

HCS D

**Human capital and social
development.**

2024 – volume 11, issue 5

Inson kapitali va ijtimoiy rivojlanish jurnali.

2024 – 11-jild, 5-son



**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA’LIM FAN VA
INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI
SHAROF RASHIDOV NOMIDAGI SAMARQAND DAVLAT
UNIVERSITETI**



**Inson kapitali va ijtimoiy rivojlanish jurnali
Journal Human capital and social development
Журнал Человеческий капитал и социальноеразвитие
Jurnali**

11-jild, 5-son (noyabr) 2024.

Jurnal 2021-yilda tashkil topgan.

Davriyligi: har ikki oyda

Davriy nashirning rasmiy nomi: “Inson kapitali va ijtimoiy rivojlanish”-“Human capital and social development”-“Человеческий капитал и социальное развития” O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan 19.05.2021 sanada berilgan №1179 guvohnomasi bilan ro‘yhatdan o‘tgan.

Junal: O‘zbekiston Respublikasi Oliy ta’lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi Oliy attestatsiya komissiyasi Rayosatining 2023 yil 30 noyabrdagi 342/3-son qarori bilan tasdiqlangan Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) va fan doktori (DSc) Ilmiy darajasiga talabgorlarning dissertatsiya ishlari yuzasidan dissertatsiyalari asosiy ilmiy natijalarini chop etish tavsiya etilgan ilmiy nashrlar ro‘yhatiga kiritilgan.

Jurnal asoschilari: Sharof Rashidov nomidagi Samarqand davlat universiteti Inson resurslari va mahalla tarqqiyotini boshqarish instituti.

Nashr etuvchi: SamDU tahririy-nashriyot bo‘limi.

Xalqaro indeksi: ISSN 3030-3672

Tahririyat telefoni: +998 (94) 283 56 78, +998 (90) 502 13 03

Pochta manzili: 140104, Samarqand shahar., Universitet xiyoboni, 4

Web-sayt: www.hcsd.samdu.uz.

E-mail: mukhriddinrabbimov@gmail.com

«INSON KAPITALI VA IJTIMOIIY RIVOJLANISH»
«HUMAN CAPITAL AND SOCIAL DEVELOPMENT»
«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ»
JURNALI

Bosh muharrir: t.f.d., prof. Xalmuradov Rustam Ibragimovich

Bosh muharrir o‘rinbosari: f-m.f.n., dots. Xushvaqtoy Hakim Abdilhakovich

Kotib: PhD., dots., Korjavova Xurshida Abdulmalikovna

Texnik muharrir: assistent., Rabbimov Muxriddin Musoqul o‘g‘li

TAHRIRIYAT KENGASHI

O‘zFA akademigi, i.f.d., prof. Abdurahmonov Qalandar Xodjayivech

O‘zFA akademigi, i.f.d., prof. G‘ulomov Saidaxror Saidaxmedovich

i.f.d., prof. Нехода Евгения Владимировна (Россия)

i.f.d., prof. Xolmo‘minov Shayzoq Raxmatovich (TDIU)

i.f.d., prof. Pardayev Mamayunus Qarshiboyevich (SamISI)

i.f.d., prof. Muxammedov Murod Muxammedovich (SamISI)

i.f.d., prof. Arabov Nurali Uralovich (SamDU)

i.f.d., prof. Safarov Baxodirxon Shaxriyorovich (SamDU)

i.f.d., prof. Nasimov Dilmurod Abdulloyevich (SamDU)

i.f.n., prof. Aslanova Dilbar Xasanovna (SamISI)

PhD, dots. Djurakulov Shoxrux Davronovich (SamDU)

i.f.n., dots. Yuldashev Shamsiddin Qiyomiddinovich (SamDU)

i.f.n., dots. Nizamov Axtam Numonovich (SamDU)

i.f.n., dots. Bozorov Berdimurod Ulug‘murodovich (SamDU)

i.f.n., dots. Boboqulov Bahromqul Mamatkulovich (SamDU)

i.f.n., dots. Kushatov Rustam Xaydarovich (SamDU)

i.f.n., dots. Porsayev Ganidjan Muxamedovich (SamDU)

i.f.n., dots. Alibekova Saodat Lapasovna (SamDU)

i.f.n., dots. Mardanova Ashiroy Tursinboyevna (SamDU)

PhD, dots. Nasimov Ikrom Xusanovich (SamDU)

PhD, dots. Ernazarov Ortiq Eshnazarovich (SamDU)

PhD, dots. Ulug‘murodova Nodira Berdimuradovna (SamDU)

PhD, dots. Sharifov Shuhrat Saidahmadovich (SamDU)

PhD, dots. Maxmudova Mohinur Ravshanbekovna (SamDU)

PhD, dots. Bakayev Ziyovuddin Toshbolta o‘g‘li (SamDU)

XIZMAT KO'RSATISH SOHALARIDA MIJOZLARGA KO'RSATILADIGAN XIZMATLAR SIFATINI YAXSHILASH.

F.K.Ismoilova 

Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent axborot texnologiyalari universiteti Samarqand filiali.,
Samarqand, O'zbekiston

OPEN ACCESS
HCSD

Correspondence

Ismoilova Feruza Kubaymurodovna

Muhammad al-Xorazmiy nomidagi
Toshkent axborot texnologiyalari
universiteti Samarqand filiali

Email:

feruzakubaymurodovna@gmail.com

Tel: +99897-915-46-86

Received: 15 October 2024

Revised: 31 October 2024

Accepted: 12 November 2024

Published: 31 November 2024

Funding source for publication:
Samarkand State University.

Publisher's Note: HCSD stays neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations.



Copyright: Journal Human capital and social development © 2 by Samarkand State University is licensed <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

Annotatsiya Mijozlarga xizmat ko'rsatishni yaxshilash har bir xizmat ko'rsatuvchi korxonalar uchun asosiy muvaffaqiyat omilidir. Zamonaviy raqobat sharoitida yuqori darajadagi xizmat ko'rsatish iste'molchilarning qoniqishi, sodiqligiga va natijada korxona foydasiga bevosita ta'sir qiladi. Ushbu maqolada xizmat sifatini yaxshilashning samarali usullarini ko'rib chiqamiz, mukammal xizmatning afzalliklarini ochib beramiz va uni yaxshilash bo'yicha aniq qadamlarni tavsiya qilamiz. Xizmat ko'rsatish sifatini oshirish har qanday korxona uchun eng muhim vazifalardan.

Kalit so'zlar: savdo, xizmat, raqobat, mijoz, iste'molchi, talab, taklif, korxona, foyda.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ КЛИЕНТАМ В СФЕРЕ УСЛУГ.

Аннотация Улучшение обслуживания клиентов является ключевым фактором успеха для любого поставщика услуг. В современной конкурентной среде предоставление высокого уровня сервиса напрямую влияет на удовлетворенность клиентов, их лояльность и, как следствие, на прибыль компании. В этой статье мы рассмотрим эффективные способы повышения качества обслуживания, раскроем преимущества отличного сервиса и предложим конкретные шаги по его улучшению. Повышение качества обслуживания – одна из важнейших задач для любого предприятия.

Ключевые слова: торговля, услуга, конкуренция, заказчик, потребитель, спрос, предложение, предприятие, прибыль.

IMPROVING THE QUALITY OF SERVICES PROVIDED TO CUSTOMERS IN THE SERVICE SECTOR.

Abstract Improving customer service is a key success factor for every service enterprise. In today's competitive environment, providing a high level of service directly affects customer satisfaction, loyalty, and, as a result, the profit of the enterprise. In this article, we will consider effective methods for improving service quality, reveal the advantages of excellent service, and suggest specific steps to improve it. Improving service quality is one of the most important tasks for any enterprise.

Keywords: trade, service, competition, customer, consumer, demand, supply, enterprise, profit.

Kirish. Xizmat ko'rsatish sohalari jamiyatning rivojlanishida muhim ahamiyat kasb etadi. Hozirgi kunda mijozlarning talab va ehtiyojlari tez o'zgarib, ularga ko'rsatilayotgan xizmatlarning sifati va qulayligiga yuqori talablar qo'yilmoqda. Shuning uchun xizmat ko'rsatish sifati yaxshilash har qanday biznes uchun ustuvor vazifa hisoblanadi.

Mijozlarga xizmat ko'rsatish sifati oshirish eng avvalo mijozlarning ehtiyojlari, xohish va istaklarini chuqur tushunishni talab qiladi. Korxona xodimlari doimiy ravishda mijozlar bilan samarali aloqa o'rnatib, ularning fikr-mulohazalarini muntazam ravishda tahlil qilishi lozim. Tadqiqotlar va so'rovnomalar orqali mijozlarning qoniqish darajasini baholash, ularning taklif va shikoyatlarini hisobga olish xizmatlarni yanada yaxshilashga va korxona rivojiga bevosita ta'sir etadi.

Shuningdek, zamonaviy texnologiyalar ham xizmat ko'rsatish sifati oshirishda muhim rol o'ynaydi. CRM (ing. Customer Relationship Management) tizimlari mijozlar ma'lumotlarini boshqarish va xizmatlarni shaxsiylashtirishga yordam beruvchi vositalardan biri sanaladi. Masofaviy xizmat ko'rsatish imkoniyatlari, masalan, onlayn buyurtmalar yoki chatbotlar orqali tezkor aloqa, mijozlar uchun qo'shimcha qulayliklar yaratib beradi.

Xizmat sifati monitoring qilish doimiy xarakterda bo'lgan jarayon bo'lishi kerak. Mijozlarning fikr-mulohazalarini tahlil qilish orqali xizmatdagi kamchiliklarni aniqlash va bartaraf etish, shuningdek, xizmat jarayonlarini optimallashtirish korxona samaradorligini oshirishga bevosita ta'sir qiladi. Xizmat ko'rsatish tezligi ham

muhim omil bo'lib, mijozlarni kutish vaqtini qisqartirish orqali ularning qoniqishini oshirish mumkin.

Har bir mijozga individual yondashuv xizmat ko'rsatish sifati oshirishning asosiy mezonlaridan biridir. Sodiqlik dasturlari, maxsus takliflar va individual yechimlar mijozlarning korxonaga bo'lgan ishonchini mustahkamlaydi. Bundan tashqari, qulay muhit va estetik jihatdan yoqimli sharoitlar yaratish xizmat ko'rsatishning umumiy sifati yaxshilashga yordam beradi.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili

Iqtisodiy o'sishning muhim omilli sifatida xizmat ko'rsatish sohasining ahamiyati va rivojlantirish muammolarining fundamental asoslari xorijlik olimlar, jumladan, J.M.Keyns, R.S.Smit, Shumpeter Y.A., Druker P.F., M.Yu.Porter, B.S.Santo va boshqalar tomonidan tadqiq qilingan.

Xizmat ko'rsatish sohasi bo'yicha bir guruh olimlarimiz Yo. A.Abdullayev, F.Karimov, U.Umarov, A.O'lmasov, A.Vahobov, M.Sh.Sharifxo'jayev, M.R.Rasulov, E.S.Fayziyav, T.Jo'rayevlar ilmiy izlanishlar olib borishmoqda. Mazkur olimlarning tadqiqotlari xizmat ko'rsatish sohasini shakllantirish, uni rivojlantirish va iqtisodiyotda tutgan o'rnini yuksaltirishga qaratilgan.

Tadqiqot metodologiyasi

Xizmat ko'rsatish sohaslarida xizmat sifati oshirishni o'rganishda tahlil va sintez, shakl va mazmun, induksiya va deduksiya kabi usullarda foydalanib ma'lumotlar to'planilgan va tahlil qilingan.

Tahlil va natijalar

Xizmat ko'rsatish sohasining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi o'z mazmuniga ko'ra turmush farovonligi va uning sifatini oshirish, zamonaviy tarmoqlarning shakllanishi bilan bog'liq bo'lgan inson kapitalini rivojlantirish uchun maqbul shart-sharoitlarni yaratish, mehnat taqsimotining nisbatan yuqori darajasini ta'minlash bo'yicha xo'jalik faoliyatining turli yo'nalishlarini qamrab oladi.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalar faol raqobatlashishlari kerak. Raqobat usullari haqida hatto yuzaki tushunchaga ega bo'lgan har bir kishi eng samarali usullardan biri birinchi darajali xizmat ekanligini tasdiqlaydi. Agar siz mijozlaringiz bilan uzoq muddatli munosabatlarga e'tibor qaratsangiz, ularni qulay jarayonlar va mehribon xodimlar bilan ta'minlashdan yaxshiroq ekanligini ko'rasiz. Umuman olganda, yaxshi xizmat ko'rsatish mezonlari korxona faoliyatiga bevosita ta'sir etuvchi omillardan biridir.

Xodimlar mahsulot va xizmatlar haqida chuqur bilimga ega bo'lishi kerak. Mahsulotlarni tanlashda batafsil ma'lumot va yordam berish mijoz uchun muhim sanaladi. Bilimning etishmasligi mijozlarning ishonchini yo'qotishiga va natijada foydani yo'qotishiga olib kelishi mumkin. Biror kishi baxtsiz yoki g'azablangan bo'lsa ham, xodimlar xotirjam va tushunishni saqlab qolishlari kerak. Mijozlar o'zlarini qadrli his qilishlari kerak. Muloyim munosabat va yordam berishga tayyorlik ijobiy taassurot qoldiradi va obro'ingizni mustahkamlaydi.

Xizmat ko'rsatishda har bir mijozga to'ridan-to'g'ri yondashish munim sanaladi. Xaridorda yuzaga keladigan holatlar va muammolar o'ziga xosdir va

har biri alohida e'tibor talab qiladi. Korxona xodimlari ehtiyoj va so'rovlarga moslashuvchan tarzda javob berishi, shuningdek, o'z takliflarini mijozlarning shaxsiy xohishlariga moslashtirishi kerak. Shaxsiylashtirilgan yondashuv qoniqishni oshiradi va munosabatlarni mustahkamlaydi.

Mijozlar har doim korxonani birinchi navbatda uning vakillari ularning so'rovlari va muammolariga qanchalik tez va samarali javob berishlari bilan baholaydilar. Mijozlarga xizmat ko'rsatuvchi jamoani qo'ng'iroqlar va elektron pochta xabarlariga javob berish, mahsulot va xizmatlar haqida darhol ma'lumot berish va yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammolarni hal qilish uchun tayyor bo'lishi kerak.

Muvaffaqiyatga intilayotgan korxonalar doimo zamon bilan hamnafas bo'lib, xizmatlarini yaxshilashlari kerak. Shikoyat va sharhlarni muntazam tahlil qilish ularning raqobatbardoshligini saqlab qolishga yordam beradi. Shuning uchun ular fikr-mulohazalarni o'rganishlari, natijalarni tahlil qilishlari va o'z jarayonlariga zarur o'zgartirishlar kiritishlari kerak.

Xizmat ko'rsatish sifatini oshirish ko'plab afzalliklarga ega. Zamonaviy biznesda bozorning to'yinganligi nafaqat yuqori sifatli tovarlar va xizmatlarni etkazib berishni, balki benuqson xizmat ko'rsatish bilan ajralib turishni ham talab qiladi. Xizmat sifatini takomillashtirish bugungi kunda tobora muhim ahamiyat kasb etganligining asosiy yo'nalishlari quyidagilar:

Takroriy xaridlarni ko'paytirish.

Mahsulotning narxi har doim ham sotib olish to'g'risida qaror qabul qilishda muhim rol o'ynamaydi. Bunga bir vaqtning o'zida bir nechta omillar ta'sir

qiladi, ulardan biri sifatli xizmatdir. Xizmatdan norozi bo'lgan odam sizga yana qaytib kelishi dargumon. Ijobiy tajribaga ega bo'lgan xaridor, albatta, yana xizmatlarga murojaat qiladi.

Yangi mijozlarni jalb qilish. Odamlar nafaqat ma'lum mahsulot yoki xizmatlarni izlaydilar, balki brend bilan yoqimli tajribani ham xohlashadi. Sifatli xizmat ko'rsatishni o'z oldingizga maqsad qilib qo'ysangiz, mijozlarning sodiqligi va qoniqishini oshirishingiz mumkin. Mijozlar sizning xizmatlaringizni do'stlar va barcha tanishlarga tavsiya qiladilar.

Obro'ning ortishi. Obro' - bu sizning eng qimmatli boyliklaringizdan biri va muvaffaqiyatga kuchli ta'sir ko'rsatishi mumkin. Ijobiy obro'ga va benuqson xizmatga ega brendlar har doim odamlarning ishonchidan bahramand bo'ladi. Korxona va uning xizmati haqidagi ijobiy sharhlar auditoriyaning ishonchi va qiziqishini oshirishga yordam beradi.

Oshgan foyda. Mijozlar, agar mahsulot yoki xizmat bilan bir qatorda, xodimlarning e'tiborini va individual yondashuvini olishsa, ko'proq pul to'lashga tayyor. Shunday qilib, biz shunday xulosaga kelamiz: narx siyosatini o'zgartirish uchun xizmat ko'rsatish sifatini oshirish kerak.

Reklama xarajatlarini kamaytirish. Xaridorlar do'stlariga ijobiy tajribalari haqida aytib berishdan xursand bo'lishadi. Mijozlarni bu xarakatlari tavsiyaning eng samarali shakli sanaladi. Qattiq obro'ga ega bo'lgan korxonalar o'zlarining mijozlar bazasida organik o'sishni boshdan kechiradilar va reklama uchun katta miqdorda pul sarflamasdan sotishni oshiradilar.

Xodimlar samaradorligini oshirish. Xizmat ichki muhitni, ijobiy munosabatni va qo'shimcha motivatsiyani yaxshilash orqali xodimlaringizning ishiga ham ta'sir qiladi.

Muammolarning oldini olish. Yaxshi xizmat yuzaga keladigan muammolarni va ko'plab vaziyatlarning oldini oladi. Bu kompaniyaga nisbatan shikoyatlar va salbiy fikrlarni kamaytiradi, ya'ni u o'zining ijobiy imidjini saqlab qoladi.

Xulosa va takliflar

Mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatini yaxshilash zamonaviy biznesning asosiy muvaffaqiyat omilidir. Bu nafaqat marketingga sarmoya kiritishni, balki mavjud mijozlar bazasi bilan o'zaro munosabatlarni yaxshilash ustida doimiy ishlashni ham talab qiladi. Xizmatning yuqori darajasi mijozlarning qoniqishiga, ularning sodiqligiga va natijada kompaniya foydasiga bevosita ta'sir qiladi. Keling, xizmat sifatini yaxshilash va xizmatlaringizni keyingi bosqichga olib chiqishga tavsiyalar ishlab chiqildi:

Birinchidan, mijozlarga yo'naltirilgan madaniyatni yaratish orqali mijoz ehtiyojini qondirish yo'llarini ko'paytirish. Xodimlar alohida xizmat muhimligini tushunishlari va uni asosiy qadriyatga aylantirishlari kerak. Mijozlarga yo'naltirilgan madaniyatni yaratish maqsadida nafaqat mijozlar bilan bevosita aloqada bo'lish emas, balki barcha xodimlarga mijozlarga e'tibor qaratish bo'yicha muntazam treninglar tashkil qilish muhimdir.

Ikkinchidan, xodimlarning kasbiy mahoratini oshirish orqali har xil turdagi mijozlar bilan samarali muloqot qilish uchun zarur bo'lgan ko'nikmalar bilan jihozlash uchun keng qamrovli o'quv

dasturlarini taqdim etish lozim. Professional muloqot qobiliyatlari va paydo bo'lgan muammolarni tezda hal qilish qobiliyatiga e'tibor qaratish bilan xodimlarning kasbiy mahoratini oshirish yuzaga keladi. Tajribali xodimlar o'z bilimlarini yangi kelganlar bilan baham ko'radigan murabbiylik tizimini tashkil qilish.

Uchinchidan, mijoz uchun qulay bo'lgan aloqa kanallari va aloqa vaqtlarini hisobga olgan holda muloqotni mijozning afzalliklariga moslashtirish munim sanaladi. O'zaro munosabatlarni shaxsiylashtirish va xarid qilish tajribasini yaxshilash doimiy tahlil va moslashishni talab qiladigan doimiy jarayondir. Ushbu sohaga investitsiyalar mijozlarning sodiqligini sezilarli darajada oshirishi va natijada kompaniya uchun savdo va foydani oshirishi mumkin.

To'rtinchidan, istemolchi kutganlarini o'rganish va taxmin qilish mijozlarning umidlarini tushunish va oldindan bilish yuqori sifatli xizmat ko'rsatishning asosiy omilidir. Bu sizga nafaqat joriy ehtiyojlarni qondirish, balki mijozlar kutganidan ham oshib,

kompaniyangiz bilan ijobiy tajriba yaratish imkonini beradi.

Beshinchidan, a'lo darajadagi xizmat uchun rag'batlantirish va mukofotlash tizimini joriy etish motivatsiyalangan xodimlar yuqori sifatli xizmat ko'rsatishning kalitidir. To'g'ri ishlab chiqilgan rag'batlantirish va mukofotlash tizimi nafaqat xodimlarni yaxshi natijalarga erishishga undaydi, balki kompaniyada mukammal xizmat ko'rsatish madaniyatini shakllantirishga yordam beradi.

Mijozlarga xizmat ko'rsatishni yaxshilash doimiy jarayonlardan biridir. Sa'y-harakatlaringiz natijalarini muntazam ravishda ko'rib chiqing, mijozlar va xodimlardan fikr-mulohazalarni to'plang va xizmat strategiyangizni doimiy ravishda o'zgaruvchan bozor ehtiyojlariga moslang. Ushbu usullarni qo'llash orqali siz xizmat ko'rsatish sifatini sezilarli darajada oshirishingiz, mijozlar ehtiyojini qondirishni oshirishingiz va biznesingizning bozordagi mavqeini mustahkamlashingiz mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YHATI:

1. Mirziyoyev Sh.M. Insonparvarlik, ezgulik va bunyodkorlik-milliy g'oyamizning poydevori. -T.: "Tasvir", 2021. -13 bet
2. Одегов Ю.Г., Абдурахманов К.Х., Котова Л.Р. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Учебно-практическое.- Москва: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. -752 с.
3. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика.- Москва:Проспект 2011. - 688 с.
4. Волгин А.П. Управление персоналом в условиях рыночной экономики: Учебник-Москва 2009.
5. Usmonov B.Sh. Qodirov M.Q., Eltazarov J.D. Inson kapitalining shakllanishida ta'lim va ilm-fanning roli. T.: "Fan va texnologiyalar", 2015. -200 bet.

Internet-saytlar

7. www.gov.uz – O'zbekiston Respublikasi hukumat portali.
9. www.economist.com
10. www.worlddeconomics.com

CONTENTS

1	КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ.	
	Пардаев Мамаюнус Каршибаевич, Усманова Дилафруз Каршиевна	4-13
2	УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.	
	Суюнов Абдумаджит Суюнович, Абдураимов Бунъет Муратович, Ғуломжонов Исмоилхон Ислом ўғли	14-20
3	XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA RAQOBAT STRATEGIYALARI.	
	Sh.S.Sharifov, D.N.Sayfullayeva	21-27
4	INTELLEKTUAL TADBIRKORLIK INSTITUTIONAL SHAKLLARINING ZAMONAVIY YO'NALISHLARI.	
	S.B.Sharipov, M.R.Maxmudova, B.B.Himmatova	28-32
5	IQTISODIYOTNI INNOVATSION RIVOJLANTIRISHDA XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARI VA TARMOQLARINI STRATEGIK BOSHQARISH.	
	Tuxliyev Baxtiyor Maxmaziyyayevich	33-39
6	IQTISODIY XAVFSIZLIK VA XUFYONA IQTISODIYOTGA QARSHI KURASH.	
	Mohinur Maxmudova Ravshanbekovna	40-43
7	XIZMAT KO'RSATISH SOHALARIDA MIJOZLARGA KO'RSATILADIGAN XIZMATLAR SIFATINI YAXSHILASH.	
	Ismoilova Feruza Kubaymurodovna	44-48
8	O'ZBEKISTONNING O'LKASHUNOSLIK MUZEYLARI.	
	Y.P.Urinbayeva	49-54
9	ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ФИРМ И ОРГАНИЗАЦИЙ САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ.	
	Суюнов Абдумаджит Суюнович, Абдураимов Бунъет Муратович, Мурадқулова Шахло Шерзодовна	55-61
10	TURAR JOY KO'CHMAS MULK OBYEKTLARINING BOZOR QIYMATINI SHAKLLANTIRISHNING IQTISODIY ASOSLARI.	
	Suyunov Bexzod Abdumadjitovich	62-67
11	MAISHIY CHIQINDILARNI BARTARAF ETISHDA OBODONLASHTIRISH XIZMATLARINI RAQAMLASHTIRISH ORQALI RIVOJLANTIRISH.	
	Imomov B.M	68-80
12	AQSH VA XITOIY SAVDOSI XUSUSIYATLARINING JAHON IQTISODIYOTIGA TA'SIRI.	
	Rasoqulov Axrorbek, Xamza o'g'li	81-86
13	TADBIRKORLIK SUB'EKTLARINI KREDITLASH AMALIYOTINI TAKOMILLASHTIRISH.	
	Aliqulov Hazrat Amirqulovich	87-97
14	ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УЗБЕКИСТАНА.	

	Низомова Р.А.	98-105
15	MEHMONXONA XIZMATLARIDA KADRLAR SALOHİYATIDAN SAMARALI FOYDALANISHGA OID NAZARIY YONDASHUVLAR.	
	N.I.Shermamatova	106-112
16	OLIY TA'LIM MUASSASALARIDA TA'LIM XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING IKTISODIY MEXANIZMINI TAKOMILLASHTIRISH.	
	Norqulov Jaloliddin Saloxiddinovich	113-117
17	XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISH MEXANIZMLARI.	
	Mirzaaxmadov Durbek	118-128
18	MAMLAKATIMIZDA TURIZM SOHASI RIVOJLANISHINING IJTIMOY-IQTISODIY KO'RSATKICHLARI HOLATI TAHLILI.	
	Tuxliyev Baxtiyor Maxmaziyayevich	129-135
19	TURIZM SOHASIDA XIZMATLAR SIFATINI OSHIRISH OMILLARI VA XUSUSIYATLARI.	
	Kamolova Moxinur Iskandarovna	136-146
20	SAMARQAND VILOYATIDA QISHLOQ JOYLARIDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR ORQALI XIZMAT KO'RSATISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI.	
	Xalimov Shaxboz Xalimovich	147-159
21	SANOAT KORXONALARI INVESTITSION FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH.	
	Sayfiddinov Muhammadali Alisher o'g'li	160-168
22	INVESTITSIYA MUHITINI YAXSHILASHDA SOLIQ TIZIMINING ROLI.	
	Berdiyev Nazirjon Abduvosayevich, Toshqulov Hayot Bahodir o'g'li	169-174
23	TURAR-JOY KO'CHMAS MULKINI BAHOLASH XIZMATI USLUBIYATINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI.	
	Suyunov Bexzod Abdumadjitovich	175-183
24	RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA AHOLINING ISH BILAN BANDLIK DARAJASINI OSHIRISH.	
	Mardiyev Shohrux O'ktamovich	184-189
25	O'ZBEKISTONDA SANOAT KORXONALARI BOSHQARUVINING HOZIRGI HOLATI VA RIVOJLANISH TENDENSIYALARI.	
	Shodmonov Qobiljon Qaxramon o'g'li	190-193
26	RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA AHOLINING ISH BILAN BANDLIK DARAJASINI OSHIRISH.	
	Naimov Damir Fayzulloyevich	194-197
27	ПУТИ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ УСЛУГ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ (НА ПРИМЕРЕ САМАРКАНДСКОЙ ОБЛАСТИ).	
	Кудратов Навруз Абдуллаевич	198-201
28	TURIZM VA MEHMONDO'STLIK INDUSTRIYASINI RIVOJLANTIRISHNING IQTISODIY USULLARI VA ISTIQBOLLARI.	
	D.Abdusalomov	202-207
29	АНАТОМИЯ КРИЗИСА: ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ И СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ В ПАНДЕМИИ	

	Шодиева Дилафруз Абдужалоловна, Насимова Диёра	208-211
30	XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHNING AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHGA YO‘NALTIRILGAN METODOLOGIYASI.	
	Z.K.Raximov	212-215
31	POCHTA VA KURYERLIK XIZMAT KO‘RSATISHNI XORIJ TAJRIBASIDAN SAMARALI FOYDALANISH YO‘LLARI.	
	U.Z.Narmuradov	216-221
32	MODERN THEORETICAL CONCEPTS OF DEFINITION OF POVERTY.	
	Rabbimov Muxriddin Musoqul o‘g‘li	222-227
33	O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA MEHMONXONA KORXONALARI FAOLIYATINING IQTISODIY MOHIYATI VA XUSUSIYATLARI.	
	Rustamov Otabek Akbarovich	228-236