиқарли.

[1] Kotler P. (2014). Marketing for Hospitality and Tourism. 6th ed., Pearson.

10. Инфратузилма ва сервис сифати. Туризм миллий тармоғида меҳмонхона, транспорт, овқатланиш, кўнгилочар масканлар ва бошқа хизматлар мослашувчан бўлиши зарур.

11. Тинчлик ва хавфсизлик. Сайёҳлар, энг аввало, хавфсиз муҳитни излашади. Мамлакатимиздаги сиёсий барқарорлик ва хавфсизлик туризм ривожининг муҳим омилидир.

12. Оммавий тадбирлар ва фестиваллар. Маданий-маърифий, илмий ёки спорт мақсадида уюшган тадбирлар туристлар оқимини кўпайтиришда муҳим аҳамиятга эга.

Оммавий тадбирлар, шу жумладан, фестиваллар, кўргазмалар, конференциялар, симпозиумлар, спорт мусобақалари туризм инқирозини бартараф этиш ёки уни жадал ривожлантиришда айни муддао бўлиши мумкин. Бундай тадбирлар ўз навбатида мамлакат брендини шакллантиради, реклама кампаниялари учун контент яратади, маҳаллий ҳамжамиятларнинг иқтисодий имкониятларини яхшилашга кўмаклашади.

Оммавий тадбирлар туризми (events tourism) соҳаси туризмнинг мураккаб, бироқ шу билан бирга тез ривожланаётган шохобчаси сифатида эътироф этилади[1]. Оммавий тадбирлар секторида асосан иккита асосий йўналиш мавжуд:

13. Маданий тадбирлар (фестиваллар, карнаваллар, анъанавий байрамлар, этнографик кўргазмалар).

14. Тижорат тадбирлари (конференциялар, форумлар, кўргазмалар, спорт мусобақалари, бизнес саммитлар).

Иккала йўналиш ҳам маҳаллий иқтисодиётга сезиларли таъсир кўрсатиши, хизмат кўрсатувчи корхоналар сонини кўпайтириши, норасмий сектор иш ўринларини яратиши билан бирга туристик оқимни оширади. Бу жараёнда оммавий тадбирларни маъсулият билан режалаштириш, рекламаларини ташкил этиш, қатнашчилар учун қулай шароит яратиш, логистикасини ҳал қилиш каби ташкилий масалалар муҳим аҳамият касб этади. Оммавий тадбирлар туризмининг иқтисодий афзалликлари қуйидаги ҳолатлар билан белгиланади:

- Туристик оқимлар кўпайиши ортидан меҳмонхона, транспорт, реклама, тикувчилик, халқ ҳунармандчилиги, овқатланиш соҳаларидаги хизматларга талаб ошиши.
- Ҳудудлар брендини шакллантириш. Масалан, “Шарқ тароналари” фестивали Самарқандни халқаро миқёсда танитишда муҳим роль ўйнайди.
- Инфратузилмаларни ривожлантиришга туртки беради (йўллар, меҳмонхона, сервис шохобчалари, ахборот технологиялари).

Сўнгги йилларда Ўзбекистон туризм соҳасида туб ўзгаришлар, хусусан, “Ҳалқаро зиёрат туризми” концепциясининг ишлаб чиқилиши,

[1] Getz D. (2008). Event tourism: Definition, evolution, and research. Tourism Management, 29(3), 403–428.

мамлакатимизда виза тартиботларининг соддалаштирилиши, аэропортлар ва трансфер хизматлари инфратузилмасининг яхшиланиши каби ислоҳотлар ортидан сайёҳлар оқими маротаба ошди. Бу жараёнда оммавий тадбирлар ҳам катта роль ўйнаяпти.

- Маданий фестиваллар: “Шарқ тароналари” (Самарқанд), “Бойсун бахори” (Сурхондарё), “Пахта байрами” (қатор вилоятларда), “Деҳа байрами” (Қашқадарё, Жиззах) каби тадбирлар ҳар йили минглаб маҳаллий ва хорижий сайёҳларни жалб этади.
- Спорт мусобақалари: Халқаро спорт турнирларини (масалан, жаҳон чемпионатлари, Осиё чемпионатлари) қабул қилиш учун республикада мунтазам равишда барпо этилаётган янги спорт ареналари мавжуд. Ушбу тадбирлар хорижда ҳам жуда кенг ёритилиши орқали мамлакат брендини юксалтиришга ҳисса қўшади.
- Тижорат кўргазмалар ва конференциялар: Республикада ҳар йили турли соҳа бўйича кўргазмалар бўлиб ўтади (ITExpo, AgroExpo, TextileExpo). Бундай тадбирлар орқали бизнес туризми (“MICE tourism”) ҳам ривожланиб бормоқда.

Оммавий тадбирлардан туризмни ривожлантиришда фойдаланишда қуйидаги муаммолар мавжуд:

15. Маркетинг коммуникациялари сустлиги. Фестиваллар ёки кўргазмалар ҳақида ахборот тарғиботи баъзан фақат маҳаллий миқёсда қолиб кетади. Хорижий туроператорлар билан тизимли ҳамкорлик етарлича ривожланмаган.
16. Инфратузилма етишмовчилиги. Айрим вилоятларда меҳмонхона жойлари сони кам, логистика мураккаб, интернет сифатини яхшилаш зарур. Натижада йирик халқаро тадбирларни ўтказиш имконияти чекланаётган жойлар ҳам бор.
17. Хорижий инвестицияларни жалб этишда мавжуд қийинчиликлар. Оммавий тадбирлар инфраструктурасини яратиш учун катта сармоя зарур, бироқ ҳуқуқий тосиқлар, бюрократик жараёнлар, лойиҳаларнинг бизнес-жозибаси етарлича очиб берилмаганлиги бу жараённи секинлаштиради.
18. Мутахассислар тайёрлаш масаласи. Оммавий тадбирлар менежменти бўйича малака ошириш, хорижий тажриба алмашинувлари ҳамма ҳудудда бирдек ташкил этилмаган. Натижада тадбирлар ўтказилишида вақти-вақти билан камчиликлар кузатилади (техник жиҳатдан тайёр эмаслик, логистикада носамарадорлик ва ҳ.к.).
19. Меҳмонларнинг маданий-психологик тайёрлиги. Айрим маҳаллий аҳолида сайёҳлар билан муомала маданиятини яхшилаш зарурати бор. Оммавий тадбир вақтида хизмат кўрсатиш муҳити (савдо, ошхона, такси, экскурсия) жаҳон стандартларига мос бўлишининг аҳамияти катта.

Ушбу муаммоларни бартараф этиш учун бир томондан ҳуқуқий асосларни такомиллаштириш, мақсадли молиялаштириш, аҳоли ва бизнес субъектларида туризм маданиятини шакллантириш каби жараёнлар тезлаштирилиши лозим.

Ушбу илмий иш доирасида Ўзбекистон ҳудудларининг туристик жозибадорлигини оширишда оммавий тадбирлардан фойдаланиш имкониятлари, ташкилий-иқтисодий механизмлари ҳамда ривожланиш истиқболлари кенг қамровли таҳлил қилинди. Асосий хулосалар қуйидагилардан иборат:

20. Оммавий тадбирлар (фестиваллар, кўргазмалар, спорт мусобақалари, маданий байрамлар) туризм бўлғуси ривожида стратегик аҳамият касб этади. Чунки улар бир зумда кўплаб сайёҳларни жалб этиш, ҳудуд брендини мустаҳкамлаш, иқтисодий кўрсаткичларни яхшилашдек функцияларни бажаради.

21. Ҳудудлар кесимида маданий меросдан тортиб саноат кўргазмаларигача турли йўналишлар мавжуд. Ҳар бир регионда туризм салоҳиятини ошириш учун ўзига хос ихтисослашув зарур: тарихий шаҳарлар маданий тадбирларга, саноат ривожланган ҳудудлар бизнес-форумлар ва кўргазмаларга ихтисослашиши мумкин.

22. Ташкилий-иқтисодий механизмлар бир қатор йўналишларни қамраб олади: ҳуқуқий асос, маркетинг коммуникациялари, молиявий имтиёзлар, логистика, кадрлар тайёрлаш. Биргина йўналишдаги ислоҳотлар билан чекланиб бўлмайди. Комплекс ёндашув керак.

23. Давлат сиёсатининг вазифаси – қулай муҳит яратиш, инфратузилмани ривожлантириш, суғурта ва хавфсизлик масалаларини кафолатлаш, бизнес билан ҳамкорликни тартибга солиш орқали йирик тадбирлар ўтказилишини рағбатлантириш.

24. Инновацион форматлар (онлайн кўргазма, VR/AR технологиялар, гибрид тадбирлар) келгусида ҳам долзарб аҳамиятга эга бўлади. Бу борада ахборот технологиялари билан ҳамкорликни кенгайтириш талаб этилади.

o Иқтисодий самара бир неча даражада кўзга ташланади: Тўғридан-тўғри даромад (сервис, меҳмонхона, транспорт, ҳунармандчилик маҳсулотлари); бевосита бўлмаган самара (ижобий имиж, сармоя жалби, аҳоли бандлигининг ошиши); билвосита таъсир (аҳоли харид қобилияти ортиб, бошқа соҳаларда ҳам ўсиш юз беради).

Шундай қилиб, оммавий тадбирлар туризми — бу бир пайтнинг ўзида маданий, иқтисодий ва ижтимоий соҳаларга комплекс таъсир кўрсатувчи самарали восита ҳисобланади. Ушбу воситадан фойдаланиш даражаси қанчалик юқори бўлса, ҳудудларимиз туристик жозибадорлиги ҳам шунчалик тез ўсади.

IV SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH JARAYONIDA MARKETING VA MENEJMENT IMKONIYATLARINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI

Абилов Фируз Неъматуллаевич *– Самарқанд вилояти ҳокимининг биринчи ўринбосари, вилоят иқтисодиёт ва молия бош бошқармаси бошлиғи,*

“КОМПАНИЯ – КООПЕРАТИВ – ДЕҲҚОН ХЎЖАЛИГИ” ТАМОЙИЛИ АСОСИДА ҚИШЛОҚ ХЎЖАЛИГИ МАҲСУЛОТЛАРИ ЕТИШТИРИШНИНГ ЗАМОНАВИЙ УСУЛЛАРИ

Аннотация. *Ўзбекистонда деҳқон хўжаликлари ва томорқа ер эгаларига ажратилган майдонлардан самарали фойдаланиш, уларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилиш, қишлоқ аҳолисининг бандлиги ва турмуш даражасини ошириш бўйича тизимли ишлар амалга оширилмоқда. Тадқиқотда бу йўналишда ижарага берилган ва аҳоли томорқа ер майдонларида “компания – кооператив - деҳқон хўжалиги” тамойили асосида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштиришнинг замонавий усуллари ўрганилиб, бир қатор тавсиялар ишлаб чиқилган.*

Калитли сўзлар: *деҳқон хўжалиги, томорқа хўжалиги, даромад, харажат, ижара, ихтисослашув.*

Abstract. *In Uzbekistan, systematic work is being carried out to effectively use the areas allocated to peasant farms and household landowners, protect their rights and legitimate interests, and increase the employment and living standards of the rural population. In this regard, the study studied modern methods of producing agricultural products on leased and household land plots based on the principle of "company - cooperative - peasant farm" and developed a number of recommendations.*

Keywords: *peasant farm, household farm, income, expenses, lease, specialization.*

Аннотация. *В Узбекистане проводится системная работа по эффективному использованию земель, выделенных дехканским хозяйствам и приусадебным участкам, защите их прав и законных интересов, повышению занятости и уровня жизни сельского населения. В ходе исследования были рассмотрены современные методы производства сельскохозяйственной продукции на арендованных и личных земельных участках по принципу «предприятие – кооператив – крестьянское хозяйство» и разработан ряд рекомендаций.*

Ключевые слова: *крестьянское хозяйство, приусадебное хозяйство, доходы, расходы, арендная плата, специализация.*

Кириш. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.Мирзиёев раҳбарлигида 2024 йилнинг 11 сентябрь куни “Маҳаллаларда камбағалликни қисқартириш, камбағал оилалар билан ишлаш тизимини янги босқичга олиб чиқиш чора-тадбирлари” юзасидан ўтказилган видеоселектор йиғилишида 2025 йилда жами 50 минг гектар ерни 100 мингта камбағал оилага бўлиб бериш, ушбу ерларда “компания – кооператив – деҳқон хўжалиги” тамойили асосида деҳқончилик ва боғдорчиликни ташкил этиш бўйича вазифлар белгилаб берилди.

Бунда, қишлоқ хўжалиги маҳсулоти етиштирувчи ва экспорт қилувчи катта компания камбағал оилалардан ерни иккиламчи ижарага олади ёки ер

эгалари улушдор сифатида кооперацияга бирлашиб, компаниялардан буюртма олади ва топилган даромад улар ўртасида тақсимланади. Ҳар икки ҳолатда ҳам ушбу аҳоли ерда ўзи маҳсулот етиштириб, бунинг учун ойлик олади.

Аҳоли томорқаларидан самарали фойдаланиш орқали уларнинг даромадини ошириш

Самарқанд вилоятида томорқаси мавжуд 846 та маҳаллаларда 631 минг ҳонадонларга тегишли 69,5 минг гектар ер майдонлари мавжуд бўлиб, уларда 2025 йил мобайнида алмашлаб экиш орқали 66,5 минг гектар эрта баҳорги, 61,8 минг гектар такрорий ҳамда 56,6 минг гектар туқсонбости усулида экинлар экилиши натижасида 2,7 млн. тонна маҳсулот етиштирилиши режалаштирилган.

Томорқаларда даромадли экинлар экилишига алоҳида эътибор қаратилиб, 17,7 минг гектарда картошка, 38,14 минг гектарда сабзавот ва кўкатлар, 3,3 минг гектарга полиз, 3,7 минг гектарга дуккакли экинлар, 64 гектарда малина ва 3,6 минг гектарда бошқа экинлар, жами 40 турдаги маҳсулотлар етиштирилиши режалаштирилган. Муҳими 34,5 минг гектар умумий майдони бўлган 308,6 минг хонадонда ёки жами томорқаси мавжуд хонадонларнинг 49% ида ҳосил 2 марта, 31,0 минг гектар умумий майдони бўлган 272,3 минг хонадонда ёки ёки жами томорқаси мавжуд хонадонларнинг 43,1% да экинлар 3 марта ҳосил олинади.

Вилоят бўйича томорқалардан самарали фойдаланиш ҳисобига 2025 йилда10 мингдан ортиқ аҳоли бандлиги таъминланади.

Туман ва маҳаллаларнинг ихтисослашуви

Маълумки, қишлоқ хўлаик маҳсулотлари етиштиришда ва кейинчалик ҳосилни териб сотишда ихтиосолашувнинг ўрни катта. Самарқанд вилоятида ихтисослашув даражаси 20 фоизгача бўлган маҳаллалар сони 208 та, 30 фоизгача - 154 тани, 50 фоизгача - 447 тани ва 50 фоиздан юқори чуқур ихтисослашган маҳаллалар сони 317 тани ташкил қилади.

Самарқанд вилоятида 161 та маҳалла узумчиликка, 141 та маҳалла асаларичиликка, 52 та маҳалла паррандачиликка, балиқчиликка 10 та маҳҳал ихтисослашган ва бу жараён яна ўз ривожини топмоқда.

2025 йилда 50 фоизгача бўлган 135 та маҳаллани “бир маҳалла – бир маҳсулот” тамойили асосида 50 фоиздан юқори даражада ихтисослаштирилади.

Мисол учун, Пайариқ туманидаги Янгиобод, Маданият, Ўзбекистон, Шўртепа ва Навбаҳор маҳаллалари помидор етиштиришга ихтисослаштирилмоқда. Ушбу маҳаллаларда 3 612 та хонадон бўлиб, томорқа ер майдони 397 гектарни ташкил этади. Ҳар бир томорқа майдони ўртача 11 сотихдан иборат бўлиб, бу маҳаллалар лидер тадбиркор корхона - "TANAIS SHARBAT" МЧЖ га бириктирилган.

Етакчи тадбиркор томонидан танланган помидор навини экиш ташкил этилади. Етиштирилган помидор тадбиркор томонидан бозор нархида *(кўчат харажатларини чегирган ҳолда)* сотиб олинади. Натижада, 1 та хонадон ўртача 10 сотих томорқасидан 9,0 тонна помидор етиштириб, 22 млн.сўм соф даромад олади.

Таҳлиллар маҳаллалардаги томорқа хўжаликларининг ихтисослашуви ўзининг ижобий самарасини бермоқда. 2025 йилда ихтисослашув янада

чуқурлашиши, ихтисослаштирилган маҳсулотлар етиштириш бўйича янада кўпроқ хўжаликлар жалб бўлади.

“Бир маҳалла – бир маҳсулот” тамойили асосида ташкил қилинган ишлар

Самарқанд вилоятида “Бир маҳалла – бир маҳсулот” тамойили асосида маҳсулотни узлуксиз етказиб бериш тизими жорий этилган ва ўз самарасини кўрсатиб келмоқда. Масалан, “Булунғур Сандвик” масъулияти чекланган жамият шаклидаги қўшма корхонаси сабзавотни қайта ишлаш ва қурутиш билан шуғулланади. Корхона 22 маҳалладаги 12 412 та хонадоннинг 765 гектар ер майдонида ўзи учун керакли бўлган маҳсулотлар етиштиришни йўлга қўйган.

Жумладан, томорқалардаги 189 гектарга булғор қалампири, 3,5 гектар гулкарам, 12 гектар пиёз, 192 гектар кўкатлар, 268 гектарда бошқа махсулотларни етиштириш ва қайта сотиб олиш йўлга қўйилган. Бунинг учун корхона томонидан уруғ, кўчат, ўғит ва агрокимё воситалари етказиб бериш ҳамда агроном хизматларини таъминлайди. Натижада, бир хонадон 10 сотих томорқасида 2 марта ҳосил олиш орқали кўкат ва гулкарам етиштириб, йилига 75-80 млн.сўм даромад олмоқда.

Худди шундай тизим вилоятнинг 600 та махалласида 45 та компания иштирокида жорий этилган. 2025 йилда 239 та маҳаллада жорий этилади.

Ижарага берилган ер майдонларидан самарали фойдаланиш

Самарқанд вилоятида ижарага берилган ер майдони 24,5 минг гектар майдон 73,6 минг та деҳқон хўжалиги ташкил этилган. Деҳқон хўжаликлари томонидан ижарага олинган ерларда даромадли маҳсулотлар етиштириш ва сотиш учун 312 та лидер тадбиркорлар билан кооперация асосида ишлар йўлга қўйилган.

Ижара ерларида 987 гектар картошка, 15,5 минг гектар сабзавот ва кўкатлар, 594 гектар полиз, 6,6 минг гектар дуккакли, 18 гектар малина экилиб, жами 284 минг тонна ҳосил олинади. Бунинг учун, 312 та лидер тадбиркорлар томонидан 3 минг тонна уруғ, 340 млн.дона кўчатлар етказиб берилади.

Бугунги кунда вилоятда малина етиштириш кенг ривожланмоқда. Жомбойда 2 та, Каттакўргон ва тайлоқ туманларида 1 тадан маҳаллалар малина етиштиришга ихтисослаштиилрмоқда.

Таҳлил қилинганда, ушбу маҳаллаларда авваллари дуккакли экинлар (мош) етиштириб, 1 гектар майдондан, 2 тонна ҳолсил олиниб, соф фойда 26,0 млн.сўмни ташкил қилган.

Энди ушбу ерларда малина етиштириш йўлга қўйилмоқда. Масалан, 1 гектар майдондан 45 тонна ҳосил олиниб, соф фойда 266,8 млн.сўмни ташкил қилмоқда. “Бир контур-бир маҳсулот” тамойили асосида 566 гектар ер майдонида умумий қиймати 23,6 млрд.сўмлик 49 та лойиҳалар амалга оширилади. 38 та агрегаторлар бириктирилиб, улардаги кооперативлар сони 1270 тани ташкил қилади.

“Компания – кооперация – деҳқон хўжалиги” тамойили амалда

Вилоятда “компания – кооператив –деҳқон хўжалиги” тамойили асосида маҳсулотни узлуксиз етказиб бериш тизими жорий этилмоқда. Ушбу

тамойил асосида ер майдони 10 гектардан кам бўлмаган контурлардан иборат 14 та туманда 40 гектардан жами 560 гектар ер майдонлари танлаб олинди. Бу усулда танлаб олинган ерларда янги турдаги экинлар плантацияларини ташкил этиш орқали қўшилган қиймат яратиш лойиҳалари амалга оширилмоқда.

Масалан, “Самарқанд Гарден Пласт” корхонаси мева-сабзавот маҳсулотларини қайта ишлаш, шокли музлатиш фаолияти билан шугулланади. Корхона 30 та ижарачилар билан 10 гектар ер майдонида биринчи экишда исмалоқ, иккинчи экишда брокколи етиштиришни йўлга қўйилган. Бунинг учун корхона, ижарачи ва тижорат банки ўртасида 3 томонлама шартнома тузилади ва корхона томонидан шартнома мажбуриятига асосан жами 62,4 млн.сўмлик 12,0 тонна исмалоқ уруғи ва 370 дона кўчат етказиб берилади. Шунингдек, агрокимё воситалари билан таъминлаб, 1 нафар агроном хизмати йўлга қўйилади. Ушбу ер майдонидан 200 тонна исмалоқ ва 120 тонна брокколи махсулотлари етиштириб оинади. Корхона томонидан уруғ, кўчат ва бошқа хараатлари чегирилиб, етиштирилган махсулотлар ижарачидан бозор нархида сотиб олинади.

Натижада, 30 сотих ери бўлган ижарачи ушбу ер майдонидан 65-70 млн.сўм соф фойда олади.

Хулоса. Мамлакатимиз ҳудудларида, жумладан, Самарқанд вилоятида пахта ва ғалла экинларидан бўшаган ер майдонларини ижарага бериш орқали ҳамда аҳоли томорқаларидан самарали фойдаланиш аҳолининг бу йўналишда бандлиги таъминлаш билан бир қаторда даромадларини оширишга хизмат қилади.

Маҳаллаларнинг ихтисослашуви асосида экин турларини жойлаштириш уларни тезда ва даромадли реализация қилишда имкониятларни оширади.

Ер майдонларини ижарага олувчи камбағал оилалар билан биргаликда қишлоқ хўжалиги маҳсулоти етиштирувчи ва экспорт қилувчи компанияларнинг ўзаро манфаатли ҳамкорлиги йўлга қўйилади.

Тадбирлар натижасида камбағал оила ўзига тегишли ер майдонидан янада самарали фойдаланиб, ойлик олиш билан бирга, ижара ёки дивиденддан даромад кўриш имконига эга бўлади.

Т.И.Яҳёев-*Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти ўқитувчиси*

ҚУРИЛИШ КОРХОНАЛАРИДА МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТ ТАҲЛИЛИНИ ТИЗИМЛИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

Аннотация: *Ушбу мақолада қурилиш корхоналарида таҳлилнинг аҳамияти ҳамда зарурати, корхоналарни молиявий ҳолати бўйича комплекс ахборотларни ўзида мужассамлаштирган комплекс кўрсаткичлар асосида комплекс таҳлилни амалга оширувчи ва комплекс хулоса ишлаб чиқиш орқали самарадорликни оширишга ҳамда молиявий ҳолатини мустаҳкамлашга хизмат қиладиган комплекс бошқарувга эришиш йўналишларини белгиловчи модел ҳақида ёритилган.*

Калит сўзлар: *Таҳлил, молиявий ҳолат, самарадорлик, фаолият натижалари, комплекс кўрсаткичлар, комплекс ахборотлар, комплекс хулоса, комплекс бошқарув, молиявий салоҳият, иқтисодий салоҳият.*

Аннотация: *В статье рассматривается важность и необходимость анализа на*

строительных предприятиях, модель, которая дает направления для достижения интегрированного управления, реализующего комплексный анализ на основе комплексных показателей, включающих в себя комплексную информацию о финансовом состоянии предприятий и служащего для повышения эффективности и укрепления их финансового состояния путем разработки комплексного заключения.

Ключевые слова: *Анализ, финансовое состояние, эффективность, результаты деятельности, комплексные показатели, комплексная информация, комплексный вывод, комплексное управление, финансовый потенциал, экономический потенциал.*

Abstract: *This article discusses the importance and necessity of analysis in construction enterprises, a model that performs a comprehensive analysis based on complex indicators that incorporate complex information on the financial condition of enterprises and determines the directions for achieving comprehensive management, which serves to increase efficiency and strengthen the financial condition by developing a comprehensive conclusion.*

Keywords: *Analysis, financial condition, efficiency, performance results, complex indicators, complex information, complex conclusion, complex management, financial potential, economic potential.*

Кириш. Рақамли иқтисодиётни ривожлантириш даврида рақамлаштириш, рақамли иқтисодиётни ривожлантириш, ҳар бир иқтисодий жараённи рақамларда акс эттириш, уларни барча ўқий оладиган аниқ бир шаклга келтириш иқтисодчи олимларни бирламчи вазифаси бўлиб келмоқда. Бугунги кунда мамлакатимизда барча тармоқларни ривожланишининг янги даври вужудга келди десак муболаға бўлмайди. Эндиликда мамлакатимиз иқтисодиётининг фақатгина маълум тармоқларини эмас балки барча тармоқларини бирдек ривожлантириш, мамлакат ЯИМ да барча тармоқларнинг ҳиссасини бирдек ошириш орқали иқтисодни ривожлантиришга ва барқарорлашувига эришиш олиб борилаётган ислоҳатларнинг пировард мақсадидир. Бу эса бевосита аҳоли турмуш даражасини яхшилашга хизмат қилади.

Мамлакатнинг ривожланаётганлигини, унинг янгиланаётганлигини ҳамда равнақ топаётганини ҳеч бир соҳа қурилиш соҳасидек яққол кўрсатиб бера олмайди. Янги Ўзбекистонни яралишини қурилиш соҳасидан айро тасаввур қилиш мумкин эмас.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили. Ушбу мавзу бўйича маҳаллий ва хорижий адабиёт манбалари таҳлили, қурилиш соҳасида фундаментал тадқиқотлар қаторида Шеремет А.Д. [1], Сайфулин Р.С.. [2], Коволев В.В. [3], Савитская Г.В. [4], Падолский В.И [5] сингари хорижий олимларнинг, М.К. Пардаев[6], Н.Т.Тухлиев [7], Е.В.Голышева [8], М. Мирахмедов [9], А.А.Эштаев [10], К.Б.Уразов [11], сингари маҳаллий иқтисодчи олимларнинг қурилиш соҳасидаги турли масалалари бўйича илмий тадқиқот ишларини олиб бормоқдалар. Аммо қурилиш корхоналарининг рақобатбардошлигини оширишда ҳамда таҳлилни ривожлантиришда комплекс АКТХБ моделидан фойдаланиш самарадорлиги бўйича илмий-тадқиқот ишлари олиб борилмаган.

Тадқиқот методологияси. Илмий-тадқиқот ишида статистик ва иқтисодий таҳлил усуллари, таҳлил, синтез, мавҳумий-мантиқий таҳлил, шунингдек, танловли кузатув, социологик сўров, SWOT-таҳлил, қиёслов усулларидан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалари. Ҳар бир амалга оширилиши режалаштирилаётган жараённинг натижаси албатта ушбу жараённи амалга ошириш методи, унинг ишлаб чиқилган дастури ҳамда амалга ошириш босқичларининг тизимли ишлаб чиқилганлигига боғлиқ ҳисобланади.

Амалга ошириш йўллари ҳамда унда фойдаланиладиган усуллар йиғиндиси эса жараённи амалга ошириш методи ҳисобланади.

Метод (юнонча “методос”-билиш ёки тадқиқот йўли, назария, таълимот)-воқеликни амалий ва назарий эгаллаш, ўзлаштириш, ўрганиш, билиш учун йўл йўриқлар, усуллар мажмуаси, фалсафий билимларни яратиш ва асослаш усули.

Методология – тадқиқотчининг назарий ва амалий фаолиятини ташкил этиш, тиклаш тамойиллари ва усуллари тизими ҳамда бундай тизим ҳақидаги таълимот.

Бухгалтерия ҳисобининг ажралмас элементи сифатида иқтисодиётдаги тизимли таҳлилнинг асосчиси француз олими Жак Савари бўлиб ҳисобланади.

Демак юқуридаги фикрлардан келиб чиқадиган бўлсак қурилиш корхоналарида молиявий ҳолат таҳлилини натижавийлик даражаси таҳлил жараёнида танланган метод ва таҳлил жараёнида фойдаланиладиган таҳлил қилиш усулларига чамбарчас боғлиқ экан. Бугунги кунга қадар корхоналарда молиявий ҳолат таҳлилини амалга оширишни бир нечта методикаси ишлаб чиқилган ва амалиётда фойдаланишга тавсия этилган. Ушбу методикалардан бири бу А.Д.Шеремет ҳамда Р.С.Сайфулин томонидан таклиф қилинган методика ҳисобланади.

Ушбу методикага кўра корхоналарда молиявий ҳолат таҳлилини амалга оширишда қуйидаги жҳатларга алоҳида аҳамият қаратиш ҳамда қуйида белгиланган тартибда ва кетма-кетликда амалга ошириш назарда тутилган.

1-жадвал

А.Д.Шеремет ҳамда Р.С.Сайфулин томонидан корхоналарда молиявий ҳолат таҳлилини амалга ошириш методикаси[1].

Ўрганиш йўналиши	**Амалга ошриладиган ишлар**
1. Молиявий ҳолатни умумий баҳолаш ва уни ҳисобот даври учун ўрганиш	Умумий балансни тузиш
	Ялпи баланс моддалари бўйича горизантал ва вертисал таҳлил қилиш
	Молиявий коеффитсентларни ҳисоблаш
	Ўзгаришларни актив ва пассив баланси бўйича батафсил аниқлаш
2. Молявий барқарорликни таҳлил	Захиралар ва харажатларни шакллантириш учун маблағларнинг ортиқча (етишмаслиги) манбаларини аниқлаш
	Маблағлар манбалари бўйича муомаладан ташқари активларни қоплаш даражасини

[1] A.D.Sheremet.,R.S.Sayfulin. Moliyaviy tahlil metodikasi, o’quv qo’llanma., M:INFRA-M, 112 bet, 2005 yil.

қилиш	аниқлаш
3. Корхонанинг баланс ликвидлиги, ишбилармонлик фаолияти ва тўлов қобилиятини таҳлил қилиш	Баланс ликвидлигини таҳлил қилиш
	Актив ва пассив моддаларини гуруҳлаш
	Актив ва пассивларнинг тегишли суммаларини таққослаш
	Жорий ва истиқболли баланс ликвидлигини аниқлаш
	Ликвидлик даражасини баҳолаш
	Бизнесни таҳлил қилиш
	Турли хил активлар гуруҳлари учун товар айланмаси коеффетсентларини ҳисоблаш
	Уларни стандарт қадриятлар билан таққослаш ва ишбилармонлик фаолиятини баҳолаш
	Тўлов қобилиятини таҳлил қилиш

А.Д.Шеремет ҳамда Р.С.Сайфулин томонидан тавсия қилинган корхоналар молиявий ҳолати таҳлилини амалга ошириш методикаси соддалаштирилган тизими, кўрсаткичлар миқдорининг сезиларли даражада ихчамлаштирилганлиги ҳамда таҳлил жараёнини амлга оширишда сарфланадиган вақт нуқтаи назаридан баҳо берилганда мукаммал методикалардан бири сифатида баҳолашимиз мумкин, аммо корхонанинг молиявий ҳолати баҳоланганда фақатгина активлар ҳолати ва корхонанинг тўловга қодирлик даражасига қараб корхонанинг молиявий ҳолатига етарли даражада баҳо бериш мумкин эмас деб ҳисоблайман. Чунки буюртмачи корхонанинг молиявий ҳолати тўғрисида тўлиқ ахборотга эга бўлиши учун корхонанинг молиявий кўрсаткичларининг ҳаракати ҳамда самарадорлик кўрсаткичларига ҳам ҳолат кўрсаткичларига каби бирдек заруратга эга бўлади. Корхоналарда молявий ҳолат таҳлилини амалга ошириш методикаси бўйича яна бир олим В.В.Ковалев ҳам ўз қарашларини бериб ўтган.

2-жадвал

Ковалев.В.В. томонидан корхоналарда молиявий ҳолат таҳлилини амалга ошириш методикаси[1].

Ўрганиш йўналиши	**Амалга ошриладиган ишлар**
Експресс таҳлил	Аудиторлик хулосаси билан танишиш
Тайёргарлик босқичи	Кейинги мақсадга мувофиқлиги тўғрисида қарор қабул қилиш
	Тайёргарликни нтехник текшириш (ҳисоблаш тартиблари, имзоларни текшириш, ҳисобот шакллари)
Молявий ҳисоботни дастлабки	Молиявий ҳисоботга тушунтириш

[1] Kovalev.V.V. Korxonaning iqtisodiy faoliyatini tahlil qilish. Darslik. Prospekt-2004. 240 bet.

кўриб чиқиш	хати билан танишиш
Иқтисодий ўқиш ва ҳисоботни таҳлил қилиш	Иқтисодий фаолият натижаларини умумлаштирилган баҳолаш
	Мулкни, молиявиҳ аҳволни баҳолаш
	Молиявий коеффетсентлардан фойдаланиб рентабелликни баҳолаш
Корхонанинг молиявий ҳолатини батафсил таҳлил қилиш	Корхонанинг молиявий ҳолатини батафсил таҳлил қилиш
Корхонанинг иқтисодий ва молиявий ҳолатини дастлабки кўриб чиқиш	Молиявий хўжалик фаолиятининг умумий йўналишининг хусусиятлари
	“Касал мақолалар”ни аниқлаш
Корхонанинг иқтисодий салоҳиятини баҳолаш ва таҳлил қилиш	Мулк ҳолатини баҳолаш
	Молиявий ҳолатни баҳолаш
Молиявий-хўжалик фаолияти натижаларини баҳолаш ва таҳлил қилиш	Ишлаб чиқариш фаолиятини баҳолаш
	Даромадлилик таҳлили
	Қимматли қоғозлар бозоридаги вазиятни баҳолаш

В.В.Ковалев томонидан корхонанинг молиявий ҳолатини таҳлил қилиш бўйича тавсия қилинган методикада асосан таҳлил жараёнини амалга ошириш босқичларига аҳамият қаратилган. Бундан ташқари В.В.Ковалев томонидан тавсия қилинган метод кўпроқ назорат жиҳатига катта этибор берилган. Бизга маълумки молиявий ҳолат таҳлилини амалга оширишда корхона томонидан тасдиқланган шаклда тақдим қилинган ахборотлар асосида амалга оширилади. Агарда ҳар бир ўтказилган молиявий ҳолат бўйича таҳлилда асосий эътиборни назоратга қаратадиган бўлсак бевосита корхона фаолиятига араласшган ҳисобланамиз. Ваҳоланки, корхона ушбу ўтказилган таҳлил натижалари бўйича бошқарув қарорларини қабул қилади ҳамда корхонада тизимлаштирилган бошқарув тизими йўлга қўйилади. Шу билан бирга В.В.Ковалев томонидан тавсия қилинган методикани барча корхоналар учун бирдек қўллаб бўлмайди, бунинг сабаби эса барча корхоналар бирдек аудиторлик текширувидан ўтмайди. Корхоналарда молиявий ҳолат таҳлилини амалга ошириш методикаси бўйича тавсия қилинган методикаларни ҳар бирини алоҳида хусусияти мавжуд. Шундай методикалардан бири Г.В.Савитская томонидан тавсия қилинган методика ҳисобланади. Г.В.Савитская томонидан тавсия қилинган методикада алоҳида йўналишлар берилмаган. Ушбу методикада аниқ бажарилиши керк бўлган вазифалар белгилаб берилган. Бу вазифалар қуйидагилардан иборат.

-мулк ҳолати ҳамда капитал таркибини баҳолаш,

-капитални шакллантириш манбаларини таҳлил қилиш,

-капитал тақсимотини таҳлил қилиш,

-капиталдан фойдаланиш самарадорлиги ва интенсивлигини баҳолаш,
-капитал рентабеллигини таҳлил қилиш,
-капитал айланмасини таҳлил қилиш,
-корхона молиявий ҳолатини баҳолаш,
-корхонанинг молиявий барқарорлигини таҳлил қилиш,
-ликвидлик ва тўлов қобилиятини таҳлил қилиш,
-кредитга лаёқатлилик ва банкротлик хавфини баҳолаш[1].

Юқорида бериб ўтилган методика каби яна бир ишлаб чиқилган методика бу В.И.Подолский томонидан берилган методика ҳисобланади.

3-жадвал

В.И.Подолский томонидан корхоналарнинг молиявий ҳолатини таҳлили бўйича ишлаб чиқган методикаси[2].

Ўрганиш йўналиши	Амалга ошриладиган ишлар
Корхонанинг молиявий ҳолатини ва унинг ҳисобот давридаги молиявий кўрсаткичларининг ўзгаришини умумий баҳолаш	Бухгалтерия ҳисоботлари билан танишиш
	Техник тайёргарликни текшириш
	Қиёсий аналитик балансни тузиш
	Ҳисобот даври учун баланс моддалари қийматларининг ўзига хос оғирликларини ҳисоблаш
	Баланс моддалари ўзгаришларини давр бошидаги қийматларга ҳисоблаш
	Баланс моддалари ўзгаришларини умумий аналитик балансдаги ўзгаришларга ҳисоблаш
Корхонанинг тўлов қобилиятини ва молиявий барқарорлигини таҳлил қилиш	Қимматли қоғозлар ва харажатларни шакллантириш учун ортиқча ёки кам маблағларни ҳисоблаш
	Корхонанинг молиявий барқарорлик даражасини аниқлаш
	Мухторият коеффетсентини аниқлаш
	Қарз ва сапитал нисбатини аниқлаш
	Маневрлик коеффетсентини аниқлаш
	Молиялаштириш коеффетсентини аниқлаш
Кампания балансининг кредитга лаёқатлигк ва ликвидлигини аниқлаш	Мутлоқ ликвидлик коеффетсентини аниқлаш
	Қоплама ёки жорий ликвидликни аниқлаш
Амалдаги активларни айланишини таҳлил қилиш	Амалдаги активларни айланишини таҳлил қилиш
Корхона активлари	Активлар айланмасини аниқлаш

[1] Savitskaya G.V.Iqtisodiy faoliyatni tahlil qilish. Qo’llanma. INFRA-M, 2004. 69 bet.
[2] V.I.Podolskiy. Iqtisodiy tahlil.Qo’llanma. SPb: Piter, 2004. 54 bet.

айланмасини таҳлил қилиш	Активларнинг ўртача қийматини аниқлаш
	Товар айланишининг давомийлигини аниқлаш
	Пул маблағларини муомалага жалб қилиш кўрсаткичини ўрганиш
Дебиторлик қарзларини таҳлил қилиш	Дебиторлик қарзлари кўрсаткичини ҳисоблаш
	Дебиторлик қарзларини тўлаш муддатини белгилаш
	Айланма маблағларнинг умумий ҳажмидаги дебиторлик қарзларининг улуши
	Шубҳали дебиторлик қарзлари ҳолатини аниқлаш
Товар моддий бойликлар оборотини таҳлил қилиш	Заҳиралар айланмаси кўрсаткичини ҳисоблаш
	Товар моддий захираларнинг яроқлилик муддатини аниқлаш
Корхонанинг молиявий натижаларини таҳлил қилиш	Ҳисобот даври учун баланс вас оф фойда кўрсаткичлари динамикасини баҳолаш
	Маҳсулот сотишдан олинадиган фойда ўзгаришига бир қатор омиллар таъсирини миқдорий баҳолаш
	Корхонанинг рентабеллик кўрсаткичини ҳисоблаш.
Потенсиал банкротликни баҳолаш	Жорий ликвидликни баҳолаш
	Ўз маблағлари билан таъминланганликни баҳолаш
	Тўлов қобилиятини тиклаш коеффетсентини баҳолаш

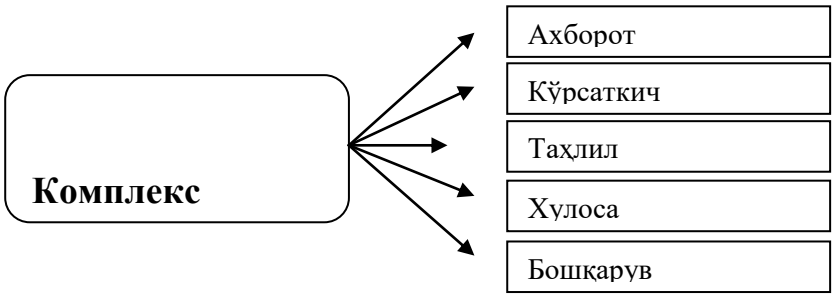
В.И.Подолский томонидан берилган методика юқорида келтирилган методларга қараганда мукаммал ишланган методика ҳисобланади. Юқорида кўриб ўтган методлардан келиб чиқган ҳолда қурилиш корхоналарида молиявий ҳолат таҳлилини амалга ошириш бўйича ўз методикамизни ишлаб чиқдик. Бу метод Комплекс АКТҲБ моделига асосланган.

Қурилиш корхоналарида корхонанинг фаолиятига ва бугунги ҳолатига баҳо бериш муҳим масалалардан биридир. Корхона фаолиятига ва бугунги ҳолатига баҳо беришда эса молиявий ҳолатини комплекс таҳлил қилиш зарурати вужудга келади. Қурилиш корхоналарида молиявий ҳолат таҳлилининг мақсади эса корхонанинг молиявий ҳолатини баҳолашда халқаро даражадаги стандарларга мувофиқлаштирилган миллий минталетит асосида яратилган таҳлилий кўрсаткичлардан фойдаланган ҳолда

корхонанинг фаолият натижалари, корхона активлари ҳамда унинг ташкил топиш манбалари ҳолати, ҳаракати ҳамда самарадорлигини баҳолаш,корхона ҳолатига баҳо берувчи “калит” кўрсаткичлар (рентабеллик, даромадлилик, натижавийлик, тўловга қодирлик, молиявий мустақиллик ва б.к.)ни аниқлаш, корхонанинг молиявий ва иқтисодий салоҳиятини аниқлаш ва ушбу таҳлил натижалари бўйича тегишлича хулоса ишлаб чиқиш, шу билан бирга корхонанинг қўшимча имкониятларини аниқлаш ва уларни амалиётга жорий қилиш бўйича таклифлар ишлаб чиқишдан иборат.

Қурилиш корхоналарида молиявий ҳолат таҳлилини амалга оширишнинг мақсади таҳлил олдида бир нечта вазифаларни юзага келтиради. Ушбу визифаларни амалга оширишда молиявий ҳолат таҳлилининг комплекс АКТХБ моделининг ўрни жуда муҳимдир.

Комплекс АКТХБ модели бу корхоналарни молиявий ҳолати бўйича комплекс ахборотларни ўзида мужассамлаштирган комплекс кўрсаткичлар асосида комплекс таҳлилни амалга оширувчи ва комплекс хулоса ишлаб чиқиш орқали самарадорликни оширишга ҳамда молиявий ҳолатини мустаҳкамлашга хизмат қиладиган комплекс бошқарувга эришиш йўналишларини белгиловчи модел ҳисобланади.



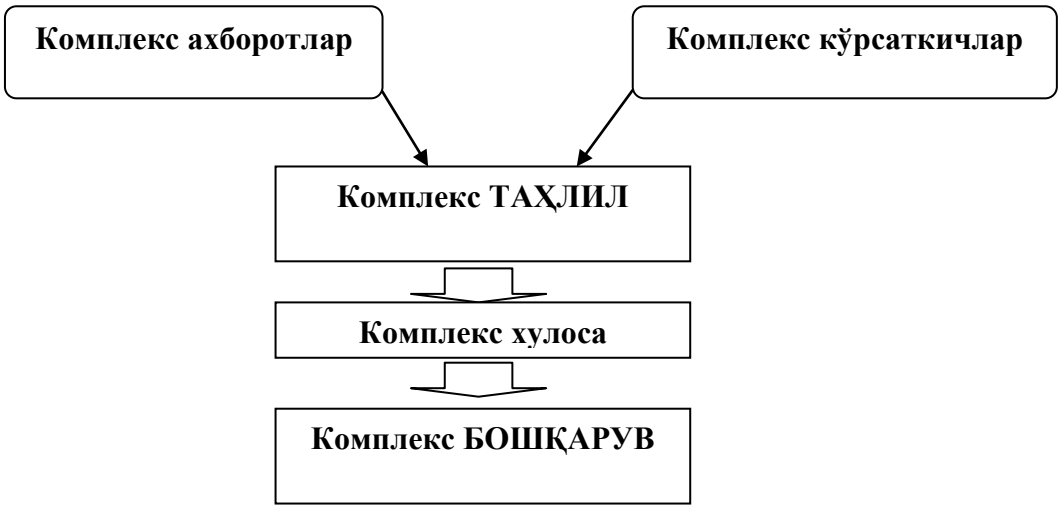
1-расм: Комплекс АКТХБ модели.

Ушбу моделнинг ишлаш тизими қуйидагича амалга оширилади:

1. Барча ахборот манбалари ўрганилиб комплекс ахборотлар тўпланади,
2. Корхонанинг молиявий ҳолатини баҳолашда қўлланиладиган комплекс кўрсаткичлар тизими ишлаб чиқилади,
3. Тўпланган ахборотдар ҳамда ишлаб чиқилган кўрсаткичлар жараённинг кейинги босқичига ўтказилади, бу босқич таҳлил босқичидир. Ушбу босқичда таҳлилий кўрсаткичлар аниқланиб, кўрсаткичлар хусусиятидан келиб чиқган ҳолда горизантал таҳлил, вертикал таҳлил, трендли таҳлил, омилли таҳлил, функционал таҳлил, CWOT таҳлил каби таҳлил усуллари асосида комплекс таҳлил амалга оширилади,
4. Аниқланган таҳлил натижалари бўйича комплекс хулоса ишлаб чиқилиб, корхонага илмий асосланган таклифлар берилади,
5. Хулоса ва таклифлар асосида корхонада стратегик бошқарув тизими яратилади ва корхона амалиётига жорий қилинади.

Комплекс АКТХБ моделининг бошқа таҳлил моделларидан алоҳида хусусиятлари ҳамда яратадиган имкониятлари қуйидагилардан иборат:

1. Ушбу моделда барча бирламчи ҳамда ёрдамчи ахборот манбалари қамраб олинади,
2. Ушбу модел асосида халқаро стандартларга мослаштирилган миллий минталетит асосида яратилган кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади,
3. Таҳлил жараёнида кўрсаткичлар хусусиятидан келиб чиқган ҳолда таҳлилий усуллар танланади ва фойдаланилади.



2-расм: Комплекс АКТХБ моделининг ишлаш жараёни.

Иқтисодиётни либераллаштиришда ва мамлакатимизда рақамли иқтисодиётни ривожлантиришда таҳлилнинг аҳамияти беқиёсдир. Шу боисдан бугунги кунда иқтисодий таҳлилни иқтисодиёининг барча соҳаларига чуқур олиб киришимиз лозим, хусусан, қурилиш соҳасига ҳам. Эндиликда қурилиш корхоналари фаолиятини таҳлил қилишда таҳлилни корхонанинг фақатгина бир йўналишига қаратилиб қолиши етарли хулоса чиқаришга имкон бермайди. Бу эса қилинадиган хулосанинг соязлигига ҳамда кутилган натижага эришолмасликка олиб келади. Комплекс АКТХБ модели эса қуйидаги имкониятларни яратади :

- Корхона фаолиятига комплекс баҳо бериш имконияти яратилади,
- Корхонанинг тўлиқ молиявий ҳолати қамрови амалга оширилади,
- Кўрсаткичларни халқаро стандартларга мослаштириш вазифаси амалга оширилади,
- Корхонада комплекс бошқарув тизими яратилади.

Axmedova Elnora Mamur qizi *– Jizzax shahridagi Mastery STEM maktabi o‘qituvchisi*

XUSUSIY MAKTABLARDA RAQAMLI MARKETING VOSITALARIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGI

Annotatsiya:*Tez o‘zgarayotgan ta’lim muhiti sharoitida xususiy maktablar raqamli marketing vositalaridan tobora kengroq foydalanib, o‘quvchilarni jalb qilish, brend xabardorligini oshirish va ota-onalar bilan o‘zaro aloqani kuchaytirishga intilmoqda. Ushbu tadqiqot xususiy maktablarda raqamli marketing strategiyalarining samaradorligini o‘rganadi. Tadqiqot doirasida ijtimoiy media, qidiruv tizimlarini optimallashtirish (SEO), e-mail marketing va kontent marketing kabi asosiy raqamli marketing vositalari tahlil qilinib, ularning o‘quvchilari jalb qilish va ta’lim muassasasining o‘sishiga ta’siri baholandi. Natijalar shuni ko‘rsatdiki, yaxshi integratsiyalangan raqamli marketing yondashuvi maktabning ko‘rinishini sezilarli darajada oshiradi, jamoatchilik bilan o‘zaro aloqani mustahkamlaydi va ta’lim muassasasining nufuzini yaxshilaydi. Tadqiqot shuningdek, xususiy maktablar duch keladigan qiyinchiliklarni ham yoritib, raqamli marketing strategiyalarini yanada samarali tashkil etish bo‘yicha tavsiyalarni taklif etadi.*

Kalit so‘zlar: *raqamli marketing, xususiy maktablar, STEM ta’limi, ijtimoiy media marketingi, SEO, email marketing, kontent marketing, Mastery STEM maktabi, o‘quvchilarni jalb qilish, maktab brendingi.*

Аннотация: *В условиях стремительно меняющейся образовательной среды частные школы все чаще используют инструменты цифрового маркетинга для привлечения студентов, повышения узнаваемости бренда и стремления укрепить взаимодействие с родителями. Настоящее исследование рассматривает эффективность стратегий цифрового маркетинга в частных школах. В рамках исследования были проанализированы основные инструменты цифрового маркетинга, такие как социальные сети, поисковая оптимизация (SEO), e-mail маркетинг и контент-маркетинг, и оценено их влияние на привлечение студентов и рост образовательного учреждения. Результаты показали, что хорошо интегрированный подход к цифровому маркетингу значительно повышает видимость школы, укрепляет взаимодействие с сообществом и улучшает престиж образовательного учреждения. Исследование также выявляет проблемы, с которыми сталкиваются частные школы, и предлагает рекомендации по еще более эффективной организации стратегий цифрового маркетинга.*

Ключевые слова: *цифровой маркетинг, частные школы, STEM-образование, маркетинг в социальных сетях, SEO, e-mail маркетинг, контент-маркетинг, Mastery STEM School, привлечение студентов, брендинг школы.*

Abstract: *In a rapidly changing educational environment, private schools are increasingly using digital marketing tools to attract students, increase brand awareness, and strive to strengthen interaction with parents. This study examines the effectiveness of digital marketing strategies in private schools. Within the scope of the study, primary digital marketing tools such as social media, search engine optimization (SEO), e-mail marketing, and content marketing were analyzed, and their impact on attracting students and the growth of the educational institution was assessed. The results showed that a well-integrated digital marketing approach significantly increases the school’s visibility, strengthens interaction with the community, and improves the prestige of the educational institution. The study also highlights the challenges faced by private schools and offers recommendations for organizing digital marketing strategies even more effectively.*

Keywords: *digital marketing, private schools, STEM education, social media marketing, SEO, email marketing, content marketing, Mastery STEM School, student recruitment, school branding.*

Kirish. Raqamli davrda ta’lim muassasalari, xususan, xususiy maktablar, marketing strategiyalarining ilg‘or usullaridan foydalangan holda o‘z auditoriyalarini kengaytirish va o‘quvchilar sonini oshirishga harakat qilmoqdalar. Raqamli marketing muassasalarga keng auditoriyaga chiqish, brendni ommalashtirish va o‘quvchilar hamda ota-onalar bilan shaxsiy aloqalarni mustahkamlash imkonini beradi. Tadqiqotlarga ko‘ra, dunyo bo‘ylab xususiy maktablarning 90% dan ortig‘i reklama va targ‘ibot ishlarini amalga oshirishda raqamli platformalardan foydalanadi, ulardan eng ommaviylari – ijtimoiy media va qidiruv tizimlari optimizatsiyasi (SEO) hisoblanadi.[1] Biroq, raqamli marketing strategiyalarining samaradorligi amalga oshirish usullari, auditoriya segmenti va muassasaning maqsadlariga bog‘liq holda farq qiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan ta’lim sohasida qabul qilingan so‘nggi qaror va farmonlar xususiy maktablarning raqamli marketing strategiyalarini yanada rivojlantirish uchun yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Ushbu hujjatlar ta’lim tizimini raqamlashtirish, xorijiy tillarni o‘qitish samaradorligini oshirish va maktabgacha ta’lim sifatini yaxshilash kabi yo‘nalishlarni qamrab olgan. *O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining* 2022-yil 11-maydagi PF-134-son “*Ta’limni raqamlashtirish va axborot texnologiyalarini joriy etish” farmonida* 2022-2026-yillarda xalq ta’limini rivojlantirish bo‘yicha milliy dasturda ta’limni raqamlashtirish masalalariga alohida e’tibor qaratilgan. Ushbu dastur doirasida ta’limga oid o‘yinlar orqali o‘quvchilarning bilim va ko‘nikmalarini shakllantirish maqsadida interaktiv virtual ta’lim platformalarini kontent bilan boyitish vazifasi belgilangan. Bu esa xususiy maktablarga raqamli marketing vositalaridan foydalanishda qo‘shimcha imkoniyatlar yaratmoqda. [2]

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2024-yil 2-fevraldagi PQ-53-son “Umumiy o‘rta ta’lim muassasalari o‘quvchilarini xorijiy til va zamonaviy kasblarga o‘qitish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi o‘quvchilarni xorijiy tillarga o‘qitish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar belgilangan. Jumladan, 5-9-sinflarda xorijiy tilga o‘qitish intensivligini oshirish, 10-11-sinflarda esa akademik yozuv va so‘zlashish ko‘nikmalarini rivojlantirishga alohida e’tibor qaratiladi. Shuningdek, ikkinchi xorijiy tilni o‘qitish amaliyoti joriy etilishi rejalashtirilgan. Bu esa xususiy maktablar uchun raqamli marketing orqali xorijiy til kurslarini targ‘ib qilishda yangi imkoniyatlarini ochmoqda.[3]

Prezident tomonidan qabul qilingan ushbu qaror va farmonlar xususiy maktablar uchun raqamli marketing strategiyalarini yanada takomillashtirish va

[1] Smith, J., & Johnson, R. (2022). *Digital Marketing Strategies in Private Education*. Oxford University Press

[2] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 2 fevraldagi PF-134-son “2022 2026-yillarda xalq ta’limini rivojlantirish bo‘yicha milliy dasturni tasdiqlash to‘g‘risida "gi Farmoni. https://lex.uz/uz/docs/-6008663

[3] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 02.02.2024-yildagi PQ-53-son “Umumiy o‘rta ta’lim muassasalari o‘quvchilarini xorijiy til va zamonaviy kasblarga o‘qitish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qarori https://lex.uz/docs/-6787995

ta’lim sifatini oshirishda muhim asos bo‘lib xizmat qiladi. Ta’limni raqamlashtirish, xorijiy tillarni o‘qitish samaradorligini oshirish va maktabgacha ta’lim sifatini yaxshilashga qaratilgan ushbu islohotlar xususiy ta’lim muassasalariga o‘z xizmatlarini kengroq auditoriyaga yetkazish va raqobatbardoshligini oshirish imkonini beradi.

Ushbu jihatlarni inobatga olgan holda xususiy maktablarda raqamli marketing vositalaridan foydalanish samaradorligini oshirish bo‘yicha ilmiy takliflar ishlab chiqish dolzarb vazifa hisoblanadi.

ADABIYOTLAR TAHLILI

Ko‘plab ilmiy tadqiqotlar ta’lim muassasalarida raqamli marketingning ta’sirini o‘rganib, uning talabalar sonini oshirish va brendni ommalashtirishda muhim rol o‘ynashini ta’kidlagan.[1] Xususan, qidiruv tizimlari marketingi (SEM) va kontent marketingdan foydalanish veb-trafikni 70% gacha oshirishi mumkinligi aniqlangan, bu esa o‘quvchilar va ota-onalar tomonidan qiziqishning sezilarli darajada ortishini ko‘rsatadi.[2] Tomson tomonidan o‘tkazilgan tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, ijtimoiy media marketing ota-onalar faolligini 45% ga oshirib, maktab va uning auditoriyasi o‘rtasidagi aloqani mustahkamlaydi.[3]

METODOLOGIYA

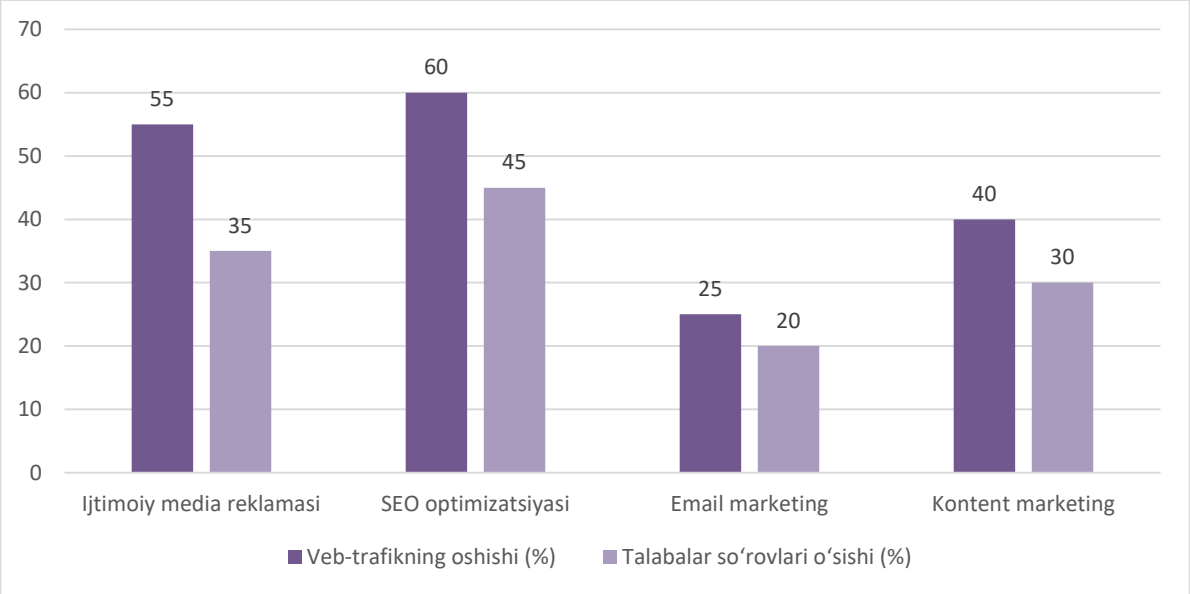
Mazkur tadqiqotda aralash metodologiya qo’llanilib, sifat va miqdoriy tadqiqot usullari orqali Mastery STEM maktabining raqamli marketing samaradorligi baholandi. Asosiy ma’lumotlar maktab rahbariyati, o’qituvchilar, ota-onalar va o’quvchilar bilan o’tkazilgan strukturalangan so’rovnomalar asosida to’plandi. Shuningdek, veb-analitika, ijtimoiy media ko’rsatkichlari va qabul jarayoniga oid statistik ma’lumotlar o’rganildi. Ikkinchi darajali ma’lumotlar esa ilmiy maqolalar, amaliy tadqiqotlar va ta’limda raqamli marketing tendensiyalariga oid hisobotlardan olindi. Ushbu tadqiqot natijalari asosida kelajakdagi talabalar oqimini prognoz qilish uchun bashoratli tahlil usullari qo’llanildi.

NATIJALAR

Tadqiqot natijalari Mastery STEM maktabining raqamli marketing strategiyalari uning brend tanilishiga hamda talabalar qabuliga sezilarli ta’sir ko‘rsatganini ko‘rsatdi (1-rasm|). Ijtimoiy media kampaniyalari natijasida maktab veb-saytiga tashrif buyuruvchilar soni 55% ga, talabalar so‘rovlari esa 35% ga oshgan. SEO optimizatsiyasi esa maktabning qidiruv tizimlaridagi reytingini sezilarli darajada yaxshilagan bo‘lib, organik trafik 60% ga o‘sgan. Email marketing kampaniyalari esa an’anaviy usullarga qaraganda 25% yuqori samaradorlik ko‘rsatgan, bunda shaxsiylashtirilgan xabarlar potentsial talabalar va ota-onalar bilan kuchli aloqalar o‘rnatishga yordam bergan. Raqamli marketing byudjetining oshirilishi bilan talabalar sonining o‘sishi o‘rtasida kuchli bog‘liqlik mavjudligi aniqlandi. Masalan, raqamli marketing xarajatlarining 20% ga oshirilishi yangi talabalar qabulini 30% ga oshirgan. Shuningdek, bashoratli

1 Brown, P., & Lee, K. (2021). SEO and SEM Impact on School Enrollment: A Quantitative Study. Cambridge Scholars Publishing.
2 Doe, J., et al. (2020). The Role of Content Marketing in Education Sector Growth. Springer.
3 Thompson, A. (2023). Social Media and Parental Engagement in Private Schools. Harvard Education Review.

modellashtirish shuni ko‘rsatadiki, nishonlangan kontent marketing va ta’lim sohasidagi ta’sirchan shaxslar bilan hamkorlik kelgusi uch yil ichida maktabning auditoriyasini qo‘shimcha 40% ga oshirishi mumkin.



1-rasm. Mastery STEM maktabi tomonidan qo‘llanilgan turli raqamli marketing strategiyalari[1]

Tadqiqot natijalari Mastery STEM maktabining raqamli marketing strategiyalari uning brend tanilishiga hamda talabalar qabuliga sezilarli ta’sir ko‘rsatganini ko‘rsatdi (1-rasm|). Ijtimoiy media kampaniyalari natijasida maktab veb-saytiga tashrif buyuruvchilar soni 55% ga, talabalar so‘rovlari esa 35% ga oshgan. SEO optimizatsiyasi esa maktabning qidiruv tizimlaridagi reytingini sezilarli darajada yaxshilagan bo‘lib, organik trafik 60% ga o‘sgan. Email marketing kampaniyalari esa an’anaviy usullarga qaraganda 25% yuqori samaradorlik ko‘rsatgan, bunda shaxsiylashtirilgan xabarlar potentsial talabalar va ota-onalar bilan kuchli aloqalar o‘rnatishga yordam bergan. Raqamli marketing byudjetining oshirilishi bilan talabalar sonining o‘sishi o‘rtasida kuchli bog‘liqlik mavjudligi aniqlandi. Masalan, raqamli marketing xarajatlarining 20% ga oshirilishi yangi talabalar qabulini 30% ga oshirgan. Shuningdek, bashoratli modellashtirish shuni ko‘rsatadiki, nishonlangan kontent marketing va ta’lim sohasidagi ta’sirchan shaxslar bilan hamkorlik kelgusi uch yil ichida maktabning auditoriyasini qo‘shimcha 40% ga oshirishi mumkin.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Ushbu tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, xususiy maktablarda raqamli marketing vositalarining qo‘llanilishi o‘quvchilarni jalb qilish, maktabning brend tanilish darajasini oshirish va ota-onalar bilan mustahkam aloqalarni shakllantirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Ayniqsa, SEO optimizatsiyasi va ijtimoiy media reklamasi kabi strategiyalar maktabning onlayn ko‘rinishini sezilarli darajada yaxshilab, talabalar so‘rovlari sonini oshirishga katta ta’sir ko‘rsatadi. Email marketing va kontent marketing ham foydali bo‘lib, ular maktab va ota-

[1] Mastery STEM maktabi tomonidan qo‘llanilgan turli raqamli marketing strategiyalaridan olingan ma’lumotlar

onalar o‘rtasida muntazam axborot almashish va ishonchni mustahkamlashga yordam beradi.

Tadqiqot shuni ko‘rsatdiki, raqamli marketing vositalaridan samarali foydalanish xususiy maktablar uchun nafaqat talabalarni jalb qilish, balki ta’lim sifatini oshirishga ham yordam beradi. Shu sababli, kelgusida:

a) Sun’iy intellekt va ma’lumotlar tahlili asosida raqamli marketing kampaniyalarini takomillashtirish;

b) Shaxsiylashtirilgan reklama strategiyalaridan foydalanish orqali auditoriya segmentlarini chuqurroq o‘rganish;

c) Mobil ilovalar va interaktiv platformalar orqali ota-onalar va talabalar bilan aloqani yanada kuchaytirish tavsiya etiladi.

Shuningdek, xususiy maktablarning raqamli marketing strategiyalarini optimallashtirish bo‘yicha qo‘shimcha tadqiqotlar o‘tkazilishi lozim. Ushbu tadqiqot xususiy ta’lim muassasalariga raqamli marketing orqali o‘z salohiyatlarini oshirish, raqobatbardosh bo‘lish va ta’lim sifatini yanada yuqori pog‘onaga ko‘tarish bo‘yicha ilmiy asoslangan yo‘nalishlarni tavsiya etadi.

Gulyamova Nadira Gafurovna – *NamDTU « Menejment va marketing» kafedrasi katta o‘qituvchisi*

XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARIDA MARKETING TAMOYILLARIDAN FOYDALANISH

Annotatsiya. *Maqolada xizmat ko‘rsatish korxonalarining o‘ziga xos xususiyatlari, marketing tamoyillari va ularning ahamiyati, marketing tamoyillarini amalga oshirishda zamonaviy tendensiyalar tahlil etilgan. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida marketing tamoyillaridan samarali foydalanish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqilgan.*

Kalit so‘zlar. *Marketing tamoyillari, nomoddiylik, segmentatsiya, raqamli marketing, narx siyosati.*

Аннотация. *В статье анализируются специфические особенности предприятий сферы услуг, принципы маркетинга и их значение, а также современные тенденции внедрения принципов маркетинга. Разработаны рекомендации по эффективному использованию принципов маркетинга на предприятиях сферы услуг.*

Ключевые слова. *Принципы маркетинга, нематериальные активы, сегментация, цифровой маркетинг, ценовая политика.*

Abstract. *The article analyzes the specific characteristics of service enterprises, marketing principles and their importance, modern trends in the implementation of marketing principles. Recommendations are developed for the effective use of marketing principles in service enterprises.*

Keywords. *Marketing principles, intangibles, segmentation, digital marketing, pricing policy.*

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston-2030” strategiyasi to‘g‘risidagi farmonida hududlarda xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish bo‘yicha bir qator chora tadbirlar amalga oshirilishi belgilangan. 2030 yilga qadar Hududlarda xizmat ko‘rsatish va servis sohalarini rivojlantirish orqali xizmat ko‘rsatish hajmini 3 baravarga oshirish ko‘rsatilgan.

Xizmat ko‘rsatish sohasi zamonaviy iqtisodiyotning asosiy sektorlaridan biri

bo‘lib, uning muvaffaqiyatli faoliyati ko‘p jihatdan marketing tamoyillarining to‘g‘ri qo‘llanilishiga bog‘liq. Raqobat muhitining keskinlashuvi, mijozlar talabining o‘sib borishi va texnologik innovatsiyalarning joriy etilishi xizmat ko‘rsatish korxonalarini marketing strategiyalarini takomillashtirishga undaydi. Ushbu maqolada xizmat ko‘rsatish korxonalarida marketing tamoyillarining ahamiyati, ulardan foydalanish usullari va ularning samaradorligini oshirishga qaratilgan strategiyalar yoritiladi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarining o‘ziga xos xususiyatlari. Xizmat ko‘rsatish korxonalari mahsulot ishlab chiqaruvchi tashkilotlardan quyidagi jihatlari bilan farqlanadi:

Nomoddiylik: Xizmatlarni mijozlar ko‘z bilan ko‘ra olmaydi, ushlab ko‘ra olmaydi, bu esa marketing faoliyatini murakkablashtiradi.

Ajralmaslik: Xizmatlar ishlab chiqarish va iste’mol qilish jarayonida bir vaqtning o‘zida amalga oshiriladi.

O‘zgaruvchanlik: Xizmatlar sifati ko‘pincha xizmat ko‘rsatuvchi xodimning malakasi, sharoit va mijoz bilan o‘zaro munosabatiga bog‘liq.

Saqlanmaslik: Xizmatlar saqlanmaydi, ular faqat talabga binoan ishlab chiqariladi va iste’mol qilinadi.

Bu xususiyatlar marketing strategiyalarini ishlab chiqishda xizmat ko‘rsatish korxonalarini maxsus yondashuvlardan foydalanishga undaydi. Marketing tamoyillari va ularning ahamiyati Marketing tamoyillari xizmat ko‘rsatish korxonalarida mijoz ehtiyojlarini chuqur tushunish, ularga mos xizmatlar yaratish va ushbu xizmatlarni samarali targ‘ib qilishni ta’minlaydi. Quyida asosiy marketing tamoyillari yoritib o‘tiladi:

1. Mijozga yo‘naltirilgan yondashuv

Mijozlarni segmentatsiya qilish va ularning ehtiyojlarini tahlil qilish. Shaxsiylashtirilgan xizmatlarni taqdim etish orqali mijozlarning qoniqishini oshirish. Mijozlar bilan uzoq muddatli munosabatlarni shakllantirish.

2. Bozor tahlili va raqobatni o‘rganish

Bozor tendensiyalarini kuzatish va raqobatchilarni tahlil qilish. Differensial strategiyalarni ishlab chiqish orqali raqobat ustunligini ta’minlash.

3. Narx siyosati

Xizmatlarning qiymatiga mos keladigan narxlarni belgilash. Mijozlar uchun qulay to‘lov usullarini joriy qilish.

4. Kommunikatsiya strategiyalari

Brendni rivojlantirish va mijozlar ongida ijobiy obraz yaratish. Raqamli marketing vositalaridan samarali foydalanish (veb-saytlar, ijtimoiy tarmoqlar, e-mail marketing va boshqalar).

5. Innovatsiyalarni qo‘llash Xizmat ko‘rsatish jarayonlariga innovatsion texnologiyalarni tatbiq etish. Mijozlar uchun qulay platformalar va mobil ilovalar yaratish.

Marketing tamoyillarini amalga oshirishda zamonaviy tendensiyalar Raqamli marketing vositalarining ahamiyati

Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi xizmat ko‘rsatish korxonalariga mijozlar bilan o‘zaro aloqalarni tezkor va samarali tashkil qilish imkonini beradi. Bu tendensiyalar quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

1.Onlayn reklama kampaniyalari. Sotsial tarmoqlarda faol ishtirok etish. Elektron savdo platformalari orqali xizmatlar taklif qilish.
2. Omnichannel strategiyalari. Mijozlar bilan bir nechta aloqa kanallari orqali ishlash ularga uzluksiz tajriba yaratishga yordam beradi. Masalan, telefon orqali buyurtma berish imkoniyati, mobil ilovalar orqali xizmatni bron qilish va xizmatdan keyingi onlayn qo‘llab-quvvatlash.
3. Sun’iy intellektdan foydalanish. Sun’iy intellekt yordamida mijozlarning ehtiyojlarini prognoz qilish va xizmatlar sifatini oshirish mumkin. Masalan, mijozlarga xizmat ko‘rsatish bo‘yicha chatbotlardan foydalanish, tahliliy tizimlar orqali xizmatlar sifatini baholash.

Xulosa va takliflar. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida marketing tamoyillaridan samarali foydalanish mijozlar ehtiyojlarini qondirish, raqobatbardoshlikni oshirish va korxonaning uzoq muddatli muvaffaqiyatini ta’minlashda muhim ahamiyatga ega. Quyidagi takliflar xizmat ko‘rsatish korxonalarining marketing faoliyatini yanada rivojlantirishga yordam beradi:
1. Mijozlar ehtiyojlarini muntazam ravishda o‘rganish va ularning o‘zgarishiga moslashuvchan javob berish.
2. Innovatsion texnologiyalarni joriy qilish va xizmatlarni shaxsiylashtirishga e’tibor qaratish.
3. Raqamli marketing vositalaridan faol foydalanish va kommunikatsiya strategiyalarini takomillashtirish.
4. Xodimlar malakasini oshirish va xizmat sifatini nazorat qilish tizimlarini yaratish.
Marketing tamoyillarini to‘g‘ri qo‘llash xizmat ko‘rsatish korxonalarini barqaror rivojlantirishning kaliti hisoblanadi. Shu bois, zamonaviy yondashuvlarni tatbiq qilish va mijozlar bilan samarali munosabatlarni yo‘lga qo‘yish har bir xizmat ko‘rsatish korxonasi uchun ustuvor vazifa bo‘lishi lozim.

Маматкулова Шоира Джалоловна – *Кандидат экономических наук, Доцент кафедры маркетинга,Самаркандский институт экономики и сервиса,*
Эгамкулов Давлатбек Баҳодир ўғли – *Магистр**,** Самаркандский институт экономики и сервиса*

ПРЯМОЙ МАРКЕТИНГ В НОВОЙ ЦИФРОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ — ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ЗАВОЕВАНИЯ АУДИТОРИ

Аннотация: *Рақамли иқтисодиёт шароитида тўғридан-тўғри маркетинг янги тадқиқот методлари ва истеъмолчиларнинг хоҳишларига мослашиб, сезиларли ўзгаришларга дуч келмоқда. Ушбу мақолада рақамли иқтисодиёт шароитида истеъмолчилар аудиторияси билан самарали мулоқот қилиш имконини берувчи замонавий тўғридан-тўғри маркетинг стратегияларини таҳлил қилдик.*

Калит сўзлар: *тўғридан-тўғри маркетинг, рақамли иқтисодиёт, индивидуаллаштириш, Биг Дата, электрон маркетинг, ижтимоий тармоқлар, сунъий интеллект, автоматлаштириш.*

Аннотация: *В цифровой экономике прямой маркетинг претерпевает значительные изменения, адаптируясь к новым методам исследования и желаниям потребителей. В*

этой статье мы проанализировали современные стратегии прямого маркетинга, которые позволяют эффективно общаться с потребительской аудиторией в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова: *прямой маркетинг, цифровая экономика, персонализация, большие данные, электронный маркетинг, социальные сети, искусственный интеллект, автоматизация.*

Abstract: *In the digital economy, direct marketing is undergoing significant changes, adapting to new research methods and consumer desires. In this article, we analyzed modern direct marketing strategies that allow you to effectively communicate with your consumer audience in the digital economy.*

Key words: *direct marketing, digital economy, personalization, big data, email marketing, social media, artificial intelligence, automation.*

Введение. В условиях стремительных изменений в цифровом пространстве и усиления конкуренции на рынках, традиционные методы маркетинга становятся менее эффективными. На смену им приходит прямой маркетинг, который, с учетом новых технологий и цифровых платформ, значительно расширяет возможности взаимодействия с аудиторией. Прямой маркетинг включает в себя использование разнообразных каналов связи, таких как электронная почта, мобильные сообщения, социальные сети и другие средства для персонализированного общения с потенциальными клиентами. Этот подход позволяет компаниям более точно таргетировать свою аудиторию, учитывать индивидуальные предпочтения потребителей и существенно повышать уровень вовлеченности.

Цифровая революция, в свою очередь, открывает новые горизонты для использования данных о клиентах, автоматизации маркетинговых процессов и разработки более точных и эффективных стратегий. Адаптация к этим изменениям и внедрение новых технологий в маркетинговые стратегии становится критически важным для успешных брендов, стремящихся к завоеванию и удержанию аудитории.

Основная часть. В ходе исследования были проанализированы текущие подходы и стратегии прямого маркетинга в условиях новой цифровой реальности. Исследование показало, что успешные компании активно используют цифровые технологии и данные, что позволяет им выстраивать персонализированные маркетинговые стратегии и эффективно взаимодействовать с аудиторией. Ниже представлены ключевые результаты исследования:

- ❖ Современные технологии, такие как искусственный интеллект (ИИ), Big Data, автоматизация маркетинга и аналитические инструменты, играют решающую роль в трансформации прямого маркетинга. Компании, которые активно используют эти технологии, достигают значительных успехов в персонализации коммуникаций с клиентами. Это позволяет им не только улучшать клиентский опыт, но и значительно повышать отклик на маркетинговые акции.

Применение ИИ и Big Data в прямом маркетинге позволяет точно настраивать рекламные кампании, повышать их релевантность для аудитории

и значительно снижать расходы на продвижение. К примеру, компании, использующие аналитические инструменты для анализа поведения клиентов, могут предсказать, какие предложения будут наиболее эффективными для каждой конкретной группы потребителей.

❖ Одним из самых заметных трендов в прямом маркетинге является персонализация предложений. Компании, которые активно используют данные о потребностях и предпочтениях клиентов, могут создавать уникальные предложения, которые напрямую соответствуют интересам потребителей. Персонализированные email-рассылки, индивидуальные рекомендации через мобильные приложения и контекстная реклама показывают высокие показатели отклика.

Результат: Персонализация становится неотъемлемой частью успешных стратегий прямого маркетинга. Примером может служить компания Netflix, которая использует данные о предпочтениях своих пользователей для рекомендаций фильмов и сериалов, что способствует повышению вовлеченности и лояльности клиентов.

❖ Важно отметить, что успешный прямой маркетинг требует интеграции нескольких каналов коммуникации. Современные бренды используют различные платформы для общения с аудиторией, включая email, мобильные приложения, мессенджеры, социальные сети и другие. Это позволяет увеличить охват, а также обеспечить более точное таргетирование на основе данных о поведении пользователей на разных платформах.

Результат: Многоканальные стратегии значительно повышают эффективность прямого маркетинга, так как бренды могут взаимодействовать с клиентами в различных точках контакта. К примеру, использование социальных сетей для общения с клиентами позволяет брендам не только информировать их о новых продуктах, но и получать обратную связь в реальном времени.

❖ Использование аналитики больших данных в маркетинге позволяет компаниям предсказать потребности клиентов и заранее предложить им те продукты, которые могут их заинтересовать. Системы машинного обучения помогают отслеживать предпочтения потребителей и на основе этих данных создавать таргетированные предложения.

Результат: Анализ данных позволяет значительно повысить точность маркетинговых акций, повышая их релевантность. Например, использование аналитики для предсказания потребностей в товарах, таких как одежда или электроника, помогает компаниям предлагать клиентам именно те продукты, которые они собираются купить в ближайшее время, увеличивая вероятность конверсии.

❖ В цифровую эпоху бренды все больше опираются на отзывы и обратную связь от клиентов. Оценки и отзывы становятся важным инструментом для повышения качества обслуживания и корректировки маркетинговых стратегий. Активное использование социальных сетей для получения отзывов позволяет компаниям оперативно реагировать на

потребности аудитории и улучшать свою продукцию или услуги.

Результат: Бренды, которые активно реагируют на отзывы и используют их для улучшения своей продукции, демонстрируют высокий уровень лояльности клиентов. Это подтверждается успешными примерами таких компаний, как Amazon, где рейтинг и отзывы играют важную роль в принятии решения о покупке.

❖ Результаты исследования показали, что мобильные устройства становятся важным каналом для прямого маркетинга. Мобильный маркетинг, включая push-уведомления и SMS-рассылки, показывает высокие результаты вовлеченности, так как позволяет брендам оперативно сообщать клиентам о новинках и предложениях в момент, когда они наиболее активны.

Результат: Мобильный маркетинг стал важной частью комплексной стратегии прямого маркетинга. Например, компания Starbucks активно использует мобильные приложения для отправки персонализированных предложений своим клиентам, что способствует увеличению продаж и повышению клиентской лояльности.

Анализ результатов исследования показал, что ключевыми элементами успешных стратегий прямого маркетинга являются использование современных технологий, персонализация коммуникаций, многоканальные подходы, анализ данных для предсказания потребностей клиентов и активное взаимодействие с клиентами через мобильные платформы. Компании, внедряющие эти стратегии, добиваются значительных успехов в завоевании и удержании аудитории, а также в повышении уровня вовлеченности клиентов и их лояльности.

Выводы и предложения. В условиях новой цифровой реальности прямой маркетинг стал гораздо более ориентированным на использование технологий, таких как искусственный интеллект, Big Data и системы автоматизации. Эти технологии позволяют компаниям эффективно персонализировать свои маркетинговые усилия и таргетировать аудиторию с высокой точностью, что способствует увеличению конверсии и удовлетворенности клиентов. Персонализированные маркетинговые предложения, основанные на данных о поведении клиентов, становятся основой успешных маркетинговых стратегий. Применение персонализированного подхода значительно увеличивает вовлеченность и лояльность клиентов, что в свою очередь повышает эффективность маркетинговых кампаний.

В условиях цифровизации бренды все чаще используют многоканальные стратегии для взаимодействия с клиентами через различные платформы, такие как email, мобильные приложения, социальные сети и мессенджеры. Это расширяет охват аудитории и позволяет более точно таргетировать сообщения, улучшая отклик на маркетинговые усилия. Применение аналитики больших данных в прямом маркетинге позволяет брендам точно предсказывать поведение клиентов и предлагать продукты, которые будут наиболее релевантны их потребностям. Это значительно повышает вероятность успешной конверсии и сокращает затраты на нецелевые рекламные кампании.

Анализ стратегий прямого маркетинга в новой цифровой реальности

показывает, что успешные бренды активно используют современные технологии, такие как искусственный интеллект, Big Data и мобильные платформы, чтобы обеспечить персонализированное взаимодействие с клиентами. Внедрение многоканальных стратегий, активное использование аналитики данных и получение обратной связи от клиентов становятся важнейшими факторами для повышения эффективности маркетинговых кампаний и удержания клиентов.

Serikbaev S.X. *- Iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi Qoraqalpoq davlat universiteti*

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARINI INNOVATSION RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASINI SHAKLLANTIRISH

Annotatsiya. *Reklama sohasidagi korxonalarning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi mamlakat iqtisodiy taraqqiyotining muhim omilidir. Raqamli iqtisodiyotning zamonaviy sharoitida reklama korxonalarining ichki va xalqaro bozorlardagi raqobatbardoshligini oshirish uchun innovatsion yondashuvlar va faoliyat texnologiyalarini qo‘llash zaruriyati yuzaga kelmoqda. Innovatsion faoliyatning ijobiy natijasiga innovatsiyalarni ishlab chiqarish va amalga oshirish hisobiga emas, balki korxonaning rivojlanish jarayonini samarali va sifatli boshqarish, tahlil qilish va rejalashtirish orqali erishiladi. Natijada, bu vazifada reklama korxonasini innovatsion rivojlantirish strategiyasini shakllantirish hal qiluvchi rol o‘ynaydi. Maqolada raqamli iqtisodiyot sharoitida reklamani tarqatish bo‘yicha korxonaning innovatsion rivojlanish strategiyalari variantlarini qo‘llash taklif etilgan.*

Kalit so‘zlar*: strategiya, innovatsion rivojlanish, reklama korxonasi, raqamli iqtisodiyot.*

Аннотация. *Успешная деятельность предприятий в сфере рекламы является важным фактором экономического развития страны. В современных условиях цифровой экономики возникает необходимость применения инновационных подходов и технологий деятельности для повышения конкурентоспособности рекламных предприятий на внутреннем и международном рынках. Положительный результат инновационной деятельности достигается не за счет производства и внедрения инноваций, а за счет эффективного и качественного управления, анализа и планирования процесса развития предприятия. В результате в этой задаче решающую роль играет формирование стратегии инновационного развития рекламного предприятия. В статье предлагается использовать варианты стратегий инновационного развития предприятия по распространению рекламы в условиях цифровой экономики.*

Ключевые слова: *стратегия, инновационное развитие, рекламное предприятие, цифровая экономика.*

Abstract. *The successful operation of advertising companies is an important factor in the country's economic development. In the modern digital economy, there is a need to apply innovative approaches and technologies of activity to increase the competitiveness of advertising enterprises in the domestic and international markets. A positive result of innovative activity is achieved not through the production and implementation of innovations, but through effective and high-quality management, analysis, and planning of the enterprise's development process. As a result, in this task, the formation of the strategy of innovative development of the advertising enterprise plays a decisive role. In the article, it is proposed to use the options of the enterprise's innovative development strategies for advertising distribution in the context of the digital economy.*

Keywords: *strategy, innovative development, advertising enterprise, digital economy.*

Reklama sohasida faoliyat yurituvchi korxonalarning zamonaviy raqobat

ustunliklari menejmentning innovatsiyalarni ishlab chiqish va joriy etish qobiliyatiga tobora ko‘proq bog‘liq. An’anaviy - jismoniy kapital o‘rniga intellektual kapitalga kengaygan investitsiyalar jarayoni ushbu tarmoqda ham o‘sishga asos bo‘ldi. Shu bilan birga, tashqi muhitning beqarorligi reklama bozori subyektlarini noaniqlik fonida uzoq muddatli strategiyalarni ishlab chiqishga majbur qiladi. Bundan tashqari, bugungi kunda innovatsion loyihalar parametrlari ham noaniqligi, ijobiy yakuniy natija ko‘rinishidagi samaraga erishishning aniqroq prognozlari yo‘qligi bilan ajralib turadi.

Mahalliy mualliflar "innovatsion sohani rivojlantirishda sezilarli natijalarga erishish"ning muammoliligini "bozor sharoitida innovatsion faoliyatni olib borish bo‘yicha jiddiy tajribaning yo‘qligi" bilan izohlashadi. Ushbu pozitsiyaga qo‘shilish qiyin, chunki, birinchidan, bunday sharoitda mahalliy reklama sohasi 30 yilga yaqin vaqtdan beri ishlab kelmoqda, ikkinchidan, bu ish silliq emas, balki doimo inqirozlar, ijtimoiy-iqtisodiy va siyosiy falokatlar bilan murakkablashib, umuman biznes uchun ham, uning reklama segmenti uchun ham yaxshi maktabga aylandi.

Reklama sohasida, boshqa sohalarda bo‘lgani kabi, nafaqat o‘z ishining sifatiga, balki reklama qilinayotgan obyekt (brend, tovar) parametrlariga, maqsadli auditoriyaning ijtimoiy-iqtisodiy holatiga va h.k.ga bog‘liqlik katta. Bularning barchasi yuqori innovatsion xavfni oldindan belgilab beradi.

Reklamada innovatsion faoliyatga ta’sir etuvchi omillar:

- reklama beruvchining brendini (markalarini) tanib olish va maqsadli auditoriyaning unga sodiqligi (shu jumladan Halo - effekt, soyabonli brend effekti);
- e’tiborni jalb qilish darajasi (televizion, internet va boshqa reklamalar raqobati);
- natijaviy ko‘rsatkichga reklama omillari ta’sirining orqada qolishi (reklamaning moliyaviy samarasini hisoblash muammosi va uni amalda o‘lchash imkoniyati). Shu bilan birga, bir davrda sotish va reklama xarajatlari o‘rtasidagi bog‘liqlikni keltirib chiqarish noto‘g‘ri boshqaruv qarorlariga olib kelishi mumkin;
- talabning (realizatsiyaning) mavsumiylik omili;
- global savdo tendensiyasi (masalan, kompakt disklarga bo‘lgan talabning pasayishi va internetdan musiqa yuklab olishning o‘sishi reklama orqali yengib chiqilishi qiyin). Kamayib borayotgan toifalarda reklamaning samaradorligi aniq emas, hech bo‘lmaganda yangi bozor sharoitiga moslashish talab etiladi;
- reklama xarajatlarini segmentlash (televideniye, "tashqi," Internet va boshqalar) sarflangan rublga kiritilgan investitsiyalar qaytarilishini oddiy hisoblashni talab qiladi;
- reklama qilinayotgan tovar (mahsulot, xizmat) sifati;
- innovatsion faoliyatni modellashtirishda bashorat qilish o‘ta murakkab bo‘lgan fors-major holatlari, siyosiy risklar va inson omili;
- ijtimoiy-iqtisodiy vaziyat va konyunktura. Inqirozli davrlarda reklama samaradorligi tarmoqqa bog‘liq bo‘lib, bozorning turli segmentlarida natija turlicha bo‘ladi.

Reklama bozori subyektlarining innovatsion faoliyatini boshqarishga doir mavjud yondashuvlar xilma-xil bo‘lib, ular bozorning o‘z sektorlariga ko‘ra segmentlangan. Reklama biznesi sohasida innovatsion faoliyatni boshqarishning

keng qamrovli, umume’tirof etilgan konsepsiyasi mavjud emas.

Reklama beruvchi reklama sohasida faoliyat yurituvchi kompaniyaga murojaat qilib va tegishli byudjetni belgilab, reklama kampaniyasi maqsadlariga maksimal darajada erishish va istiqbolda o‘z faoliyati ko‘rsatkichlarini (daromad, jami yoki segmentlangan sotuv hajmi, bozor ulushi, kompaniya qiymati va boshqalar) prognoz qilish uchun uni bozor segmentlari bo‘yicha optimal taqsimlashga intiladi.

Reklama samaradorligining aniq ko‘rsatkichini mezon sifatida tanlash ushbu reklama kampaniyasining aniq vazifalariga, ta’sirni baholash uchun ma’lumotlarning to‘liqligiga va boshqalarga bog‘liq.

O‘zbekiston reklama sohasida innovatsiyalar bo‘yicha yetakchi emas. Shu bilan birga, mahalliy reklama bozori subyektlarini innovatsion rivojlantirishning optimistik strategiyasi va samarali vositalarini tanlashga to‘sqinlik qiluvchi omillar adabiyotlarda, bizning fikrimizcha, noto‘g‘ri baholanadi.

Shunday qilib, bugungi kunda O‘zbekiston Respublikasida rivojlangan mamlakatlar darajasida bo‘lgan "axborot-kommunikatsiya infratuzilmasining nomukammalligi" haqida gapirish mumkin emas. Bu omil innovatsiyalarning tarqalishiga to‘sqinlik qila olmaydi. Reklama bozori subyektlari ushbu infratuzilmadan foydalanishni bilmasligi, tegishli vositalarni ishlab chiqmaganligi va tanlamaganligi va eng yangi axborot yutuqlarini qo‘llagan holda tajovuzkor strategiyalarni shakllantirmaganligi boshqa masala.

Reklama biznesi sohasida innovatsiyalarni rivojlantirish uchun bozorning ushbu segmentida faoliyat yurituvchi kompaniya tomonidan tanlangan strategiya turini aniqlash muhimdir.

Innovatsion rivojlanishning faol hujum strategiyasining belgilari quyidagilardan iborat:

- kompaniyaning asosiy fondlarini yangilash (kengaytirish), rekonstruksiya qilish, maydonlarni kengaytirish, shtatlarni 20% dan ortiq oshirishning yuqori sur’atlari;
- yaqqol ifodalangan innovatsion faollik - ushbu bozor uchun yangi mahsulot turlarini ishlab chiqish, joriy etish, ishlab chiqarish (yiliga 30% dan ortiq);
- innovatsiyalarni moliyalashtirish hajmining o‘sishi (yiliga 30% dan ortiq);
- ITI va TKR uchun o‘z mutaxassislarining mavjudligi;
- ilmiy-tadqiqot va tajriba-konstruktorlik ishlari uchun o‘z bazasining mavjudligi;
- ishlab chiqarishni yiliga 20 foizdan ko‘proqqa kengaytirish;
- foydaning yiliga 30% dan ortiq o‘sishi.

Yuqorida ta’kidlaganimizdek, Yangi O‘zbekistonda korxonalarning 8-9 foizidan ortig‘i bunday faol innovatsion rivojlanish strategiyasini olib bormoqda.

Innovatsion rivojlanishning faol mudofaa strategiyasini olib borayotgan korxonalar sezilarli darajada katta segmentni tashkil etadi. Bunday korxonalar:

- o‘z texnologik darajasini doimiy ravishda yiliga kamida 10 foizga oshiradi (ishlab chiqarishni modernizatsiya qiladi).
- yangi bozorlarni, maqsadli auditoriyalarni o‘zlashtirish, mahsulotlarning yangi turlarini ishlab chiqish va joriy etish va mavjudlarini takomillashtirish orqali innovatsion faollikni namoyish etadilar (yiliga 15% dan ortiq);

- ishlab chiqarish hajmining yiliga 10% dan ortiq o‘sishiga ega;
- innovatsiyalarni moliyalashtirish hajmini 20 foizdan ziyodga oshiradi yiliga;
- innovatsiyalarni moliyalashtirishning asosiy manbai sifatida qarz mablag‘larini jalb qiladi;
- xorijiy investitsiyalarni jalb etish imkoniyatiga ega va foydali deb hisoblaydi;
- bozorning yangi segmentlarini o‘zlashtirish yo‘llarini faol izlamoqdalar, ayni paytda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarni bunga moslashtirmoqdalar.

Shunday qilib, reklama sohasida texnologik va jarayonli innovatsiyalardan oqilona foydalanish imkoniyatlarini birlashtirgan reklama korxonasining innovatsion rivojlanishini boshqarish strategiyasini tanlash variantlarining farqlanishi asoslangan. Bunda boshqarma reklamada innovatsion faoliyatning reklama beruvchining raqobatbardoshlik darajasini va tovarlarni (ishlarni, xizmatlarni) ilgari surish sifatini oshirishga yo‘naltirilganlik xususiyatlari va o‘ziga xosligini hisobga olishi kerak. Bunga ta’sir guruhini qo‘llashning sinergetik ta’siri orqali erishiladi:

- innovatsiyalarni boshqarishni nomarkazlashtirish, ularning mijozga yo‘naltirilganligini ta’minlash va ishlab chiqish va joriy etishning resurs sig‘imini kamaytirish;
- ilmiy-tadqiqot va tajriba-konstruktorlik ishlanmalari bo‘limlarini marketing bo‘limlari bilan kreativ (tashabbuskor) guruhlar (markazlar) ni o‘z ichiga olgan innovatsiyalar bo‘linmalariga birlashtirish istiqbollari;
- samarali amalga oshirishning tasdiqlangan (ishda taklif etilgan usullar va innovatsiyalarni baholash uslublari) istiqbollariga ega bo‘lgan venchur loyihalarini faollashtirish.

Бекзод Сайдазим ўғли Бурхонов – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти 1-босқич магистранти

ИНСОН КАПИТАЛИ ВА УНИ БОШҚАРИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШНИНГ АҲАМИЯТИ

Аннотатсия. *Мақолада инсон капитали ва уни бошқаришни такомиллаштиришнинг муҳим жиҳатларининг халқ хўжалигидаги аҳамияти ҳақида зўз боради. Шунингдек мақолада инсон капитали ва уни бошқаришни ривожлантириш бўйича қилинадиган устувор ишлар ҳақида изланишлар олиб борилган*

Калит сўзлар: *инсон капитали, иқисодиёт, таълим, билим, капитал, иқтисодий ўсиш, рақамли технологиялар, бозор иқтисодиёти, бошқарув, менежмент, маркетинг, илм-фан, эҳтиёж, малака, кўникма.*

Аннотация*: В статье обсуждается важность улучшения человеческого капитала и его управления в народном хозяйстве. В статье также обсуждаются приоритетные задачи по развитию человеческого капитала и управления им.*

Ключевые слова*: Человеческий капитал, экономика, образование, образование, образование, капитал, экономический рост, цифровые технологии, рыночная экономика, управление, менеджмент, маркетинг, наука, потребность, квалификация, навыки.*

Abstract: *The article discusses the importance of improving human capital and its management in the national economy. The article also discusses priority tasks for the*

development and management of human capital.

Key words: *human capital, economy, education, education, education, capital, economic growth, digital technologies, market economy, management, management, marketing, science, need, qualifications, skills.*

Кириш. Мавзунинг долзарблиги. Инсон капитали тушунчаси ва унинг иқтисодиётдаги ўрнини белгилаш жуда муҳим масалалардан биридир. Инсон капитали тушунчаси инсон ресурсларининг таълим, малака, соғлиқ ва иш тажрибаси орқали шаклланган қисми сифатида қаралиб келинади. Бунда йиллар давомида ходимнинг меҳнат тажрибаси давомида унинг капитали шакилланиб боради. Бунга таъсир этувчи омил сифатида замон ва макон катта рол ўйнайди. Сўнги йилларда ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларнинг иқтисодий муваффақиятини кузатадиган бўлсак, асосий эътибор инсон капиталини ривожлантириш ҳамда унга таълим орқали инвестиция қилиш каби муҳим жиҳатларни давлат сиёсати дражасига олиб чиқиши натижасида юзага келган. Ушубу ҳолат бизнинг мамлакатимиз учун ҳам жуда муҳимдир. Чунки Янги Ўзбекистон стратегиясида мамлакат иқтисодий-ижтимоий ҳаётини кескин ўстириш вазифаси қўйилган. Ушбу вазифани фақат инсон капитали шакллантириш орқали бажариш мумкин. Шу жиҳатдан мазкур масала ўта долзарб ҳисобланади.

Тадқиқот методологияси Мақолани тайёрлаш жараёнида турли методологик йўналишлардан, хусусан, индуксия ва дедуксия, макон ва замон, таҳлил ва синтез, мантиқий таҳлил каби методологик ёндашувлардан ҳамда замонавий таҳлил қарашларидан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. Бизнинг мамлакатда ҳозирги пайтда инсон капиталини ривожлантириш орқали иқтисодий аҳволни янада яхшилаш бўйича қатор ишлар қилинмоқда. Хусусан, Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёйевнинг: “Мақсад - илм-фанни тубдан ривожлантириш, юксак натижадорликка йўалтирилган ихтисосликлар бўйича миллий лабораториялар тизимини яратиш, илмий ишланмаларни тижоратлаштириш, халқаро рейтингларда мамлакатимиз фани нуфузини кўтариш, асосий мақсадимиз – мамлакатимизда инсон капиталини ривожлантиришдир”, деган сўзлари инсон ресурсларини ривожлантириш соҳасига қаратилаётган юксак эътиборнинг яна бир амалий ва назарий ифодасидир.[1] Бутун дунё англаб етдики, таълим ва соғлиқни сақлаш йўналишига инвестиция қилиш орқали инсон капиталига киритиладиган сармояларнинг аҳамияти мамлакат ривожи учун қилинаётган катта эътибордир. Ушбу фикрни қуйидаги фактлар орқали изоҳлаб ўтсак;

Биринчидан, таълим қай даражада ривожланган бўлса, миллий иқтисодиётда шунга мос касбий тайёргарликка эга бўлган ходимлар фаолият кўрсатади ва шунга мос иқтисодий ўсишга эришилади. Таълим соҳаси иқтисодий ўсишнинг кафолати бўлиб ҳисобланади. Жаҳоннинг етакчи олимлари томонидан ўтказилган тадқиқотлар ҳар бир қўшимча таълим йили инсон умумий даромадини ўртача 10 фоизга оширишини кўрсатган. Албатта,

[1] https://uza.uz/posts/221338

ушбу жараёнда таьлим сифатига эьтибор ҳам муҳим омил бўлади. Айни йилларда мамлакатимизда таълим соҳаси ривожи учун жуда катта ислоҳатлар амалга оширилаётганига барчамиз гувоҳ бўлмоқдамиз. Хусусан, олийгоҳларнинг сонига 200 дан ошганлиги, қамров эса 40%дан юқорига ўсгани бу ислоҳатларнинг нақадар тўғрилигидан далолат беради.

Иккинчидан, таьлим билан бир қаторда соғлиқни сақлашга маблағ ажратиш ҳам муҳим ҳисобланади. Бу касалликлар ва ўлимнинг қисқаришига, инсон умрининг меҳнатга лаёқатли қисмининг узайишига, шу билан бир қаторда, инсон капиталининг фаолият кўрсатиш вақтини узайишига олиб келади. Бундай сифатли хизмат кўрсатишни ривожлантириш орқали аҳоли саломатлигини мустаҳкамлаш ва провард мақсадда эса яроқли меҳнат ресурсини таъминлаш давлатимизнинг асосий мақсади ҳисобланади.

Мамлакат аҳолисининг интеллектуал салоҳияти юқори даражага кўтарилиши натижасида иқтисодиётнинг реал секторида инновацион фаолиятни ривожлантиришга замин яратилади. Натижада жамият аьзолари эҳтиёжи қондирилиши доимий равишда таьминланиб борилади. Инсон ва унинг қобилиятлари, билим, малакаси ҳар қандай жамият фаровонлиги ва давлат иқтисодий тараққиётининг асосий омилига айланган бугунги кунда Ўзбекистонда ҳам инсон капитали, шубҳасиз, ижтимоий иқтисодий сиёсатнинг устувор йўналиши сифатида намоён бўлмоқда. Чунки инсон капиталини ривожлантириш, инноватсион иқтисодиёт, билимлар иқтисодиёти, инвестициялар, глобал ахборот тизимлари, энг янги технологиялар, бизнеснинг янги шаклларини ва асосийси хизматлар соҳасини ривожлантиришнинг зарур шарти саналади[1].

Инсон капиталининг жамият тараққиётига таъсири жуда катта ва муҳимлиги кўп бор таъкитланиб келинади. Энди шу мақсадга эришиш учун уни қандай тўғри бошқариш ҳам муҳимдир. Бошқарув барча жараёнларни ривожлантирувчи ва назорат қилувчи асосий бўғин ҳисобланади. Унинг тўғри йўлга қўйилиши эса соҳада тизимнинг юриши демакдир. Инсон капитали бошқаруви бу бутун хўжалик ва давлат корхоналарининг юраги ҳисобланади. Корхона ёки ташкилот барча ресурлар базис даврда мавжуд бўлиши ва фаолият юриб туриши мумкин лекин вақт ўтиши билан ходимлар алмашинуви (авлодлар алмашиши) юзага келиши натижасида корхона (ташкилот) фаолияти инқирозга юз тутиши мумкин. Бунинг асосий сабаби корхона (ташкилот)да инсон капитали бошқаруви тўғри йўлга қўйилмаганлигидир. Агар барча соҳада инсон капитали бошқаруви тўғри йўлга қўйилиб, ходимлар билан тизимли равишда капитални ривожлантирувчи амалий иш олиб борилган бўлиб, уларга бўлган малака ва ёш талаблари назорат қилиниб, ходимлар сиёсати бўйича стратегик режалар тайёрланса барча жараёнлар тизим кўринишида истиқболли давом этади.

Инсон капиталини бошқариш тамойиллари дастлабки навбатда бу жара-

[1] INSON KAPITALINING XIZMATLAR SOHASIDAGI O‘RNI. Mamayunus Qarshibaevich Pardaev
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti professori, i.f.d.
Bekzod Saydazim o‘g‘li Burxonov
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti 1-bosqich magistranti. "Luchshie intellektualnыe issledovaniya" xalqaro ilmiy elektron jurnalyu 17.11.2024

ёнда инсон капиталини ривожлантириш стратегиялари учун муҳим ўрин тутади. Чунки бирор бир фаолиятни ривожлатиришдан олдин режани тузиб олиш ва шу режа бўйича аниқ ҳаракат қилиш лозимдир. Шундан сўнг давлат сиёсатининг инсон капиталига таъсири қандайлигига эътибор қаратилиши керак. Бунда давлат томонидан ушбу фаолиятни ривожлантириш бўйича қилинган ишлар, чиқарилган ҳуқуқий норматив ҳужжатлар муҳим рўл ўйнайди. Кейинги навбатда ташкилотларда инсон ресурсларини бошқариш усуллари устида амалий ишлар ташкил қилиниши керак. Бунда асосий 2 устувор амалий иш ташкил қилиниши лозимдир. **Биринчиси**, корхонада ходимлар учун мавжуд шароитлар, **иккинчи** навбатда корхонадаги ижтимоий муҳит ҳамда энг сўнгиси, айни пайтдаги ходимларнинг илмий салоҳиятига қаралиши ва эътибор берилиши керак. Ушбу тамойиллар асосида корхона ва ташкилотлар меҳнат жамоасида нормал инсон капитали бошқаруви ташкил қилинади.

Хулоса ва таклифлар. Инсон капитали ва уни бошқаришни такомиллаштиришнинг аҳамияти мамлакат ривожи учун муҳимлиги ҳамда иқтисодий ўсиш учун асосий омил сифатида қаралиши керак. Юмшоқ кўникмаларни ривожлантириш орқали инсоннинг меҳнат ресурсларини капиталга айлантириш иқтисодий ривожланиш пойдеворидир. Инсон капиталини ривожлантириш йўналишлари қуйидаги 4 механизмни таклиф сифатида киритишимиз мумкин.

1. Таълим тизимини ислоҳ қилиш ва замонавийлаштириш
2. Касбий ривожланиш ва узлуксиз ўқитиш муҳимлиги
3. Инноватсион иқтисодиёт ва рақамли технологияларни жорий этиш
4. Соғлиқни сақлаш ва ҳаёт сифатини ошириш чоралари

Юқоридаги 4 механизм орқали инсон капитали бошқарувини янги босқичга олиб чиқиш, соҳани ривожлантириш ҳамда меҳнат жамоаларидаги муҳитни барқарорлаштириш провардида иқтисодий самарадорликка эришиш мумкин.

Маматкулова Шоира Джалоловна*-Кандидат экономических наук, Доцент кафедры маркетинга, Самаркандский институт экономики и сервиса,*
Эгамкулов Давлатбек Баҳодир ўғли*-Магистр**, Самаркандский институт экономики и сервиса*

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ – СТРАТЕГИИ УСПЕШНЫХ БРЕНДОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТЗЫВОВ КЛИЕНТОВ

Аннотация: *Замонавий бизнесда маркетинг нафақат маҳсулотларни илгари суриш, балки уларнинг сифатини шакллантиришда ҳам асосий рол ўйнайди. Муваффақиятли брендлар ўз маҳсулотларини истеъмолчилар эҳтиёжларига мослаштириш, уларнинг қиймати ва рақобатбардошлигини ошириш учун инновацион маркетинг стратегияларидан фойдаланадилар. Бунда самарали воситалардан бири мижозларнинг фикр-мулоҳазалари бўлиб, у компанияларга маҳсулотнинг заиф, камчилик томонларини аниқлашга ва уларни яхшилашга ёрдам беради.*

Калит сўзлар: *маркетинг, маҳсулот сифати, бренд стратегиялари, мижозларнинг фикр-мулоҳазалари, рақобатбардошлик, инновациялар, маркетинг тадқиқотлари.*

Аннотация: *В современном бизнесе маркетинг играет ключевую роль не только в продвижении продукции, но и в формировании ее качества. Успешные бренды используют инновационные маркетинговые стратегии, чтобы адаптировать свою продукцию к потребностям потребителей, повышая ее ценность и конкурентоспособность. Одним из эффективных инструментов в этом плане является обратная связь от клиентов, которая помогает компаниям выявлять слабые стороны и недостатки продукта и улучшать их.*

Ключевые слова: *маркетинг, качество продукции, стратегии бренда, обратная связь с клиентами, конкурентоспособность, инновации, маркетинговые исследования.*

Abstract: *In modern business, marketing plays a key role not only in promoting products, but also in shaping their quality. Successful brands use innovative marketing strategies to adapt their products to consumer needs, increasing their value and competitiveness. One of the effective tools in this regard is customer feedback, which helps companies identify weaknesses and shortcomings of the product and improve them.*

Key words: *marketing, product quality, brand strategies, customer feedback, competitiveness, innovation, marketing research.*

Введение. Маркетинг является неотъемлемой частью современного бизнеса, оказывая значительное влияние не только на продвижение товаров и услуг, но и на улучшение их качества. С развитием глобальных рынков и повышением конкуренции компании все больше ориентируются на потребности и ожидания потребителей, используя маркетинговые стратегии для совершенствования своих продуктов. В этой связи важным инструментом является обратная связь от клиентов, которая помогает брендам выявлять слабые места и своевременно вносить коррективы в производство. Отзывы клиентов становятся важным источником информации, позволяя компаниям более точно адаптировать свою продукцию под запросы рынка и улучшать пользовательский опыт.

Основная часть. В ходе исследования было проведено всестороннее изучение влияния маркетинга на качество продукции, включая анализ стратегий успешных брендов и использование отзывов клиентов. На основе различных методов, таких как анализ вторичных данных, кейс-метод, опросы, контент-анализ и экспертные оценки, были получены следующие результаты:

Маркетинговые стратегии оказывают значительное влияние на восприятие качества продукции и ее улучшение. Наиболее эффективные бренды ориентируются на потребности и ожидания потребителей, активно внедряя инновации в производство и постоянно улучшая характеристики своих товаров.

- Персонализация: Один из главных факторов успешности современных брендов — это способность персонализировать продукты и маркетинговые сообщения. Например, использование данных о потребителях для создания индивидуальных предложений или персонализированных рекламных кампаний увеличивает лояльность клиентов и способствует улучшению качества продукции в соответствии с требованиями рынка.
- Инновации и улучшения: Компании, активно использующие марке-

тинговые исследования и данные, собранные через обратную связь от клиентов, способны более точно адаптировать свою продукцию. Примером может служить бренд Apple, который постоянно улучшает свои устройства на основе отзывов и анализов потребителей.

Отзывы клиентов играют решающую роль в процессе улучшения качества продукции и разработки эффективных маркетинговых стратегий. Основные результаты анализа:

- Реакция брендов на отзывы: Компании, которые активно отслеживают отзывы клиентов и вовремя реагируют на них, демонстрируют более высокие показатели удовлетворенности потребителей и укрепляют свою репутацию. Примером является компания Amazon, которая использует систему отзывов для улучшения качества товаров и обслуживания.
- Отзывы как инструмент для инноваций: Многие успешные бренды используют отзывы не только как средство выявления проблем, но и как источник идей для создания новых продуктов. К примеру, через отзывы потребителей компания Nike внедряет улучшенные модели обуви, адаптированные под конкретные потребности пользователей.
- Многоканальный подход: Использование различных каналов для сбора и анализа отзывов — от социальных сетей до онлайн-платформ и мессенджеров — позволяет брендам получать более полную картину потребностей своей аудитории. Это, в свою очередь, способствует качественному улучшению продукции.

Стратегии успешных брендов строятся на глубоком понимании потребностей клиентов и активной работе с их отзывами. Примером эффективных стратегий является компания Coca-Cola, которая на протяжении многих лет использует маркетинговые исследования для оптимизации своих продуктов и рекламы.

- Использование технологий и данных: Современные бренды активно применяют Big Data и искусственный интеллект для сбора, обработки и анализа данных о предпочтениях потребителей. Это позволяет не только повышать качество продукции, но и оперативно реагировать на изменения в потребительских настроениях.
- Создание сообщества вокруг бренда: Успешные бренды, такие как Apple или Nike, активно работают над созданием сообщества вокруг своей продукции, что повышает доверие к бренду и улучшает восприятие его продукции.

Результаты опросов показали, что более 75% потребителей считают отзывы другими покупателями важным фактором при выборе продукции. Примерно 65% респондентов утверждают, что готовы вернуться к бренду, если его продукция будет улучшена с учетом их отзывов. Это подчеркивает важность взаимодействия с клиентами для успешного маркетинга и повышения качества товаров.

Контент-анализ показал, что большинство потребителей предпочитают бренды, которые активно используют их отзывы для улучшения продукции. Экспертные оценки подтвердили, что маркетинг, ориентированный на

качество и клиентский опыт, дает значительные конкурентные преимущества. Эксперты также отметили важность многоканального подхода в сборе отзывов и вовлечении клиентов в процесс улучшения продукции.

Компании, которые активно используют маркетинговые исследования и отзывы клиентов, способны улучшать качество своей продукции, что ведет к повышению удовлетворенности потребителей. Отзывы клиентов являются важным инструментом для совершенствования товаров. Компании, которые используют данные о потребительских предпочтениях для улучшения своих продуктов, способны лучше удовлетворять запросы рынка и укреплять свою позицию на нем. Стратегии успешных брендов ориентированы на персонализацию, инновации и активную работу с отзывами клиентов. Это позволяет компаниям не только поддерживать качество продукции на высоком уровне, но и адаптировать свои предложения под изменяющиеся потребности потребителей.

Таким образом, маркетинг, направленный на улучшение качества продукции и использование отзывов клиентов, является важным фактором, способствующим успешному развитию брендов и повышению их конкурентоспособности.

Выводы и предложения. Маркетинговые стратегии оказывают существенное влияние на повышение качества продукции. Компании, которые активно учитывают потребности потребителей и используют маркетинговые исследования для совершенствования своих товаров, достигают конкурентных преимуществ на рынке. Важным аспектом является персонализация продукции и внедрение инновационных решений, что способствует улучшению ее качества в соответствии с требованиями целевой аудитории.

Отзывы клиентов играют ключевую роль в улучшении качества продукции. Они служат важным источником информации для брендов, позволяя выявлять недостатки продукции, а также предоставляют идеи для ее доработки и улучшения. Компании, которые активно отслеживают и реагируют на отзывы, демонстрируют более высокий уровень удовлетворенности клиентов и лояльности. Успешные бренды используют различные стратегии для повышения качества своей продукции, ориентируясь на мнение потребителей и внедряя новые технологии в процесс производства. Многоканальный маркетинг, использование Big Data и искусственного интеллекта для анализа потребительских данных помогают компаниям быстрее адаптировать свою продукцию к изменяющимся требованиям рынка.

Современные бренды активно применяют персонализированные маркетинговые подходы и внедряют инновации, что позволяет не только улучшать качество товаров, но и увеличивать вовлеченность клиентов. Бренды, которые делают акцент на инновациях, получая обратную связь от потребителей, способны создавать продукцию, соответствующую высокому уровню ожиданий.

Наши научные предложения:

- **Развитие механизмов сбора и анализа отзывов клиентов;**
- **Персонализация продукции на основе данных;**

- **Инвестирование в инновации и новые технологии;**
- **Усиление взаимодействия с клиентами через многоканальные платформы;**
- **Обучение и поддержка персонала.**

Внедрение предложенных мер поможет компаниям не только улучшить качество своей продукции, но и укрепить позиции на рынке, повысив удовлетворенность и лояльность клиентов.

D.H. Xolmamatov– SamISI, PhD, dotsent

ULGURJI SAVDODA MARKETING VA MARKETING KOMPLEKS ELEMENTLARIDAN FOYDALANISHNING NAZARIY MASALALARI

Annotasiya: *Ulgurji savdoda marketing faoliyatining o‘rni, ulgurji savdo rivojlanishida marketing strategiyalaridan foydalanish masalalari bevosita sohada marketingni qo‘llanilish tarixiga borib taqaladi. Mazkur maqolada ulgurji savdoda marketingning qo‘llanish tarixi, marketing kompleks elementlaridan sohada foydalanishning ahamiyati yoritilgan.*

Kalit so‘zlar: *savdo marketing, ulgurji savdo, chakana savdo, iste’mol marketingi, savdo xizmati, interaktiv marketing, marketing kompleksi, savdo xodimlari, an’anaviy marketing elementlari.*

Аннотация: *Роль маркетинговой деятельности в оптовой торговле, использование маркетинговых стратегий в развитии оптовой торговли, напрямую восходят к истории использования маркетинга в отрасли. В данной статье рассматривается история использования маркетинга в оптовой торговле, значение использования комплексных элементов маркетинга в отрасли.*

Ключевые слова: *торговый маркетинг, оптовая торговля, розничная торговля, потребительский маркетинг, торговое обслуживание, интерактивный маркетинг, маркетинговый комплекс, торговый персонал, традиционные элементы маркетинга.*

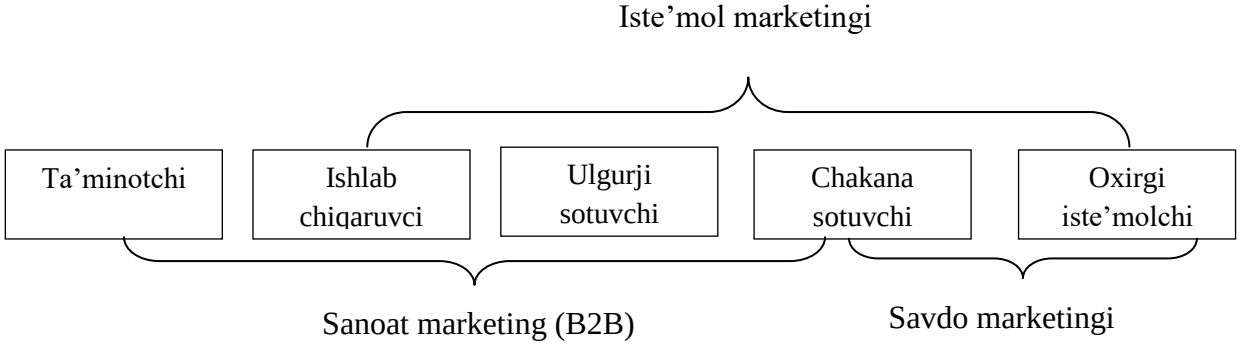
Abstract: *The role of marketing activities in wholesale trade, the use of marketing strategies in the development of wholesale trade, directly go back to the history of the use of marketing in the industry. This article discusses the history of the use of marketing in wholesale trade, the importance of using marketing complex elements in the industry.*

Keywords: *trade marketing, wholesale trade, retail trade, consumer marketing, trade service, interactive marketing, marketing mix, sales staff, traditional marketing elements.*

Ilmiy jihatdan savdo marketingiga oid dastlabki ishlar G.Devisga tegishli bo‘lib, uning 1993 yilda nashr ettirgan “Savdo marketingi strategiyasi (Trade Marketing Strategy)” nomli kitobida yakuniy iste’molchilarga mahsulotlarni sotishda sotishni rag‘batlantirish bilan bog‘liq jarayonlarni savdo marketingi bilan bog‘ladi[1]. Keyinchalik G.Rendall savdo marketingi mazmunini kengaytirib, ishlab chiqaruvchi, brendlar va chakana sotuvchilar o‘rtasidagi hamkorlik zarurligiga e’tibor beradi[2]. Ushbu qarashlardan esa savdo marketingi asosan chakana savdo bilan bog‘liq ekanligini ko‘rish mumkin. Ya’ni, sotishni rag‘batlantirish orqali yakuniy iste’molchiga nisbatan marketing ta’siri o‘rganilgan.

[1] Davies, G. Trade Marketing Strategy / G. Davies. – London: P. Chapman Pub, 1993. – 225 p.
[2] Randall, G. Trade Marketing Strategies – The Partnership between Manufacturers, Brands, and Retailers / G. Randall ; 2nd ed., Oxford: ButterworthHeinemann, 1994. – 183

Shuningdek, aksariyat Rossiyalik olimlar ham savdo marketingini chakana savdo bilan bog‘lashadi. V.V.Nikishkin “... savdo marketingi chakana sotuvchilar tomonidan yakuniy iste’molchilarga marketing vositalarini qo‘llashdan iborat” deb ta’kidlaydi. Muallif savdo marketingidan foydalanishni faqat o‘zaro ta’sir doirasi – “chakana savdo – oxirgi iste’molchilar” bilan cheklab, ulgurji savdoga umuman e’tibor qaratmagan[1] (1-rasm).



1-rasm. Marketing turlarining qo‘llanilish sohalari[2].

Shunday qilib, V.V.Nikishkin fikricha “savdo marketingi – bu chakana savdo xizmatlarining marketingi bo‘lib, unga chakana savdo korxonasi tomonidan mahsulotlarni xarid qilish va mijozlar (oxirgi iste’molchilar) talabi asosida tovar assortimenti shakllantirish, savdo jarayonini tashkil etish va aholiga savdo xizmati ko‘rsatish, iste’molchilarga ma’lumot taqdim etish va do‘kondagi reklama, qo‘shimcha savdo xizmatlarini ko‘rsatish kiradi”.

O.V.Brijasheva ham xuddi shunday fikrlarni ilgari surgan. U savdo marketingini “chakana savdo xizmatlari marketingi, shu jumladan, chakana savdo korxonasi tomonidan tovarlarni sotib olish va xaridorlar (yakuniy iste’molchilar) talabiga muvofiq mahsulot assortimentini shakllantirish, savdo jarayonini tashkil etish va aholiga xizmat ko‘rsatish, iste’molchilarga ma’lumot berish va do‘kon ichidagi reklama, qo‘shimcha savdo xizmatlarini ko‘rsatish” deb hisoblaydi[3].

I.M.Sinyaeva iste’mol bozorida iste’molchilarning xulq-atvori, ehtiyojlari va motivatsiyasi xususiyatlarini o‘rganishga katta e’tibor berib, savdo marketing strategiyasini amalga oshirishning asosiy yo‘nalishlari sifatida mijozlarning xatti-harakatlarini boshqarish strategiyasi va merchandayzing strategiyasini ekanligi o‘z tadqiqotlarida ko‘rsatib o‘tgan[4].

Lekin savdo marketingi faqat chakana savdo faoliyati bilan cheklanib qolmasligi, balki ulgurji savdo bilan ham bog‘liqligi bo‘yicha bir qator ilmiy tadqiqotlar olib borilgan. Jumladan, strategik marketing bo‘yicha yetakchi nazariyotchi olim J.J.Lamben savdo marketingini savdo vositachilari, ya’ni ulgurji va chakana sotuvchilarni rag‘batlantirishga qaratilgan tovar tarqatish kanallarida

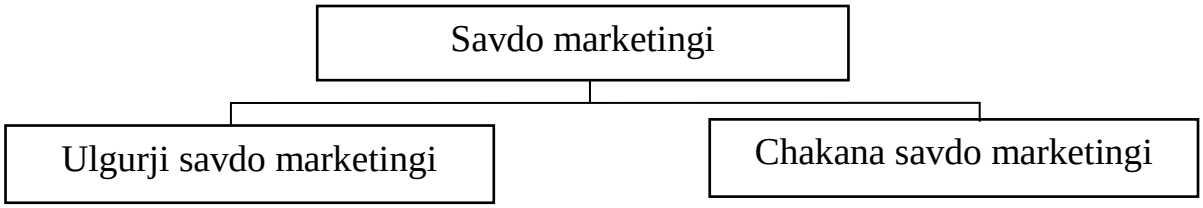
[1] Никишкин, В.В. Маркетинг розничной торговли: теория и методология / В. В. Никишкин. – М. : Экономика, 2003. – 209 с.
[2] Никишкин, В.В. Маркетинг розничной торговли: теория и методология / В. В. Никишкин. – М. : Экономика, 2003. – 209 с.
[3] Брижашева, О. В. Маркетинг торговли / О. В. Брижащева. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 170 с.
[4] Синяева, И. М. Стратегии торгового маркетинга участников потребительского рынка / И. М. Синяева //Торгово-экономический журнал, 2015. – № 2(3). – С. 213-230.

tovarlarni siljitish faoliyati sifatida ko‘rib chiqadi. J.J.Lamben “savdo marketingi ishlab chiqaruvchi va savdo korxonasi o‘rtasidagi munosabatlardan tashkil topadi” deb ta’kidlaydi[1].

Xuddi shu fikrni ispaniyalik tadqiqotchilar A.Dias[2], P.Valino, V.Ladajio[3]lar ham bildiradilar. Ularning fikricha “... savdo marketingi turli mijozlar (distribyutorlar) ehtiyojlariga moslasha olishdan iborat”.

I.A.Karpov, A.F.Kryachkov savdo marketingi “yakuniy iste’molchilarni emas, balki sotuvchilarni rag‘batlantirishga e’tibor qaratish orqali talabni oshirishga qaratilgan kommunikativ tadbirlar majmuini” anglatadi degan qarashlarni ilgari surishgan[4]. I.V.Ilicheva savdo marketingini “... tovarni ishlab chiqaruvchidan to yakuniy iste’molchilarga yetkazib berishning barcha ishtirokchilari uchun eng foydali tarzda siljitishni tashkil etishga qaratilgan savdoning barcha ishtirokchilarining faoliyati” deb hisoblaydi[5].

Yuqoridagi olimlarning, mutaxassislar, tadqiqotchilarning nazariy qarashlari va ilmiy yondashuvlari tahlilidan kelib chiqib, savdo marketingi alohida-alohida ikki tarkibiy qismdan iborat degan fikrga keldik (2-rasm).



2-rasm. Savdo marketingining tarkibiy qismi[6].

Savdo marketingi – bu ulgurji va chakana savdo sohasida mahsulotlarni sotish hajmining o‘sishini rag‘batlantirish uchun savdo korxonalari tomonidan amalga oshiriladigan maxsus faoliyat tizimi.

Marketing ulgurji savdo bilan shug‘ullanadigan har qanday tashkilot uchun muvaffaqiyatning asosiy omilidir. U o‘zining amaliy aksini ulgurji savdo korxonalari rahbariyati tomonidan marketing funksiyalarini shakllantirishda va ularni korxonaning umumiy faoliyatiga integratsiyalashuvida topadi.

Boshqa narsalar qatorida, marketing korxonaning ulgurji faoliyatini yaxshilash uchun juda kuchli vositadir. Shu nuqtai nazardan, u sotuvchi marketingi sifatida tavsiflanadi. Shu bilan birga, ulgurji savdo sohasida xaridor marketingi uchun joy mavjud. Birinchi holda, umumiy marketing rejasi shakllantiriladi, ikkinchidan, ulgurji korxonalar mahsulotining turli iste’molchilarining ma’lum guruhlariga moslashtiriladi.

---

[1] Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – М. : Наука, 1996. – 589 с.

[2] Diaz, A. Gestión por categorías y trademarketing / A. Diaz. – Madrid: Prentice Hall, 2000. – 208 p.

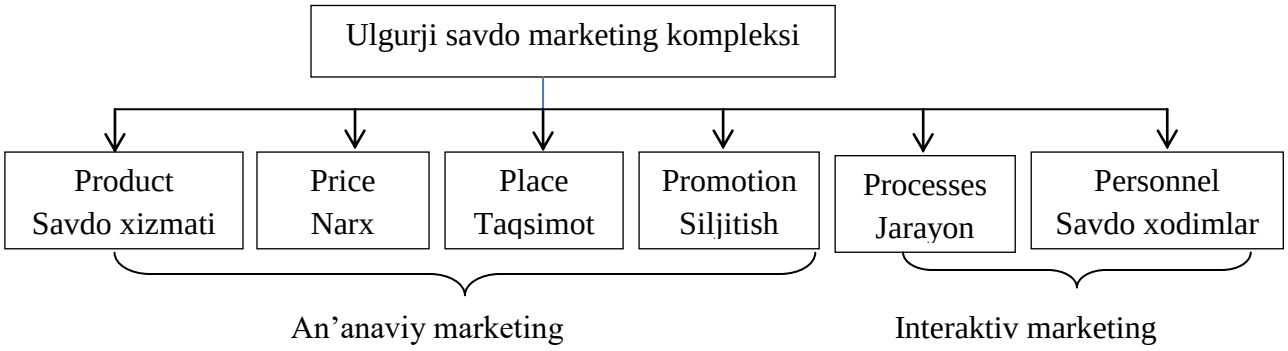
[3] Valiño, P. El «trade marketing» desde el punto de vista del fabricante / P. Valiño, V. Labajo // Distribución y Consumo, 2004. – Septiembre-Octubre. – C. 38-50.

[4] Карпов, И. А. Современные аспекты трейд-маркетинга / И. А. Карпов, А. Ф. Кряков // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. стат. по матер. IV Междунар. заочн. науч.-практ. конф., 30 сент. 2016 г., г. Самара. – Самара : Изд-во СГЭУ, 2016. – Вып. 2. – Ч. 2. – С. 3-5.

[5] Ильичева И. В. Маркетинговые технологии / И. В. Ильичева. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 158 с.

[6] Muallif ishlanmasi.

Yuqoridagi mutaxassislar, soha olimlari va tadqiqotchilarning ilmiy-nazariy qarashlaridan kelib chiqib, ulgurji savdo marketingning elementlariga an’anaviy marketing kompleksi elementlari bilan birga yana ikkita elementni qo‘shish taklifini ilgari so‘rmoqdamiz (3-rasm).



3-rasm. Ulgurji savdo marketingining asosiy vositalari[1].

Iste’mol bozorida ulgurji savdo tayyor mahsulotlar bilan ishlashini hisobga olgan holda asosiy e’tibor mahsulotga emas, balki uni taklif qilish va qo‘llab-quvvatlash xizmatlariga qaratiladi. Mijozning ehtiyojini qondirish (mos mahsulotni taklif qilish) kifoya emas, balki ushbu jarayonni uning uchun maksimal darajada kerakli vaqtda yetkazib berish, kerakli hajm va qulay idishlarda bo‘lishi kerak. Savdo xizmati mahsulot sifatida o‘ziga xos xususiyatlari marketing kompleksining shakllanishiga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi.

Marketing kompleksining asosiy xususiyati uning moslashuvchanligi bo‘lib, u har birining o‘ziga xos xususiyatlariga qarab iqtisodiyotning turli sohalaridagi vositalarning o‘zgarishida namoyon bo‘ladi. Bunda savdo xodimlari va savdo jarayonlari ulgurji xarid qilish to‘g‘risida qaror qabul qilish jarayoniga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi. Ulgurji savdo marketingi kompleksining boshqa elementlari ham o‘ziga xos xususiyatlarga ega. Marketing miks modellaridan foydalanish maqsadli bozor (potentsial xaridorlar) ehtiyojlarini to‘liqroq va chuqurroq tushunishga, taklifni ularning ehtiyojlari va istaklariga yaxshiroq moslashtirishga, shuning uchun ma’lum bir raqobatdosh ustunlikka ega bo‘lishga va biznesda o‘zini ishonchli his qilishga yordam beradi.

Marketing kompleksi elementlari barcha biznes egalari, jumladan, ulgurji savdo korxonalari tomonidan qo‘llaniladi. Ammo hamma ulgurji savdo faoliyati bilan shug‘ullanuvchi korxonalar marketing kompleksi elementlaridan unumli foydalana olmaydi. “7P”ning asosiy tarkibiy qismlarini tushunmaslik ulgurji savdo korxonasining salohiyatidan to‘liq foydalanishga va uning kuchli hamda zaif tomonlarini ob’ektiv aniqlashga to‘sqinlik qilishi mumkin. Bunday holda, resurslar aslida ustuvor bo‘lmagan jihatlarga yo‘naltirilishi mumkin.

Marketing kompleksi elementlarining maqsadi ulgurji savdo samaradorligini oshirish va maqsadli auditoriya oldida savdo xizmatlari qiymatini oshirish uchun samarali strategiyani ishlab chiqishdir. Ulgurji savdo marketing kompleksi “7P” modeli asosida shakllantiriladi.

[1]Muallif ishlanmasi.

Xilola Nematovna Ochilova – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti dosent v.b., iqtisodiyot fanlari bo’yicha PhD

OLIY TA’LIM MUASSASALARIDA PEDAGOG-XODIMLARNI BOSHQARISHNING SAMARADORLIGINI BAHOLASH MASALALARI

Annotasiya. *Ushbu maqolada oliy ta’lim muassasalarida pedagog-xodimlarni samarali boshqarishda boshqaruv faoliyati samaradorligini baholash ko‘rsatkichlari mezonlari, boshqaruv faoliyati samaradorligini baholash algoritmi, boshqaruv maqsadlari keng yoritib berilgan.*

Kalit so’zlar*: ta’lim, oliy ta’lim, pedagog-xodimlar, pedagog-xodimlarni boshqarish, boshqaruv maqsadlari, boshqaruv samaradorligi, boshqaruv samaradorligini baholash ko‘rsatkichlari mezonlari.*

Аннотация. *В данной статье подробно описаны критерии оценки эффективности управленческой деятельности при эффективном управлении педагогами-сотрудниками высших учебных заведений, алгоритм оценки эффективности управленческой деятельности, а также цели управления.*

Ключевые слова: *образование, высшее образование, профессорско-преподавательский состав, управление профессорско-преподавательским составом, цели управления, эффективность управления, критерии оценки эффективности управления.*

Abstract. *This article provides a comprehensive overview of the criteria for assessing the effectiveness of management activities in the effective management of teaching staff in higher education institutions, the algorithm for assessing the effectiveness of management activities, and management goals.*

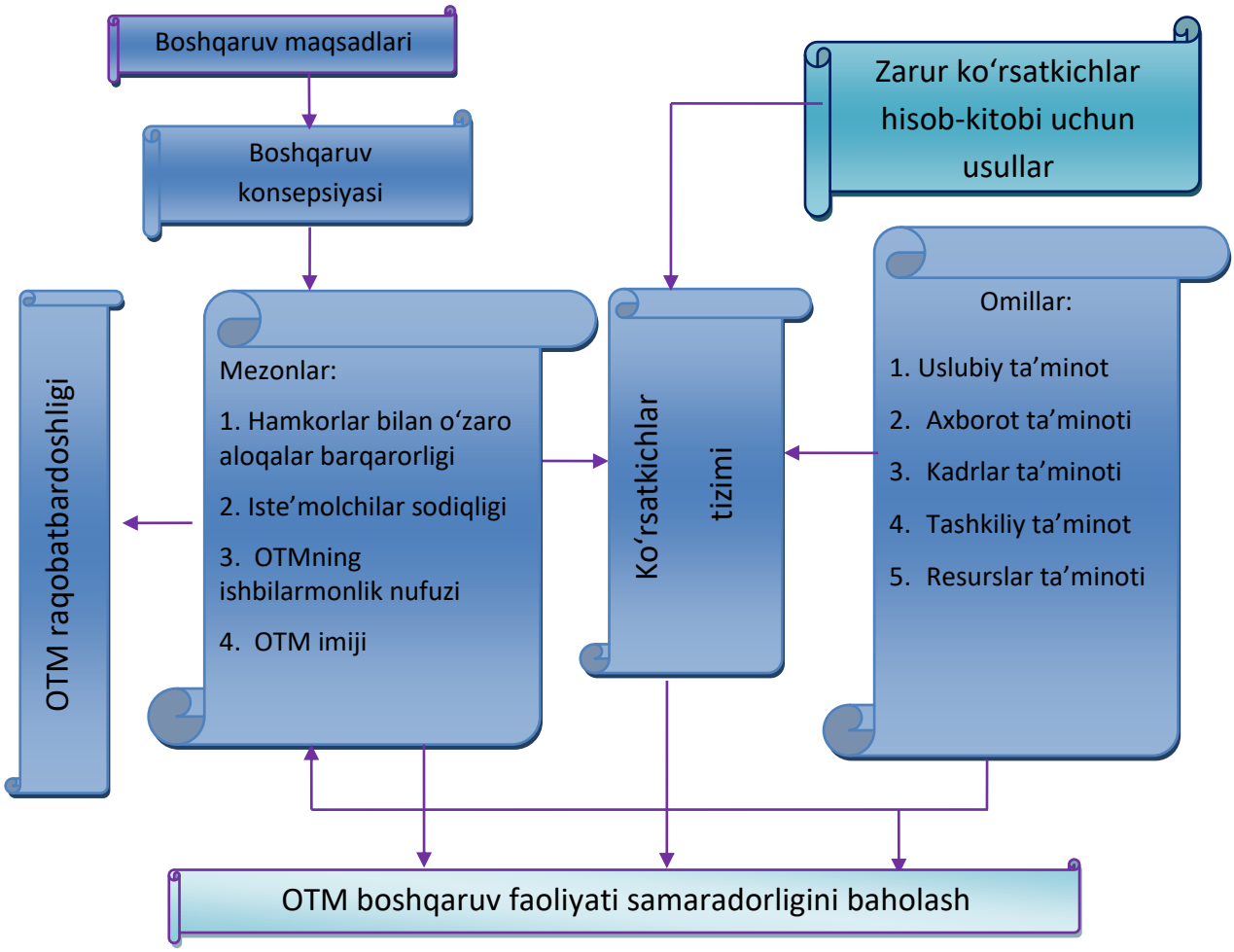
Keywords: *education, higher education, teaching staff, management of teaching staff, management goals, management effectiveness, criteria for assessing management effectiveness.*

Bugungi kunda OTMda samaradorlikni baholash bo‘yicha o‘ziga xos farqlar bor. Bu quyidagi jihatlar bilan bog‘liq: rahbariyat oliy ta’lim muassasasi faoliyatida zamonaviy boshqaruvni amalga oshirish zarurligini anglab yetganligi; menejmentning umumiy tarkibida boshqaruv integratsiyasi darajasi; zamonaviy boshqaruv ishini tashkil qilishga qodir malakali mutaxassislarni tanlash; zamonaviy boshqaruv siyosati vositalarini ishlab chiqish va natijada OTMning strategik va taktik maqsadlariga erishish uchun o‘z vazifalarini sifatli bajarish; muvaffaqiyatli faoliyat ko‘rsatish va yakuniy faoliyat ko‘rsatkichlariga erishish hamda raqobatbardoshlikni oshirish uchun zarur bo‘lgan resurslarni qo‘llab-quvvatlash darajasi.

Bizning fikrimizcha, zamonaviy boshqaruvi konsepsiyasining samaradorligi faqat har biri mustaqillik va yaxlitlikka ega bo‘lgan qo‘shimcha tarkibiy qismlar tizimi asosida baholanishi kerak. Ularning tarkibidan zamonaviy boshqaruv faoliyati samaradorligini va boshqaruvi samaradorligini ajratamiz.

Oliy ta’lim muassasalari zamonaviy boshqaruv faoliyati xususiyatlarini hisobga olgan holda, uning samaradorligini baholashning asosiy bosqichlarini aniqladik. Bu taklif etilayotgan shakllantirish algoritmida aks ettirildi (1-rasm).

Taklif etilayotgan mezonlarga muvofiq sifat va son ko‘rsatkichlari tizimi shakllantirildi (1-jadval).



1-rasm. Oliy ta’lim muassasalari boshqaruv faoliyati samaradorligini baholash algoritmi[1]

Bu jadvalda keltirilgan muvozanatli kompleks yaratilishini ta’minladi. Tadqiqot jarayonida OTMda boshqaruv faoliyati samaradorligini uning faoliyati barqarorligini tahlil qilish asosida aniqlash mumkin, degan xulosaga keldik. Shu sababli uni baholash uchun ajratilgan ko‘rsatkichlar bo‘yicha OTM rivojlanish barqarorligi koeffitsiyentidan foydalanishni taklif etamiz:

1-jadval

OTM boshqaruv faoliyati samaradorligini baholash ko‘rsatkichlari[2]

Mezonlar	Ko‘rsatkichlar
1.Hamkorlar bilan o‘zaro aloqalar barqarorligi	1.1. Amaldagi o‘zaro aloqalar yo‘nalishlari soni 1.2. Har bir yo‘nalishda amal qiladigan o‘zaro aloqalar zanjirlari soni. 1.3. O‘zaro aloqalar zanjirida amaldagi aloqalar dinamikasi darajasi: tarmoqda yangi munosabatlar o‘rnatish va hamkorlarni almashtirish tezligi. 1.4. Tarmoq ichida hamkorlar o‘rtasida o‘zaro aloqalar smetasini tuzish optimallik darajasi.

[1] Muallif ishlanmasi
[2] Muallif ishlanmasi

	1.5. Hamkorlarning bir-biriga moslashuv darajasi: - hamkorga ishonch darajasi; - bir-biriga nisbatan majburiyatlarni bajarish darajasi. 1.6. Hamkorlar manfaatlarini qondirish darajasi: olingan natijalarning kutilgan natijalarga muvofiqlik darajasi. 1.7.Hamkorlik natijasida hamkorlik tarmog‘i yangi sifatlari paydo bo‘lishi bilan tavsiflanadigan o‘zaro aloqalar darajasi. 1.8. O‘zaro aloqalarning axborot ta’minoti darajasi: - ichki va tashqi axborotlarning to‘liqlik va ishonchlilik darajasi, - axborot olish tezkorligi, -Tarmoq ichida axborot almashinish darajasi. 1.9. Qo‘shma qarorlarning innovatsionlik va sifat darajasi.
2. Iste’molchilarning sodiqligi	2.1. Ta’limning ochiqlik darajasi: - iste’molchi uchun o‘qitish qiymatining ochiqlik darajasi; - pullik asosda o‘qitishda amaldagi imtiyozlar va chegirmalar tizimining rivojlanish darajasi - o‘qitish shakllari va turlarini, amalga oshirish shartlari va muddatini tanlash imkoniyati; - moslashuvchan mashg‘ulotlar jadvali, qulay dars jadvali, fan ustida mustaqil ishlash imkoniyati mavjudligi. 2.2.Olingan ta’limning foydalilik va qimmatlilik darajasi: - olingan ta’limga mehnat bozorida talab darajasi; - olingan ta’limning mehnat bozori asosiy talablariga muvofiqlik darajasi; - olingan ta’limning davlat ta’lim standartlari talablariga muvofiqlik darajasi; - olingan ta’limning bo‘lg‘usi mehnat faoliyati murakkabliklari va o‘ziga xosliklariga muvofiqlik darajasi. 2.3. Bitiruvchilar ehtiyojlarini qondirish darajasi: - olingan vakolatlar to‘plamining bitiruvchilarning kasbga ega bo‘lish, o‘z-o‘zini anglash va shaxsiy kamol topish maqsadlariga muvofiqlik darajasi; - OTMda o‘qishni davom ettirish imkoniyati (magistratura, ikkinchi oliy ma’lumot, malaka oshirish va qayta tayyorlash, aspirantura); - OTMni tamomlagach, tanlangan kasb bo‘yicha ishga joylashish imkoniyati; - OTMning bitiruvchilarni ishga joylashtirishda ishtirok etish darajasi. 2.4. Bitiruvchilarning OTM bilan o‘zaro aloqalar darajasi: - magistratura, ikkinchi oliy ma’lumot, malaka oshirish va qayta tayyorlash, aspirantura uchun oliy ta’lim muassasasiga hujjat topshirgan bitiruvchilarning ulushi; - sobiq bitiruvchilar tomonidan yosh mutaxassislarga murojaatlar

	ulushi; - bitiruvchilar uyushmasi mavjudligi va uning faoliyat samaradorligi. 2.5. Ish beruchilarning bitiruvchilar kasbiy tayyorgarlik sifatidan qoniqqanlik darajasi.
3. OTMning ishbilarmonlik faolligi	3.1. O‘qitish jarayonining sifat darajasi. 3.2. OTM professor-o‘qituvchilari tarkibining sifat darajasi 3.3. Resurslar ta’minoti sifat darajasi 3.4.Ilmiy-tadqiqotchilik faoliyatining rivojlanish darajasi
4. OTM imidji	4.1. Oliy ta’lim bozoirda OTMning muvaffaqiyat darajasi: - mintaqaviy bozorda OTM reytingi. - OTM egallab turgan bozor ulushi. 4.2. OTMning ijtimoiy faollik darajasi. 4.3. OTM faoliyatining jamiyatda tan olinish darajasi.

Boshqaruv faoliyati samaradorligi va uning natijalariga asoslangan qiyosiy dinamik qatorlar har bir ko‘rsatkichning yakuniy natijaga ta’siri va samaradorligi o‘zgarishining asosiy tendensiyalarini aniqlashga, shuningdek, universitetning raqobatli ustunligini ta’minlash va saqlab qolish uchun kelajakdagi maqsadlarga erishishni prognoz qilishga imkon beradi.

Boshqaruv samaradorligining qiyosiy tahlili barqaror o‘sish tendensiyasini ko‘rsatdi. Boshqaruv harajatlari tarkibidagi operatsion harajatlar ulushining umumiy o‘sish sur’ati ushbu ko‘rsatkichning o‘zgarishi bo‘yicha ijobiy tendensiyani ta’minladi.

Olingan natijalar oliy ta’lim muassasalarining boshqaruv faoliyati samaradorligini, uning o‘zini o‘zi ta’minlashi foydaliligini miqdoriy jihatdan asoslashga imkon berdi.

S.X. Serikbayev *- Independent researcher of the Department of Economics Karakalpak State University*

SERVICE ENTERPRISES' COMPETITION STRATEGIC MANAGEMENT MECHANISMS

Abstract. *The article provides an author's definition of the concept of "managing the competitiveness of a service sector enterprise." The main structural elements of the management mechanism have been identified, and a model of the enterprise's competitiveness management mechanism has been presented from the standpoint of a systemic approach. A technology for managing the competitiveness of a service sector enterprise has been developed and presented in stages, taking into account the specifics of the activity, market position, and internal potential of the organization.*

Keywords. *Services market; enterprise competitiveness; competitiveness management; organizational and economic management mechanism.*

Annotatsiya. Maqolada "xizmat ko‘rsatish korxonasi raqobatbardoshligini boshqarish" *tushunchasiga mualliflik ta’rifi berilgan. Boshqaruv mexanizmining asosiy tarkibiy elementlari ajratib ko‘rsatilgan, tizimli yondashuv nuqtayi nazaridan korxona raqobatbardoshligini boshqarish mexanizmi modeli taqdim etilgan. Faoliyat sohasining o‘ziga xos xususiyatlari, bozordagi o‘rni va tashkilotning ichki salohiyatini hisobga olgan holda xizmat ko‘rsatish korxonasi raqobatbardoshligini boshqarish texnologiyasi ishlab chiqildi va bosqichma-bosqich taqdim etildi.*

Kalit so‘zlar. *Xizmatlar bozori; korxonaning raqobatbardoshligi; raqobatbardoshlikni boshqarish; boshqaruvning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmi.*

Аннотация*. В статье дана авторская формулировка понятия «управление конкурентоспособностью предприятия сферы услуг». Выделены основные структурные элементы механизма управления, представлена модель механизма управления конкурентоспособностью предприятия с позиций системного подхода. Разработана и представлена поэтапно технология управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг, учитывающая особенность сферы деятельности, позицию на рынке и внутренний потенциал организации.*

Ключевые слова. *Рынок услуг; конкурентоспособность предприятия; управление конкурентоспособностью; организационно-экономический механизм управления.*

Competitiveness is a key feature of an organization, without which it is impossible to exist and function effectively in a market economy. According to M. Porter, "no country, no company can ignore the objective need for competition." They should strive to understand and master the art of competition."

Currently, the service sector is integrated into all sectors of the economy. Current trends in the development of the service sector in the world demonstrate the acceleration of growth rates and the gradual predominance of service consumption over goods consumption, which requires special attention to this area.

The problem of the competitiveness of service sector enterprises is very important and is directly related to the development of an effective mechanism for managing the competitiveness of enterprises.

The effectiveness of enterprise competitiveness management cannot be achieved without taking into account the sphere of activity. At the same time, the problem of managing the competitiveness of service sector enterprises will be considered. Services are economic relations related to the results of labor, creating consumer values, which are expressed in the useful movement of goods (objects) or the service itself to satisfy specific, reasonable human needs.

The service market, being one of the forms of the commodity market, develops on the basis of the laws of the market economy, has its own characteristics, which requires special participation in the management of service sector enterprises.

The main features of the services market are:

- high dynamism of market processes;
- territorial segmentation;
- high capital turnover dynamics;
- high sensitivity to changes in the market situation;
- specifics of service production organization (greater opportunities for flexible response to changes in market conditions);
- features of the process of providing services (development of communication links, high requirements for professional qualities, experience, qualification level, culture and morality of the manufacturer);

significant differentiation of services;
- uncertainty in the results of the work on providing services.

A company's competitiveness is a comparative characteristic that shows the differences between the development of this firm and the development of competitive firms in terms of the level of satisfaction of people's needs with their products and the effectiveness of production activities. A company's competitiveness characterizes its capabilities and the dynamics of adaptation to market competition.

One of the most important properties of competitiveness is the ability to influence it, that is, to manage it.

Management is the conscious purposeful influence exercised by entities, bodies on people and economic objects in order to direct their actions and achieve desired results.

Managing the competitiveness of service sector enterprises is the management of its competitive advantages in market conditions, as a result of which the stable state of the enterprise, due to obtaining better positions and sufficient profit compared to competition, allows it to develop.

Competitive advantages are an individual numerical assessment of the main competitiveness indicators for the studied enterprise, which is the most preferred compared to similar indicators,

An enterprise cannot achieve increased competitiveness spontaneously, it needs a well-founded system for ensuring competitiveness. Competitiveness management should be based on a strategic approach implemented through the management mechanism. The organizational and economic management mechanism is a system for achieving competitiveness management goals, ensuring the desired end result. Without creating and improving this mechanism, the enterprise will not be able to achieve the desired result in its activities in the conditions of the modern market.

The competitiveness management mechanism can be defined as a set of resources, methods, tools, tools and methods of influencing market processes, used by management bodies of all hierarchical levels to achieve the goals of economic development of an economic system element. We consider the management mechanism as one of the aspects of the enterprise's activities.

In our opinion, the competitiveness management mechanism includes the following structural elements:

- management goals (any result of activity that should be achieved in a certain period of time);
- management factors (competitiveness factors affecting the achievement of the set goals);
- the organizational structure of management;
- management resources (material-technical, financial, social, institut
- methods of influencing factors (directions, means).

Achieving high competitiveness of the enterprise is an important strategic advantage. Managing the competitiveness of an enterprise requires a lot of time, large funds and resources, professionalism of managers and specialists.

The goal of management is operational, tactical, and strategic competitiveness. When considering the enterprise's activities, it should be noted that at the operational level, competitiveness is ensured by the competitiveness of the services provided, at the tactical level - by the enterprise's stable financial and economic position, at the strategic level - by its investment attractiveness.

Particular attention should be paid to internal and external factors in micro-expenditures, as they can be directly influenced by the management of the enterprise. One of the main internal factors of a company's competitiveness is the competitiveness of its services. Moreover, the absence of the possibility of direct influence on external factors does not mean that the enterprise management can ignore them, it is necessary to constantly monitor the relevant factors, predict their changes and the consequences of these changes for the firm.

The creation and improvement of the organizational and economic mechanism for managing the competitiveness of an enterprise is a necessary condition for managing the competitiveness of a service sector enterprise, as a result of which its competitive advantages are ensured and strengthened.

Based on the above, the following conclusions can be drawn:

- the service market, being one of the forms of the commodity market, has its own characteristics and requires a special approach to managing service sector enterprises;
- one of the most important properties of competitiveness is the ability to influence it, that is, it can and should be managed;
- managing the competitiveness of service sector enterprises - managing its competitive advantages in market conditions;
- increasing the competitiveness of the enterprise is carried out through management mechanisms;
- competitiveness management mechanism can be defined as a set of resources, methods, means, tools and methods of influencing market processes, used by management bodies of all hierarchical levels to achieve the goals of economic development of an element of the economic system;
- the competitiveness management mechanism includes management goals, management factors, management organizational structure, resources, and methods of influence.

N.B.Yahyoxonov – SamISI Marketing kafedrasi dotsenti v.b. PhD

XIZMATLAR SOHASIDA RAQAMLI MARKETINGDAN FOYDALANISHNING O‘ZIGA XOS XUSUSIYATLARI

Annotatsiya. *Ushbu maqolada xizmatlar sohasida raqamli marketingdan foydalanishning o‘ziga xos xususiyatlari tahlil qilingan. Xizmatlar bozori mahsulotlar bozoridan keskin farqlangani sababli, raqamli marketing strategiyalari ham moslashuvchan yondashuvni talab qiladi. Maqolada xizmatlarning moddiy emasligi, mijoz ishonchini shakllantirish jarayoni, shaxsiylashtirilgan marketing strategiyalarining ahamiyati hamda raqamli marketing kanallaridan foydalanish samaradorligi o’rganilgan.*

Kalit so‘zlar: *raqamli marketing, xizmatlar bozori, vizual marketing, SEO, AI, Big Data, Chatbotlar, SMM.*

Аннотация. *В данной статье анализируются особенности использования цифрового маркетинга в сфере услуг. Поскольку рынок услуг резко отличается от рынка продуктов, стратегии цифрового маркетинга также требуют гибкого подхода. В статье исследуется нематериальность услуг, процесс формирования доверия клиентов, важность персонализированных маркетинговых стратегий и эффективность использования каналов цифрового маркетинга.*

Ключевые слова: *цифровой маркетинг, рынок услуг, визуальный маркетинг, SEO, AI, Big Data, чат-боты, SMM.*

Abstract. *This article analyzes the peculiarities of the use of digital marketing in the field of services. Because the services market is drastically different from the products market, digital marketing strategies also require a flexible approach. The article explores the non-materiality of services, the process of forming customer trust, the importance of personalized marketing strategies, and the effectiveness of using digital marketing channels.*

Keywords: *digital marketing, services market, visual marketing, SEO, AI, Big Data, chatbots, SMM.*

Hozirgi kunda xizmatlar sohasi jahon iqtisodiyotining muhim bo‘g‘iniga aylanib, global yalpi ichki mahsulot (YAIM)ning katta qismini tashkil etmoqda. Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi bilan xizmat ko‘rsatish tarmoqlari raqamli marketing vositalari orqali o‘z mijozlari bilan samarali muloqot o‘rnatmoqda. Raqamli marketing xizmatlarni targ‘ib qilish va mijozlarga yetkazishda an’anaviy marketingdan farqli strategiyalarni talab qiladi. Shu sababli, xizmatlar sohasida raqamli marketingdan foydalanishning o‘ziga xos xususiyatlarini o‘rganish dolzarb masalalardan biri hisoblanadi.

Xizmatlarning moddiy emasligi va vizuallashtirish strategiyasi. Xizmatlarning moddiy emasligi (intangibility) ularni iste’molchilarga aniq shaklda ko‘rsatishni qiyinlashtiradi. Mahsulot bozorida iste’molchi sotib olishdan oldin mahsulotni ko‘rib, sinab ko‘rishi mumkin, biroq xizmatlar sohasida bu imkoniyat mavjud emas. Shu sababli, xizmatlarni vizual tarzda taqdim etish raqamli marketingda muhim o‘rin tutadi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalari vizual marketing texnologiyalaridan foydalanib, xizmatning mohiyatini tushuntirishga harakat qiladi. Masalan, mehmonxonalar, tibbiyot muassasalari va restoranlar o‘z xizmatlarini yuqori sifatli fotosuratlar, video turlar va 3D texnologiyalar orqali namoyish etadi. Bundan tashqari, mijozlarning fikr-mulohazalari va sharhlari xizmat sifati haqida tushuncha beruvchi muhim omil sifatida namoyon bo‘ladi.

Xizmatlarni sotib olish qarorini qabul qilishda iste’molchilar uchun ishonchlilik

(trustworthiness) muhim omil hisoblanadi. Raqamli marketing mijoz ishonchini shakllantirishda quyidagi strategiyalardan foydalanadi:

- **Mijozlarning fikr-mulohazalarini e’lon qilish** – ijtimoiy tarmoqlar va veb-saytlarda xizmatdan foydalangan mijozlarning real sharhlari ishonchni oshiradi.
- **Ekspert tavsiyalari** – xizmatni tavsiya qiluvchi mutaxassislar yoki taniqli shaxslar orqali marketing olib borish samarali hisoblanadi.
- **Brend imijini shakllantirish** – xizmat ko‘rsatish korxonalari o‘z brend imijini mustahkamlash uchun kontent marketing strategiyalaridan foydalanadi.

Raqamli marketing xizmatlar sohasida mijozlarga individual yondashuvni kuchaytirishga yordam beradi. Big Data va sun’iy intellekt (AI) texnologiyalari mijozlarning xatti-harakatlarini tahlil qilib, ularga moslashtirilgan takliflarni ilgari surishga imkon yaratadi.

Shaxsiylashtirilgan marketing strategiyalarining afzalliklari:

- Mijozlarga mos xizmatlar va tavsiyalar taqdim etish
- Reklama va kontentni mijozlarning ehtiyojlariga moslashtirish
- Mijoz sodiqligini oshirish orqali uzoq muddatli hamkorlikni ta’minlash

Misol tariqasida, elektron tijorat platformalari va bank xizmatlari mijozlarning xarid qilish odatlarini tahlil qilib, ularga mos kredit yoki depozit xizmatlarini taklif qiladi.

Xizmatlar sohasi uchun quyidagi raqamli marketing kanallari eng samarali hisoblanadi:

- **SEO (Qidiruv tizimlari optimallashtirish)** – xizmatlarni qidiruv tizimlarida yuqori natijalarga chiqish orqali targ‘ib qilish.
- **SMM (Ijtimoiy media marketing)** – xizmatlarning foydasini vizual va interaktiv tarzda tushuntirish va mijozlar bilan muloqotni yo‘lga qo‘yish.
- **E-mail marketing** – mavjud mijozlar bilan aloqani saqlash va yangi xizmatlarni ilgari surish uchun ishlatiladi.
- **Chatbotlar va mijoz xizmatlari** – xizmat ko‘rsatish jarayonini tezlashtirish va avtomatlashtirish orqali mijozlarga tezkor javob berish.

1-jadval.

Xizmatlar sohasida raqamli marketingning afzalliklari va kamchiliklari

Asosiy jihatlar	Afzalliklari	Kamchiliklari
Xizmatlarning moddiy emasligi	Vizual marketing va mijoz sharhlari orqali ishonch hosil qilish mumkin	Mijozlarga xizmatni oldindan "ko‘rsatish" qiyin
Mijoz ishonchi va tajribasi	Onlayn sharhlar va mijozlar bilan bevosita aloqa o‘rnatish imkoniyati	Salbiy fikr-mulohazalar tez tarqalishi
Shaxsiylashtirilgan marketing	Sun’iy intellekt va Big Data orqali individual xizmatlar yaratish mumkin	Maxfiylik muammolari va ma’lumotlarni to‘plash muammosi
Interaktiv yondashuv va mijoz ishtiroki	Virtual reallik va onlayn konsultatsiyalar orqali xizmatni oldindan taqdim etish	Yangi texnologiyalarga katta investitsiyalar talab qilinishi

Xizmatlar jarayonida mijozlarning ishtiroki yuqori bo‘lgani sababli, raqamli marketing mijozlarni jalb qilish va ularning ishonchini mustahkamlash uchun

interaktiv vositalardan foydalanadi. Masalan, virtual maslahat xizmatlari yoki interaktiv platformalar mijozlarga xizmat jarayonini tushunish imkonini beradi.

Raqamli marketing xizmatlar sohasida mijozlarning tajribasini real vaqtda o‘lchash va tahlil qilish imkonini beradi. Google Analytics va CRM tizimlari orqali kompaniyalar mijozlarning xatti-harakatlarini o‘rganib, ularning ehtiyojlariga mos xizmatlarini takomillashtirishi mumkin.

Xizmatlar sohasida raqamli marketingdan foydalanish an’anaviy marketing yondashuvlaridan farqli strategiyalarni talab qiladi. Xizmatlarning moddiy emasligi, mijoz ishonchini shakllantirish va shaxsiylashtirish kabi omillar raqamli marketingda ustuvor yo‘nalishlar hisoblanadi. Kelajakda xizmat ko‘rsatish sohasi uchun innovatsion marketing texnologiyalarini keng joriy etish raqobatbardoshlikni oshirishda muhim omil bo‘lib qoladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). Principles of Marketing. Pearson Education.
2. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2020). Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. Pearson.
3. Ryan, D. (2017). Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation. Kogan Page.
4. Solomon, M. R. (2018). Consumer Behavior: Buying, Having, and Being. Pearson.
5. Zeithaml, V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2018). Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm. McGraw-Hill.
6. Rust, R. T., & Huang, M. H. (2021). Handbook of Service Marketing Research. Edward Elgar Publishing.
7. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0: Technology for Humanity. Wiley.
8. Evans, D. (2019). Social Media Marketing: The Next Generation of Business Engagement. Wiley.
9. Wilson, A., Zeithaml, V., Bitner, M., & Gremler, D. (2016). Services Marketing: People, Technology, Strategy. McGraw-Hill Education.
10. Yahyoxonov, N. B. (2023). Xizmatlar bozorida raqamli marketingning ahamiyati va uning metodologik yondashuvlari. Journal of Marketing, Business and Management, 2(20). https://www.jmbm.uz/
11. Yahyoxonov, N. B. (2023). Xizmatlar ko'rsatish subyektlarida biznes-modellarining raqamli transformatsiyalashuv konsepsiyalari. https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/journal/index.php/GED/article/view/812

Xilola Nematovna Ochilova – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti dosent v.b., iqtisodiyot fanlari bo’yicha PhD

OLIY TA’LIM MUASSASALARIDA PEDAGOG-XODIMLARNI BOSHQARISHNING SAMARADORLIGINI BAHOLASH YO‘LLARI

Annotasiya. *Ushbu maqolada oliy ta’lim muassasalarida pedagog-xodimlarni samarali boshqarishda boshqaruv tizimi, bunda talabni boshqarish, funksiyani boshqarish, faoliyatni boshqarish mezonlari keltirib o’tilgan.*

Kalit so’zlar: *ta’lim, oliy ta’lim, pedagog-xodimlar, pedagog-xodimlarni boshqarish, bosh-qaruv tizimi, boshqaruv samaradorligi, boshqaruv samaradorligini baholash tizimi mezonlari.*

Аннотация. *В данной статье рассмотрена система управления эффективным управлением педагогами-сотрудниками высших учебных заведений, в которой упомянуты*

критерии управления спросом, управления функциями и управления деятельностью.

Ключевые слова: *образование, высшее образование, педагоги-работники, управление педагогами-работниками, система управления, эффективность управления, критерии системы оценки эффективности управления.*

Abstract. *This article discusses the management system for the effective management of teaching staff in higher education institutions, including the criteria for demand management, function management, and activity management.*

Keywords: *education, higher education, teaching staff, teaching staff management, management system, management effectiveness, criteria for the management effectiveness assessment system.*

Shuning uchun oliy ta’lim muassasalarida to‘liqlik va komplekslilikka erishish uchun samarali baholashni ikkita tarkibiy qism orqali amalga oshiramiz: zamonaviy boshqaruvini amalga oshirish samaradorligi va uni tashkil etish samaradorligi.

Zamonaviy boshqaruvni amalga oshirish samaradorligini baholash mezonlari uchta daraja bo‘yicha guruhlangan:[1] faoliyatni boshqarish: bozor bilan kommunikativ aloqalarni rivojlantirishda ochiq tizim sifatida oliy ta’lim muassasalarini boshqarish; funksiyani boshqarish: menejmentning barcha funksiyalari o‘zaro qalin bog‘liqligida «kasbiy faoliyat ehtiyojlaridan bozor ehtiyojlariga» tamoyilini amalga oshirish; talabni boshqarish: barcha toifadagi mijozlar talabini yaratish, muvofiqlashtirish, qondirish va ilg‘or shakllantirish.

Biz shakllantirgan, asosiy mezonlar muvozanatlangan kompleksi o‘z ichiga olgan oliy ta’lim muassasalari boshqaruvini amalga oshirish samaradorligini baholash tizimi 1-jadvalda keltirilgan.

1-jadval

OTM zamonaviy boshqaruvi samaradorligini baholash tizimi[2]

1. Faoliyatni boshqarish	1.1.OTM oliy rahbariyatinnig boshqaruvga yo‘naltirilganligi	1.1.1.Oliy rahbariyatning mijozlar ehtiyojlari va talablariga yo‘naltirilganligi. 1.1.2.Zamonaviy boshqaruvining ahamiyati va uni OTM faoliyatida amaliy qo‘llash uchun obyektiv ehtiyojni tushunish. 1.1.3.Boshqaruv vositalarini qo‘llash natijalari bo‘yicha boshqaruv qarorlarini qabul qilishga tayyorlik.
	1.2. Personalning boshqaruvga yo‘naltirilganligi	1.2.1.Boshqaruv bilan bog‘liq bo‘lmagan bo‘linmalarning boshqaruvga munosabati 1.2.2.Xodimlar boshqaruv tamoyillarini faol qo‘llashga tayyorligi. 1.2.3.Korporativ madaniyatning rivojlanganligi.

[1] Menedjment, marketing i ekonomika obrazovaniya: Uchebnoye posobiye / Pod red. A.P. Yegorshina, N.D. Nikandrova. - N. Novgorod, 2014.

[2] Muallif ishlanmasi.

	1.3.Rahbariyati va personal o‘rtasidagi o‘zaro aloqa	1.3.1. Boshqaruv ishlarini boshqaruv bilan bog‘liq bo‘lmagan ishlardan ajratish. 1.3.2. Vakolatlarni berish. 1.3.3. Qaror qabul qilish jarayoni.
	1.4. Boshqaruv tizimining ochiqligi	1.4.1.Tashqi muhitga yo‘naltirilganlik. 1.4.2.«Ta’lim xizmatlari takdim etish–ta’lim xizmatlari olish» zanjirida ustuvorliklarni taqsimlash.
2.Funk-siyani boshqari sh	2.1.Rejalash-tirish	2.1.1. Strategik rejalashtirish tizimining mavjudligi. 2.1.2. Boshqaruv tadqiqotlari o‘tkazish yo‘nalishlari va tezligi. 2.1.3. Boshqaruvni rejalashtirishda kompleksli yondashuvni qo‘llash. 2.1.4. Boshqaruv axborot tizimining faoliyat ko‘rsatishi.
	2.2. Tashkil kilish	2.2.1. Boshqaruv bo‘limining rasmiy tarkibi. 2.2.2. Xodimlar malakasi va professionalizmi. 2.2.3. Boshqaruv bo‘limida faoliyatni muvofiqlashtirish. 2.2.5. Boshqaruv bo‘limining OTM boshqa bo‘linmalari bilan aloqalari.
	2.3. Motivatsiya	2.3.1. Boshqaruv bo‘limi xodimlarini rag‘batlantirish tizimi. 2.3.2. OTM qadriyatlari va bo‘lim xodimlari shaxsiy qadriyatlarining muvofiqligi.
	2.4. Nazorat	2.4.1. Boshqaruv faoliyati samaradorlik mezonlarining aniqligi. 2.4.2. Nazoratni amalga oshirish muntazamligi.
3.Talabn i bosh-qarish.	3.1. Ta’lim xizmatlarini boshqarish	3.1.1. Ta’lim xizmatlarining yangi turlarini ishlab chiqish. 3.1.2. Ta’lim xizmatlari assortimentini shakllantirish.
	3.2. Bitiruv-chilarni ishga joylashtirishni boshqarish	3.2.1. Mutaxassislarga ehtiyojlarni tahlil kilish 3.2.2. Bitiruvchilarni ishga joylashtirish imkoniyatlarini izlab topish tizimi mavjudligi.
	3.3. Narxni boshqarish	3.3.1. Narx shakllantirish usullari. 3.3.2.Imtiyozlar va chegirmalar tizimi.
	3.4. Kommunikatsiyal arni boshqarish	3.4.1. Kommunikatsiya siyosatini shakllantirish. 3.4.2. Kommunikatsiya dasturlarining yo‘nalishlari.

Biz tomonimizdan olingan ma’lumotlarni tahlil qilish asosida oliy ta’lim muassasalarining zamonaviy boshqaruvini yanada rivojlantirish va takomillashtirish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Zamonaviy boshqaruv samaradorligini baholashning asosiy masalalaridan biri boshqaruv bo‘limining oliy ta’lim muassasalari tashkiliy tarkibidagi o‘rni va rolini, shu jumladan, boshqa tarkibiy bo‘linmalar bilan o‘zaro munosabatlarini faoliyat yo‘nalishlari ro‘yxatini, ularning to‘liqligi va murakkabligini aniqlash hisoblanadi.

Shunga muvofiq zamonaviy boshqaruvini tashkil qilish samaradorligini quyidagi mezonlar yig‘indisi bilan baholaymiz: boshqaruv bo‘limining professional faoliyatni amalga oshirishi: raqobatchilarni o‘rganish, iste’molchilarni tadqiq etish, ta’lim faoliyatini boshqarish, ta’lim xizmatlari va dasturlarining yangi g‘oyalarini tashkil qilish, xizmatlarga narx belgilash, ta’lim xizmatlarini ilgari surish va samarali sotuvni tashkil qilish, ta’limda boshqaruv strategiyasini ishlab chiqish; boshqaruv bo‘limini oliy ta’lim muassasalari boshqaruv tizimiga integratsiya qilish: boshqaruv bo‘limining oliy ta’lim muassasalari tarkibli bo‘linmalari bilan o‘zaro aloqasi; qabul qilinadigan boshqaruv qarorlarining oqibatlarini baholash imkoniyati. Bu olingan natijalarga tuzatish kiritilishini (qaytuvchan aloqa) ta’minlaydi va boshqaruv bo‘limining nazoratni amalga oshirishda ishtirok etish darajasini tavsiflaydi; boshqaruv bo‘limining ichki muhiti: boshqaruv bo‘limi xodimlarining malakasi va professionalizmi, boshqaruv harajatlari tarkibi, boshqaruv bo‘limini moliyalashtirish usullari. oliy ta’lim muassasalari boshqaruvini tashkil qilishni obyektiv baholash boshqaruv bo‘limining mavqeini va uning ishbilarmonlik faolligi darajasini aniqlashga imkon beradi.

Jiyamuradov Rustam Nuriddinovich – Samarqand iqtisodiyot va servis institutit tayanch doktoranti

KORXONA EKSPORT SALOHIYATINI OSHIRISHDA MARKETING STRATEGIYALARINI ISHLAB CHIQISHNING USULLARI

Annotatsiya: *Maqolada korxonalarning eksport salohiyatini oshirishda marketing strategiyalarini ishlab chiqish, eksport salohiyatining tarkibiy qismlari va ularning raqobatbardoshlik ko’rsatkichlari, korxona eksport salohiyatiga ta’sir qiluvchi omillar bo‘yicha tadqiqot natijalari bayon qilingan.*

Kalit so‘zlar: *eksport salohiyatini oshirish, marketing strategiyalari**,** korxona eksport salohiyati.*

Аннотация: *В статье представлены результаты исследования по разработке маркетинговых стратегий повышения экспортного потенциала предприятий, составляющие экспортного потенциала и показатели их конкурентоспособности, факторы, влияющие на экспортный потенциал предприятия.*

Ключевые слова: *повышение экспортного потенциала, маркетинговые стратегии, экспортный потенциал предприятия.*

Abstract: *The article presents the results of research on the development of marketing strategies to increase the export potential of enterprises, the components of export potential and their competitiveness indicators, and factors affecting the export potential of an enterprise.*

Keywords: *increasing export potential, marketing strategies, export potential of the enterprise.*

Marketing korxonaning eksport bozorida ijobiy imidjini yaratish va qo‘llab-quvvatlash, korxonada mavjud bo‘lgan tabiiy, moddiy-texnik, moliyaviy, mehnat

va intellektual resurslar, innovatsiyalarning jozibadorligini oshirish maqsadida amalga oshiriladigan aniq faoliyat bilan belgilanadi. Korxonada oqilona mahsulot, narx, sotish va kommunikatsiya siyosatini amalga oshirish orqali korxonani mamlakat va jahon bozorlaridagi mavqeini mustahkamlaydi.

Zamonaviy bozor munosabatlari sharoitida marketing texnologiyalari resurslar, bozorlar va hududlararo raqobatning kuchayishi sababli korxonani samarali boshqarishning eng dolzarb vositalariga aylanmoqda.

Eksport strategiyasi – bu barcha korxonani qamrab olgan, uning faoliyatining barcha yo‘nalishlarini o‘z ichiga olgan boshqaruv rejasidir. Eksport strategiyasini ishlab chiqish quyidagi imkoniyatlarni yaratadi:

1. Korxonaning eksportga bo‘lgan munosabatini aniqlash.

2. Tovar-xizmatning xalqaro bozorga bo‘lgan potensialini baholash.

3. Eksport sohasidagi jarayonlarni samarali boshqarish, o‘zgarishlarni oldindan ko‘ra bilish, belgilangan maqsadlarga e’tibor qaratish va erishilgan natijalarni bosqichma-bosqich nazorat qilish.

4. Korxonaning eksport sohasidagi niyatlari bilan barcha manfaatdor tomonlarni – egalari, investorlar, xaridorlar, keng jamoatchilik va eksport faoliyatiga jalb qilingan xodimlarni tanishtirish.

5. Eksport uchun zarur bo‘lgan moddiy, mehnat, moliyaviy va vaqt resurslarini aniqlash.

Yuqorida olib borilgan tadqiqot natijalaridan kelib chiqib, korxonada eksport salohiyatini oshirish bo‘yicha marketing strategiyasini ishlab chiqish amaliyotini quyidagicha takomillashtirish lozim deb hisoblaymiz (1-rasm).

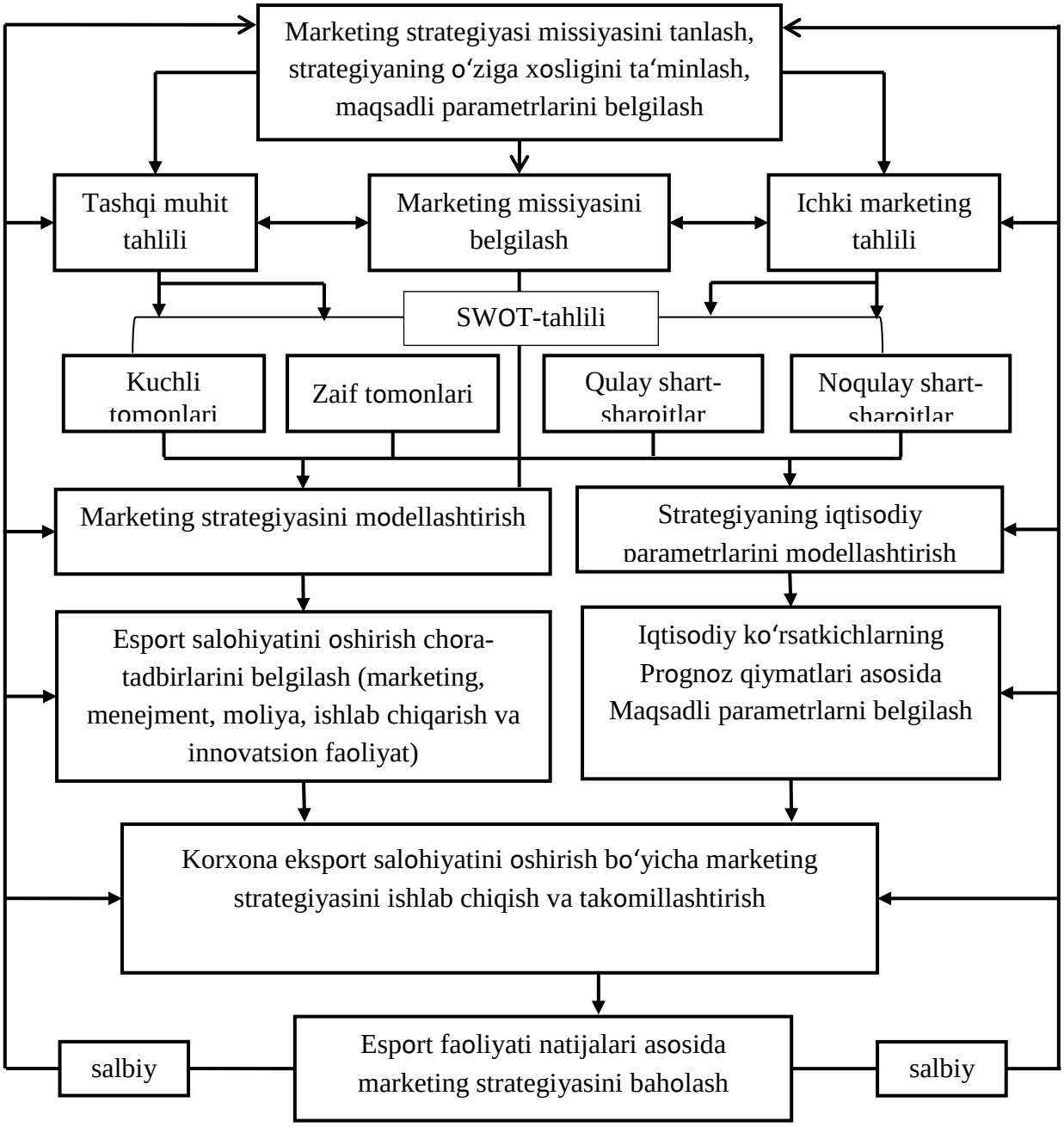
Jahon amaliyotida korxonalar marketing strategiyasini ishlab chiqish va boshqarishda quyidagi uchta uslubiy yondashuvga alohida urg‘u bergan holda ajratib ko‘rsatiladi:

1. O‘zlashtirishga asoslangan yondashuv. Ma‘lumki, turli korxonalar faoliyatida strategiya, strategik marketing turlicha talqin etiladi. Strategiya indikativ rejalashtirishdan tortib harakatlar dasturigacha bo‘lgan jarayonlarni, kichik bo‘limning yillik ish faoliyatini yoki korxonaning missiyasini ham ifodalashi mumkin. Bu borada marketing strategiyasini korxonalarning o‘ziga xos “ish tajribasi”, “ta‘sir o‘tkazish vositasi”, “raqobat ustunligi, “motivatsiyasi yoki nazorat” hamda tashqi muhit ta‘siriga javob reaksiyasi” sifatida talqin qilishimiz mumkin[1].

Bunday strategiya korxonalarning uzoq muddatli maqsad va vazifalarini, harakatlar yo‘nalishini va marketing maqsadlariga erishish uchun zarur bo‘lgan resurslarni samarali taqsimlash variantlarini aniqlash jarayoni hisoblanadi.

2. Raqobat afzalliklariga asoslangan yondashuv. So‘nggi yillarda marketing faoliyatini strategik rejalashtirish konsepsiyasining asosiy diqqat markazida raqobat muammolari, raqobat ustunligi va raqobatbardoshlik masalalariga keng urg‘u berilmoqda. Ayniqsa, bu borada aksariyat marketologlar

[1] K.M. Ibodov. Marketing. – Darslik. Toshkent:, - Fan va texnologiyalar, 2019 yil. – 356 bet.



1-rasm. Korxona eksport salohiyatini oshirishda marketing strategiyasini ishlab chiqish amaliyoti[1].

tomonidan I.Ansoffning marketing strategiyasini korxonalar marketing faoliyatida samarali qarorlar qabul qilish uchun bozor qoidalarini ishlab chiqish yo‘nalishida qo‘llash maqsadga muvofiq deb hisoblanmoqda. I.Ansoff nuqtai nazaridan strategiya “tashkilotni o‘z faoliyatida boshqaradigan qarorlar qabul qilish qoidalari to‘plamidir”[2]. Strategiya vaziyat rivojlanishining oldindan ko‘rib bo‘lmasligini hisobga olgan holda ishlab chiqiladi; faoliyatni bosqichma-bosqich rivojlantirishni, nafaqat resurslarning real mavjudligini, balki ulardan foydalana olish imkoniyatlarini ham hisobga olishi zarurdir. I.Ansoff tomonidan ilgari

[1] Ilmiy adabiyotlar tahlili asosida muallif tomonidan takomillashtirilgan.
[2] Igor H. Ansoff. Strategic Management. 1979. Игорь Ансофф: Стратегическое управление. пер. с анг. / под ред. А.Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2009. – 344 с.

surilgan ushbu chora-tadbirlar majmui “mahsulot-bozor” strategiyasi bo‘lib, marketing strategiyasida raqobat qoidalarining quyidagi to‘rt guruhini farqlash taklif qilinadi. Bular:

– korxonalar eksport faoliyatini joriy va uzoq muddatli istiqbolda marketing faoliyati natijalarini baholashda qo‘llash bilan bog‘liq chora-tadbirlar bo‘lib, miqdoriy ko‘rsatkichlarga erishish faoliyatning sifat jihatlarini belgilab beradi;

– korxonalar tashqi muhit bilan munosabatlari shakllantiriladigan qoidalar, ya‘ni qanday turdagi mahsulotlar eksport qilinadi?, Mahsulotlari tashqi bozorning qaysi segmentlariga yo‘naltiriladi?, Raqobatchi ustunligiga erishish shartlarini nimalarni o‘z ichiga oladi?;

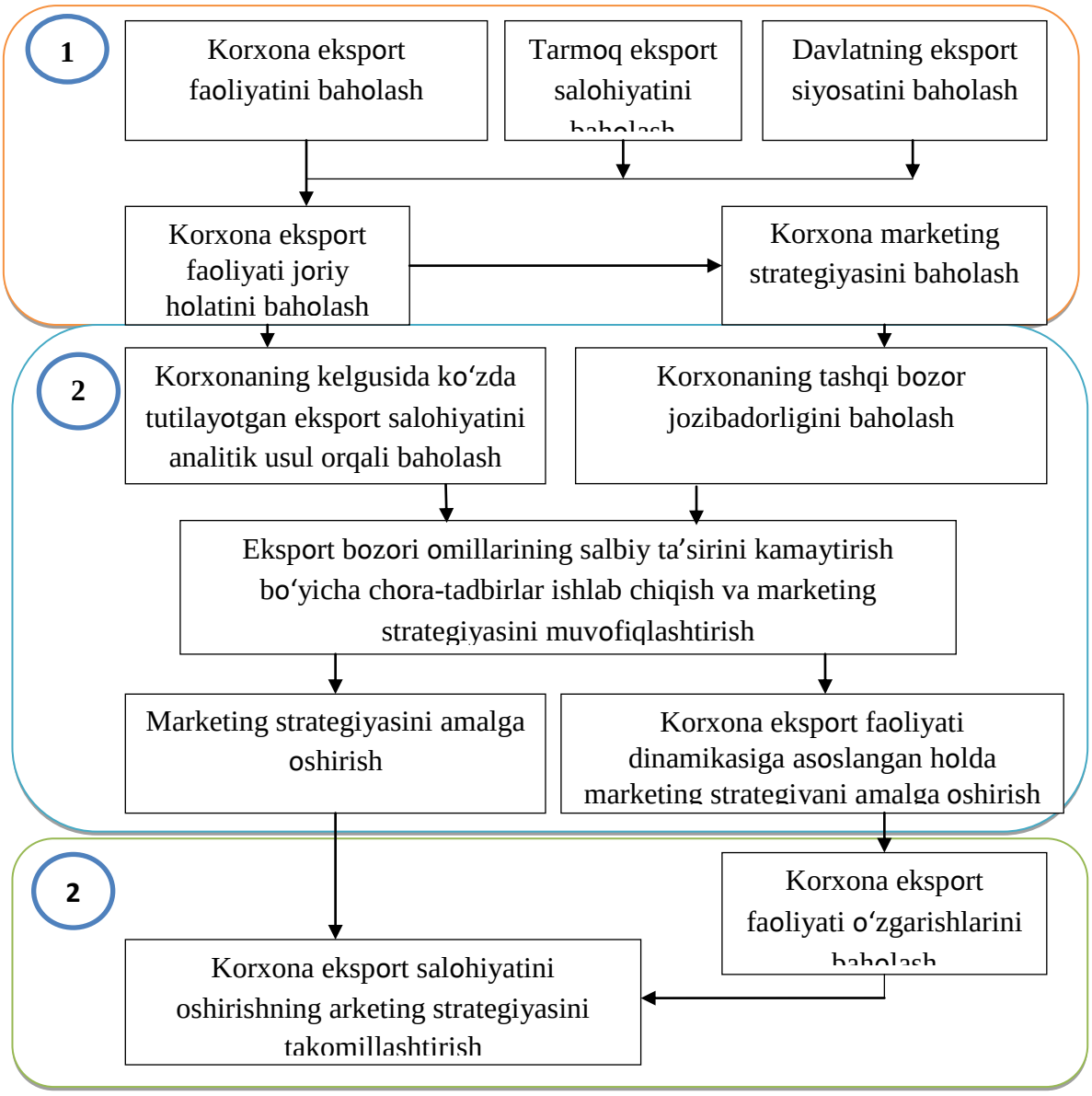
– korxonalarning ichki boshqaruv tizimida raqobat qoidalari bo‘lib, ular ko‘pincha marketingning tashkiliy konsepsiyasini o‘zida aks ettiradi;

– korxonalar marketing taktikalarini amalga oshirish bilan bog‘liq raqobat qoidalari hisoblanib, asosiy operatsion taomillardan iborat.

tashqi bozorning qulay marketing sharoitlarida raqobat ustunligiga erishishi va tashqi xatarlardan muvaffaqiyatli himoyalanishni ta‘minlaydi. **3. Kompleks yondashuv.** Biz yuqorida ko‘rib o‘tgan yondashuvda korxonalarning marketing strategiyasi konsepsiyasi raqobat ustunligini ta‘minlash bilan bevosita bog‘liq bo‘lgan strategik maqsadlarni amalga oshirish nuqtai-nazaridan keng qo‘llanilgan bo‘lsa, bugungi zamonaviy shart-sharoitlarda ushbu yondashuv kompleks yondashuvga almashinmoqda. Ushbu yondashuvga ko‘ra marketingni boshqarish tizimi raqobat ustunligini ta‘minlash va mustahkamlash bo‘yicha sa‘y-harakatlardan tashqari, so‘nggi paytlarda tobora muhim bo‘lib borayotgan rivojlantirishning boshqa yo‘nalishlarini ham o‘z ichiga oladi.

Korxonalar eksport faoliyatining muvaffaqiyatini ta‘minlashi borasida ilmiy asoslangan strategik marketing vositalardan samarali foydalanish zarur. To‘g‘ri tanlangan va ishlab chiqilgan marketing strategiyasi unga bozor muammolarini muvaffaqiyatli hal qilish imkonini beradi (2-rasm).

Mazkur rasmga ko‘ra dastavval korxonalarda marketing strategiyasi o‘tgan davr ko‘rsatkichlariga asoslangan holda prognoz qiymatlarsiz ishlab chiqish taklifi asoslanadi. Bunda hududlar eksport salohiyatini oshirishning eng muhim yo‘nalishlariga aniqlik kiritiladi. Marketing strategiyasini amalga oshirish jarayonida prognoz qiymatlar va unga erishish chora-tadbirlari ishlab chiqilishi maqsadga muvoqfiq. So‘ngi bosqichda marketing taktikalari bo‘yicha prognoz qiymatlariga asoslangan holda eksport salohiyatini samarali boshqarishga doir maqsadli qarorlar qabul qilinadi.



1. Joriy davr **2. O’rta muddatli davr** **3. Uzoq muddatli davr**

2-rasm. Korxonalar eksport salohiyatini oshirishning marketing strategiyasini ishlab chiqish va amalga oshirish jarayoni[1]

Taklif va tavsiylar: 1. Korxonada eksport salohiyatini oshirish bo‘yicha marketing strategiyalarini ishlab chiqishda xorij tajribasiga ko‘ra korxonalarni kompleks rivojlantirish, ustuvor tarmoqlarni rag‘batlantirish va maqsadli autidoriya uchun jozibadorlikni ta‘minlashga yo‘naltirilgan samarali marketing strategiyalari mavjud.

[1] Ilmiy adabiyotlar tahlili asosida muallif tomonidan takomillashtirilgan.

V SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHDA INVESTISIYALARNI JALB QILISH VA MOLIYAVIY MUNOSABATLARNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI

Niyozov Zuxur Davronovich*-Samarqand iqtisodiyot va syrvis instituti “Bank ishi” kafedrasi dotsenti i.f.n.,*
Rasulov Dilshod No‘monovich *- Samarqand iqtisodiyot va syrvis instituti MBI-124 guruh magistiri*

TIJORAT BANKLAR VA SUG‘URTA KOMPANIYALARINING IQTISODIY HAMKORLIGINING AHAMIYATI JIHATLARI

Annotatsiya: *Tijorat banklari va sug‘urta kompaniyalari o‘rtasidagi hamkorlik darajasi juda katta hisoblanib, moliyaviy tashkilotlarning o‘zaro ishlashiga qaratilgan manfaatlar va imkoniyatlarga asoslanadi. Ularning hamkorligi moliyaviy xizmatlar bozorini yanada rivojlantirishga, mijozlar uchun yangi imkoniyatlar yaratishga va iqtisodiy barqarorlikni ta'minlashga yordam beradi.*

Kalit so‘zlar: *tijorat banklari, sug‘urta bozori, kapital, iqtisodiyot, moliya, hamkorlik, kompaniya, kredit, rivojlanish, diversifikatsiya, bozor, nobank kredit tashkilotlar*

Аннотация: Уровень сотрудничества между коммерческими банками и страховыми компаниями считается огромным и основан на интересах и возможностях, основанных на взаимодействии финансовых институтов. Их сотрудничество будет способствовать дальнейшему развитию рынка финансовых услуг, созданию новых возможностей для клиентов и обеспечению экономической стабильности.

Ключевые слова: банковское дело, коммерческие банки, страхование, страховой рынок, капитал, экономика, финансы, партнерство, компания, кредит, развитие, диверсификация.

Abstract: The level of cooperation between commercial banks and insurance companies is considered to be significant and is based on interests and opportunities arising from the interaction of financial institutions. Their cooperation will contribute to the further development of the financial services market, the creation of new opportunities for customers and the provision of economic stability.

Keywords: banking, commercial banks, insurance, insurance market, capital, economy, finance, partnership, company, credit, development, diversification.

Kirish:

Bugungi kunda iqtisodiyotning barqarorligi va samaradorligi ko‘p jihatdan tijorat banklari va sug‘urta kompaniyalari taqdim etayotgan xizmatlar tizimi samaradorligiga bog‘liq. Ushbu moliyaviy tashkilotlar nafaqat jismoniy va yuridik shaxslar o‘rtasida kapital aylanishini ta’minlaydi, balki iqtisodiy xavfsizlikni mustahkamlashda ham muhim rol o‘ynaydi. Tijorat banklari kreditlash, to‘lovlarni amalga oshirish va investitsiyalarni moliyalashtirish orqali iqtisodiy faollikni qo‘llab-quvvatlaydi. Shu bilan birga, sug‘urta kompaniyalari turli xavf-xatarlarni oldini olish va zararlarni qoplash orqali iqtisodiy barqarorlikni oshiradi.

“Banklarning ustun mavqeiga qaramay, ular aholining muayyan qatlamlarini qamrab olmaydi, xususiylashtirish jarayonida va xususiylashtirishdan keyin esa ularning faoliyati yuqori daromadli yirik korxonalar va jismoniy shaxslarga yanada

ko‘proq qaratilishi mumkin. Bu esa NKB (Nobank kredik Tashkilotlari) faoliyatini kichik biznes va kam daromadli aholiga xizmat ko‘rsatishga qaratgan holda, ularni rivojlantirish zarurligini taqozo etadi.”

Zamonaviy iqtisodiy tizimda tijorat banklari markaziy o‘rinni egallab, jamiyat va biznesning moliyaviy ehtiyojlarini qondirishda asosiy vositachilar sifatida faoliyat yuritadi. Ushbu moliya institutlari nafaqat korxonalar va aholi o‘rtasida moliyaviy vositachilikni amalga oshiradi, balki bo‘sh mablag‘larni jamlab, ularni samarali investitsiyalarga yo‘naltiradi. Tijorat banklari o‘z mijozlariga turli xil xizmatlarni taklif etib, iqtisodiyotning pul aylanmasini boshqaradi. Ular depozitlar qabul qilish, kredit ajratish, valyuta ayirboshlash, xalqaro hisob-kitoblar, to‘lov tizimlarini boshqarish, garov operatsiyalari kabi ko‘plab xizmatlarni ko‘rsatadi. Ayniqsa, tijorat banklarining kreditlash faoliyati xususiy biznesning o‘sishi va innovatsiyalarni rivojlantirish uchun muhim vositalardan biri sug‘urta kompaniyalari hisoblanadi.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili.

Sug‘urta bozorini yanada rivojlantirish, zamonaviy axborot texnologiyalarini keng joriy etish orqali sug‘urta xizmatlarining ommabopligini va sifatini oshirish, shuningdek, sohani tartibga solishni yanada takomillashtirish maqsadida, Istiqbolli loyihalar milliy agentligi 2025 yil 1 yanvarga qadar ilg‘or xorijiy mamlakatlar tajribasini o‘rgangan holda O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasiga quyidagilarni nazarda tutuvchi takliflarni kiritsin:

- yuridik shaxslarning ko‘chmas mulkini tabiiy va texnogen ofatlardan majburiy sug‘urta qilish tizimini bosqichma-bosqich joriy etish;
- takaful tamoyillarini va mahsulotlarini bosqichma-bosqich joriy etish;
- yuklatilgan sug‘urta turlarini bosqichma-bosqich kengaytirish;
- «Yashil sug‘urta» (Green insurance) mahsulotlarini joriy etish;
- ixtiyoriy tibbiy sug‘urtaning qamrovini oshirish va yanada rivojlantirish.[1]

Iqtisodiyot fanlari doktori, professor Q.M.Qo‘ldoshevning fikriga ko‘ra, O‘zbekistonda sug‘urta tashkilotlari faoliyatini rivojlantirishga, istiqbolda milliy va xalqaro sug‘urta bozorlarida mustahkam o‘rin egallashiga erishish yo‘lida davlatning tashabbuskorligida ijobiy ishlar amalga oshirilmoqda. Respublika iqtisodiy-siyosiy hayotining barcha jabhalarida bugungi kunda yuz berayotgan ijobiy o‘zgarishlar iqtisodiyot moliya tizimining tarkibiy qismi hisoblangan sug‘urta sohasining roli oshib borishi va sohadagi ishlarni soddalashtirish, qulaylashtirish uchun ob'ektiv shart-sharoitlarni yaratmoqda.[2]

Professor I.X. Abduraxmonovning takidlashicha, har qanday iqtisodiy faoliyat foyda olishga qaratilganidek tijorat banklari faoliyatida ko‘zlangan natija - bu birinchi navbatda foyda olishdir. U esa albatta risk bilan bog‘liq bo‘ladi. Risk tadbirkorlik faolivatining eng asosiy elementlaridan biri hisoblanib, u keng ma’noga ega bo‘lgan ko‘p qirrali tushunchadir. Shuning uchun bank faoliyatining samaradorligiga erishish, uning moliyaviy barqarorligini ta’minlash uchun iqtisodiyotdagi mavjud risklar, ularning bank faoliyatiga ta’sir qilish tomonlarini

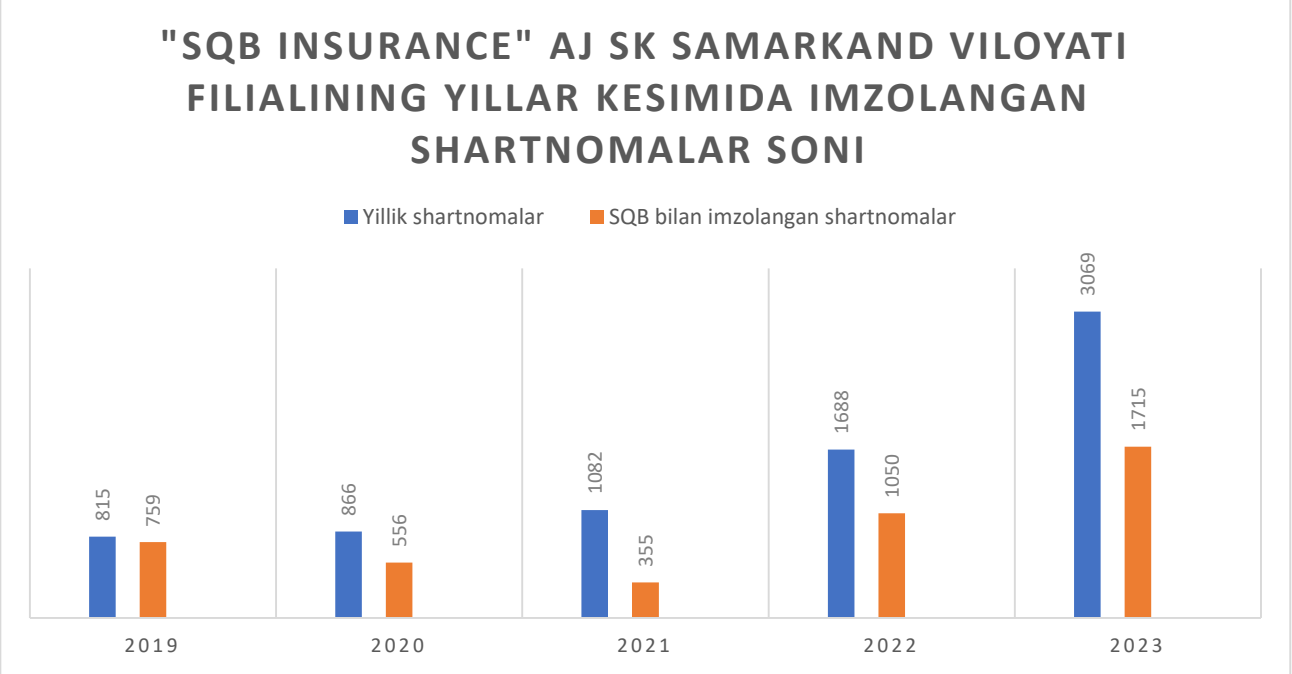
[1] O‘zbekiston RespublikasiPrezidentining Sug’urta xizmatlari bozorini yanada rivojlantirishning kompleks chora-tadbirlari to’g’risidagi qarori, 01.03.2024 yildagi PQ-108-son.

[2] Q.M.Qo‘ldoshev O’ZBEKISTON SUG’URTA BOZORI: Rivojlanish yo’llari va muammolari. Страховой рынок Узбекистана, (2023). 1–4.

chuqur o‘rganib chiqqan holda tijorat banklari sug‘urta tashkilotlari bilan o‘zaro hamkorlikni amlga oshirmoqda.[1]

Tadqiqot metodologiyasi. Tadqiqot kuzatish, qiyoslash, statistika va iqtisodiy tahlil usullaridan foydanildi. Raqamli iqtisodiyot sharoitida zamonaviy raqamli texnologiyalarning joriy etilishida sug‘urta bozori va tijorat banklar faoliyati sohalari rivojlanishini ma’lumotlari tahlil qilingan.

Tahlil va natijalar. Respublikada moliya bozorini yanada rivojlantirish, aholini sifatli moliyaviy xizmatlar bilan qamrab olish ko‘lamini kengaytirish, sug‘urta tashkilotlari faoliyatini qo‘llab-quvvatlash, shuningdek, ushbu sohada iste’molchilarning huquqlari va qonuniy manfaatlarini himoya qilish uchun qulay shart-sharoitlar yaratish chora-tadbirlari izchil amalga oshirilmoqda O‘zbekiston sug‘urta bozoridagi eng faol va barqaror o‘sib borayotgan kompaniyalardan biri bo‘lgan “SQB Insurance” SK” AJ misolida tahlil natijalarini ko‘rib chiqamiz. ““SQB Insurance” SK” AJ Samarkand viloyati filialining 2019-2023- yillar oralig‘ida imzolangan shartnomalar va O‘zsanoatqurilishbank ATB mijozlari bilan imzolangan shartnomalarni o‘zaro nisbatini ko‘rishimiz mumkin. Ushbu ko‘rsatgichlardan ko‘rinib turubdiki 2023-yilda imzolangan shartnomalar 2019-yilda imzolangan shartnomalar o‘rtasida o‘sish 2,5 barobardan ziyod bo‘lganini ko‘rishimiz mumkin. Sug‘urta kompaniyasining 5-yil mobaynida barcha shartnomalar soni qariyb 4 barobarga oshib, oxirgi bir yillikda 2022-yil(1688 ta shartnoma)ga qaraganda, 2023-yil(3069 ta shartnoma)da 2 barobar yuqorilaganini ko‘rishimiz mumkin. (1-rasm)

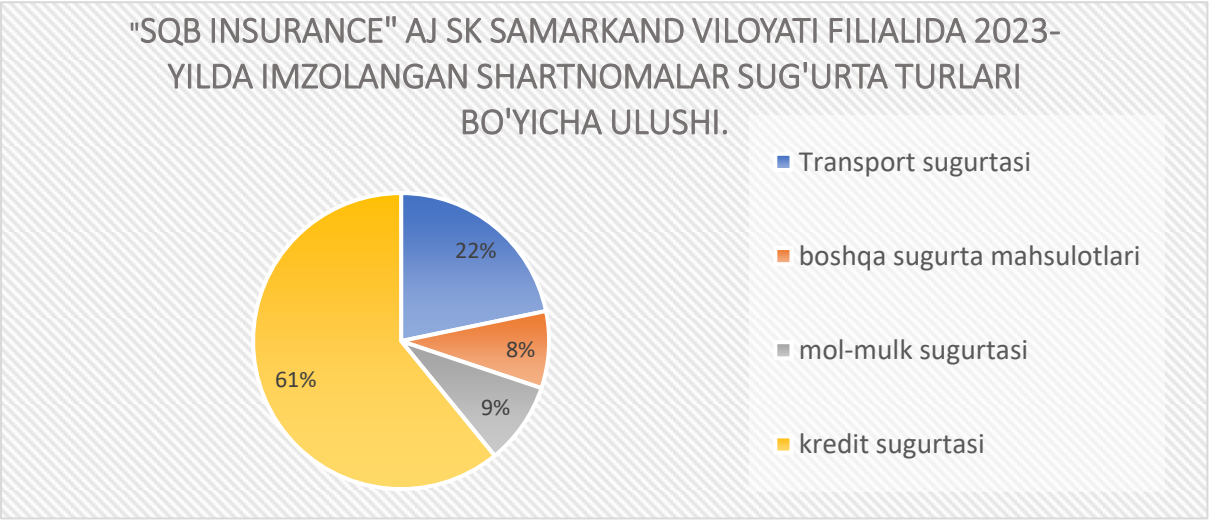


1-rasm. O‘zbekiston sug‘urta bozoridagi kompaniyalardan biri bo‘lgan “SQB Insurance” SK” AJ imzolangzn shartnomalar tahlili.

[1] ABDURAXMONOV I.XSUG‘URTA NAZARIYASI VA AMALIYOTI: risk nazariyasi va uning sug‘urtadagi roli. Toshkent, . 2018. 3-6, 418.

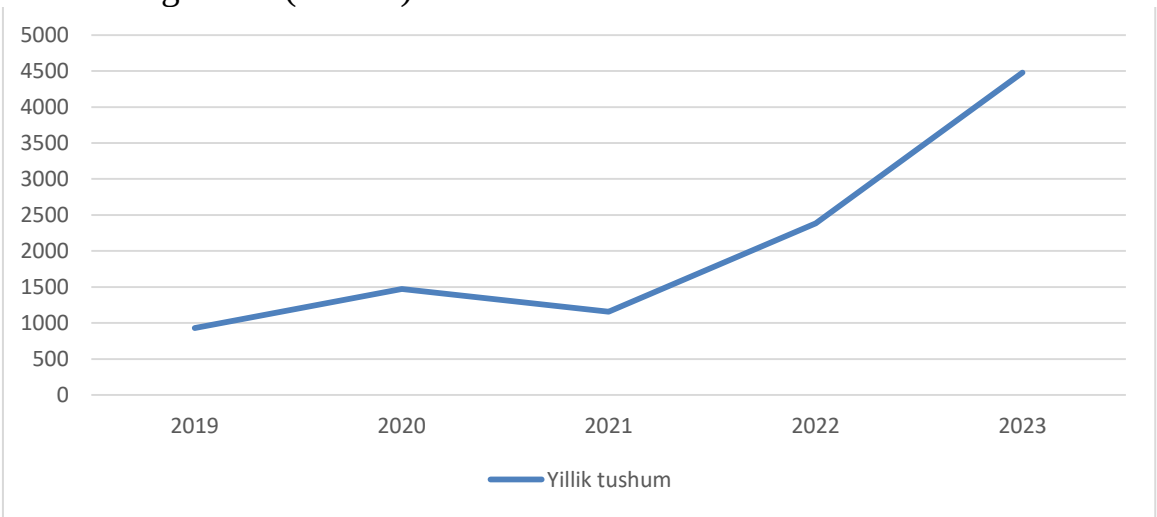
"SQB Insurance" AJ SK Samarkand viloyati filialida 2024-yilda barchaga sug‘urta turlari bo‘yicha umumiy hisobda 2200 taga yaqin sug‘urta shartnomasi imzolangan.

Bundan sug‘urta kllaslari ulushi quyidagilardan iborat bo‘lib, bank mijozlarini olgan kreditlarni su’gurta qilish 61 %ini, transportiarni sug‘urtasi 22 %ini, mol-mulklarni sug‘urtasi 9 %ini va boshqa sug‘urta turlari esa 8 %ni tashkil etgan[1]. (2-rasm). Tahlil ma’lumotlari shuni aks ettiradiki sug‘urta kompaniya faoliyatini rivojlanishida tijorat banlarning mijozlari bilsn bank operatctiyalarini ko‘proq amalga oshorish natijasiga ham bog‘liqli jihatlari mavjud. Sohalar faoliyatining rivojlanishi o‘zaro iqtisodiy rivojlanisni omili bo‘lib boradi.



2-rasm “SQB Insurance” Sug‘urta kompaniyasi imzolzgan sug‘urta turlari

“SQB Insurance” SK” AJ Samarqand viloyati filialining yillar kesimida tushumi ko‘rsatgichlari (3-rasm).



3-rasm. “SQB Insurance” SK” AJ Samarqand viloyati filialining yillar kesimida tushumi.

“SQB Insurance” SK” AJ Samarqand viloyati filialining 2019-2023 yillardagi faoliyatini taxlilari shuni takidlaediki 2019 yilga nisbattan 2023 yilda sug‘urta

[1] “SQB Insurance” Sug’urta kompaniyasi haqida ma’lumotlar : https://sqbinsurance.uz/?lang=uz

faoliyatidan tushgan pul tushumlari qarib 5 barobarga oshgan. Demak sug‘urta bozori professional ishtirokchilarining kapitallashuv darajasini, to‘lov qobiliyati va moliyaviy barqarorligini oshirish, ularning aktivlari sifatini yaxshilash, shuningdek, sug‘urtalovchilarning investitsiya faoliyatini rivojlantirish, sug‘urta brokerlari faoliyatini faollashtirish, sug‘urta agentlarining ishlash tizimini takomillashtirish, banksug‘urta mexanizmlarini yanada takomilashtirish, shuningdek, umuman sug‘urta bozori professional ishtirokchilarining rolini oshirish orqali sug‘urta bozori infratuzilmasini rivojlantirish va kengaytirish imkoniyatlari mavjud ekan.

Xulosa va takliflar. Tadqiqotimiz natijasida quyidagi taklif va tavsiyalarni ishlab chiqdik:

1. Tijorat banklari va sug‘urta kompaniyalari o‘rtasidagi hamkorlik moliyaviy xizmatlar sohasida qulayliklar yaratib, mijozlar uchun kompleks moliyaviy yechimlarni taklif qilishga imkon beradi. Bu hamkorlik nafaqat moliyaviy barqarorlikni oshiradi, balki iqtisodiy o‘sishni rag‘batlantirishda ham muhim omil hisoblanadi.
2. Raqamli texnologiyalar va innovatsion moliyaviy mahsulotlar yordamida tijorat banklari va sug‘urta kompaniyalari hamkorligi yanada kengayib, mijozlarga qulayliklar va soddalashtirilgan tizimni amalga qo‘llamoqdalar.
3. 2019-2023 yillar oralig‘ida O‘zbekiston sug‘urta bozori nisbatan tez rivojlandi. Ko‘rsatilayotgan sug‘urta xizmatlarining hajmi 2019 yilga nisbatan 2023 yilda salkam 5 baravarga oshganini ko‘rishimiz mumkin.
4. Tijorat banklari va sug‘urta kompaniyalarining o‘zaro hamkorligining eng asosiy jihatlaridan biri, tijorat banklarida bank risklarni boshqarishda, risklar darajalarini sezilarli darajaga pasaytirishga yordam beradi. Tijorat banklari su-g‘urta kompaniyalariga sug‘urta bozorida faoliyat olib borishga yordam beradi.
5. O‘zbekiston Respublikasi Sug‘urta Bozorida faoliyat olib boriyotgan sug‘urta kompaniyalari faoliyatida sug‘urta mahsulotlari (turlari, klasslari)da “kredit sug‘urta”si, boshqa su’g‘urta mahsulotlariga qaraganda yuqoriligini ko‘rishimiz mumkin, buning asosiy sabablaridan biri tijorat baklari va sug‘urta tashkilotlarining o‘zaro hamkorligi hisoblanadi.

F.O.O‘roqov *– SamISI Iqtisodiy tahlil va statistika kafedrasi assistenti*

SIRDARYO VILOYATI AHOLISINING TIBBIY SUG‘URTAGA O‘TISH TAJRIBASINING AHAMIYATI

Annotatsiya: *Ma’lumki, so‘nggi yillarda mamlakatimizda Prezidentimiz boshchiligida sog‘liqni saqlash tizimining birlamchi bo‘g‘inini takomillashtirish hamda aholi o‘rtasida sog‘lom turmush tarzini shakllantirish chora-tadbirlari bo‘yicha olib borilayotgan chora-tadbirlar doirasida tibbiyotning birlamchi bo‘g‘inidagi muammolar tahlil qilinib, sohani tubdan isloh qilish bo‘yicha aniq vazifalar belgilab berildi. Ushbu maqolada Sirdaryo viloyati aholisining tibbiy sug‘urtaga o‘tish tajribasi to‘g‘risida ma’lumotlar batafsil berilgan.*

Kalit so‘zlar: *sog‘liqni saqlash tizimi, tibbiy sug‘urta, sug‘urta mexanizmlari, elektron reestr, malakali kadrlar, tibbiy xodimlar, sug‘urta bozori.*

Аннотация: *Известно, что в последние годы под руководством Президента нашей страны, в рамках мероприятий по совершенствованию первичного звена системы здравоохранения и формирования у населения здорового образа жизни, первичное звено медицины проблем в отрасли были проанализированы и определены конкретные задачи по коренной реформе отрасли. В данной статье представлена подробная информация об опыте жителей Сырдарьинской области по переходу на медицинское страхование.*

Ключевые слова: *система здравоохранения, медицинское страхование, страховые механизмы, электронный регистр, квалифицированный персонал, медицинский персонал, страховой рынок.*

Abstract: *It is known that in recent years, under the leadership of the President of our country, within the framework of measures to improve the primary link of the healthcare system and create a healthy lifestyle among the population, the primary link of medicine problems in the industry were analyzed and specific tasks for radical reform of the industry were defined. This article provides detailed information about the experience of the residents of Syrdarya region in transitioning to medical insurance.*

Keywords: *healthcare system, medical insurance, insurance mechanisms, electronic registry, qualified personnel, medical personnel, insurance market.*

Ajratilayotgan mablag‘lar sarflanishi samaradorligini oshirish, o‘z navbatida, tibbiy muassasalarni moliyalashtirish tizimini isloh qilishni talab etadi. Har bir xizmat guruhi o‘ziga xos xususiyatlarga ega[1].

O‘tgan yili Jahon sog‘liqni saqlash tashkiloti (JSST) va O‘zbekiston Respublikasi hukumati tashabbusi bilan JSST ekspertlari mahalliy mutaxassislar bilan hamkorlikda mamlakatimizda majburiy tibbiy sug‘urtani joriy qilishning texnik-iqtisodiy asosini ishlab chiqdi. Shuning asosidagi islohotlar jarayoni davom etmoqda.

Xususan, Prezidentimizning “O‘zbekiston Respublikasi sog‘liqni saqlash tizimini tubdan takomillashtirish bo‘yicha kompleks chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi farmoni bilan tasdiqlangan Konsepsiyada sog‘liqni saqlash sohasini moliyalashtirishni tubdan isloh qilish, joriy yilda tibbiy sug‘urtaga oid qonun qabul qilish, ushbu tizimni 2021 yildan Sirdaryo viloyatida tajriba-sinov tariqasida qo‘llash hamda 2025 yilgacha respublika miqyosida tibbiy sug‘urta tizimiga bosqichma-bosqich o‘tish vazifalari belgilandi.

Mamlakatimizda Prezidentimiz boshchiligida sog‘liqni saqlash tizimining birlamchi bo‘g‘inini takomillashtirish hamda aholi o‘rtasida sog‘lom turmush tarzini shakllantirish chora-tadbirlari bo‘yicha olib borilayotgan chora-tadbirlar doirasida tibbiyotning birlamchi bo‘g‘inidagi muammolar tahlil qilinib, sohani tubdan isloh qilish bo‘yicha aniq vazifalar belgilab berildi. Davlat tomonidan kafolatlangan tibbiy xizmatlar va dori vositalari paketlarini moliyalashtirish maqsadida davlat tibbiy sug‘urtasi mexanizmlarini joriy etish, alohida jamg‘arma tashkil qilish lozimligi aytib o‘tildi.

Davlatimiz rahbarining 2021 yil 12 noyabrda qabul qilingan “Sog‘liqni saqlash tizimini tashkil etishning yangi modeli va davlat tibbiy sug‘urtasi mexanizmlarini Sirdaryo viloyatida joriy etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarorida tizimni axborotlashtirish, birlamchi tibbiy-sanitariya yordami muassasalari tibbiyot xodimlari faoliyatini baholash va rag‘batlantirish, har bir tibbiyot muassasasi darajasida davlat tomonidan kafolatlangan tibbiy xizmat va dori vositalari paketini ishlab chiqish kabi vazifalar belgilandi. Qarorda davlat tibbiy sug‘urtasi jamg‘armasini tashkil etish, uning zimmasiga tibbiy sug‘urtani joriy qilish, boshqarish, kafolatlangan paket bo‘yicha ko‘rsatilgan tibbiy xizmatlarni moliyalashtirish, ajratilayotgan mablag‘lar samaradorligini nazorat qilish vazifasi yuklatilgan. Ayni paytda jamg‘arma davlat muassasasi sifatida ro‘yxatdan

[1]Ortikniyozovich U. F. The Significance of Theoretical Concepts of Services and Service Activity //American Journal of Economics and Business Management. – 2022. – Т. 5. – №. 6. – С. 43-45.

o‘tkazilgan bo‘lib, hozirda uni malakali kadrlar va texnik vositalar bilan shakllantirish jarayoni ketmoqda.

2021 yilning 1 iyulidan 2022 yil oxirigacha Sirdaryo viloyatining barcha shahar va tumanida davlat tibbiy sug‘urtasi mexanizmlarini joriy etish, tajriba-sinov natijalarini tahlil qilish, 2023 yildan boshlab uning ijobiy natijalarini respublikamizning boshqa hududlarida ham bosqichma-bosqich joriy qilish rejalashtirilgan.

Davlat tibbiy sug‘urtasi tizimini joriy etishdan asosiy maqsad — kasalliklarning oldini olish, erta aniqlash, tibbiy yordam ko‘rsatishning birlamchi bo‘g‘inida malakali va sifatli xizmatlar ko‘rsatishni tashkil etish, aholining salomatlik darajasi, o‘rtacha umr ko‘rish davomiyligini oshirishdan iborat. Ushbu tizimning axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan keng foydalangan holda joriy qilinishi ishtirokchilar o‘rtasida axborot almashinuvini ta’minlash hamda tibbiyot xodimlari va bemorlar uchun kerakli ma’lumotlarni olish imkonini beradi.

Loyihada aholining elektron reestrini shakllantirish, bemor yo‘llanmasi, kasalligi, qaysi shifokor tomonidan ko‘rilgani, tashhis va davolanish holatlari haqidagi ma’lumotlarni elektron bazaga kiritish rejalashtirilgan. Bu esa, o‘z navbatida, kasalliklarni oldini olish, prognozlash, shifokorlarni ish faoliyatini baholashga imkon yaratadi.

Joriy qilinayotgan tizimda tibbiy sug‘urta uchun aholi o‘z daromadidan ajratma (badal)lar to‘lashi ko‘zda tutilmaganligi hamda ushbu tizim majburiylik harakteriga ega emasligi va davlat byudjeti mablag‘lari hisobiga amalga oshirilishi munosabati bilan uning nomlanishi Davlat tibbiy sug‘urtasi tizimi deb belgilandi. Ushbu tizimning asosiy maqsadi mamlakatimiz aholisining barcha qatlamini sifatli va malakali tibbiy yordam bilan qamrab olishdir.

Yangi tizimda birlamchi tibbiy-sanitariya yordami muassasalarida oilaviy shifokor va uning besh nafar yordamchi hamshirasidan iborat “brigada”lar tashkil qilinadi, har bir “brigada” 3 ming nafargacha bo‘lgan aholiga xizmat ko‘rsatishi rejalashtirilgan. Davlat tomonidan kafolatlangan tibbiy xizmatlar va dori vositalari paketi ishlab chiqiladi. Oilaviy shifokorlarning vakolati kengaytirilishi, bemorlarga bepul davolanishga yo‘llanma taqdim etish, bepul dori-darmon uchun resept berish ularning nufuzini oshirishga qaratilgan.

Davlat tibbiy sug‘urtasining joriy qilinishi sog‘liqni saqlash tizimini to‘liq axborotlashtirishni talab etadi. Buning natijasida biriktirilgan aholining elektron ro‘yxati shakllantiriladi, bemorlar kesimida tibbiy ma’lumotlar bazasi yaratiladi, tizimdagi tibbiyot tashkilotlarini sog‘liqni saqlashning milliy yagona axborot tizimiga ulash, o‘zaro axborot almashinuvini ta’minlash hamda aholi uchun tibbiy yordamning bepul va pullik hajmlari chegarasini aniqlash imkoni yaratiladi.

Davlat tibbiy sug‘urtasi tizimiga xususiy tibbiyot tashkilotlarini ham jalb etish tibbiy xizmatlar bozorida raqobat muhitini rivojlantirish, aholiga ko‘rsatiladigan xizmatlar sifatini oshirishga qaratilgan.

Рамз Зоиржон ўғли Мухаммадиев *– Тошкент давлат иқтисодиёт университети мустақил изланувчи, (PhD), доцент,*

ЮҚОРИ ТЕХНОЛОГИЯЛАРНИ МОЛИЯЛАШТИРИШ ТИЗИМИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ТИББИЙ ХИЗМАТ СИФАТИНИ ТАЪМИНЛАШ ОМИЛИ

Аннотация. *Ушбу мақолада соғлиқни сақлаш тизимида мабағлардан самарали фойдаланишнинг ечими сифатида рақамли иқтисодиёт консепцияси имкониятларидан фойдаланиш, замон билан уйғун ҳолда рақамли технологияларни соҳада тўлиқ жорий этиш, маълумотлар базасини шакллантириш ва уни доимий равишда такомиллаштириш асосий мақсад сифатида келтирилиб, тиббиётда юқори натижадорликка эришишда юқори технологияли тиббий ускуналардан фойдаланиш орқали беморларга ихтисослаштирилган тиббий хизмат кўрсатиш, инновацион хизматлар сони ва сифатини ошириш ҳамда аҳолига қулайлик яратиш масалалари муҳокама қилинган.*

Калит сўзлар: *молиялаштириш, рақамли иқтисодиёт, ақилли тиббиёт, телемедицина, хусусий сектор, менежмент, соғлиқни сақлаш.*

Аннотация. *В данной статье использование возможностей концепции цифровой экономики как решения эффективного использования ресурсов в системе здравоохранения, полное внедрение цифровых технологий в отрасли в соответствии с современностью, формирование базы данных и ее постоянное совершенствование приведены в качестве основной цели, обсуждены вопросы оказания специализированных медицинских услуг пациентам за счет использования высокотехнологичного медицинского оборудования для достижения высоких результатов в медицине, увеличения количества и качества инновационных услуг, а также создания удобств для населения.*

Ключевые слова: *финансирование, цифровая экономика, умная медицина, телемедицина, частный сектор, менеджмент, здравоохранение.*

Abstract. *In this article, the use of the possibilities of the digital economy concept as a solution for the effective use of funds in the healthcare system, the full implementation of digital technologies in the field in accordance with the times, the formation of a database and its constant improvement are cited as the main goal, and the issues of providing specialized medical care to patients through the use of high-tech medical equipment in achieving high results in medicine, increasing the number and quality of innovative services, and creating convenience for the population are discussed.*

Key words: *financing, digital economy, smart medicine, telemedicine, private sector, management, healthcare.*

Соғлиқни сақлаш тизимини ташкил этиш ва уни етарли миқдорда маблағ билан таъминлаш ва ушбу маблағлардан самарали фойдаланиш бугунги кунга қадар жаҳон ва миллий тиббиётнинг энг долзарб муаммоларидан бири бўлиб, улар дунёнинг аксарият мамлакатларида эрта ўлимнинг олдини олиш ва аҳолининг ногиронликка сабаб бўлувчи ҳолатлар билан юқори технологияли тиббий ёрдам кўрсатиш орқали курашишда етакчи омил бўлиши, бу эса аҳоли саломатлиги ва соғлиқни сақлаш даражасини белгилаши кўп бора таъкидланиб келинмоқда.

Аҳоли орасида “касалликни ёшариши” деган ибора мавжуд бўлиб, бу асосан коронавирус пандимияси даврида касалликка чалинган беморларнинг бугунги кундаги саломатлик ҳолатини пасайтириб, уларнинг яширин касалликларини қайта ривожланиши ва эрта юзага чиқишига сабаб бўлмоқда. Бу касалликлар орасида юрак қон-томир тизими касалликлари (ЮҚТТК) асосий кўрсаткичларни эгаллаб, ушбу касаллик аввалларида жисмоний ҳаракати

пасайган ва юқори стресда бўлган кекса қатлам вакиллари орасида учраши кузатилган бўлса, эндиликда кўп ҳолатларда ўрта ва катта (30-50) ёшдаги аҳоли орасида кузатилиб, уларнинг ўлими ва ногиронлигига олиб келмоқда. Айтиш жоизки, бу касалликлар ушбу тоифадаги шахсларнинг меҳнат қобилиятини эрта йўқотиши ва ҳаёт сифатининг пасайиши туфайли ўткир ижтимоий-иқтисодий муаммони келтириб чиқаради, чунки аҳолининг бу қисми жамиятдаги асосий меҳнат ва интеллектуал салоҳият эгалари ҳисобланади.

Жаҳон соғлиқни сақлаш ташкилоти томонидан олиб борилган тадқиқотлар натижаларига кўра, ЮҚТТК дан йиллик ўлим даражаси тахминан 17,9 миллион кишини ташкил этади, бу дунёдаги барча ўлим ҳолатларининг 32% ини ташкил қилади. ЮҚТТК дан ўлим, касалланиш ва ногиронликнинг юқори даражаси аҳоли саломатлигига бевосита таҳдид солади ва катта иқтисодий зарарга олиб келади. 2018 йилда келтирилган маълумотларга кўра инсон саломатлигини йўқотиш билан боғлиқ иқтисодий зарар миқдори мамлакат ялпи ички маҳсулотига нисбатан мамлакат соғлиқни сақлаши учун давлат харажатлари билан таққосланса ушбу кўрсаткичлар Россияда - 3,5%, АҚШ - 7,9%, Германия - 8% ва Франция - 8,8% эканлигини келтириб чиқаради [1].

Ушбу кўрсаткичлар ривожланган мамлакатларга қараганда Ўзбекистон Республикасида янада кам эканлиги, яъни 2023 йилдаги иқтисодий зарарни таҳлил қилишда юқумли бўлмаган касалликлардан келиб чиқадиган иқтисодий зарар 31,2 трлн.сўмни ташкил қилиб, бу мамлакат йиллик ЯИМнинг 2,9 фоиз тенг, шундан қарийб 45% ЮҚТТКига тўғри келади. Касалланишнинг кўпайиши юқори ўлим ва ногиронлик, меҳнат унумдорлигининг пасайиши билан боғлиқ катта иқтисодий зарар ва соғлиқни сақлашнинг чекланган молиялаштириш шароитида тиббий ёрдам харажатларини самарали ва иқтисодий даволаш стратегияларини излашнинг долзарблигини белгилайди, шунингдек диагностика, профилактика ва тиббий хизматлар кўрсатишнинг янги йўналишларини, шу жумладан ихтисослаштирилган ва юқори технологияли тиббий ёрдамни ишлаб чиқишни ва зарур маблағлар манбасини яратишни тақазо этади [2].

Иқтисодиёт тармоқларида маблағлардан самарали фойдаланиш масалалари хорижлик олимлар Цихан Т. [3], Емелянов С. [4], Мочалников В.[5] ва мамлакатимиз олимлари М.Пардаев, Абдукаримов И. Б.Исроилов[6], томонидан мавжуд технологиялардан фойдаланиш, статистикани юритиш, даромадлар ва харажатларни ҳисобга олиш, харажатларни режалаштириш ва иқтисодий самарадорликка эришишга эътибор қаратган ҳолда ўрганилган. Лекин аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш, тиббиётдаги маблағлар, уларни сарфлаш режалари, уларни афзалликларини белгилаш, устивор йўналишларни аниқлаш орқали маблағлардан мақсадли фойдаланиш, касалланиш даражаси юқори бўлган ҳудудларга зарур маблағларни тақсимлаш, маблағларни тежаш ва кутилмаган юқумли касалликларга қарши курашда иқтисодий самарадорликка эришиш бўйича илмий изланишлар олиб борилмаган.

Давлат ва соғлиқни сақлаш тизимининг вазифалари ҳар доим аҳоли саломатлигини мустаҳкамлашга қаратилган бўлиб, бу борада ушбу тизимни ислоҳ этиш доирасида 1998 йилдан бошланиб, то ҳозирги кунгача тизимни

қайта ташкил этиш, уни такомиллаштириш ва тизимни методологик таъминлаш борасида кўплаб амалий ишлар қилинган бўлсада, аҳоли ўртасида касалланиш, ногиронлик ва ўлим ҳолатларини камайтиришга ёрдам бериш, профилактика ишларини такомиллаштириш, соғлиқни сақлашнинг бирламчи бўғинини шакллантириш ва кучайтириш, аҳолига сифатли ва ўз вақтида юқори технологик тиббий ёрдам (ЮТТЁ) кўрсатиш борасида мавжуд қоидаларни ўзгартириш лозимлиги намоён бўлмоқда.

Шуни таъкидлаш керакки, бугунги кунда аҳолининг юқори технологик тиббий ёрдамни ўз вақтида тақдим этиш имконияти этарли даражада таъминланмаган. Маълумки, ўз вақтида амалга оширилган юқори технологияли аралашувлар юқори даражада ўлимнинг олдини олади ва инсонларнинг ногиронлик даражасини пасайишига, хаёт сифатининг яхшиланишига олиб келади. ЮТТЁ тақдим этиш жараёни жиддий такомиллаштиришга муҳтож бўлиб, бугунги кунда аҳолини ушбу хизматлар билан қамраб олишнинг етарли эмаслиги, соҳанинг қуйи босқичларида етарли имкониятлар яратилмаганлиги ва шу ўринда молиялаштиришни сифатсиз режалаштириш долзарб муаммолар бўлиб қолмоқда.

Соғлиқни сақлашнинг устувор йўналишлари таркибига соҳа муассасаларини юқори технологияли тиббий ёрдам кўрсатишга ихтисослаштириш, ушбу турдаги ёрдамнинг самарадорлиги ва сифатини ошириш, уни туман-шаҳар даражасида аҳоли қатламларига яқинлаштириш, тиббий амалиётда замонавий ахборот-коммуникация технологияларини жорий этиш хозирги кунда катта аҳамият касб этади [7]. Рақамлаштириш шароитида мазкур технологияларини ривожлантириш аҳолига арзон, тежамкор ва юқори сифатли тиббий хизматлар билан таъминлашда катта имкониятлар яратиб берди. Хусусан, ахборот-коммуникация технологияларини жадал ривожлантириш, янги, юқори технологияли қурилмаларни масофадан бошқариш йўлини ишлаб чиқиш ва жорий этиш - “Телемедицина” учун асос яратишга ёрдам берди [8].

Таҳлиллардан кўринадики, соғлиқни сақлаш соҳасида юқори технологияли тиббий ёрдамни ривожланиш масалалари долзарб бўлиб, бу аввалambор инсон ҳаётини сақлаб қолишда ресурслардан самарали фойдаланиш имкониятини яратади. Тезкорликда кўрилган чора-тадбирлар натижасида касалланган беморларга кўрсатиладиган тиббий ёрдам сифати ошиб, унинг умри узайишига олиб келади.

Меҳнатга лаёқатли аҳоли орасида энг кўп учрайдиган иқтисодий зарар вақтинчалик ёки доимий ногиронликдир. Мамлакат иқтисодиёти учун касалликнинг салбий томони ҳам фуқароларни даволаш ва реабилитация қилиш харажатлари, ҳам иқтисодий товарлар ишлаб чиқаришда банд бўлган аҳоли сонининг камайиши билан боғлиқ. Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда аҳолининг 782 минг ёки 2,4% ногиронлиги бўлган шахс сифатида пенсия ва нафақа олувчилар ҳисобланади (улардан 376 минг нафари I-II гуруҳ ногиронлиги бўлган шахслардир). Ҳар йили ногиронлик нафақасининг энг кам миқдори ҳар бир бемор учун 7,5 млн.сўмни ташкил этади. 18 ёшгача бўлган ногирон болани парвариш қилиш билан шуғулланадиган битта қонуний вакилга йилига 6,0 млн.сўмлик нафақа тўланади.

Юқоридагилардан кўринадики, бир йиллик ногиронлик нафақасининг 1/5 қисмини юқори технологик тиббий ёрдам учун тўлаш билан бирга, тўғридан-тўғри ва билвосита иқтисодий зарарнинг барча тоифалари учун давлат бюджетини 70-85% тежаш мумкин бўлади. Шуни таъкидлаш керакки, давлат бюджети маблағларини инсон саломатлиги учун мақсадли йўналтириш, юқорида кўрсатилган ва беморларнинг ногиронлигини йиллик молиявий қўллаб-қувватлаш нуқтаи назаридан тежашга ёрдам беради.

Соғлиқни сақлаш соҳасида молиявий ресурсларни самарали бошқариш хизматлар сифатини яхшилаш ва аҳоли саломатлигини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга. Тиббиёт тизимида маблағлар самарадорлигини ошириш бўйича қуйидагилар **таклиф қилинади:**

1. Аҳолининг эҳтиёжларини инобатга олиб, аҳоли сони, касалликлар кўлами ва ҳудудий хусусиятларга қараб молиялаштириш моделларини такомиллаштириш.
2. Ҳар бир тиббий хизмат ва дориларнинг нархи ҳамда самарадорлигини таҳлил қилиш ва тиббий асбоб-ускуналарни марказлашган ҳолда харид қилиш орқали харажатларни оптималлаштириш.
3. Бемор маълумотларини шакллантиришда рақамли технологияларни жорий этиш ва ортиқча текширувларни камайтириш.
4. Касалликларни олдини олиш (иммунизация, скрининг, патронаж хизмати) орқали соғлиқни сақлаш тизимига тушадиган иқтисодий юкни камайтириш.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. World Health Organization. Fact sheets. Cardiovascular diseases (CVDs). 11 June 2021. https://www.who.int/news-room/fact-sheets/ detail/cardiovascular -diseases-(cvds).
2. Cuba Gyllensten I, Crundall-Goode A, Aarts RM, Goode KM. Simulated case management of home telemonitoring to assess the impact of different alert algorithms on work-load and clinical decisions. BMC Med Inform Decis Mak. 2017 Jan 17;17(1):11. doi: 10.1186/s12911-016-0398-9.
3. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития. // «Теория и практика управления», 2003, № 5.
4. Емельянов С. Стратегия развития науки и технологии в США в XXI веке. // Проблемы теории и практики управления.2002..№ 1.С .19-24.
5. Мочальников В.Н. Отраслевые особенности кластеризации экономики/Вопросы экономики и права. 2014. No 7. -С. 74-82
6. Пардаев М.К., Абдукаримов И.Т., Исроилов Б.И. Корхонанинг иктисодий салоҳияти таҳлили. Т.: “Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси” нашриёт уйи, 2003.- 256 бет
7. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2023 йил 20 июндаги ПҚ- “Маъмурий ислоҳотлар доирасида соғлиқни сақлаш соҳасида давлат бошқарувини самарали ташкил этиш бўйича реформалар” 197-сонли қарори.
8. Расширение доступа к телемедицине за счет исключений из лицензирования 1; Кейли Уилсон2; Атеев Мехротра, 314 декабря 2023 г. doi:10.1001/jama.2023.24960.

***F.O.O‘roqov** – SamISI Iqtisodiy tahlil va statistika kafedrasi assistenti*

SOG‘LIQNI SAQLASH TIZIMINI MOLIYALASHTIRISH MASALALARI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada aholiga tibbiy yordam ko‘rsatishning sifati, samaradorligi va ommabopligini tubdan oshirishni ta’minlaydigan sog‘liqni saqlash tizimini tashkil etish zarurligi xususida so‘z boradi.*

Kalit so‘zlar: *sog‘liqni saqlash tizimi, o‘rtacha umr ko‘rish davomiyligi, tibbiy yordam ko‘rsatish sifati va uning samaradorligi, smetali moliyalashtirish, integratsiya.*

Аннотация: *В данной статье говорится о необходимости создания системы здравоохранения, обеспечивающей радикальное повышение качества, эффективности и популярности медицинской помощи населению.*

Ключевые слова: *система здравоохранения, средняя продолжительность жизни, качество медицинской помощи и ее эффективность, расчетное финансирование, интеграция.*

Abstract: *This article talks about the need to establish a healthcare system that ensures a radical increase in the quality, efficiency and popularity of medical care for the population.*

Keywords: *health care system, average life expectancy, quality of medical care and its efficiency, estimated financing, integration.*

Respublikada sog‘liqni saqlash tizimini isloh qilish chora-tadbirlarini amalga oshirish doirasida aholiga tibbiy yordam ko‘rsatishning zamonaviy tizimini shakllantirish borasida muayyan natijalarga erishildi. Ijtimoiy sohada ko‘rsatilayotgan xizmatlar ham yildan-yilga ortib bormoqda[1].

O‘tgan davrda qishloq vrachlik punktlari, shahar va qishloq oilaviy poliklinikalarini tashkil etish orqali birlamchi tibbiy-sanitariya yordamini ko‘rsatish tizimi takomillashtirildi hamda aholining ushbu xizmatlardan foydalanish imkoniyatlari kengaytirildi. Shoshilinch tibbiy yordam ko‘rsatishning yagona markazlashgan tizimi yaratildi, fuqarolarga, jumladan, joylarda yuqori texnologiyalarga asoslangan tibbiy yordam ko‘rsatuvchi respublika ixtisoslashtirilgan ilmiy-amaliy tibbiyot markazlari tarmog‘i takomillashtirilmoqda.

Aholining reproduktiv salomatligini mustahkamlash, onalik va bolalikni muhofaza qilish bo‘yicha qator maqsadli milliy dasturlar amalga oshirildi. Bolalarning irsiy va tug‘ma kasalliklar bilan tug‘ilishining oldini olish maqsadida respublika va hududiy skrining markazlari tashkil etildi.

Natijada 1991-2017 yillarda umumiy o‘lim ko‘rsatkichi 20 foizga, onalar va chaqaloqlar o‘limi 3,1 barobar kamaydi. O‘rtacha umr ko‘rish davomiyligi 1995 yilga nisbatan 4,6 yilga oshdi va bugungi kunda 73,7 yilni tashkil etmoqda.

Shu bilan birga, sog‘liqni saqlash sohasi faoliyatini tashkil etishda so‘nggi yillarda to‘planib qolgan tizimli kamchilik va muammolar fuqarolarning sog‘lig‘ini muhofaza qilish tizimini yanada takomillashtirishga qaratilgan vazifalarni samarali hal etishga to‘sqinlik qilmoqda. Xususan[2]:

birinchidan, sog‘liqni saqlash tizimini boshqarish va rejalashtirish bo‘yicha konsepsiya hamda strategik maqsadlarning mavjud emasligi oqibatida

[1]Ortikniyozovich U. F. The Significance of Theoretical Concepts of Services and Service Activity //American Journal of Economics and Business Management. – 2022. – Т. 5. – №. 6. – С. 43-45.

[2]https://xs.uz/uz/post/ozbekiston-respublikasi-sogliqni-saqlash-tizimini-tubdan-takomillashtirish-bojicha-kompleks-chora-tadbirlar-togrisida

ushbu sohadagi islohotlar to‘liq bo‘lmagan shaklda amalga oshirilmoqda, bu esa aholining tibbiy yordam sifatiga doir istak va talablariga javob bermayapti;

ikkinchidan, sog‘liqni saqlash sohasidagi smetali moliyalashtirish tizimi eskirgan, zamonaviy xalqaro amaliyotga mos kelmaydigan mexanizmlarga asoslangan bo‘lib, moliya resurslarining samarasiz ishlatilishiga va sohaning surunkali tarzda moliyalashtirilmay qolishiga olib kelmoqda;

uchinchidan, kasalliklarni profilaktika qilish va barvaqt aniqlash, patronaj va sog‘lom turmush tarzini shakllantirish bo‘yicha ishlar samaradorligining pastligi fuqarolarning ixtisoslashgan tibbiy yordam so‘rab murojaat qilishining ko‘payishiga sabab bo‘lmoqda;

to‘rtinchidan, aholiga tibbiy yordam ko‘rsatishning turli darajalari va bosqichlari, shu jumladan, davolash va salomatlikni tiklash jarayonida uzviylik sust rivojlangan;

beshinchidan, amaldagi kadrlar siyosati tibbiy yordam ko‘rsatishning barcha darajalarida, ayniqsa, birlamchi bo‘g‘inda mutaxassislar bilan ta’minlashning, shuningdek, sog‘liqni saqlash tizimi tashkilotchilari va boshqaruv xodimlarini tayyorlashning istiqbollarini prognozlashtirish imkonini bermayapti;

oltinchidan, tibbiy amaliyotning ta’lim va ilm-fan bilan integratsiyasi sustligi ixtisoslashtirilgan markazlarning innovatsion salohiyati pastligi bilan birgalikda zamonaviy tibbiyot yutuqlarini davolash-tashxis jarayoniga joriy etishga salbiy ta’sir ko‘rsatmoqda;

yettinchidan, elektron sog‘liqni saqlash sohasida yagona standartlar mavjud emas, tibbiy xizmatning integratsiyasini va samarali boshqarilishini ta’minlaydigan zamonaviy dasturiy mahsulotlar joriy etilmagan, mavjud axborot tizimlari va texnologiyalari tarqoq tusga ega va tor yo‘nalishlarga mo‘ljallangan.

Aholiga tibbiy yordam ko‘rsatishning sifati, samaradorligi va ommabopligini tubdan oshirishni ta’minlaydigan sog‘liqni saqlash tizimini tashkil etish va moliyalashtirishning konseptual jihatdan yangi modellarini shakllantirish, tibbiyot fani va texnologiyalarining zamonaviy yutuqlarini joriy etish asosiy maqsad etib qo‘yilgan.

Jahon sog‘liqni saqlash tashkiloti tahliliga ko‘ra, davolash inson salomatligini ta’minlashning 10 foiz omili, xolos. Irsiy omillar 15 foiz, atrof-muhit 20 foiz, eng asosiysi, turmush tarzi 55 foizni tashkil etadi. Koronavirus kasalligi ham noto‘g‘ri turmush tarzi og‘ir oqibatlarga olib kelishini ko‘rsatdi.

Tahlillar natijasida shifokorlarning ish kunining 60 foizi bemorlarni davolashga emas, hisobot to‘ldirishga sarf bo‘layotgani aniqlangan. Bu kabi holatlarning oldini olish maqsadida sog‘liqni saqlash tizimiga raqamli texnologiyalarni joriy qilishning huquqiy asoslarini yaratish borasida ham bir qator ishlar amalga oshirilmoqda.

VI SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH JARAYONIDA BUXGALTERIYA HISOBI, IQTISODIY TAHLIL VA AUDIT MUAMMOLARINI BARTARAF QILISH MASALALARI

Ismailov Timur Kuatbaevich *– Qoraqalpoq davlat universiteti «Buxgalteriya hisobi va audit» kafedrasi PhD., dotsent,*

BIZNES SUBYEKTLARIDA JORIY AKTIVLARNING HISOBI VA TAHLILINI YAXSHILASH

Annotatsiya. *Ilmiy maqolada biznes subyektlarida tovar-moddiy zaxiralar hisobi hisoblangan. Subyektlarning tovar-moddiy zaxiralar hisobini tahlil qilish natijasida debitor hidobining darajasini yaxshilash bo‘yicha fikr va tavsiyalar ishlab chiqilgan.*

Аннотация. *В научной статье рассчитан учет товарно-материальных запасов у субъектов хозяйствования. В результате анализа учета товарно-материальных ценностей субъектами выработаны мнения и рекомендации по улучшению уровня дебиторской задолженности.*

Abstract. *The scientific article calculates the accounting of inventories of business entities. As a result of the analysis of inventory accounting, the subjects have developed opinions and recommendations on improving the level of accounts receivable.*

Tayanch iboralar: *tovar-moddiy zaxiralar, joriy aktivlar, pul mablag‘lari, hisob-kitob usullari, omillar, jami aktivlar, joriy aktivlar, tannarx.*

Ключевые слова: *товарно-материальные запасы, оборотные активы, денежные средства, методы расчета, факторы, общие активы, оборотные активы, стоимость*

Keywords: *stocks, current assets, cash, calculation methods, factors, total assets, current assets, cost.*

Kirish. Keyingi vaqtlari yurtimizda erishilgan katta yutuqlar, natija va marralarga izoh bergan holda, u ham bo‘lsa, erishilgan bunday marralar-barqaror rivojlanib borayotgan iqtisodiyotga asoslangan. Davlatimizda odil, iqtisodi rivojlangan, huquqiy demokratik davlat qurish, inson, uning manfaatlari, huquq va erkinliklari so‘zda emas, amalda oliy qadriyat darajasiga ko‘tarilgan, jahon miqyosida obro‘-e’tibor qozongan jamiyat barpo etish borasida biz o‘z oldimizga qo‘ygan yuksak maqsadga qaratilgan uzoq va murakkab yo‘lning bir qismi ekani alohida ta’kidlashga loyiq.

Jahon bozorida teng raqobatlasha oladigan va keyingi bosqichda iqtisodiy o‘sishning, iqtisodiyotni yanada modernizatsiya va diversifikatsiya qilishning lokomotiviga aylanishi mumkin bo‘lgan tarmoq va korxonalarni jadal rivojlantirish hamda aniq yo‘naltirilgan holda qo‘llab-quvvatlashni ta’minlash zarur. Mamlakatimizda ishga solinmagan yana ko‘plab rezerv va imkoniyatlar mavjudligiga birgina shu misol asosida ishonch hosil qilish mumkin. Barqaror iqtisodiy o‘sish va mamlakatimizning kelajak istiqboli, aholining hayot darajasi va sifati ko‘p jihatdan ayni mana shu eng ustuvor vazifaning qanday hal etilishiga bog‘liq. Ta’kidlash joizki, mustaqillik yillarida xususiy mulk va investitsiyalar daxlsizligini ta’minlashning ishonchli huquqiy-me’yoriy asoslarini yaratish va

ularning himoyasi uchun ko‘p ish qilindi. Mulkdorlarga zarur sharoit va kafolatlar berish borasida keng qamrovli ishlar amalga oshirildi.

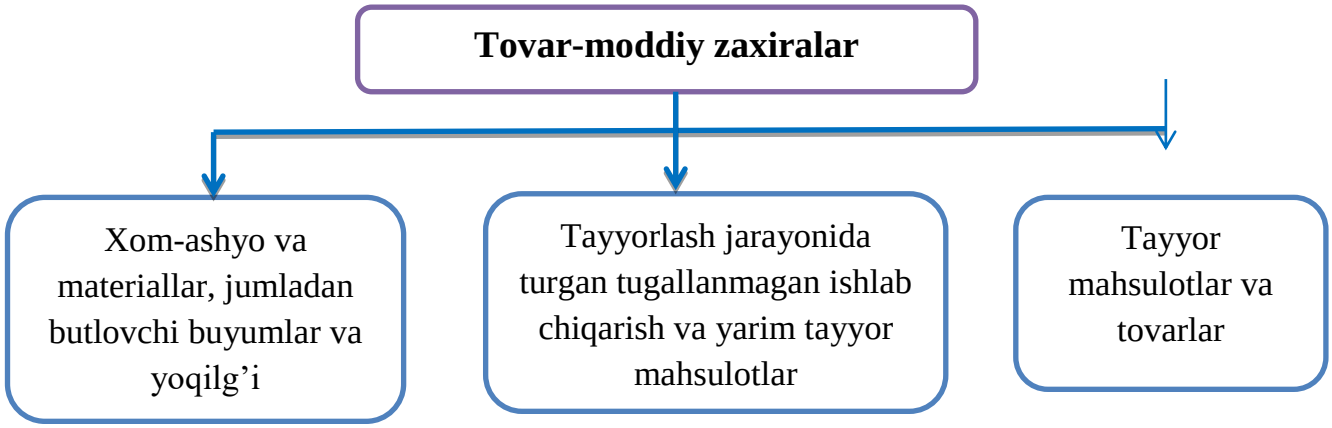
Bozor iqtisosiyoti sharoitida korxonolarning aktivlari bo‘lmasdan ishlab chiqarish jarayonnini davom ettirish, ishlab chiqargan mahsulotlarini sotsh ansan ish eamas, lekin buning uchun har bir xo‘jalik yurituvchi subyekt ko‘rash olib borish kerak buladi.

Mamlakatimizning bozor iqtisodiyotiga o‘tish sharoitida korxonaning iqtisodiy barqarorligi ancha keng tushuncha hisoblanadi. Korxonalarning moliyaviy ahvolinini yaxshilash, iqtisodiy barqarorlik likvidlilik, to‘lovga qobiliyatlilik, moliyaviy barqarorlik va iqtisodiy baquvvatlik darajasi katta ahamiyatga ega. Rivojlangan bozor sharoitida iqtisodiy munosabatlar yuzasidan mulk shakllarining xar xil turlari, ularning iqtisodiy erkinligi xo‘jalik faoliyatini tashkillashtirishni, ularning moliyaviy mablag‘lari samaradorligi va boshqarish shakllari, shuningdek moliyaviy boshqarish usullarini takomillashtirib borish tizimida chuqur o‘zgarishlar yuz berishi aniq.

Tovar-moddiy zaxiralar ishlab chiqarish korxonalarda xarajatlar qismini asosini tashkil qiladi. Biznes subyektlar tovar-moddiy zaxiralar holatini tahlil etganda quyidagi ko‘rinishdagi sxemalarda baho berish mumkin.

Biznes subyektlar amaliyotida tovar-moddiy zaxiralarning uch turi mavjud. (1-chizma.)

Tovar-moddiy zaxiralar iqtisodiy kategoriya sifatida ilmiy-uslubiy va me’yoriy manbalarda turlicha ta’riflangan. Jumladan, 4-sonli "Tovar-moddiy zaxiralar" nomli BHMSga muvofiq: "tovar-moddiy zaxiralar - keyinchalik sotish maqsadida normal faoliyat yuritish jarayonida tutib turiladigan va ishlab chiqarish jarayonida mavjud bo‘lgan, shuningdek, mahsulot ishlab chiqarish, ishlarni bajarish yoki xizmatlar ko‘rsatish jarayonida yoxud ma’muriy va



1-chizma. Tovar-moddiy zaxiralar turlari. [1]

Tovar-moddiy zaxiralar - bu kapital doiraviy aylanishining birinchi bosqichidagi moddiy aktivlar, ya'ni hali ishlab chiqarish jarayoniga berilmagan va o‘zlarining natural-moddiy shaklini to‘liq, saqlab turgan ishlab chiqarish zaxiralari; asosiy podaga o‘tkazish yoki sotish maqsadida o‘stirilayotgan va boquvdagi chorva mollari; ishlab chiqarishdan olingan tayyor mahsulotlar; sotish uchun mo‘ljallangan tovarlar; tugallanmagan ishlab chiqarish va yarim tayyor mahsulotlar hamda ishlab chiqarishdagi brakdan iborat. Tovar-moddiy zaxiralar korxonaning ish faoliyati

uchun zarur bo‘lgan, ishlab chiqarish (xizmat ko‘rsatish) davomiyligi uchun kerakli predmatlarni qamrab oladi. Erkin iqtisodiyot sharoitida Tovar-moddiy zaxiralar hisobini yaxshi yo‘lga qo‘yish korxona uchun juda muhim vazifalardan biri hisoblanadi, chunki zaxiralarning to‘g‘ri hisoblanishi korxonada tannarx, foyda va soliq bilan bog‘liq muammolarni kamaytiradi. Va ayni vaqta korxona raxbariyati, shuningdek korxonaning axborotlaridan foydalanuvchi investorlar hamda tegishli tashkilotlarni ishonchli va haqqoniy ma’lumotlar bilan ta’minlaydi [2].

Tovar-moddiy zaxiralari bo‘yicha buxgalteriya hisobining asosiy vazifalariga quyidagilar kiradi: [3]

- Tovar-moddiy zaxiralarini ularning mohiyatini ochib beruvchi mezonlariga mos ravishda hisobga olish;
- Tovar-moddiy zaxiralarini to‘g‘ri turkumlash va guruhlarga ajratish;
- Tovar-moddiy zaxiralarini to‘g‘ri baholash;
- Tovar-moddiy zaxiralariga qilingan qo‘shimcha xarajatlarni (tashib keltirish, boj va soliq to‘lovlari, kurs o‘rtasidagi farqlar, ustamalar, sertifikatsiyalash va boshqalar) to‘g‘ri hisobga olish, ularni o‘z vaqtida sotib olingan zaxiralar tannarxiga (qiymatiga) yoki korxona xarajatlariga kiritish;
- Tovar-moddiy zaxiralari holati va harakatini to‘g‘ri, o‘z vaqtida va tegishli boshlang‘ich hujjatlar bilan rasmiylashtirib hisobga olish;
- Tovar-moddiy zaxiralariga moddiy javobgarlikni ta’minlash, moddiy javobgar shaxslar tomonidan hisobotlarning to‘g‘ri va o‘z vaqtida tuzilishi, taqdim etilishini nazorat qilish;
- Tovar-moddiy zaxiralarining holati va harakati bo‘yicha moddiy javobgar shaxslarning hisobot ma’lumotlari va hisob ma’lumotlarining to‘liq uyg‘unligini ta’minlash;
- Tovar-moddiy zaxiralarining butligini ta’minlash, buning uchun ularni belgilangan muddatlarda qayta ro‘yxatdan o‘tkazish (inventarizatsiya qilish), uning natijalarini to‘g‘ri aniqlash va hisobga olish;
- Mavjud tovar-moddiy zaxiralaridan unumli foydalanish, buning uchun omborlarda me’yoridan ortiq zaxiralarni saqlamaslik, ularni qo‘shimcha nobudgarchiliklariga yo‘l qo‘ymaslik, keraksiz materiallarni sotish va uning natijalarini to‘g‘ri hisobga olish;
- Tovar-moddiy zaxiralarini asosli ravishda qayta baholash va uning natijalarini hisobda to‘g‘ri aks ettirish;
- Arzon baholi buyumlarning eskirishini to‘g‘ri hisoblash, to‘liq eskirgan buyumlarni o‘z vaqtida hisobdan chiqarish, ularni balans qiymatini hisobotda

to‘g‘ri aks ettirish;

- Moddiy-texnika ta'minoti rejasining bajarilishi ustidan nazorat olib borish;
- Materiallarning ishlab chiqarishga to‘g‘ri berilishi va ularni sarflash me’yoriga rioya qilish ustidan nazorat olib borish;
- Mahsulot tannarxini hisoblashda sarflangan TMZlarni kalkulyasiya obyektlarida to‘g‘ri taqsimlash.

1-jadvalda 2021-2023 yillardagi «ARTUR ROAD STROY» mas’uliyati cheklangan jamiyatining moddiy zaxiralar bo‘yicha debitor hisobi tahlil qilingan. Jadval ma’lumotlari bo‘yicha debitorlar jami 2021– yilga nisbatan 8722009 ming

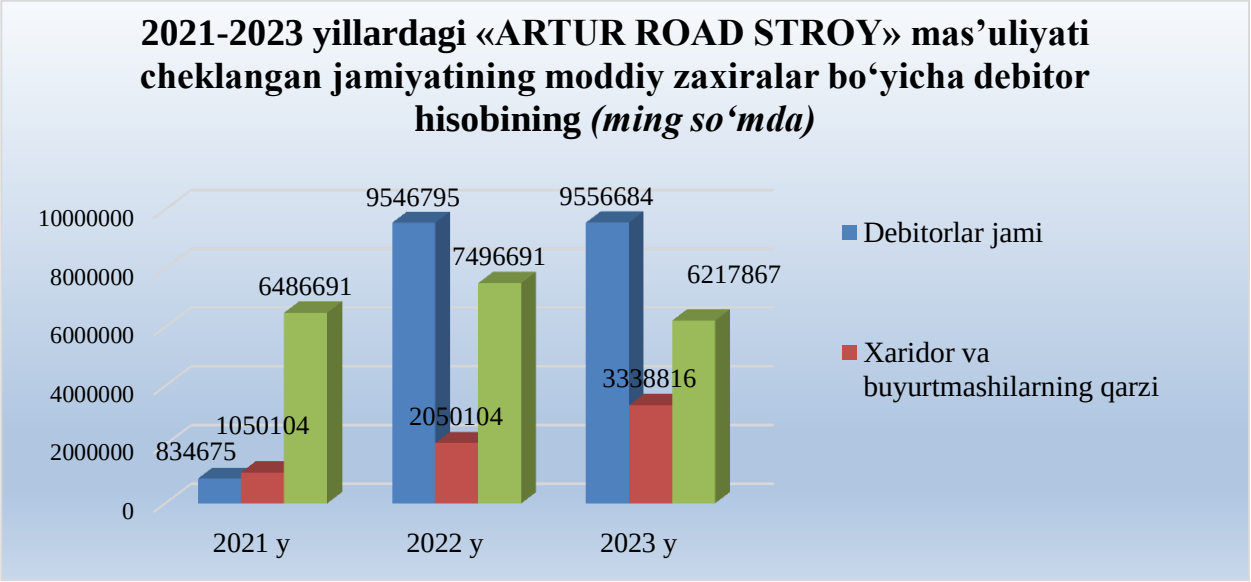
1-jadval

2021-2023 yillardagi «ARTUR ROAD STROY» mas’uliyati cheklangan jamiyatining moddiy zaxiralar bo‘yicha debitor hisobining tahlili
(ming so‘mda)

№	Ko‘rsatkishlar	2021 yil	2022 yil	2023 yil	O‘zgarishlar (+,-)	
					2021 yilga nisbatan	2022 yilga nisbatan
	Debitorlar jami	834675	9546795	9556684	8722009	9889
	shundan:					
	Xaridor va buyurtma-chilarning qarzi	1050104	2050104	3338816	2288712	1288712
	Mol etkazib beruv-chilar va pudratshilarga berilgan bo‘naklar	6486691	7496691	6217867	-268824	-1278824

so‘mga, o‘tkan yilga nisbatan 9889 ming so‘mga ko‘paygan. Xaridor va buyurtmashilarning qarizlari 2021 – yilga nisbatan 2288712 ming so‘mga, o‘tkan yilga nisbatan 1288712 ming so‘mga ko‘paygan. Mol etkazib beruvshilar va pudratshilarga berilgan bo‘naklar 2021 – yilga nisbatan 268824 ming so‘mga, o‘tkan yilga nisbatan 1278824 ming so‘mga kamaygan.

2021-2023 yillardagi «ARTUR ROAD STROY» mas’uliyati cheklangan jamiyatining moddiy zaxiralar bo‘yicha debitor hisobining tahlilin diagrammada ko‘ramiz. (1-diagramma)



Xulosa va tavsiyalar. Tovar-moddiy zaxiralar hisobida boshqaruv va moliyaviy hisob obyektlarini aniq belgilab olinishi va uni tadqiq etish natijasida xo‘jalik faoliyati jarayonining yakuniy bosqichidan olinadigan tayyor mahsulotlarning tannarxidagi sarflangan xom-ashyo va materiallarning ulushini imkoniyati boricha kamaytirish muxim o‘rin tutadi, chunki, talab va taklifdan kelib chiqqan xolda ularga o‘rnatilgan baxo maxsulotlarning xaridorgirlik darajasini belgilaydi.

Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти профессори, и.ф.д.,
Озода Мамаюнусова Пардаева – Тошкент давлат иқтисодиёт университети кафедра мудири, доцент, PhD.,
Хилола Нематовна Очилова – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти доцент в.б., PhD.

SWOT ТАҲЛИЛНИ ЎТКАЗИШ БЎҒИНЛАРИ ВА СТРАТЕГИК МАҚСАДЛАРНИ ШАКЛЛАНТИРИШ МАСАЛАЛАРИ

Аннотация: *мақолада SWOT таҳлилни ўтказиш бўғинлари ва стратегик мақсадларни шакллантириш масалалари қараб чиқилган. Бунда SWOT таҳлилни вертикал ва горизантал ҳамда замон нуқтаи назаридан ҳам амалга ошириш мумкинлиги қайд этилган. SWOT таҳлил натижалари асосида таҳлил қилинаётган субъектнинг самарадорлигини кўтариш бўйича стратегик мақсадларини амалга ошириш йўллари келтириб ўтилган.*

Калит сўзлар: *SWOT таҳлил, меҳмонхона хўжалиги, ривожланишнинг кучли томонлари, ривожланишнинг заиф томонлари, ривожланиш имкониятлари, ривожланишнинг таҳдидлари, ички омил, ташқи омил, ижтимоий-иқтисодий жараёнлар.*

Аннотация: *в статье рассматриваются этапы проведения SWOT-анализа и вопросы формирования стратегических целей. Отмечается, что SWOT-анализ может проводиться по вертикали и горизонтали, а также с временной точки зрения. По результатам SWOT-анализа обозначены пути реализации стратегических целей анализируемого субъекта для повышения его эффективности.*

Ключевые слова: *SWOT-анализ, гостиничная индустрия, сильные стороны развития, слабые стороны развития, возможности развития, угрозы развития, внутренний фактор, внешний фактор, социально-экономические процессы.*

Abstract: *the article considers the stages of conducting a SWOT analysis and the issues of forming strategic goals. It is noted that SWOT analysis can be carried out both vertically and horizontally, and from a time perspective. Based on the results of the SWOT analysis, ways to implement strategic goals to increase the efficiency of the analyzed entity are presented.*

Keywords: *SWOT analysis, hotel industry, strengths of development, weaknesses of development, development opportunities, threats to development, internal factors, external factors, socio-economic processes.*

Кириш. Мавзунинг долзарблиги. Бугунги кунда SWOT таҳлил тушунчаси, иқтисодий-ижтимоий жараёнларга баҳо беришда кенг қўлланилмоқда. Чунки SWOT таҳлилдан фойдаланиш, кўрилаётган масаланинг кучли томонлари, кўрилаётган масаланинг заиф томонлари, кўрилаётган масаланинг имкониятлари, кўрилаётган масала бўйича таҳдидлар кенг ёритиб берилади. Бундан ташқари SWOT таҳлилни ўтказиш бўғинлари ва стратегик мақсадларини амалга ошириш йўллари, SWOT таҳлилни вертикал ва горизантал тарзда амалга ошириш йўналишлари ҳамда SWOT таҳлил қирраларини аниқ белгилаш йўллари ҳам аниқ мисоллар билан кўрсатиб берилса ҳар қандай хўжалик юритувчи субъектларнинг стратегик йўналишларини асосли равишда ишлаб чиқиш мумкин. Шу туфайли ушбу таҳлил усули олий ўқув юртлари талабалари, магистрлар ва профессор-

ўқитувчилар, докторантлар, мустақил тадқиқотчилар, малака ошириш курслари тингловчилари ва SWOT таҳлил масалаларининг турли жиҳатларига қизиқувчилар ҳам кенг фойдаланмоқда. Шу жиҳатдан қарайдиган бўлсак, мазкур мавзу ўта долзарб ҳисобланади.

Тадқиқот методологияси. SWOT таҳлилни ўтказиш бўғинлари ва стратегик мақсадларни шакллантиришнинг назарий масалаларини тайёрлаш жараёнида турли методологик йўналишлардан, хусусан, индукция ва дедукция, макон ва замон, таҳлил ва синтез, миқдор ва сифат, мантиқий таҳлил каби методологик ёндошувлардан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. SWOT таҳлилни иқтисодиётнинг ҳамма соҳаларига, шу жумладан, МБТга ҳам татбиқ қилиш мумкин. Чунки иқтисодий ишларнинг бир қисми сифатида барча жараёнларни ўрганишда фойдаланилади.

SWOT таҳлилни вертикал ва горизантал тарзда амалга ошириш мумкин. Масалан, компаниянинг фаолиятини таҳлил қилиш лозим бўлса, уни горизантал тазда қуйидагича амалга ошириш лозим бўлади:

- компаниянинг беш йиллик фаолиятидаги ўзгаришлар тенденцияси бўйича;
- унинг йиллик фаолияти натижалари бўйича;
- йилнинг ҳар бир чораги бўйича;
- чоракнинг ҳар бир ойи бўйича;
- ҳар бир декада бўйича ва кунлик фаолиятни ҳам таҳлил қилиш мумкин.

SWOT таҳлилни горизантал тарзда ҳам амалга ошириш мумкин. Бунда ушбу таҳлил қуйидаги йўналишга эга бўлади:

- бутун компания миқёсида;
- унинг алоҳида бўғин ва бўлинмаларида;
- компаниянинг бизнес ҳамкорлари бўйича

SWOT таҳлилни замон нуқтаи назаридан ҳам амалга ошириш мумкин. Бунда ҳам бир қанча йўналишларда бажарилади:

- жорий SWOT таҳлил;
- қисқа муддатли таҳлил;
- узоқ муддатли таҳлил.

Ушбу таҳлилдан компаниянинг, мазкур ҳолатда меҳмонхона хўжаликларининг стратегик режасини тузишда кўпроқ фойдаланилади. Чунки ушбу таҳлил билан ҳозирги ҳолатнинг барча йўналиши белгилаб олингандан кейин, эртанги кунда нималарга аҳамият бериш лозимлиги ўз-ўзидан аён бўлади.

SWOT таҳлилни жорий даврда ўтказишнинг ўзи, унинг қандай вазиятда эканлигига тўлиқ баҳо бериш мумкин. Масалан, унинг кучли томонлари нималардан иборат, заиф томонларига нималарни киритиш мумкин. Келажакда қандай имкониятлардан фойдаланиш лозим ва қандай таҳдидлар (рисклар) кутилмоқда, деган масала ойдин бўлганда ҳар қандай стратегик режани тузиш мумкин.

Ҳозирги пайтда SWOT таҳлилдан фойдаланиш жуда кўп имкониятлар эшигини очиб бериши тайин. Чунки аниқ далиллар, аниқ хулоса чиқариш учун асос бўлса, аниқ хулосалар аниқ бошқарув қарорларини чиқариш имконини беради. Аниқ қарор бор жойда аниқ ижрочилар белгиланади ва ҳар бир жараённи аниқ сўрайдиган мутасаддилари бўлади. Шу жиҳатдан мазкур таҳлил ўта самарали таҳлиллардан бири бўлиб ҳисобланади. Бунга мисол қилиб қуйидаги тадбирларни амалга ошириш мумкин (2-жадвал).

2-жадвал

SWOT таҳлил натижалари асосида меҳмонхона хўжалигининг самарадорлигини кўтариш бўйича стратегик мақсадларини амалга ошириш йўллари

Омиллар	Келажакда амалга ошириладиган тадбирлар	Мутасаддилар
Кучли томонлари	Ҳар бир бандини қандай қилиб янада кучлантириш керак ва сақлаб туришга эришиш кераклиги	Меҳмонхона хўжалиги раҳбарлари, менежерлар ва бошқа мутахассислар
Заиф томонлари	1.Заиф томонларини қандай бартараф қилиш керак? 2.Уларни қандай қилиб кучли томонга айлантириш мумкин? 3.Ҳар бир заиф масалани ечиш орқали айнан шу соҳа бўйича мазкур рақобатчилар ўртасида қандай қилиб етакчига айланиш лозим? 4.Заиф томонларини бартараф қилиш мумкин бўлмаган тақдирда уни қандай қилиб шу ҳолатдан кучаймаслик чорасини кўриш?	Меҳмонхона хўжалиги раҳбарлари, менежерлар, мутахассислар ва барча мазкур меҳмонхонага дахлдор кишилар. Бирорта ходим четда қолиб кетмаслиги керак.
Имкониятлари	1. Қандай имкониятларга эгалиги ва улардан қай тарзда фойдаланиш мумкинлиги. 2. Аниқ имкониятлардан кимлар қандай аниқ фойдаланади ва ким уларни ишга солади? 3. Ички имкониятларга ким масъул? 4. Ташқи имкониятларга ким масъул ва улардан қандай фойдаланиш мумкин?	Меҳмонхона хўжалиги раҳбарлари, менежерлар, мутахассислар ва барча мазкур меҳмонхонага дахлдор кишилар. Бирорта ходим четда қолиб кетмаслиги керак. Ҳар бир мутасаддига вазифалар аниқ тақсимлаб берилади.
Таҳдидлар	1.Ташқи таҳдидлар қандай таҳдидлар?	Меҳмонхона хўжалиги раҳбарлари, мене-жерлар,

	2.Ички таҳдидлар қандай таҳдидлар? 3.Ушбу таҳдидларни камай-тиришда кўриладиган зарарни минимал даражада камайтириш-га кимлар масъул? 4.Таҳдидларни қандай қилиб имкониятларга алмаштириш мумкинлиги кабилар.	мутахассис-лар ва барча мазкур меҳмонхонага дахл-дор кишилар. Бирорта ходим четда қолиб кетмаслиги керак. Ҳар мутасаддига вазифа-лар аниқ тақсимлаб берилади.

Мазкур жадвал маълумотлари меҳмонхона хўжалигининг стратегик режасини ишлаб чиқиш учун асос бўлиб ҳисобланади. Бунда кучли ва заиф томонларига ҳамда имкониятлари ва таҳдидларга қачон, қандай ва ким томонидан эътибор қилиниши ва бажариши аниқ белгиланади. Бунда ҳар бир бўлим бўйича омилларни ички ва ташқи муҳитга боғлиқлигини аниқлашни тақозо қилади (3-жадвал).

3-жадвал

SWOT таҳлил қирраларини аниқ белгилаш йўллари

Омиллар	**Кимларга ва қандай боғлиқлиги**	**Қайси ҳолатларни қамраб олишлиги**[1]
Кучли томонлари	Ички муҳит	- - ...
	Ташқи муҳит	- - ...
Заиф томонлари	Ички муҳит	- - ...
	Ташқи муҳит	- - ...
Имкониятлари	Ички муҳит	- - ...
	Ташқи муҳит	- - ...
Таҳдидлар	Ички муҳит	- - ...
	Ташқи муҳит	- - ...

[1] Юқорида келтирилган ҳар бир бандни қайси гуруҳга (ички ёки ташқи) киритилиши аниқ белгиланади. Бу аниқлик кимларни масъул қилишликни, уларнинг қачон амалга ошириш лозимлигини аниқ белгилаш имконини беради ва уларнинг ҳар бирини назорат қилиш учун асос бўлади.

Ички муҳит билан омиллар учун мутасаддилар асосан мутахассислар ва менежерлар бўлиб ҳисобланади. Ташқи муҳит учун эса мутасаддиликни асосан раҳбарлар ўзларининг зиммасига олишлари мақсадга мувофиқ.

Ушбу қисқагина изоҳлардан ҳам кўриниб турибдики, меҳмонхона хўжаликлари ўзининг келгуси стратегик режасини ишлаб чиқишда SWOT таҳлилдан фойдаланиши катта самара бериши мумкин экан. Шу туфайли мазкур масалани соҳанинг ҳар бир мутахассиси ўзлаштириб олиши мақсадга мувофиқдир.

Musurmonova Mahbuba Omonovna *Qarshi Davlat Universiteti tayanch doktoranti.*

YENGIL SANOAT KORXONALARI SAMARADORLIGINI OSHIRISH USULLARI

Kalit so‘zlar*: hududiy xarakter, yengil sanoat korxonalari, optimal baholash usullari, globallashuv, raqamli texnologiya, empirik model, ekonometrik model, prognoz natijalari, axborot tizimi.*

Annotatsiya. *Hududlarda iqtisodiy o‘sishga erishish maqsadida sanoat korxonalari samaradorligini oshirish usullarini, korxonaning resurslarni ishlatish samaradorligini oshirish, mahsulot sifatini yaxshilash, xarajatlarni kamaytirish va raqobatbardoshligini oshirishni usullari bilan ko‘rsatilgan. Asosiy usullar orasida moliyaviy ko‘rsatkichlar (daromad, rentabellik, xarajatlar samaradorligi), texnologik ko‘rsatkichlar (ishlab chiqarish quvvati, energiya samaradorligi) va mehnat samaradorligi (mehnat unumdorligi, bandlik) mavjud. Bu usullar korxonaning barqaror rivojlanishini ta’minlab, raqobatli bozorda o‘z o‘rnini mustahkamlashga yordam beradi.*

Ключевые слова: *региональный характер, предприятия легкой промышленности, оптимальные методы оценки, глобализация, цифровые технологии, эмпирическая модель, эконометрическая модель, результаты прогнозирования, информационная система.*

Абстракт. *В целях достижения экономического роста в регионах показаны методы повышения эффективности промышленных предприятий, повышения эффективности использования ресурсов, улучшения качества продукции, снижения затрат и повышения конкурентоспособности предприятия. К основным методам относятся финансовые показатели (доход, рентабельность, экономическая эффективность), технологические показатели (производственная мощность, энергоэффективность) и эффективность труда (производительность труда, занятость). Эти методы обеспечивают стабильное развитие предприятия и помогают укрепить его позиции на конкурентном рынке.*

Key words: *regional character, light industrial enterprises, optimal evaluation methods, globalization, digital technology, empirical model, econometric model, forecast results, information system.*

Abstract. *In order to achieve economic growth in the regions, the methods of increasing the efficiency of industrial enterprises, increasing the efficiency of the use of resources, improving the quality of products, reducing costs and increasing the competitiveness of the enterprise are shown. The main methods include financial indicators (income, profitability, cost efficiency), technological indicators (production capacity, energy efficiency) and labor efficiency (labor productivity, employment). These methods ensure the stable development of the enterprise and help to strengthen its position in the competitive market.*

Mahalliy yengil sanoat korxonalari global bozorda muvaffaqiyat qozonishi uchun o‘z faoliyatining samaradorligini baholash va optimallashtirish imkoniyatlariga ega bo‘lishi lozim. Bu esa hududlarda iqtisodiy o‘sishga erishib, eksport imkoniyatlarini kengaytiradi va korxonani xalqaro bozorda barqaror o‘sishga undaydi. Umuman olganda, yengil sanoat korxonalari samaradorligini optimal baholash usullari globallashuv jarayonida korxonalarni muvaffaqiyatli boshqarish, raqobatbardoshligini oshirish va xalqaro bozorda mustahkam o‘rin egallash uchun muhim ahamiyatga ega.

Globallashuv bilan ko‘plab mamlakatlar yengil sanoat mahsulotlari uchun xalqaro standartlarni joriy etmoqda. Bu uchun yengil sanoat korxonalari yangi texnologiya va usullarni joriy etish orqali samaradorlikni oshirishi lozim.

Tarmoqni rivojlantirish muammolarini makro, mezo, mikro darajalarida tadqiq etish, tarkibiy takomillashuvning eng samarador ssenariylarini muvaffaqiyatli modellashtirish, ishlab chiqarish faoliyatining natijaviylik sur’atini, iqtisodiy samaradorligini oshirishda o‘zaro integratsiyalashuv darajalarini belgilashning ekonometrik me’yorlarini aniqlash, tarmoqni rivojlantirishning ijtimoiy-iqtisodiy, geografik-demografik, ekologik sharoitlarini baholash usullarini takomillashtirish asosida istiqbolni ishonchli rejalashtirish imkoniyatlarini kengaytirish, iqtisodiyot sektorini kishilik jamiyati manfaatlariga mos ravishda rivojlantirishning iqtisodiy modellarini asoslash maqsadida ekonometrik modellashtirishni tanladik.

Yengil sanoat maqsulotlari, shuningdek, mebelsozlik, aviatsiya, avtomobil, oziq-ovqat va boshqa sanoat tarmoqlarida, jumladan, qishloq xo‘jaligi, transport, sog‘liqni saqlash va boshqa sohalarda ishlatiladi[1]. Yengil sanoat tarmoqlari strukturaviy jihatdan 3 turga bo‘linadi. Bular:

- xomashyo - terini qayta ishlash, zig‘ir, paxta va boshqalar ishlab chiqarish;
- yarim mahsulot - bo‘yash, to‘qimachilik;
- tayyor mahsulotlar - galanteriya, poyabzal, kiyim-kechak.

Yengil sanoat tarmog‘i ishlab chiqarishi ichki tarmoqlar xalqasidan tarkib topganligi bu tarmoqning o‘ziga xos xarakteristikasini vujudga keltiradi. Bunda tarmoq korxonlari faoliyati o‘zaro resurs ta’minoti bo‘yicha chuqur integrasiyalashadi va provardida turli tayyor va yarimtayyor mahsulotlar ishlab chiqaradi.

Umuman olganda olimlar, tadqiqotchilar, ekspertlar fikrlaridan kelib chiqilsa, korxonalar samaradorligini baholash tizimining optimalligi “samaradorlik” tushunchasini qay darajada to‘liq mohiyatan anglashga, uni to‘g‘ri tavsiflashga bog‘liq bo‘lib qolmoqda.

Mamlakatimiz yengil sanoatida xorijiy tarmoq korxonalari, hamda to‘qimachilik va tikuvchilik sanoatiga ixtisoslashgan savdo tashkilotlari bilan muvaffaqiyatli hamkorlik natijasida milliy korxonalarimiz texnik va texnologik jihatdan eng zamonaviy darajada yangilanmoqda. Bu esa xalqaro standartlar talabiga javob beradigan keng turdagi yengil sanoat mahsulotlarini ishlab chiqarish

[1] https://uz.wikipedia.org/wiki/Yengil_sanoat

imkoniyatini kengaytirmoqda. O‘zbekiston to‘qimachilik va tikuv-trikotaj sanoati korxonalarining “O‘zto‘qimachiliksanoat” uyushmasiga a’zolik ulushi keskin ortib bormoqda. “O‘zto‘qimachiliksanoat” uyushmasi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 14-dekabrdagi PF-5285-son qarori bilan tashkil etilgan bo‘lib, bugungi kunda uning a’zolari 2 mingga yaqin korxona, shundan 1522 tasi tikuv-trikotaj, 448 tasi to‘qimachilik korxonalari va 6 tasi mashinasozlik korxonalari hisoblanadi[1]. Mamlakatimizda yengil sanoat korxonalari faoliyatining ahamiyatlilk darajasini tushunish uchun so‘ngi yillardagi statistik ma’lumotlarga et’tibor qaratilsa, Respublika miqyosida 2022 yilning yanvar-dekabr oylarida ishlab chiqaradigan sanoat korxonalari tomonidan ishlab chiqarilgan mahsulotlar hajmi 458,2 trln. so‘mni, yoki jami sanoat mahsulotlarining 83,2 % ini tashkil etgan. Jami ishlab chiqaradigan sanoat mahsulotlari tarkibida 20,3 foizini mashina va asbob-uskunalar ishlab chiqarish, ta’mirlash va o‘rnatish, avtotransport vositalari, yarim tirkamalar va boshqa tayyor buyumlarni ishlab chiqarish sohasi mahsulotlari, 23,2 foizini metallurgiya sanoatining mahsulotlari, 17,9 foizini to‘qimachilik, kiyim, teri mahsulotlarini ishlab chiqarish sanoati mahsulotlari tashkil etadi[2].

Yengil sanoatning rivojlanish tendensiyasi ko‘rastkichlari mohiyatan hududiy xarakterga ega. Mazkur “hududiy xarakter” manbalarda tendensiyani baholashda ko‘p ma’noli qo‘llanilishi keltirildi[3]. Bu esa tarmoqni mintaqaviy jihatdan tadqiq etishda umumiy xususiyalarga e’tibor qaratishni talab etadi. Hududiy jihatdan yengil sanoatning rivojlanish tendentsiyasini tizmli ko‘rsatkichlar asosida baholash amaliyoti keng qo‘llaniladi[4].

Manbalarda Respublikada ishlab chiqarish sanoatining tarkibiga ko‘ra to‘qimachilik mahsulaotlari ishlab chiqarish 2022 yilda 13,6 foizni, kiyim ishlab chiqarish 3,7 foizni, teri va unga tegishli mahsulaotlar ishlab chiqarish 0,5 foiz, mebel ishlab chiqarish 0,9 foizni tashkil etgan[5]. 2010 yilga nisbatan tarkibiy ulush ko‘rsatkichlari to‘qimachilik mahsulaotlari ishlab chiqarish bo‘yicha 3,21 foizga kamaygan, kiyim ishlab chiqarish bo‘yicha 1,75 foizga, teri va unga tegishli mahsulaotlar ishlab chiqarish bo‘yicha 0,2 foizga, mebel ishlab chiqarish bo‘yicha 0,3 foizga oshgan. Qashqadaryo viloyatida to‘qimachilik mahsulotlari ishlab chiqarish 2022 yilda 26,33 foizni, kiyim ishlab chiqarish 2,06 foizni, teri va unga tegishli mahsulaotlar ishlab chiqarish 0,2 foiz, mebel ishlab chiqarish 0,58 foizni tashkil etgan. 2010 yilga nisbatan tarkibiy ulush ko‘rsatkichlari to‘qimachilik mahsulaotlari ishlab chiqarish bo‘yicha 8,07 foizga, kiyim ishlab chiqarish bo‘yicha 2,04 foizga, teri va unga tegishli mahsulaotlar ishlab chiqarish bo‘yicha 0,6 foizga kamaygan, mebel ishlab chiqarish bo‘yicha 0,48 foizga oshgan (1-jadval).

[1] https://uzts.uz/oztoqimachiliksanoat/

[2] O‘zbekiston Respublikasining ijtimoiy-iqtisodiy holati. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi axborotnomasi/ Toshkent – 2023 y., 519 b

[3] Chenchen W. et al. (2022). An evaluation of the international trade-related CO2 emissions for China's light industry sector: A complex network approach. Sustainable Production and Consumption. Volume 33, September 2022, Pages 101-112 / https://doi.org/10.1016/j.spc.2022.06.023

[4] Ильясов, Б.Г. и др. Моделирование системных показателей оценки эффективности научных школ. Программные продукты и системы. № 2 (110), 2015. – стр. 5-12

[5] https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/industry-2/O’zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi statistika agentligi rasmiy ma’lumotlari

1-jadval.

O‘zbekiston respublikasi va Qashqadaryo viloyatida sanoat ishlab chiqarish tarkibida yengil sanoat ishlab chiqarish hajmining ulushi, foizda[1]

Yillar	O‘zbekiston Respublikasida				Qashqadaryo viloyatida			
	To‘qimachilik mahsulaotlari ishlab chiqarish	Kiyim ishlab chiqarish	Teri va unga tegishli mahsulotlar ishlab chiqarish	Mebel ishlab chiqarish	To‘qimachilik mahsulaotlari ishlab chiqarish	Kiyim ishlab chiqarish	Teri va unga tegishli mahsulotlar ishlab chiqarish	Mebel ishlab chiqarish
2010	16,86	2,00	0,28	0,57	34,40	4,10	0,80	0,10
2011	18,06	2,13	0,33	0,56	38,10	3,90	0,70	0,10
2012	17,30	2,25	0,34	0,51	37,00	4,10	0,80	0,10
2013	15,87	2,08	0,62	0,62	37,30	4,10	0,80	0,10
2014	15,89	1,92	0,77	0,72	39,60	3,90	0,80	0,10
2015	16,87	2,02	0,97	0,78	36,80	4,00	0,80	0,10
2016	14,58	4,72	1,07	1,50	20,80	6,90	0,10	0,80
2017	13,89	5,06	1,17	1,25	24,30	6,20	0,60	1,20
2018	13,10	4,08	0,87	0,89	29,80	5,90	0,90	1,00
2019	11,75	3,60	0,62	0,90	27,00	5,60	0,70	1,10
2020	12,00	3,40	0,53	0,69	27,00	5,00	0,50	0,90
2021	13,85	3,59	0,55	0,81	34,80	4,00	0,30	0,90
2022	13,65	3,75	0,48	0,87	26,33	2,06	0,20	0,58

Bu tahlil asosida ishlab chiqarish ko‘rsatkichlarining pasayishi va o‘sishi mintaqaviy va milliy darajada turlicha ekanligini ko‘rish mumkin. Bu o‘zgarishlar har bir sohaning alohida rivojlanish dinamikasiga bog‘liqdir.

Aniqlik uchun baholash jarayoni bir-nechta qatlamda olib boriladi. Ya’ni, korxonalar faoliyati samaradorligini to‘liq ochiqlab beruvchi asosiy ko‘rsatkichlar tahlili, bu ko‘rsatkichlar miqdoriy ko‘rinishini keltirib chiqaruvchi sabablarni izohlash uchun xizmat qiluvchi samaradorlik ko‘rsatkichlari tahlil qilish bilan baholash natijalariga ega bo‘lish va xulosalarni shakllantirish asosida samaradorlikni oshirish iomkoniyatlarini baholash.

Xulosa. Yengil sanoat korxonalari samaradorligini oshirish usullari korxonaning samarali faoliyatini ta'minlashda va resurslardan oqilona foydalanishda muhim ahamiyatga ega. Ushbu usullar nafaqat moliyaviy barqarorlik va rentabellikni tahlil qilish, balki texnologik yangiliklarni joriy etish va mehnat unumdorligini oshirish imkonini beradi. Natijada, yengil sanoat korxonalari raqobatbardoshligini oshirib, hududlarda barqaror va innovatsion rivojlanishga erishishi mumkin.

[1] O’zb Res Prezidenti huzuridagi statistika agentligi va Qashqadaryo viloyati statistika boshqarmasi ma’lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan

F.O.O‘roqov – *SamISI Iqtisodiy tahlil va statistika kafedrasi assistenti*

SOG‘LIQNI SAQLASH TIZIMINI MOLIYALASHTIRISH MUAMMOLARI

Annotatsiya: Ushbu maqolada yurtimizda so‘nggi yillarda sog‘liqni saqlash *tizimini moliyalashtirish sohasida bo‘layotgan o‘zgarishlar, ularni mamlakatimiz iqtisodiyoti uchun qay darajada ahamiyatli ekanligi, shuningdek, aholi turmush darajasi va farovonligini oshirishdagi o‘rni to‘g‘risida so‘z boradi.*

Kalit so‘zlar: *moliyalashtirish strategiyasi, davlat budjeti, tibbiy yordam hajmi, tibbiy xizmatlar sifati, litsenziya, tibbiy xizmatlar samaradorliligi, moliyalashtirish tizimi.*

Аннотация: *В данной статье рассказывается об изменениях, происходящих в сфере финансирования системы здравоохранения в нашей стране в последние годы, о том, насколько они важны для экономики нашей страны, а также об их роли в повышении уровня жизни и благосостояния населения. - состав населения.*

Ключевые слова: *стратегия финансирования, государственный бюджет, объем медицинской помощи, качество медицинских услуг, лицензия, эффективность медицинских услуг, система финансирования.*

Abstract: *This article talks about the changes that have been taking place in the field of financing the healthcare system in our country in recent years, how important they are for the economy of our country, as well as their role in improving the standard of living and well-being of the population.*

Keywords: *financing strategy, state budget, volume of medical care, quality of medical services, license, effectiveness of medical services, financing system.*

2021-2025 yillarda O‘zbekiston Respublikasida sog‘liqni saqlashni moliyalashtirish strategiyasi tasdiqlanadi. Bu haqda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Sog‘liqni saqlashni moliyalashtirish tizimining samaradorligini oshirish va tibbiy yordam ko‘rsatish sohasida bozor mexanizmlarini kengaytirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori loyihasida belgilangan[1].

Normativ-huquqiy hujjatlar loyihalari muhokamasi portalida joylashtirilgan qaror loyihasida tibbiy yordam ko‘rsatish uchun Davlat byudjeti va boshqa manbalardan ajratiladigan mablag‘larni jamlash, boshqarish va maqsadli sarflash funksiyalarini amalga oshiruvchi Davlat tibbiy sug‘urta jamg‘armasini tashkil etish ko‘zda tutilgan.

O‘zbekiston Respublikasi Sog‘liqni saqlash vazirligi tomonidan Iqtisodiy taraqqiyot va kambag‘allikni qisqartirish vazirligi, Moliya vazirligi, Davlat aktivlarini boshqarish agentligi bilan birgalikda shakllantirilgan:

- 2021 yil 1 yanvardan boshlab byudjet hisobidan saqlanadigan koykalar fondi buyurtma asosida moliyalashtiriladigan tibbiyot muassasalari;
- 2021–2022 yillarda mas’uliyati cheklangan jamiyatlarga qayta tashkil etilgan holda, davlat ulushlari auksion savdolari orqali xususiy investorlarga tibbiy faoliyatni amalga oshirish sharti bilan sotiladigan tibbiyot muassasalari;
- 2021–2023 yillarda tibbiy faoliyatni amalga oshirish yoki uni tashkil etish sohasida amaliy tajribaga ega tadbirkorlik sub’ektlariga davlat-xususiy sheriklik

[1] https://qalampir.uz/uz/news/soglik-ni-sak-lash-tizimini-moliyalashtirish-strategiyasi-tasdik-lanadi-26023

asosida ishonchli boshqaruvga beriladigan respublika ixtisoslashtirilgan ilmiy-amaliy tibbiyot markazlari ma’qullanadi.

Belgilanishicha, davlat mulki ob’ektlarini sotishdan tushadigan mablag‘lar, istisno tariqasida, qonun hujjatlariga muvofiq O‘zbekiston Respublikasi Davlat aktivlarini boshqarish agentligi huzuridagi byudjetdan tashqari Davlat aktivlarini boshqarish, transformatsiya va xususiylashtirish jamg‘armasiga qoldiriladigan mablag‘lar, shuningdek, baholovchi tashkilot va savdo tashkilotchisi xizmatlari uchun xarajatlar chegirilgan holda, Sog‘liqni saqlash vazirligining Rivojlantirish va sog‘liqni saqlashni boshqarish organlari xodimlarini moddiy rag‘batlantirish jamg‘armasiga yo‘naltiriladi va sog‘liqni saqlash tizimining moddiy-texnik bazasini rivojlantirish uchun maqsadli sarflanadi.

Ushbu band bilan bog‘liq chora-tadbirlarni o‘z vaqtida va samarali amalga oshirish uchun O‘zbekiston Respublikasi Sog‘liqni saqlash vazirligi, Moliya vazirligi va Davlat aktivlarini boshqarish agentligi rahbarlari shaxsan javobgar ekanligi belgilab qo‘yiladi.

Belgilab qo‘yilishicha, 2021 yil 1 sentyabrdan boshlab:

a) O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjeti mablag‘lari hisobiga ayrim tibbiy yordam turlarini davlat va xususiy tibbiyot tashkilotlarida olish huquqini beruvchi tibbiy yo‘llanmalar joriy etiladi;

b) O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjeti mablag‘lari hisobiga tibbiy yordam ko‘rsatilishi uchun yo‘llanma (order) olishning quyidagi tartibi o‘rnatiladi:

- bemor yashash joyi bo‘yicha qishloq vrachlik punkti yoki oilaviy poliklinikaning yo‘llanmasi va boshqa zarur hujjatlarni tegishli tibbiyot birlashmasining markaziy ko‘p tarmoqli poliklinikasiga sog‘liqni saqlash milliy integratsiyalashgan axborot tizimi (SSMIAT) orqali yuboradi;
- tuman (shahar) markaziy ko‘p tarmoqli poliklinikalari bemorning tibbiy hujjatlarini ko‘rib chiqish va uni, zarur hollarda, tibbiy ko‘rikdan o‘tkazish natijalarini, shuningdek, ular bo‘yicha tuzilgan xulosani bemor murojaat qilgan kundan e’tiboran ikki ish kunidan kechiktirmay SSMIATga kiritadi;
- Qoraqalpog‘iston Respublikasi, viloyatlar va Toshkent shahar tibbiyot tashkilotlari tuman (shahar) tibbiyot tashkilotlari tomonidan yagona integratsiyalashgan axborot tizimiga kiritilgan ma’lumotlar asosida bemor murojaatidan so‘ng ikki ish kuni ichida, zarur hollarda, tibbiy ko‘rikdan o‘tkazadi va unga yo‘llanma (order) beradi yohud ularni olish uchun SSMIAT orqali navbatga qo‘yadi.

Bunda, bemorlar o‘z so‘rovlariga ko‘ra murojaatining ko‘rib chiqilishi holati hamda yo‘llanma (order) olish yohud bepul davolanish uchun navbati haqidagi axborotni real vaqt rejimida elektron shaxsiy kabinet orqali, shuningdek, qisqa xabar (SMS) ko‘rinishida olish tizimi yaratiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjeti mablag‘lari hisobiga tibbiy yordam ko‘rsatiladigan imtiyozli toifadagi shaxslar ro‘yxati tasdiqlanadi.

Belgilab qo‘yilishicha:

- ushbu bandda nazarda tutilgan ro‘yxatga muvofiq imtiyozli toifadagi shaxslarga O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjeti mablag‘lari hisobiga ko‘rsatiladigan

tibbiy xizmat turlari va hajmlari Sog‘liqni saqlash vazirligi tomonidan belgilanadi;

• kam ta’minlangan oilalarga mansub shaxslar toifasiga kiruvchi fuqarolar 2021 yil 1 yanvardan respublikaning barcha hududlarida “Ijtimoiy himoya yagona reyestri” axborot tizimiga muvofiq aniqlanadi. Har bir xizmat guruhi o‘ziga xos xususiyatlarga ega[1].

Tibbiy xizmat bo‘yicha bemorlarning elektron navbatini tashkil etgan davlat sog‘liqni saqlash tizimi muassasalariga beg‘araz yordam doirasida kelgan tibbiy texnika va jihozlardan, agar O‘zbekiston Respublikasining tegishli xalqaro shartnomalarida boshqacha qoidalar nazarda tutilmagan bo‘lsa, pullik tibbiy xizmatlarni tashkil etishda foydalanishga ruxsat beriladi.

2021 yil 1 martdan boshlab tibbiy faoliyatni litsenziyalashning quyidagilarni nazarda tutuvchi soddalashtirilgan tartibi joriy etiladi:

• tibbiy faoliyatni amalga oshirish uchun litsenziya berish haqidagi arizani umumiy tartibda ko‘rib chiqish va tegishli qaror qabul qilish muddati amaldagi 20 kundan 15 kungacha qisqartiriladi;

• tibbiy faoliyatni amalga oshirish uchun litsenziya talablari va shartlari buzilgan taqdirda, litsenziyaning amal qilishi faqat bunday buzilishlarga yo‘l qo‘yilgan tibbiy ixtisoslik turi qismida tugatiladi (to‘xtatiladi) va litsenziya amaldagi boshqa tibbiy ixtisoslik turlari qismida belgilangan tartibda qayta rasmiylashtiriladi;

• qo‘shimcha tibbiy ixtisoslik turiga yoki tashkilot filialiga litsenziya olishda, litsenziya talabgorining xohishiga ko‘ra, uning litsenziya talablari va shartlariga muvofiqligini o‘rganish faqat so‘ralayotgan tibbiy ixtisoslik turi hamda tashkilot filiali qismida o‘tkaziladi va ushbu ixtisoslik turiga (filialga) litsenziya belgilangan tartibda mavjud litsenziyaning amal qilish muddatiga beriladi. Bunda amaldagi litsenziya tegishli qo‘shimchalar kiritilgan holda qayta rasmiylashtiriladi.

2020 yil 1 noyabrdan boshlab Akkreditatsiya bo‘yicha xalqaro forumning (IAF) to‘laqonli a’zosi bo‘lgan organlar tomonidan “Oziq-ovqat va dori vositalari boshqarmasi” (FDA) va (yoki) “Yevropa muvofiqligi” (SE) xalqaro standartlari talablariga muvofiq sertifikatlangan tibbiy texnikalar O‘zbekiston Respublikasi hududida davlat ro‘yxatidan o‘tkazilishida ularning xavfsizligi, sifati va samaradorligini aniqlash maqsadida laboratoriya sinovlaridan o‘tkazilmaydi va ro‘yxatdan o‘tkazish uchun murojaat qilingan kundan e’tiboran o‘n besh kundan kechiktirmay ro‘yxatdan o‘tkaziladi.

Belgilanishicha, nazarda tutilgan tartib ro‘yxatda keltirilgan mamlakatlarda ishlab chiqarilgan tibbiy texnikalarga nisbatan tatbiq etiladi. 2021 yil 1 martdan boshlab belgilangan tartibda davlat ro‘yxatidan o‘tgan yuridik va jismoniy shaxslar tomonidan shifokorlar ko‘rsatmalarini uy sharoitlarida bajarish va bemorlarni o‘z uylarida parvarish qilish – “hamshiralik ishi” faoliyatini amalga oshirish tartibi joriy etiladi.

Bugungi kunda mamlakatimizda aholi bilan eng ko‘p ish olib boradigan qishloq vrachlik punktining umumiy amaliyot shifokori zimmasiga 146 turdan ziyod kasallikka diagnoz qo‘yish va davolash, 213 dan ortiq birlamchi diagnoz

[1]Ortikniyozovich U. F. The Significance of Theoretical Concepts of Services and Service Activity //American Journal of Economics and Business Management. – 2022. – Т. 5. – №. 6. – С. 43-45.

qo‘yish va yo‘llanma berish, shuningdek, reabilitatsiya, dispanserizatsiya va profilaktika bo‘yicha juda ko‘p vazifalar yuklatilgan. Shu bois, “Yoshlarni qo‘llab-quvvatlash va aholi salomtligini mustahkamlash yili” davlat dasturi loyihasida tibbiyot sohasini rivojlantirish bilan bog‘liq bir qator kechiktirib bo‘lmas masalalar qamrab olinmoqda

Darhaqiqat 2021-yilgi Davlat dasturi loyihasida amaldagi umumiy amaliyot shifokori va hamshiralar o‘rniga oilaviy shifokor, uning terapiya va pediatriya yo‘nalishlari bo‘yicha yordamchilari, patronaj hamshiralari va doyadan iborat bo‘lgan “tibbiyot brigadalari”ni tashkil qilish vazifasi belgilangan. Ijtimoiy sohada ko‘rsatilayotgan xizmatlar hajmi ham yildan-yilga ortib bormoqda[1]. Endilikda, sog‘lom turmush tarziga amal qilinmasligi natijasida kelib chiqayotgan kasalliklar ko‘rsatkichini 55 foizdan sezilarli darajaga tushirish maqsadida uy sharoitida bolalar uchun tayyorlangan ovqatlarni boyitish maqsadida 6-23 oylik bolalar mikronutriyent kukuni bilan, 6 oylikdan 5 yoshgacha bo‘lgan bolalarni “A” vitamini bilan hamda 2-10 yoshdagi bolalar gelmintoz profilaktikasi bo‘yicha maxsus preparatlar bilan bepul ta’minlandi[2]**.**

Tahlillar natijasida shifokorlarning ish kunining 60 foizi bemorlarni davolashga emas, hisobot to‘ldirishga sarf bo‘layotgani aniqlangan. Bu kabi holatlarning oldini olish maqsadida sog‘liqni saqlash tizimiga raqamli texnologiyalarni joriy qilishning huquqiy asoslarini yaratish borasida ham bir qator ishlar amalga oshirilmoqda.

Hozirgi kunda Yagona elektron ro‘yxatga olish va internet tarmoq orqali shifokor qabuliga yozilishni ta’minlab beruvchi «Elektron poliklinika» avtomatlashtirilgan axborot tizimini ishga tushirilishi natijasida hududlarda yashovchi fuqarolarning yagona tibbiy kartasi yaratilmoqda. Bunday tizim orqali fuqarolarimiz respublikamizning barcha tibbiyot muassasalaridan o‘zining kasallik varaqalaridan elektron tarzda foydalanish imkoniyatiga ega bo‘lishmoqda.

Bu kabi tizimlarning joriy qilinishi nafaqt shifokorlarga, balki bemorlarga ham vaqt va mablag‘ masalasini tejash borasida bir qator qulayliklarni yaratmoqda. Xususan, 2021 yilgi Davlat dasturi loyihasining 177-bandida belgilab berilgan vazifalarning amalga oshirilishi natijasida hududlarda ko‘rsatilayotgan tibbiy xizmat sifatini yaxshilash maqsadida respublika ixtisoslashgan tibbiyot markazlari va ularning filiallari o‘rtasida telemeditsina aloqalari yo‘lga qo‘yiladi.

Keksalar, nogironligi bo‘lgan shaxslar va aholining ijtimoiy himoyaga muhtoj boshqa toifalariga ko‘rsatilayotgan tibbiy-ijtimoiy xizmatlarni yanada takomillashtirish va muvofiqlashtirishga qaratilgan tibbiy-ijtimoiy yordamning yagona siyosatini shakllantirish va amalga oshirish, shuningdek muhtoj shaxslarni protez-ortopedik buyumlar va reabilitatsiya texnik vositalari bilan ta’minlash faoliyatini tashkil etish va muvofiqlashtirish Agentlikning asosiy vazifalari va faoliyat yo‘nalishlaridan hisoblanadi.

[1]Ortikniyozovich U. F. The Significance of Theoretical Concepts of Services and Service Activity //American Journal of Economics and Business Management. – 2022. – Т. 5. – №. 6. – С. 43-45.

[2] https://uzpharmagency.uz/oz/news/aholi-sogligini-saqlashda-tibbiy-texnikalarning-orni-va-ahamiyati-katta

Ismaylov Kuatbay Sarsenbaevich *– Qoraqalpoq davlat universiteti «Buxgalteriya hisobi va audit» kafedrasi i.f.n. professor, e-mail: ikuats@mail.ru*

RENTABELLIKNI HISOBLASH USULLARI VA UNI TAHLILINI TAKOMILASHTIRISH

Annotatsiya. Ilmiy maqolada rentabellik usullaridan foydalangan holda biznes subyektlarining rentabellik darajalari hisoblangan. Subyektlarning rentabellik darajasini tahlil qilish natijasida rentabellik darajasini yaxshilash bo‘yicha fikr va tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Аннотация. В научной статье с использованием методов рентабельности рассчитан уровень рентабельности бизнес субъектов. В результате анализа уровня рентабельности субъектов были выработаны предложения и рекомендации по повышению уровня рентабельности.

Abstract. In a scientific article, using profitability methods, the level of profitability of business entities is calculated. As a result of the analysis of the level of profitability of the subjects, proposals and recommendations were developed to increase the level of profitability.

Tayanch iboralar: *rentabellik, sof foyda, sotuvdan tushadigan tushum, yalpi foyda, hisob-kitob usullari, omillar, jami aktivlar, asosiy vositalar, joriy aktivlar, tannarx, o‘z mablag‘lari, majburiyatlar, tahlil.*

***Ключевые слова*:** рентабельность, чистая прибыль, выручка от реализации, методы расчётов, факторы, совокупные активы, основные средства, текущие активы, себестоимость, источники собственных средств, обязательства, анализ.

Keywords: profitability, net profit, sales revenue, calculation methods, factors, total assets, fixed assets, current assets, cost, sources of equity, liabilities, analysis.

Kirish. Hozirgi raqamli iqtisodiyot sharoytida biznes subyektlari o‘zlarining moliyaviy-xo‘jalik faoliyatini foyda bilan yakunlashi, shu bilan birga rentabelligi yuqori bo‘lgan xo‘jaliklarga aylantirishi muhim va hozirgi kunda eng dolzarb masalalardan biri hisoblanadi. Biznes subyekti rentabelligi yuqori bo‘lsa, u xo‘jalikni kengaytirish imkoniyatiga ega bo‘ladi, ya’ni yangi ish joylarini yaratish, yangi texnikalarni sotib olish va ishlab chiqarishda zamonaviy texnologiyalarni qo‘llash uchun katta imkoniyatlarga ega bo‘ladi.

Rentabellik (nemis tilida rentabel - daromadli, foydali) - korxonaga yoki ishbilarmonlikning daromadliligi, foydaliligi, natijadorligi, mikroiqtisodiyot miqyosida iqtisodiy faoliyatning natijadorligi hisoblanadi. Rentabellik korxonaning yoki ishbilarmonlik faoliyatining moliyaviy natijalarini baholashning asosiy ko‘rsatkichi hisoblanadi [1]. Rentabellik foyda olib ishlovchi solishtirmali, ya’ni sarf xarajatlarga nisbatan aniqlanishini ko‘rsatadigan foizlarda ifodalanadi. Uzoq muddatli va operativ xarajatlar (mashinalar, inshootlar, qurilmalar, xomashyo, yoqilg‘i, materiallar, yarim tayyor mahsulotlar, ishchi kuchlari va boshqa xaridlar) mazmuni bo‘yicha har xil bo‘lganda, ular qanday natijaga erishilishini bilish uchun rentabellikning 4 ta asosiy usullari qo‘llaniladi.

Raqamli iqtisodiyotda iqtisodiy o‘sishning intensiv omillarini kuchaytirish rentabellikni oshirish va foydalarni maksimal darajada oshirish uchun katta imkoniyatlarni yaratadi. Bozor talablariga mos keladigan tovarlarni ishlab chiqarish, ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish, xomashyo va materiallar sarfini

kamaytirish, resurslarni tejash uchun joriy xarajatlarni kamaytirish, mehnat unumdorligini oshirish, kapital tarkibini shakllantirish (aylanma kapital), mehnatni rag‘batlantirishni ko‘chaytirish (ishchi - xodimlarning mehnatini rag‘batlantirish, mehnat unumdorligini oshirish, tejamkorlikka intilishni shakllantirish) rentabellikni oshirishning *asosiy omillari* bo‘lib hisoblanadi. Ushbu omillarni qo‘llaninish korxona darajasida boshqarib boriladi. ushbu maqsadda renrabellik monitoringini yuritadi.

Raqamli iqtisodiyotda korxonalarning xo‘jalik va moliyaviy faoliyatini ta’kidlaydigan asosiy mezon - sof foyda hisoblanadi. Sof foyda miqdorini aniqlash uchun quyidagi oraliq foyda ko‘rsatkichlarini aniqlash kerak:

1.Yalpi foyda = Sof tushim - sotilgan mahsulotlarning tannarxi

2.Asosiy ishlab chiqarish faoliyatidan olingan foyda = Yalpi foyda - davr xarajatlari ± asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar (xarajatlar)

3. Umumxo‘jalik faoliyatidan olingan foyda = Asosiy faoliyatdan olingan foyda + olingan dividendlar + boshqa olingan dividendlar ± olingan va berilgan qarzlar bo‘yicha foizlar ± boshqa olingan va to‘langan foizlar ± valyuta farqi ± moliyaviy faoliyat bo‘yicha boshqa dramatlar (xarajatlar)

4.Soliq to‘langunga qadar foyda = Umumxo‘jalik faoliyatidan olingan foyda ± favqulodda vaziyatdagi foyda (zarar)

5.Sof foyda (zarar) = Soliq to‘langunga qadar foyda - foyda soligi va boshqa soliqlar va ajratilgan mablag‘lar.

Foydaning mutlaq miqdori korxonalarning xo‘jalik yurituvi bo‘yicha natijali darajasini har tomonlama belgilay olmaydi. Shu sababli qiyosiy ko‘rsatkichlarni aniqlash kerak. Ushbu ko‘rsatkich - rentabellik ko‘rsatkichlari hisoblanadi. Rentabellik ko‘rsatkich har bir alohida korxonaning iqtisodiy va moliyaviy natijadorligini aniqlivchi ko‘rsatkich hisoblanadi. Ushbu ko‘rsatkishda kengaytirilgan ishlab chiqarish, umum davlat iqtiyojlarini qoniqtiradigan, aholining ijtimoiy farovonligini ta’minlash maqsadida mahsulot ishlab chiqarish, ularni sotish uchun saiflanadigan mehnat xarajatlarining tejamkorligining pul shaklida ko‘rsatilgan, shunindek qo‘shimcha ishlab chiqarilgan mahsulot hajmi o‘z ko‘rinishini topadi. Shuni ta’kidlash joizki , yani rentabellik muhim iqtisodiy ko‘rsatkichdir. Mahsulot (ish, xizmat) larni ishlab chiqarish va sotish bo‘yicha xarajatlar tarkibi, mahsulot (ish, xizmat) ning annarxiga qo‘shiladigan va moliyaviy natijalar tarkibi haqidagi qoidalarga muvofiq quyidagicha rentabellik ko‘rsatkichlari tavsiya etiladi. Bunga quyidagilar kiradi: jami aktivlar (mulk) rentabelligi , sotilgan mahsulot rentabelligi, xususiy kapital rentabelligi va aksiya rentabelligi va h.

Pardayev M.Q., Isroilov J.I., Isroilov B.I. Iqtisodiy tahlil nomli o‘quv qo‘llanmasida rentabellik ko‘rsatkichlariga alohida itibor berilgan [3]. Shu bilan bir qatorda yana qancha rentabellik ko‘rsatkichlarini aniqlash mumkinligini ko‘rsatish mumkin. Quyida rentabellik ko‘rsatkichlarini ko‘rib chiqamiz:

1.Jami aktivlarining rentabelligi (JAR) korxonaning asosiy va joriy aylanma mablag’lardan foydalanish natijasi darajasini ko‘rsatadi. Ushbu rentabellik darajasining normasi (normasi) 5 foizdan 10 foizgacha bo‘lishi kerak. Mol-mulk

rentabelligi darajasi - korxonaning bir so‘mlik mol-mulkidan foyda olinganligini ko‘rsatadi. Ushbu ko‘rsatkich korxonalar o‘rtasidagi raqabat kurashi bo‘yicha indikator vazifasini o‘z ichiga oladi.

Raqabatga bordashlilik darajasi tahlil qilinayatgan korxonaning jami aktivlarining rentabellik darajasini o‘rtacha sohodagi koeffitsiyent bilan solishtirish orqali aniqlanadi [2].

Jami aktivlarning rentabellik darajasi quyidagi formula bilan sof foyda summasini (SF) jami aktivlarning o‘rtacha miqdorini (JAM) nisbati bilan aniqlanadi:

$$JAR = \frac{SF}{JAM} * 100 \quad (1)$$

Bu erda: JAR - jámi aktivlarning rentabellik darajasi;

SF – sof foyda;

JAM - jami aktivlaning o‘rtacha miqdori

2.Asosiy vositalarning rentabelligi (AVR). Ushbu hisob-kitob davridagi sof foydasini (SF) 100 foizga ko‘paytirib, asosiy vositalarning o‘rtacha yillik qiymatiga (AVQ) nisbati orqali aniqlanadi:

$$AVR = \frac{SF}{AVQ} * 100 \quad (2)$$

Bu erda: AVR – asosiy vositalarning rentabelligi;

SF – sof foyda;

AVQ - asosiy vositalarning ortasha yillik qiymati.

Bu rentabellik asosiy vositalardan samarali foydalanish natijasini aks ettiradi

3. Sotilgan mahsulotning rentabelligi (SMR) sotilgan mahsulot birligi uchun foyda ulushini, ya’ni sotilgan mahsulotning natijadorligini ta’riflaydi va yalpi foyda summasini (YAF) quyidagi formula bo‘yicha mahsulot sotilishidan tushgan summaga (STT) nisbatan quyidagicha aniqlaydi:

$$SMR = \frac{YAF}{STT} * 100 \quad (3)$$

Bu erda: SMR – sotilgan mahsulotlarning rentabellik darajasi;

YAP - yalpi foyda;

STT - sotishdan tushgan tushim.

4. Sotilgan mahsulotlarning tannarxi rentabelligi (SMTR) (marja rentabelligi, ROM) yalpi foydaning mahsulot yoki xizmatlarning tannarxga nisbati bilan aniqlanadi. U, shu bilan birga, tovarlar, xizmatlar va boshqa xizmatlardan olinadigan foyda deb ham ataladi. Mahsulotning rentabelligi, korxonaning ishlab chiqarishga sarflagan bir so‘m xarajatidan qancha foyda korilganini ko‘rsatadi.

$$SMTR = \frac{YAF}{SMT} * 100 \quad (4)$$

Bu erda: SMTR – sotilgan mahsulotlar tannarxi rentabellik darajasi;

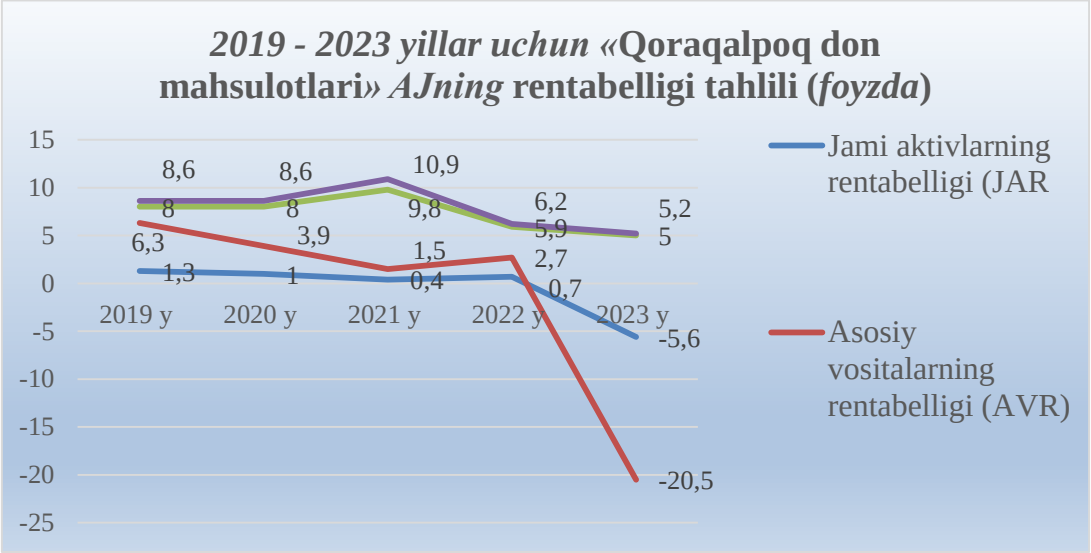
YAF - yalpi foyda;

SMT - *sotilgan mahsulotlar tannarxi*.

Shuni ta’kidlash joizki , rentabellik bu o‘z ichiga keng qamrovli chuqur tushincha bulganligi sababli, uning holatini va undan foydalanish darajasi to‘g‘risida to‘la va aniq xulosa chiqarish uchun ko‘rsatkishlar tizimidan foydalanish

kerak. Shu sababli, Rossiya Federatsiyasi va O‘zbekiston Respublikasi vakillik organlarining rasman qabul qilingan talablariga asoslangan holda, rentabellik ko‘rsatkichlari tizimi va ularni hisoblash usullarini qisqacha ko‘rib chiqamiz. Iqtisodiy adabiyotlarni chuqur o‘rganish natijasida shuni ta’kidlash kerakki, iqtisodchi olimlar o‘rtasida bu masala bo‘yicha bir xil fikr mavjud emas. Misol uchun, O‘zbekiston Respublikasining Korxonalar bankrotligi va sanatsiya masalalari bo‘yicha hukumat komissiyasi tomonidan 1997 yil 17 aprelda tasdiqlangan "Moliyaviy tahlil bo‘yicha metodik o‘zgarishlar" da quyidagi rentabellik ko‘rsatkichlari aniqlangan: sotilgan mahsulotning rentabelligi, asosiy vositalar rentabelligi, xususiy kapitalning rentabelligi, permanent (investitsiya) kapitalning rentabelligi va jami kapitalning rentabellik koeffitsienti.

1 - diagrammada ko‘rsatilganidek, 2019 va 2023 yillardagi rentabellik ko‘rsatkichlari yil sayin pasayib borishini ko‘rish mumkin.



1 - jadvalda 2019 - 2023 yillar uchun "Qoraqalpoq don mahsulotlari" AJning rentabelligi tahlil qilindi. Jadval ma’lumotlariga ko‘ra, jami aktivlarning rentabelligi yildan-yilga pasayib bormoqda, asosiy vositalarning rentabelligi 2019 yilda 6,3 foizni tashkil etgan bo‘lsada , keyingi yillar pasayib ketkan. Sotilgan mahsulotning rentabelligi 2021 yilga nisbatan 9,8 foizga oshdi, ammo keyingi yillarda pasaygan. Sotilgan mahsulotlarning rentabelligi 2021 yilgacha 10,9 foizga oshdi, ammo keyingi yillarda pasayib borgan. 2023 yilda jami aktivlar rentabelligi ham asosiy vositalarning rentabelligi umuman minusga tushib ketkan.

Biz 2019 - 2023 yillar uchun «Qaraqalpaq dán mahsulotlari» AJning rentabelligi o‘sishini diagrammalarda ko‘ramiz[4].

Xulosa va tavsiyalar. Tahlil natijalari shuni ko‘rsatadiki, aksiyaner jamiyatida keyingi yillar yalpi foyda bilan sof foyda ketma-ket kamayib borgan, 2023 yil esa ko‘proq zarar ko‘rish bilan yakunlagan, shu sabab rentabelligi pasayib ketkan. Bunday vaziyatda aksionerlik jamiyati bankrot bo‘lishi mumkin. Hulasa qilib aytganda, aksiyanerlik va ishlab chiqarish imkoniyatlarini oshirib, yalpi foyda va sof foydani ko‘paytirish yo‘llarini ko‘rish kerak.

F.O.O‘roqov – *SamISI Iqtisodiy tahlil va statistika kafedrasi assistenti*

MAMLAKATIMIZ SOG‘LIQNI SAQLASH TIZIMINI MOLIYALASHTIRISH DASTURLARINING AHAMIYATI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada yurtimizda so‘nggi yillarda sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish sohasida bo‘layotgan o‘zgarishlar, ularni mamlakatimiz iqtisodiyoti uchun qay darajada ahamiyatli ekanligi, shuningdek, aholi turmush darajasi va farovonligini oshirishdagi o‘rni to‘g‘risida so‘z boradi. Shuningdek, sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish dasturlari mazmuni batafsil ochib berilgan.*

Kalit so‘zlar: *moliyalashtirish strategiyasi, davlat budjeti, tibbiy yordam hajmi, tibbiy xizmatlar sifati, litsenziya, tibbiy xizmatlar samaradorliligi, moliyalashtirish tizimi, tibbiy texnika jihozlari, tibbiyot muassasalari.*

Аннотация: *В данной статье рассказывается об изменениях, происходящих в сфере финансирования системы здравоохранения в нашей стране в последние годы, о том, насколько они важны для экономики нашей страны, а также об их роли в повышении уровня жизни и благосостояния населения. - состав населения. Также подробно раскрыто содержание программ финансирования системы здравоохранения.*

Ключевые слова: *стратегия финансирования, государственный бюджет, объем медицинской помощи, качество медицинских услуг, лицензия, эффективность медицинских услуг, система финансирования, медицинское оборудование, медицинские учреждения.*

Abstract: *This article talks about the changes that have been taking place in the field of financing the healthcare system in our country in recent years, how important they are for the economy of our country, as well as their role in improving the standard of living and well-being of the population. . Also, the contents of health system financing programs are revealed in detail.*

Keywords: *financing strategy, state budget, volume of medical assistance, quality of medical services, license, efficiency of medical services, financing system, medical equipment, medical institutions.*

O‘zbekiston Respublikasi Sog‘liqni saqlash vazirligi Adliya vazirligi bilan birgalikda 2021 yil 1 fevralga qadar hamshiralik ishi faoliyatini tashkil etish bilan bog‘liq tartib-taomillarni nazarda tutuvchi Hukumat qarori loyihasini Vazirlar Mahkamasiga kiritadi.

Shunday tartib o‘rnatiladiki, unga ko‘ra 2021 yil 1 yanvardan:

- O‘zbekiston Respublikasining soliq rezidentlari bo‘lgan jismoniy shaxslarga o‘zining va yaqin qarindoshlarining (turmush o‘rtog‘i, voyaga yetmagan farzandlari va pensiyadagi ota-onasi) respublika hududidagi tibbiyot tashkilotlarida tibbiy yordam olish bilan bog‘liq bo‘lgan haqiqatda amalga oshirilgan va hujjatlar (onlayn nazorat-kassa mashina QR-kodli cheklari va boshqalar) bilan tasdiqlangan xarajatlarini daromad solig‘i bazasidan chegirib tashlash huquqi beriladi;
- soliq to‘lovchilarning ish haqi va boshqa daromadlarining ixtiyoriy tibbiy sug‘urta shartnomasi bo‘yicha sug‘urta mukofotlarini to‘lash uchun yo‘naltiriladigan, lekin soliq davri davomida 5 mln. so‘mdan oshmagan qismiga soliq solinmaydi. Bunda, sug‘urta shartnomasi muddatidan oldin bekor qilinganda va sug‘urta badali (uning bir qismi) sug‘urta qildiruvchiga yoki sug‘urtalangan shaxsga qaytarilganda, qaytariladigan sug‘urta badali sug‘urta tashkiloti tomonidan soliqqa tortiladi.

Ijro etuvchi apparati boshqaruv xodimlarining cheklangan soni 46 birlikdan iborat Davlat tibbiy sug‘urtasi jamg‘armasi davlat muassasasi shaklida tashkil etiladi.

Quyidagilar Jamg‘armaning asosiy vazifalari etib belgilanadi:

• davlat tibbiy sug‘urtasi tizimini joriy etish, boshqarish hamda ushbu sohada yagona davlat siyosatini amalga oshirishda idoralararo hamkorlikni ta’minlash;

• 2021 yil 1 iyuldan 2022 yil yakunigacha bo‘lgan muddatda Sirdaryo viloyatida davlat tibbiy sug‘urtasi tizimini joriy etish tajriba-sinov loyihasini amalga oshirish;

• aholining barcha qatlamlarini sifatli va zarur tibbiy yordam bilan ta’minlash maqsadida davlat tomonidan kafolatlangan tibbiy yordam hajmiga kiritilgan tibbiy xizmatlar strategik xaridi tizimini joriy etish;

• tajriba-sinov loyihasi doirasida aholining barcha qatlamlariga davlat tomonidan kafolatlangan hajmlarda sifatli va to‘liq tibbiy yordam ko‘rsatilishini moliyalashtirish;

• tajriba-sinov loyihasi doirasida O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjetidan tibbiy yordamning kafolatlangan hajmlarini qoplash maqsadida ajratiladigan mablag‘larni jamlash, boshqarish, ularning maqsadli va samarali sarflanishini tashkil etish;

• davlat tibbiy sug‘urtasining yagona axborot tizimi, ma’lumotlar bazasi va boshqa axborot resurslarini boshqarish, ularning lozim darajada ishlashini ta’minlash;

• tajriba-sinov loyihasining natijalariga ko‘ra, davlat tibbiy sug‘urtasi tizimini respublikaning boshqa hududlarida bosqichma-bosqich joriy etish bo‘yicha zarur chora-tadbirlarni amalga oshirish.

Jamg‘armaning ijro etuvchi apparati xodimlariga davlat boshqaruvi organlari xodimlari uchun belgilangan mehnatga haq to‘lash shartlari tatbiq etiladi hamda ularning lavozim maoshlarini Yagona tarif setkasi bo‘yicha mehnatga haq to‘lashning tasdiqlangan razryadlariga asosan belgilashda tarif koeffitsiyenti 1,6 baravarga oshirilgan holda qo‘llaniladi.

O‘zbekiston Respublikasi Sog‘liqni saqlash vazirligi va Moliya vazirligining O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjeti mablag‘lari hisobiga Jamg‘arma ijro etuvchi apparati mehnatga haq to‘lash jamg‘armasining 25 foizi miqdorida Davlat tibbiy sug‘urtasi jamg‘armasi xodimlarini rag‘batlantirish jamg‘armasini tashkil etish to‘g‘risidagi taklifiga rozilik beriladi.

O‘zbekiston Respublikasi Sog‘liqni saqlash vazirligi:

a) bir hafta muddatda Vazirlar Mahkamasiga:

• davlat tibbiy sug‘urtasi tizimini joriy etishga oid tashkiliy chora-tadbirlarni nazarda tutuvchi Hukumat qarori loyihasini;

• “Elektron sog‘liqni saqlash” tizimini, shu jumladan davlat tibbiy sug‘urtasining yagona axborot tizimi, ma’lumotlar bazasi va boshqa axborot resurslarini joriy etish bo‘yicha amaliy takliflarni kiritadi;

• b) Moliya vazirligi, Adliya vazirligi, Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalarini rivojlantirish vazirligi, bilan birgalikda ikki oy muddatda davlat va xususiy tibbiyot tashkilotlarida O‘zbekiston Respublikasi Davlat byudjeti

mablag‘lari hisobiga tibbiy yordam ko‘rsatish tartibi va ma’muriy reglamentini Vazirlar Mahkamasiga kiritadi;

v) Innovatsion rivojlanish vazirligi hamda boshqa manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda ikki oy muddatda ko‘z shoh pardasini konservatsiyalash va transplantatsiya qilishning vaqtinchalik tartibini Vazirlar Mahkamasiga kiritadi, unda quyidagilar nazarda tutiladi:

• bemorlarga ko‘z shoh pardasini konservatsiyalash va transplantatsiya qilish bo‘yicha tibbiy yordam ko‘rsatish faoliyatini amalga oshiruvchi davlat va xususiy tibbiyot tashkilotlari uchun qo‘yiladigan talablar;

• ko‘z shoh pardasini transplantatsiya qilishni faqatgina donor tomonidan uning tirikligida beriladigan roziligi asosida hamda ushbu sohaga oid xalqaro standartlar va talablarga rioya qilgan holda amalga oshirish;

g) manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda ikki oy muddatda:

• davlat sog‘liqni saqlash tizimi muassasalarida axborot-kommunikatsiya texnologiyalariga oid mavjud texnika va jihozlar xatlovini o‘tkazish va shakllangan ehtiyojni qoplash to‘g‘risida;

• davlat sog‘liqni saqlash tizimi muassasalaridagi mavjud tibbiy texnika va jihozlarni xatlovdan o‘tkazish va pasportlashtirish, shuningdek, tibbiy texnika va jihozlarning texnik holati va kadrlar ta’minotini, ulardan foydalanish samaradorligini, ayrim tibbiy texnika va jihozlar bo‘yicha haqiqiy ehtiyojni tahlil qilish tizimini yaratish to‘g‘risida;

• qonun hujjatlariga mazkur qarordan kelib chiqadigan o‘zgartirish va qo‘shimchalar to‘g‘risida Vazirlar Mahkamasiga takliflar kiritadi.

Har bir xizmat guruhi o‘ziga xos xususiyatlarga ega[1]. Xulosa sifatida shuni aytishimiz mumkinki, hozirgi kunda sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish muhim ahamiyatga ega. Jumladan, bundan ko‘zlangan asosiy maqsadlar esa quyidagilar[2]:

- aholiga, shu jumladan, davlat tomonidan kafolatlangan hajmlarda to‘liq va o‘z vaqtida tibbiy xizmatlar ko‘rsatishni ta’minlashda Sog‘liqni saqlash vazirligining organlari va tashkilotlari roli va mas’uliyatini oshirishga yo‘naltirilgan fuqarolarning sog‘lig‘ini muhofaza qilish sohasida yagona davlat siyosatini amalga oshirish;
- jamoat sog‘lig‘ini saqlash ustuvorligini ta’minlash, aholini sog‘lom turmush tarzini yuritishga undash, eng avvalo, o‘z sog‘lig‘i va atrofidagilarning sog‘lig‘i uchun mas’uliyat tuyg‘usini tarbiyalashda aholining madaniyati va tibbiy savodxonligini oshirish;
- millatning genofondini yaxshilash maqsadida sog‘lom avlod tug‘ilishi va tarbiyalanishi uchun qulay shart-sharoitlar yaratish, oilada tibbiy madaniyatni, umrning sifati va uzoq davom etishini oshirish, aholining sog‘lig‘ini muhofaza qilish va sanitariya-epidemiologik osoyishtalik sohasida davlat siyosatining asosiy yo‘nalishlarini ishlab chiqish;

[1]Ortikniyozovich U. F. The Significance of Theoretical Concepts of Services and Service Activity //American Journal of Economics and Business Management. – 2022. – Т. 5. – №. 6. – С. 43-45.

[2] https://ssv.uz/uz/menu/zadachi-i-funktsii-ministerstva

- bevosita birlamchi tibbiy-sanitariya yordami tashkilotlarida qishloq aholisiga ko‘rsatilayotgan tibbiy yordam hajmlarini kengaytirish, asosiy, tez-tez uchraydigan kasalliklar turlari bo‘yicha tuman bo‘g‘ini darajasida ixtisoslashtirilgan xizmatlar tizimini barpo etishda amaliy yordam berishni tashkil etish;
- ham tibbiy yordamni xizmat ko‘rsatilayotgan aholiga yaqinlashtirish, ham axborot texnologiyalarini, teletibbiyotni, davolashning klinik protokollarini keng joriy etish hamda yetakchi xorijiy va mahalliy mutaxassislarning tajribasini mintaqaviy tibbiyot muassasalarining tibbiyot xodimlariga berish hisobiga aholiga ko‘rsatilayotgan birlamchi, tez, kechiktirib bo‘lmaydigan va ixtisoslashtirilgan tibbiy yordamning qulayligi va tezkorligi darajasini oshirish va boshqalarni sanab o‘tishimiz mumkin.

Азимжон Фаррухович Мустафоев– *Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, таянч докторант,*

ТАЪЛИМ ХИЗМАТЛАРИ ТАННАРХИНИ АНИҚЛАШНИНГ ЎЗИГА ХОС ЙЎЛЛАРИ

Аннотация. *Мақолада нодавлат таълим ташкилотларида таълим хизматлари таннархини ҳисоблашнинг ҳозирги кундаги зарурияти, таълим хизматлари таннархига таъсир этувчи харажатларнинг бухгалтерия ҳисоби тадқиқ этилган. Шунингдек, нодавлат таълим ташкилотларида билвосита харажатларнинг таълим хизматлари таннархини тақсимлашга оид услубий тавсиялар ишлаб чиқилган.*

Калит сўзлар: *нодавлат таълим ташкилотлари, таълим хизматлари, таълим хизматлари таннархи, бевосита харажатлар, билвосита харажатлар, умумишлаб чиқариш харажатлари, таълим хизматлари таннархи, бухгалтерия ҳисоби, молиявий ҳисобот.*

Аннотация: *В статье рассматривается актуальная необходимость расчета себестоимости образовательных услуг в негосударственных образовательных организациях, а также учет расходов, влияющих на себестоимость образовательных услуг. Также разработаны методические рекомендации по отнесению косвенных затрат на себестоимость образовательных услуг в негосударственных образовательных организациях.*

Ключевые слова: *негосударственные образовательные организации, образовательные услуги, себестоимость образовательных услуг, прямые затраты, косвенные затраты, накладные расходы, себестоимость образовательных услуг, бухгалтерский учет, финансовая отчетность.*

Abstract. *The article examines the current necessity of calculating the cost of educational services in non-state educational organizations, the accounting of expenses affecting the cost of educational services. Methodological recommendations on the distribution of the cost of educational services of indirect costs in non-state educational organizations have also been developed.*

Keywords: *non-governmental educational organizations, educational services, cost of educational services, direct costs, indirect costs, general production costs, cost of educational services, accounting, financial reporting.*

Кириш. Бугунги кунда Республикамизда ижтимоий соҳани ривожлантириш бўйича олиб борилаётган ислоҳотлар натижасида таълим тизимига

кенг имкониятлар, уларнинг фаолиятларини амалга оширишлари бўйича қулай шарт-шароитлар очиб берилмоқда. Бундай ислоҳотлар жумласига нодавлат таълим ташкилотлари фаолиятини тубдан ислоҳ қилиш бўйича Ўзбекистон Республикаси Президенти томонидан қабул қилинган “Нодавлат таълим ташкилотларини давлат томонидан қўллаб-қувватлаш ва таълим жараёнида ёшлар учун қўшимча шарт-шароитлар яратиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарорини яққол мисол тариқасида айтишимиз мумкин.

Норматив-ҳуқуқий ҳужжатда нодавлат таълим ташкилотларида малакали мутахассис кадрларни тайёрлаш, таълим сифатини ошириш, унда ёш кадрларни жалб этиш мақсадида “Молиявий ҳисобот ва аудитнинг халқаро стандартлари бўйича инновацион малака ошириш ресурс марказини, шунингдек Бухгалтерия ҳисоби ва солиқлар бўйича нодавлат малака ошириш ресурс марказини ташкил этиш. Шунингдек, бухгалтерия ҳисоби ва аудит соҳасида ўқув дастурлари ва ўқитувчиларни халқаро ташкилотларнинг аккредитациясидан ўтказишга тайёрлаш доирасида юқоридаги олий таълим муассасаларининг ҳар бирига 2022 йилда 100 миллион сўмдан маблағ ажратиш”[1] бўйича чора-тадбирлар ишлаб чиқилган.

Олиб борилган тадқиқотлар давомида хорижий ва маҳаллий олимларнинг ушбу йўналиш бўйича олиб борган тадқиқот ишларини тадқиқ этиб чиқдик. Жумладан, В.Н.Пугач ва С.В.Абдуллиналар “Таълим хизмати – бу жамиятнинг ҳаётий жараёнларини уйғунлаштириш муассасалари орқали таълим тизимидан импулсларни маълум бир соҳага ўтказиш учун мураккаб ташкил этилган меҳнат ҳаракатлари жараёнлари”[2], деб таъкидлашади.

К.Б.Уразов корхона харажатларини уларнинг тайёр маҳсулот таннархига олиб борилишига кўра таннархга киритиладиган ва таннархга киритилмайдиган харажатларга ажратади. “Таннархга киритиладиган харажатлар деганда маҳсулот, товар, иш ва хизматларнинг ишлаб чиқариш таннархини ташкил қилувчи харажатлар тушунилади”[3].

Б.Ф.Боронов томонидан ёғ-мой маҳсулотлари мисолида таннарх категориясига қуйидагича таъриф берган: “Маҳсулот таннархи деганда, ишлаб чиқариш жараёнида ишлаб чиқарилган маҳсулотлар бўйича сарфланган бевосита ва билвосита харажатлар мажмуаси тушунилади”[4]. Олим, ёғ-мой саноати тармоқларида ишлаб чиқариладиган ёғ-мой маҳсулотлари таннархига қўшиладиган харажатларни икки гуруҳга ажратган ҳолда ҳисобда акс эттириш бўйича тавсиялар ишлаб чиққан.

Юқоридагилардан келиб чиқиб айтиш мумкинки, нодавлат таълим ташкилотларида улар фаолиятининг ўзига хос жиҳатларини ҳисобга олган

[1] Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Нодавлат таълим ташкилотларини давлат томонидан қўллаб-қувватлаш ва таълим жараёнида ёшлар учун қўшимча шарт-шароитлар яратиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Қарори. 2021 йил 25 июнь. ПҚ-5161.

[2] Пугач В.Н., Абдуллина С.В. Образовательные услуги: общие понятия // Интернет-журнал “Науковедение”. № 2, 2013.

[3] Уразов К.Б., Пўлатов М.Э. Бухгалтерия ҳисоби. Дарслик. –Т.: “Fan va texnologiyalar nashriyot-matbaa uyi” - 2021, 560 бет. 289-бет.

[4] Боронов Б.Ф. Ёғ-мой маҳсулотлари ҳисоби методологиясини такомиллаштириш. –Т.: ТМИ, иқтисодиёт фанлари доктори (DSc) илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация, 2023, 244 б.

ҳолда таълим хизматлари таннархини аниқлаш муҳим ҳисобланади. Шу боис, ушбу ташкилотлар фаолиятини мазкур тадқиқот ишимизда тадқиқ этишни лозим, деб топдик.

Нодавлат таълим ташкилотлари фаолиятини тадқиқ этиш натижасида шу ҳолат аниқландики, ташкилотда таълим ва тарбия олувчилар сони қанчалик кўп бўлса, нодавлат таълим ташкилотида бевосита ва билвосита харажатлар ҳам шунчалик кўп бўлиб, улар таълим хизматлари таннархига, албатта, таъсир қилади. Шу боис, ушбу тадқиқот ишимизда мамлакатимизда фаолият кўрсатаётган нодавлат таълим ташкилотларининг ушбу кўрсаткичлар бўйича бухгалтерия ҳисоби ва статистик маълумотларини тадқиқ этдик:

1-жадвал

“Истиқболли таълим” нодавлат таълим ташкилотида 2016-2023 йиллар бўйича статистик кўрсаткичлар таҳлили[1]

Кўрсаткичлар	2015 й.	2020 й.	2021 й.	2022 й.	2023 й.
Таълим ва тарбия олувчилар сони	26	300	345	513	639
Таълим соҳасидаги хизматлар ҳажми, минг сўмда	87 028	2 664 423	4 722 662	7 533 914	7 661 746
Ходимлар сони	13	56	67	90	131
Ҳақиқатда ишланган иш вақти	1 318	57 903	64 413	161 460	131 000
Жисмоний шахсларга ҳисобланган меҳнатга ҳақ тўлаш тарзидаги даромадлар, минг сўмда	28 772	1 431 687	2 462 786	3 019 232	4 408 172

Статистика ҳисоботларида келтирилган ушбу кўрсаткичларни таҳлил қилиш натижасида хулоса қилиб айтиш мумкинки, нодавлат таълим ташкилотларида таълим хизматларини амалга ошириш бевосита таълим ва тарбия олувчилар сонига боғлиқ бўлиб, ушбу кўрсаткич нодавлат таълим ташкилотлари фаолиятида таълим хизматларини кўрсатишда муҳим ҳисобланади. Нодавлат таълим ташкилотларида таълим ва тарбия олувчилар сонининг ошиши бевосита нодавлат таълим ташкилотининг бошқа фаолиятларига ҳам таъсир кўрсатади. Жумладан, нодавлат таълим ташкилотларида харажатлар таълим ва тарбия олувчилар сонига қараб амалга оширилиб борилади. Бу эса, шуни англатадики, таълим ва тарбия олувчилар сони таълим хизматлари таннархига бевосита ва билвосита таъсир кўрсатади. Шунинг учун, нодавлат таълим ташкилотларида умумишлаб чиқариш

[1] Нодавлат таълим ташкилоти статистика маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

харажатларининг амалга оширилишида таълим ва тарбия олувчилар сони билвосита таъсир кўрсатиб, ушбу харажатларни таълим хизматларига олиб боришда таълим ва тарбия олувчилар сонига мутаносиб усулда тақсимлаш муҳим, деб ҳисоблаймиз.

Биз томонимиздан тавсия этилган услубий тартиб-қоидалар орқали нодавлат таълим ташкилотларида таълим хизматлари таннархини ҳисоб-китоб қилиш таълим хизматлари таннархи ҳисобини такомиллаштиришга, самарали бошқарув қарорларини қабул қилишга, ташқи ва ички инвесторларнинг эҳтиёжларини қондиришга хизмат қилади, деб ҳисоблаймиз.

Yahyoyev To‘lqin Ismatulla o‘g‘li *– SamISI katta o‘qituvchisi*

MOLIYAVIY HISOB XALQARO STANDARTI BO‘YICHA QURILISH KORXONALARIA ASOSIY VOSITALAR HISOBI HAMDA TAHLILINI YURITISH

Annotatsiya: *Ushbu maqolada korxonalarda buxgalteriya hisobi milliy standartlari hamda xalqaro standartlar asosida hisob yuritishdagi alohida xususiyatlar va xalqaro standartlar asosida yuritilgan hisob ma’lumotlari bo‘yicha iqtisodiy tahlil jarayonining muhim xususiyatlari ochib berilgan..*

Kalit so‘zlar: *Asosiy vositalar, yangilanish koeffisenti, qurilish korxonalari, qisman almashtirish, uskuna, asosiy vositalarni xarid qilish va o‘rnatish, qurilish tarmog‘i, inventar.*

Kirish. Qurilish sohasining yaxshilanishi mamlakatning yangilanayotganligini, rivojlanib borayotganligini, aholining uy –joy bilan ta’minlanish darajasini yaxshilanayotganligini, mamlakat iqtisodiyotida qurilish tarmog‘ining iqtisodiy barqarorligini barqarorlashganligini ifodalab berishga xizmat qiladi.

Vaholanki, yashab turgan uyimiz, davolanayotgan sihatgohimiz, tahsil olayotgan ta’lim maskanimiz, yurgan yo‘limiz, bizga xizmat qilayotgan elektr, tabiiy gaz hamda suv yo‘llari ham qurilish sohasining natijasidir.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili

Ushbu mavzu bo‘yicha mahalliy va xorijiy adabiyot manbalari tahlili, qurilish sohasida fundamental tadqiqotlar qatorida I.S.Stepanova [1], Arens E.A. [2], DJ.K. Lobbek [3], Serov V.M. [4] , Gurkov I.B [5] singari xorijiy olimlarning, M.K.Pardayev[6], N.T.Tuxliyev [7], E.V.Golesheva [8], M. Miraxmedov [9], A.A.Eshtayev [10], K.B.Urazov [11], singari mahalliy iqtisodchi olimlarning qurilish sohasidagi turli masalalari bo‘yicha ilmiy tadqiqot ishlarini olib bormoqdalar.

Tadqiqot metodologiyasi. Ilmiy-tadqiqot ishida statistik va iqtisodiy tahlil usullari, tahlil, sintez, mavhumiy-mantiqiy tahlil, shuningdek, tanlovli kuzatuv, sotsiologik so‘rov, SWOT-tahlil, qiyoslov usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar. Qaysi bir faoliyatni olib qaramaylik ushbu faoliyatni amalga oshirishbda albatta ma’lum texnika, texnalogiyadan foydalaniladi. Ushbu faoliyatni ma’lum makon va zamonda amalga oshiradi. Bu esa asosiy vositalardan

albatta foydalaniladi u asosiy vosita o‘z balansida bo‘lsin yoki ijara asosida foydalansin.

16 son buxgalteriya hisobi xalqaro standarti bo‘yicha quyidagi hollarda aktivlar asosiy vosita sifatida tan olinishi mumkin.

<table>
<tr><th>BHXS bo‘yicha</th><th>BHMS bo‘yicha</th></tr>
<tr><td rowspan="3">Mahsulotlarni ishlab chiqarish yoki yetkazib berish, yoki xizmatlarni ko‘rsatish, yoki boshqa tomonlarga ijaraga berish, yoki ma’muriy maqsadlarda foydalanish uchun mo‘ljallangan</td><td>1 yildan uzoq muddatga xizmat qilishi</td></tr>
<tr><td>Moddiy ko‘rinishga ega bo‘lishi</td></tr>
<tr><td>Qiymatga ega bo‘lishi</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Bir davrdan uzoqroq muddat davomida foydalanilishi kutilgan</td><td>Korxonaga naf keltirishi</td></tr>
<tr><td>Korxonaning egalik qilish huquqida bo‘ishi</td></tr>
</table>

1-rasm. Aktivlarni asosiy vosita sifatida tan olish.

16 son BHXS bo‘yicha asosiy vositalar ob’ektining tannarxi faqatgina quyidagi shartlar bajarilganda aktiv sifatida tan olinadi:

1. tadbirkorlik sub’ekti tomonidan asosiy vosita bilan bog‘liq kelgusi iqtisodiy naf olinishi ehtimoli mavjud bo‘lsa;
2. aktivning tannarxi ishonchli baholana olsa.

Ehtiyot qismlar, yordamchi va ta’mirlovchi jihozlar kabi moddalar asosiy vositalar ta’rifiga mos kelganida ushbu BHXSga muvofiq tan olinadi. Aks hollarda bunday moddalar tovar-moddiy zaxiralar sifatida tasniflanadi. Ushbu Standart tan olish uchun o‘lchov birligini, ya’ni asosiy vosita ob’ekti nimadan tashkil topishini belgilab bermaydi. Shuning uchun, tadbirkorlik sub’ektining o‘ziga xos shart sharoitlarida tan olish mezonlarini qo‘llash uchun mulohaza qilish talab etiladi. Qoliplar, asboblar va moslamalar kabi alohida ahamiyatli bo‘lmagan moddalarni birlashtirish va tan olish mezonlarini ushbu birlashtirilgan qiymatga nisbatan qo‘llash o‘rinli bo‘lishi mumkin. Tadbirkorlik sub’ekti barcha asosiy vositalar bilan bog‘liq xarajatlarni ularning kelib chiqish paytiga qarab ushbu tan olish mezonlari asosida baholaydi. Bunday xarajatlar o‘z ichiga asosiy vosita ob’ektini sotib olish yoki qurish bilan bog‘liq boshlang‘ich xarajatlarni, xamda asosiy vositani keyinchalik kengaytirish, qandaydir qismini almashtirish yoki unga texnik xizmat ko‘rsatish uchun amalga oshirilgan xarajatlarni qamrab oladi.

Buxgalteriya hisobi xalqaro standartlari bo‘yicha asosiy vositalarga tan olinganidan keyingi xarajatlar hisobi quyidagicha tan olinadi.

1.Tadbirkorlik sub’ekti asosiy vosita ob’ektining balans qiymatiga ob’ektning kundalik xizmat ko‘rsatish bilan bog‘liq xarajatlarini kiritmaydi. Bunday xarajatlar kelib chiqish paytida foyda yoki zarar tarkibida tan olinadi. Kundalik xizmat ko‘rsatish xarajatlari asosan mehnat haqi va materiallardan tashkil topadi, xamda o‘z ichiga mayda extiyot qismlar qiymatini xam olishi mumkin. Bu kabi xarajatlarning maqsadi ko‘pincha asosiy vositalar ob’ektiga “joriy xizmat ko‘rsatish va ta’mirlash” sifatida izohlanadi.

2.Ayrim asosiy vositalar ob’ektlarining qismlari muntazam ravishda almashtirilishi talab etilishi mumkin. Masalan, pechning futerovkasi ma’lum ishlash soatlari o‘tganidan so‘ng almashtirilishi kerak bo‘lishi mumkin, samolyotlardagi o‘rindiklar va oshxona kabi asbobuskunalar samolyotning foydali xizmat muddati davomida bir necha marta almashtirilishi mumkin. Asosiy vositalarning ob’ektlari binoning ichki devorlarini almashtirish kabi almashtirishlarni kamroq takrorlash yoki takrorlanmaydigan qilib almashtirish maqsadida sotib olinishi mumkin. Bunday xarajatlar tan olish mezonlariga ko‘ra, tadbirkorlik sub’ekti asosiy vositaning balans qiymatida uning bir qismini almashtirish bo‘yicha xarajatlarni ushbu xarajatlar amalga oshirilgan paytda tan olishi kerak.

3. Asosiy vositalar ob’ektining ayrim qismlarini almashtirilishi yoki almashtirilmasligidan qat’iy nazar, nuqsonlar paydo bo‘lganligini aniqlash uchun muntazam ravishda katta ko‘lamdagi texnik ko‘riklarini o‘tkazish shu ob’ektdan (masalan samolyotdan) foydalanishni davom etishning shartlaridan biri bo‘lishi mumkin. Har bir katta ko‘lamdagi texnik ko‘rik o‘tkazilganda, u bo‘yicha xarajatlar tan olish mezonlari bajarilganda asosiy vositalar ob’ektining balans qiymatida qisman almashtirish sifatida tan olinadi.

Xulosa va takliflar

Buxgalteriya hisobi xalqaro standartlari hamda milliy standartlar bo‘yicha asosiy vositalarni hisobga qabul qilishda birmuncha farqli jihatlar mavjud. Masalan, korxona ishlab chiqarish uskunasini sotib oldi hamda ushbu uskunanini o‘rnatishda hududning ma’lum tabiiy holatini buzulish zarurati mavjud.

Asosiy vositalarni sotib olish hamda o‘rnatishda quyidagi xarajatlar amalga oshirildi hamda xalqaro standart bo‘yicha quyidagicha buxgalteriya yozuvlari amalga oshiriladi.

1. Sotib olish bahosiga:
Dt: Asosiy vositani xarid qilish va o‘rnatish
Kt: Taminotchi oldidagi kreditorlik qarz
2. Bojxona boji
Dt: Asosiy vositani xarid qilish va o‘rnatish
Kt: Bojxona bo‘yicha kreditorlik qarz
3. O‘rnatish joyini tayyorlash xarajati
Dt: Asosiy vositani xarid qilish va o‘rnatish
Kt: Joy tayyorlashda ishlatilgan resurslar
4. Transport xarajatlari
Dt: Asosiy vositani xarid qilish va o‘rnatish
Kt: Bojxona bo‘yicha kreditorlik qarz
5. Faoliyat tugatilib asosiy vosita olinganda tabiiy sharoitni qayta tiklash bo‘yicha baholangan qiymat
Dt: Asosiy vositani xarid qilish va o‘rnatish
Kt: Shartli majburiyat
6. Asosiy vositani foydalanishga qabul qilish
Dt: Uskuna

Kt: Asosiy vositani xarid qilish va o‘rnatish

Mamlakat darajasida hisobning xalqaro standartlarga o‘tishi bevosita mamlakatda olib boriladingan iqtisodiy tahlil jarayoniga ham o‘z ta’sirini ko‘rsatmasdan qolmaydi. Buning asosiy sababi esa iqtisodiy tahlil jarayoning muhim elementi korxona iqtisodiy ko‘rsatkichlarining yaralish manbasi hisob natijasidir.

Asosiy vositalar tahlili amalga oshirilganda xalqaro standartlar bo‘yicha farqli jihatlaridan biri bu asosiy vositalarning yangilanish koeffisentidir.

Ushbu koeffisent milliy standartlar bo‘yicha yaratilgan axborotlar asosida aniqlanganda quyidagicha aniqlanadi.

$$\text{As.V.YK}=\frac{\text{YSOAV}}{\text{AVYOBQ}}$$

As.V.YK-asosiy vositalarning yangilanish koeffisenti;

YSOAV-yangi sotib olingan asosiy vositalar qiyati;

AVYOBQ-asosiy vositalarning yil oxiridagi boshlang‘ich qiymati.

Xalqaro standartlar bo‘yicha yuritilgan hisob ma’lumotlari asosida asosiy vositalarning yangilanish koeffisentini quyidagicha aniqlash tavsiya etildi:

$$\text{As.V.YK}=\frac{\text{YSOAV}+\text{QAX}}{\text{AVYOBQ}}$$

As.V.YK-asosiy vositalarning yangilanish koeffisenti;

YSOAV-yangi sotib olingan asosiy vositalar qiyati;

AVYOBQ-asosiy vositalarning yil oxiridagi boshlang‘ich qiymati

QAX-qisman almashtirish xarajatlari.

Buning asosiy sababi esa xalqaro standartlar bo‘yicha qisman alamshtirish xarajatlari korxona asosiy vositasining balans qiymatini oshishiga olib keladi va ma’lum darajada asosiy vositaning texnik holatini yaxshilaydi. Shu bilan birga texnik ko‘rik xarajatlari katta miqdorni tashkil qiluvchi asosiy vositalarning ushbu turdagi xarajatlari ham asosiy vositaning balans qiymatini oshiradi va qisman almastirish xarajatlari sifatida qaraladi.

Ш.Ш.Яриев *– Тошкент Давлат иқтисодиёт университети мустақил изланувчиси*

МАСАФОВИЙ АУДИТНИ ТАШКИЛ ЭТИШДА МОЛИЯВИЙ МОНИТОРИНГДАН ФОЙДАЛАНИШ

Аннотация*: Мақолада Ўзбекистон Республикасида масофавий аудитни ташкил қилиш ва ривожланишининг назарий масалалари ёритилган. Масофавий аудит бўйича илмий ишлар ва меъёрий ҳужжатлар таҳлил этилиб, хулоса ва таклифлар берилган.*

Калит сўзлар:*молиявий назорат, аудит, масофавий аудит, аудитнинг стандартлари, ISO.*

Аннотация: *В статье описаны теоретические вопросы организации и развития дистанционного аудита в Республике Узбекистан. Проанализированы научные работы и нормативные документы по дистанционному аудиту, даны выводы и предложения.*

Ключевые слова: *финансовый контроль, аудит, дистанционный аудит, стандарты аудита, ISO.*

Annotation: *The article describes theoretical issues of organization and development of remote auditing in the Republic of Uzbekistan. Scientific works and regulatory documents on remote auditing are analyzed, conclusions and suggestions are given.*

Key words: *financial control, audit, remote audit, auditing standards, ISO.*

Халқаро амалиётда давлат секторида аудитни ташкил этишда масафовий аудитдан кенг фойдаланишади. Кейинги йилларда малакатимизда Давлат бюджети харажатларининг самарадорлигини ошириш, бюджет қонунчилиги бузилишининг профилактикасини кучайтириш ва масофавий молиявий назоратни кенгайтириш, замонавий ахборот технологиялари ва маълумотлар базаси воситасида текшириш объектлари ва мақсадларини аниқлаш йўли билан кам самарали тафтишларни қисқартиришга қаратилган қатор чора-тадбирлар амалга оширилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2024 йил 10 июлдаги “Бюджет маблағларидан фойдаланиш устидан молиявий назоратни кучайтириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-100-сон фармонида[1] вазирликлар ва идораларда - бюджет маблағлари тақсимловчиларида ички аудит тизимини такомиллаштириш, шунингдек Давлат бюджети маблағларидан мақсадли ва самарали фойдаланишни таъминлаш учун жамоатчилик иштироки ва назоратини кенгайтириш мақсадида:

Ҳисоб палатаси томонидан Ўзбекистон консолидациялашган бюджети ижросининг ташқи аудити ўтказилади ва унинг натижалари бўйича тегишли хулосалар тайёрланади;

2025 йилдан бошлаб устав фондида (устав капиталида) давлат улуши 50% ва ундан ортиқ бўлган йирик ташкилотлар фаолияти аудитдан ўтказилади;

стратегик ва ахборот-технологик аудит турлари жорий этилади деб белгилаб қўйилган.

Бизнинг фикримизча, стратегик ва ахборот-технологик аудит турларидан бири бўлиб, масофавий аудит ҳисобланади.

Давлат молиявий назорати ва молиявий мониторинг ягона ахборот базасига эга бўлиб, бу бухгалтерия ҳисобини такомиллаштириш шароитида молиявий кўрсаткичларнинг ўзаро боғлиқ тизими, бухгалтерия ҳисоби ва ҳисобот тизимини яратишнинг ягона услубий тамойиллари қўлланилишида намоён бўлади.

Мониторинг - бу жараёнларнинг мўлжалланган тарзда ишлашини таъминлаш учун одатда раҳбарият томонидан бошқариладиган доимий жараён. Мониторинг - бу жараёнда самарали детектив назорат. Мониторинг ҳаракатларининг типик хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

[1] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2024 йил 10 июлдаги “Бюджет маблағларидан фойдаланиш устидан молиявий назоратни кучайтириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПФ-100-сон фармонида

-кўпинча аудит усулларидан фойдаланиш мумкин бўлса-да, аудитга қараганда камроқ тузилган;

-аудитга бўлган эҳтиёжни аниқлаши мумкин;

-ички аудит ёки мувофиқликни ўз ичига олиши мумкин[1].

А.А. Варфоломеевнинг қайд этишича, молиявий мониторинг - бу назорат ва қонун талаблари ёки бошқа норматив ҳужжатлар талабларини бузган тақдирда жавобгарлик белгилашдир[2].

Е.А. Синцованинг такидлашича, “Ҳозирги вақтда ташкилотда молиявий оқимларни текшириш ва фаолиятнинг молиявий жиҳатлари мониторинг қилиш усуллари долзарб масала ҳисобланади. Ҳозирги вақтда ички аудит, молиявий назорат ва молиявий мониторинг давлат молиявий назоратининг муҳим воситалари сифатида қаралмоқда”[3].

Н. В Наркевичнинг ёзишича: "Солиқ мониторинги" атамаси солиқ органлари амалиётида солиқ тўловчининг аудитдан олдинги таҳлилини амалга ошириш билан боғлиқ ҳолда қўлланилади. Мониторингнинг асосий мақсади солиқ органлари томонидан назорат қилинадиган солиқ, валюта ва бошқа қонун ҳужжатларининг бузилишига олиб келиши мумкин бўлган хавфли операцияларига ўз вақтида чора кўриш ва уларнинг олдини олиш орқали солиқ органлари ва йирик солиқ тўловчилар ўртасида ҳамкорлик алоқаларини яратишдан иборат.[4]

Юқоридагилардан кўриниб турибдики, молиявий мониторинг Ҳисоб палатаси, Бош прокуратура ҳузуридаги Иқтисодий жиноятларга қарши курашиш департаментининг давлат молиявий назорат инспекцияси томонидан ўтказилар экан.

Бугунги тезкор ва мураккаб бизнес муҳитида анъанавий аудит ҳар доим ҳам ташкилотларга юзага келадиган хавф ва муаммоларни аниқлаш ва ҳал қилиш учун керакли маълумотларни ўз вақтида тақдим этмаслиги мумкин. Ташкилотнинг молиявий операцияларини, ички назоратни ва рискларни бошқариш жараёнларини реал вақт режимида баҳолашни ўз ичига олган доимий мониторинг ушбу муаммонинг инновацион ечими сифатида пайдо бўлди.

Молиявий мониторингнинг мақсади давлат корхоналарининг молиявий-хўжалик фаолияти билан боғлиқ фискал рискларни баҳолаш ва таҳлил қилишдан иборат.

---

[1] Defining the Meaning of ‘Auditing’ and ‘Monitoring’ & Clarifying the Appropriate Use of the Terms. Mark P. Ruppert, CPA, CIA, CISA, CHFP is the Director of Audit Services at Cedars-Sinai Health System, Los Angeles, California. He is a former Chairman of the Board of AHIA. He may be contacted at Mark.Ruppert@cshs.org. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://ahia.org/wpcontent/uploads/2022/12/DefiningAuditingAndMonitoring.pdf.

[2] Варфоломеев А.А. ФАТФ: междуна-родные стандарты финансового мони-торинга и их имплементация в России // Вестник дипломатической академии МИД России. Россия и мир, 2021, no. 3 (29), с. 6-20

[3] Синцова Е.А. Финансовый мониторинг, внутренний контроль и аудит как системы проверки финансов организации // Фундаментальные исследования. – 2024. – № 1. – С. 44-49.

[4] Наркевич Н. В. Налоговый мониторинг как форма налогового контроля Наркевич Н. В. ЖУРНАЛ. Проблемы современной науки и образования.2016.

Юртимизда 30 мингга яқин бюджет ташкилоти ва давлат корхоналари бўлиб, уларни жойига чиқиб ўрганишга кўп вақт ва маблағ кетади. Шунинг учун Ҳисоб палатасида “Масофавий назорат маркази” ишга туширилди.

Ҳисоб палатасининг ягона “Масофавий назорат” маркази таҳлиллари асосида аниқлашича, Андижон давлат университетида жами 39,3 млрд сўм нақд пул маблағлари талон-торож қилинган.

Мониторинг аудиторлар учун сезиларли фойда келтиради, жумладан, таваккалчиликни аниқлаш, аудит самарадорлигини ошириш, ички назоратни кучайтириш ва манфаатдор томонларнинг ишончини ошириш. Бироқ, ташкилотлар ушбу ёндашувнинг харажат, мураккаблик, маълумотларнинг махфийлиги билан боғлиқ муаммолар ва технологияга потенциалига ҳаддан ташқари боғлиқлик каби камчиликларни ҳам ҳисобга олишлари керак. Доимий мониторингнинг афзалликлари ва чекловларини синчковлик билан баҳолаган ҳолда, аудиторлар ўзларининг махсус контексти учун энг тўғри ёндашувни аниқлашлари ва иш сифати ва самарадорлигини ошириш учун ушбу инновацион техникадан самарали фойдаланишлари мумкин.

Молиявий мониторинг ёрдамида ташкилот фаолиятининг нафақат якуний кўрсаткичлари, балки молиявий ресурсларни талаб қиладиган барча соҳалари доимий равишда текширилади,. Шу билан бирга, текширишнинг устуворлиги эгаси томонидан белгиланиши ва йиллик ҳисоботларда акс эттирилган кўрсаткичларга эмас, балки мураккаб соҳаларга қаратилган бўлиши мумкин.

Масофавий аудитда мониторингдан фойдаланишда илғор хориж тажрибасини ўрганиш ва унинг ижобий томонларини мамлакатимиз амалиётида қўллаш мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз.

Otabek Akbarovich Rustamov*–“Ipak yo‘li” turizm va madaniy meros xalqaro universiteti marketing va qabul bo‘limi boshlig‘i,*

MEHMONXONA KORXONALARI FAOLIYATINING IQTISODIY MOHIYATI VA XUSUSIYATLARI

Annotatsiya. *Mehmonxona korxonalari faoliyati turizm va xizmatlar sohasining muhim tarkibiy qismidir. Ular mijozlarga turar joy, ovqatlanish, dam olish va boshqa qo‘shimcha xizmatlarni taqdim etadi. Mehmonxonalar iqtisodiyotda muhim rol o‘ynaydi, chunki ular ish o‘rinlarini yaratadi, daromad keltiradi va turizmni rivojlantirishga hissa qo‘shadi. Ushbu korxonalar faoliyatining asosiy xususiyatlari qatoriga xizmat sifatini ta’minlash, mijozlar ehtiyojlarini qondirish, raqobatbardoshlikni oshirish va innovatsion yechimlarni qo‘llash kiradi. Mehmonxona biznesi dinamik va xizmat ko‘rsatish sanoati talablariga tez moslasha olishi kerak.*

Kalit so‘zlar*: Mehmonxona, ehtiyoj, ish o‘rinlari, sayyohlar, raqobat, ximat ko‘rsatish.*

Аннотация. *Гостиничные предприятия являются важной составляющей туристической и сервисной индустрии. Они предоставляют клиентам услуги размещения, питания, отдыха и другие дополнительные услуги. Гостиницы играют значительную роль в экономике, создавая рабочие места, генерируя доход и способствуя развитию туризма. Основные особенности деятельности гостиничных предприятий включают обеспечение качества услуг, удовлетворение потребностей клиентов, повышение*

конкурентоспособности и внедрение инновационных решений. Гостиничный бизнес является динамичным и требует быстрой адаптации к требованиям индустрии гостеприимства.

Ключевые слова: *Гостиница, потребность, рабочие места, туристы, конкуренция, обслуживание.*

Abstract. *Hotel enterprises are a vital component of the tourism and service industry. They provide customers with accommodation, dining, leisure, and other additional services. Hotels play a significant role in the economy by creating jobs, generating revenue, and contributing to the development of tourism. The key features of hotel enterprises include ensuring service quality, meeting customer needs, enhancing competitiveness, and implementing innovative solutions. The hotel business is dynamic and requires quick adaptation to the demands of the hospitality industry.*

Key words: *Hospitality, need, workplace, tourism, competition, service.*

O‘zbekiston Markaziy Osiyo davlatlari ichida 1-bo‘lib, 1993 yil 4 oktabrda Butunjahon turizm tashkilotiga (BTT) a’zo bo ‘ldi. Bu, o‘z navbatida, mamlakatimizda xalqaro turizmning rivojlanishi, iqtisodiyotda turizm sohasi ulushining oshishiga xizmat qilib kelmoqda.

Jahon sivilizasiyasining qadimgi o‘choqlaridan hisoblangan O‘zbekiston yuqori turizm salohiyati va imkoniyatlariga ega mamlakatdir. Mamlakatimizda 9608 dan ziyod madaniyat obyektlari mavjud. Shundan 7300 dan ortiq qismi qadimiy arxitektura va arxeologik obyektlar hisoblanib, ularning 200 tasi YUNESKOning jahon madaniy merosi ro‘yxatiga kiritilgan. Ularning asosiy qismi Samarqand, Buxoro, Xiv,Shahrisabz, Termiz, Qo‘qon va Toshkent shaharlariga joylashgan.

Mamalakatimizning ko ‘hna, qadimiy va boqiy shaharlarida turizam infratuzilmasini yaxshilash doirasida amalga oshirilayotgan say-harakatlar yurtimizda tashrif buyurayotgan xorijiy hamda mahalliy sayyohlar oqimining oshishiga sabab bo‘lmoqda.

Prezidentimiz Shavkat Mirziyoyev ta’kidlagandek, “Turizmga iqtisodiyotning strategik sektori maqomini berilish, ushbu sohani barcha hududlar va o‘zaro bog ‘liq tarmoqlarni kompleks ravishda jadal rivojlantirishning yetakchi kuchiga aylanishi lozim bo ‘lgan iqtisodiyotni diversifikasiyalash, tarkibiy o‘zgartirish va barqaror rivojlantirishning qudratli vositasiga aylantirish” belgilangandi.

2024 yil davomida diyorimizga jami 8,6 million nafar xorijiy sayyoh keldi. Ularga 2,7 milliard dollarlik xizmat ko‘rsatildi. Ushbu ko‘rsatkich o‘tgan yilga nisbatan 1,5 barobar ko‘p. Yevropa va boshqa mintaqalar hamda qo‘shni davlatlardan keluvchilarning o‘rtacha xarajati 2022 yilga nisbatan 1,5 barobar oshgan.

Sayyohlarga xizmat ko‘rsatuvchi 762 yangi sub’ekt faoliyati yo‘lga qo‘yilishi natijasida turistik tashkilotlar va turagentlar soni 3581 taga yetdi. Bugungi kunda respublikamiz bo‘ylab 3200 gid-ekskursovod ishlayapti. Joriy yilning o‘zida ayni raqam 700 taga ortdi.[1]

[1] Iqtisodiy sharh.Economic Review. Yangi O‘zbekiston:milliy tiklanishdan milliy yuksalish sari.№ 8(20)2023-54-58 betlar.

O‘zbekiston turizm salohiyatini Yevropa, Shimoliy Amerika, Osiyo-Tinch okeani, Yaqin Sharq, Xitoy va Markaziy Osiyo mintaqalarida keng targ‘ib qilish maqsadida “World Media Group”, “Blue Sky”, “Sky one”, “Wanderlust”, “Euronews”, “BBC”, “National Geographic”, “CNN” “Travel Tomorrow”, “Warner Bros. Discovery”, “Saga travel Group” xalqaro mediakorporatsiyalari, shuningdek “Ctrip.com”, “Holiday factory”, “Voyage Prive” onlayn sayohat platformalari kabi qator xorijiy tashkilotlar va televideniyelar bilan shartnoma asosida xalqaro miqyosda mamlakatimiz imiji ilgari surilgani e’tirofga loyiq[1].

Ko‘plab xalqaro nashrlarning fikriga ko‘ra, mamlakatimiz 2020-yilda eng jozibador sayyohlik joylaridan biriga aylangan. Kuni kecha Buyuk Britaniyaning The Telegraph gazetasi bu yil tashrif buyurish lozim bo‘lgan shaharlar ro‘yxatini e’lon qildi. Shular qatorida bizning Toshkent ham bor.

Yildan-yilga mamlakatimizga sayyohlar soni tobora ko‘payib borayotganini hisobga olsak, bu juda munosib e’tirofdir. Endi esa bir nechta raqamlarni keltirsak.

O‘tgan yilning yakunlariga ko‘ra, O‘zbekistonga 6,748 million kishi tashrif buyurgan bo‘lib, bu 2018-yil statistikasidan 125 foizga (5,346 million kishi) ko‘pdir.

O‘zbekistonga tashrif buyurgan turistlarning umumiy sonidan 6,260 million kishi MDH mamlakatlaridan, 488,4 ming sayyoh esa olis xorij mamlakatlaridan kelgan.

Shu bilan birga, 2019-yilda turizm xizmatlarining eksporti 1,313 milliard dollarni tashkil etgan, 2018-yilda u 1,041 milliard dollariga teng bo‘lgan (o‘sish 126 foiz).

Ushbu qiymatning yarmidan ko‘prog‘ini MDH mamlakatlaridan kelgan sayyohlar (966,559 mln. AQSH dollari) sarflagan, 346,472 mln. dollar esa boshqa mamlakatlarning sayohatchilariga to‘g‘ri keladi[2].

Mehmonxona biznesi turizm bilan bevosita bog‘liqdir. Turizm daromadli va yuqori rentabelli sanoat bo‘lib, yalpi ichki mahsulotni shakllantirishda, tashqi savdo balansini oshirishda, aholini ish bilan ta’minlashda muhim rol o‘ynaydi. Mehmonxona biznesi - bu mehmondo‘stlik tamoyiliga asoslangan har xil turdagi mehmonlarga xizmat ko‘rsatadigan biznes tarmog‘i. Mehmonxona biznesining rivojlanishi bevosita boshqa sohalarning rivojlanishiga sabab bo‘ladi, misol uchun transport, savdo, qurilish, qishloq xo‘jaligi, iste’mol tovarlarini ishlab chiqarish, xizmat ko‘rsatish sohasi kabilar.

Mehmonxona sanoatining mamlakat iqtisodiga ta’sirini turistlarning mehmonxona xizmatlarini sotib olishga sarflashi natijasida ko‘rib chiqish mumkin. Mamlakatda chet ellik turistlar tomonidan qilinadigan xarajatlar mehmonxona komponentlari xarajatini oshiradi. O‘zbekistonda xalqaro talablar va standartlarga mos keladigan sanoqli mehmonxonalar mavjud. Jahon mehmonxona sohasi talablariga javob berish uchun mehmonxonada barcha jihozlar, kommunal xizmatlardan to hodimlargacha barchasi mukammal darajada bo‘lishi talab etiladi.

1 https://uza.uz/oz/posts/ozbek-turizmi-2024-yil-qanday-yutuqlarga-erishdi_673628
2 https://uzbekistan.travel/uz/o/ozbekistonda-turizm-raqamlarda/

Hozirda O‘zbekistonda turizm sohasi yuqo-ri tezlikda rivojlanishda davom etmoqda. Davlat tomonidan turistik infratuzilmani qurishga katta e’tibor berilmoqda. 2022-yil holatida jami 1105 ta mehmonxona bo‘lib, 188 tasi 1 ta yulduzli, 69 tasi 2 yulduzli, 33 tasi 3 yulduzli, 16 tasi 4 yul-duzli va 4 tasi besh yulduzli hisoblanadi.

Umuman olganda, O‘zbekiston turistlarni o‘ziga xos tabiati, iqtisodiy va siyosiy barqarorligi, tovar va mahsulotlarning boshqa davlatlardagiga nisbatan arzonroq ekanligi, qadimiy tarixi va qiziqarli urf-odatlari, madaniyati bilan o‘ziga jalb qiladi. Bugungi kunda turli klasslardagi 5 mil-liondan ortiq turist har yili O‘zbekistonga tashrif buyuradi. Turistlarni klasslarga ajratish, odatda, ularga ko‘rsatiladigan xizmatlar sifati va shunga mos narx-navoga bog‘liq hisoblanadi. Turistik xiz-matlarni sifatiga qarab darajalash har xil davlat-larda turlicha amalga oshiriladi. O‘zbekistonda turoperator va turagentlar turni sotishda shartli ravishda turistik xizmatlarni luks, birinchi klass, turistik klass va ekonom klass etib belgilaydilar.

Turistik xizmatlarni klasslarga bo‘lgan hol-da sotish iste’molchilarni segmentatsiyalash va har bir segment darajasida narx belgilash imkoni-ni beradi. Respublikaga tashrif buyurayotgan turistlar orasida so‘nggi yillarda birinchi va luks klass turistlar ulushi oshib bormoqda. Masalan, Toshkent shahridagi 4-5 yulduzli mehmonxona-larda yilning deyarli hamma oylarida nomerlar tanqisligi kuzatiladi. Shu boisdan Samarqand shahrida qurilgan 2 ta besh yulduzli va 2 ta to‘rt yulduzli mehmonxonalarning qurilishi aynan ko‘p pul sarflashga tayyor va yuqori sifatli xizmat ko‘rsatilishni xohlaydigan turistlar ehtiyojini ta’minlashga qaratilgan.

Turizmni rivojlantirish bo‘yicha O‘zbekistonda bir qator qonun va qarorlar ishlab chiqilmoqda. Xususan, “2019-2025 yillarda O‘zbekiston Respublikasida turizm sohasini rivojlantirish Konsepsiyasi” ishlab chiqildi. Konsepsiyaga muvofiq:

- turizm faoliyati sohasidagi normativ-huquqiy bazani takomillashtirish;
- turizmni rivojlantirish uchun qulay sharoitlar yaratishga qaratilgan xalqaro me’yor va standartlarni implementatsiya qilish;
- turizm infratuzilmasini rivojlantirish hamda maqbul va qulay turizm muhitini yaratish;
- transport logistikasini rivojlantirish;
- ichki va tashqi yo‘nalishlarni kengaytirish;
- transport xizmatlari sifatini oshirish;
- turizm bozorining turli segmentlariga yo‘naltirilgan turizm mahsuloti va xizmatlarini diversifikatsiya qilish;
- Respublika ichida turizm xizmatlariga bo‘lgan ehtiyojni qondirishga yo‘naltirilgan turizm faoliyati sub’ektlarining faolligini rag‘batlantirishni ta’minlovchi ichki turizmni rivojlantirish;
- O‘zbekiston Respublikasi turizm mahsulotini xalqaro va ichki turizm bozorlarida targ‘ib qilish;
- mamlakatning sayohat va dam olish uchun xavfsiz sifatidagi imidjini mustahkamlash;

- turizm tarmog‘i uchun kadrlar tayyorlash, qayta tayyorlash va malakasini oshirish tizimini takomillashtirish;

Mehmonxona biznesini rivojlantirishda ham iqtisodchilar bir qancha analizlarni taklif qilishadi. SWOT tahlili, PEST tahlili va x.k lar. O‘zbekistonda mehmonxona biznesini rivojlantirish uchun yordam beradigan usullardan biri PEST tahlilidan foydalanish mumkin. Ma’lumki PEST quyidagi inglizcha so‘zlardan tashkil topgan:

1. Political - siyosiy
2. Economic - iqtisodiy
3. Social - ijtimoiy
4. Technological – texnologik

O‘zbekistonda mehmonxonalar faoliyati nafaqat ichki bozorga, balki tashqi bozorga ham qaratilgan. Shu sababli, sohani rivojlantirish uchun yuqorida aytib o‘tilgan omillarni va shu bilan birga biznesni rivojiga hissa qo‘shadigan va ta’sir ko‘rsatadigan asosiy omillarni tanlab, ularni tahlil qilish talab etiladi. Shubhasiz, nehmonxona biznesining to‘liq strategiyasini ishlab chiqish uchun birgina tahlil yetarli bo‘lmaydi. PEST tahlili bilan birga, SWOT tahlili ham o‘tkazilsa maqsadga muvofiq bo‘ladi. Chunki, SWOT analizi orqali mehmonxona biznesidagi kuchli va zaif tomonlari, tahdidlar va mavjud imkoniyatlar hisobga olinib ish olib borilsa,yuqorida aytib o‘tilgan xalqaro tajribalardan foydalanilsa O‘zbekistonda mehmonxona biznesi eng gullab yashnagan va daromadli soha bo‘ladi deb o‘ylayman.

Nafisa Shuxratjon qizi Sanokulova *– Toshkent davlat iqtisodiyoti universiteti , 1-kurs, Buxgalteriya hisobi ta’lim yo‘nalishi magistr*

ASOSIY VOSITALAR HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH

Annotatsiya. *Mazkur tadqiqot asosiy vositalar hisobini takomillashtirish masalalariga bag‘ishlangan. Tahlil jarayonida asosiy vositalar, asosiy vositalarning iqtisodiy mohiyati hamda xalqaro talablar asosida yuritilishi haqida to‘xtalib o‘tilgan.*

Kalit so‘zlar: *asosiy vositalar, buxgalteriya hisobi, moliyaviy hisobot, xalqaro standartlar, qonunchilik.*

Аннотация. *Данная статья посвящена вопросам совершенствования учета основных средств. В ходе анализа обсуждались основные активы, экономическая природа основных активов и их содержание в соответствии с международными требованиями.*

Ключевые слова: *основные средства, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, международные стандарты, законодательство.*

Abstract. *This article is devoted to the issues of improving fixed assets accounting. The analysis discussed capital assets, the economic nature of capital assets and their maintenance in accordance with international requirements.*

Keywords: *fixed assets, accounting, financial reporting, international standards, legislation.*

Xo‘jalik yurituvchi subyektning moliyaviy holatini boshqarishda asosiy vositalar muhim ahamiyat kasb etadi. Asosiy vositalar ishlab chiqarish jarayonining uzviy qismi bo‘lib, ular mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatishni amalga

oshirish uchun zarurdir. Iqtisodiy globallashuv jarayonida korxonalar oldida asosiy vositalarni yangilash, ularni samarali boshqarish va ishlab chiqarish salohiyatini oshirish kabi vazifalar turibdi. Bu esa, o‘z navbatida, asosiy vositalar hisobi tizimini takomillashtirishni talab etadi.

Korxonalarda asosiy vositalar tizimini takomillashtirish maqsadiga erishish uchun quyidagi vazifalar belgilangan:

- asosiy vositalarning mohiyati va ularning iqtisodiy jarayondagi o‘rnini o‘rganish;
- asosiy vositalar hisobining xalqaro standartlar va milliy qonunchilik talablari bilan muvofiqligini tahlil qilish;
- amaliyotda mavjud asosiy vositalar hisobining holatini o‘rganish va aniqlangan muammolarni tahlil qilish;
- asosiy vositalar hisobi jarayonlarini avtomatlashtirish va raqamlashtirish bo‘yicha ilg‘or tajribalarni o‘rganish.

Bugungi kunda buxgalteriya sohasida olib borilayotgan islohotlarning tub mohiyati moliyaviy hisobot ma’lumotlaridan foydalanuvchilarga haqqoniy, to‘liq va to‘g‘ri ma’lumotlarni o‘z vaqtida yetkazib berish hamda investitsion qarorlarni qabul qilish uchun asos sifatida foydalana olinishi mumkin bo‘lgan darajaga ko‘tarishdir. Biroq mamlakatimiz me’yoriy huquqiy hujjatlarida keltirib o‘tilgan shart va talablar bu maqsadlarni bajarish uchun yetarli emas. Korxonalarda asosiy vositalarni buxgalteriyada hisobga olish shartlarini belgilovchi 5-son BHMS “Asosiy vositalar”da ham qayd etilgan me’yorlar bugungi kun talablariga javob bermaydi. Shu sababdan mazkur me’yoriy-huquqiy hujjatlarni xalqaro standartlar talablari asosida qayta shakllantirish va yangidan qabul qilish zarurati yuzaga chiqadi.

“O‘zbekiston—2030” strategiyasi to`g`risidagi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmonida mamlakatimizning investitsiyaviy jozibadorligini yanada oshirish va qimmatli qog‘ozlar bozorini jadal rivojlantirish masalalari ilgari surilgan.[1] Bu esa ularda haqidagi ishonchli ma'lumotlarni shakllantiruvchi buxgalteriya hisobi tizimini xalqaro standartlarga muvofiqlashtirib borishni taqozo etadi. Rivojlangan mamlakatlarda moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari asosida hisobni yuritish va asosiy vositalarni to’g’ri hisobga olish bo’yicha uzluksiz tadqiqot ishlari olib borilmoqda. Ushbu tadqiqotlarda asosiy vositalarni tasniflash, tan olish, baholash, ularga eskirish hisoblash, tahlil qilish uslubiyotini tashkil etishni ta’minlashning afzalliklari belgilab berilgan. Shu sababli dunyo miqyosida moliyaviy hisobotning xalqaro standartlarini (IFRS) joriy etish asosida asosiy vositalar hisobini takomillashtirishga qaratilgan ilmiy tadqiqotlar ustuvor yo’nalishlar etib belgilangan.

Bu borada O‘zbekiston Respublikasining Prezidenti Shavkat Mirziyoyev “Tanqidiy tahlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak” nomli asarida “Ilg‘or xalqaro tajribaga muvofiq instrumentlardan foydalanish hisobiga pul-kredit siyosatini

[1] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston— 2030” strategiyasi to`g`risida 11.09.2023 yildagi PF-158-sonli Farmoni

yanada takomillashtirish, milliy valyutaning va ichki bozordagi narxlarning barqarorligini ta’minlash”[1] vazifasining qo‘yilishi ham kompaniyalar boshqaruv tizimlarida ilg‘or xorijiy tajribalar va instrumentlardan foydalanishni ko‘zda tutadi.

Asosiy vositalarni muntazam yangilab turishda uning hisobini buxgalteriya hisobining xalqaro standarti (BHXS) 16 – sonli “Asosiy vositalar” nomli standart asosida yuritish etib belgilangan.[2] Chunki ushbu standart asosida hisob siyosati yuritilishi investorlar uchun qulay va ishonchli moliyaviy hisobotlar taqdim etilishi natijasida asosiy vositalarga investisiya kiritish imkoniyatini yaratadi. Xalqaro amaliyotda asosiy vositalar hisobini takomillashtirish va uni BHXS 16 - sonli “Asosiy vositalar” standartiga muvofiqlashtirish, asosiy vositalar auditini tashkil etish va uni takomillashtirish maqsadida dunyoning ko‘plab mamlakatlarida doimiy ravishda ilmiy izlanishlar olib borilmoqda. Shu jumladan, AQSh, Buyuk Britaniya, Kanadada US GAAP, UK GAAP standartlari asosida asosiy vositalar amortizasiyasi, qayta baholash va ularni o‘zaro almashtirish qiymatlarini aniqlash va buxgalteriyada aks ettiriladi.

Respublikada «2021 yil 1 yanvardan boshlab, MHXS asosida buxgalteriya hisobi yuritilishini tashkil etish va 2021 yil yakunlaridan boshlab moliyaviy hisobotni MHXS asosida tayyorlash»[3] masalalariga jiddiy e’tibor qaratilmoqda. Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlariga o’tishni jadallashtirish orqali xorijiy investorlarni zarur axborot muhiti bilan ta’minlash, mahalliy korxonalarimizni xalqaro bozorlarga kirish imkoniyatlarini kengaytirish, shuningdek, aktivlar va majburiyatlar hisobini xalqaro standartlarga muvofiqlashtirish asosida moliyaviy hisobotlarni axborot imkoniyatlarini oshirish bugungi kunda buxgalteriya hisobi sohasidagi islohotlarning asosiy maqsadi etib belgilangan.

MHXSga o‘tishning so‘nggi 15 yilida jahon tajribasiga asoslanib, quyidagi ijobiy jihatlarni kuzatish mumkin:

1. Axborot shaffofligini oshirish – shaffoflik xususiyati sifatli moliyaviy axborot va xalqaro darajada qiyoslanuvchanlikni ta’minlaydi. Buning natijasida investorlar va boshqa bozor qatnashchilari asoslangan iqtisodiy qarorlar qabul qilish imkoniyatiga ega bo‘ladi.
2. Hisobdorlik oshishi – bu xususiyat investorlar va kompaniya boshqaruvchilari o‘rtasidagi moliyaviy axborot yetishmovchiligini kamaytiradi. Natijada investorlar o‘z sarmoyalarining samarali boshqaruvi bo‘yicha to‘laqonli axborotga ega bo‘ladi.
3. Iqtisodiy samaradorlik oshishi – yagona moliyaviy tildagi hisobotlarni tahlil qilish asosida, investorlar kapitalni xalqaro miqyosda yo‘naltirish va risklarni kamaytirish imkoniyatlariga ega bo‘ladi.
4. Bozor likvidligi yaxshilanishi va kapital sarfining pasayishi – moliyaviy axborotlarning batafsil yoritilishi va xalqaro darajada qiyoslanuvchanlik

[1] Shavkat Mirziyoyev “Tanqidiy tahlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak” nomli asari

[2] Ergasheva Sh.T. Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari. Darslik. – T.: TDIU, 2021 y. -310 b.

[3] O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 24 fevraldagi “Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlariga o’tish bo’yicha qo’shimcha chora-tadbirlar to’g’risida”gi PQ-4611-son qarori

bozor likvidligini oshiradi va kompaniyalar uchun milliy va xorijiy kapital jalb etish sarflarini kamaytiradi.

Asosiy vositalar hisobini takomillashtirish kompaniyaning moliyaviy barqarorligini ta'minlash va hisob-kitob jarayonlarini samarali qilish uchun zarurdir. Bu nafaqat ma'lumotlarning to‘liqligini ta'minlaydi, balki korxonaning operatsion samaradorligini oshiradi. Boshqa tomondan, yuridik va moliyaviy xavfsizlikni ta'minlashda muhim ahamiyatga ega.

X.U.Po‘latov – SamISI katta o‘qituvchisi
M.A.Ahmatova – SamISI talabasi

LOGISTIKA XIZMATINI KO‘RSATUVCHI KORXONALARDA DAROMADLAR HISOBI

Annotatsiya*. Ushbu maqolada logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarda daromadlarni hisobga olish jarayoni tahlil qilinadi. Daromadlarni shakllantirish manbalari, hisob-kitob usullari va ularning moliyaviy hisobotlardagi aks ettirilishi ko‘rib chiqiladi. Shuningdek, logistika sohasida daromadlarni optimallashtirish va foydani oshirish strategiyalari ham muhokama qilinadi.*
Kalit so‘zlar: *logistika xizmatlari, daromadlar hisobi, moliyaviy hisobot, hisob-kitob tizimi, foydani optimallashtirish, transport va yetkazib berish, xarajatlar tahlili.*
Абстрактный. *В статье анализируется процесс учета доходов на предприятиях, оказывающих логистические услуги. Рассматриваются источники формирования доходов, методы их расчета и отражение в финансовой отчетности. Также будут обсуждаться стратегии оптимизации доходов и увеличения прибыли в логистической отрасли.*
Ключевые слова: *логистические услуги, отчет о прибылях и убытках, финансовая отчетность, система учета, оптимизация прибыли, транспортировка и доставка, анализ затрат.*
Abstract. *This article analyzes the process of accounting for income in enterprises providing logistics services. The sources of income formation, calculation methods and their reflection in financial statements are considered. Strategies for optimizing income and increasing profits in the logistics sector are also discussed.*
Keywords: *logistics services, income accounting, financial reporting, accounting system, profit optimization, transport and delivery, cost analysis.*

Kirish. Bugungi kunda logistika xizmatlari jahon iqtisodiyotida muhim o‘rin tutadi. Korxonalar o‘z mahsulotlarini samarali yetkazib berish, harakatlanish jarayonlarini optimallashtirish va mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko‘rsatish orqali bozorga moslashishga harakat qilmoqdalar. Ayniqsa, global savdoning kengayishi va elektron tijoratning rivojlanishi logistika xizmatlariga bo‘lgan talabni keskin oshirdi. Shu sababli logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalar o‘z moliyaviy barqarorligini ta’minlash va samarali faoliyat yuritish uchun daromadlar hisobi tizimini to‘g‘ri yo‘lga qo‘yishi lozim.

Logistika xizmatlaridan tushadigan daromadlarni hisoblash murakkab jarayon bo‘lib, u turli omillarga bog‘liq. Masalan, transport va saqlash xarajatlari, mijozlarga taqdim etiladigan qo‘shimcha xizmatlar, bojxona to‘lovlari, soliqlar va tarif siyosati kabi jihatlar daromadlar hajmiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi.

Shuningdek, zamonaviy logistika kompaniyalari ko‘p tarmoqli biznes modelidan foydalanib, transport, omborxona xizmatlari, yuk tashish va logistika tahlili kabi turli xizmatlarni taklif qilmoqda. Bu esa daromad manbalarini diversifikatsiya qilish zaruratini keltirib chiqaradi.

Mavjud hisob tizimlari va xalqaro standartlarga mos keluvchi moliyaviy hisobot yuritish logistika korxonalarining ishonchliligi va barqarorligini ta’minlashda katta ahamiyatga ega. Xususan, xalqaro moliyaviy hisobot standartlari (IFRS) va milliy buxgalteriya me’yorlariga rioya qilish, kompaniyaning moliyaviy natijalarini aniq aks ettirish imkonini beradi. Shuningdek, daromad va xarajatlarni to‘g‘ri hisoblash orqali foyda marjasi aniqlanadi hamda kelajakdagi strategik qarorlar qabul qilinadi.

Ushbu maqolada logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarning daromadlar hisobi tizimi chuqur tahlil qilinadi. Daromadlarning asosiy manbalari, ularni hisoblash usullari, moliyaviy hisobotlarga ta’siri va optimallashtirish yo‘llari yoritiladi. Shuningdek, global tajriba va zamonaviy yondashuvlar asosida logistika kompaniyalarining samaradorligini oshirish bo‘yicha tavsiyalar beriladi.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili. Logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarda daromadlarni hisoblash bo‘yicha bir qancha iqtisodiy va buxgalteriya adabiyotlari tahlil qilindi. Shulardan biri – M. Sh. Xasanov va U. A. Rahmonovning “Logistika tizimlari va ularning boshqaruvi” asarida keltirilishicha, logistika xizmatlarining daromad hisoboti an’anaviy buxgalteriya tizimlaridan farqlanadi, chunki bunda transport, saqlash va mijozlarga xizmat ko‘rsatish kabi xarajatlar o‘zaro bog‘langan holda tahlil qilinadi.

Shuningdek, A. R. Usmonovaning “Korxonalarda buxgalteriya hisobi va audit” kitobida logistika xizmatlarida daromadlarni hisoblash mexanizmlari, xususan, operatsion daromad va xarajatlarning muvozanati muhim rol o‘ynashi ta’kidlanadi. Ushbu manbalardan kelib chiqib, logistika korxonalari daromadlarining shakllanishi va ularni hisobotlarda aks ettirish yo‘nalishlari o‘rganildi.

Logistika xizmatlari iqtisodiy mohiyati: Logistika sohasi bo‘yicha Garisson va Chiu (2018) hamda Christopher (2020) tomonidan olib borilgan tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, logistika xizmatlarining samarali tashkil etilishi kompaniyaning umumiy rentabelligiga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi. Buxgalteriya hisobi tamoyillari: Xalqaro Moliya Hisoboti Standartlari (IFRS) va Milliy buxgalteriya hisobi tamoyillarida (MBHT) logistika kompaniyalari daromadlarini hisobga olish tartiblari aniq belgilab berilgan. IFRS 15 – “Daromadlarni e’tirof etish” standarti aynan xizmat ko‘rsatish shartnomalaridan kelib chiqadigan daromadlarni qanday aks ettirish kerakligi bo‘yicha yo‘riqnomalar beradi.

Bu boradagi ilmiy adabiyotlarning tahlili shuni ko‘rsatadiki, logistika xizmatlarida daromadlarni hisoblash uchun turli metodologiyalar ishlab chiqilgan. Jumladan, faoliyat natijalari hisobi odatiy savdo korxonalariga qaraganda murakkabroq bo‘lib, xizmat turi va muddatiga qarab farqlanadi. Shu sababli, bu borada yangi hisob tizimlarini ishlab chiqish va avtomatlashtirish bo‘yicha tadqiqotlar davom ettirilishi lozim. Umuman olganda, adabiyotlar tahlili shuni ko‘rsatadiki, logistika xizmatlari buxgalteriyasida asosiy e’tibor xizmatlarning bajarilish vaqtiga

va shartnomaviy majburiyatlarning to‘g‘ri aks ettirilishiga qaratilishi kerak.

Tadqiqot metodologiyasi. Mazkur tadqiqot logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarning daromadlarini hisoblash tizimini o‘rganishga qaratilgan. Tadqiqot davomida quyidagi metodlardan foydalanildi:

Empirik metod – logistika korxonalari tomonidan qo‘llanilayotgan daromad hisoblash amaliyotlarini tahlil qilish uchun real ma’lumotlar asosida o‘rganildi.

Keys study metodi – O‘zbekiston logistika xizmatlarini taqdim etuvchi korxonalarning moliyaviy hisobotlari o‘rganilib, ularning daromad shakllanishi bo‘yicha real misollar keltirildi.

Adabiyotlar sharhi – ilg‘or xalqaro va mahalliy ilmiy tadqiqotlar asosida mavjud tizimlarning afzallik va kamchiliklari tahlil qilindi.

Tadqiqot davomida, ayniqsa, operatsion daromadlarni hisoblash usullari va ularning buxgalteriya hisobotlarida aks ettirilishi ustuvor yo‘nalish sifatida belgilandi.

Tahlil va natijalar. Ushbu bo‘limda logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarda daromadlar hisobi bo‘yicha amaliy tahlil o‘tkaziladi. Tadqiqot natijalari asosida quyidagi jihatlar o‘rganildi:

Daromadlar quyidagi asosiy manbalardan shakllanadi	
Tovarlarni tashish xizmatlari	transport vositalari orqali yuk yetkazib berish xizmatidan tushgan daromadlar
Ombor xizmatlari	mahsulotlarni saqlash, yuklash va tushirish bilan bog‘liq xizmatlar daromadi
Transport xizmatlaridan tushgan daromadlar	mijozlarga yuk tashish, yetkazib berish va eks-peditorlik xizmatlari orqali olinadigan tushum
Saqlash va omborxona xizmatlari	yuklarni vaqtinchalik saqlash, qayta yuklash va ombor tizimlarini ijaraga berish orqali olingan daromadlar
Qo‘shimcha xizmatlar	bojxona rasmiylashtiruvi, sug‘urta va boshqa logistika bilan bog‘liq xizmatlardan tushgan daromadlar
Logistika kompaniyalari uchun asosiy muammolar	
Hisob yuritishdagi noaniqliklar	xizmatlar bo‘yicha daromadlarni aniqlashda farqlar mavjudligi
Moliyaviy nazorat mexanizm-larining yetarli emasligi	auditorlik va ichki nazorat tizimlarining samarasizligi
Soliq yuklamasi va muvofiqlik	daromadlarni noto‘g‘ri e’tirof etish soliq hisoblarida tafovutlarni keltirib chiqaradi
Soliq yuklamasi va muvofiqlik	daromadlarni noto‘g‘ri e’tirof etish soliq hisoblarida tafovutlarni keltirib chiqaradi

Daromadlarni tan olish tamoyillari:

-Ko‘pchilik kompaniyalarda IFRS 15 – “Daromadlarni e’tirof etish” standartiga to‘liq moslashish kuzatilmagan.

-Ayrim kompaniyalar xizmat ko‘rsatish jarayoni yakunlangandan so‘ng daromadni tan olgan bo‘lsa, boshqalari shartnoma tuzilgan paytdan boshlab daromad sifatida aks ettirgan.
-Daromadlarning kechiktirilgan tan olinishi korxona moliyaviy barqarorligiga salbiy ta’sir ko‘rsatib, likvidlik muammolariga olib kelishi aniqlangan.

Tahlil natijalariga ko‘ra, logistika xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarning daromadlari yilning turli fasllarida sezilarli o‘zgarishlarga uchraydi. Masalan, bayram mavsumlarida yuk tashish hajmining oshishi daromadlar ko‘payishiga sabab bo‘ladi. Shuningdek, yoqilg‘i narxlarining o‘zgarishi transport xarajatlariga va natijada sof daromadga ta’sir ko‘rsatadi.

Shuningdek, ba’zi korxonalarda avtomatlashtirilgan hisob tizimlari mavjud emasligi tufayli, daromadlarni aniq prognoz qilish va moliyaviy rejalashtirishda qiyinchiliklar mavjudligi aniqlandi.

Xulosa va takliflar.

1. Buxgalteriya axborot tizimlarini joriy etish – avtomatlashtirilgan tizimlar orqali daromadlarni aniq qayd etish va moliyaviy hisob-kitoblarning shaffofligini ta’minlash.

2. Sof daromadni oshirish uchun transport xarajatlarini optimallashtirish muhim. Yo‘nalishlarni optimallashtirish, yoqilg‘i tejamkor transportlardan foydalanish va yuk tashish rejalashtirish tizimlarini takomillashtirish zarur.

3. Xizmat turlarini diversifikatsiya qilish orqali daromad manbalarini kengaytirish lozim. Masalan, yuklarni saqlash, bojxona xizmatlari va logistika konsultatsiyalari kabi qo‘shimcha xizmatlar orqali daromadni oshirish mumkin.

4. Logistika sohasida axborot texnologiyalaridan keng foydalanish. Bulutli hisoblash tizimlari, GPS kuzatuv tizimlari va AI asosida avtomatlashtirilgan daromad prognozi tizimlarini joriy qilish korxonalarning samaradorligini oshirishi mumkin.

Farhod Mahmudovich Tirkashyev *– Sharof Rashidov nomidagi SamDU mustaqil-tadqiqotchisi, SamDVMCHBU Iqtisodiyot fakulteti assistenti,*

BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA XIZMATLAR SOHASINI JADAL RIVOJLANTIRISHDA INTELLEKTUAL MULKNING ASOSIY MUAMMOLARI VA ULARNI HAL ETISH YO‘LLARI.

Annotatsiya:*Intellektual mulk iqtisodiy o‘sish va xizmatlar sohasining rivojlanishida muhim rol o‘ynaydi. Biroq, intellektual mulk sohasida bir qator muammolar mavjud bo‘lib, ular barqaror iqtisodiy o‘sish va xizmatlar sohasini jadal rivojlantirishga to‘sqinlik qilmoqda. Ushbu maqolada intellektual mulk sohasidagi asosiy muammolar, jumladan, huquqiy muammolar, infratuzilma yetishmovchiligi, ta’lim va xabardorlikning pastligi, hamda ularni hal etish yo‘llari tahlil qilinadi. Xususan, intellektual mulk huquqlarini himoya qilishni kuchaytirish, tegishli infratuzilmani rivojlantirish, ta’lim va aholining huquqiy savodxonligini oshirish, hamda xalqaro hamkorlikni mustahkamlash kabi chora-tadbirlar taklif etiladi.*

Kalit so‘zlar:*intellektual mulk, iqtisodiy o‘sish, xizmatlar sohasi, huquqiy muammolar, infratuzilma, ta’lim, huquqiy savodxonlik, xalqaro hamkorlik.*

Аннотация:*Интеллектуальная собственность играет ключевую роль в экономическом росте и развитии сектора услуг. Однако ряд проблем в области интеллектуальная собственность препятствует быстрому продвижению устойчивого экономического роста и индустрии услуг. В данной статье анализируются основные проблемы в секторе интеллектуальная собственность, включая юридические проблемы, недостатки инфраструктуры и низкий уровень образования и осведомленности. Предлагаются решения, такие как укрепление защиты прав интеллектуальная собственность, развитие соответствующей инфраструктуры, повышение образования и юридической грамотности среди населения, а также укрепление международного сотрудничества.*

Ключевые слова:*интеллектуальная собственность, экономический рост, сектор услуг, юридические проблемы, инфраструктура, образование, юридическая грамотность, международное сотрудничество.*

Abstract:*Intellectual property (IP) plays a crucial role in economic growth and the development of the service sector. However, several challenges in the IP domain hinder the rapid advancement of sustainable economic growth and the service industry. This article analyzes the main issues in the IP sector, including legal challenges, infrastructure deficiencies, and low levels of education and awareness. It proposes solutions such as strengthening the protection of IP rights, developing appropriate infrastructure, enhancing education and legal literacy among the population, and reinforcing international cooperation.*

Keywords:*intellectual property, economic growth, service sector, legal challenges, infrastructure, education, legal literacy, international cooperation.*

Intellektual mulk insonning aqliy mehnati natijasida yaratilgan va huquqiy himoya ostida bo‘lgan mulkdir. Barqaror iqtisodiy o‘sish va xizmatlar sohasini rivojlantirishda intellektual mulkning roli beqiyosdir. Biroq, bu sohada bir qator muammolar mavjud bo‘lib, ularni hal etish uchun samarali choralar ko‘rish zarur.

Intellektual mulk iqtisodiyotning innovatsion rivojlanishida, yangi texnologiyalar va xizmatlarni yaratishda muhim o‘rin tutadi. U iqtisodiy o‘sishning asosiy omillaridan biri bo‘lib, xizmatlar sohasining jadal rivojlanishiga turtki beradi.

Intellektual mulkning huquqiy himoyasi zaif bo‘lib, bu esa yaratuvchilarni o‘z ishlarini himoya qilishda qiyinchiliklarga olib keladi. Bu holat innovatsion faoliyatni susaytiradi va iqtisodiy o‘sishga salbiy ta'sir ko‘rsatadi.

Kontrafakt mahsulotlar bozorda keng tarqalgan bo‘lib, bu intellektual mulk huquqlarini buzadi va ishlab chiqaruvchilarning daromadlarini kamaytiradi. Natijada, sifatli mahsulotlar ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatish rag‘batlantiril-maydi.Intellektual mulk bo‘yicha aholining bilim va madaniyati past bo‘lib, bu huquqiy savodxonlikning yetarli emasligiga olib keladi. Natijada, intellektual mulk huquqlarini himoya qilish va ulardan foydalanish samaradorligi pasayadi. Innovatsion infratuzilma, ya'ni ilmiy-tadqiqot institutlari, texnologik parklar va inkubatorlarning yetarli emasligi, intellektual mulkning rivojlanishiga to‘sqinlik qiladi. Bu esa yangi texnologiyalar va xizmatlarni yaratish jarayonini sekinlashtiradi.

Intellektual mulkning huquqiy himoyasini mustahkamlash uchun qonunchilikni takomillashtirish, huquqiy mexanizmlarni soddalashtirish va samaradorligini oshirish zarur. Bu yaratuvchilarning huquqlarini himoya qilish va ularning faoliyatini rag‘batlantirishga yordam beradi.Kontrafakt mahsulotlarga

qarshi kurashish uchun monitoring tizimlarini joriy etish, jazo choralarini kuchaytirish va aholiga intellektual mulk huquqlari haqida ma'lumot,targ‘ibot ishlarini olib borish lozim. Bu bozorda adolatli raqobatni ta'minlaydi va sifatli mahsulotlar ishlab chiqarishni rag‘batlantiradi. Intellektual mulk bo‘yicha ta'lim va targ‘ibot ishlarini kuchaytirish, seminarlar, treninglar va ommaviy axborot vositalari orqali aholining huquqiy savodxonligini oshirish zarur. Bu intellektual mulk huquqlarini himoya qilish va ulardan samarali foydalanishni ta'minlaydi.

Innovatsion infratuzilmani rivojlantirish uchun ilmiy-tadqiqot institutlari, texnologik parklar va inkubatorlarni tashkil etish, ularni zamonaviy uskunalar bilan ta'minlash va moliyaviy qo‘llab-quvvatlash zarur. Bu yangi texnologiyalar va xizmatlarni yaratish jarayonini tezlashtiradi.

Intellektual mulk sohasidagi muammolarni hal etish barqaror iqtisodiy o‘sish va xizmatlar sohasining jadal rivojlanishi uchun muhim ahamiyatga ega. Huquqiy himoyaning kuchaytirilishi, kontrafakt mahsulotlarga qarshi kurashish, intellektual mulk bo‘yicha bilim va huquqiy savodhonlikni oshirilishi hamda innovatsion infratuzilmaning rivojlantirilishi orqali intellektual mulk sohasidagi muammolarni samarali hal etish mumkin. Bularning barchasi iqtisodiyotning innovatsion rivojlanishiga, yangi texnologiyalar va xizmatlarning yaratilishiga turtki beradi. Shu bilan birga, intellektual mulk sohasidagi muammolarni hal etish uchun davlat, biznes va jamiyatning hamkorligi zarur. Faol hamkorlik orqali intellektual mulk sohasidagi muammolarni hal etish va barqaror iqtisodiy o‘sishni ta'minlash mumkin.

X.U.Po‘latov – SamISI katta o‘qituvchisi
M.A.Ahmatova – SamISI talabasi

TRANSPORT XIZMATLARINI KO‘RSATUVCHI KORXONALARDA DAROMADLAR HISOBI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada transport xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarda daromadlar hisobi masalalari tahlil qilinadi. Transport sohasi iqtisodiyotning muhim tarmog‘i bo‘lib, uning moliyaviy barqarorligi daromadlarning to‘g‘ri hisobga olinishi va boshqarilishiga bog‘liq. Maqolada transport xizmatlaridan tushadigan daromadlarning asosiy manbalari, hisobga olish tamoyillari va ularning moliyaviy natijalarga ta’siri ko‘rib chiqiladi. Shuningdek, daromadlarni rejalashtirish, soliqqa tortish va audit jarayonlarining o‘ziga xos xususiyatlari yoritiladi. Tadqiqot natijalari transport korxonalarining samarali moliyaviy boshqaruvini yo‘lga qo‘yish hamda ularning rentabelligini oshirish bo‘yicha tavsiyalarni o‘z ichiga oladi.*

Kalit so‘zlar: *transport xizmatlari, daromadlar hisobi, moliyaviy boshqaruv, transport korxonalari, daromad manbalari, soliqqa tortish, audit, rentabellik, moliyaviy natijalar.*

Аннотация: *В статье анализируются вопросы учета доходов на предприятиях, оказывающих транспортные услуги. Транспортный сектор является важным сектором экономики, и его финансовая устойчивость зависит от правильного учета и управления доходами. В статье рассматриваются основные источники доходов от транспортных услуг, принципы бухгалтерского учета и их влияние на финансовый результат. Также рассматриваются особенности процессов планирования доходов, налогообложения и аудита. Результаты исследования включают рекомендации по построению*

эффективного финансового управления транспортными предприятиями и повышению их рентабельности.

Ключевые слова: *транспортные услуги, отчет о прибылях и убытках, финансовый менеджмент, транспортные предприятия, источники доходов, налогообложение, аудит, рентабельность, финансовые результаты.*

Abstract: *This article analyzes the issues of income accounting in enterprises providing transport services. The transport sector is an important sector of the economy, the financial stability of which depends on the correct accounting and management of income. The article considers the main sources of income from transport services, accounting principles and their impact on financial results. It also covers the specific features of income planning, taxation and audit processes. The results of the study include recommendations for establishing effective financial management of transport enterprises and increasing their profitability.*

Keywords: *transport services, income accounting, financial management, transport enterprises, sources of income, taxation, audit, profitability, financial results.*

Kirish. Transport sohasi zamonaviy iqtisodiyotning ajralmas qismi bo‘lib, uning samarali faoliyati ishlab chiqarish jarayonlarini qo‘llab-quvvatlash, tovar va xizmatlarning harakatlanishini ta’minlash hamda global va mahalliy bozorlarga integratsiyani kuchaytirish uchun muhim ahamiyatga ega. Bugungi kunda transport tizimi nafaqat iqtisodiy o‘sishning asosiy omillaridan biri, balki aholi turmush darajasini oshirish va logistika tarmoqlarini rivojlantirish uchun ham zaruriy tarmoq hisoblanadi.

Transport xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalar faoliyat yuritish jarayonida yo‘lovchi tashish, yuk tashish va turli qo‘shimcha xizmatlar orqali daromad oladi. Bu korxonalar daromadlarining aniqligi va shaffofligi ularning moliyaviy barqarorligi va samaradorligini ta’minlaydi. Ayniqsa, yirik transport kompaniyalari, logistika markazlari va xalqaro yuk tashuvchilar o‘z daromadlarini hisobga olish tizimini aniq yuritishi va buxgalteriya hisobining xalqaro standartlariga mos bo‘lishini ta’minlashi lozim.

Transport xizmatlaridan tushadigan daromadlarning to‘g‘ri hisobga olinishi moliyaviy boshqaruv jarayonining muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Daromadlarni hisoblashda to‘lov usullari, xizmat ko‘rsatish turi, soliqqa tortish va audit jarayonlari e’tiborga olinishi kerak. Bundan tashqari, transport korxonalarining moliyaviy natijalari daromadlarni rejalashtirish va samarali boshqarish orqali yaxshilanadi.

Transport xizmatlaridan tushadigan daromadlarning asosiy manbalari

Transport xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarning daromadlari turli manbalardan shakllanadi. Ushbu daromadlar xizmat turi, mijoz segmenti, bozordagi talab va huquqiy tartibga solish jarayonlariga bog‘liq holda o‘zgarib boradi. Transport korxonalari daromad manbalarini diversifikatsiya qilish orqali moliyaviy barqarorlikni ta’minlashi va raqobatbardoshligini oshirishi mumkin. Quyida transport xizmatlarining asosiy daromad manbalari batafsil yoritiladi.

Yo‘lovchi tashish xizmatlari Yo‘lovchi tashish xizmatlari transport korxonalarining eng asosiy daromad manbalaridan biri hisoblanadi. Ular quyidagi yo‘nalishlar bo‘yicha tashkil etiladi:

Jamoat transporti (shahar avtobuslari, metro, tramvay, elektr poyezdlar va

boshqalar) – Aholi uchun ommaviy transport xizmatlarini taqdim etuvchi davlat yoki xususiy korxonalar tomonidan amalga oshiriladi. Bunday xizmatlar odatda belgilangan tariflarga asoslanadi va ba’zan hukumat tomonidan subsidiya qilinadi.

Shaharlararo va xalqaro yo‘lovchi tashish – Ushbu segmentga avtobus, temir yo‘l va havo transporti orqali amalga oshiriladigan uzoq masofali tashish xizmatlari kiradi. Narxlar talab va mavsumiy o‘zgarishlarga bog‘liq bo‘lib, oldindan bron qilish tizimi orqali daromadni boshqarish imkoniyati mavjud.

Taksi xizmatlari va shaxsiy avtomobil ijarasi – Shaxsiy va korporativ mijozlar uchun taksi hamda ijaraga beriladigan avtomobillar orqali daromad olish. Raqamli platformalar (Uber, Yandex Go, Bolt) orqali ishlaydigan kompaniyalar ham ushbu segmentda faoliyat yuritadi.

Aviatsiya yo‘lovchi tashish xizmatlari – Milliy va xalqaro aviatashuvchilar tomonidan amalga oshiriladigan xizmatlar. Ushbu xizmatlardan tushadigan daromad asosan chiptalar savdosi, bagaj ortiqcha yuk to‘lovlari va qo‘shimcha xizmatlar orqali shakllanadi.

Yo‘lovchi tashish xizmatlarining daromadlari talabga, yo‘lovchilar oqimiga va tarif siyosatiga bog‘liq bo‘ladi. Shuningdek, transport infratuzilmasini moderni-zatsiya qilish va xizmat sifatini oshirish orqali daromadlarni oshirish mumkin.

Yuk tashish xizmatlari. Yuk tashish xizmatlari ham transport korxonalarining muhim daromad manbalaridan biri hisoblanadi. Ular quyidagi toifalarga bo‘linadi:

Temir yo‘l yuk tashish – Xalqaro va mahalliy yuk tashish operatsiyalarini amalga oshiruvchi yirik korxonalar tomonidan boshqariladi. Temir yo‘l yuk tashish xizmatlari ko‘pincha yoqilg‘i va sanoat mahsulotlarini tashish uchun ishlatiladi.

Avtomobil transporti orqali yuk tashish – Logistika va yetkazib berish xizmatlarining ajralmas qismi bo‘lib, qisqa va uzoq masofali yuk tashish xizmatlarini o‘z ichiga oladi. Bu yo‘nalishda ishlovchi korxonalar avtokarvonlarni boshqarish, yuklarni taqsimlash va mijozlarga moslashtirilgan xizmatlarni taklif qiladi.

Havo transporti orqali yuk tashish – Asosan tez yetkazib berish talab qilinadigan yuklar, masalan, farmatsevtika mahsulotlari, elektronika va qimmatbaho tovarlar uchun ishlatiladi.

Dengiz va daryo transporti orqali yuk tashish – Xalqaro savdo uchun muhim bo‘lib, konteyner tashish, neft va gaz kabi xomashyo mahsulotlarini tashish xizmatlarini o‘z ichiga oladi.

Yuk tashish xizmatlaridan tushadigan daromadlar transport masofasi, hajmi va yuk turiga qarab farq qiladi. Ushbu sohada raqamli texnologiyalar va logistika optimallashtirish usullarini qo‘llash orqali daromadlarni oshirish mumkin.

Transport xizmatlari bo‘yicha daromadlar hisobi uchun quyidagi statistik ma'lumotlarni taqdim etamiz:

2024-yilning yanvar-iyul oylarida O‘zbekistonda transport xizmatlari hajmi 69,7 trillion so‘mni tashkil etdi, bu o‘tgan yilning shu davriga nisbatan 7% o‘sishni ko‘rsatadi. Ushbu xizmatlar jami bozor xizmatlari hajmining 22% ini tashkil etdi. Hududlar bo‘yicha eng yuqori ko‘rsatkichlar quyidagicha:

Toshkent shahri	13,3 trillion so‘m
Toshkent viloyati	4,4 trillion so‘m
Samarqand viloyati	4,2 trillion so‘m
Farg‘ona viloyati	3,1 trillion so‘m
Andijon viloyati	2,7 trillion so‘m

2024-yilning yanvar-iyun oylarida transport xizmatlari umumiy hajmi 58,9 trillion so‘mni tashkil etdi, bu o‘tgan yilning mos davriga nisbatan 6,5% o‘sishni anglatadi. Ushbu davrda transport xizmatlarining turlari bo‘yicha ulushlari quyidagicha taqsimlandi:

Avtomobil transporti	44,2%
Quvur yo‘li transporti	17,3%
Temir yo‘l transporti	11%
Havo transporti	14,3%
Yordamchi transport faoliyati	13,2%

2023-yil yakunlariga ko‘ra, O‘zbekistonda transport xizmatlari hajmi 108,5 trillion so‘mni tashkil etdi, bu 2022-yilga nisbatan 8% o‘sishni ko‘rsatadi. Hududlar bo‘yicha eng yuqori ko‘rsatkichlar:

Toshkent shahri	19,8 trillion so‘m
Toshkent viloyati	7,3 trillion so‘m
Samarqand viloyati	6,8 trillion so‘m
Farg‘ona viloyati	5,1 trillion so‘m
Andijon viloyati	4,3 trillion so‘m

Ushbu ma'lumotlar transport xizmatlari bo‘yicha daromadlar hisobi uchun asos bo‘lib xizmat qiladi va sohadagi o‘sish tendensiyalarini ko‘rsatadi.

Transport xizmatlarida daromadlar hisobining tamoyillari. Transport xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalar o‘z daromadlarini aniq va shaffof yuritishi kerak. Daromadlarning noto‘g‘ri hisobga olinishi moliyaviy natijalarga ta’sir ko‘rsatishi, soliqqa tortish jarayonida muammolar keltirib chiqarishi va kompaniyaning moliyaviy holatini noaniq ko‘rsatishi mumkin. Shu sababli, transport korxonalari buxgalteriya hisobi tamoyillariga qat’iy rioya qilishi lozim. Quyida daromadlarni hisobga olishning asosiy tamoyillari batafsil yoritiladi.

Transport xizmatlarida daromadlar hisobining tamoyillari. Transport korxonalarida daromadlar hisobini yuritishda bir qancha muhim tamoyillarga amal qilinadi. Eng avvalo, hisobning haqqoniyligi va shaffofligi ta'minlanishi lozim. Barcha moliyaviy operatsiyalar rasmiy hujjatlar (shartnomalar, schyot-fakturalar, to‘lov kvitansiyalari) asosida qayd etilishi, ichki va tashqi audit talablariga mos ravishda yuritilishi talab etiladi. Naqd va naqdsiz to‘lovlarni aniq qayd etish ham muhim bo‘lib, noqonuniy operatsiyalar va korrupsiyaga yo‘l qo‘ymaslik choralari ko‘rilishi zarur.

Shuningdek, transport korxonalari xalqaro buxgalteriya standartlariga mos

ravishda hisob yuritishlari kerak. Xalqaro moliyaviy hisobot standartlari (IFRS) yirik transport kompaniyalari uchun majburiy hisoblanadi, chunki ular aktivlar, daromadlar va xarajatlarni aniq aks ettirishga yordam beradi. Ayrim davlatlarda GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) tamoyillari ham qo‘llaniladi. Shu bilan birga, transport korxonalari o‘z faoliyat yuritayotgan davlatning buxgalteriya standartlari va soliq qonunchiligiga rioya qilishi lozim.

Daromadlarni to‘g‘ri tasniflash ham muhim ahamiyatga ega. Tushumlarni xizmat turlariga qarab yo‘lovchi tashish, yuk tashish va qo‘shimcha xizmatlar kabi guruhlarga ajratish, shuningdek, mahalliy va xalqaro xizmatlarni alohida hisobga olish kerak. Mijoz turlariga qarab jismoniy va yuridik shaxslar bilan tuzilgan shartnomalar bo‘yicha tushumlarni alohida qayd etish ham buxgalteriya hisobining aniqligini oshiradi.

Transport xizmatlari soliqqa tortish tizimiga mos ravishda yuritilishi lozim. Qo‘shilgan qiymat solig‘i (QQS) transport xizmatlari uchun qo‘llaniladi va buxgalteriya hisobotlarida aniq aks ettirilishi kerak. Foyda solig‘i transport korxonalarining umumiy foydasidan hisoblanadi. Shuningdek, xodimlar uchun ish haqi jamg‘armasidan ijtimoiy soliq to‘lanadi, ayrim transport vositalari va yoqilg‘i mahsulotlariga aktsiz solig‘i qo‘llanilishi mumkin. Xalqaro yuk tashish faoliyatida esa bojxona to‘lovlari ham hisobga olinishi kerak.

Ushbu tamoyillarga rioya qilish transport korxonalarining moliyaviy barqarorligini ta’minlaydi, soliqqa oid risklarni kamaytiradi va xalqaro investorlarga nisbatan ishonchliligini oshiradi. Shu sababli, transport xizmatlarida daromadlarni hisobga olishda haqqoniylik, xalqaro standartlarga moslik, to‘g‘ri tasniflash va soliqqa tortish qoidalariga rioya qilish muhim ahamiyatga ega.

Transport xizmatlarida daromadlarni soliqqa tortish va audit jarayonlari. Transport xizmatlari ko‘rsatadigan korxonalar soliqqa tortish tizimiga mos ravishda o‘z moliyaviy hisobotlarini yuritishi lozim. Ushbu jarayonda birinchi navbatda qo‘shilgan qiymat solig‘i (QQS) hisobga olinadi, chunki aksariyat transport xizmatlari QQS to‘lovchisi hisoblanadi. Bunda yuk tashish, yo‘lovchi tashish va boshqa xizmat turlariga qarab QQS stavkalari qo‘llaniladi. Foyda solig‘i esa korxonaning jami daromadidan chiqarilgan asosli xarajatlar hisobidan hisoblanadi, bu esa korxonalarga real moliyaviy natijalarni aks ettirish imkonini beradi. Shu bilan birga, ayrim transport xizmatlari, masalan, jamoat transporti yoki ijtimoiy ahamiyatga ega bo‘lgan tashish xizmatlari soliqlardan ozod qilinishi mumkin.

Transport xizmatlarida soliqqa tortish jarayoni shaffof bo‘lishi uchun korxonalar muntazam audit tekshiruvlaridan o‘tishi lozim. Yirik transport korxonalari har yili mustaqil auditorlar tomonidan moliyaviy hisobotlarini tekshirtirishi shart. Audit jarayoni davomida korxonaning daromadlari, xarajatlari, soliqqa tortish operatsiyalari va hisobotlarining to‘g‘riligiga baho beriladi. Tekshiruv natijalariga ko‘ra aniqlangan kamchiliklar bartaraf etiladi va moliyaviy shaffoflik oshiriladi. Bu esa korxonaning soliqlarga oid risklarini kamaytirib, investitsion jozibadorligini oshiradi.

Soliqqa tortish va audit jarayonlarini to‘g‘ri yuritish orqali transport korxonalari qonuniy faoliyat yuritishini ta’minlaydi, soliqqa oid huquqiy

muammolarning oldini oladi va moliyaviy boshqaruvni yaxshilaydi. Shu sababli, transport xizmatlarida soliqlarning aniq hisoblanishi, to‘g‘ri to‘lanishi va muntazam audit o‘tkazilishi korxonaning barqaror rivojlanishida muhim ahamiyat kasb etadi.

Xulosa. Transport xizmatlarida daromadlar hisobini yuritish nafaqat korxonaning moliyaviy barqarorligini ta’minlash, balki soliqlarga muvofiqlikni ta’minlash va shaffof buxgalteriya yuritish uchun ham muhim hisoblanadi. Transport korxonalarining asosiy daromad manbalari yo‘lovchi tashish, yuk tashish, qo‘shimcha xizmatlar va shartnomaviy tushumlardan iborat bo‘lib, ularning har biri o‘ziga xos moliyaviy hisob yuritish va soliqqa tortish talablariga ega.

Hisob yuritishda haqqoniylik va shaffoflik tamoyillariga qat’iy rioya qilish talab etiladi. Har bir moliyaviy operatsiya hujjatlashtirilib, ichki va tashqi audit tekshiruvlari orqali nazorat qilinishi kerak. Bu esa noqonuniy operatsiyalarning oldini olishga, korrupsiyaga qarshi kurashishga va korxona faoliyatining ishonchliligini oshirishga yordam beradi. Shu bilan birga, xalqaro moliyaviy hisobot standartlariga (IFRS) va mahalliy buxgalteriya qoidalariga mos ravishda hisobot yuritish transport xizmatlari sohasida global miqyosda ishonchlilik va investitsion jozibadorlikni oshirishga xizmat qiladi.

Tushumlarni to‘g‘ri tasniflash korxonaga o‘z daromad manbalarini samarali boshqarish va soliqqa tortish jarayonlarini optimallashtirish imkonini beradi. Yo‘lovchi tashish va yuk tashish kabi asosiy xizmatlar bo‘yicha daromadlarni alohida hisobga olish, shuningdek, geografik segmentatsiya va mijoz turlari bo‘yicha guruhlash orqali moliyaviy rejalashtirishni aniq yuritish mumkin.

Soliqqa tortish masalasida transport korxonalari qo‘shilgan qiymat solig‘i (QQS), foyda solig‘i, ijtimoiy soliqlar va bojxona to‘lovlariga amal qilishi lozim. Davlat tomonidan ayrim transport xizmatlari, xususan, jamoat transporti uchun soliq imtiyozlari va subsidiyalar taqdim etilishi mumkin, bu esa korxonalar uchun qo‘shimcha moliyaviy imkoniyatlar yaratadi. Soliqlarga rioya qilish soliqqa oid huquqbuzarliklarning oldini olish va transport tizimining barqaror ishlashiga xizmat qiladi.

Shuningdek, mustaqil auditorlik tekshiruvlari transport korxonalarining moliyaviy shaffofligini oshirish, soliq to‘lovlarini tekshirish va hisob yuritish jarayonlaridagi kamchiliklarni bartaraf etishda muhim rol o‘ynaydi. Audit natijasida aniqlangan xatolarni tuzatish orqali korxonalar o‘z moliyaviy hisobotlarini takomillashtirish va investorlar hamda davlat organlari oldida o‘zining ishonchliligini oshirish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

Umuman olganda, transport xizmatlarida daromadlar hisobining samarali yuritilishi nafaqat korxona faoliyatining moliyaviy barqarorligini oshirish, balki butun transport tizimining rivojlanishiga ham xizmat qiladi. Shaffof va aniq hisob yuritish orqali korxonalar davlat talablariga mos keladigan hisobotlarni tayyorlashi, soliqlarga rioya qilishi va biznes jarayonlarini samarali boshqarishi mumkin. Bu esa nafaqat transport korxonalari, balki butun iqtisodiyot uchun ijobiy natijalar beradi.

To‘lqin Ismatulla o‘g‘li Yahyoyev– *SamISI katta o‘qituvchisi*

QURILISH KORXONALARIDA KO‘RSATILGAN XIZMATLARDAN OLINGAN DAROMADLAR TAHLILI

Annotatsiya: *Ushbu maqola qurilish korxonalari tomonidan ko‘rsatiladigan qurilish ishlari tasnifi, hisob hamda tahlilni amalga oshirishni xalqaro standartlarga moslashtirish hamda qurilish korxonalarining iqtisodiy tahlilning ob’ekti sifatidagi alohida xususiyatlari to‘g‘risida.*

Kalit so‘zlar: *Qurilish korxonalari, tahlil, qurilish sohasi, iqtisodiy tahlilning ob’ekti, qurilish korxonalarida iqtisodiy tahlilning maqsadi, moliyaviy hisob xalqaro standarti, aksiyadorlik, shirkat, xususiy, qo‘shma va boshqa pudrat qurilishmontaj tashkilotlari.*

Аннотатsiя: *В статье речь идет о классификатsiи строительных предприятий, особенностях процессов их деятельности и особенностях строительных предприятий как объекта экономического анализа.*

Ключевые слова: *Строительные предприятия, анализ, строительная отрасль, объект экономического анализа, цель экономического анализа в строительных предприятиях, государственные, акционерные, акционерные, частные, совместные и другие подрядные строительно-монтажные организатsiи.*

Abstract: *This article is about the classification of construction yenterprises, special features of its activity processes and special features of construction yenterprises as an object of yeconomic analysis.*

Key words: *Construction yenterprises, analysis, construction industry, object of yeconomic analysis, purpose of yeconomic analysis in construction yenterprises, state, joint-stock, joint-stock, private, joint and other contract construction and assembly organizations.*

Kirish. Mamlakatimizda barcha sohalar singari qurilish sohasini ham jahon bozorida raqobatbardosh, xalqaro standartlarga mos tarmoqga aylantirish bo‘yicha islohatlar olib borilmoqda.

Ushbu islohatlarning samarasi o‘laroq qurilish sohasi bo‘yicha ko‘plab loyihalar amalga oshirilib, mamlakat iqtisodiy barqarorligini mustahkamlashda, mamlakat YAIMning oshishiga hamda aholining turmush darajasining yaxshilanishiga erishilmoqda.

Prezident Shavkat Mirziyoyev raisligida 2024-yil 29-yanvar kuni uy-joy va kommunal xo‘jaligi, qurilish, transport va ekologiya sohalaridagi ustuvor vazifalar muhokamasi yuzasidan videoselektor yig‘ilishida aholiga munosib sharoitlar yaratish, hayot sifatini taminlash maqsadida bu sohalarda ulkan ishlar amalga oshirilganligi, o‘tgan yili hududlarda mingdan ortiq infratuzilma inshooti, 2 mingga yaqin ko‘p qavatli uy-joy barpo etilganligi, avtomobil yo‘llari, suv va issiqlik tarmoqlari qurilganligi hamda transport xizmati uchun yangi avtobus va samolyotlar olib kelinganligi ta’kidlab o‘tildi.

Shu bilan birga, qurilish sohasiga zamonaviy standartlarni joriy qilish va sifatini ta’minlash borasida kamchiliklar ko‘pligi, ichimlik suvi tannarxi va tarmoqlardagi yo‘qotishlar kamaymaganligi aytib o‘tildi hamda qurilish sohasini tubdan isloh qilish bo‘yicha tegishli ko‘rsatmalar berildi.

Davlatning qaysi tarmog‘i bo‘lishidan qatiy nazar uning rivojlanishi,

ravnaq topishi ushbu tarmoqda faoliyat yurutayotgan tadbirkorlik subyektlari faoliyatining ko‘payishi hamda rivojlanishiga, korxonalarning daromadlilik, rentabellik, moliyaviy barqarorlik darajalarining yaxshilanishiga bog‘liqdir.

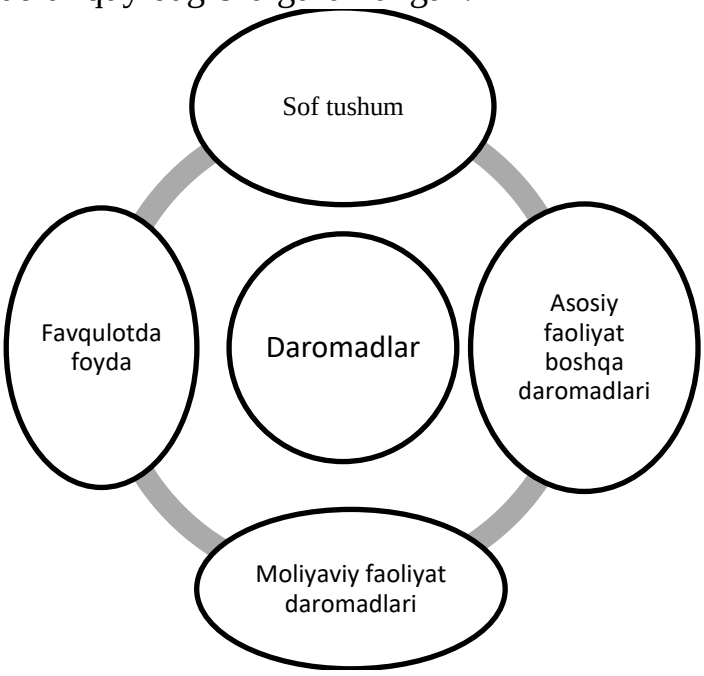
Korxonalarning ushbu ko‘rsatkichlarini baholashni ushbu korxonalarda amalga oshiriladigan iqtisodiy tahlil jarayonisiz amalga oshirish mumkin emas.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili. Ushbu mavzu bo‘yicha mahalliy va xorijiy adabiyot manbalari tahlili, qurilish sohasida fundamental tadqiqotlar qatorida I.S.Stepanova [1], Arens E.A. [2], DJ.K. Lobbek [3], Serov V.M. [4] , Gurkov I.B [5] singari xorijiy olimlarning, M.K.Pardayev[6], N.T.Tuxliyev [7], E.V.Golesheva [8], M. Miraxmedov [9], A.A.Eshtayev [10], K.B.Urazov [11], singari mahalliy iqtisodchi olimlarning qurilish sohasidagi turli masalalari bo‘yicha ilmiy tadqiqot ishlarini olib bormoqdalar.

Tadqiqot metodologiyasi. Ilmiy-tadqiqot ishida statistik va iqtisodiy tahlil usullari, tahlil, sintez, mavhumiy-mantiqiy tahlil, shuningdek, tanlovli kuzatuv, sotsiologik so‘rov, SWOT-tahlil, qiyoslov usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar. Korxonalar tomonidan amalga oshirilgan operatsion faoliyatning dastlabki moliyaviy natijasi bu daromaddir. Daromad hamda xarajat o‘rtasidagi tafovutning kattarib borishi korxonaning foyadasini oshishiga hamda rentabellikning o‘sishiga olib keladi.

Vazirlar mahkamasining 1999-yil 5-fevraldagi “Mahsulot (ish, xizmat)larni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari tarkibi va moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi” to‘g‘risidagi 54-son nizomga ko‘ra korxonalar faoliyati birlamchi moliyaviy natijasi sifatida daromadlar quyidagicha guruhlangan.



1- Vazirlar Mahkamasining 54-son nizomi bo‘yicha daromadlar.

Ushbu daromad turlaridan hamda 54-son nizomda belgilangan xarajatlar bo‘yicha qurilish korxonasining daromadlilik darajalari quyidagicha aniqlanadi.

1. Qurilish korxonalari tomanidan bajarilgan qurilish xizmatlari daromadliligi.

$$QXD = \frac{Sof\ tushum}{Ko'rsatilganqurilish\ xizmatlari\ tannarxi}$$

2. Qurilish korxonalarining asosiy faoliyati daromadliligi.

$$AFD = QXD + \frac{Asosiy\ faoliyat\ boshqa\ daromadlari}{Davr\ xarajatlari}$$

3. Qurilish korxonalarining umumxo‘jalik faoliyati daromadliligi.

$$UXFD = AFD + \frac{Moliyaviy\ faoliyat\ daromadlari}{Moliyaviy\ faoliyat\ bo'yichaxarajatlar}$$

4. Qurilish korxonalarining soliq to‘langunga qadar daromadliligi.

$$STQD = UXFD + \frac{Favqulotda\ foyda}{Favqulotda\ zarar}$$

5. Korxonaning umumiy daromadlilik ko‘rsatkichi.

$$UD = \frac{Jami\ daromad}{Jami\ xarajat}$$

11-son buxgalteriya hisobi xalqaro standarti bo‘yicha qurilish korxonalari tomonidan ko‘rsatilgan qurilish xizmatlaridan olinadigan daromadlarni ikki turga bo‘lgan.

1. Shartnomada kelishilgan dastlabki summa.
2. Shartnomada ko‘zda tutilgan ishlar o‘zgarishidan olinadigan daromadlar, davolar hamda rag‘batlantirish summalari.

Da’volar bo‘yicha daromadlar - bu shartnoma narxiga kiritilmagan xarajatlarning buyurtmachi yoki boshqa shaxs tomonidan qoplanishi sifatida pudratchi tomonidan olinishi kutilayotgan summa. Da’vo quyidagilar natijasida yuzaga kelishi mumkin: masalan, buyurtmachining aybi bilan yo‘l qo‘yilgan kechiktirishlar, qurilish ob’ektiga qo‘yiladigan texnik talablardagi yoki uning loyihasidagi yo‘l qo‘yilgan xatolar, va shartnoma bo‘yicha ishlarga tortishuvga sabab bo‘ladigan o‘zgartirishlarni kiritish. Da’volar natijasida yuzaga keluvchi daromad summasi yuqori darajadagi noaniqlik bilan baholanishi mumkin, va ko‘pincha muzokaralar natijasiga bog‘liq.

Rag‘batlantirish to‘lovlari shartnomada belgilangan ishlarni bajarishning

me’yoriy ko‘rsatkichlariga erishilganda yoki oshirib bajarilganda pudratchiga to‘lanadigan qo‘shimcha summalardir. Masalan, pudratchiga shartnomani muddatidan oldin bajargani uchun rag‘balantirish to‘lovi amalga oshirilishi shartnomada ko‘zda tutilishi mumkin[1].

Mamlakatimizda buxgalteriya hisobi hamda auditorlik faoliyatini yurutishni xalqaro talablarga moslashtirilayotgan bir paytda iqtisodiy tahlil jarayonini faqatgina milliy standartlar asosida amalga oshirish bu iqtisodiy tahlil natijalari faqatgina milliy darajada tan olinishi demakdir. Vaholanki mamlakatimiz iqtisodiyotning barcha tarmoqlari bo‘yicha xalqaro investitsiya oqimlarini olib kirishga hamda xalqaro bozorga chiqishga bosqichma bosqich o‘tib bormoqda.

Xulosa va takliflar. Xalqaro bozorga chiqishda albatta xalqaro bozor talablariga javob berish kerak. Shu boisdan qurilish korxonalarida daromadlar tahlili amalga oshirilganda dastlab xalqaro standart talablari asosida amalga oshirilgan buxgalteriya hisobi ma’lumotlaridan foydalanilishi lozim.

Qurilish korxonalari tomonidan bajariladigan qurilish xizmatlari bo‘yicha daromadlarga quyidagicha buxgalteriya yozuvlari amalga oshirilsa maqsadga muvofiq hisoblanadi.

1-jadval

Qurilish korxonalari tomonidan bajariladigan qurilish xizmatlari bo‘yicha daromadlarga beriladigan buxgalteriya yozuvlari

№	Operatsiya mazmuni	Dt	Kt
1	Shartnomada kelishilgan dastlabki summa bo‘yicha bajarilgan qurilish xizmatiga	Byurtmachilar oldidagi debitorlik qarz	Ko‘rsatilgan xizmatdan olingan daromad
2	Kutilayotgan rag‘batlantirish hamda davolar bo‘yicha summalarga	Shartli aktiv (kutilayotgan debitorlik qarz)	Muddati kechiktirilgan daromad

Ushbu buxgalteriya yozuvlari asosida shakllangan qurilish korxonalari tomonidan bajarilgan qurilish xizmatlaridan olingan daromadlar tahlilida qurilish korxonalari tomanidan bajarilgan qurilish xizmatlari daromadliligi ikkiga bo‘lib o‘rganilishi maqsadga muvofiq deb topildi.

1. Shartnomada keltirilgan dastlabki summa bo‘yicha qurilish korxonalari tomanidan bajarilgan qurilish xizmatlari daromadliligi.

$$DSBD = \frac{Dastlabki\ summa\ bo'yicha\ bajarilgan\ qurilish\ xizmatlaridan\ olingan\ daromad}{Ko'rsatilgan\ qurilish\ xizmatlari\ tannarxi}$$

2. Qurilish korxonalari tomanidan bajarilgan qurilish xizmatlari umumiy daromadliligi.

[1] 11-son BHXS

$$KXD = \frac{Dastlabki\ summa\ bo'yicha\ bajarilgan\ qurilish\ xizmatlaridan\ olingan\ daromad + \text{Kutilayotgan rag‘batlantirish hamda davolar bo‘yicha summalar}}{Ko'rsatilgan\ qurilish\ xizmatlari\ tannarxi}$$

Ushbu ko‘rsatkichlarning aniqlanishi qurilish korxonalari tomonidan bajarilgan qurilish xizmatlarining dastlab vujudga kelishi aniq bo‘lgan daromadlilik darajasini ifodalasa, ikkinchi tahliliy ko‘rsatkichda esa kutilayotgan qo‘shimcha daromadlilik darajasini ifodalab beradi.

Вазира Саидмурадовна Узакова– СамИЭС, uzakovavaziras@gmail.com

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ВЫПУСКНИКА ВУЗА

Аннотация: *Сегодня успешное трудоустройство выпускников вузов зависит не только от их академических знаний, но и от сочетания профессиональных (hard skills) и гибких (soft skills) навыков. В рамках нашего исследования мы провели опрос у 300 выпускников Самаркандского института экономики и сервиса (СамИЭС) по направлениям: Экономика, Менеджмент, Маркетинг, Финансы, Банковское дело, Бухгалтерский учет и аудит, Сфера услуг и Ресторанное дело (выпуск 2020–2023 гг.). Мы выяснили, какие факторы помогают выпускникам быстрее находить работу и какие навыки требуют дополнительного развития.*

Abstract: *Today, successful employment of university graduates depends not only on their academic knowledge but also on the combination of professional (hard skills) and soft skills. As part of our research, we conducted a survey of 300 graduates from the Samarkand Institute of Economics and Service (SIES) in the fields of Economics, Management, Marketing, Finance, Banking, Accounting and Auditing, Services, and Restaurant Business (graduates of 2020–2023). We identified the factors that help graduates find jobs faster and which skills need further development.*

Annotatsiya: *Bugungi kunda universitet bitiruvchilarining muvaffaqiyatli ishga joylashishi nafaqat ularning akademik bilimlariga, balki professional (hard skills) va yumshoq (soft skills) ko‘nikmalarining kombinatsiyasiga bog‘liq. Tadqiqotimiz doirasida biz 300 nafar Samarkand iqtisodiyot va xizmat ko‘rsatish instituti (SIES) bitiruvchilari bilan so‘rovnoma o‘tkazdik, ularning sohalari: Iqtisodiyot, Menejment, Marketing, Moliya, Bank ishi, Buxgalteriya hisobi va audit, Xizmatlar sohasi va Restoran biznesi (2020–2023 yillarda bitirganlar). Biz bitiruvchilarning ish topishdagi tezligini oshiradigan omillarni va rivojlantirish zarur bo‘lgan ko‘nikmalarni aniqladik.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность выпускников, трудоустройство, soft skills, hard skills, профессиональные навыки, образовательные программы.*

Key words: *graduate competitiveness, employment, soft skills, hard skills, professional skills, educational programs.*

Kalit so‘zlar: *bitiruvchilarning raqobatbardoshligi, ishga joylashish, soft skills, hard skills, professional ko‘nikmalar, ta'lim dasturlari.*

Уровень конкурентоспособности выпускников вузов зависит от многих факторов. Основными среди них можно назвать: наличие высшего профессионального образования, развитые коммуникативные способности, знание персонального компьютера на уровне уверенного пользователя, развитое творческое мышление, адаптивность, умение

работать в команде, стремление к саморазвитию и самообразованию (как в профессиональном плане, так и в личностном), быстрая обучаемость, самостоятельность, целеустремленность, активность.

Другими словами, возможность трудоустройства – это состояние, при котором выпускники обладают критически важными «жесткими» и «мягкими» навыками, востребованными на рынке труда.

В ходе исследования нами изучен зарубежный опыт определения факторов, формулирующих конкурентоспособность выпускника вуза. Турецкие экономисты Эргюн и Шешен[1] в своем исследовании, посвященном анализу трудоустройства выпускников в Турции, пришли к выводу, что на трудоустройство выпускников положительное влияние оказывают такие факторы как: твердые и мягкие навыки, академическая успеваемость, личные характеристики. Учёные из Пакистана Бакари и Хосо[2] провели опрос среди 339 выпускников вузов Пакистана на тему «Трудоустройства» используя модель структурного уравнения. Результаты исследования, показали, что возможность трудоустройства выпускников определяется такими детерминантами как: самоэффективность, оптимизм, устойчивость и надежда. Учёные из Малайзии Мохамад и др.[3] в своём исследовании, выявили 3 основных навыка, влияющих на трудоустройство выпускников. Этими основными навыками являются: инициатива, самоуправление и социальная ответственность.

Исследователи из Нигерии Питан и Атику[4] в своем исследовании, в котором было опрошено 600 выпускников с использованием моделирования структурных уравнений (SEM) отметили, что профориентация играет важную роль в трудоустройстве выпускников. По их мнению, важнейшая профессиональная ориентация включает в себя передаваемые навыки обучения, осведомленность о своих возможностях, самосознание и навыки принятия решений. Исследователи из Ирана Алибайги и др.[5] утверждали, что трудоустройство выпускника также зависит от владения общими компетенциями. Учёные из Индонезии Хендраван и Дарианто[6] отметили, что управленческие способности и отношение к работе оказывают значительное влияние на трудоустройство выпускников.

[1] Ergün, M., & Sesen, H. (2021). A Comprehensive Study on University Students’ Perceived Employability: Comparative Effects of Personal and Contextual Factors. SAGE Open, 11(3), 21582440211036105.
[2] Bakari, H., & Khoso, I. (2017). Psychological determinants of graduate employability: A comparative study of business and agriculture students across Pakistan. Business & Economic Review, 9(4), 111-138
[3] Mohamad, M., Jamaludin, H., Zawawi, Z. A., & Hanafi, W. N. W. (2018). Determinants influencing employability skills: Undergraduate perception. Global Business and Management Research, 10(3), 568-578.
[4] Pitan, O. S., & Atiku, S. O. (2017). Structural determinants of students’ employability: Influence of career guidance activities. South African Journal of Education, 37(4):1- 13
[5] Alibaygi, A.H., Barani, S., Karamidehkordi, E., and Pouya, M., (2013) Employability Determinants of Senior Agricultural Students in Iran; Journal of Agricultural. Sci.Tech. 15, 673-683
[6] Hendrawan H. F. & Daryanto D. (2019). Employability skills: Industry perspective and achievement of student of employability skills. J. Phys.: Conf. Ser. 1402 022049

Методология исследования: Для проведения опроса выпускников была разработана анкета, которая содержала информацию о социально-экономической характеристики выпускников (квалификация, полученная степень, пол, возраст, опыт, семейное положение), текущем статусе занятости, приобретенные ими мягкие и твердые навыки. Оценка навыков проводилась по шкале Лайкерта. Для анализа влияния факторов на трудоустройство использовалась многофакторная регрессионная модель.

Основные результаты анкетирования: 74% выпускников смогли найти работу, 26% пока остаются безработными.Мужчины немного чаще устраиваются на работу (53%), чем женщины (47%). Опрос показал, что вуз недостаточно развивает важные для рынка труда навыки, такие как принятие решений, инициативность и предпринимательское мышление. Самыми значимыми для трудоустройства оказались: владение компьютерными программами, аналитические способности, работоспособность и инициативность. С возрастом шансы выпускника на трудоустройство повышаются.

Таблица 1.

Значимость навыков для трудоустройства выпускников и вклад вузов в развитие навыков [N=300]

Навык	Влияние на трудоустройство (%)	Оценка вклада вуза (%)
Компьютерные навыки	87	85
Коммуникативные навыки	89	78
Межличностные навыки	89	81
Умение работать в команде	87	81
Навыки принятия решений	87	55
Инициативность	87	50
Работоспособность	87	76
Надежность и ответственность	86	67
Предпринимательские навыки	85	45

Выводы и рекомендации: Результаты исследования показывают, что выпускникам недостаточно просто получать диплом — ключевую роль играет развитие навыков, востребованных работодателями. Важно, чтобы вуз уделял больше внимания практическим занятиям, стажировкам и обучению soft skills. Необходимо внедрять в учебные программы курсы и тренинги по soft skills, усилить подготовку по современным цифровым инструментам и аналитике данных, расширить программу стажировок и сотрудничество с работодателями, ввести карьерные консультации и профориентацию для студентов. Таким образом, сбалансированное сочетание профессиональных знаний и гибких навыков позволит выпускникам успешнее адаптироваться к требованиям рынка труда.

Дилфуза Ташназарова – *СамИСИ докторанти*

УЗОҚ МУДДАТЛИ АКТИВЛАР ТАННАРХИНИ АНИҚЛАШНИНГ МЕТОДОЛОГИЯСИНИ ХАЛҚАРО СТАНДАРТЛАР АСОСИДА ТАКОМИЛЛАШТИРИШ

Аннотация.*Мазкур мақолада узоқ муддатли активлар таннархини аниқлашнинг методологик жиҳатлари халқаро стандартлар асосида таҳлил қилинади. Халқаро молиявий ҳисобот стандартлари (МҲХС) доирасида активлар қийматини баҳолаш моделлари, уларни ҳисоблашдаги мавжуд муаммолар ва уларни ҳал этиш бўйича таклифлар берилган. Шунингдек, молиявий ҳисоботларнинг шаффофлигини ошириш ва инвестиция муҳитини яхшилаш учун узоқ муддатли активларни баҳолашда илғор ёндашувларни жорий этиш муҳимлиги таъкидланган.*

Калит сўзлар. Узоқ муддатли активлар, таннарх, халқаро молиявий ҳисобот стандартлари, баҳолаш моделлари, амортизация, молиявий таҳлил, шаффофлик, инвестиция муҳити.

Таннарх бухгалтерия ҳисоби вазифаси нафақат маҳсулот таннархини шакллантириш, балки узоқ муддатли активлар таннархинианиқлаш методологиясини белгилаб бериш бўлиб ҳам ҳисобланади.

Бугунги кунда асосий воситалар, номоддий активлар, инвестициявий кўчмас мулклар, биологик активлар, табиий ресурслар ҳисобида айнан таннарх бухгалтерия ҳисоби принципларининг қўлланилиши муҳим аҳамият касб этади. Шу боис, узоқ муддатли активларнинг таннархини халқаро стандартларга мувофиқ ҳисоблаш методологиясини такомиллаштириш долзарб ҳисобланади.

Тадқиқот жараёнида номоддий активлар

Алоҳида харид қилинаётган номоддий активлар таннархи ўз ичига олади:

(a) Номоддий активни харид нархи, бу ўз ичига харид қилиш жараёнида импорт пошлинаси ва қопланмайдиган солиқлар, савдо чегирмаси ва нархидан тушишлар;

(b) активни кўзда тутилган мақсадда фойдаланишга тайёрлашга тааллуқли бўлган ҳар қандай харажатлар.

Тўғридан-тўғри харажатларга мисоллар:

(a) Активни ишчи ҳолатга келтириш билан бевосита алоқадор бўлган ходимларни рағбатлантириш билан боғлиқ бўлган харажатлар;

(b) активни ишчи ҳолатга келтириш билан бевосита алоқадор бўлган профессионал хизматларга тўловлар;

(c) активнинг андозадагидек ишлашини текшириш харажатлари.

Номоддий активлар таннархи таркибига киритилмайдиган харажатларга мисоллар:

(a) Янги маҳсулот ва хизматларни жорий қилиш билан боғлиқ бўлган харажатлар (реклама ва уларни ҳаракатлантириш билан боғлиқ тадбирларга оид харажатлар ҳам ичига киради);

(b) янги жойга ёки янги категориядаги мижозларнинг тижорат фаолиятини жорий қилиш билан боғлиқ харажатлар (персонални ўқитиш билан боғлиқ харажатлар ҳам ичига киради);

(c) маъмурий ва бошқа устама харажатлари.

Мурел хорижий компанияси бошқа компания томонидан яратилган патентни сотиб олди. Шартнома суммаси 12 550 480 000 сўм. Шартномага шартига мувофиқ унинг 50%, яъни 6 275 240 000 сўмни патент олинган пайтининг ўзида тўлади ва қолган 6 275 240 000 сўмни бир йилдан кейин тўлашга келишилди. Ҳужжатларни тайёрлаш ва тендерда қатнашиш учун адвокатлик фирмаси билан 350 000 000 сўмга шартнома тузилди ва пул ўтказиб берилди, бажарилган ишлар тўғрисида далолатномалар тақдим этилди. Ушбу патентни патент агентлигида фирма номига рўйхатдан ўтказиш учун 10 450 000 сўм йиғим тўланди. Патентни олиш билан боғлиқ бошқа ташкилий харажатлар 5 350 000 сўм ташкил этди. Компаниянинг капитал қиймати 12% ни ташкил этади. Бошланғич тан олинганда патентнинг қийматини аниқлаш талаб этилади:

Номоддий активнинг бошланғич қийматини аниқлаш учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга оширамиз (1-жадвал).

1-жадвал

Номоддий активнинг бошланғич қиймати ҳисоб-китоби

Т.р.	**Кўрсаткичлар**	**Суммаси**
1	Шартнома шартига мувофиқ шартнома баҳосининг 50% ўтказиб берилган қиймати	12 550 480 000
2	Қолган 50% бир йилдан кейин ўтказилганлиги боис, келтирилган (дисконтланган) қиймати $(\frac{12\,550\,480\,000}{(1+0.12)^1})$	11 205 785 714
3	Ҳужжатларни тайёрлаш ва тендерда қатнашиш учун адвокатлик фирмасига ўтказилган сумма	350 000 000
4	Ушбу патентни патент агентлигида фирма номига рўйхатдан ўтказиш учун йиғим тўланди	10 450 000
4	Бошқа ташкилий харажатлар	5 350 000
	Жами	**24 122 065 714**

Стандарт талабларга кўра номоддий актив кирим қилингандан кейинги уни такомиллаштириш бўйича қилинган харажатлар капиталлаштирилмайди, яъни фойда ёки зарарларга олиб борилади.

Адолатли қийматни аниқлашнинг энг муҳим шарти ҳар қандай ҳолатда етарли даражада ишончли баҳолаш имконияти бўлиши керак. Бундан ҳолларда билогик актив бошқа активлар каби бошланғич қийматда баҳоланади:

Биологик активнинг бошланғич қиймати = Биологик активнинг таннархи – Жамғарилган амортизация – Жамғарилган қадрсизланишдан зарар

Ушбу усул ҳали бозор баҳоси вужудга келгунча қўлланилиши мумкин. Масалан ўрикзор барпо этилди. Биологик актив юзага келади. Лекин у бир йилда ҳосил бермайди. Дарахтлар ҳосилга киргунга қадар 4-5 йил вақт ўтиши керак. Бу вақт ичида биологик активнинг бозор қийматини аниқлаш имкони бўлмайди.

Таббий ресурсларнинг таннархини аниқлаш муҳим аҳамият касб этади.

Таббий ресурсларнинг емирилиши. Айрим олимларнинг таърифича табиий ресурсларнинг қийматининг тайёр маҳсулотларга ўтказилиши емирилиши табиий ресурсларнинг емирилиши эканлигини таъкидлайди.

Кўмир шахтасида кўмир захиралари 850 000 тонна деб баҳоланди. Унинг қиймати 950 870 980 000 сўм деб баҳоланган. Тахмин қилиниб баҳоланаётган ликвидацион қиймати 3 450 850 900 сўм. Ҳисобот даврида 50 000 тонна кўмир қазиб олинди. 40 000 тоннаси сотилди. 1 тонна кўмирнинг қиймати қуйидагича аниқланади:

$$\text{Бир бирликнинг емирилиш қиймати (1 тонна кўмирнинг қиймати)} = \frac{\text{Захираларининг баҳоланган қиймати} - \text{Ликвидацион қиймати}}{\text{Кўмир захираларининг миқдори}}$$

Ушбу формула асосида кўмирнинг қийматини аниқлаймиз.

1 тонна кўмирнинг қиймати = (950 870 980 000 – 3 450 850 900) / 850 000 = 947 420 129 100 / 850 000 = 1 114 612 сўм.

У ҳолда қазиб олинган кўмирнинг, яъни фойдали қазилмалар емирилишининг суммаси қуйидагича аниқланади:

Кўмирнинг емирилиши = Қазиб олинган кўмир х 1 бирликнинг емирилиш таннархи

Ҳисобот даврида қазиб олинган кўмирнинг қиймати ёки кўмирнинг емирилиши = 50 000 тонна х 1 114 612 сўм = 55 730 600 000 сўм.

Кўмир қазиб чиқарувчи ташкилотнинг бухгалтерия балансида табиий ресурслар қуйидаги акс эттирилади:

Кўмир конида кўмирнинг қиймати.....950 870 980 000 сўм

Айирилади: кўмирнинг емирилиши..... 55 730 600 000

Табиий ресурсларнинг емирилиши унинг таннархининг асосий элементи ҳисобланади. Ҳисобот даврида табиий ресурсларни таннархи аниқланади. Бунинг учун кўмирнинг емирилиши бўйича харажатларга бошқа ишлаб чиқариш харажатлари қўшилиб, жами таннархи аниқланади:

Кўмирнинг емирилиш таннархи.....55 730 600 000 сўм
Конда ишлаган ишчиларнинг иш ҳақи.....9 850 400 000
Бошқа ишлаб чиқариш харажатлари.....1 386 825 000
Жами таннархи.....66 967 825 000
Қазиб олинган кўмир миқдори.....50 000
Бир тонна кўмирнинг таннархи
(66 967 825 000/50 000).....1 339 356
Сотилган кўмирнинг таннархи
(40 000 тонна х 1339 356 сўм) .....53 574 260 000 сўм

Жорий йилда қазиб олинган лекин сотилмаган табиий ресурслар товар-моддий захиралар таркибида акс эттирилади.

Таббий ресурсларни қазиб чиқаришда фойдаланиладиган асосий воситаларга амортизация ҳисоблаш маълум хусусиятларга эга. Бундай асосий воситаларга қазиб чиқаришда бевосита фойдаланиладиган конвейерлар, ўтказувчи йўллар, бурғулаш механизмлари, кранлар, насос қурилмалари ва бошқаларни киритиш мумкин. Бунинг хусусияти шундан иборатки, бундай воситалар фақат шу кон учун қўлланилади. Ушбу кон тугагандан кейин уларни бошқа конларда ишлатиш амалий қийин ҳисобланади. Шу боис, бундай асосий воситаларга амортизация ҳисоблаш табиий ресурсларнинг емирилишига мутоносиб равишда амалга оширилиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Масалан, биринчи йили табиий ресурсларнинг 1/10 қисми қазиб олинса, демак асбоб-ускуналарга унинг қийматига нисбатан 1/10 қисмига тенг бўладиган амортизация ҳисобланиши керак бўлади. Асбоб ускуналарнинг амортизация харажатлари устама ишлаб чиқариш харажатлари ҳисобланиб, маълум тақсимлаш базалари асосида табиий ресурсларга тақсимлаш йўли билан уларнинг таннархга қўшилади.

Хулоса. Узоқ муддатли активлар таннархини аниқлаш методологиясини такомиллаштириш молиявий ҳисоботларнинг ишончлилиги ва шаффофлигини оширишга хизмат қилади. МҲХС талабларига мувофиқ равишда баҳолаш моделларини қўллаш корхоналарнинг инвестициявий жозибадорлигини ошириш, молиявий хатарларни камайтириш ва умумий молиявий самарадорликни кучайтириш имконини беради.

Таклиф сифатида, халқаро стандартларга мос равишда узоқ муддатли активларни баҳолаш бўйича ягона методология ишлаб чиқиш лозим. Шунингдек, баҳолаш жараёнларида рақамли технологияларни жорий қилиш, инфляцияни ҳисобга олиш механизмларини такомиллаштириш ва бухгалтерлар ҳамда молиявий мутахассисларнинг малакасини ошириш учун мунтазам тренинглар ташкил этиш тавсия этилади. Бу чоралар узоқ муддатли активлар таннархини аниқ ва самарали баҳолашни таъминлайди.

Yahyoyev To‘lqin Ismatulla o‘g‘li *– SamISI katta o‘qituvchisi*

QURILISH KORXONALARIDA KO‘RSATILGAN QURILISH XIZMATLARI BO‘YICHA XARAJATLAR HISOBI HAMDA TAHLILI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada qurilish korxonalari tomonidan ko‘rsatiladigan qurilish xizmatlari bo‘yicha qilingan xarajatlarning tasnifi, xarajatlar hisobi va tahlilini amalga oshirishda faoliyatning alohida xususiyatlari hamda qurilish xizmatlari xarajatlarining milliy va xalqaro standartlar bo‘yicha farqli jihatlari ochib berilgan.*

Kalit so‘zlar: *Qurilish korxonalari, tahlil, qurilish sohasi, iqtisodiy tahlilning ob’ekti, xalqaro hamda milliy standartlar, qurilish korxonalarida iqtisodiy tahlilning maqsadi, moliyaviy hisob xalqaro standarti, aksiyadorlik, shirkat, xususiy, qo‘shma va boshqa pudrat qurilish montaj tashkilotlari.*

Аннотация: *В статье рассмотрены классификация затрат на строительные*

услуги, оказываемые строительными предприятиями, особенности деятельности по ведению учета и анализа затрат, а также различия в себестоимости строительных услуг по отечественным и международным стандартам.

Ключевые слова: *Строительные предприятия, анализ, строительная отрасль, объект экономического анализа, международные и национальные стандарты, цель экономического анализа на строительных предприятиях, международные стандарты финансовой отчетности, акционерные общества, товарищества, частные, акционерные и другие подрядные строительно-монтажные организации.*

Abstract: *This article describes the classification of costs incurred by construction companies for construction services, the specific features of the activities in the implementation of cost accounting and analysis, and the differences in the costs of construction services according to national and international standards.*

Keywords: *Construction companies, analysis, construction industry, object of economic analysis, international and national standards, the purpose of economic analysis in construction companies, international financial accounting standards, joint-stock companies, partnerships, private, joint and other contract construction and installation organizations.*

Kirish. Mamlakatning iqtisodiy barqarorligining oshishi, YAIMning o‘sishi, aholi sonining ko‘payishi, korxonalar sonining o‘sib borishi, mamlakatga xorijiy investitsiyalarning kirib kelishining ko‘payishi, mamlakatda eksportning ortishi bularning barchasi mamlakatning qaysidir jihatini yaxshilanayotganligini, o‘zgarayotganligini ifodalab beradi.

Qurilish sohasining yaxshilanishi esa mamlakatning yangilanayotganligini, rivojlanib borayotganligini, aholining uy –joy bilan ta’minlanish darajasini yaxshilanayotganligini, mamlakat iqtisodiyotida qurilish tarmog‘ining iqtisodiy barqarorligini barqarorlashganligini ifodalab berishga xizmat qiladi.

Vaholanki, yashab turgan uyimiz, davolanayotgan sihatgohimiz, tehsil olayotgan ta’lim maskanimiz, yurgan yo‘limiz, bizga xizmat qilayotgan elektr, tabiiy gaz hamda suv yo‘llari ham qurilish sohasining natijasidir.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili. Ushbu mavzu bo‘yicha mahalliy va xorijiy adabiyot manbalari tahlili, qurilish sohasida fundamental tadqiqotlar qatorida I.S.Stepanova [1], Arens E.A. [2], DJ.K. Lobbek [3], Serov V.M. [4] , Gurkov I.B [5] singari xorijiy olimlarning, M.K.Pardayev[6], N.T.Tuxliyev [7], E.V.Golesheva [8], M. Miraxmedov [9], A.A.Eshtayev [10], K.B.Urazov [11], singari mahalliy iqtisodchi olimlarning qurilish sohasidagi turli masalalari bo‘yicha ilmiy tadqiqot ishlarini olib bormoqdalar.

Tadqiqot metodologiyasi. Ilmiy-tadqiqot ishida statistik va iqtisodiy tahlil usullari, tahlil, sintez, mavhumiy-mantiqiy tahlil, shuningdek, tanlovli kuzatuv, sotsiologik so‘rov, SWOT-tahlil, qiyoslov usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar. Qurilish korxonalarida xarajatlar 11-son buxgalteriya hisobi xalqaro standarti bo‘yicha quyidagicha guruhlanadi[1].

1. shartnoma bilan bevosita bog‘liq bo‘lgan xarajatlar;
2. shartnoma qiymatiga taqsimlanadigan xarajatlar;
3. shartnomada keltiriladigan shartlar ostida buyurtmachi tomonidan alohida qoplanadigan xarajatlar.

[1] 11-son Buxgalteriya hisobi xalqaro standarti

Muayyan shartnoma bilan bevosita bog‘liq bo‘lgan xarajatlarga quyidagilar kiradi:

1. mehnat haqi xarajatlari va qurilish maydonini kuzatish xarajatlari;
2. material xarajatlari;
3. amartizatsiya xarajatlari;
4. asosiy vositalarni va materiallarni qurilish maydoniga olib kelish va olib chiqish bo‘yicha xarajatlar;
5. ijara xarajatlari;
6. konstruktorlik va texnik yordam bo‘yicha xarajatlar;
7. kamchiliklarni yo‘qotish va kafolatlangan ishlar hajmini bajarish bo‘yicha taxminiy baholangan xarajatlar, shu jumladan kafolatlangan xizmat ko‘rsatish bo‘yicha kutilayotgan xarajatlar;
8. uchinchi tomonlarning da’vo-e’tirozlari.

Shartnoma bo‘yicha faoliyatga umuman taaluqli bo‘lgan va muayyan shartnoma qiymatiga taqsimlanishi mumkin bo‘lgan xarajatlar quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

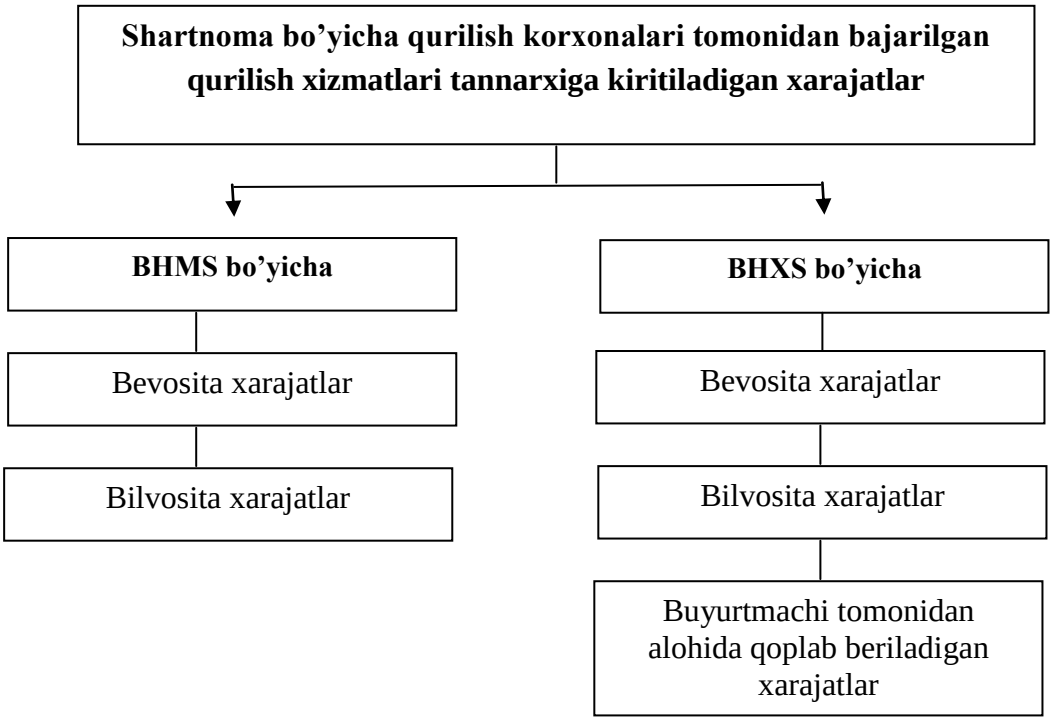
1. amalga oshirilgan sug‘urta xarajatlari;
2. shartnomaga bevosita aloqasi bo‘lmagan konstruktorlik va texnik yordam bo‘yicha xarajatlar;
3. qurilish shartnomalari bo‘yicha ustama xarajatlari.

Taqsimlanadigan xarajatlar sistematik va ratsional hamda o‘xshash xususiyatlarga ega bo‘lgan barcha xarajatlarga izchil ravishda qo‘llaniladigan usullar yordamida taqsimlanadi. Xarajatlar qurilish ishlari bajarilishining normal sur’atlariga asoslangan holda taqsimlanadi. Qurilish bo‘yicha ustama xarajatlari, masalan qurilish bo‘yicha ishchilarga to‘lanadigan ish haqini hisoblash va to‘lov qaydnomalarini tayyorlashga oid xarajatlarni o‘z ichiga oladi. Shartnoma bo‘yicha faoliyatga umuman taaluqli bo‘lgan va muayyan shartnoma qiymatiga kiritilishi mumkin bo‘lgan xarajatlar qarzlar bo‘yicha xarajatlarni qamrab oladi.

Shartnoma shartlari ostida buyurtmachi tomonidan alohida qoplanadigan xarajatlar shartnomada qoplanishi alohida belgilangan ba’zi umumiy ma’muriy xarajatlarni va tajriba-konstruktorlik xarajatlarini qamrab olishi mumkin.

Buxgalteriya hisobi milliy standartlari hamda Vazirlar mahkamasining “Mahsulot (ish, xizmat)larni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi” to‘g‘risidagi 54-son nizom talablari hamda xalqaro standartlar talablari bo‘yicha qurilish korxonalari tomonidan ko‘rsatilgan qurilish xizmati tannarxiga olib boriladigan xarajatlar tarkibi birmuncha farq qiladi.

Ushbu xarajatlar tarkibi bo‘yicha ham farqlanadi. Masalan, qonunchiligimiz bo‘yicha korxonada qurilish xizmatlarini ko‘rsatuvchi xodimlarga ish haqi hisoblashni amalga oshiruvchi ishchiga hisoblangan ish haqi korxonaning ma’muriy xarajati sifatida qaraladi.



1-rasm. Shartnoma bo‘yicha qurilish korxonalari tomonidan bajarilgan qurilish xizmatlari tannarxiga kiritiladigan xarajatlar.

Xulosa va takliflar. Yuqorida keltirib o‘tilgan xarajatlar tarkibi bo‘yicha ham farqlanadi. Masalan, qonunchiligimiz bo‘yicha korxonada qurilish xizmatlarini ko‘rsatuvchi xodimlarga ish haqi hisoblashni amalga oshiruvchi ishchiga hisoblangan ish haqi korxonaning ma’muriy xarajati sifatida qaraladi hamda quyidagicha buxgalteriya yozuvi beriladi.

Dt: Ma’muriy xarajat (9420) **Kt:** Xodimlar oldida kreditorlik qarz (6710)

Xalqaro standartlar bo‘yicha ushbu hisoblangan ish haqi ustama xarajati sifatida qaraladi. Bunda buxgalteriya yozuvi quyidagicha berilishi tavsiya etiladi.

1. Ish haqi hisoblandi.
   Dt: Qurilish xizmatlari bo‘yicha ustama xarajatlari
   Kt: Xodimlar oldidagi kreditorlik qarzlari
2. Ustama xarajatlar tannarxiga olib borildi.
   Dt: Ko‘rsatilgan qurilish xizmati tannarxi
   Kt: Qurilish xizmatlari bo‘yicha ustama xarajatlari

Milliy hamda xalqaro standartlarning farqli jihatlaridan yana biri bu qurilish xizmatlarida buyurtmachi tomonidan alohida qoplanadigan xarajatdir.

Ushbu jarayon bo‘yicha quyidagicha buxgalteriya yozuvlari amalga oshiriladi. Masalan: Buyurtmachi hamda pudratchi tomonidan 100.0 p.b. ga qurilish xizmatlarini amalga oshirish bo‘yicha shartnoma imzolandi. Buyurtmachi faqatgina qurilish materiallaridan pishgan g‘isht materialini o‘zi yetkazib berishi hamda qolgan barcha xarajatlar pudratchi tomonidan amalga oshirilishi kelishib olindi. Smeta bo‘yicha barcha xarajatlar 85 p.b. ga teng, shundan 15 p.b. xarajat pishgan g‘isht materialiga to‘g‘ri keladi. Ushbu holda xalqaro standart boyicha xarajatlarni tan olish yuzasidan quyidagicha buxgalteriya yozuvi berilishi tavsiya etildi.

1-jadval

Xalqaro standart bo‘yicha xarajatlarni tan olish yuzasidan beriladigan buxgalteriya yozuvlari

№	Operatsiya mazmuni	Dt	Kt	Summa
1	Ko‘rsatilgan xizmatga qilingan xarajatlar summasiga	Ko‘rsatilgan xizmat tannarxi	Ishlatilgan resurs	70 p.b.
2	Byurtmachi tomonidan qoplanadigan xarajat summasiga	Byurtmachi oldida debitorlik qarz	Byurtmachi tomonidan kelib tushadigan maqsadli tushum	15 p.b.
3	Pishgan g‘ishtning kelib tushishi	Qurilish materiallari	Byurtmachi oldida debitorlik qarz	15 p.b.
4	Byurtmachi tomonidan qoplangan xarajat summasiga	Byurtmachi tomonidan qoplangan xarajat	Qurilish materiallari	15 p.b.
5	Maqsadli tushumning yopilishi	Byurtmachi tomonidan kelib tushadigan maqsadli tushum	Byurtmachi tomonidan qoplangan xarajat	15 p.b.

Ushbu buxgalteriya yozuvlarining berilishi hamda hisobda foydalanilishi korxonaga quyidagi imkoniyatlarni yaratadi.

1. Korxona tomonidan alohida qilingan xarajat summamalari aniqligiga erishiladi;
2. Byurtmachi tomonidan qoplanadigan xarajat summasining qancha qaysi ko‘rinishdagi aktiv sifatida kiritilishi aniqlashtiriladi;
3. Xalqaro standartlar talablariga javob beruvchi hisob shakllanadi.

Анвар Нематович Холиқулов– *Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти профессори, и.ф.н.*

АХБОРОТ ВА АЛОҚА ХИЗМАТЛАРИНИНГ РИВОЖЛАНИШ ДИНАМИКАСИ КЎРСАТКИЧЛАРИ ТАҲЛИЛИ

Аннотация*: Ушбу мақолада ахборот ва алоқа хизматларининг ривожланиш динамикаси кўрсаткичлари ҳамда ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат соҳаларида яратилган ялпи қўшилган қийматнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши таҳлили келтирилган.*

Калит сўзлар: *Ахборот, алоқа, хизмат, хизмат кўрсатиш, хизмат турлари, хизмат кўрсатиш корхоналари.*

Аннотация: *В данной статье представлены показатели динамики развития информационно-коммуникационных услуг и анализ доли валовой добавленной стоимости в валовом внутреннем продукте в экономике экономики и в сфере электроники.*

Ключевые слова: *Информация, связь, сервис, сервис, сервисные предприятия.*

Abstract: *This article presents the indicators of the dynamics of the development of information and communication services and the analysis of the share of the gross added value in*

the gross domestic product in the economy of the economy and in the field of electronics.

Key words: *Information, communication, service, service, service enterprises.*

Корхоналарнинг рақобатбардошлигини таъминлаш учун оқилона бошқарув қарорини қабул қилиш, аввалги тажриба ва тахлилларга таяниш хар доим хам самарали бўлмаслиги мумкин. Шунинг учун шундай бир механизм ишлаб чиқиш керакки, у корхонанинг рақобатбардошлигини таъминлашга катта хизмат қилсин, бунинг учун монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Ахборотлар шаффофлигини таъминлашда мамлакат аҳолисининг маълумотлар олиши қай даражада эканлиги билан белгиланади. Мамлакатимизда ҳам хизмат турлари бўйича интернетга кириш имкониятига эга бўлган уй хўжаликларининг улуши кейинги йилларда умумий ҳолатда ошиб бормоқда (1-жадвал).

1-жадвал

Мамлакатимизда хизмат турлари бўйича интернетга кириш имкониятига эга бўлган уй хўжаликларининг улуши (уй хўжаликлари танлама кузатув натижаларига асосан, фоизда)

Кўрсаткич номи	2017	2018	2019	2020
Қайд қилинган (симли) тор йўлакли тармоқ	1,3	1,1	0,6	0,6
Қайд қилинган (симли) кенг йўлакли тармоқ	2,3	2,4	0,3	1,2
Қайд қилинган ер устидаги (симсиз) кенг йўлакли тармоқ	3,4	5,3	6,6	8,1
Сунъий йўлдошли кенг йўлакли тармоқ(сунъий йўлдош алоқаси орқали)	0	0	4,9	5,1
Портатив қурилмадан фойдаланиладиган кенг йўлакли мобил тармоқ	66,3	68,2	84,2	86,1
Компютерга мослаштирилган SIM-карта ёки USB модемдан-фойдаланиладиган кенг йўлакли мобил тармоқ	12,3	9,7	1,6	0,2

1-жадвал маълумотларини таҳлил қиладиган бўлсак, кейинги йилларда мамлакатимизда қайд қилинган (симли) тор йўлакли тармоқ, қайд қилинган (симли) кенг йўлакли тармоқ, ҳамда компютерга мослаштирилган SIM-карта ёки USB модемдан-фойдаланиладиган кенг йўлакли мобил тармоқ орқали уланиш 2017 йилга нисбатан 2020 йилда камайган. Чунки ҳозирги ахборот технологиялари ривожланган бу даврда ҳақиқатдан ҳам бу тармоқлардан фойдаланиш ўзининг самарасини бермаяпти. Аксинча, қайд қилинган ер устидаги (симсиз) кенг йўлакли тармоқ, Сунъий йўлдошли кенг йўлакли тармоқ(сунъий йўлдош алоқаси орқали), портатив қурилмадан фойдаланиладиган кенг йўлакли мобил тармоқлар самарси ортиб бомоқда.

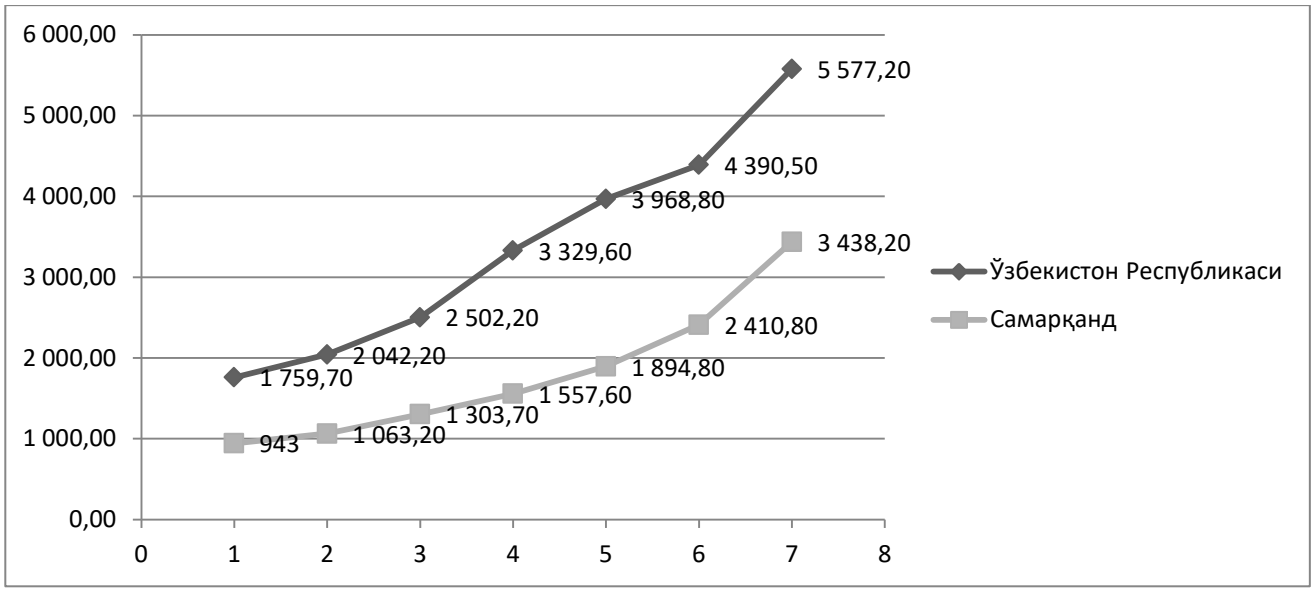
Корхонанинг рақобатбардошлигини ошириш учун нафақат энг муҳим кўрсаткичлар ва омилларни аниқлаш, балки ушбу параметрларни мунтазам равишда таҳлил қилиш керак. Таҳлилнинг асосий вазифаси бўлиб ўрганилаётган объектнинг рақобатбардошлик даражаси таркибидаги корхоналарнинг мутаносиблигини аниқлаш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар сифатини яхшилаш бўйича чора-тадбирларни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш ҳисобланади. Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминловчи кўрсаткичлар ҳолати таҳлили олиб борилганда албатта, ахборот ва алоқа соҳасида фаолият олиб бораётган кадрлар турмуш даражаси қандайлиги алоҳида аҳамият касб этади. Мамлакатимизда асосий иқтисодий фаолият тури “ахборот ва алоқа” бўлган юридик шахсларда ишловчи ходимларга ҳисобланган ўртача ойлик номинал иш ҳақи 2015-2021 йиллар оралиғида 3,17 марта ошган (2-жадвал).

2-жадвал

Мамлакатимизда асосий иқтисодий фаолият тури “ахборот ва алоқа” бўлган юридик шахсларда ишловчи ходимларга ҳисобланган ўртача ойлик номинал иш ҳақи динамикаси (минг сўм)

Ҳудудлар	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ўзбекистон Республикаси	**1 759,7**	**2 042,2**	**2 502,2**	**3 329,6**	**3 968,8**	**4 390,5**	**5 577,2**
Қорақалпоғистон Республикаси	1 132,6	1 276,5	1 552,6	1 948,9	2 322,3	2 437,0	2 841,4
Андижон	1 004,7	1 029,4	1 294,4	1 779,1	2 138,5	2 278,0	2 824,2
Бухоро	1 117,4	1 135,3	1 405,5	1 819,9	2 216,9	2 594,7	3 018,3
Жиззах	1 164,2	1 234,6	1 481,7	1 897,1	2 022,8	2 812,3	3 650,8
Қашқадарё	1 032,4	1 116,8	1 391,7	1 794,3	2 194,6	2 529,8	3 155,9
Навоий	1 109,5	1 159,0	1 447,1	1 870,0	2 068,6	2 538,8	3 090,2
Наманган	1 032,0	1 164,2	1 394,9	1 934,6	2 397,9	2 427,4	2 945,9
Самарқанд	943,0	1 063,2	1 303,7	1 557,6	1 894,8	2 410,8	3 438,2
Сурхондарё	1 054,1	1 124,0	1 426,3	1 896,2	2 208,3	2 743,7	3 945,6
Сирдарё	1 216,5	1 265,3	1 528,3	1 353,5	2 004,6	2 460,1	2 926,0
Тошкент	1 106,2	1 261,0	1 770,3	2 272,7	2 214,6	2 181,8	3 060,3
Фарғона	1 020,4	1 101,6	1 474,2	1 895,4	2 232,5	2 472,2	2 940,3
Хоразм	992,4	1 100,2	1 375,9	1 779,7	2 076,0	2 408,8	2 964,8
Тошкент.ш	2 256,0	2 650,6	3 181,7	4 212,7	4 953,0	5 512,0	6 851,2

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, мамлакатимизда асосий иқтисодий фаолият тури “ахборот ва алоқа” бўлган юридик шахсларда ишловчи ходимларга ҳисобланган ўртача ойлик номинал иш ҳақи энг юқори ҳудуд Тошкент шаҳри бўлиб ҳисобланади. Бошқа ҳудудларга қараганда 2 баробар кўп. 2015-2021 йиллар давр оралиғида бу кўрсаткич бўйича ўсиш энг юқори ҳудуд Самарқанд вилояти бўлган (3438,2/943,0=3,65 марта). Шундай юқори ўсиш бўлганлиги билан Республика ўртача кўрсаткичидан 1,62 марта (5577,2/3438,2) кам, Тошкент шаҳридан бўлса деярли 2 маротаба кам (1-расм).



1-расм. 2015-2021 йиллар мобайнида Мамлакатимизда ва Самарқанд вилоятида асосий иқтисодий фаолият тури “ахборот ва алоқа” бўлган юридик шахсларда ишловчи ходимларга ҳисобланган ўртача ойлик номинал иш ҳақи динамикаси

Мамлакатимизда “2019-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини инновацион ривожлантириш стратегияси” қабул қилинди. Ҳужжатга кўра, 2019-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини инновацион ривожлантириш стратегияси ва Ўзбекистонни 2030 йилгача инновацион ривожлантиришнинг мақсадли кўрсаткичлари тасдиқланди. Мамлакатнинг халқаро майдондаги рақобатбардошлик даражасини оширишда бугунги кунда ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат соҳаларининг ўрни бор. Айниқса ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат соҳаларида яратилган ялпи қўшилган қийматнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши қай даржада эканлигини таҳлил қилиб боришимиз зарур. Бунунинг учун қуйидаги 3-жадвални келтирамиз.

3-жадвал

Ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат соҳаларида яратилган ялпи қўшилган қийматнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши

(Ялпи қўшилган қийматга нисбатан %)

Кўрсаткичлар	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат сектори	**1,9**	**2,1**	**2,3**	**2,1**	**1,8**	**2,0**
Ахборот коммуникация технологиялари (АКТ) сектори	1,8	2,0	2,1	1,9	1,6	1,7
АКТ ишлаб чиқариш	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
АКТ савдоси	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
АКТ хизматлари	1,6	1,8	1,9	1,7	1,4	1,5
Контент сектори ва оммавий ахборот воситалари	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Электрон тижорат			0,0	0,0	0,1	0,1

Жадвал маълумотларига қарайдиган бўлсак, ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат соҳаларида яратилган қийматнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши 0,1 фоизга ошган. Бу кўрсаткич жуда кам, чунки ҳозирги рақамли иқтисодиёт шароитида бу соҳанинг Ялпи ички маҳсулотдаги улуши 2,0 фоизни ташкил этишини ижобий баҳолаб бўлмайди.

Мамлакатимизда монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлашда олиб борилаётган ишлар ҳолатини умумий ҳолатда ижобий деб баҳолашимиз мумкин, чунки барча кўрсаткичлар фақат ўсиш тенденциясига эга бўлган. Лекин ижобий баҳоланган билан ривожланиш даражасини кетарли даражада деб айта олмаймиз, сабаби 2015-2020 йиллар мобайнида ахборот иқтисодиёти ва электрон тижорат соҳаларида яратилган ялпи қўшилган қийматнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши атиги 0,1 фоизга ўсишга эришиб 2,0 фоизни ташкил этган.

Мамлакатимизда монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш механизми - бу ички ва ташқи манфаатлар нуқтаи-назаридан кучли рақобат муҳитида хавф солувчи таҳдидларга муносиб жавоб бериш имкониятини бера оладиган механизмдир. Мамлакатимизда монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш механизми бозордаги рақиб маҳсулотларга нисбатан устунлик томонларини кенгайтириш, фарқли ижобий хусусиятларини ошириш имкониятини беради

Sherzod Yuldashev *– Senior teacher of department of “Green economy and sustainable business” of the Samarkand branch of the Tashkent state university of economics,*
Nilufar Mamarasulova *– 1st year student of double degree program “Digital Economy (Business Administration) in collaboration with Samarkand branch of Tashkent State University of Economics and Lincoln University College in Malaysia,*
Abdujalil Mukimov *– 1st year student of double degree program “Digital Economy (Business Administration) in collaboration with Samarkand branch of Tashkent State University of Economics and Lincoln University College in Malaysia,*

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC ASPECTS OF SUSTAINABLE AGRICULTURAL DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN

Annotatsiya: *Ushbu maqolada barqaror rivojlanish tushunchasining kelib chiqishi, ta’rifi, maqsad va vazifalari, umumiy va nazariy jihatlari bayon etilgan. Ushbu maqolada O‘zbekistonda qishloq xo‘jaligini barqaror rivojlantirish muammolari, unga ta’sir etuvchi omillar, qishloq xo‘jaligini barqaror rivojlantirishning ekologik, iqtisodiy, ijtimoiy va texnologik barqarorligini o‘z ichiga oladigan muqobil strategiyalarni ishlab chiqish masalalari ham bayon etilgan.*

Kalit so‘zlar: *barqaror rivojlanish, qishloq xo‘jaligi, ekologik barqarorlik, resurslarni tejash, innovatsion texnologiyalar, barqaror rivojlanish strategiyalari.*

Abstract: *In this article the origin of the notion sustainable development, its definition, its purpose and tasks, general and theoretical aspects were expressed. The problems of sustainable development of agriculture in Uzbekistan, the factors influencing to it, producing alternative strategies of sustainable development of agriculture that must contain an ecological, economical, social and technological sustainability were also written in this article.*

Keywords: *sustainable development, agriculture, environmental sustainability, resource conservation, innovative technologies, sustainable development strategies.*

Аннотация: *В статье изложены происхождение понятия «устойчивое развитие», его определение, его цель и задачи, общие и теоретические аспекты. Также в статье были написаны проблемы устойчивого развития сельского хозяйства в Узбекистане, факторы, влияющие на него, выработка альтернативных стратегий устойчивого развития сельского хозяйства, которые должны содержать экологическую, экономическую, социальную и технологическую устойчивость.*

Ключевые слова: *устойчивое развитие, сельское хозяйство, экологическая устойчивость, ресурсосбережение, инновационные технологии, стратегии устойчивого развития.*

Nowadays the terms “sustainability”, “sustainable development”, “sustainable agriculture” are being considered as the most important update topic as never before. The problem of sustainable development is being actively discussed at the national and international conferences, scientific publications and Mass Media. Because the changes (such as the world financial-economic crisis and social, economic and ecological problems and etc.) are taking place over the world in the last years and attracting the world community’s attention. In the 70th of the 20th century the danger of global ecological crisis and increasing of ecological problems came into existence and it threatened to the social-economical development. These problems were firstly understood by developed countries because they run across with the disorder of ecological sustainability as a result of ineffective using the natural resources. After that these countries began to process different new models and principles of sustainable development. The conference “Human and environment” which was held in Stockholm (Sweden, June 5-6, 1972) was the first conference that put the main principles of an environment forward from the international point of view. From the 80th of the 20th century, the notion “sustainable development” appeared in the international documents. One of them was the report of “World Conservation Strategy” of the World Conservation Union of UN (United Nations) in 1980. The notion sustainable development was firstly used in this official document.

One of the works of the Brundtland Commission was popularizing the notion “sustainable development”. After the problem of sustainable development had put in agenda, about a hundred definitions of the term “sustainability” were published. The notion sustainable development is defining by more than 30 direction notions. The absence of single opinion on these notions is carried out different approaches. But on the base of them there is the generality from the economical, social and ecological point of view which is indicated to improve human profit and life. In spite of publishing a lot of definitions about sustainability and sustainable development, the following definition is considered as the most used definition:

Sustainability is improvement of the technical, scientific, ecological, social and economical resources and support of an effective system in the condition of equilibrium of time and place. **Sustainable development** is the development which can satisfy the needs of present generation but does not threaten to the opportunity of satisfying the needs of future generation.

Sustainable agriculture is not the effectiveness in a certain period; it means supplying the population with the ecological pure food and providing the industry with raw materials for a long future. In sustainable development of agriculture the main attention is paid to incomes of rural population, their life, the quality of producing the food, ecological equilibrium and the protection of environment. In other words, the main purpose of sustainable agriculture is the production directed to quality fertileness and suitable to the balance of economical effectiveness. In short, sustainable agriculture works for quality not for quantity. From this point of view, in our opinion the subjects, who are producing the production in the agriculture nowadays, should produce the quality and ecological pure production, they shouldn’t work for the result.

The ecological problems besides the economical one are appearing in the agriculture in the last years, using chemicals, mineral fertilizers, and pesticides for a long time is threatening for human health and is damaging to flora and fauna. It causes different diseases and the disorder of mechanism of biological balance. This kind of managing the agriculture causes the human needs and their providing ecosystem and the balance of restoration to ruin a result of it the necessity of producing alternative strategies of developing the agriculture, which could provide the ecological safety and take the economical-social condition into consideration appeared. This strategy must contain not only ecological, but also economical and technological sustainability.

From the agro ecological point of view, in sustainable agriculture the rate of using the restored resources shouldn’t be upper than the rate of their restoring and the level of obstruction of environment shouldn’t be upper than the level of restoring ecosystem. It shows, sustainable agriculture must not provide upper effectiveness at the moment, but it must provide the humanity with food in far future. One should emphasize that, sustainable agriculture approves the effectiveness of the ground and soil not only as the means of producing, but also as the heritage of future generation.

From the economical point of view, in sustainable agriculture the producing is less connected with the resources that are bought and in sustainable agriculture there is high diversification of producing. It should be emphasized that learning a new system of managing the agriculture demands intellectual, knowledge from the farmers. The high management and farming can occupy the place of material resources. Diversification of system decreases the producers’ connection to the change of conjuncture in the markets of some productions.

From the social point of view, sustainable agriculture has positive influence to the health of consumers by delivering ecological pure and safe food production.

In managing agriculture less obstruction of environment affects to living condition of population.

From the technological point of view, sustainable agriculture contains an effective usage of natural resources, using biological way on pest control, planting greasy and leguminous crops, increasing the effectiveness of soil, implementing innovative technologies and etc. Sustainable agriculture requires the equilibrium between farming and livestock. So sustainable agriculture is not a new notion, oppositely it is the system which reflects the results of scientific research and the best experiences of traditional farming culture.

Firstly the ways of managing sustainable agriculture is characterized by using the natural biological process maximum and not making damage to environment (mainly, thanks to using natural resources effectively and decreasing the usage of agriculture chemicals). Sustainable development of agriculture depends of internal and external factors. So before learning the main factors which affect the agriculture, one can not determine the priorities of sustainable development. These factors consists of optimal infrastructure in the agriculture, specializing of producing, an effective usage of work and material resources strengthening the land-reclamation system, perfecting the system of credit and tax, stimulating the commodity producers in the agriculture, implementing the thrifty technologies, automation and computerizing of production, increasing the fertileness, productivity, soil fruitfulness. First of all, learning, analyzing and generalizing the factors that affect the development of the agriculture give an opportunity of determining internal and external opportunities and the ways of using them.

The notion development in the science of Agriculture Economics means the growth of production and increasing of profitableness. Sustainable economical development is considered as increasing of production and incomes in a long time strategic periods and decreasing of production in a short time with the exception of some conditions. It shows that the certain limits should be used up to the low limit, but also up to the high limit of growth rate of the production. Because groundless sharp development is of course a temporary condition and it causes to wasting the certain production and other resources uselessly. Sustainability requests effective development of each field of national economy but the meaning of sustainability has a particular importance in the production on of agriculture. But influence of changes of world to agriculture is being felt. Sustainable development of agriculture considers the followings:

- producing different last products sufficiently taking the demands of population for the food into consideration;
- perfecting a mutual relationship of the producers in the agriculture on the sphere of agro industrial complex (AIC) with other organizations;
- providing an effective activity of enterprises of the agriculture and satisfying the demand of the enterprises that reproduce the raw materials;
- producing ecological pure production and not producing the products that damage to the health of the consumers and have negative influence to environment;

- employing local knowledge and experiments that contain innovative approaches which haven’t been widely used by farms and haven’t been full investigated by scientists yet.

Likewise, sustainable development of agriculture expresses the followings:

- achieving the results that have general positive importance in a high level in the economical, social, ecological and other parameters in the production;
- successive increasing of the opportunities of achieving positive results;
- supporting continuous, successive and optimal proportionality in the process of effective using of internal resources;
- corresponding the connection with the subjects of external environment.

According to the decree of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan “About the commission of sustainable developing the Republic of Uzbekistan” on 12 November, in 1997, the national commission of sustainable development was organized in Uzbekistan. Under the leadership of the commission “The strategy of sustainable development of the Republic of Uzbekistan” and “The conception of sustainable development of the Republic of Uzbekistan” were worked by the national experts with the technical help of the Development Programme of United Nations. In these documents the goals of sustainable development are the followings: providing healthy life of each citizen in achieving sustainable social-economical growth; forming market economics directed socially in the relationship system of world economy; sustainable keeping and improving the environment; using soil, water and other natural resources effectively and keeping them for future generation.

The problems of sustainable development are the followings:

- optimizing the system of personal needs and production;
- social direction of an economical growth should be in an ecological limit;
- organizing the social-economical conditions in transition to sustainable development;
- put the usage of nature in order and restoring the ecosystem of country.

The analyses and the experiments of the developed countries show that inconstancy of agriculture and disproportion in the food markets can be solved by the interference of the government. The necessity from this depends on such several factors as the dependence of the production in agriculture on climate changes low level of the ability to withstand competition and market economy of the product, increasing of outcomes in production and more than 60 percent population of the country live in the rural territories.

In conclusion, sustainable agriculture is one of the priorities of the development of national economy. So, sustainable development of agriculture is considered as one of the most important tasks of today. Transition to sustainable agriculture is considered as a suitable way for all countries. Achieving to competitiveness is the goal of sustainable agriculture. In sustainable development of agriculture in Uzbekistan the competitiveness of the branch should be increased, for this the order and managing system should be perfected, foreign experiments should be learned and the directions of using them should be determined.

Анвар Нематович Холиқулов– *Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти “Иқтисодий таҳлил ва статистика” кафедраси мудири, и.ф.н., профессор*

МАМЛАКАТИМИЗДА МОНОПОЛИЯГА ҚАРШИ БОШҚАРУВ ТИЗИМИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШДА АХБОРОТ ШАФФОФЛИГИНИ ТАЪМИНЛАШДА ОЛИБ БОРИЛАЁТГАН ИШЛАР ҲОЛАТИ ТАҲЛИЛИ

Аннотация*: Ушбу мақолада мамлакатимизда монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлашда олиб борилаётган ишлар ҳолати ҳамда кўрсатилган алоқа ва ахборот хизматларининг ҳажмининг таҳлили келтирилган.*

Калит сўзлар: *Ахборот, алоқа, хизмат, хизмат кўрсатиш, хизмат кўрсатиш корхоналари.*

Аннотация: *В данной статье рассмотрено состояние работы по совершенствованию монопольной системы в нашей стране для обеспечения прозрачности деятельности аксбопота и увеличения объемов связи и обслуживания аксбопота. представлен анализ.*

Ключевые слова: *Информация, связь, сервис, сервис, сервисные предприятия.*

Abstract: *In this article, the state of work in the improvement of the monopoly system in our country to ensure the transparency of the axbopot and the volume of increased communication and axbopot service. analysis is presented.*

Key words: *Information, communication, service, service, service enterprises.*

“Жаҳон амалиётида мутахассислар миллий иқтисодиётни рақобатдошлигини аниқлаш учун 340 дан ортиқ кўрсаткичлар ва 100 дан ортиқ усуллардан фойдаланишади. Мамлакатнинг рақобатдошлигини аниқлашда қуйидагилар асосий омиллар сифатида хизмат қилади: иқтисодий салоҳият ва иқтисодиётнинг ўсиш суръатлари; саноат ишлаб чиқаришнинг самарадорлиги; илмий-техник тараққиётнинг ривожланиш даражаси ва уни ўзлаштириш суръатлари; халқаро меҳнат тақсимотида қатнашиш; ички бозор ҳажми ва динамикаси; иқтисодиётда давлатнинг роли; молия тизимининг эгилувчанлиги; меҳнат ресурслари билан таъминланганлик ва малака даражаси; ички сиёсий ва ижтимоий-иқтисодий ҳолат; иқтисодиётнинг жаҳон бозори конъюнктураси талабига мослашиш даражаси ва қобилияти”[1].

Швейцариянинг Лозанна шаҳрида жойлашган Менежментни ривожлантириш халқаро институти ҳар йили дунёнинг етакчи 47 мамлакатига рақобатдошлик нуқтаи назаридан баҳо беради. Таҳлиллар 287 мезон бўйича гуруҳланган 8 та омил бўйича амалга оширилади: миллий иқтисодиёт тавсифи – ЯИМ ҳажми, инвестициялар ва жамғармалар ҳажми, пировард истеъмол даражаси, аҳоли турмуш даражаси, иқтисодиётнинг амал қилиш самарадорлиги даражаси; иқтисодиётнинг байналмилаллашув даражаси; сиёсий тизимнинг барқарорлиги; молия

[1] Портер М. Конкуренция. /Пер. с англ. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2002.

тизими; инфратузилма; бошқарувнинг самарадорлиги; фан ва технологияларнинг ривожланиш даражаси; меҳнат ресурсларининг тавсифи.

Мамлакатлар рақобатдошлигини таҳлил этувчи халқаро тадқиқотлардан бири – бу Жаҳон иқтисодий форумининг методикаси ҳисобланади. Тадқиқот жараёнида мамлакатнинг иқтисодий ўсишини баҳолашда ўрта ва узоқ муддатли ривожланиш динамикасини тавсифловчи муҳим макро ва микроиқтисодий кўрсаткичлар асосида рақобатдошликнинг агрегат индекслари ҳисобланади. Ушбу методика 30 йилдан буён қўлланилади ва унинг натижалари Жаҳон иқтисодий форумининг Глобал рақобатдошлик тўғрисидаги маърузасида чоп этилади.

Минтақалар рақобатбардошлиги назарияси эндигина шаклланаётганлиги сабабли унинг мазмуни, тушунчаси бўйича олимлар ўртасида турли қарашлар ва таърифлар мавжуд. Фикримизча, минтақа рақобатбардошлиги – унинг рақобатбардошлик афзалликларидан самарали фойдаланган ҳолда рақобатбардош товарлар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишни ташкил этиш асосида аҳоли турмуш даражасини оширишдан иборат. Минтақалар ўртасидаги рақобатбардошлик жараёни мамлакатлар, тармоқлар ва корхоналар ўртасидаги аниқ бир кўринишга эга бўлмайди. Ушбу жараён етарлича узоқ ва мураккаб бўлиб, минтақаларнинг рақобатбардошлиги, биринчи навбатда инвестицияларни жалб қилган ҳолда ҳар бир ҳудуднинг рақобат афзалликларидан самарали фойдаланишга қаратилгандир.

Рақамли иқтисодиёт шароитида мамлакат рақобатбардошлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири албатта ахборот ва алоқа соҳасида фаолият юритаётган корхоналар, уларнинг йиллар бўйича ўзгариши, ва турлари бўлиб ҳисобланади. Мамлакатимизда ҳозирги кунда ахборот ва алоқа соҳасида 10500 дан ортиқ корхоналар фаолият олиб бормоқда (1-жадвал).

1-жадвал.

Иқтисодий фаолият тури бўйича “Ахборот ва алоқа” соҳасида фаолият кўрсатаётган корхона ва ташкилотлар сони[1]

(1 январ ҳолатига кўра, бирликда)

Йиллар/корхоналар фаолият тури	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ахборот ва алоқа - жами	**6 370**	**6427**	**6 403**	**6975**	**7 901**	**9 517**	**10587**
Китоблар нашр қилиш	84	87	114	122	145	193	217
Маълумотнома ва рўйхатлар нашр қилиш	21	15	5	7	7	8	7
Газеталар нашр қилиш	106	267	308	315	315	337	324
Журналлар ва даврий нашрлар нашр қилиш	39	117	143	154	176	182	211
Наширлик фаолиятининг бошқа турлари	216	220	223	231	270	358	405
Компютер ўйинларини чиқариш	82	171	83	90	109	136	130

[1] www.stat.uz маълумотлари

Бошқа дастурий таъминотларни чиқариш	122	109	201	206	248	315	352
Кино-видеофилмлар, телевизион дастурлар, фонограммалар ва мусиқали ёзувларни ишлаб чиқариш	115	161	184	205	227	293	353
Кино-видеофилмлар ва телевизион дастурлар тайёрлашнинг ишлаб чиқариш босқичи	12	23	39	44	42	53	59
Кинофилмлар, видео ва телевизион дастурларни тарқатиш	46	43	44	50	46	49	47
Кинофилмлар намойиш қилиш	95	82	87	87	95	99	84
Фонограммалар ва мусиқали ёзувларни нашр қилиш бўйича фаолият	125	100	88	71	76	84	77
Радиоэшиттириш	227	389	109	93	87	88	66
Телевизион дастурларни яратиш ва намойиш қилиш бўйича фаолият	99	81	76	91	92	106	106
Симли алоқа хизматларини тақдим этиш	845	640	547	542	457	463	362
Симсиз алоқа хизматларини тақдим этиш	1 025	1 255	1 020	1 065	1 127	1 382	1 457
Йўлдош воситасидаги алоқа хизматларини кўрсатиш тақдим этиш	16	11	7	8	20	24	22
Бошқа телекоммуникация хизматлари кўрсатиш	368	245	538	606	805	1 017	1 255
Компютер дастурлаштириш соҳасидаги фаолият	370	379	387	561	710	896	1121
Компютер технологиялари соҳасидаги маслаҳат хизматлари	169	175	249	272	309	387	461
Компютер ускуналарини бошқариш бўйича фаолият	66	93	89	122	149	198	243
Ахборот технологиялари ва компютер тизимлари соҳасидаги бошқа фаолият турлари	1 020	972	1 018	1 051	1 217	1 433	1 596
Маълумотларни жойлаштириш ва ишлов бериш бўйича хизматлар	92	107	224	317	396	510	628
Веб-порталлар	3	-	17	49	70	97	109
Ахборот агентликлари фаолияти	454	253	215	207	188	175	171
Бошқа тоифаларга киритилмаган, ахборот хизмати кўрсатиш бўйича бошқа фаолият	553	432	388	409	518	634	724

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, Ахборот ва алоқа

соҳасида фаолият юритаётган корхоналар сони 2016 йил 1 январ ҳолатига қараганда 2022 йил 1 январ ҳолатида 66,2 фоизга ((10587-6370)*100/6370) кўпайганлигини кўришимиз мумкин. Бу давр оралиғида асосий ижобий ўсишга эга бўлган корхоналар, Веб порталлар 36,3 марта (109/3), Маълумотларни жойлаштириш ва ишлов бериш бўйича хизматлар 6,8 марта (628/92), Кино-видеофилмлар ва телевизион дастурлар тайёрлашнинг ишлаб чиқариш босқичи 4,9 марта (59/12), Компьютер ускуналарини бошқариш бўйича фаолият 3,68 марта (243/66) ўсганлигини мисол келтиришимиз мумкин. Бу давр орлағида энг катта салбий ҳолатга кетган корхоналар, яъни камайиш юқори бўлганлари, Радиоэшиттириш 71 фоизга (100-(66*100)/227), Ахборот агентликлари фаолияти 62,4 фоизга (100-(171*100)/454), Симли алоқа хизматларини тақдим этиш 58 фоизга (100-(362*100)/845) камайганлиги аниқланди. Албатта бу ўсиш ва камайиш кўрсаткичлари мамлакатимизда рақамли иқтисодиёт тобора ривожланиб бораётганлиги билан бевосита боғлиқ десак, адашмаган бўламиз.

Минтақавий рақобатбардошликни ошириш уларнинг узоқ муддатли ривожлантириш стратегиясининг асосини ташкил қилади. Халқаро тажриба ва олиб борилган тадқиқотларнинг кўрсатишича, минтақанинг рақобатбардошлиги кўп жиҳатдан унинг табиий-иқтисодий салоҳиятининг мавжудлиги ва даражаси билан аниқланади. Салоҳиятни баҳолашга асосланган ёндашув минтақанинг рақобат афзалликларини аниқ кўрсатиб беради. Бунда минтақанинг рақобатбардошлигини шакллантирувчи асосий салоҳият турларини аниқлаш муҳим аҳамиятга эга.

Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш механизмлари мамлакатда қай даражада ривожланиб бораётганлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири кўрсатилган алоқа ва ахборотлаштириш хизматларининг ўсиш тенденцияси билан ҳам ифодаланади. Мамлакатимизда кўрсатилган алоқа ва ахборотлаштириш хизматларининг ҳажми ҳам кейинги йилларда ўсиб бораётган соҳалардан бир бўлиб ҳисобланади (2-жадвал).

2-жадвал

Кўрсатилган алоқа ва ахборот хизматларининг ҳажми[1]
(амалдаги нархларда, млрд.сўм)

	Йиллар					
Кўрсаткичлар	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Жами	**5 181,5**	**6 306,8**	**8 196,7**	**10 332,6**	**10 891,7**	**13 852,3**
ноширлик хизматлари	261,6	382,6	468,6	584,1	617,8	741,3
телевидение ва дастурлари кино-видеофилмлар ишлаб чиқариш бўйича хизматлар, овоз ёзиш ва мусиқа асарларини нашр қилиш бўйича хизматлар	33,6	39,0	46,9	74,9	123,2	89,5

[1] www.stat.uz маълумотлари

телерадиоэшиттириш ва дастурлар тузиш бўйича хизматлар	83,4	183,5	257,3	377,5	439,3	650,9
телекоммуникация хизматлари	4 595,4	5 421,5	6 946,8	8 389,1	8 624,0	10 233,7
компютер дастурлаштириш, маслаҳат бериш хизматлари ва бошқа ёрдамчи хизматлар	142,5	187,7	325,5	666,1	698,2	1 428,2
ахборот соҳасидаги хизматлар	65,0	92,5	151,6	240,9	389,2	708,7

Таҳлил қилинаётган давр оралғида кўрсатилган алоқа ва ахборот хизматлари турларнинг барчаси ўсиш тенденциясига эга бўлган, бунинг натижасида алоқа ва ахборот хизматларининг ҳажми ҳам ўсиш тенденциясига эга бўлганлигини кўришмиз мумкин (1-расм).

Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминловчи кўрсаткичлар ҳолати таҳлили олиб борилганда, алоқа ва ахборотлаштириш хизматлар таркибига қуйидагиларни киритишимиз мумкин: ноширлик хизматлари, телевидение ва дастурлари кино-видеофилмлар ишлаб чиқариш бўйича хизматлар, овоз ёзиш ва мусиқа асарларини нашр қилиш бўйича хизматлар, телерадиоэшиттириш ва дастурлар тузиш бўйича хизматлар, телекоммуникация хизматлари, компютер дастурлаштириш, маслаҳат бериш хизматлари ва бошқа ёрдамчи хизматлар, ахборот соҳасидаги хизматлар

1-расм. Кўрсатилган алоқа ва ахборот хизматларининг ҳажмининг ўсиш тенденцияси

Юқорида таъкидлаб ўтганимиздек, таҳлил қилинаётган давр оралиғида, кўрсатилган алоқа ва ахборот хизматларининг ҳажми фақат ўсиш тенденциясига эга бўлган. Жумладан 2016 йил 21,7 фоизга, 2017 йил 30,0 фоизга, 2018 йил 26,1 фоизга, 2019 йил 5,4 фоизга, 2020 йилда 27,2 фоизга ўсганлигини кўришимиз мумкин. Умуман 2015-2020 йиллар оралиғида 2,67 марта ўсганлигини қайд этиб ўтиш лозим.

***Yahyoyev To‘lqin Ismatulla o‘g‘li** – SamISI katta o‘qituvchisi*

QURILISH KORXONALARIDA MOLIYAVIY INSTRUMENTLAR HISOBI VA TAHLILI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada qurilish korxonalari moliyaviy instrumentlar, korxonaning to‘lovga qodirlik darajasi, moliyaviy aktivlar, qurilish korxonalarida moliyaviy aktivlarning alohida xususiyatlari ochib berilgan..*

Kalit so‘zlar: *Moliyaviy instrumentlar, korxonaning to‘lovga qodirlik darajasi, moliyaviy aktivlar, qurilish korxonalarida moliyaviy aktivlar, xalqaro hamda milliy standartlar, qurilish korxonalarida iqtisodiy tahlilning maqsadi, moliyaviy hisob xalqaro standarti, aksiyadorlik, shirkat, xususiy, qo‘shma va boshqa pudrat qurilish montaj tashkilotlari.*

Аннотация: *В статье рассматриваются финансовые инструменты строительных предприятий, уровень платежеспособности предприятия, финансовые активы, а также особенности финансовых активов строительных предприятий.*

Ключевые слова: *Финансовые инструменты, платежеспособность предприятия, финансовые активы, финансовые активы на строительных предприятиях, международные и национальные стандарты, цель экономического анализа на строительных предприятиях, международные стандарты финансовой отчетности, акционерные общества, товарищества, частные, совместные и другие подрядные строительно-монтажные организации.*

Abstract: *This article describes the financial instruments of construction enterprises, the level of solvency of the enterprise, financial assets, and the specific characteristics of financial assets in construction enterprises.*

Keywords: *Financial instruments, the level of solvency of the enterprise, financial assets, financial assets in construction enterprises, international and national standards, the purpose of economic analysis in construction enterprises, international financial accounting standards, joint-stock companies, partnerships, private, joint and other contract construction and assembly organizations.*

Kirish. Mamlakatning iqtisodiy barqarorligining oshishi, YAIMning o‘sishi, aholi sonining ko‘payishi, korxonalar sonining o‘sib borishi, mamlakatga xorijiy investitsiyalarning kirib kelishining ko‘payishi, mamlakatda eksportning ortishi bularning barchasi mamlakatning qaysidir jihatini yaxshilanayotganligini, o‘zgarayotganligini ifodalab beradi.

Qurilish sohasining yaxshilanishi esa mamlakatning yangilanayotganligini, rivojlanib borayotganligini, aholining uy –joy bilan ta’minlanish darajasini yaxshilanayotganligini, mamlakat iqtisodiyotida qurilish tarmog‘ining iqtisodiy barqarorligini barqarorlashganligini ifodalab berishga xizmat qiladi.

Vaholanki, yashab turgan uyimiz, davolanayotgan sihatgohimiz, tehsil olayotgan ta’lim maskanimiz, yurgan yo‘limiz, bizga xizmat qilayotgan elektr, tabiiy gaz hamda suv yo‘llari ham qurilish sohasining natijasidir.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili. Ushbu mavzu bo‘yicha mahalliy va xorijiy adabiyot manbalari tahlili, qurilish sohasida fundamental tadqiqotlar qatorida I.S.Stepanova [1], Arens E.A. [2], DJ.K. Lobbek [3], Serov V.M. [4] , Gurkov I.B [5] singari xorijiy olimlarning, M.K.Pardayev[6], N.T.Tuxliyev [7], E.V.Golesheva [8], M. Miraxmedov [9], A.A.Eshtayev [10], K.B.Urazov [11], singari mahalliy iqtisodchi olimlarning qurilish sohasidagi turli masalalari bo‘yicha ilmiy tadqiqot ishlarini olib bormoqdalar.

Tadqiqot metodologiyasi. Ilmiy-tadqiqot ishida statistik va iqtisodiy tahlil usullari, tahlil, sintez, mavhumiy-mantiqiy tahlil, shuningdek, tanlovli kuzatuv, sotsiologik so‘rov, SWOT-tahlil, qiyoslov usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar. Mamlakatimizda buxgalteriya hisobini xalqaro standartga o‘tkazishda muhim masalalardan biri korxonalarda vujudga keluvchi aktiv, passiv, daromad va xarajatlarning hisobga olish mexanizmlarining birxillashtirish hisoblanadi.

Xalqaro standartda muhim obyekt sifatida moliyaviy instrumentlar qaraladi. 32 son Buxgalteriya hisobi xalqaro standrtiga ko‘ra moliyaviy instrumentga quyidagicha ta’rif berilgan.

Moliyaviy instrument - bu bir tadbirkorlik sub’ektining moliyaviy aktivini va boshqa tadbirkorlik sub’ektining moliyaviy majburiyati yoki ulushli instrumentini ko‘payishiga olib keladigan shartnomadir.

Moliyaviy aktiv – shunday aktivki, bunda u:

- pul mablag‘idir;
- boshqa tadbirkorlik sub’ektining ulushli instrumentidir;
- quyidagilar bo‘yicha shartnomaviy huquqdir: boshqa tadbirkorlik sub’ektidan pul mablag‘i yoki boshqa moliyaviy aktivni olish yoki tadbirkorlik sub’ekti uchun potensial qulay bo‘lgan shartlarda boshqa tadbirkorlik sub’ekti bilan moliyaviy aktivlarni yoki moliyaviy majburiyatlarni ayirboshlash;
- tadbirkorlik sub’ektining o‘z ulushli instrumentlari bilan hisob-kitob qilinadigan yoki qilinishi mumkin bo‘lgan shartnoma.

Moliyaviy majburiyat – shunday majburiyatki:

- boshqa tadbirkorlik sub’ektiga pul mablag‘i yoki boshqa moliyaviy aktivni yetkazib berish;
- tadbirkorlik sub’ekti uchun potensial noqulay bo‘lgan shartlarda boshqa tadbirkorlik sub’ekti bilan moliyaviy aktivlarni yoki moliyaviy majburiyatlarni ayirboshlash
- tadbirkorlik sub’ektining o‘z ulushli instrumentlari bilan hisob-kitob qilinadigan yoki qilinishi mumkin bo‘lgan shartnoma.

Ulushli instrument - bu tadbirkorlik sub’ektining barcha majburiyatlari chegirilgandan so‘ng uning aktividagi qoldiq ulushni tasdiqlovchi har qanday shartnomadir.

Haqqoniy qiymat - bu baholash sanasida bozor ishtirokchilari o‘rtasidagi odatdagi operatsiyada aktivni sotishda olinishi mumkin bo‘lgan yoki majburiyatni o‘tkazishda to‘lanishi mumkin bo‘lgan narxdir.

Qayta sotiladigan (qayta sotish huquqini beradigan) instrument - bu moliyaviy instrument egasiga uni emitentga pul mablag‘iga yoki boshqa moliyaviy aktivga qayta sotish huquqini beradigan, yoki noaniq kelgusi hodisa sodir bo‘lganda yoki instrument egasining vafoti yoki nafaqaga chiqishi bilan emitentga avtomatik tarzda qayta sotiladigan moliyaviy instrumentdir.

Moliyaviy instrument emitenti dastlabki tan olishda instrumentni yoki uning tarkibiy qismlarini, shartnomaviy kelishuvning mohiyatiga hamda moliyaviy majburiyat, moliyaviy aktiv va ulushli instrument ta’riflariga muvofiq moliyaviy majburiyat, moliyaviy aktiv yoki ulushli instrument sifatida tasniflanishi lozim.

Xulosa va takliflar. Moliyaviy instrumentning yuridik maqomi emas, balki uning mohiyati tadbirkorlik sub’ektining moliyaviy holati to‘g‘risidagi hisobotida uning tasniflanishini belgilaydi. Mohiyat odatda yuridik maqomga mutanosibdir, ammo har doim ham emas. Ba’zi moliyaviy instrumentlar kapitalning yuridik maqomini oladi, ammo ular mohiyatan majburiyatlardir va boshqalari esa ulushli instrumentlar bilan bog‘liq jihatlarni hamda moliyaviy majburiyatlar bilan bog‘liq jihatlarni qamrab olishi mumkin:

- qat’iy belgilangan yoki aniqlanadigan kelgusi sanada qat’iy belgilangan yoki aniqlanadigan summada emitent tomonidan majburiy so‘ndirishni ta’minlaydigan, yoki egasiga emitentdan ma’lum sanada yoki undan keyin qat’iy belgilangan yoki aniqlanadigan summasida instrumentni so‘ndirish bo‘yicha talab etish huquqini beradigan, imtiyozli aksiyalar moliyaviy majburiyat hisoblanadi.
- egasi uchun moliyaviy instrumentni emitentga pul mablag‘i yoki boshqa moliyaviy aktiv evaziga qaytarish huquqini beradigan moliyaviy instrument (qayta sotiladigan instrument) moliyaviy majburiyatdir. Pul mablag‘i yoki boshqa moliyaviy aktivlar summasi indeks yoki boshqa ko‘tarilishi yoki pasayishi mumkin bo‘lgan modda asosida aniqlanganda ham, moliyaviy instrument moliyaviy majburiyat bo‘ladi. Egasida instrumentni pul mablag‘i yoki boshqa moliyaviy aktiv evaziga qaytarish ixtiyori mavjudligi shuni anglatadiki, qayta sotiladigan instrument moliyaviy majburiyat ta’rifini qanoatlantiradi.

Yuqoridagilardan kelib chiqgan holda qurilish korxonalarining asosiy moliyaviy holatini ifodalovchi ko‘rsatkichlardan biri to‘lovga qodirlik darajasini aniqlashda quyidagi formaladan foydalanish taklif qilindi:

$$\boldsymbol{Mutloq\ to'lovga\ qodirlik} = \frac{\boldsymbol{Pul\ mablag'lari + moliyaviy\ instrument\ xususiyatiga\ ega\ shartnoma}}{\boldsymbol{muddati\ kelgan\ majburiyat}}$$

Ushbu formuladan foydalanish korxonaning to‘lovga qodirlik darajasini real aniqlashga hamda tahliliy ko‘rsatkichlarning xalqaro standartga moslashishiga olib keladi.

Анвар Нематович Холиқулов– *СамИСИ, “Иқтисодий таҳлил ва статистика” кафедраси мудири, и.ф.н., профессор*

МОНОПОЛИЯГА ҚАРШИ БОШҚАРУВ ТИЗИМИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШДА АХБОРОТ ШАФФОФЛИГИНИ ТАЪМИНЛАШ КЎРСАТКИЧЛАРИНИНГ ТАҲЛИЛИ

Аннотация*: Ушбу мақолада Самарқанд вилоятида олиб борилаётган монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш кўрсаткичларининг таҳлили келтирилган.*

Калит сўзлар: *Ахборот, алоқа, хизмат, хизмат кўрсатиш, хизмат кўрсатиш корхоналари.*

Аннотация: *В данной статье представлен анализ многогранности обеспечения прозрачности монополии при совершенствовании антимонопольной системы в Самаркандской области.*

Ключевые слова: *Информация, связь, сервис, сервис, сервисные предприятия.*

Abstract: *This article presents an analysis of the multiplicity of ensuring the transparency of the monopoly in the improvement of the anti-monopoly system in the Samarkand region.*

Key words: *Information, communication, service, service, service enterprises.*

Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш кўрсаткичлари муҳим бўлиб ҳисобланади. Чунки ахборотлар қачонки, очиқ-ойдин бўлса, айниқса, ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида қанчалик муҳимлигини ҳаммамиз биламиз. Ахборотлар очиқ шаффоф бўлишида энг асосий ўринни нарх кўрсаткичи бўлиб ҳисобланади. Рақобатлашишда нарх муҳим омиллардан бири ҳисобланади. Аммо нархдан ҳам муҳимроқ омил бу таннархдир. Таннархни самарали бошқара олиш ҳисобига рақобатдаги устунликни таъминлаш мумкин.Таннархга таъсир қилувчи омиллар сифатида ишчи кучининг маошини камайтириш, сонини қисқартириш, хом-ашёни арзонроқ олиш каби чораларидан фойдаланиш мумкин. Аммо қуйидаги чоралар билан таннархда етакчилик қилиш самаралироқдир:

1) иқтисодий масштаб;
2) тажриба ёки ўрганиш иқтисодиёти;
3) ишлаб чиқариш дизайни;
4) маҳсулот дизайни.

Иқтисодий масштаб бу ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши ҳисобига ўртача ҳаражат миқдори камайишидир. Масалан: Ҳенри Форд автомобил заводи линия ишлаб чиқаришини йўлга қўйиш орқали арзон автомобиллар ишлаб чиқаришни бошлаган. Ишлаб чиқариш заводи қанчалик катта бўлса ва ишлаб чиқариш қуввати максимал қўлланилса, шунчалик унинг иқтисодий масштаби катта бўлади.

Мутахассисликка ихтисослашиш ва тўғри йўлга қўйилган меҳнат тақсимоти иш унумдорлигини оширади. Тажриба ёки ўрганиш иқтисодиётида эса ишчи ходим бир хил ишни доимий равишда бажариши натижасида унда махсус кўникма ҳосил бўлиши ва кейинги сафар ҳар доимгидан тезроқ ва сифатлироқ бажаришига асосланади. Бу ҳолатни - тажриба қонуни деб ҳам аталади.

Ишлаб чиқариш дизайни ишлаб чиқариш жараёнини тўғри кетма-кетликда самарали йўлга қўйиш, иш оқимини меҳнат унумдорлигидан келиб чиқиб, тўғри тақсимлаш. Маҳсулот дизайни маҳсулотни тўғри қисмларга бўлиш, уни йиғиш, тузатиш ва фойдаланиш учун қулай дизайн кўринишига эга бўлишидир.

Иқтисодий қамров – бу йирик корхоналарнинг мавжуд ички имкониятларидан синергия эффекти ҳисобига янада самарали фойдаланиш ҳисобланади. Масалан, Самсунг компаниясининг илмий тадқиқот маркази электротехника соҳасида яратган ихтиросини бошқа категорияларда ҳам қўллаш мумкин. Жумладан, маиший техникадаги ихтиросини офис техникасида, ёки кемасозликдаги янгилигини қурилиш ёки автомобил саноатида қўллаш мумкин. Бу корхонанинг ички имкониятларини бир-бири билан изчил ва ҳамоҳанг тарзда ишлашини талаб

қилади. Шу билан бирга, корхонанинг рақобатбардошлигини таъминлашга хизмат қилади.

Самарқанд вилоятида ҳам монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш борасида, тадбиркорликни ривожлантириш борасида бир қанча ишлар амалга оширилмоқда. Жумладан қуйидаги 1-расмда самарали фойдаланиш чораси кўрилмаган давлат мулклар рўйхатига киритилган объектлар тўғрисида маълумотлар келтирилган.

1-расм. Самарали фойдаланиш чораси кўрилмаган давлат мулклар рўйхатига киритилган объектлар

Расм маълумотларидан кўриниб турибдики, Самарқанд вилоятида жами бўш турган объектлар сони 938 тани ташкил қилади, ана шулардан самаралиси 89,4 фоизи (839 та), самарасизи 10,6 фоизни(99 та) ташкил қилмоқда. Самарали фойдаланиш чораси кўрилмаган давлат мулклар рўйхатига киритилган объектлар кўрсаткичи бўйича вилоятда Каттақўрғон шаҳри, Нарпай, Нуробод, Пахтачи туманларида яхши ташкил этилган, Иштихон, Қўшработ, Самарқанд, Пайариқ туманларида самарасиз ташкил этилганлигини кўришимиз мумкин.

Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминланса, албатта рақобат жараёнида барча корхоналар бир хил имкониятларга эга бўладиган бўлса, соф рақобат бўлади. Соф рақобат бўлган жойда корхоналар сони ошиб бораверади, корхоналар сони ошиши эса ўз-ўзидан яратилган маҳсулотлар ошишига олиб келади, буларнинг натижасида маҳсулотлар сифати ҳам такомиллашиб боради. Самарқанд вилоятида ҳам соф рақобат қилиши учун имкониятлар берилганлиги сабабли макроиқтисодий кўрсаткичлар йилдан йилга ўсиб борганлигини кўришимиз мумкин (1-жадвал)

1-жадвал

Самарқанд вилоятининг макроиқтисодий кўрсаткичлари динамикаси[1]

Тармоқ номи	Ўлчов бирлиги	2016- й.	2017- й.	2018- й.	2019- й.	2020- й.	2021-йил январ-декабр *
Ялпи ҳудудий маҳсулот	млрд. со`м	23083,3	27039,0	32863,7	39050,5	43834,7	53 749,9
	ўсиш суръати, % да	107,4	101,5	100,7	105,6	102,4	108,8
Саноат маҳсулоти	млрд. со`м	7 446,0	9 242,0	13488,1	15783,6	18072,8	22 803,3
	ўсиш суръати, % да	109,9	104,7	116,7	105,6	102,3	110,8
Истеъмол товарлари	млрд. со`м	5 079,8	5 919,2	7 848,2	8 745,3	11 677,9	14 375,8
	ўсиш суръати, % да	108,9	102,1	111,6	105,2	115,4	112,8
Қишлоқ, ўрмон ва баликчилик хўжалиги	млрд. со`м	17625,1	22308,7	26585,9	29294,7	33629,2	41 206,1
	ўсиш суръати, % да	108,2	100,5	94,3	103,0	103,1	104,6
Асосий капиталга инвестициялар	млрд. со`м	3 623,5	4 384,2	7 061,4	10266,7	13426,0	17 722,8
	ўсиш суръати, % да	103,4	105,7	131,4	134,5	117,9	112,0
Қурилиш ишлари	млрд. со`м	2 194,9	2 342,4	3 299,0	4 527,2	5 665,9	7 228,3
	ўсиш суръати, % да	100,2	95,3	119,6	126,2	109,9	115,2
Чакана савдо товар айланмаси	млрд. со`м	7 605,2	8 973,5	11 123,1	13 877,3	16 555,1	21 004,2
	ўсиш суръати, % да	115,0	100,7	105,0	108,1	107,3	111,7
Хизматлар, жами	млрд. со`м	7 200,5	8 343,2	10043,5	12786,8	14318,7	18 656,7
	ўсиш суръати, % да	113,9	106,4	107,3	112,4	102,6	121,6
Ташқи савдо айланмаси	млн. АҚШ. Доллар	985,2	1 101,6	1 620,5	1 749,9	1 491,5	1 920,9
	ўсиш суръати, % да	108,2	111,8	147,1	108,0	85,2	128,8
Експорт	млн. АҚШ. Доллар	259,2	259,9	315,6	398,5	335,2	530,6
	ўсиш суръати, % да	111,4	100,3	121,4	126,3	84,1	158,3
Импорт	млн. АҚШ. Доллар	726,1	841,7	1 304,9	1 351,4	1 156,4	1 390,3
	ўсиш суръати, % да	107,1	115,9	155,0	103,6	85,6	120,2
Салдо	млн. АҚШ. Доллар	-466,9	-581,7	-989,4	-952,8	-821,2	-859,7
	ўсиш суръати, % да	x	x	x	x	x	x

Маълумотлардан кўриниб турибдики, Самарқанд вилоятида таҳлил қилинаётган давр мобайнида ялпи ҳудудий маҳсулот, 2,32 марта кўпайган. Йиллар давомида ҳам фақат ўсиш тенденциясига эга бўлган. Энг паст ўсиш 2018 йилда 0,7 фоизга, 2017 йилда 1,5 фоиз, 2020 йилда 2,3 фоизга ошган. Энг

[1] www.stat.uz маълумотлари

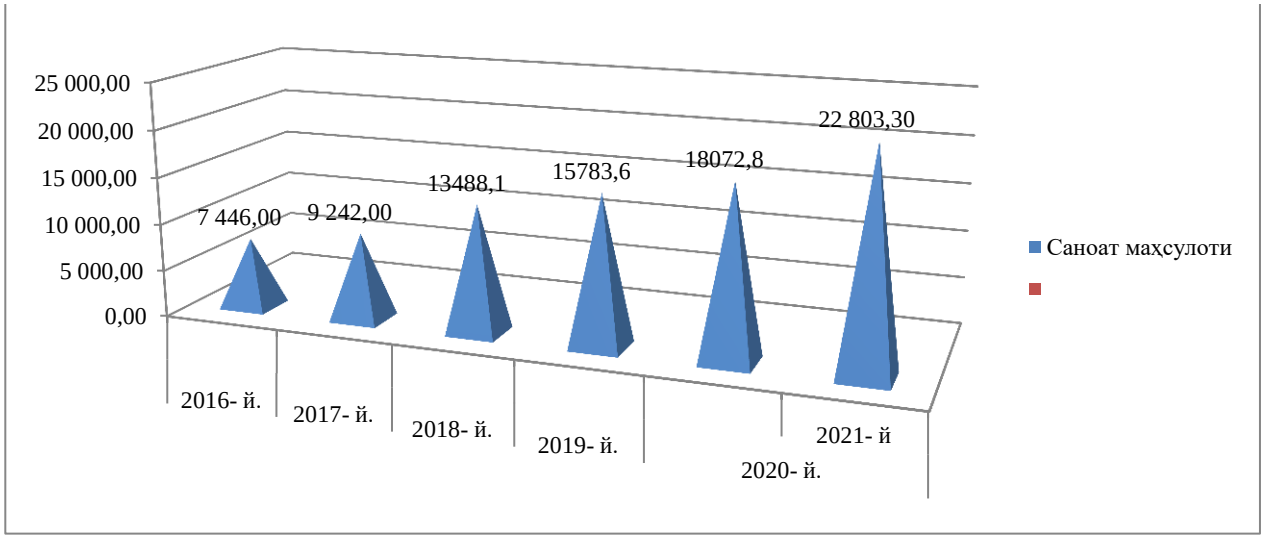
юқори ўсиш 2021 йилда 8,8 фоизга, 2016 йилда 7,4 фоизга ва 2019 йилда 5,6 фоизга ўсганлиги кўриниб турибди (2-расм).

2-расм. 2016-2021 йиллар мобайнида Самарқанд вилоятинг ялпи ҳудудий маҳсулотининг ўсиш динамикаси.

Ялпи ҳудудий маҳсулот кўпайишига, энг аввало саноат маҳсулотлари кўпайиш кўрсаткичи ижобий таъсир қилувчи омил бўлиб ҳисобланади. таҳлил қилинаётган давр мобайнида ялпи ҳудудий маҳсулот, 2,32 марта кўпайган бўлса, саноат маҳсулоти 3,06 марта кўпайган. Демак бундан шундай хулоса қилиш мумкинки, саноат маҳсулоти таҳлил қилинаётган давр мобайнида ялпи ҳудудий маҳсулотга қараганда 1,32 марта юқорироқ ўсиш тенденциясига эга бўлган.

Таҳлил қилинаётган 2016-2021 йиллар мобайнида Самарқанд вилоятида макроиқтисодий кўрсаткичлардан деярли ҳаммаси ижобий ўсиш тенденциясига эга бўлган. Жумладан: истеъмол товарлари 2,83 марта, қишлоқ, ўрмон ва балиқчилик хўжалиги 2,34 марта, асосий капиталга инвестициялар 4,89 марта, қурилиш ишлари 3,29 марта, чакана савдо товар айланмаси 2,76 марта, Хизматлар, жами 2,59 марта, Ташқи савдо айланмаси 1,95 марта, Экспорт 1,42 марта, импорт 1,91 марта ошган.

Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлашда ҳар бир хўжалик юритувчи субъектлар ўз фаолиятида ахборотлар очиқлигини таъминлаши рақобат муҳитини янада ривожлантиришга олиб келади, бу эса ўз навбатида маҳсулотлар ишлаб чиқаришнинг кўпайишини ҳамда маҳсулотлар сифатини ошишини таъминлайди. Ахборотлар шаффофлиги энг аввало ҳозирги кунда тез ривожланаётган рақамли технологияларда ўз ифодасини топади.



3-расм. 2016-2021 йиллар мобайнида Самарқанд вилоятинг саноат маҳсулотининг ўсиш динамикаси.

Шунингдек, юқори технологияли ишлаб чиқариш, иқтисодий фаолият, молиявий хизматлар - интернет форматида ахборот ва коммуникация технологиялари ва шахсий ҳисоблаш қурилмалар, бизнес моделини ва бугунги иқтисодиётда истеъмолчилар нафақат ўзгарди, балки ижтимоий жараёнларни кенг ўзгартириш учун асос таълим концепциялари ва стандартлари, кўнгилочар ва дам олиш, электрон ўзаро асосланган, бу инфратузилмани, рақамли технологиялар асосида иқтисодий фаолият рақамли мақомга эга бўлган глобал иқтисодиётнинг янги тараққиёт вектори ҳисобланади.

Рақамли иқтисодиётнинг ривожланиши халқаро бизнеснинг ички ва ташқи муҳитига таъсир кўрсатиши мумкин. Ахборот-коммуникация технологиялари соҳасида катта ўзгаришлар рўй бермоқда, бу эса компаниялар фаолиятининг турли йўналишларида акс эттирилиши мумкин эмас. Интернет орқали бутун дунё бўйлаб ўз маҳсулотларини сотишлари мумкин. Кичик инвестицияга эга бўлган компаниялар тезда пайдо бўлиб, тез ўсиб ривожланиши мумкин.

Ахборот технологиялари ёрдамида харажатларни камайтириш ва айни пайтда иқтисодиётнинг кўплаб тармоқларида меҳнат унумдорлиги ва самарадорлигини ошириш учун бундай имконият мавжуд. Шу билан бирга, рақамли иқтисодиётни ҳисобга олган ҳолда бозорда компанияларнинг позицияси тобора мураккаблашиб бормоқда. Стратегик қарорлар қабул қилиш жараёнида хавф ва ноаниқлик даражаси ошади. Бу ҳолат технологик даражадаги динамик ўзгаришлар, рақобатнинг ўсиши ва иқтисодиётга давлат таъсири туфайли барқарор бозор ҳолатига боғлиқ бўлмайди.

Рақамли иқтисодиётга хос бўлган технологик ўзгаришлар ишлаб чиқарувчилар ва харидорлар учун янги бозор қоидаларини яратиши мумкин. Бундай муҳитда компаниялар янги рақобат стратегияларини қидириши ва рақобат самарадорлигини оширишлари керак. Омон қолиш ва айни пайтда янги шароитда ривожланиш учун компаниялар рақамли ахборот технологиялар соҳасида ўз ваколатларини оширишлари керак.

Нафиса Ташназарова *– Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти таянч докторанти*

САВДО КОРХОНАЛАРИДА ИҚТИСОДИЙ САМАРАДОРЛИК КЎРСАТКИЧЛАРИ, ҲИСОБЛАШ ТАРТИБИ ВА ТАКОМИЛЛАШТИРИШ МАСАЛАЛАРИ

Аннотация.*Ушбу мақолада савдо корхоналарида иқтисодий самарадорлик кўрсаткичларини аниқлаш ва уларни ҳисоблаш методлари таҳлил қилинади. Иқтисодий самарадорликни ошириш йўллари, уларнинг молиявий натижаларга таъсири ҳамда халқаро тажриба асосида такомиллаштириш усуллари кўриб чиқилади.*

Калит сўзлар *иқтисодий самарадорлик, савдо корхоналари, молиявий кўрсаткичлар, рентабеллик, инвестиция самарадорлиги, баҳолаш услуби.*

Савдо корхоналарининг иқтисодий самарадорлигини аниқлаш ва баҳолаш уларнинг молиявий барқарорлиги ва бозордаги рақобатбардошлигини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга. Иқтисодий самарадорликни баҳолашда корхонанинг фойдалилик, ликвидлик, капитал айланиши ва инвестиция самарадорлиги каби кўрсаткичлар муҳим ўрин тутади. Халқаро стандартлар ва маҳаллий тажрибалар асосида бу кўрсаткичларни такомиллаштириш усулларини ишлаб чиқиш долзарб масалалардан бири ҳисобланади.

Иқтисодий самарадорликни баҳолаш учун асосий молиявий ва иқтисодий кўрсаткичлар қуйидагилардан иборат:

1. Фойдалилик кўрсаткичлари:
    - Жами активлар рентабеллиги (ROA) = (Соф фойда / Жами активлар) × 100%
    - Мулк капитали рентабеллиги (ROE) = (Соф фойда / Ўз капитали) × 100%
    - Савдо маржаси = (Соф фойда / Даромад) × 100%
2. Ликвидлик кўрсаткичлари:
    - Жорий ликвидлик коэффициенти = Жорий активлар / Жорий мажбуриятлар
    - Тезкор ликвидлик коэффициенти = (Жорий активлар – Захиралар) / Жорий мажбуриятлар
3. Айланма капитал самарадорлиги:
    - Активлар айланиши = Даромад / Жами активлар
    - Товар захираларининг айланиши = Сотилган товарларнинг таннархи / Ўртача товар захиралари

2023-йилда республикада саноат корхоналарининг ривожланиш суръатлари юқори даражада бўлди. Янги ташкил этилган саноат корхоналарининг сони ортгани билан бирга, экспорт ва импорт айланмаларида ҳам сезиларли ўсиш кузатилди. Махсус иқтисодий зоналар ва

саноат парклари фаолиятини кенгайтириш, хорижий инвестицияларни жалб қилиш натижасида саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажми ортган.

Ташқи савдо айланмасининг таҳлилига кўра, экспорт ҳажми 15% га ўсган, айрим тармоқларда эса бу кўрсаткич 20-25% ни ташкил этган. Импорт ҳажмлари эса ички ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш мақсадида айрим маҳсулотлар бўйича камайган.

Бу натижалар савдо ва саноат корхоналари учун янги имкониятлар яратиб, иқтисодий самарадорликни оширишга хизмат қилади.

Бугунги кунда иқтисодиётнинг муҳим тармоғи сифатида савдо саҳасида қандай муаммолар мавжуд, уларни ҳал қилишнинг йўллари нималардан иборат деган саволлар долзарб ҳисобланади. Ушбу муаммоларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

- савдо ва сервис хизматлари сифати ҳамда савдо маданиятининг пастлиги, уни жаҳон стандартлари даражасига олиб чиқиш зарурияти;
- савдо корхоналарини юқори технологик асбоб-ускуналар ва жиҳозлар билан таъминлаш, улардан самарали фойдаланиш;
- савдо корхоналарининг аҳоли даромадларини қамраб олиш кўрсаткичининг пастлиги, аҳолига, жумладан бир кишига кўрсатилаётган товар айланмаси ҳажмининг пастлиги;
- савдо корхоналари фаолиятини рақамлаштириш, ахборот технологиялардан кенг фойдаланиш, дастурий таъминот масалаларининг етарли даражада йўлга қўйиш;
- савдо корхоналар фаолиятини молиялаштиришнинг илғор технология-лари, инвестициялар жалб қилишнинг самарали воситаларидан фойдаланиш;
- савдо корхоналарида бухгалтерия ҳисоб-китоб ишлари, савдо корхонасида тушумларни ўз вақтида қайд қилиш ва ҳисобларда акс эттириш, кўрсатилаётган аутсорсинг хизматларини халқаро стандартлар даражасида ташкил этиш;
- савдода яширин иқтисодиёт ҳиссасининг катталиги, савдода адолат, ҳаққонийлик, софлик, ҳалоллик, тарозининг тўғрилиги таъминлаш, мижозни алдамаслик ва хиёнат қилмаслик каби юксак қадриятларнинг устуворлиги етарли даражада таъминланмаганлиги, савдода самарали рағбатлантирувчи механизмлар жорий этиш масалалари;
- савдода нархлаштиришнинг замоний механизмлари жорий этилмаганлиги, нархни назорат қилиш сустлиги ҳамда нархларни шакллантиришнинг адолатли тизимини йўлга қўйиш;
- қишлоқ савдосининг шаҳар савдосидан орқада эканлиги, айрим қишлоқларда дўконларнинг йўқлиги, узоқ жойларда қишлоқ савдоси билан шуғулланадиган кооперативларни ташкил этиш масалалари;
- савдо корхоналари иқтисодий самарадорлигини ҳисоблашнинг калитли кўрсаткичлари киритиш, иқтисодий самарадорлигин оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш;
- соҳани малакали ва компетенцияли мутахассислар билан таъминлаш, савдо ишини юқори даражада ташкил этадиган маркетинг, савдо дилерлари,

савдо иқтисодчилари, дўконда сифатли савдо хизматини кўрсатадиган ходимларга бўлган эҳтиёжни таъминлаш, уларни хорижда малакасини ошириш;

- озиқ-овқат захиралари яратиш, мавсумий етиштирилаётган савзавот маҳсулотларини сақлаш, уларнинг сифатини халқаро стандартларга мувофиқлаштириш, экспорт қилиш, ишлаб чиқарувчиларни рағбатлантириш механизмларини такомиллаштириш; ва

- бошқа муаммолар.

Хулоса.Савдо ва саноат корхоналарида иқтисодий самарадорликни баҳолаш ва унинг ҳисоб-китоб тартибини такомиллаштириш муҳим вазифалардан биридир. Самарадорлик кўрсаткичлари орқали компаниянинг молиявий ҳолати ва рақобатбардошлик даражаси аниқланади. Халқаро стандартларга мос равишда таҳлил усулларини жорий этиш орқали молиявий самарадорликни ошириш мумкин.Таклиф сифатида, савдо ва саноат корхоналарида иқтисодий самарадорликни баҳолаш учун ягона стандарт методология ишлаб чиқиш, рақамли таҳлил технологияларидан фойдаланиш ва бухгалтерия ҳамда молиявий мутахассисларнинг малакасини ошириш тавсия этилади.

Kh.K. Karshiboev– *Samarkand Institute of Economics and Service, Head of the Department of “Higher Mathematics”, Associate Professor, PhD.,*

STATISTICS OF REGRESSION COEFFICIENT AND CORRELATION COEFFICIENT PRACTICAL ASSESSMENT OF SIGNIFICANCE

Abstract: *This article examines the social composition and structure of the labor resources of the population of the Republic of Uzbekistan. At the same time, we will provide scientifically sound proposals and considerations through practical, economic and econometric study and analysis of data such as the level of economic activity of the population, the share of permanent population of working age in relation to the total population, the level of employment and the unemployment rate.*

Keywords: *Economics, labor resources, econometric model, unemployment, employment, regression, correlation.*

Introduction. The study of interconnections between socio-economic processes is one of the important tasks of econometrics. Within many forms of event correlation, causal coupling, which defines all other forms, plays an important role. The essence of causality lies in the fact that one phenomenon causes (causes it) another phenomenon. In any particular connection, one character is involved as a factor influencing the other and determining their change, while the other characters are involved as a result of the influence of these factors. In other words, one character manifests the cause and another the consequence. The characters describing the outcome are known as resultant (free) characters (y annotating variables), while the characters describing the cause are known as factor (independent) characters (x annotating variables).

Main part. There are two types of correlation between phenomena and their signs: functional, or strictly determinative correlation (e.g., the dependence of the

volume of production per worker on the volume of output on the number of workers) and statistical, or stochastic determinative correlation (e.g., the ratio of labor productivity to the cost of the unit of output). A functional relation is a connection in which a well-defined value of a free variable corresponds to each value of an independent variable X.

A statistical relation is a connection in which many values of the free variable correspond to each value of an independent variable x, in which it is not known in advance exactly what value it takes.

A correlation relation is a connection in which an independent variable x has a certain mathematical expectation (mean value) of the free variable to each result. The correlation bond is a" incomplete " bond that is manifested in much more cases only at mean magnitudes, rather than in each individual case.

In very many cases, X and Y have to study the connections between random quantities. The connection between random quantities may be functional or statistical, or there may be no connection at all.

We set out to study the link between the statistical data of the Republic of Uzbekistan, taking as an example this link. In doing so, we received the following information:

Y-the level of economic activity of the population;

X_1- share of the number of permanent residents of working age in relation to the total population;

X_2- employment level;

X_3- unemployment rate;

We studied on the basis of this data the level of economic activity of the population in 2022 and the dependence of the proportion of the number of permanent residents of working age on the total population, the level of employment and the level of unemployment on it. In this we will have Table 1 through the data of 2022.

Table 1.

№	Regions	Y	X1	X2	X3
1	Qoraqolpog`iston Respubliksasi	69,20	59,80	62,00	10,50
2	Andijon	74,70	58,44	66,50	10,90
3	Buxoro	76,40	59,60	68,30	10,60
4	Jizzax	74,30	57,80	66,20	11,00
5	Qashqadaryo	68,50	58,10	60,90	11,10
6	Navoiy	73,80	59,40	66,80	9,40
7	Namangan	72,70	59,00	65,00	10,60
8	Samarqand	70,90	57,40	63,20	11,00
9	Surxondaryo	71,90	58,10	63,90	11,10
10	Sirdaryo	72,80	60,10	64,80	11,00
11	Toshkent	76,20	58,70	68,20	10,50
12	Farg`ona	73,00	58,80	65,10	10,90
13	Xorazm	71,50	59,80	63,70	10,90

14	Toshkent shahar	88,80	57,40	81,70	8,00

Source: compiled on the basis of data from the Institute of Forecasting and macroeconomic research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

As a result of correlation-regression analysis of this data, we have the linear link equation in Qui among the characters:

$$Y=-11,566417+0,049215*X_1+1,109670*X_2+0,869596*X_3$$

To check this linear connection, we carried out verification work through this data of 2023 and have this result in this:

Table 2.

№	Regions	Y	X1	X2	X3
1	Qoraqolpog`iston Respubliksasi	67,70	59,60	60,90	10,10
2	Andijon	75,70	57,50	68,20	9,90
3	Buxoro	74,60	58,90	67,30	9,80
4	Jizzax	75,10	57,20	67,50	10,10
5	Qashqadaryo	69,30	57,30	62,20	10,20
6	Navoiy	74,90	58,70	68,30	8,80
7	Namangan	72,60	58,20	65,50	9,70
8	Samarqand	70,70	56,70	63,70	9,90
9	Surxondaryo	71,80	57,30	64,50	10,20
10	Sirdaryo	71,90	59,50	64,60	10,20
11	Toshkent	77,60	59,60	70,30	9,40
12	Farg`ona	73,60	58,10	66,20	10,00
13	Xorazm	71,10	59,40	64,00	9,90
14	Toshkent shahar	89,50	56,10	83,30	7,00

Source: compiled on the basis of data from the Institute of Forecasting and macroeconomic research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

We use these statistics to verify our model:

Table 3.

Result for Y through model for 2023

№	Regions	Y	X1	X2	X3	Y	Difference
1	Qoraqolpog`iston Respubliksasi	94,13	59,60	60,90	10,10	67,70	-26,43
2	Andijon	101,02	57,50	68,20	9,90	75,70	-25,32
3	Buxoro	100,62	58,90	67,30	9,80	74,60	-26,02
4	Jizzax	100,27	57,20	67,50	10,10	75,10	-25,17
5	Qashqadaryo	94,53	57,30	62,20	10,20	69,30	-25,23
6	Navoiy	100,77	58,70	68,30	8,80	74,90	-25,87
7	Namangan	98,20	58,20	65,50	9,70	72,60	-25,60
8	Samarqand	95,63	56,70	63,70	9,90	70,70	-24,93
9	Surxondaryo	97,08	57,30	64,50	10,20	71,80	-25,28
10	Sirdaryo	98,27	59,50	64,60	10,20	71,90	-26,37
11	Toshkent	103,95	59,60	70,30	9,40	77,60	-26,35
12	Farg`ona	99,18	58,10	66,20	10,00	73,60	-25,58
13	Xorazm	97,30	59,40	64,00	9,90	71,10	-26,20

14	Toshkent shahar	114,57	56,10	83,30	7,00	89,50	-25,07

Source: author's development based on data from the Institute of Forecasting and macroeconomic research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

Table 4.

Result for X_1 through model for 2023

№	Regions	Y	X1	X2	X3	X1	Difference
1	Qoraqolpog`iston Respubliksasi	67,70	59,02	60,90	10,10	59,60	0,58
2	Andijon	75,70	60,51	68,20	9,90	57,50	-3,01
3	Buxoro	74,60	60,22	67,30	9,80	58,90	-1,32
4	Jizzax	75,10	60,57	67,50	10,10	57,20	-3,37
5	Qashqadaryo	69,30	60,45	62,20	10,20	57,30	-3,15
6	Navoiy	74,90	61,43	68,30	8,80	58,70	-2,73
7	Namangan	72,60	61,93	65,50	9,70	58,20	-3,73
8	Samarqand	70,70	60,38	63,70	9,90	56,70	-3,68
9	Surxondaryo	71,80	59,39	64,50	10,20	57,30	-2,09
10	Sirdaryo	71,90	59,17	64,60	10,20	59,50	0,33
11	Toshkent	77,60	60,60	70,30	9,40	59,60	-1,00
12	Farg`ona	73,60	61,17	66,20	10,00	58,10	-3,07
13	Xorazm	71,10	61,74	64,00	9,90	59,40	-2,34
14	Toshkent shahar	89,50	51,69	83,30	7,00	56,10	4,41

Source: author's development based on data from the Institute of Forecasting and macroeconomic research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

Table 5.

Result for X_2 through model for 2023

№	Regions	Y	X1	X2	X3	X2	Difference
1	Qoraqolpog`iston Respubliksasi	67,70	59,60	60,87	10,10	60,90	0,03
2	Andijon	75,70	57,50	68,33	9,90	68,20	-0,13
3	Buxoro	74,60	58,90	67,36	9,80	67,30	-0,06
4	Jizzax	75,10	57,20	67,65	10,10	67,50	-0,15
5	Qashqadaryo	69,30	57,30	62,34	10,20	62,20	-0,14
6	Navoiy	74,90	58,70	68,42	8,80	68,30	-0,12
7	Namangan	72,60	58,20	65,67	9,70	65,50	-0,17
8	Samarqand	70,70	56,70	63,86	9,90	63,70	-0,16
9	Surxondaryo	71,80	57,30	64,59	10,20	64,50	-0,09
10	Sirdaryo	71,90	59,50	64,59	10,20	64,60	0,01
11	Toshkent	77,60	59,60	70,34	9,40	70,30	-0,04
12	Farg`ona	73,60	58,10	66,34	10,00	66,20	-0,14
13	Xorazm	71,10	59,40	64,10	9,90	64,00	-0,10
14	Toshkent shahar	89,50	56,10	83,10	7,00	83,30	0,20

Source: author's development based on data from the Institute of Forecasting and macroeconomic research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

Table 6.

Result for X_3 through model for 2023

№	Regions	Y	X1	X2	X3	X3	Difference
1	Qoraqolpog`iston	67,70	59,60	60,90	10,07	10,10	0,03

	Respubliksasi						
2	Andijon	75,70	57,50	68,20	10,07	9,90	-0,17
3	Buxoro	74,60	58,90	67,30	9,87	9,80	-0,07
4	Jizzax	75,10	57,20	67,50	10,29	10,10	-0,19
5	Qashqadaryo	69,30	57,30	62,20	10,38	10,20	-0,18
6	Navoiy	74,90	58,70	68,30	8,95	8,80	-0,15
7	Namangan	72,60	58,20	65,50	9,91	9,70	-0,21
8	Samarqand	70,70	56,70	63,70	10,11	9,90	-0,21
9	Surxondaryo	71,80	57,30	64,50	10,32	10,20	-0,12
10	Sirdaryo	71,90	59,50	64,60	10,18	10,20	0,02
11	Toshkent	77,60	59,60	70,30	9,46	9,40	-0,06
12	Farg`ona	73,60	58,10	66,20	10,17	10,00	-0,17
13	Xorazm	71,10	59,40	64,00	10,03	9,90	-0,13
14	Toshkent shahar	89,50	56,10	83,30	6,75	7,00	0,25

Source: author's development based on data from the Institute of Forecasting and macroeconomic research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.

Conclusion. Based on these diagrams, we can say that our linear binding model, which we built using data for 2022, was able to demonstrate its significance from an economic point of view. After all, in this case, the result of our arbitrary variables X_1, X_2 and X_3 was very close.in which the difference between the values was in the middle range [-0.5; 0.5]. Our arbitrary variable y differed from the one expected in 2023 in the range [-26.5; -25.0].

Qodir Quldoshevich Muradov– *ISFT (INTERNATIONAL SCHOOL OF FINANCE TECHNOLOGY AND SCIENCE) INSTITUTI SAMARQAND FILIALI, "Iqtisodiyot va axborot texnologiyalari" kafedrasi*

TURIZM SOHASIDA TRANSPORT VOSITALARIDAN SAMARALI FOYDALANISHNING MATEMATIK MODELLARI

Annotatsiya: *Ushbu maqolada turizm sohasida turistik oqimlarni va transport vositalarini samarali boshqarish uchun matematik modellarni qo‘llash imkoniyatlari tahlil qilinadi. Turizmning rivojlanishi bilan birgalikda turistlar oqimini optimal taqsimlash, transport infratuzilmasiga tushadigan yuklamani kamaytirish va xizmat ko‘rsatish tizimini samarali boshqarish zarurati ham ortib bormoqda. Maqolada transport va logistika tizimlari, yo‘l trafigi modellari, shuningdek, navigatsiya tizimlarining rivojlanishida matematik modellardan foydalanish imkoniyatlari o‘rganiladi. Ushbu modellar turistik yo‘nalishlar va transport logistikasini rejalashtirishda muhim ahamiyatga ega bo‘lib, xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish va yuklamalarni kamaytirishda samarali yechim sifatida ko‘rib chiqiladi.*

Kalit so‘zlar: *turistik oqim; matematik model; navigatsiya; logistika; transport infratuzilmasi.*

Abstract: *This article analyzes the possibilities of using mathematical models for effective management of tourist flows and vehicles in the field of tourism. Along with the development of tourism, the need to optimally distribute the flow of tourists, reduce the load on the transport infrastructure, and effectively manage the service system is also increasing. The article examines the possibilities of using mathematical models in the development of transport and logistics systems, road traffic models, as well as navigation systems. These models are important in the*

planning of tourist routes and transport logistics, and are considered as an effective solution for improving service quality and reducing workloads.

Key words: *tourist flow; mathematical model; navigation; logistics; transport infrastructure.*

Аннотация: *В данной статье анализируются возможности использования математических моделей для эффективного управления туристскими потоками и транспортными средствами в сфере туризма. Вместе с развитием туризма возрастает необходимость оптимального распределения туристических потоков, снижения нагрузки на транспортную инфраструктуру, эффективного управления системой обслуживания. В статье рассматриваются возможности использования математических моделей при разработке транспортно-логистических систем, моделей дорожного движения, а также навигационных систем. Эти модели важны при планировании туристических маршрутов и транспортной логистики и рассматриваются как эффективное решение для повышения качества обслуживания и снижения рабочей нагрузки.*

Ключевые слова: *туристический поток; математическая модель; навигация; логистика; транспортная инфраструктура.*

Kirish: Turizm dunyo iqtisodiyotining muhim tarmoqlaridan biri bo‘lib, u jahon yalpi ichki mahsulotida sezilarli ulushga ega. Har yili sayyohlikka bo‘lgan talab ortib, turli mamlakatlar va hududlarga keluvchi turistlar oqimi oshib boradi. Shuningdek, bu jarayon turizm sohasidagi transport va logistika tizimlariga ham katta yuklama tushirishini inobatga olish lozim. Turistik zonalarga kirib keluvchi sayyohlar oqimini samarali boshqarish va transport vositalarini optimal taqsimlash muhim masalaga aylanmoqda.

Ushbu muammoni hal qilishda matematik modellashtirish samarali vosita bo‘lib xizmat qiladi. Matematik modellar orqali turistik yo‘nalishlarni aniqlash, transport vositalarining harakat yo‘nalishlarini rejalashtirish va yuklamalarni kamaytirish mumkin. Bunda turli transport yo‘llarining yuklamalarini aniqlash, turistlar oqimini taqsimlash va yangi infratuzilma loyihalarini tahlil qilish uchun matematik modellashtirishdan foydalanish zarur.

Mazkur maqolada turizm sohasidagi transport tizimlarini modellashtirishning turli yo‘nalishlari, jumladan, transport masalalarini hal qilish uchun operatsion tadqiqotlar va navigatsiya modellari, yo‘l trafigi modellari, shuningdek, transport infratuzilmasini samarali boshqarish metodlari o‘rganiladi.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili. Turizm sohasida transport va turistik oqimlarni modellashtirish bo‘yicha adabiyatlarni tahlil qilishda quyidagi muhim yo‘nalishlar va tadqiqotlar diqqatga sazovor:

1. Transport logistikasining matematik modellari. Turistik oqimlarni samarali taqsimlash va transport tizimlarini boshqarishda operatsion tadqiqotlar (Operations Research) asosida turli modellar qo‘llaniladi. Masalan, tashish masalasi (transportation problem) va tarmoqlar oqimi (network flow) modellari transport vositalarining harakatlanishini aniqlashda va turistlar oqimini tahlil qilishda samaralidir. Adabiyotlarda ushbu modellardan foydalanish masalalari turli iqtisodiy va texnologik holatlarda qo‘llanilishi yoritilgan.

Манбалар:

- Winston, W. L. (2004). *Operations Research: Applications and Algorithms*.
- Hillier, F. S., & Lieberman, G. J. (2005). *Introduction to Operations Research*.

2. Turizmni rivojlantirishdagi ekologiya va transport ta’siri. Turizmning atrof-muhitga va transport tizimiga ta’siri dolzarb masala hisoblanadi. Turizm infratuzilmasini ekologik barqarorlashtirish uchun transportning ta’sirini hisobga olish muhimdir. Adabiyotlarda ekologik modellashtirish va transport tarmoqlarining ekologik ta’sirini tahlil qilish masalalari o‘rganilgan.

Манбалар:

- Gössling, S. (2002). "Global environmental consequences of tourism." *Global Environmental Change*.
- Peeters, P., & Dubois, G. (2010). "Tourism travel under climate change mitigation constraints." *Journal of Transport Geography*.

3. Turistik xizmatlarning samaradorligini oshirish uchun navbat nazariyasi. Turizm sohasida xizmat ko‘rsatish tizimini samarali boshqarish, xususan, aeroportlar va sayyohlik obyektlarida turistlar oqimini yo‘naltirish va navbatlarni boshqarish uchun navbat nazariyasi (queueing theory) modellari ko‘p qo‘llaniladi. Adabiyotlarda navbat nazariyasining turli variantlari va ularning turizm xizmatlarida qo‘llanilishi yoritilgan.

Манбалар:

- Gross, D., & Harris, C. M. (1998). *Fundamentals of Queueing Theory*.
- Kleinrock, L. (1975). *Queueing Systems*.

4. Geoaxborot tizimlari (GAT) va kartografik modellar. Geoaxborot texnologiyalari (GAT) turistik yo‘nalishlarni rejalashtirishda, hududlarning ahamiyatli bo‘lgan sohalarini aniqlashda muhim vositalardan biri sifatida qo‘llaniladi. GAT va kartografik modellar orqali turistlar oqimini samarali boshqarish imkoniyati yaratiladi.

Манбалар:

- Longley, P. A., Goodchild, M. F., Maguire, D. J., & Rhind, D. W. (2005). *Geographical Information Systems and Science*.
- DeMers, M. N. (2008). *Fundamentals of Geographic Information Systems*.

Ushbu sohalardagi tadqiqotlar turizm infratuzilmasini yaxshilash, turistik oqimlarni samarali boshqarish, va transport tizimlarining barqarorligini oshirishda matematik modellardan samarali foydalanish mumkinligini ko‘rsatadi. Tadqiqotlarning ko‘pchiligi operatsion tadqiqotlar, navbat nazariyasi, transport masalalari, va ekologik tahlillarga tayangan holda olib boriladi.

Tadqiqot metodologiyasi. Ushbu maqolada quyidagi asosiy metodlar qo‘llanilgan: gravitatsion, agentga asoslangan, navbat nazariyasi, geoaxborot tizimlari modellari. Bu metodologiyalar, o‘zaro integratsiyalangan holda, turistik yo‘nalishlarni va transport tizimlarini optimallashtirishda katta ahamiyat kasb etadi, bu esa turizm sohasining rivojlanishiga yordam beradi va turistlar uchun yanada qulay sharoitlar yaratilishiga imkon beradi.

Tahlil va natijalar. Turizm sohasida turistik oqimlarni va transport. masalalarini modellashtirish uchun turli matematik modellar qo‘llaniladi. Quyida transport masalasi uchun oddiy matematik model keltiriladi.

Transport Masalasi (Transportation Problem)

Maqsad: Turistlarni turli manbalardan (masalan, aeroportlar, vokzallar) turli manzilgohlarga (masalan, mehmonxonalar, turistik joylar) minimal xarajat bilan yetkazish.

Modelning elementlari:

- **Manbalar (ta'minotchilar)**: $i = 1,2,...,m$
- **Manzilgohlar (iste'molchilar)**: $j = 1,2,...,n$
- **Ta'minot miqdori** S_i — manba i da mavjud turistlar soni
- **Talab miqdori**: D_i — manzilgoh j da talab qilinadigan turistlar soni
- **Birlik xarajatlar**: c_{ij} — manba i dan manzilgoh j ga bir turistni yetkazish xarajati

O‘zgaruvchilar:

- x_{ij} — manba i dan manzilgoh j ga jo‘natiladigan turistlar soni

Maqsad funksiyasi:

Umumiy transport xarajatlarini minimallashtirish:

Minimizatsiya $Z = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} c_{ij} x_{ij}$

Cheklovlar:

1. **Manbalar cheklovi** (har bir manbadan jo‘natiladigan turistlar soni uning ta'minotidan oshmasligi kerak):

   $\sum_{j=1}^{n} x_{ij} \le S_i$, har biri $i = 1,2,...,m$ uchun
2. **Manzilgohlar cheklovi** (har bir manzilgohga keladigan turistlar soni uning talabiga mos bo‘lishi kerak):

   $\sum_{i=1}^{m} x_{ij} \ge D_j$, har biri $j = 1,2,...,n$ uchun
3. **No-manfiylik cheklovi**:

   $x_{ij} \ge 0$, har bir i, j uchun

Agar umumiy ta'minot umumiy talabga teng bo‘lsa ($\sum_i S_i = \sum_j D_j$), unda cheklovlarda tenglik ishlatiladi.

Izoh:

- Ushbu model orqali turistlarni manbalardan manzilgohlarga minimal xarajat bilan taqsimlash masalasini hal qilish mumkin.
- Xarajatlar c_{ij} masofa, vaqt yoki boshqa omillarga bog‘liq bo‘lishi mumkin.
- Modelni yechish uchun lineer dasturlash usullari, masalan, Shimoliy-G‘arbiy burchak usuli, Minimal element usuli yoki Potentsiallar usulidan foydalaniladi.

Misol

Faraz qilaylik, bizda 2 ta manba (Aeroport) va 3 ta manzilgoh (Mehmonxona) mavjud.

Ta'minot:

- Manba 1: $S_1 = 120$ turist
- Manba 2: $S_2 = 150$ turist

Talab:

- Manzilgoh 1: $D_1 = 100$ turist
- Manzilgoh 2: $D_2 = 130$ turist
- Manzilgoh 3: $D_3 = 40$ turist

Xarajatlar matritsasi c_{ij}:

	Manzilgoh 1	Manzilgoh 2	Manzilgoh 3

Manba 1	3	2	4
Manba 2	1	3	2

Maqsad: Turistlarni manbalardan manzilgohlarga shunday taqsimlash kerakki, umumiy transport xarajatlari minimal bo‘lsin.

model:

- **Maqsad funksiyasi**:

$$Z = 3x_{11} + 2x_{12} + 4x_{13} + 1x_{21} + 3x_{22} + 2x_{23}$$

Cheklovlar:

1. Manbalar cheklovi:

Manba 1: $x_{11} + x_{12} + x_{13} \le 120$

Manba 2: $x_{21} + x_{22} + x_{23} \le 150$

2. Mazilgohlar cheklovi:

Manzilgoh 1:

$$x_{11} + x_{21} \ge 100$$

Manzilgoh 2:

$$x_{12} + x_{22} \ge 130$$

Manzilgoh 1:

$$x_{13} + x_{23} \ge 40$$

3. **No-manfiylik cheklovi**:

$$x_{ij} \ge 0,\ i = 1,2;\quad j = 1,2,3$$

Yechish:

- Ushbu chiziqli dasturlash masalasini yechish uchun maxsus transport usullaridan foydalanish mumkin.
- Misol uchun, birinchi navbatda boshlang‘ich asosiy yechimni topish uchun Shimoliy-G‘arbiy burchak usulini qo‘llash.
- Keyin potensiallar usuli yordamida optimal yechimga erishish mumkin.

Natija:

- Optimal taqsimot x_{ij} o‘zgaruvchilarining qiymatlaridan iborat bo‘ladi, bu qiymatlar umumiy xarajatlarni minimallashtiradi.

Xulosa:

- Ushbu model turistlarni manbalardan manzilgohlarga minimal xarajat bilan taqsimlashga yordam beradi.
- Bu resurslardan samarali foydalanishga va turistlarga sifatli xizmat ko‘rsatishga imkon beradi.
- Model real sharoitlarda qo‘llanilganda, xarajatlar c_{ij} ni aniqroq baholash va cheklovlarni aniqroq aniqlash zarur.

Ushbu matematik modellar turizm sohasini rivojlantirishda va innovatsion jarayonlardan samarali foydalanishda muhim ahamiyatga ega. Ular orqali turizm infratuzilmasini yaxshilash, transport tizimlarini optimallashtirish va turistlarga sifatli xizmat ko‘rsatish imkoniyatlari kengayadi.

Xulosa va takliflar: Turizm sohasida transport va turistik oqimlarni matematik modellashtirish samaradorlikni oshirish, trafikni boshqarish va infratuzilmani

optimallashtirishda muhim vosita hisoblanadi. Maqolada keltirilgan transport modeli orqali turizmdagi transport vositalari va turistik zonalar o‘rtasidagi harakatlanishni samarali tashkil etish mumkin. Matematik modellar turistik oqimlarni tahlil qilish, resurslardan oqilona foydalanish va umumiy transport xarajatlarini minimallashtirishga yordam beradi. Bu modellar turizm sohasidagi innovatsiyalarni joriy qilishda va infratuzilmani yaxshilashda muhim rol o‘ynaydi. Shundan kelib chiqib quyidagi takliflarni berish mumkin:

1. **Transport infratuzilmasini yaxshilash**: Turistik yo‘nalishlarni rejalashtirish va transport vositalarini samarali taqsimlash uchun transport infratuzilmasiga doimiy sarmoya kiritish zarur. Bunda matematik modellar yordamida yo‘llar va vokzallar yuklamasini baholash mumkin.
2. **Navigatsiya va logistika tizimlarini rivojlantirish**: Turistik yo‘nalishlar uchun zamonaviy navigatsiya va logistika tizimlarini joriy qilish lozim. Bunday tizimlar matematik modellashtirish asosida turistlar oqimini aniqlash va trafikni optimal boshqarishga yordam beradi.
3. **Geoaxborot tizimlarini qo‘llash:** Turistik zonalarni samarali joylashtirish va yangi obyektlar qurishda Geoaxborot tizimlaridan foydalanish zarur. Bu tizimlar matematik modellar bilan integratsiya qilinib, hududlarni aniq va samarali rejalashtirish imkonini beradi.
4. **Turizmdagi ekologik barqarorlik**: Turistik zonalarda ekologik zararni kamaytirish uchun transport tizimlarini barqarorlashtirish lozim. Bunda atrof-muhitga zararni hisobga oluvchi matematik modellardan foydalanish muhim.
5. **Tadqiqot va innovatsiyalarga sarmoya kiritish**: Turizmda innovatsion jarayonlardan samarali foydalanishni ta’minlash uchun ilmiy tadqiqotlar va texnologiyalarga sarmoya kiritish talab etiladi. Matematik modellar asosida yangi innovatsion yechimlarni ishlab chiqish muhim.

Ushbu takliflar turizm sohasini rivojlantirishda muhim vositalar bo‘lib, matematik modellashtirish orqali turizm sektoridagi muammolarni samarali hal qilishga yordam beradi.

Т.И. Яҳёев – СамИСИ катта ўқитувчиси

ТУРИСТИК ХИЗМАТ КЎРСАТУВЧИ СУБЕКТЛАРДА САФАР ХАРАЖАТЛАРИ ТАҲЛИЛИ

Аннотация: *Иқтисодиётнинг барча тармоқлари сингари туризм соҳаси ҳам мамлакатимизда жадал ривожланаётган тармоқдир. Мамлакат иқтисодиётини ривожланишида хизмат кўрсатиш соҳасининг ўрни жуда муҳимдир. Чунки айнан хизмат кўрсатиш соҳасини йўлга қўйишда риск даражаси паст, хизмат кўрсатиш жараёнида моддий қийматликларга эҳтиёж юқори эмас ҳамда хизмат кўрсатиш жараёнини амалга оширишда ушбу жараённи амалга ошириш истаги бўлган жисмоний шахснинг якка ўзи тамонидан амалга оширилиши мумкин.*

Калит сўзлар: *туризм, даромадлар, харажатлар, инновация, корхоналар.*

Мамлакатимиздаги имкониятни ҳисобга олганда хизмат кўрсатиш тармоғида айнан туризм соҳасини ривожлантириш учун жуда катта имконият ва ресурс мавжуддир. Муҳтарам Президентимиз Ш.М.Мирзиёев тамонидан

ҳозирги кунда миллий иқтисодиётга юқори даромад келтирадиган истиқболли тармоқлардан бири – бу туризмдир. Ўзбекистон туризм соҳасида дунё бўйича улкан салоҳиятга эга бўлган давлат ҳисобланади. Юртимизда 7300 дан ортиқ маданий мерос обектлари мавжуд ва уларнинг 200 таси ЮНеСКО рўйхатига киритилган. Шу билан бирга, мамлакатимизнинг бетакрор табиати, гўзал дам олиш масканлари, имкониятларидан фойдаланиб, янги туристик йўналишлар очиш мумкин. Бу соҳага жаҳон брендларини фаол жалб этган ҳолда, биз зиёрат туризми, экологик, маърифий, этнографик, гастрономик туризм ва бу соҳанинг бошқа тармоқларини ривожлантиришга алоҳида этибор қаратишимиз лозим. Бу борада давлат-хусусий шериклик муносабатларини қўллаш соҳани тараққий эттиришда кенг имкониятлар очишини ҳисобга олишимиз лозим. Самарқанд, Бухора, Тошкент шаҳарларидаги муқаддас қадамжолар ва ёдгорликларни зиёрат қилиш дастурини ривожлантириш ва жадаллаштириш зарур. Ички туризм соҳасидаги катта имкониятларни ҳам тўлиқ ишга солиш лозим[1] деб сўзлаган нутқида ҳам буни яққол кўришимиз мумкин.

Қайси тур фаолият билан шуғулланишдан қатий назар олиб борилаётган фаолият даромадлари, харажатлари ва фойда кўрсаткичларини ўрганиб, назорат қилиб борилмаса олиб борилаётган фаолият маълум даврда ўзининг молиявий барқарорлигини йўқотиши мумкин. Туристик корхоналар ҳам ўз фаолиятини амалга ошириш жараёнида маълум турдаги харажатларни амалга оширади. Рақамли иқтисодиётни ривожлантириш учун эса эндиликда фақат ахборотларни йиғиш эмас балким тўпланган ахборотлар бўйича чуқур таҳлил ўтказиш, таҳлил натижалари бўйича тегишлича хулоса ва таклифлар ишлаб чиқиш лозим.

Барча корхоналарда 1999 йил 5 февралда “Маҳсулот (иш, хизмат)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби” тўғрисидаги 54 сон Низом бўйича харажатлари маҳсулотнинг ишлаб чиқариш таннархига киритиладиган харажатлар, давр харажатлари, молиявий фаолият бўйича харажатлар, фавқулотда фойда[2] каби турларга ажратилган. Профессор Уразов. К. Б, Худойбердиев . Н. У “Туристик фирмаларда бухгалтерия ҳисоби”да эса туристик хизмат кўрсатувчи мажмуаларда фаолият турлари бўйича харажатларни туризм фаолиятига доир харажатлар, меҳмонхона фаолиятига доир харажатлар, савдо фаолиятига доир харажатлар, молиявий фаолиятга доир харажатлар, бошқарув фаолиятига доир харажатлар[3] каби турларга ажратган.

1999 йил 5 февралда “Маҳсулот (иш, хизмат)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби” тўғрисидаги 54 сон Низомга мувофиқ ишлаб чиқаришда хизмат кўрсатаётган ходимга ҳисобланган сафар харажатини ишлаб чиқариш ходимларини ишлаб чиқариш жараёнига тегишли бўлган хизмат сафарларига

[1] Президент Ш.М.Мирзиёевнинг 2018 йил 22 декабрдаги Парламентга Мурожаатномаси.
[2] 1999 йил 5 февралда “Маҳсулот (иш, хизмат)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби” тўғрисидаги 54 сон Низом.
[3] Профессор Уразов. К. Б, Худойбердиев . Н. У “Туристик фирмаларда бухгалтерия ҳисоби”монография.

юбориш бўйича харажатлар сифатида ва бошқарув ходимларига ҳисобланган сафар харажатларини бошқарув ходимларини хизмат сафарига юбориш бўйича харажатлар сифатида қаралган. “Вазирликлар, идоралар, корхона ва ташкилотлар ходимлари Ўзбекистон Республикаси ташқарисига хизмат сафарига юборилганда хизмат сафари харажатлари учун маблағлар бериш тартиби тўғрисида”ги 2015 йилда қабул қилинган 92 сон низомда хизмат сафари харажатлари суткалик харажатлар, турар жой харажатлари, транспорт харажатлари, вакиллик харажатлари, кўзда тутилмаган бошқа харажатлар каби турларга ажратилган.

Туризм соҳасини рақамли иқтисодиёт шароитига мувофиқлаштиришда сафар харажатларига алоҳида аҳамият берилиши лозим. Туристик корхоналарда ходимлар асосан чет давлатларга сафарга чиқганда айнан корхона тамонидан ишлаб чиқилган турпакетлар рекламаси ва турпакетларни сотиш учун сафар қилишади. Ушбу қилинган харажатлар туристик корхоналарда ишлаб чиқариш ходимига ҳисобланган бўлса айнан ушбу даврнинг хизмат кўрсатиш таннархига ва бошқарув ходими бўлса давр харажатларига олиб борилади. Бу эса даромадлар ва харажатларнинг ушбу даврга номувофиқлигини келтириб чиқаради. Шу сабабли турпакетлар рекламаси ва савдоси бўйича вужудга келган харажатларни келгуси давр харажатлари сифатида қараш ва сотилган турпакетлар бўйича тургуруҳлар келган вақтига ушбу турпакетга тўғри келадиган сафар харажати суммасини ушбу турпакет таннархига киритилиши мақсадга мувофиқдир.

Масалан, “ООО” МЧЖ ходими Францияга корхона тамонидан ишлаб чиқилган турпакетлар рекламаси учун ва уларни сотиш учун сафарга юборилди. Ходим сафардан қайтгач сафар харажати 10 000.00 $ бўлганлиги аниқланди. Ушбу сафар жараёнида 250 000.00 $ турпакет сотилиши бўйича шартномалар қилинган.

№	Киши сони	Сана		Суммаси $	Ҳиссаси	Сафар харажати	Изоҳ
		дан	гача				
1	3	03.01.2019	18.01.2019	45 000,00	18%	1 800,00	келди
2	2	01.03.2019	20.03.2019	25 000,00	10%	1 000,00	келди
3	3	08.08.2019	28.08.2019	80 000,00	32%	3 200,00	келди
4	2	09.09.2019	13.09.2019	50 000,00	20%	2 000,00	келмади
5	2	10.11.2019	18.11.2019	50 000,00	20%	2 000,00	келмади
Жами				**250 000,00**	**100%**	**10 000,00**	

Агарда биз туристик хизмат кўрсатувчи суъбектларда сафар харажатларини юқоридаги келтирилган тартибда тақсимласак корхонада даромадлар ва харажатлар мослигига, сафар харажатлари самарадорлиги ва сафар харажатлари қайтими кўрсаткичларини аниқлаш имкониятларига эга бўламиз. Туристик хизмат кўрсатувчи суъбектларда сафар харажатлари бўйича қуйидаги таҳлилий кўрсаткичларни ўрганиш мақсадга мувофиқдир.

1. Сафар харажатлари қайтими.

$$СХҚ = \frac{ҲҚС}{ЖСХ} * 100$$

СФҚ-сафар харажати қайтими,

ҲҚС-ҳақиқатда сотилган турпакетларга тўғри келган сафар харажати суммаси,
ЖСХ-жами сафар харажати суммаси.

2. Сафар харажатлари рентабеллиги.

$$СХР = \frac{ТСД - ТҚХ}{ТТСХ} * 100$$

СХР-сафар харажати рентабеллиги,
ТСД-турпакетни сотишдан соф тушум,
ТҚХ-турпакет нархи,
ТТСХ-тупакетга тўғри келадиган сафар харажати.

3. Сафар харажатлари даромадлилиги.

$$СХР = \frac{ТСД}{ТТСХ} * 100$$

СХР-сафар харажати рентабеллиги,
ТСД-турпакетни сотишдан соф тушум,
ТТСХ-тупакетга тўғри келадиган сафар харажати.

4. Сафар харажати самарасизлик даражаси.

$$СХҚ = \frac{БТПСФ}{ЖСХ} * 100$$

СФҚ-сафар харажати қайтими,
БТПСФ-бажарилмаган турпакетларга тўғри келадиган сафар харажати суммаси,
ЖСХ-жами сафар харажати суммаси.

Ушбу кўрсаткичларни аниқлаш ва аниқланган маълумотлар бўйича бошқарув қарорларини қабул қилиш сафар харажатларини самарадорлигини оширишга хизмат қилади.

Kh.K. Karshiboev– *Samarkand Institute of Economics and Service, Head of the Department of “Higher Mathematics”, Associate Professor, PhD.,*
K.K. Muradov– *Senior Lecturer, Samarkand Branch of the ISFT Institute*

APPLICATION OF ECONOMIC INDICATORS FORECASTING MODELS IN DEVELOPING THE BUSINESS ENVIRONMENT

Abstract. *This scientific article examines the application of advanced models for forecasting economic indicators that play a crucial role in shaping the business environment. The study focuses on using sophisticated modeling techniques to predict key economic variables that are important for understanding the trajectory of business development. By applying advanced forecasting models, the study aims to provide insight into the dynamic nature of economic indicators and their impact on the overall business landscape.*

Key words: *economic forecasting, business environment, modeling techniques, forecast accuracy, economic indicators, dynamic nature.*

Introduction. In order to achieve sustainable economic growth in Uzbekistan, the development of private entrepreneurship based on improving the business environment, the creation of a favorable business environment for entrepreneurship

is one of the urgent issues of today. Therefore, it is important to reliably and optimally forecast the share of private entrepreneurship development based on improving the business environment in the country's GDP using mathematical models, taking into account the influencing factors. This article presents the theoretical foundations and methods of forecasting, a regression analysis of the factors affecting the share of private entrepreneurship development based on improving the business environment in GDP, and the forecasting procedure using econometric models.

Main part. Today, the share of private entrepreneurship development entities based on improving the business environment in the country's GDP directly depends on the proportion of the population employed in them, the amount of loans provided by commercial banks, and the number of private entrepreneurship development entities based on improving the business environment that benefit from tax incentives. Taking this into account, the need to develop scientific forecasts for the future period using mathematical methods of these indicators is one of the urgent issues of today.

Forecasting is one of the economic methods of management, a set of ways, methods and tools for developing and implementing plans that determine the future state of the economic system. Forecasting is a type of object under study according to the type of forecasting, it is divided into economic, scientific and technical, resource - natural, demographic and social types. According to the field of forecasting - social forecasting, economic forecasting and scientific and technical forecasting are divided into types. Based on the method of obtaining and processing data, forecasting is divided into extrapolation method, comparison method, statistical methods. Depending on the scale of the forecasting object, economic forecasts cover all levels, from forecasts of individual enterprises and organizations (microlevel) to forecasts of the development of industries at the national level (macrolevel) or global laws (global level).

Depending on the duration of the forecasting period, they are divided into the following groups:

- rapid forecasts up to one month;
- short-term forecasts up to one year;
- medium-term forecasts up to five years;
- long-term forecasts over fifteen years.

Econometrics is a science that combines a set of theoretical results, methods and approaches to interpreting the quantitative aspects of economic processes based on economic theory, analysis, statistics and mathematical-statistical methods. The word "econometrics" comes from the words "economy" and "metrics" (measurement), and was introduced by the Nobel Prize-winning Norwegian economist R. Frisch. Econometrics uses correlation and regression analysis, time series analysis, systems of homogeneous equations, and other methods studied in probability theory and mathematical statistics. Economic models are the basis of econometrics. These models serve to conduct scientific research in predicting and analyzing economic processes.

Factors influencing the growth of the share of private entrepreneurship development entities in the country's GDP based on improving the business environment are the share of the population employed in them, the amount of loans provided by commercial banks, and the number of private entrepreneurship development entities using tax incentives based on improving the business environment. A scientific forecast of the share of private entrepreneurship development entities in GDP based on improving the business environment for the next five years was carried out using econometric models. We forecast the share of small business entities in GDP based on regression analysis using econometric models. Regression analysis is one of the most common methods in data analysis.

When analyzing given numerical values, arbitrary variables (X) and arbitrary variables (Y) are considered. Regression analysis explains the change in the values of these variables. The regression equation is a formula for the statistical relationship between variables. If this formula is linear, we are talking about linear regression. The formula for the statistical relationship between two variables is called pairwise regression, and the relationship between several variables is called multivariate regression.

The second task of correlation analysis is to determine the density of the relationship between phenomena (variables). This is checked by calculating the numerical values of the correlation index $R \neq 1$ and the linear correlation coefficient $r \neq 1$. If R=l (r=1), then there are functional relationships between the factors under study. If R=0 (r=0), then the factors are not related to each other. When assessing the density of relationships by the numerical values of R and r, the following conditional classification is used:

From 0.1 to 0.3 - weak connection; 0.3 - 0.65 - medium-strong connection; 0.65 - 0.80 - stronger than average connection; 0.80 - 0.99 - stronger connection.

The correlation index R is used to assess the density of connections between paired factors. The correlation coefficient can be used to determine the density of linear connections. A negative value of the correlation coefficient r indicates that there is an inverse relationship between events. Based on the data of the State Statistics Committee and the State Tax Committee, we will consider a regression analysis of several factors (X_1, X_2, X_3) that affect the resulting factor (Y) - the share of private entrepreneurship in the country's GDP, based on the improvement of the business environment. This is done based on the following table date: In the analysis of the data, the share of GDP in the development of private entrepreneurship based on improving the business environment was taken as the resulting factor (Y). As influencing factors: the share of population employment in the development of private entrepreneurship based on improving the business environment (X_1), the amount of loans allocated for the development of private entrepreneurship based on improving the business environment (X_2) and the number of subjects of the development of private entrepreneurship based on improving the business environment using tax incentives (X_3). Based on the processing of the table data using the computer program Microsoft Excel, the following regression analysis results are obtained.

Thus, the analysis of the mathematical model shows that the development of private entrepreneurship based on the improvement of the business environment increases the employment rate of the population, the amount of loans issued and the number of private entrepreneurship development entities using tax incentives, the share of private entrepreneurship development based on the improvement of the business environment in GDP does not decrease, but rather increases. The relationship between various factors affecting the volume of production of products (services) and the share of private entrepreneurship development enterprises in GDP in Uzbekistan has been analyzed by economists in their scientific works based on econometric models. In particular, the relationship between the factors affecting the volume of production of products (services) by private entrepreneurship development enterprises based on the improvement of the business environment, namely the amount of investment per thousand people and the number of private entrepreneurship development enterprises based on the improvement of the business environment, has been analyzed by regression analysis.

Conclusion. According to the results of the analysis, a 1% increase in the average volume of investments per thousand people leads to a 0.48% increase in the volume of goods and services created by private entrepreneurship development entities based on improving the business environment, and a 1% increase in the number of private entrepreneurship development enterprises based on improving the business environment leads to a 2% increase in the volume of goods and services created by them. In conclusion, it can be said that analyzing the economic indicators of the development of private entrepreneurship based on improving the business environment and accurately forecasting its prospects will help ensure economic stability in our country and create a favorable business environment for entrepreneurship.

T.I. Yahyoyev - SamISI katta o‘qituvchisi

QURILISH KORXONALARIDA MOLIYAVIY HOLAT TAHLILINING OBYEKTIV ZARURLIGI

Annotatsiya: *Beshinchi renissans davrida raqamlashtirish, raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish, har bir iqtisodiy jarayonni raqamlarda aks ettirish, ularni barcha o‘qiy oladigan aniq bir shaklga keltirish iqtisodchi olimlarni birlamchi vazifasi bo‘lib kelmoqda. Bugungi kunda mamlakatimizda barcha tarmoqlarni rivojlanishining yangi davri vujudga keldi desak mubolag‘a bo‘lmaydi. Endilikda mamlakatimiz iqtisodiyotining faqatgina ma’lum tarmoqlarini emas balki barcha tarmoqlarini birdek rivojlantirish, mamlakat YaIM da barcha tarmoqlarning hissasini birdek oshirish orqali iqtisodni rivojlantirishga va barqarorlashuviga erishish olib borilayotgan islohatlarning pirovard maqsadidir. Bu esa bevosita aholi turmush darajasini yaxshilashga xizmat qiladi.*

Kalit so‘zlar: *qurilish, xizmatlar, YaIM, samara, samaradorlik, raqamli iqtisodiyot.*

Аннотация: *В эпоху пятого ренессанса первостепенной задачей экономистов является развитие цифровизации, цифровой экономики, отражение каждого экономического процесса в цифрах и приведение их в понятную для чтения каждому форму. Не будет преувеличением сказать, что сегодня в нашей стране наступила новая эра развития всех отраслей. Конечной целью проводимых реформ является развитие не*

только отдельных секторов экономики нашей страны, но и всех секторов, достижение экономического развития и стабилизации за счет увеличения вклада всех секторов в ВВП страны. Это напрямую способствует повышению уровня жизни населения.

Ключевые слова: *строительство, услуги, ВВП, эффективность, результативность, цифровая экономика.*

Abstract: *In the era of the fifth renaissance, digitization, the development of the digital economy, the reflection of each economic process in numbers, and the transformation of them into a clear form that everyone can read have become the primary task of economists. Today, it is no exaggeration to say that a new era of development of all sectors has begun in our country. Now, the ultimate goal of the ongoing reforms is to achieve the development and stabilization of the economy by developing not only certain sectors of our country's economy, but all sectors, and to increase the contribution of all sectors to the country's GDP. This directly serves to improve the living standards of the population.*

Keywords: *construction, services, GDP, efficiency, effectiveness, digital economy.*

Mamlakatning rivojlanayotganligini, uning yangilanayotganligini hamda ravnaq topayotganini hech bir soha qurilish sohasidek yaqqol ko‘rsatib bera olmaydi. Yangi O‘zbekistonni yaralishini qurilish sohasidan ayro tasavvur qilish mumkin emas. Bugungi kunda mamlakatimizda qurilish sohasi jadal rivojlanmoqda. Buni quyidagi ko‘rsatkichlarda ham ko‘rishimiz mumkin.

Mamlakatimizda qurilish sohasining asosiy ko‘rsatkichlarini o‘zgarish tendensiyasi

1-jadval

	2016	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
Qurilish ishlari (*mlrd so‘m*)	29 413.9	34 698.0	51 129.3	71 156.5	88 130.3
Qurilishda ish haqqi (*so‘m*)	1 619 107.6	1 777 871.5	2 292 386.8	2 751 305.4	3 311 790.1
YaIM ulushi % da	5.0	4.8	5.0	6.0	6.0
Qurilish sohasida bandlik % da	9.5	9.5	9.0	9.9	9.6

Yuqoridagi jadval ma’lumotlaridan ko‘rishimiz mumkinki mamlakatimizda qurilish sohasi jadal rivojlanish tendensiyasiga ega. Xususan, mamlakatimizda amalga oshirilgan qurilish ishlari 2020 yilda 2016 yilga nisbatan qariyb 3 barobarga, qurilish korxonalarida xodimlarga o‘rtacha to‘langan ish haqi esa 2 barobarga oshgan. Bu erishilgan natijalar albatta bugungi olib borilayotgan islohotlar natijasidir.

Raqamli iqtisodiyot sharoitida faqatgina axborotlarni yig‘ish emas balki uni o‘qish hamda tahlil qilish muhim masaladir. O‘zbekiston Respublikasi Prizidenti mamlakatimizni 2016 yilda ijtimoiy- iqtisodiy rivojlantirishning asosiy yakunlari va 2017 yilga mo‘ljallangan eng muhim ustuvor yo‘nalishlariga bag‘ishlangan Vazirlar Mahkamasining kengaytirilgan majlisidagi ma’ruzasini aynan “Tanqidiy tahlil, qat’iy tartib –intizom va shaxsiy javobgarlik - har bir rahbar faoliyatining

kundalik qoidasi bo‘lishi kerak” deb bejizga nomlamagan. Bunda har bir soha hamda ushbu sohaga javobgar rahbarlar o‘z faoliyati natijalarini hamda o‘zgarish tendesiyalarini muntazam o‘rganib borishi kerak. Buning uchun esa tahlilga zarurat tug‘uladi. Qurilish korxonalarida moliyaviy holat tahlili esa qurilish faoliyatini boshqa tur faoliyatidan farqli jihatlari mavjudligi hamda mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirishda ahamiyatliligi sababli o‘ta muhimdir. Qurilish faoliyatini tahlil nuqtai nazaridan boshqa faoliyat turlaridan farqli jihatlari quyidagilardan iborat.

1. Qurilish faoliyati uzoq davriylikka ega ekanligi;
2. Bajarilgan ish bo‘yicha har bir hisobot davrida moliyabiy natijani aniqlashda muammolar vujudga kelishi;
3. Mehnat samaradorligini aniqlashni aniq tizimi mavjud emasligida (subpudratchi tashkilot xodimlari mehnat unumdorligi);
4. Qurilish korxonalarida xarajatlarni xususiyatiga ko‘ra davriy tan olish tizimi mavjud emasligida;
5. Qurilish korxonalarini moliyaviy holatini ifodalovchi ko‘rsatkichlarini xalqaro talablarga moslashtirilmaganligi;
6. Korxona tomonidan tendir asosida bajarish uchun olingan qurilish ishining daromadi aniqligi ammo unga sarflanadigan xarajatlar aniqlashtirilmaganligi.

Barcha korxonalar o‘z faoliyati uning natijalari bo‘yicha ma’lum axborotlarga ega bo‘lishni, investorlar esa investetsiya kiritiladigan obyekt to‘g‘risida aniq va ishonchli axborot olishga shu bilan birga ushbu axborotlarni o‘qish, obyektni hozirgi holatini baholash, risk darajasini to‘g‘ri aniqlashga intiladi. Korxonalarda o‘z faoliyati qay darajada olib borilayotganligi, keyingi davrlarda korxonani yanada rivojlantirish, o‘zida mavjud qo‘shimcha imkoniyatlarni aniqlash hamda samarali boshqaruv qarorlarni qabul qilish uchun umumiy faoliyat davomida davomiy zarurat mavjud bo‘ladi. Ammo boshqaruv apparati oldida yig‘ilgan axborotlarni o‘qiy olish , “raqamlarni gapirtirish” kabi dolzarb muammolar vujudga keladi. Korxona faoliyat natijalarini o‘zida mujassamlashtirgan raqamlarni tahlilsiz “gapirtirish”, ularni yetarli darajada “o‘qish” mumkin emas. Shundan kelib chiqib aytishimiz mumkinki qurilish korxonalarida moliyaviy holat taxlili korxonaning ayni paytdagi moliyaviy holatini dinamik hamda tarkibiy o‘zgarishlarni, faoliyat davomidagi omillar ta’sirini hamda mavjud foydalanilmayotdan imkoniyatlarni aniqlash dastagi hisoblanadi.

VII SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA’MINLASHDA RAQOBATBARDOSH KADRLARNI TAYYORLASHNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI

Хилола Нематовна Очилова – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти доцент в.б., иқтисодиёт фанлари бўйича PhD

ТАЪЛИМ ТИЗИМИНИ ШАКЛЛАНТИРИШДА ТАЪЛИМ ВА ТАРБИЯНИНГ УЙҒУНЛИГИНИ ТАЪМИНЛАШ МАСАЛАЛАРИ

Аннотация. *Ушбу мақолада таълим тизимини шакллантиришда мактабгача таълим, мактаб таълимининг ўрни, таълим сифатини оширишда таълим ва тарбиянинг уйғунлигини таъминлаш зарурлиги ҳамда олий таълим хизматларини такомиллаштиришда назария ва амалиётнинг уйғунлигини таъминлаш масалалари ёритиб берилган.*

Калит сўзлар: *таълим, мактабгача таълим, мактаб таълими, таълим ва тарбия, олий таълим, таълим хизматлари, дуал таълим.*

Аннотация. *В статье рассматривается роль дошкольного образования и школьного образования в формировании системы образования, необходимость обеспечения гармонии обучения и воспитания в повышении качества образования, необходимость обеспечения гармонии теории и практики в совершенствовании услуг высшего образования.*

Ключевые слова: *образование, дошкольное образование, школьное образование, образование и воспитание, высшее образование, образовательные услуги, дуальное образование.*

Abstract. *This article highlights the role of pre-school education, school education in the formation of the educational system, the need to ensure the harmony of education and training in improving the quality of education, and the issues of ensuring the harmony of theory and practice in the improvement of higher education services.*

Key words: *education, preschool education, school education, education and upbringing, higher education, educational services, dual education.*

Таълимга эътибор деганда, аввалом бор мактабгача таълим, мактабларда бериладиган таълимга эътибор бериш лозим. Буларга Президентимиз ҳам жуда катта эътибор қаратмоқда. Жумладан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 8 майдаги “Ўзбекистон Республикаси мактабгача таълим тизимини 2030 йилгача ривожлантириш концепциясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПҚ-4312-сонли Қарори қабул қилинган[1]. Бунда жуда долзарб вазифалар белгиланган.

Мактабгача таълимдан ташқари, Халқ таълимига ҳам алоҳида аҳамият бериб келинмоқда. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 29 апрелдаги “Ўзбекистон Республикаси Халқ таълими тизимини 2030 йилгача ривожлантириш концепциясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-5712-сонли Фармони қабул қилинган[2]. Ушбу Фармонда ҳам керакли вазифалар белгилаб берилган.

[1]Lex.uz/docs/4327235
[2]https://lex.uz/docs/4312785

Ушбу белгилаб берилган вазифаларни бажаришда таълим соҳасидаги фаолият юритаётган ҳар бир масъуллар, профессор-ўқитувчилар ва ходимлар ўз вазифасини сидқидилдан бажарсагина юксак марраларга эришамиз. Бу вазифаларни босқичма-босқич амалга оширсак, ўйлаймизки, мамлакатимиз ривожланган мамлакатлар қаторидан жой эгаллайди.

Мактабгача таълим муассасаларида, ўрта таълим муассасаларида сифатли хизмат кўрсатилгандан сўнг эса ўрта мактабни, лицейларни битираётган битирувчилар ҳам таълим муассасаларини аъло баҳоларга битирадилар. Мактаблардан, лицейлардан иқтидорли талабаларни олий таълимга танлаб олишимиз лозим. Булар олий таълимда самарадорликка эришишнинг омилларидан биридир.

Қурилишда иншоот қуришда пойдевор мустаҳкам бўлсагина бу иншоот мустаҳкам ва узоқ йилларга хизмат қилинади. Таълим соҳасида ҳам таълим ва тарбия беришнинг пойдевори бу мактабгача таълим муассасалари ва мактаблар ҳисобланади. Бу таълим муассасаларида таълим ва тарбия сифатли берилсагина олий таълимга қадам қўйган ўқувчилар сифатли ва замон талабларига жавоб бера оладиган кадр бўла олади. Ривожланган давлатларнинг таълим хизматларини ўрганар эканмиз уларнинг ривожланишининг асосий сабаби, таълимга катта эътибор берилганлигидадир. Бу жараён бугунги кунда бизда ҳам такомиллашмоқда. Чунки, мамлакатимизнинг келажаги, миллат равнақи бевосита таълимнинг даражасига боғлиқ. Шу туфайли мамлакатимизда таълимни ривожлантиришга жуда катта аҳамият қаратилмоқда. Жумладан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январда “2022-2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги 60-ПФ-сонли Фармонининг 46-мақсадида Олий таълим билан қамров даражасини 50 фоизга етказиш ва таълим сифатини ошириш” кераклигини таъкидлаб, унда 2022 йилда ёшларни олий таълим билан қамров даражасини 38 фоизга етказиш, ... 2026 йилда қабул кўрсаткичини камида 250 мингга етказиш кераклиги кўрсатиб ўтилган.

Бунинг учун эса таълим соҳасида фаолият олиб бораётган ҳар бир профессор-ўқитувчилар сидқидилдан меҳнат қилиши, изланиши ва ўқувчиларни билимга қизиқтира олиши лозим.

Президентимизнинг таълимга алоҳида аҳамият бериб келаётганини ушбу нутқидан ҳам билишимиз мумкин. “Шу боис, мактабларда таълим сифати ҳамда жамиятда ўқитувчи касбининг нуфузини ошириш, муаллимларнинг шароитларини яхшилаш 2023 йилдаги энг асосий вазифаларимиздан бири бўлади”[1], деб таъкидлаган эдилар. Бу бўйича анча вазифалар амалга оширилиб келинмоқда.

Тарбия аввалом бор оилада, мактабгача таълим муассасаларида, мактабларда ва барча таълим муассасаларида берилади. Болаларни ўсиши давомида ақлу-заковатини, билимини бойитиб бориш, тўғри йўлга йўналтириб бошқариб бориш вазифаси биринчи галда ота-она зиммасида

[1] Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлис ва Ўзбекистон халқига 2022 йил 20 декабрдаги Мурожаатномаси. // https://president.uz/uz/lists/view/5774.

бўлса, сўнгра таълим муассасаларига юклатилган. Фарзандларимиз балоғат ёшига етганда ҳам уларга тўғри таълим ва тарбия беришимиз, ҳаётда ўз ўрнини топишида олий таълимда ҳам таълим билан бирга тарбия ҳам бериб боришимиз ҳаётий зарурият.

Аммо етук мутахассислар нафақат билим ва тажрибага, балки талаб даражасидаги маънавий салоҳиятга ҳам эга бўлиши керак. Бунинг учун таълим ва тарбия қўшиб олиб борилишини ҳам тақозо қилади. Ҳар бир мутахассис дуал таълим орқали дипломга ёки сертификатга эга бўлгач, у маънавий жиҳатдан ҳам замонавий талабга жавоб берадиган, адолат шиори бўладиган, корруп-цияга йўл қўймайдиган бўлишлиги ҳам лозим. Бундан келиб чиқиб, дуал таълим орқали дипломга эга бўлган мутахассисларда қуйидаги фазилатлар ва унсурларнинг жам бўлишлигини таъминлаш лозим бўлади (1-расм).

Мазкур расмдан кўриниб турибдики, инсон капитали баркамол бўлиши учун фақат назарий билим ва амалий кўникмалар билан бирга маънавий жиҳатдан ҳам етук, иймон-эътиқодли, бировларнинг ҳақидан қўрқадиган, турли шакллардаги хиёнат ва адолатсизликлардан ҳазар қиладиган бўлиши лозим. Шундагина одам биринчи галда ўзининг ва кейин бировларнинг ишончига сазовар бўлади. Айнан шундай кишиларгина жамият тараққиётини таъминлашда, унинг тақдирини ҳал қилишда муҳим роль ўйнайди.

1-расм. Етук, интеллектуал салоҳиятли мутахассисда шаклланган фазилат ва унсурлар мажмуаси

Демак, етук, интеллектуал салоҳиятли, баркамол мутахассис шаклланиши учун анча кишиларнинг иштироки лозим бўлар экан. Буларнинг ўзаро боғлиқлиги қуйидаги дуал таълим механизми келтирилган (2-расм).

2-расм. Назария ва амалиётни шаклланиши бўйича дуал таълим механизми

Юқоридаги расмдан кўриниб турибдики, назария ва амалиётни шаклланишида ҳам бир қанча омиллардан фойдаланиш лозим бўлар экан. Бундан шундай хулоса қилиш мумкинки, бирорта кадрни (мутахассисни) жамиятга фойдаси тегадиган етук қилиб тарбиялашнинг ўзи бўлмас экан. Қисқа қилиб айтадиган бўлсак, жамият ўзига керак кадрни ўзи тарбиялаб олиши лозим экан. Шу туфайли битта юқори малакали кадрни тайёрлашга бутун жамият хизмат қилишга киришиши керак бўлар экан. Чунки бўлажак мутахассис оилада етук бўлиб етишиши лозим, мактабда тегишли билим ва одобни олиши керак. Ҳаётнинг кейинги босқичларида ҳам жамиятимизнинг у ёки бу кишилари унинг шаклланишида иштирок этади. Ҳақиқатда ҳар бир нарсанинг қайтими бор. Яхшилик ва илғорлик шундай жамиятга яхшилик билан илғор бўлиб қайтади. Демак, бирорта мутахассисни етук қилиб тарбиялаш учун етук устозлар бўлишини ҳам тақозо қилади. Бундай устозлар етишиб чиқиши учун етук жамият бўлишини, етук жамиятда етук мутахассислар етишиб чиқишини, етук мутахассислар шаклланган жамиятнинг ўзи ҳам етук бўлиши қонуниятга айланади. Булар бир-бири билан ўзаро боғлиқдир.

Нилуфар Зиябаевна Юлдашова– Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти “Иқтисодий таҳлил ва статистика” кафедра ассистенти

АГРОКЛАСТЕРЛАРНИ РИВОЖЛАНИШИНИНГ ДОЛЗАРБЛИГИ ВА АҲАМИЯТИ

Аннотация: *мазкур мақолада мамлакатимизда ривожланаётган рақамли иқтисодиёт шароитида агрокластерларнинг ривожлантириш зарурлиги ва аҳамияти, қишлоқ хўжалигида кластерларнинг афзалликлари, такоммилаштириш белгилари ёритилган.*

Калит сўзлар: *рақамли иқтисодиёт, техника, технология, кластер, агрокластер, қишлоқ хўжалиги.*

Аннотация: в данной статье освещены необходимость и важность развития агрокластеров в условиях развивающейся цифровой экономики в нашей стране, преимущества кластеров в сельском хозяйстве, признаки улучшения.

Ключевые слова: цифровая экономика, техника, технология, кластер, агрокластер, сельское хозяйство.

Abstract: this article highlights the need and importance of agroclusters development in the conditions of the developing digital economy in our country, advantages of clusters in agriculture, signs of improvement.

Key words: digital economy, technique, technology, cluster, agrocluster, agriculture.

Кириш. Мамлакатимиз аҳолисини озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлаш ва қишлоқ хўжалик маҳсулотларини четга экспорт қилиш, шу орқали иқтисодий ўсишни таъминлаш – рақамли иқтисодиёт шароитида бу долзарб масалалардан бири ҳисобланади. Рақамли иқтисодиёт шароитда, аграр соҳада бир нечта муаммолар мавжуд: қишлоқ хўжаликда мавжуд ер ва сув ресурсларидан тежамли фойдаланиш, техника ва технологиялардан изчил фойдаланиш, меҳнат бозорини ташкил этиш, янги иш ўринларини шакллантириш, бозор инфратузилмасини тузиш, маҳсулотни қайта ишлаш, сақлаш ва сотиш механизмини ишлаб чиқиш, замонавий чет эл технологияларини амалиётда қўллаш, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини экспорт қилиш, керакли инвестицияларни жалб қилиш ҳисобига, маҳсулот ҳажмини ва сифатини ошириш, мавжуд имкониятлардан фойдаланилган ҳолда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари рақобатбардошлигини таъминлаш ва ҳоказолар.

Аграр секторда иқтисодиётнинг ривожланиши бошқа соҳаларга қараганда катта аҳамият касб этади. Сабаби аграр соҳада инновация жараёнлари бошқа соҳаларга қараганда анча орқада. Мамлакатимизда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштиришда муаммоларининг мавжудлиги ва аграр соҳани ривожланиш стратегик аҳамиятининг ортиши, шу соҳада тўпланган ижобий тажрибаларни жаҳон хўжалигида амалда қўлланилиб келаётган сўнгги илмий-техник ривожланиш ютуқларидан фойдаланган ҳолда, аграр соҳани молиявий таъминотни барқарорлаштириш шароитида тармоқда агрокластерларни янада ривожлантириш ҳозирда долзарб ҳисобланади.

Агрокластерларни яратиш – бу иқтисодиётимизнинг ривожланти-ришнинг устувор йўналишлардан бири, ҳамда иқтисодий фаолиятнинг турли тармоқларида жаҳон бозорида замонавий ва рақобатбардош товарлар ва хизматларни ишлаб чиқариш усули сифатида тан олинмоқда.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили. Кўплаб маҳаллий ва хорижлик олимларнинг тадқиқотлари аграр соҳада агрокластерларнинг аҳамиятига ва ривожланишига қаратилган. Мамлакатимизда агрокластерларни ривожлантириш буйича айни даврларда бу борада хорижий тажрибани ўрганиш муҳим аҳамият касб этади.

Аграр соҳада кластерларни шакллантириш ва ривожлантириш билан боғлиқ тадқиқотлар хорижлик олимлардан Буздалов И.Н., Скоч А., Стахова Л.В., Настин А.А. томонидан олиб борилган. Ушбу олимлар ўз тадқиқотларида қишлоқ хўжалигида агрокластерларнинг моҳиятини, турларини, ишлаш механизмларини чуқур ўрганишган ва шу соҳада агрокластерларнинг ривожланиш самарадорлигини ошириш бўйича турли ҳил фикрларни билдирганлар.

Тадқиқот методологияси. Мақолани ёзиш жараёнида умумий илмий ва статистик усуллар, синтез ва анализ усулларидан фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. “Кластер” тушунчаси (инглиз тилидан cluster – гуруҳ, тўпланиш) маълум хусусиятларга эга ва мустақил бирлик сифатида қараш мумкин бўлган бир хил тусдаги бир нечта элементларнинг ягона мақсад йўлида бирлашуви ва гуруҳ маъноларида ишлатилади. Энди “агрокластерга” таъриф бераётган бўлсак, бу бир ҳудудда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш, уни қайта ишлаш, хизмат кўрсатиш ва сотиш жараёнларини ягона тизимга бирлаштириш орқали қўшилган қиймати юқори маҳсулотлар ишлаб чиқариш, инновацияларни яратиш ва кластер иштирокчиларининг ички ва ташқи бозорларда рақобатбардошлигини оширишга йўналтирилган хўжалик юритиш субъектларининг ҳамкорлигида уюшмасидир.

Мамлакатимизда аграр соҳада амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳотларда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш ва қайта ишлашнинг ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш, шу борада агрокластер ёндошуви асосида тизим самарадорлигини оширишнинг аҳамияти ортиб бормоқда. Лекин, аграр соҳада маҳсулотларни етиштириш, қайта ишлаш, сотиш жараёнларини замонавий усуллар орқали ривожлантириш, бу тизимда агрокластерларини ташкил этишнинг бозор тамойилларига мос келувчи ташкилий-иқтисодий механизмларини такомиллаштириш бўйича ҳал этилиши лозим бўлган масалалар мавжуд бўлиб, шу йўналишда тадқиқотлар олиб бориш муҳим хисобланади. Масалан, агрокластерларни мавжуд ер майдонлари ва маҳсулот ишлаб чиқариш турлари бўйича қуйидаги шаклларда ташкил этишимиз мумкин:

а) мустақил - тўлиқ жараёнда, яъни маҳсулотларни етиштириш, сақлаш, қайта ишлаш, сотиш бўйича ўзига ажратилган йирик ер майдоларига эга агрокластери;

б)тайёрлов - қайта ишлаш, яъни тайёр ёки қайта ишланган ҳолда экспорт қилиш мақсадида қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини бошқа ишлаб чиқарувчилардан фақат шартнома асосида сотб олувчи агрокластерлар;
в)аралаш - ер майдонларига эга шартнома асосида маҳсулот етиштирувчилардан қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини сотиб олувчи кластерлар.

Оҳирги йилларда аграр соҳада кластерлани шакллантириш ишлари жадаллашиб бормоқда. Масалан: мева-сабзавочилик кластерларини оладиган бўлсак, 2023 йилда мамлакатимиз ҳудудларида 89 мева-сабзавотчилик кластерлари ташкил қилинган (1-жадвал):

1-жадвал

Мамлакатимизда мева-сабзавотчилик кластерларининг шаклланиши кўрсаткичлари (2023 й.)

	Кластерлар сони	Жами мева-сабзавот майдони, гектар	Шу жумладан кластерга бириктирилган, гектар	Шундан			Жами ер майдонига нисбатан қамраб олиш, % да
				Кластерларда	Фермер хўжаликларида		
Жами	**89**	**259983**	**78841**	**18322**	**7851**	**60519**	**30,2**

1-жадвалга эътибор берсак, мамлакатимиз бўйича 2023 йилда мавжуд 259 983 гектар мева-сабзавот майдоннининг 78 841 гектари ёки 30,2% кластерларга бириктирилган.

Аграр секторда кластерларнинг афзалликлари қуйидагилардан иборат деб ўйлаймиз:

- агрокластерларда меҳнат тақсимоти ва меҳнат кооперацияси, ҳамда ҳудудий ихтисослашув кучли ривожланган бўлиб, ишлаб чиқариш ва агросервис самарадорлигини оширишга имкон яратади;
- агрокластерлар қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини технологик жараёнларини ва агросервис хизматларини ягона интеграцион тизимга бирлаштириш орқали маҳсулотлар сифати ва рақобатбардошлигини оширишдан томонларнинг манфаатдорлигини таъминлайди;
- илм-фан ва ишлаб чиқариш интеграциясини ривожлантириш, янги инновацион технологияларни амалиётга жорий этишни тезлаштиради;
- хомашё ва яримтайёр маҳсулот қайта ишлашнинг барча босқичидан ўтиб, экспортбоп тайёр маҳсулотга айланади.

Иқтисодиётда кластерлар ички бозорнинг ўсиш нуқтаси ҳисобланади, чунки мамлакатнинг рақобатбардошлигининг ошиши бевосита кластерларнинг шаклланишига боғлиқ. Кластерни ташкил қилишда, унга киритилган барча саноат тармоқлари бир-бирини қўллаб-қувватлашади ва барча соҳалар фойда кўришади. Бошқа соҳалардан кириб келувчи янги ишлаб чиқарувчилар, соҳанинг инновацион ривожланишини тезлаштиради.

Хулоса ва таклифлар. Ўзбекистонда агрокластерларни ташкил этишда ташкилий, ҳуқуқий ва иқтисодий асосларини давлат томонидан шакллантириш керак, яъни:

-агрокластерлар фаолиятини ўрганиш бўйича мониторинг олиб бориш лозим;
-агрокластерлар учун қўшимча инфратузилма объектларини ташкил этиш керак (агротуризм, мехмонхона);
-мамлакатимизда агрокластерларни ташкил этиш бўйича ишчи гуруҳларни тузиш лозим.

Рақамли иқтисодиёт шароитида қишлоқ хўжалигида агрокластерларга қулай замин яратилди. Масалан:
- агрокластерлар ҳақида кўпроқ ва тезроқ маълумот тайёрлайди ва таҳлил қилади;
- бир қатор тўловлар учун харажатлар камаяди;
- агрокластерларда коррупцияга чек қўйилади (рақамлар ҳамма нарсани муҳрлайди ва хотирада сақлайди);
- агрокластерларларнинг ривожланиш самарадорлиги ошади;
-харажатларнинг илғор техник-иқтисодий меъёрлари тизими яратилади;
-барча турдаги ресурслар учун тежамкорлик қулланиб ва исрофгарчиликка йўл қўйилмайди.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси. https://president.uz/ru/lists/view/3324 (мурожаат санаси: 24.01.2023).
2. ПФ-6079-сон 05.10.2020; “Рақамли Ўзбекистон – 2030”
3. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси Ўзбекистон қишлоқ хўжалиги. Статистик тўплам. – Т.: 2023 й.
4. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах.-М.: Минэкономразвития России, 2011 г.
5. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров/ А.Скоч (Электронный ресурс).

M U N D A R I J A :

I SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA HUDUDLARDA XIZMATLAR SOHASINI JADAL RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY VA METODOLOGIK MUAMMOLARI VA ULARNI HAL QILISHNING STRATEGIK YO‘NALISHLARI		
С.С. Ғуломов, М.Қ. Пардаев	Янги Ўзбекистон тараққиётини таъминлаш учун инсонлар саломатлиги билан боғлиқ камчиликлар таҳлили ва уларни бартараф қилиш йўллари	4
М.Қ. Пардаев, Обид М. Пардаев	Креатив иқтисодиёт индустриясининг таркиби ва уларнинг мазмуни	8
Radjabov B. A.	Oliy ta'limda sun'iy intellektning imkoniyatlari	12
D.O. Matyo-qubova, Z.U.Ro’ziboyeva	Raqamli transformatsiya va xizmat ko’rsatish sohasining o‘zaro bog‘liqligi	15
Обид Мамаюнусович Пардаев	Креатив иқтисодиётда кўп вариантли ғоядан инновацион ёндашув орқали энг самаралисини танлаш босқичлари	19
F. O.O‘roqov	“Xorijiy investitsiyalar” va “investitsion jozibadorlik” atamalarining nazariy masalalari	23
Н.Р.Абду-воҳидов	Хизмат кўрсатиш соҳасида яширин иқтисодиётни камайтиришни рағбатлантириш масалалари	25
F. O.O‘roqov	Xizmatlar va servis faoliyati tushunchalarining nazariy tushunchalari mazmuni	29
Sh. Yuldashev, R. Giyosova, B.Bakhronov, M.Zokirova	Theoretical aspects of sustainable agricultural development in the context of the transition to green economy in Uzbekistan	32
F. O.O‘roqov	Investitsion jozibadorlikni oshirish imkoniyatlari	36
N. A. Rajabov	Maishiy xizmatlar sifatini oshirishning ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati	39
Z.D. Niyozov A.K.Esirgapov	Pul-kredit siyosati, iqtisodiy o'sishni shakllantirish: O'zbekiston misolida	43
Ж. С.Пардаев	Таълим хизматлари ривожланишининг ижтимоий-иқтисодий хусусиятлари	47
Т.И. Ибрагимов	Таълим хизматлари бозорида реинжиниринг	53
С.С.Тогаев	Банкларнинг даромад базасини шакллантириш ва бошқариш борасидаги илмий-назарий қарашлар	57
К. Н.Алиев	Роль непрерывного медицинского образования (НМО) от фармацевтических компаний в обеспечении общественного здравоохранения в Узбекистане	63

Т.И.Яҳёев	Қурилиш корхоналарида молиявий ҳолат таҳлилини амалга оширишда услубий ёндашувлар	65
F. O.O‘roqov	“Investitsiya” atamasining nazariy jihatlari mazmuni	68
II SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH, KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH, AHOLI BANDLIGI, FAROVONLIGI, YASHASH DARAJASI VA SIFATINI OSHIRISH MASALALARI		
Б.И.Исроилов, А.Қ. Турсунов, Аружан Галимжон қизи	Аҳолини ижтимоий қўллаб-қувватлаш тизимини молиялаштиришни такомиллаштириш масалалари	71
A.R. Latipov Z.M. Qudratova	Aholi bandligini oshirish va kambag’allikni qisqartirish bo’yicha olib borilayotgan muhim chora tadbirlar	75
N.A. Rajabov	O‘zbekistonda kambag‘allikni qisqartirish yo‘llari, xalqaro tajriba va tahlil	79
III SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA HUDUDLARDA XIZMATLAR SOHASINI JADAL RIVOJLANTIRISH ORQALI XALQARO VA ICHKI TURIZMNI RIVOJLANTIRISH TENDENSIYALARI VA ISTIQBOLLARI		
М.В.Исраилова	Устойчивое развитие лечебно-оздоровительного туризма в Узбекистане: баланс экологии, экономики и социальной ответственности	83
Olim Pardayev B. Yahyoyev	The Role and Prospects of the Services Sector in the Economic Development of Uzbekistan	87
M.Z.Amirid-dinova	Hududlarda turistik xizmatlari samaradorligi va sifatini oshirish mexanizmini takomillashirish	91
X.I.Turdibekov	Turizm va mehmondo‘stlikning yaxlit iqtisodiy talqini mohiyati	94
N.X.Ibroximov	O‘zbekistonda turistik destinatsiyalar salohiyatini oshirish usullarini takomillashtirish	97
D.U.Ruzmanov	Madaniy-tarixiy turizm resurslaridan samarali foydalanish usullarini takomillashtirish	102
С.Х.Ибрагимов	Ҳудудларнинг туристик жозибадорлигини оширишда оммавий тадбирлардан фойдаланиш йўналишлари	106
IV SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH JARAYONIDA MARKETING VA MENEJMENT IMKONIYATLARINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI		
Ф.Н. Абилов	“Компания – кооператив – деҳқон хўжалиги” тамойили асосида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштиришнинг замонавий усуллари	111

Т.И.Яҳёев	Қурилиш корхоналарида молиявий ҳолат таҳлилини тизимли ташкил қилиш йўллари	114
E.M.Axmedova	Xususiy maktablarda raqamli marketing vositalaridan foydalanish samaradorligi	123
N.G.Gulyamova	Xizmat ko‘rsatish korxonalarida marketing tamoyillaridan foydalanish	127
Ш.Дж.Мамат-кулова, Д.Б.Эгамкулов	Прямой маркетинг в новой цифровой реальности — эффективные стратегии прямого маркетинга для завоевания аудитори	129
S.X.Serikbaev	Raqamli iqtisodiyot sharoitida xizmat ko‘rsatish korxonalarini innovatsion rivojlantirish strategiyasini shakllantirish	133
Б.С.Бурхонов	Инсон капитали ва уни бошқаришни такомиллаштиришнинг аҳамияти	136
Ш.Дж.Мамат-кулова, Д.Б.Эгамкулов	Влияние маркетинга на качество продукции – стратегии успешных брендов и использование отзывов клиентов	139
D.H. Xolmamatov	Ulgurji savdoda marketing va marketing kompleks elementlaridan foydalanishning nazariy masalalari	143
X.N.Ochilova	Oliy ta’lim muassasalarida pedagog-xodimlarni boshqarishning samaradorligini baholash masalalari	147
S.X. Serikbayev	Service enterprises' competition strategic management mechanisms	150
N.B.Yahyoxonov	Xizmatlar sohasida raqamli marketingdan foydalanishning o‘ziga xos xususiyatlari	154
X.N.Ochilova	Oliy ta’lim muassasalarida pedagog-xodimlarni boshqarishning samaradorligini baholash yo‘llari	156
R.N.Jiyamuradov	Korxona eksport salohiyatini oshirishda marketing strategiyalarini ishlab chiqishning usullari	159
V SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHDA INVESTISIYALARNI JALB QILISH VA MOLIYAVIY MUNOSABATLARNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI		
Z.D.Niyozov, D.N.Rasulov	Tijorat banklar va sug‘urta kompaniyalarining iqtisodiy hamkorligining ahamiyati jihatlari	164
F.O.O‘roqov	Sirdaryo viloyati aholisining tibbiy sug‘urtaga o‘tish tajribasining ahamiyati	168
Р.З.Мухам-мадиев	Юқори технологияларни молиялаштириш тизимини такомиллаштириш тиббий хизмат сифатини таъминлаш омили	171
F.O.O‘roqov	Sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish masalalari	175

VI SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH JARAYONIDA BUXGALTERIYA HISOBI, IQTISODIY TAHLIL VA AUDIT MUAMMOLARINI BARTARAF QILISH MASALALARI

T.K.Ismailov	Biznes subyektlarida joriy aktivlarning hisobi va tahlilini yaxshilash	177
М.Қ. Пардаев, О.М. Пардаева, Х.Н. Очилова	SWOT таҳлилни ўтказиш бўғинлари ва стратегик мақсадларни шакллантириш масалалари	181
M.O.Musur-monova	Yengil sanoat korxonalari samaradorligini oshirish usullari	185
F.O.O‘roqov	Sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish muammolari	189
K. S.Ismaylov	Rentabellikni hisoblash usullari va uni tahlilini takomilashtirish	193
F.O.O‘roqov	Mamlakatimiz sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish dasturlarining ahamiyati	197
А.Ф.Мустафоев	Таълим хизматлари таннархини аниқлашнинг ўзига хос йўллари	200
T.I.Yahyoyev	Moliyaviy hisob xalqaro standarti bo‘yicha qurilish korxonalaria asosiy vositalar hisobi hamda tahlilini yuritish	203
Ш.Ш.Яриев	Масафовий аудитни ташкил этишда молиявий мониторингдан фойдаланиш	206
O.A.Rustamov	Mehmonxona korxonalari faoliyatining iqtisodiy mohiyati va xususiyatlari	209
N.Sh.Sanokulova	Asosiy vositalar hisobini takomillashtirish	213
X.U.Po‘latov, M.A.Ahmatova	Logistika xizmatini ko‘rsatuvchi korxonalarda daromadlar hisobi	216
F.M.Tirkashyev	Barqaror iqtisodiy o‘sish va xizmatlar sohasini jadal rivojlantirishda intellektual mulkning asosiy muammolari va ularni hal etish yo‘llari	219
X.U.Po‘latov, M.A.Ahmatova	Transport xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarda daromadlar hisobi	221
T.I.Yahyoyev	Qurilish korxonalarida ko‘rsatilgan xizmatlardan olingan daromadlar tahlili	227
В.С.Узакова	Оценка влияния факторов на формирование конкурентных преимуществ выпускника ВУЗа	231
Д. Ташназарова	Узоқ муддатли активлар таннархини аниқлашнинг методологиясини халқаро стандартлар асосида такомиллаштириш	234

T.I.Yahyoyev	Qurilish korxonalarida ko‘rsatilgan qurilish xizmatlari bo‘yicha xarajatlar hisobi hamda tahlili	237
А.Н.Холиқулов	Ахборот ва алоқа хизматларининг ривожланиш динамикаси кўрсаткичлари таҳлили	241
Sh. Yuldashev, N.Mamarasulova, A. Mukimov	Environmental and economic aspects of sustainable agricultural development in uzbekistan	245
А.Н.Холиқулов	Мамлакатимизда монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлашда олиб борилаётган ишлар ҳолати таҳлили	250
T.I.Yahyoyev	Qurilish korxonalarida moliyaviy instrumentlar hisobi va tahlili	255
А.Н.Холиқулов	Монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштиришда ахборот шаффофлигини таъминлаш кўрсаткичларининг таҳлили	257
Нафиса Ташназарова	Савдо корхоналарида иқтисодий самарадорлик кўрсаткичлари, ҳисоблаш тартиби ва такомиллаштириш масалалари	263
Kh.K.Karshiboev,	Statistics of regression coefficient and correlation coefficient practical assessment of significance	265
Q.Q.Muradov	Turizm sohasida transport vositalaridan samarali foydalanishning matematik modellari	269
Т.И. Яҳёев	Туристик хизмат кўрсатувчи субектларда сафар харажатлари таҳлили	274
Kh.K.Karshiboev, K.K. Muradov	Application of economic indicators forecasting models in developing the business environment	277
T.I. Yahyoyev	Qurilish korxonalarida moliyaviy holat tahlilining obyektiv zarurligi	280
VII SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA’MINLASHDA RAQOBATBARDOSH KADRLARNI TAYYORLASHNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI		
Х.Н. Очилова	Таълим тизимини шакллантиришда таълим ва тарбиянинг уйғунлигини таъминлаш масалалари	283
Н.З. Юлдашова	Агрокластерларни ривожланишининг долзарблиги ва аҳамияти	287

«XIZMATLAR SOHASINI STRATEGIK RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH IMKONIYATLARI»

Xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyasi

MATERIALLARI

(IV QISM)

2025 йил 21-22 fevral kunlari

17.02.2025 yilda chop etildi.

Qog‘oz bichimi A5, 60x84 1/16, Ofset qog‘ozi.
“Times New Roman” garniturasi.
Nashr bosma tabog`i 18,5
Buyurtma № 0006A/25. Adadi 50 nusxa

Samarqand iqtisodiyot va servis institutining matbaa bo`limida chop etildi.
LICENSE № 025316.
REESTR № X-119112.
Manzil: Samarqand shahar, Shoxrux ko`chasi 60-uy