



№5

**«INSON KAPITALI VA
IJTIMOIY RIVOJLANISH»**

**«HUMAN CAPITAL AND SOCIAL DEVELOPMENT»
«ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ»**

ISSN: 3030-3672



Volume 5, Issue 5, 2023



Samarqand_2023

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



V SON

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

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2507>

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ ДАВЛАТ-ХУСУСИЙ ШЕРИКЛИГИ РИВОЖЛАНИШИНИНГ УСТУВОР ЙЎНАЛИШЛАРИ

**Арабов Нурали Уралович,
Шароф Рашидов** номидаги

Самарқанд давлат университети профессори, и.ф.д.

Утемуратова Гулнарахан Хожаниязовна,

Қорқалпоқ давлат университети профессори, и.ф.д.

тел: + 998 99 188 18 88

E-mail: gulnara.utemuratova.nukus@mail.ru

Аннотация: Ушбу мақолада хизмат кўрсатиш соҳасида инвестицион маблағларнинг шаклланиши, давлат-хусусий шериклиги асосида хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланишининг инвестицион усуллари ва воситалари, давлат-хусусий шериклиги (ДХШ) лойиҳалари самарадорлигини ошириш, ижтимоий аҳамиятга эга стратегик лойиҳаларни бошқариш ва молиялаштириш бўйича хусусий секторнинг иштирокини таъминлаш усуллари ҳамда давлат-хусусий шериклиги механизмини жорий этиш тартиби ҳамда ДХШ механизмини жорий қилишининг самарали йўллари тадқиқ қилинган.

Калит сўзлар: хизмат кўрсатиш соҳаси, хусусий сектор, давлат-хусусий шериклиги, лойиҳа, стратегия, механизм, давлат рисклари.

КИРИШ

Иқтисодиётнинг трансформациялашуви шароитида хизмат кўрсатиш соҳасининг муҳим вазифаларидан бири – келгусида иқтисодий ўсишни таъминлаш муаммоларини ҳал қилиш учун молиявий ресурслардан самарали фойдаланиш ҳисобланади. Бу эса, мамлакатимиз иқтисодиётида инвестицион жозибадорликни ошириш орқали хизмат кўрсатиш соҳасида фаолият юритувчи хўжалик субъектларининг барқарор ривожланишини таъминлаш ҳамда соҳада яратилаётган ялпи маҳсулот ҳажмини ошириш стратегик мақсадлардан бири ҳисобланади.

Мамлакатимида макроиқтисодий барқарорликни таъминлаш ҳамда ресурслардан самарали фойдаланишда инвестицион фаолиятни амалга ошириш муҳим аҳамиятга эгадир.

Ҳозирги вақтда мавжуд молиявий муаммоларни ҳал қилиш жараёнида ишлаб чиқариш ва маҳсулот реализацияси ҳажмлари, товар оқимларининг чегаралари мустақил равишда белгиланмоқда. Келгусида бу йўналишдаги ривожланишнинг салбий тенденцияларини

пасайтириш учун мақсадли давлат дастурларини ишлаб чиқиш асосли ҳисобланади. Шу билан бирга, мувофиқлаштирувчи ташкилий тузилма ташкил этилиши керак ва у мамлакатимизда ягона ҳуқуқий, ахборот-аналитик, ташкилий, инвестицион муҳитни шаклланишига имкон бериши ва мамлакатнинг ҳар бир ҳудуд ва иқтисодиёт тармоқларида долзарб йўналишларни аниқлаш имконини бериши зарур.

Қорақалпағистон Республикасида хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиши инвестициялар билан таъминлаш ва қўллаб-қувватлаш механизмларини шакллантириш ҳамда ушбу жараёнда давлат-хусусий шериклиги (ДХШ) механизмини жорий этишни назарда тутди. Соҳада инвестицион сиёсатни амалга ошириш ишлаб чиқариш секторидаги корхоналарга ажратилган молиявий ресурслардан самарали фойдаланишга қаратилган бўлиши керак. Шунингдек, асосий чоралар инвестицион механизмларнинг институционал асосларини ривожлантириш, бюджет ресурслари ҳамда жалб қилинган молиявий маблағлардан юқори даражада самарали фойдаланиш

бўйича замонавий молиялаштириш
технологияларини жорий этишга
кўмаклашиш керак.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили

Инвестицион маблағларнинг шаклланиши, давлат-хусусий шериклигининг концептуал асослари, пул-кредит сиёсати, хусусий инвестицияларни рағбатлантириш орқали уй хўжаликлари даромадларининг энг тез ўсишига эришиш йўналишлари, рақобат муҳитининг шаклланиши учун давлатнинг иқтисодий функцияларидан фойдаланишнинг шарт-шароитлари билан боғлиқ муаммолар Ж.М.Кейнс [7], Й.А.Шумпетер [17], К.Р.Макконнелл, Ст.Л.Брю [9], Дж.К.Гелбрейт [4], С.П.Кукура [8], Ж.Пьер, Ж.Г.Петерс [19] асарларида ёритиб берилган.

Ижтимоий аҳамиятга эга стратегик лойиҳаларни бошқариш ва молиялаштириш бўйича хусусий секторнинг иштирокини таъминлаш, давлат ва хусусий сектор ўртасидаги иқтисодий муносабатлар тизимининг шаклланиши, «давлат-хусусий шериклиги» категориясининг иқтисодий моҳияти ва мазмуни, мақсад ва вазифалари, таркиби ва моделлари, давлат ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ўртасида иқтисодий фаолиятнинг асосий йўналишлари, давлат ва тадбиркорлик ўртасида ҳамкорлик шакллари амалга ошириш учун молиявий маблағларни жалб қилиш манбалари, давлат ва жамоатчилик мулк объектлари, шунингдек, кенг доирадаги иқтисодий фаолият турларида ижтимоий аҳамиятга молик лойиҳаларни амалга ошириш йўллари, унинг афзалликлари, хизмат кўрсатиш соҳасида давлат-хусусий шерикликнинг асосий шакллари, давлат ва хусусий секторнинг ўзаро муносабати тизимида давлат-хусусий шерикликнинг ўрни, тамойиллари ва омилларига оид тадқиқотлар О.А.Романова [11], Е.Д.Фролова [14], В.А.Кабашкин [6], В.Г.Варнавский, А.В.Клименко, В.А.Королев [1], В.В.Иванова, С.Клесовой, П.Линдхольма, О.П.Лукши [10], П.Д.Ходжаев [15], У.И.Джуманиязов [5],

Л.Шарингер [16], Е.М.Стырин [12] ларнинг асарларида ўрганилган.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқот жараёнида иқтисодиётнинг трансформациялашиши шароитида хизмат кўрсатиш соҳасида давлат-хусусий шерикчилиги ривожланишига методологик ёндашувнинг илмий асослари, давлат-хусусий шериклик лойиҳаларини реализация қилиш, хизмат кўрсатиш соҳасида давлат-хусусий шерикликнинг асосий йўналишлари бўйича иқтисодий тизимлар ва нисбатларни ўрганишга диалектик, тизимли ва илмий ёндашув, қиёсий ва солиштирма таҳлил ҳамда гуруҳлаш усулларида фойдаланилди.

Таҳлил ва натижалар

Ривожланган мамлакатларда ДХШ транспорт, коммунал ва ижтимоий инфратузилма, қурилиш лойиҳаларини реконструкция қилиш, таъмирлаш ва техник хизмат кўрсатиш, уй-жой коммунал хўжалиги, таълим, соғлиқни сақлаш соҳалари ва тармоқларида намоён бўлмоқда. Давлат иқтисодиётнинг юқорида келтирилган соҳа ва тармоқларида иштирок этишни рад эта олмайди ва фаолиятнинг муайян тури устидан назоратни амалга ошириши шарт ҳисобланади. Бу давлат ва тадбиркорлик ўртасида ҳамкорлик шакллари амалга ошириш учун молиявий маблағларни жалб қилишни талаб қилади.

Республикамизда бозор иқтисодиётининг ривожланиб бориши билан давлатнинг роли сезиларли даражада камайиб борди ва асосий объектларни бошқариш функциялари аста-секинлик билан хусусий секторга ўтказила бошлади. Шунингдек, ҳозирги вақтда хусусий тадбиркорлик билан истиқболли ҳамкорликни амалга ошириш ҳамда рақобатни давлат томонидан тартибга солиш воситалари ва чорлари билан оптимал даражада уйғунлигини таъминлаш зарур ҳисобланади.

Иқтисодиётнинг инновацион ривожланиши шароитида турли соҳалар ва тармоқларда шериклик ва ўзаро тенглик тамойилига асосланган муносабатларнинг

самарали амал қилиши давлат ва хусусий бизнес ўртасида ўзаро ҳамкорликни кенгайтиришдан иборатдир. Шунга кўра, мамлакатимиз хизмат кўрсатиш соҳасида ДХШ механизмини жорий қилиш ва

Ушбу соҳада ижтимоий ва иқтисодий муаммоларни ҳал этишда давлат ва хусусий бизнес ўртасида самарали, узоқ муддатли ва ўзаро манфаатли муносабатларни амалга оширишга асосланган ДХШ механизми асосида инвестицион лойиҳаларни реализация қилиш, бир томондан бюджет маблағларини тежаш имкониятини берса, иккинчи томондан, ижтимоий аҳамиятга эга йирик лойиҳаларни реализация қилиш орқали барқарор иқтисодий ривожланишни таъминлаш учун шарт-шароит яратиш назарда тутилади. Шундай экан, мамлакатимиз хизмат кўрсатиш соҳасида ДХШ механизмини ривожланиши ва инвестицион воситаларни реализация қилиш механизмини жорий этиш босқичларини алоҳида йўналишлар бўйича қўйилган мақсадлар ва вазифаларни тадқиқ қиламиз.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2020 йил 26 апрелдаги 259-

ДХШ лойиҳаларини режалаштириш, ишлаб чиқиш, ташкил этиш ва амалга ошириш босқичлари¹

1-жадвал

№	Босқичнинг тавсифи	ДХШни амалга ошириш мазмуни
1.	Стратегик режалаштириш	Мазкур босқич хусусий шерикни жалб қилиш орқали лойиҳани реализация қилишнинг макроиқтисодий имкониятлари ва бюджет самарадорлиги таҳлили асосида вилоят, шаҳар, туман ва тармоқ ривожланиш стратегиясини реализация қилиш учун ДХШдан фойдаланишнинг мақсадга мувофиқлиги ва имкониятларини ўз ичига олади.
2.	Лойиҳани тайёрлаш жараёни	Ушбу босқичда хусусий шерик эришиши керак бўлган сифат ва самарадорликнинг мақсадли мезонларини аниқлаш, лойиҳа ҳужжатларини ишлаб чиқиш, хусусан, шартнома ва бошқа зарурий келишувлар, қонунчилик тизимдаги меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар, ижро этувчи ҳокимият органларининг шартнома шартларини бажарилишини таъминлаш бўйича бошқа норматив актлар ҳисобга олинади. Шунингдек, потенциал реализация қилинадиган лойиҳада иштирок этиш ҳақида қарорлар қабул қилиш учун зарурий билимлар ҳажмини потенциал ҳамкорга тақдим қилиш, лойиҳанинг ахборот пакетини

¹ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

		шакллантириш ҳамда хусусий шерикни танлаш мақсадида танлов ўтказиш учун ҳужжатларни ишлаб чиқиш.
3.	Қарорларни асослаш ва қабул қилиш	Бу босқич маҳаллий давлат ҳокимияти органлари учун зарур лойиҳани реализация қилиш ҳақида қарорларни асослаш ва қабул қилиш.
4.	ДХШ лойиҳасини реализация қилиш қарорини бажарилиши	Ушбу босқичда ДХШ лойиҳасида молиявий ресурсларни жалб қилиш масалалари бўйича молия-кредит ташкилотлари билан хусусий шерикни келишувда иштирок этиши, хусусий шерикни танлаш бўйича танлов натижалари асосида ДХШни танланган лойиҳасини реализация қилиш тўғрисида қарорлар қабул қилинади.

Юқорида келтирилган босқичларни амалга ошириш жараёнида миллий иқтисодиёт даражасида ДХШ моделини реализация қилиш бўйича илмий асосланган чора-тадбирлар ишлаб чиқилади. Мазкур модел кўйидаги вазифаларни ҳал қилишни назарда тутади:

- илоғор хорижий тажрибаларни тадқиқ қилиш;
- ҳудудда ДХШ механизмини жорий қилишнинг иқтисодий имкониятлари ва шарт-шароитларини ўрганиш;
- мамлакатда соҳага таълуқли бўлган меъёрий-ҳуқуқий базани изоҳлаш ва ўрганиш;
- ДХШ механизми шаклланишининг тамойилларини ишлаб чиқиш ва асослаш;
- ДХШ лойиҳаларини реализация қилиш механизмини ишлаб чиқиш;
- Республиканинг ривожланиш хусусиятларидан келиб чиқиб, унинг амалиётида ДХШни қўллаш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш.

Иқтисодиётнинг трансформациялашуви шароитида ушбу тавсияларни реализация қилиш хизмат кўрсатишнинг ижтимоий соҳаси (хусусан, таълим соҳаси)да ДХШни ривожлантиришга асосланади. Шунинг учун, ҳозирги вақтда республикада ДХШ усуллари ва шакллари раціонал фойдаланиш бўйича иқтисодий, ташкилий ва ҳуқуқий механизмлар орқали ўзаро уносабатларни институционал жиҳатдан мустаҳкамлаш лозим. Бундан ташқари, ДХШ механизмидан фойдаланишнинг иқтисодий хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда Ўзбекистон Республикасида ДХШни

бошқаришнинг ташкилий моделини таклиф қиламиз (1-расм).

Умуман олганда, ДХШни бошқаришнинг ташкилий модели хизмат кўрсатиш соҳасида ДХШ лойиҳасини реализация қилишда иштирокчилар ўртасида ўзаро алоқадорликни баҳолашнинг объективлигини таъминлаш имконини беради.

Қорақалпоғистон Республикасида ДХШнинг энг самарали моделлари ва механизмларини аниқлашга йўналтирилган тажриба-синовга асосланган усуллар ва воситалардан фойдаланиш орқали давлат ва хусусий бизнес ўртасида ўзаро муносабатларни тартибга солиш бўйича меъёрий-ҳуқуқий базани такомиллаштириш ҳамда инвестицион лойиҳаларни амалга оширишнинг адолат тамойилига риоя қилиш орқали ДХШнинг йўналишларини шакллантириш лозим. Шунга кўра, республикада ДХШ лойиҳаларини реализация қилиш асосида иқтисодиётнинг барча соҳа ва тармоқлари, хусусан, хизмат кўрсатиш соҳасида иқтисодий барқарорликни таъминловчи самарали ташкилий-ҳуқуқий институтни яратиш зарур.

Ҳозирги кунда «Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Давлат-хусусий шерикликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий ва институционал базасини яратиш бўйича биринчи навбатдаги чора-тадбирлар тўғрисида» 2018 йил 20 октябрдаги ПҚ-3980-сон қарори ижросини ҳамда Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузуридаги Давлат-хусусий шерикликни ривожлантириш агентлиги фаолиятини самарали ташкил этишни

таъминлаш мақсадида Вазирлар Маҳкамасининг 2013 йил 12 декабрдаги 1009-сон «Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузуридаги Давлат-хусусий шерикликни ривожлантириш агентлиги фаолиятини самарали ташкил этиш тўғрисида»ги Қарорига мувофиқ

агентликнинг бошқарув тузилмаси ва Низоми ишлаб чиқилган» [13].

Ушбу қарорда «агентлик бошқарув ходимларининг чекланган сони 30 нафардан иборат тузилмаси» [20] келтириб ўтилган ва ишлаб чиқилган Низом асосида агентликнинг мақсад ва вазифалари ҳамда фаолият йўналишлари келтириб ўтилган.



1-расм. Давлат-хусусий шерикликни ривожлантириш агентлигининг ташкилий тузилмаси²

² Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2013 йил 12 декабрдаги 1009-сон «Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ҳузуридаги Давлат-хусусий шерикликни ривожлантириш агентлиги фаолиятини самарали ташкил этиш тўғрисида»ги Қарорига мувофиқ агентлик ташкилий тузилмаси асосида муаллиф томонидан таклиф қилинган.

Юқорида келтирилган фикр-мулоҳазаларга асосланган ҳолда кўйидаги хулосаларни ишлаб чиқдик:

1. ДХШ шаклида ўзаро муносабатларни амалга ошириш давлат ва хусусий ҳамкорларнинг ДХШ лойиҳаларини реализация қилиш натижасида ўзлари учун олиши мумкин бўлган потенциал фойда ва устунликлардан иборат. Биз, 1-расмда келтирилган давлат-хусусий шерикликни ривожлантириш агентлигининг ташкилий тузилмасини ташкил этиш тизимини такомиллаштириш бўйича баъзи тавсияларни бердик. Бунда агентлик фаолиятининг таркибий тузилмасига мувофиқлаштириш мақсадида ДХШ кузатув кенгашини киритиш, инвестициялар бўйича маслаҳат бўлими ва стратегик режалаштириш ва маркетинг тадқиқотлари бўлимини ташкил этиш мақсадга мувофиқдир.

2. Бугунги кунда иқтисодиётнинг барча соҳалари ва тармоқларида давлат ва хусусий тадбиркорликнинг роли тўғрисида фикр-мулоҳазаларга асосланган ҳолда ДХШ механизмини реализация қилиш республикани стратегик ривожлантиришда устувор вазифалардан бири ҳисобланади.

3. Республикада ДХШ механизмини ривожлантириш жараёни босқичма-босқич амалга оширилиши ҳамда ҳар бир босқичнинг натижалари алоҳида тадқиқ қилиниши лозим. Шунингдек, биринчи босқичда ДХШнинг бир нечта асосий лойиҳаларини реализация қилиш зарур ва бунинг учун эса экспериментал лойиҳаларнинг риск даражасини пасайтириш мақсадида улар қисқа муддатли ўзини-ўзи қоплаш муддатлари билан юқори бўлмаган қийматларда бўлиши керак.

4. Жамоатчилик, хусусий сектор вакиллари, маҳаллий давлат ҳокимияти ва ўзини ўзи бошқариш органларига ДХШнинг моҳияти, ундан фойдаланиш механизмлари ва амалиёти, бу бўйича бошқа давлатлар тажрибаси ҳамда мавжуд ижтимоий ва иқтисодий муаммоларни ўрганиш имкониятини таъминлаш керак.

Шунга асосланган ҳолда, республикада замнавий ишлаб чиқариш, иқтисодий ва молиявий муносабатларга ишончни таъминлаш мақсадида оммавий ахборот воситалари орқали фаолиятни кучайтириш зарур.

5. Лойиҳаларни баҳолаш мезонлари ичида диққат марказида ижтимоий йўналишга эга бўлган ва хизматларнинг асосий истеъмолчилари бўлган аҳоли манфаатларини инобатга олувчи аниқ ДХШ лойиҳаларига қаратилиши керак. Бунда лойиҳани амалга ошириш бўйича тушунтириш ишлари олиб борилиши ҳамда ДХШ лойиҳаларини реализация қилиш натижалари тўғрисида объектив маълумотлар тақдим этилиши жуда муҳим ҳисобланади. Шунга кўра, натижаларни баҳолаш ва мониторинг қилиш мустақил нодавлат ташкилотлари томонидан амалга оширилиши керак.

6. Республика шароитида лойиҳаларнинг ижтимоий аҳамиятини ҳисобга олган ҳолда, хусусий тадбиркорларни рағбатлантириш мақсадида уларга амалга ошириш муддати камида 3-5 йил қилиб берилиши керак.

ДХШ лойиҳаларининг ижтимоий ва тижорат самарадорлигини баҳолаш учун дастлабки ҳисоб-китобларни амалга оширишда уларни реализация қилиш жараёнида тадбиркорлар, банклар ва турли даражадаги бюджетлар иштирок этади ва ДХШ лойиҳаларидан олинган даромадлар улар ўртасида тақсимланади. Бюджет, ижтимоий ва тижорат самарадорлигини ўтказишда инвестиция лойиҳалари самарадорлигини баҳолаш бўйича услубий тавсиялардан фойдаланиш мумкин.

Тадқиқотнинг кейинги босқичида, биз, республикада ДХШ лойиҳаларини бошқариш доирасида қайта ишланиши ва такомиллаштирилиши талаб қилинадиган жараёнларга эътиборимизни қаратами ва концессия лойиҳасини реализация қилишнинг асосий босқичлари бўйича самарадорликни ошириш омилларини кўриб чиқамиз.

ДХШ шартномаларини танлов (тендер) орқали тақдим қилиш давлат бошқарувининг асосий тартибини белгилаб беради ва шарти ҳисобланади. Рақобатнинг асосий шарти, тартиби ва қоидалари талабнома берувчиларнинг максимал даражада сонини ошириш, ДХШ лойиҳаси учун энг муносиб шерикни танлашдан иборатдир. Бу жараён рақобатчилик муҳитини шакллантиришга қаратилган бўлиб, шаффофлик ва коррупцион ҳатти-ҳаракатларни олдини олиш ва нотўғри қарорлар чиқариш рискинни минималлаштириш асосида амалга оширилади. Бу мураккаб, қиммат ва узоқ давом этадиган жараён ҳисобланади. Аксарият ҳолларда давлат иштирокчиларнинг ўзларини танловни ўтказиш шартларини ишлаб чиқиш, талаблар ва бошқа қоидаларни мувофиқлаштириш учун жалб қилади.

Ҳамкор корхонани танлашда турли хил мезонлардан фойдаланилади. Дунё амалиётида у ёки бу потенциал шерик томонидан ҳар бир вариант бўйича таклиф қилинган шартнома малакали танлов (экспертиза хулосаси асосида) асосида ўтказилиши зарур. Бу жараён ҳар бир аризанинг бўлажак ДХШ лойиҳаси мақсадларига мослиги ва уни энг самарали реализация қилиш, давлат ҳамкорига хусусий шахснинг яширин таъсир кўрсатиш имкониятининг йўқлиги бўйича батафсил таҳлил ўтказишдан иборатдир. Текшириш жараёнида ариза берувчи корхоналар томонидан таклиф қилинган лойиҳанинг ўзи, субпудрат шартномаси, тегишли молиявий ҳужжатлар ва қафолатлар баҳоланади.

Молиявий самарадорликни баҳолаш учун қуйидаги мезонлар қўлланилади: 1) зарур субсидиянинг энг кам миқдори; 2) консессия тўловларининг максимал миқдори; 3) шартноманинг минимал муддати; 4) минимал тариф даражаси ва бошқалар.

Таҳлил жараёни таклифларни баҳолаш босқичида якунига етказилиши керак, аммо баъзида у кейинроқ – мақбул шерик танланганидан кейин амалга оширилади.

Бунга параллел равишда бундай баҳолаш манфаатдор томонлар орқали ҳам амалга оширилади: кредиторлар ва субпудратчилар.

ДХШ лойиҳасини ишлаб чиқишнинг яунловчи ва инвесторлар томонидан молиялаштиришнинг дастлабки босқичларида лойиҳа компанияси шаклланади. Давлат технология трансфери, иш ўринлари яратиш ва маҳаллий кадрлар тайёрлашни таъминлаш учун лойиҳа компаниясига маҳаллий инвесторларни киритишни талаб қилиши мумкин. Лойиҳа компанияси ДХШ лойиҳасида шартномавий ва молиявий муносабатларга асосланади. Лойиҳани молиялаштиришдан фойдаланган ҳолда ДХШда қоида тариқасида хусусий инвесторлар янги компания («лойиҳа компанияси») – грант берувчи билан шартнома тузувчи чекланган масъулият асосида махсус лойиҳа компанияси (special purpose vehicle – SPV)ни яратадилар.

Лойиҳани бошқариш молиявий жиҳатдан ёпилгандан кейин лойиҳа компаниясининг ўз кучи билан ва субпудратчиларни бошқарув жараёнига қўшган ҳолда амалга оширилиши мумкин. Амалиётда бир қанча муқобил бошқарув моделлари мавжуд. Бир томондан, лойиҳа компанияси барча муҳим бошқарув фаолиятида доимий штатга эга ходимларга эга бўлмаслиги мумкин. Яъни бунда қурилиш, оператив бошқарув ва эксплуатация субпудратчилар томонидан амалга оширилади. Субпудратчилар фаолияти мониторинги ва назорат қилиш ҳамда молиявий ҳисоботларни тайёрлаш мустақил ихтисослашган компанияларга ўтказилади. Лойиҳа компаниясининг ушбу моделдаги ягона доимий ташкилий тузилмаси директорлар кенгаши ҳисобланади.

Бошқа томондан, лойиҳалаш компанияси субпудратчиларни фақат қурилиш ишларини бажариш учун таклиф қилиши ва қолган функцияларни ўз зиммасига олиши мумкин. Ушбу ёндашув кўпинча ДХШ консессия моделида қўлланилади.

Лойиҳа компанияси учун кичик ходимларга эга бўлиш ва тажрибали, ихтисослашган ташкилотларга кўп сонли тор функцияларни бериш афзалдир. Бу давлат учун коммуникация ва назорат жараёнини жиддий даражада осонлаштиради ва лойиҳа компаниясининг раҳбари ДХШ лойиҳасини ижтимоий қўллаб-қувватловчи (истеъмолчилар билан учрашувлар ва ҳ.к.) ва таъминловчи шахс сифатида намоён бўлади. Шунингдек, лойиҳа компаниясининг ўзида мазкур бошқарув функциясини реализация қилишдан кўра, субпудратчилар устидан доимий назорат ишларини мустақил шахсга топшириш лозим [5].

Давлат тендер ва ҳамкорни якуний танловини ўтказгандан лойиҳани бошқариш учун қуйидаги зарурий чораларни амалга ошириши зарур:

1. Давлат бошқарув жамоасини яратиш;

Давлат бошқаруви жамоаси ДХШ лойиҳасининг давлат бошқаруви, хусусан, тегишли бюджетларни бошқариш ва давлат штат функциялари ва бошқалар учун маъсулдир. У бундай гуруҳларда иштирок этиш тажрибасига эга бўлган мутахассислардан иборат бўлиши керак. Бундай жамоа турли билим соҳаларидаги мутахассислардан иборат бўлиши мақсадга мувофиқ: ҳуқуқшунослар, молиячилар, техник мутахассислар ва бошқалар. Шу билан бирга, улар тор доирадаги муаммоларни ҳал қилиш бўйича ихтисослашган ташқи маслаҳатчилардан бепул фойдаланишлари зарур [8].

Бошқарув гуруҳини шакллантириш бўйича республика амалиётини қарасак, масалан, ҳудудий ДХШ лойиҳалари учун ҳар бир ДХШ лойиҳаси учун ҳудудий ДХШни ривожлантириш агентлиги давлат мутахассисларини танлаш ва тайёрлаш (қайта тайёрлаш)ни ташкил қилувчи масъулни тайинлайди. Лойиҳа бўйича юқори сифатли ишларни таъминлаш, унинг бажарилишини назорат қилиш учун қуйидаги мутахассисларни тайинлаш тавсия этилади:

– умумий мақсадларга йўналтирилган вазифаларни ҳал қилиш бўйича (иктисодчилар, молиячилар, давлат харидлари ва тарифларни тартибга солиш бўйича мутахассислар ва бошқалар);

– лойиҳанинг тармоқ белгилари бўйича (энергетика саноати, уй-жой коммунал хўжалиги, соғлиқни сақлаш, таълим соҳаси мутахассислари);

– ҳудудий мансублигига кўра (ўз ичига олиши мумкин маҳаллий ўз-ўзини бошқариш мутахассислари).

ДХШ лойиҳаларини реализация қилиш бўйича республикамиз амалиёти учун ушбу бошқарув гуруҳларига киритилган давлат мутахассислари учун ихтисослаштирилган малака ошириш курслари ва семинарларни ташкил этиш муҳим аҳамият касб этади.

2. Қурилишни ташкил этиш лойиҳаси ва объектнинг амалдаги лойиҳасини тасдиқлаш ҳамда техник (ишчи) ҳужжатларни ишлаб чиқиш. Ушбу масалалар техник маслаҳатчилар ишидан кейин ҳал қилинади. Йирик лойиҳанинг ҳужжатлари бир йилдан ортиқ вақт мобайнида тайёрланади. Бундай тайёргарликнинг нархи инвестиция лойиҳаси қийматининг 3-5 %игача бўлиши мумкин.

3. Лойиҳа компаниясига аризаларни топширишда ёрдам бериш, тасдиқлаш, рухсат олиш. Бунда ушбу рухсатларнинг барчаси лойиҳа компанияси томонидан имкон даражасида тезроқ олиниши муҳим, бунда давлат асосий рол ўйнайди.

4. Натижаларни мониторинг қилиш тизимини ишлаб чиқиш.

5. Давлат мажбуриятларининг бажарилишини назорат қилиш;

6. Қурилиш ишларини қабул қилиш ва объектни ишга тушириш;

7. Умумий тартибларни ўрнатиш.

Улар фуқаролар йиғинларини, эксперт ва жамоатчилик билан маслаҳатлашувлар, қонунчиликка оид эшитувлар, оммавий ахборот воситалари орқали лойиҳага оид ахборотни тарқатишни ўз ичига олиши керак. Бу жамият ва экспертлар ҳамжамиятида ДХШ

лойихасининг ижобий имижини яратади. Бу аксарият ҳолларда самарали лойиҳаларни бошқариш учун ижобий ролга эга бўлиш орқали, унинг жамоатчилик томонидан қўллаб-қувватланиши ва қабул қилиниш даражасини оширади.

Кейинчалик, ДХШ лойиҳасида асосий капитал харажатлар амалга оширилгандан сўнг, хизматлар кўрсатиш босқичи, яъни активлардан фойдаланиш ва уларнинг ишлаш бошланади. Ушбу босқичда давлат куйидагиларни амалга оширади [15]:

1. Лойиҳани бошқариш бўйича ички йўриқномаларни яратиш. Жадвал ва иш режаси тасдиқланади.

2. Лойиҳа компанияси томонидан унинг бажарилишини мониторинг қилиш мажбуриятлари ва уларнинг давлат томонидан бажарилиши.

Режа-жадвалига мувофиқ, томонлар ўз мажбуриятларини бажаришда бузилишларни аниқлаш учун иккала шерикнинг вакиллари билан суҳбат ўтказилади.

3. Иш натижаларини текшириш ва ҳисобот бериш.

4. Лойиҳанинг молиявий барқарорлигини мониторинг қилиш.

5. Низоларни юзага келишининг дастлабки босқичларида уларнинг олдини олиш, аниқлаш ва ҳал қилиш.

Таъкидлаш лозимки, ДХШ лойиҳалари учун уни реализация қилиш ва объектларни ишлатиш муддати, бундай лойиҳаларнинг мураккаблик даражаси ва кенг қўламга эгаллиги ҳамда уларни қатъий тартибга солиниши шартнома шартларини доимий равишда қайта кўриб чиқишни талаб қилади. Баъзи таҳлилий маълумотларга кўра, масалан, транспорт соҳасидаги ДХШ лойиҳалари бўйича шартномаларнинг деярли 75,0 %и қайта кўриб чиқилади.

Шароитларни қайта кўриб чиқиш мураккаб жараён сифатида унда янги ахборотлар ва шарт-шароитларни назарда тутган ҳолда тузатишлар киритилиши лозим. Аксарият ҳолларда, шартномаларни қайта кўриб чиқиш лойиҳанинг умумий

муаммоларини далили сифатида бир хил тарзда салбий қабул қилинади. Бундай муносабатлар асосан тартибга солиш жараёни оптимал бўлмаган ва самарасиз бошқариладиган қайта музокаралар жараёнлари натижасида юзага келади. Бу ҳолат кўрсатилаётган хизматлар сифатининг пасайишига олиб келиши бўйича шубҳа ҳар доим мавжудлигини исботлайди ҳамда ушбу ҳолатда шаффофлик йўқлиги ва коррупция мавжудлигидан далолат беради.

Бироқ, ДХШ лойиҳаларининг муҳим жиҳати шундан иборатки, шартнома шартларини қайта кўриб чиқиш табиий кузатиладиган жараён сифатида реал ҳолатга мос келмайдиган параметрларни оқилона тарзда ўзгартириш имкониятини ифодалайди. Дастлаб, лойиҳада бу жараёнларни самарали бошқариш механизмининг мавжуд бўлиши, юзага келадиган зиддиятли ҳолатларга оператив тарзда жавоб бериш ҳамда уларни ҳал қилиш усулларини ўз ичига олиши лозим [3].

ДХШ лойиҳасини реализация қилишнинг барча босқичларида бошқарувнинг қўйидаги чора-тадбирларни жорий қилиш асосида самарадорлигини ошириш мумкин:

1) лойиҳа, тендер ўтказиш тартиб-қоидалари тўғрисидаги ахборотларга жамоатчиликни киришининг очиклиги таъминлаш;

2) тендерга (айниқса, ўрта ва кичик лойиҳалар учун) потенциал ҳамкор компаниялар иштирокни таъминлаш учун алоҳида веб-сайтларни яратиш ва рақобатни кучайиши;

4) малакали раҳбар билан тўлиқ ишлайдиган лойиҳа жамоасини шакллантириш;

5) лойиҳада коррупцион схемалар пайдо бўлган тақдирда катта молиявий йўқотишларга учраган кредиторларга ташқи маслаҳатчилар иштирокида ишларнинг бажарилиши устидан мониторинг ўтказиш имкониятини таъминлаш, бу шаффофлик ва назоратни

кучайтиради ва коррупцион ҳолатни пасайтиради.

Хулоса ва таклифлар

Хулоса сифатида ДХШ ривожланишининг асосий йўналишларини асослаш орқали, биз томонимиздан, тавсияларни ДХШ соҳасида давлат ва хусусий сектор ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг мавжуд амалиёти ҳамда давлат ва хусусий секторнинг стратегик ҳамкорлиги бўйича устуворликлар ва имкониятлардан фойдаланиш мақсадида экспертлар томонидан конструктив ёндашув асосида ишлаб чиқдик. ДХШ ривожланиши бўйича таклиф қилинаётган тавсиялар қўйидагилардан иборат:

1. ДХШни амалга ошириш бўйича қонунчилик тизимида давлат-хусусий шериклиги тамойилларини кенгайтириш, яъни трансверсаллик³ тамойилини киритиш, ижро ҳокимияти органларининг ваколатларини аниқлаштириш, лойиҳани танлаш бўйича тендер ва танлов комиссияларига узатиш, лойиҳа компанияларининг ролини ошириш, меъёрий-ҳуқуқий базани такомиллаштириш зарур. Хусусий ҳамкор учун ДХШ лойиҳаларини реализация қилишда кафолатлар тизимини етарлича асослаш, хусусий ҳамкорни ҳуқуқий жиҳатдан ҳимоялаш тизимини жорий этиш лозим.

2. ДХШни ривожлантириш жамғармасини ҳам давлат бюджет маблағлари, ҳам хусусий сектор (донор) маблағлари ҳисобидан ташкил қилиш.

3. Республика иқтисодиёт соҳалари ва тармоқларининг ривожланиш хусусиятларидан келиб чиқиб, раҳбарият томонидан ДХШ шаклдари ва моделларини амалда жорий қилиш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш.

4. Барча даражаларда давлат ҳокимият органлари томонидан ДХШ

лойиҳаларининг маълумотлар базасини шакллантириш ва умумдавлат, ҳудудий ва маҳаллий даражаларда уларни ажратиш билан ДХШнинг потенциал лойиҳалари маълумотлари базасини яратиш лозимлиги.

5. ДХШ механизмини амалга ошириш учун кадрлар тайёрлаш. Республика даражасида магистратура мутахассислиги доирасида ДХШ учун кадрлар тайёрлаш тизимини жорий этиш. Шунга мос ўқув режалари ва дастурларини ишлаб чиқиш ҳамда ижро ҳокимияти органлари ходимлари, бошқарага кадрлар тайёрлаш зарур.

6. ДХШ механизми жорий қилиш учун медиа-режани ишлаб чиқиш ва реализация қилиш. ДХШни амалга ошириш концепциясидан келиб чиқиб, ДХШ лойиҳаларини истикболда мувоффақиятли реализация қилиш жамоатчилик томонидан мазкур концепцияни қандай қабул қилишга боғлиқдир. Шунинг учун ДХШ масалалари юзасидан мунтазам равишда ва кенг доирада билим алмашишни медиа-режада расмийлаштириш, унда турли хил нашрлар, телевидение ва радио эшиттиришдаги мақолалар, амалий маълумотлар чоп этилиш муҳим аҳмиятга эгадир. Бунда ижтимоий инфратузилма объектлари нима учун хусусий сектор томонидан бошқарилиши, нега таърифларнинг оширилиши, хусусий компаниялар томонидан инфратузилма объектларини эксплуатация қилинишидан қандай фойда борлиги жамоатчиликка аниқ тушунтирилиши керак.

7. ДХШни реализация қилиш юзасидан тажрибаларни алмашиш мақсадида хориж давлатлар билан ҳамкорликни йўлга қўйиш. Ахборот ва тажриба алмашиш мақсадида ДХШ марказини хорижий марказлар билан ҳамкорликни йўлга қўйишнинг асосий йўналишлари муайян тадбирлар (форумлар, конференциялар, таълим дастурлари) ўтказишда кўмаклашиш ҳамда ДХШ масалалари бўйича илмий алоқаларни ўрнатиш, ахборот ва тажриба алмашиш алоқаларини ўрнатиш ҳисобланади.

³ Мазкур тамойил соҳада инфратузилмавий ва институционал чекловларни бартараф этиш, ҳудудий ривожланишнинг мақсадли дастурлари ва режаларини ишлаб чиқиш, реализация қилиш ҳамда соҳани ривожлантиришда анъаналар (миллий) ва инновациялар интеграциясини таъминлаш бўйича тадбирларни ўз ичига олади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски/ В.Г. Варнавский. -М.: Наука, 2005. - 315 с.
3. Государство и бизнес: институциональные аспекты. - М.: ИМЭМО РАН, 2006. - С. 40.
4. Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества = Economics and the Public Purpose (1973) / Под общ. ред. и с предисл. Н. Н. Иноземцева, А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1976. – 408 с.
5. Джуманиязов У.И. «Давлат-хусусий шерикчилиги асосида корпоратив бошқарувни ривожлантиришининг айрим назарий-услугий масалалари» // «Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар» илмий электрон журнали. 2017 йил № 3, май-июнь, 9-б.
6. Кабашкин В.А. Формирование и развитие партнерских отношений государства и предпринимательских структур в Российской Федерации (управленческий аспект): автореф.. дис. докт. экон. наук:08.00.05/ В.А. Кабашкин.- М., 2007. - С. 23
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. сангл. проф. Н.Н.Любимова, под. ред. д.э.н., проф. Л.П.Куракова. – Москва: МИЭМП, 2010.
8. Кукура С П. Теория корпоративного управления/ С П.Кукура - М.: Экономика, 2004. - С. 105.
9. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы, политика. – М.: Республика, 1992. Т. II. – С. 398.
10. Национальные инновационные системы в России и ЕС / под ред. Иванова В.В., Клесовой С, Линдхольма П., Лукиши О.П. – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – С. 200.
11. Романова О.А. Теория и практика развития частно-государственного партнерства/ О.А.Романова // Вестник Уральского государственного технического университета. - 2007. - № 3. - С. 41.
12. Стырин Е.М. Международный опыт использования ГЧП для реализации проектов электронного правительства. – М.: «Издательский дом ВШЭ», 2010.
13. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2020 йил 26 апрелдаги 259-сон «Давлат-хусусий шериклик лойиҳаларини амалга ошириш тартибини такомиллаштириш тўғрисида»ги Қарори <https://lex.uz/docs/4798603>
14. Фролова Е.Д. Основные тенденции развития взаимоотношений государства и бизнеса/ Е.Д. Фролова // Вестник УГТУ-УПИ. - 2003. - № 7. - С. 31.
15. Ходжаев П.Д. Зарубежный опыт формирования и развития партнерских отношений между государством и реги-ональными предпринимательскими структурами/ П.Д. Ходжаев // Вестник Российско-таджикского (славянского) университета. - Душанбе: РТСУ, 2014. -№ 3 (46). - С. 102.
16. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер //Мир перемен. - 2004. - № 2. – С. 22.
17. Шумпетер Й.А. История экономического анализа в 3 тт. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
18. Эргашев И.И. Хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион-инвестицион жараёнларни ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш. Дисс. иқт. фанларидан PhD. – Самарқанд: СамИСИ, 2018. 30-31-б.
19. Peters J.G, Pierre J. Governance Politics and the State (Political Analysis). – N.Y., 2000.
20. <https://lex.uz/ru/docs/4104705>

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2526>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕХОДА К «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКЕ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Джалолова Саодат Зиёвадиновна

Самаркандский государственный университет
им. Ш.Рашидова, доцент, PhD

Аннотация: В последние годы непрерывный рост масштабов мировой экономики превысил ресурсные, восстановительные и утилизационные возможности биосферы. Если ситуация будет продолжаться таким образом, то есть, если экономика будет продолжать непрерывно расти, то способность биосферы к регенерации ресурсов, а также естественные свойства природы, такие как возвращение в прежнее состояние и поглощение загрязняющих веществ, могут быть нарушены и непоправимо повреждены.

Ключевые слова: природные ресурсы, «Зеленая» экономика, концепция устойчивого развития, «Природная среда», стратегия устойчивого развития.

Abstract: In recent years, the continuous growth of the global economy in the world has exceeded the resource, restoration and development capabilities of the biosphere. If the situation continues in this way, that is, if the economy continues to grow continuously, then the ability of the biosphere to regenerate resources, as well as the natural properties of nature, such as bouncing back and absorbing pollutants, may be disrupted and irreparably damaged. This requires the application of a "green economy", i.e. the fair and efficient use of resources by reducing environmental risks and scarcity.

Keywords: natural resources, "Green" economy, the concept of sustainable development, "Natural environment", sustainable development strategy.

Другими словами, устойчивое развитие – это развитие, осуществляемое без ущерба для потребностей будущих поколений. Это понятие включает в себя стабильное развитие нескольких поколений и включает чрезвычайно сложные и комплексные процессы, явно связанные с определением и удовлетворением жизненных потребностей, то есть темпами и пределами экономического роста и развития.

Понятию устойчивого развития даны различные определения: «Устойчивое развитие — развитие без количественного роста», «Социально устойчивое развитие — развитие, при котором валовой экономический рост не превышает пределов возможностей систем жизнеобеспечения», «Устойчивое развитие — жизнедеятельность людей при сохранении внутренней способности экосистемы поддерживать жизнь через призму улучшения её качества» и т. д.

Однако, концепция устойчивого развития еще не до конца разработана, а

также не сформирована иная действенная концепция, которая легла бы в основу стратегии выживания. Поэтому в 2015 году страны-члены ООН поставили несколько целей устойчивого развития до 2030 года, согласно которой, основными принципами устойчивого развития являются:

1. Воздействие человека, то есть человеческого общества на природу и окружающую среду, не должно превышать внутреннюю потенциальную емкость биосферы;

2. Сохранение возобновляемых ресурсов;

3. Расходование невозобновляемых ресурсов без увеличения скорости восстановления замещающих их ресурсов, а затем с условием полного прекращения использования данных ресурсов;

4. Справедливое распределение затрат и выгод от пользования природой внутри любой страны и между странами;

5. Массовое внедрение эффективных природоохранных технологий в

промышленности, сельском хозяйстве, энергетике и подобных отраслях;

6. Эффективное использование инновационных экономических рычагов, учитывающих экологические ценности (или ценности), которые не могут быть выражены количественными показателями;

7. Коренное совершенствование управления в сфере пользования природой;

8. Дальнейшее развитие духовно-нравственных факторов и принципов.

В 1990-е годы было отмечено, что экологическая ситуация на планете находится в плачевном, если не сказать катастрофическом состоянии. Экологическая ситуация анализируется на основе 5 переменных факторов в традиционной модели развития мира:

- 1) население;
- 2) ресурсы;
- 3) объем промышленного производства;
- 4) объем производства сельскохозяйственной продукции;
- 5) уровень загрязнения окружающей среды.

На основании этого прогнозировались следующие показатели:

- в 2000-2020 гг. - ресурсы уменьшатся, а другие показатели увеличатся;

- в 2020-2040 гг. - все показатели будут постепенно снижаться;

- в 2050-2100 годах - наблюдается состояние коллапса.

В качестве способов избавления от экологической катастрофы предлагается заблаговременно ограничить рост населения, максимально сократить материальные потребности, внедрить новые экологические приемы и технологии. Возможность реализации таких мер — очень сложный процесс, требующий кардинального изменения существующих процедур и традиций.

На сегодняшний день существуют разные взгляды по данному вопросу, разработаны различные проекты. Среди них наиболее заслуживающим доверия на

сегодняшний день считается проект, предложенный Генассамблеей ООН.

Необходимость обеспечения экологического регулирования хозяйственной деятельности общества составляет содержание концепции экологического развития. В ее основе лежит принцип сбалансированного пользования природой: какие и сколько хозяйственных объектов разместить на определенной территории и их совокупное антропогенное (или техногенное) воздействие на окружающую среду не должно превышать потенциальные возможности этой территории и самовосстановление своих экосистем!

В связи с этим в Республике Узбекистан создана соответствующая нормативно-правовая база: Постановление Президента Республики Узбекистан №PQ-4422 от 22 августа 2019 года «Об оперативных мерах по повышению энергоэффективности отраслей экономики и социальной сферы, внедрение энергосберегающих технологий и развитие возобновляемых источников энергии»; Указ Президента Республики Узбекистан от 9 сентября 2022 года № ПФ-220 «О дополнительных мерах по внедрению энергосберегающих технологий и разработка маломощных возобновляемых источников энергии» и т.п., согласно которым осуществляются практические разработки и изыскания, в том числе по переходу к зелёной экономике.

Зеленая экономика — это экономика, которая направлена на снижение экологических рисков и экологического дефицита, а также на достижение устойчивого развития без разрушения окружающей среды. Она тесно связана с экологической экономикой, но имеет более прикладную политическую направленность. В Отчете о зеленой экономике отмечается, что для того, чтобы быть «зеленой», экономика должна быть не только эффективной, но и справедливой. Справедливость предполагает признание аспектов справедливости на глобальном уровне и на уровне страны, в частности

обеспечение справедливого перехода к низкоуглеродной, ресурсоэффективной и социально инклюзивной экономике.

Практика зеленых наклеек и экомаркировок стала в глазах потребителей индикаторами экологичности и устойчивого развития. Многие отрасли начинают принимать эти стандарты как способ продвижения практики экологизации в условиях глобализации экономики. Эти стандарты, также известны как стандарты устойчивого развития, представляющие собой конкретные правила, гарантирующие, что приобретенные продукты не нанесут вреда окружающей среде и людям, которые их потребляют. В переходный период речь идет о выживании природы и человечества, либо человечество учится развиваться вместе с природой, либо деградирует и сталкивается с гибелью. По мнению ученых, чтобы человечество выжило, необходимо осуществить несколько взаимосвязанных переходов вселенского значения, т.е.:

1) процесс демографического перехода – отражает стагнацию мирового населения на относительно низком уровне;

2) процесс экономического перехода означает переход к «зеленой экономике», учитывающей экологические ценности

(природные богатства, окружающая среда и т. д.), которые в настоящее время не учитываются рынком;

3) процесс технологического перехода - означает переход от ресурсоемких и экологически загрязняющих технологий к наиболее оптимальным природоохранным технологиям;

4) процесс социального перехода означает переход к справедливому распределению экологических и экономических интересов внутри и между народами, нациями;

5) процесс педагогико-этического перехода означает переход на высший уровень экологического сознания, мышления и нравственности на основе экоцентрического подхода через экологическое просвещение, экологическое образование и воспитание у студентов профессиональных образовательных учреждений, к высокоответственному отношению к среде;

б) упорядоченный переходный процесс, определяемый обществом и принимающий форму уникального правила, которое означает переход к эффективным образовательным формам и средствам управления экологической безопасностью на локальном, национально-региональном и международном уровнях

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 22 августа 2019 года № ПП-4422 «Об оперативных мерах по повышению энергоэффективности отраслей экономики и социальной сферы, внедрению энергосберегающих технологий и развитию возобновляемых источников энергии».

2. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-220 от 9 сентября 2022 года «О дополнительных мерах по внедрению энергосберегающих технологий и развитию маломощных возобновляемых источников энергии».

3. Авазов Ш., Сайдаматов Ф. Экология ва атроф-муҳит муҳофазаси.- Т.: «ИЛМ ЗИЁ», 2017. (144-148-стр.; 190-196-стр.).

4. Тўхтаев А. Экология. – Т.: Ўқитувчи, 1998. (129-133-стр.).

5. Хўжсаназаров Ў.Э, Якубжонов Ш.Т. Экология ва табиатни муҳофаза қилиш. – Т.: "Баркамол файз медиа", 2018. (134-147-стр.).

6. Ҳайдарова Х, Баҳодирова З, Якубжонов Ш. Экология ўқитиш методикаси. – Т.: Иқтисод-молия, 2009. (140-149-стр.).

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2508>

САМАРҚАНД ВИЛОЯТИДА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИНИНГ ЎРНИ ВА УНИ ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Бердиев Анвар Абдурахмонович

Самарқанд давлат университети таянч докторанти

E-mail:berdiyev.anvar@inbox.ru

Аннотация. Ушбу мақолада Самарқанд вилоятида хизмат кўрсатиши соҳаси ва тармоқларида хизматлар турлари, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг хизматлар соҳасидаги асосий кўрсаткичлари, вилоят ҳудудлари бўйича аҳоли эшон бошига тўғри келадиган хизматлар ҳажми ва унинг ўсиш суръатлари батафсил ёритиб берилган, таҳлиллар амалга оширилган. Шунингдек, хизматлар бозорини самарали ривожланиши йўналишлар очиб берилган ҳамда хизмат кўрсатиши соҳасини ривожлантириши бўйича илмий таклифлар ишлаб чиқилган.

Калит сўзлар: хизмат кўрсатиши корхоналари, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик, хизматлар бозори, ўсиш суръати, хизматлар ҳажми.

Аннотация. В данной статье подробно рассмотрены виды услуг в сфере услуг и отраслей Самаркандской области, основные показатели малого бизнеса и частного предпринимательства в сфере услуг, объем услуг на душу населения в регионах области и темпы его роста. и проанализировали. Также выявлены направления эффективного развития рынка услуг и разработаны научные предложения по развитию сферы услуг.

Ключевые слова: предприятия сферы услуг, малый бизнес и частное предпринимательство, рынок услуг, темпы роста, объем услуг.

Annotation. In this article, the types of services in the service sector and industries in Samarkand region, the main indicators of small business and private entrepreneurship in the service sector, the volume of services per capita in the regions of the region and its growth rates are detailed and analyzed. Also, directions for the effective development of the service market have been revealed and scientific proposals for the development of the service sector have been developed.

Key words: service enterprises, small business and private entrepreneurship, services market, growth rate, volume of services.

Кириш

XX асрнинг 50-йилларидан бошлаб, иқтисодиёти ривожланган давлатларда хизмат кўрсатиш соҳасини барқарор ривожлантиришга алоҳида эътибор берилмоқда. Маълумки, хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасининг ривожланиши аҳоли турмуш сифати ва фаровонлигини ошириши, янги иш ўринларини яратиш ҳамда инсон капиталини ривожланишида алоҳида аҳамиятга эга. Шунга кўра, ушбу соҳанинг ривожланиш даражаси, кўлами ва тенденциялари бўйича барқарор ва ижобий бўлса, республикамиз ялпи ички маҳсулотининг ўсиш суръати ва динамикаси ҳам шунчалик юқори бўлади. Маълумки, мамлакатимиз ижтимоий-иқтисодий ҳаётида хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини ривожланишига муҳим

тармоқлари мажмуи сифатида эътибор қаратилмоқда.

Хизмат кўрсатиш тармоқларининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини оширишда келтирилган хизматлар таснифлари муҳим аҳамиятга эга. Аммо, республикамизнинг иқтисодий сиёсатида хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарининг инновацион ривожланиши бевосита хизматлар ҳажминини ошириш, уларнинг ассортиментини кенгайтириш ҳамда замонавий сервис хизматларини реализация қилиш бўйича ислохотларни амалга оширишни зарурат этмоқда.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили

Р.А.Фатхутдинов инновацион фаолиятни стратегик маркетинг, илмий тадқиқот ишланмаларини амалиётга жорий этиш, ишлаб чиқаришни ташкилий-

технологик тайёрлаш, янгиликларни ишлаб чиқиш ва расмийлаштириш, уларни жорий этиш (ёки инновацияларга айлантириш) ва бошқа соҳаларда оммалаштириш жараёни ифатида таърифлайди. Муаллифнинг фикрича, “инновацион фаолият – авваламбор, муайян технологиялар, бажариладиган иш тартиблари бўйича амалга ошириладиган аниқ ҳаракатлар мазмуни ва таркибини ифодалайди” [1].

И.Л.Туккель А.В.Сурина ва Н.Б.Культин билан биргаликда инновацион фаолиятни “экспериментал ишланмалар, илмий (илмий-тадқиқот) ва илмий-техник, ихтирочилик фаолиятига йўналтирилган фаолият сифатида аниқлайдилар: айнан янги ёки янги истеъмол хусусиятига эга маҳсулотлар (товарлар, ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва бозорда реализация қилиш; янгиларини яратиш ёки жорий қилиш ёки уни ишлаб чиқариш, оммалаштириш ва фойдаланишнинг мавжуд услублари (технологиялари)ни модернизация қилиш; харажатларни тежаш ёки бозорда талаб этилган маҳсулотларни ишлаб чиқиш ва сотиш ҳажмини ўсиши асосида маҳсулот (товар, иш, хизмат)ларни ишлаб чиқиш ва сотиш, ишлаб чиқаришни ташкил этишда маҳсулдор, жараёнли, маркетинг, ташкилий инновация (янгилик)ларни жорий этиш” [2].

Л.Н.Оголева инновацион фаолиятни “янгиликларни ишлаб чиқиш, ўзлаштириш, жорий этиш, диффузияланиш ва тижоратлаштиришнинг мақсадга йўналтирилган тизими сифатида бу жараённи тизимлилик, комплекслилик, кўп вариантлили ва муқобиллик” деб, талқин этади [3].

Ф.Ф.Бездудный Г.А.Смирнова ва О.Д.Нечайвалар билан ҳамкорликда инновация фақат эҳтимолий салбий оқибатлардан ташқари ижобий натижага эга бўлган, аксинча у ўз мазмунини йўқотишини таъкидлаб, “инновация” ва “инновацион фаолият” тушунчаларини бозорда мавжуд талабни қондиришга қодир бўлган ва иқтисодий самара келтирадиган инсон ҳаёт фаолиятининг ҳар қандай

соҳасидаги янги ғояларни жорий қилиш жараёни билан боғлайдилар [4].

Н.М.Цыцарова инновацион фаолиятни “инновацион ғояларни қидириш ва танлаш, уларга янгиликларнинг асосини ишлаб чиқиш, инновацияларни жорий этиш ва кўпайтиришни ўз ичига олувчи ишлар мажмуи” сифатида талқин этади. Муаллифнинг фикрича, “янгиликларни киритиш жараёни фаолиятнинг турли соҳаларини қамраб олади: яъни, илмий-техник, молиявий, ахборот, маркетинг ва унинг реализация қилинишида ташкилотлар ўртасида турли хил ўзаро муносабатга киришувчилар иштирок этади: илмий-тадқиқот институтлари, молиявий ва консалтинг ташкилотлари, венчур фирмалари, суғурта компаниялари” [5].

И.Т.Балабанов инновацион фаолиятни “якуний илмий-тадқиқот натижалари ва ишланмаларини ишлаб чиқиш ва реализация қилиш ёхуд бозорда реализация қилинувчи янги ёки такомиллашган маҳсулотлардаги бошқа илмий-тадқиқот ютуқлари, амалий фаолиятда фойдаланиладиган такомиллашган технологик жараён ҳамда кўшимча илмий тадқиқотлар ва ишланмаларнинг бу билан боғлиқлигига йўналтирилган жараён” сифатида изоҳлайди [6].

В.И.Гуниннинг ишида инновацион фаолият ўз ичига “муаллиф инновацион жараён сифатида акс этувчи техник, технологик ва ташкилий-иқтисодий янгиликларни ишлаб чиқиш ва амалда ўзлаштириш”ни олиши таъкидланган. Инновацион жараёнлардан ташқари у инновацион фаолиятга “маркетинг тадқиқотлари, ташкилий, ахборот, консалтинг, ижтимоий ва бошқа хизмат турлари”ни ҳам киритади [7].

А.Е.Варшавскийнинг ёндашувига кўра, агар “тармоқ фаолиятининг натижавий кўрсаткичига илмий тадқиқот ва конструкторлик ишланмаларига харажатлар нисбати сифатида ҳисобланган фан сиғимини ифодаловчи кўрсаткич умумий даражада саноат учун ўзига хосликни ёки ўртачани оширади” [8]. Фан

сиғими юқори тармоқларга тегишлилик мезонини шаклланишида И.Э.Фролов ушбу тармоқларга “мувофиқ маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига илмий тадқиқот ва конструкторлик ишланмаларига харажатлар нисбати ривожланган мамлакатларнинг қайта ишлаш саноатида ўртача жаҳон кўрсаткичини 1,2-1,5 мартага оширади ва 3,5-4,5 фоизни ташкил этади” [9].

Фан сиғими юқори тармоқлар таснифининг яна бир йўналиши бўлиб, корхоналарда кадрлар тавсифини баҳолаш ҳисобланади. Шунга кўра, В.Л.Макаров, А.Е.Варшавский ва Л.А.Феодоровларнинг фикрича, фан сиғими юқори тармоқлар қуйидаги муносабатлар асосида аниқланади: “тармоқ персоналининг саноат ишлаб чиқаришига хизмат кўрсатувчи илмий фаолиятда банд бўлганлар сони; илмий-тадқиқот ва конструкторлик ишланмаларига йўналтирилган саноат ишлаб чиқариш персоналига, тармоқнинг асосий ишлаб чиқариш фондларига харажатлар” [10].

Юқоридагиларга асосланган ҳолда “инновация” тушунчаси бўйича муаллифлик ёндашувини ишлаб чиқидик: бизнингча, инновация – бу янги ғояларни излаш, маҳсулотларни яратиш ва амалдаги маҳсулотни такомиллаштириш, илмий-техник ва технологик янгиликлар ва тадқиқотларни амалиётга жорий этиш, ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш)

жараёни, маркетинг, меҳнатни ташкил этишнинг замонавий улувлари ва бошқарув тизимидаги ўзгаришларни ўз ичига олган ҳамда янги ҳаётий даврини амалга ошириш жараёни сифатида бозорда реализация қилиш асосида талаб ва таклиф мувофиқлигига эришиш босқичини намоен қилувчи фаолият натижасидир.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқотни амалга оширишда расмий статистик маълумотлар, статистик кузатиш, таққослама таҳлил, синтез, мантиқий фикрлаш статистик жадвал ва графиклардан, шунингдек статистик ва солиштирма таҳлил усулларида фойдаланилган. Статистик таҳлил учун Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Статистика агентлиги ҳамда Самарқанд вилояти Статистика бошқармасининг расмий статистик маълумотлари олинган.

Таҳлил ва натижалар

Республикамизда хизмат кўрсатиш соҳасининг барқарор ривожланиб бориши ва рақобатбардошлигининг ошиши кўп жиҳатдан унда фаолият юритаётган иқтисодий ресурслардан самарали фойдаланишга боғлиқдир. Шунинг учун бугунги кунда хизмат кўрсатиш соҳаси иқтисодиётнинг динамик секторига айланиб бормоқда ва доимий ривожланиш жараёнидадир.

1-жадвал

Самарқанд вилоятида хизмат кўрсатиш соҳаси ва тармоқларида хизматлар турлари бўйича ҳажми⁴ (млрд. сўм)

Соҳалар ва тармоқлар	Йиллар					2021 йил 2017 йилга нисбатан ўсиш, (%)
	2017	2018	2019	2020	2021	
Жами хизматлар Шу жумладан:	8237,6	9906,3	12786,8	14318,7	18656,7	2,3 марта
Алоқа ва ахборот-лаштириш	532,3	610,2	613,0	698,8	833,3	156,5 марта
Молия хизматлари	657,3	996,1	1173,5	2077,9	2615,2	4,0 марта
Транспорт хизматлари	2504,2	2729,0	3155,0	3484,9	4690,0	187,3

⁴ Муаллиф томонидан Самарқанд вилояти Статистика бошқармаси маълумотлари асосида ҳисобланган.

Шу жумладан: авто-транспорт хизматлари	2365,3	2510,1	2874,3	3366,5	4462,3	188,7
Яшаш ва овқатланиш хизматлари	194,0	267,4	398,4	458,3	537,2	2,8 марта
Савдо хизматлари	2492,1	3024,6	3288,5	4202,0	5155,1	2,1 марта
Кўчмас мулк билан боғлиқ бўлган хизматлар	245,4	279,8	375,1	324,5	453,6	184,8
Таълим хизматлари	341,8	433,4	484,2	736,7	1002,5	2,9 марта
Соғлиқни сақлаш хизматлари	112,6	135,8	178,4	225,3	396,8	3,5 марта
Ижара ва прокат хизматлари	305,8	355,6	406,2	414,2	581,9	190,3
Компьютер ва маиший товарларни таъмирлаш	260,9	293,9	348,4	363,9	538,2	2,1 марта
Шахсий хизматлар	342,0	419,3	480	552,6	776,2	2,3 марта
Меъморчилик соҳасидаги хизматлар	52,8	87,0	142,5	296,9	609,2	11,5 марта
Бошқа турдаги хизматлар	196,4	274,2	350,5	482,7	173,5	88,3

Самарқанд вилоятида хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш мақсадида ҳудудий дастурлар ва лойиҳалар амалга оширилиб, замонавий хизмат кўрсатиш тармоқларини кенгайтириш асосий йўналишларидан бири ҳисобланади. Вилоятда жами хизматлар ҳажми 2021 йилда 18656,7 млрд. сўмни ташкил этиб, бу кўрсаткич 2017 йилга нисбатан 2,3 мартага ўсган.

Хизматлар соҳасида устувор аҳамиятга эга тармоқлар транспорт хизматлари (25,1%) ва савдо хизматлари (27,6%) бўлиб, жами кўрсатилган хизматлар ҳажмининг ярмидан ортиғи (52,7%) айнан ушбу тармоқлар улушига тўғри келмоқда.

Республикада хизматлар бозорини самарали ривожланиш куйидаги йўналишлардан иборат:

– мулкчилик шаклига кўра (давлат, хусусий, жамоавий, аралаш ва хорижий);

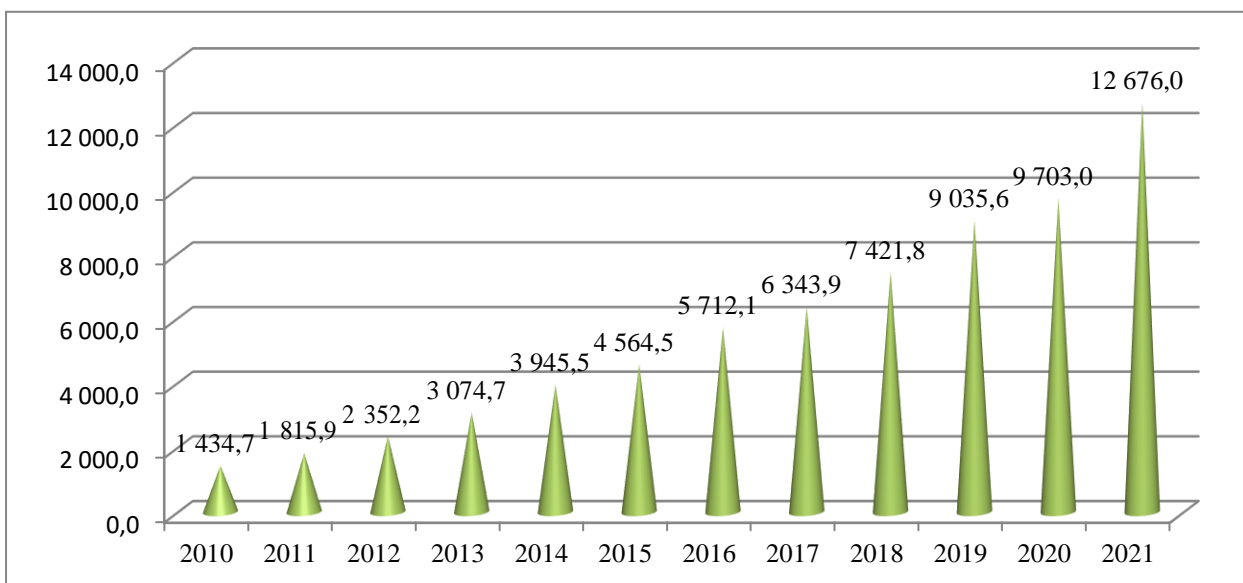
– шаклланиш йўналишига кўра (ҳуқуқий, молиявий, ахборот, маркетинг ва воситачилик хизматлари);

– таклиф қилинаётган хизматлар кўламига кўра (халқаро, миллий, ҳудудий, маҳаллий);

– хизматлар турлари ва йўналишлари бўйича: тадбиркорлик фаолияти бўйича хизматлар (солиқ-кредит, молиявий-инвестицион, суғурта ва суғурталаш хизматлари), тақсимот йўналишига кўра (умумий овқатланиш, ресторан, савдо хизматлари), ижтимоий соҳада амалга оширилаётган хизматлар (илм-фан, таълим, соғлиқни сақлаш, жисмоний тарбия ва маданият хизматлари).⁵

Кўпчилик хорижий иқтисодчи олимлар хизмат кўрсатиш соҳасининг таркибий тузилишини унинг тармоқ белгилари ва ривожланиш нуқтаи назаридан таснифлашни таклиф этишадилар.

⁵ Алексеева П.О. Механизм совершенствования управления предприятиями сферы услуг. / Дисс. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 82.



1- расм. Самарқанд вилоятида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг хизматлар соҳасидаги асосий кўрсаткичлари ҳажми⁶, (млрд. сўм)

2-жадвал

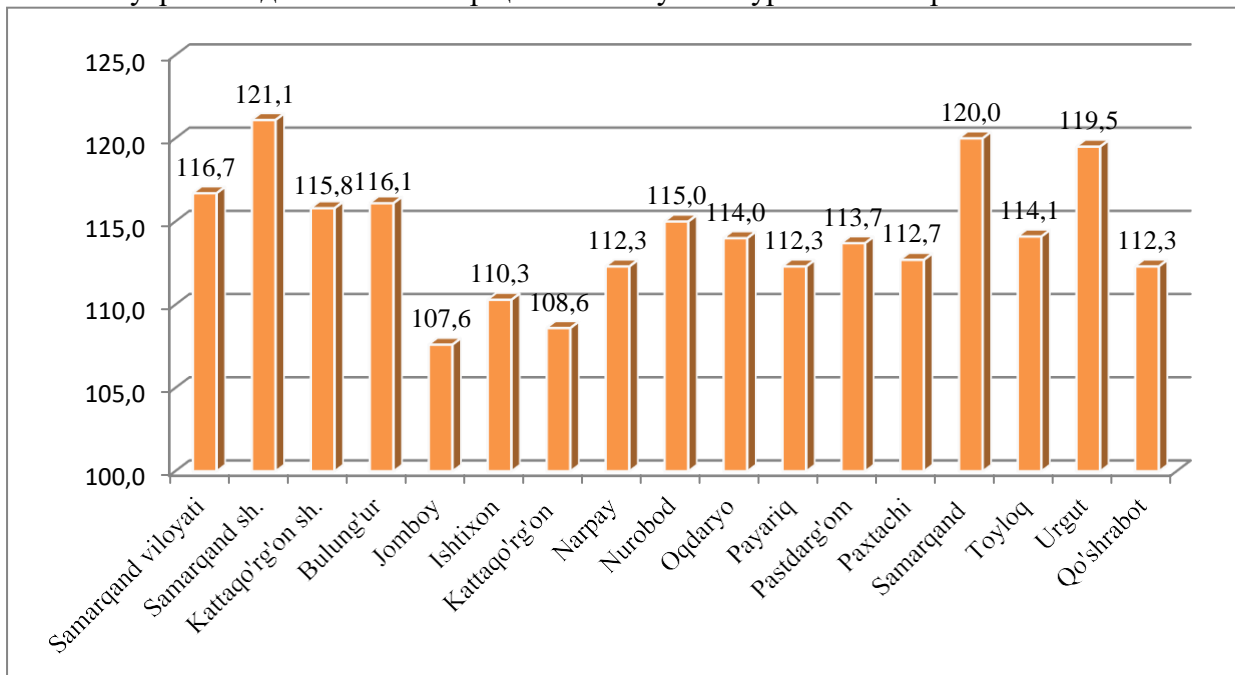
Самарқанд вилоятида ҳудудлар бўйича аҳоли жон бошига тўғри келадиган хизматлар ҳажми (минг сўм)⁷

Худудлар	Йиллар					2021 йил 2017 йилга нисбатан ўсиш, (%)
	2017	2018	2019	2020	2021	
1 Самарқанд шаҳри	9873,0	11947,0	9497,9	10449,6	13784,9	139,6
2 Каттақўрғон шаҳри	2198,6	2540,5	3588,2	3706,1	4677,8	2,1 марта
<i>туманлар:</i>						
3 Булунғур	1142,3	1282,6	1864,3	2046,8	2590,7	2,7 марта
4 Жомбой	1325,2	1531,0	3397,0	3837,8	4499,5	3,4 марта
5 Иштихон	888,5	1033,8	1995,1	2099,0	2524,0	2,8 марта
6 Каттақўрғон	762,6	876,3	1850,3	2211,7	2616,8	3,4 марта
7 Нарпай	920,8	1077,4	2150,0	2313,7	2829,9	3,1 марта
8 Нуробод	1322,4	1477,5	1832,4	1911,9	2395,7	181,2
9 Оқдарё	1323,6	1524,9	2663,1	3161,8	3926,1	3,0 марта
10 Пайариқ	854,4	966,4	1858,1	2077,5	2542,5	3,0 марта
11 Пастдарғом	759,1	866,2	2581,1	2535,8	3143,2	4,1 марта
12 Пахтачи	1174,8	1309,4	1850,8	2280,4	2799,9	2,4 марта
13 Самарқанд	1282,8	1513,9	3466,7	3617,2	4731,4	3,7 марта
14 Тайлоқ	1156,2	1299,7	2877,1	3113,4	3870,3	3,3 марта
15 Ургут	514,7	579,1	1846,9	1801,9	2346,0	4,6 марта
16 Қўшрабат	1298,5	1446,8	2100,6	2232,3	2732,0	2,1 марта
Жами	2263,5	2671,5	3331,5	3600,3	4576,7	2,0 марта

⁶ Самарқанд вилоят Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тузилган.

⁷ Самарқанд вилояти Статистика бошқармаси маълумотлари асосида тузилган.

Шунингдек, 2-расмда Самарқанд вилояти ҳудудлари бўйича 2021 йилда аҳоли жон бошига тўғри келадиган хизматлар ҳажмининг ўсиш суръати келтирилган.



2-расм. Самарқанд вилояти ҳудудлари бўйича 2021 йилда аҳоли жон бошига тўғри келадиган хизматлар ҳажмининг ўсиш суръати (ўтган йилга нисбатан %да)

Самарқанд вилоятида ҳудудлар бўйича аҳоли жон бошига тўғри келадиган хизматлар ҳажми тўғрисидаги статистик маълумотларга эътибор қаратсак, 2021 йилда бу кўрсаткич ўртача 4576,7 минг сўмни ташкил қилган. Мазкур кўрсаткич 2017 йилдаги мос кўрсаткичга нисбатан 2,0 мартага ошган. 2017-2021 йилларда аҳоли жон бошига тўғри келадиган хизматлар ҳажмининг ўсиш динамикасига назар ташласак, Ургут (4,6 марта) ва Пастдарғом (4,1 марта) туманлари ҳиссасига тўғри келган. Бу йиллар мобайнида ўсиш динамикаси энг паст бўлган ҳудуд Нуробод тумани (181,2%) ҳисобланади (2-жадвал).

Таъкидлаш керакки, хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида инвестиция фаолиятини реализация қилиш юзасидан ишлаб чиқиладиган ва қабул қилинаётган дастурлар ва истиқболдаги чора-тадбирлар инвестицион фаолиятнинг самарадорлигини келгусида ошишига олиб келмайди. Мазкур ҳолат алоҳида хўжалик субъектлари ва яхлит соҳада қўйилган мақсадларга белгиланган вақтда эришиш шарт-шароитларини мураккаблаштиради. Бундан эса хизмат кўрсатиш соҳасини

иктисодиётнинг бошқа тармоқларига нисбатан алоҳида ўзига хос жиҳатларга эғалигидан далолат беради.

Хулоса ва таклифлар

Фикримизча, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш қуйидаги йўналишларда реализация қилиш лозим:

- хизмат кўрсатиш соҳасида кўрсатиладиган хизматлар турларини диверсификациялаш асосида уларнинг ҳажмини ошириш ва сифатини яхшилаш, хизматлар турларини кенгайтириш;
- республикада анъанавий хизмат турларини ривожлантириш, айрим унутиб кетилган миллий ҳунармандчиликка оид хизмат турларини қайта тиклаш;
- хизматларнинг замонавий турларини, хусусан, юридик, консалтинг, банк, молия, суғурта, лизинг, рақамли хизматлар кўрсатиш кабиларни жадал ривожлантириш;
- республиканинг хизматлар экспортини ошириш учун мазкур соҳа корхоналарининг жаҳон бозоридаги хизматлар миқдори ва сифатини оширишни таъминлаш;

– хизматлар кўрсатиш соҳасида фаолият юритадиган мутахассис-кадрларни тайёрлаш, уларни касбга йўналтириш, қайта тайёрлаш ҳамда малакасини ошириш бўйича ўқув юртларига буюртмаларни шакллантириш ва қўллаб-қувватлаш лозим.

Хулоса қилиб айтганда, хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион фаолиятни ривожлантириш тадбиркорлик

фаолиятининг мослашувчан шакли сифатида хизматлар сифатини яхшилайти ва аҳолини қулай хизмат турлари билан таъминлашга эришиш имконини оширади. Шунингдек, айнан мазкур соҳада мамлакатда ўрта ва йирик бизнесни ривожлантиришнинг асосий муҳити бўлган янги ғоялар шаклланади ҳамда ривожланади.

ФҲЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

1. *Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. 6-е изд., испр. и доп. [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. - СПб.: 2011. - 448 с.*
2. *Туккель И.Л. Управление инновационными проектами: учебник– СПб.: БХВ-Петербург, 2011. - 416 с.*
3. *Оголева Л.Н. Инновационный менеджмент: учеб. Пособие - М.: Инфра-М, 2010.*
4. *Бездудный Ф.Ф. Сущность понятия инновация и его классификация // Инновации. - 1998. - № 2-3. - С. 3-13.*
5. *Цыцарова Н.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие [Текст] / сост. Н.М.Цыцарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 195 с.*
6. *Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. Питер. 2001. – 304 с.*
7. *Гунин В.И. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров. Управление развитием организации. Москва: ИНФРА-М, 1999. – 328 с.*
8. *Варшавский А.Е. Научно-технические отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России // Экономическая наука современной России. - 2000. - №2. - С.60-69.*
9. *Фролов И.Э. Потенциал развития наукоемкого, высокотехнологичного сектора российской промышленности // Проблемы прогнозирования. - 2004. - №1.*
10. *Варшавский А.Е. Научно-технические отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России // Экономическая наука современной России. - 2000. - №2. - С. 146.*
11. <https://stat.uz>
12. <https://sam.stat.uz>

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2509>

MAISHIY XIZMAT KO'RSATISH SOHASIDA AXBOROT RESURLARIDAN SAMARALI FOYDALANISH.

Sh.S.Sharifov

*Sharof Rashidov nomidagi SamDU Inson resurslari va
mahalla taraqqiyotini boshqarish instituti Tarmoqlar
iqtisodiyoti kafedrasida dotsenti.*

Annotatsiya: Ushbu maqolada axborot resurslari ma'lumotlarni to'plash, o'rganish, saqlash va ulardan foydalanish imkoniyatlari qanchalik ahamiyatli ekanligi, shuningdek, maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanish aholi salomatligi va turmush farovonligini yuksaltirishga bir qator imkoniyatlar yaratadi.

Kalit so'zlar: xizmat, maishiy xizmat, xizmatlar sohasi, axborot resurslari, axborot tizimlari, avtomatlashtirish, tizimlarni integratsiyalash, elektron axborot manbalari.

Аннотация: В данной статье важность информационных ресурсов для сбора, изучения, хранения и использования информации, а также эффективное использование информационных ресурсов в сфере бытовых услуг создает ряд возможностей для улучшения здоровья и благополучия населения.

Ключевые слова: сервис, бытовые услуги, сфера услуг, информационные ресурсы, информационные системы, автоматизация, системная интеграция, электронные источники информации, обмен информацией.

Abstract: In this article, the importance of information resources for collecting, studying, storing and using information, as well as the effective use of information resources in the field of consumer services creates a number of opportunities to improve the health and well-being of the population.

Key words: service, personal services, service sector, information resources, information systems, automation, system integration, electronic sources of information, information exchange.

Kirish.

Axborot tizimlarini rivojlantirish: Maishiy xizmatlarda samarali axborot tizimlari o'rnatish va ulardan foydalanish muhimdir. Ma'lumotlarni to'plab, saqlab, o'rganish va ulardan foydalanish uchun axborot tizimlarini yangilash, avtomatlashtirish va tizimlarni integratsiya qilish kerak. Bunday tizimlar ma'lumotlarni tez va aniq olishga imkon beradi va ish jarayonlarini soddalashtiradi.

Elektron axborot manbalaridan foydalanish: Maishiy xizmatlarni samarali oydalanish uchun elektron axborot manbalaridan foydalanish juda muhimdir. Internet, veb-saytlar, mobil ilovalar va ijtimoiy tarmoqlar orqali ma'lumotlarga tez va osonlik bilan erishish va ulardan foydalanish imkoniyatiga ega bo'lish mumkin. Elektron axborot manbalaridan foydalanish maishiy xizmatlarni reklama qilish, mijozlar bilan aloqalar o'rnatish va qulayliklarni yaratishda muhim rol o'ynaydi.

Analitika va ma'lumotlar tahlili: Axborot resurslaridan samarali oydalanish uchun analitika va ma'lumotlar tahlilidan foydalanish muhimdir. Maishiy xizmatlarda mijozlarning talablari, istaklari va xizmatlardan foydalanganlik darajasi haqida ma'lumotlarni to'plab, tahlil qilish va bu ma'lumotlarga asosan amal qilish, sifatni oshirishga yordam beradi. Analitika va ma'lumotlar tahlili orqali maishiy xizmatlarni rivojlantirish va mijozlarga qulayliklar yaratish uchun strategiyalar o'rnatish mumkin.

Xodimlar bilan axborot almashish: Maishiy xizmatlarda axborot resurslaridan samarali oydalanish uchun xodimlar bilan axborot almashish ham muhimdir. Xodimlar mijozlarni tushunish, ularning talablari va istaklarini boshqarish, xizmatlarni takdir qilish va qulayliklarni yaratish uchun axborot almashishlarda ishtirok etishlari kerak. Bunday axborot almashishlar xodimlar va mijozlar

o'rtasidagi aloqalarni kuchaytiradi va
Mavzuga oid adabiyotlar tahlili

Xorijiy va mahalliy olimlarimiz tomonidan bugungi kunda mavzuga oid nazariy va amaliy masalalar ko'rib chiqilgan. Jumladan: "Service Management: Operations, Strategy, Information Technology" - James A. Fitzsimmons, Mona J. Fitzsimmons. Ushbu mualliflar asosan maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning amaliy aspektlariga e'tibor qaratadi. Bunda xizmatlarni boshqarish, sifatliroq qilish, mijozlarga qulayliklarni ta'minlash, axborot tizimlaridan foydalanish va boshqa muhim jihatlarni o'rganish uchun ko'rsatkichlar va strategiyalar taqdim etilgan.

"Information Technology and Organizational Learning: Managing Behavioral Change in the Digital Age" - Arthur M. Langer. Axborot texnologiyalari va tashkilot o'rganishining bog'liq bo'lgan muhim mavzularni o'rganishga yordam beradi deb hisoblaydi. Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning maqsad va afzalliklari, axborot tizimlarining o'rganish jarayonlarini boshqarish, axborot texnologiyalarini tashkilotning o'zgarishlariga moslashtirish va boshqa masalalar ko'rib chiqilgan.

"Service Science: Design for Scaling and Transformation" - Paul P. Maglio, Jim Spohrer, Arvind Malhotra. Ushbu olimlar maishiy xizmat ko'rsatish sohasidagi axborot resurslaridan samarali foydalanishning nazariy va amaliy tushunchalarni o'rganishgan. Unda xizmatlar sohasidagi axborot resurslarini tushunish, xizmatlarni sifatliroq qilishning strategiyalari, axborot tizimlarini boshqarish, xizmatlarni innovatsionlashtirish va boshqa muhim mavzularni alohida ko'rib chiqishgan.

Bizningcha yangi texnologiyalar, xizmatlarni yuqori standartlarda takomillashtirish, qulayliklarni oshirish kabi

xizmatlar sifatini oshirishga yordam beradi. innovatsiyalar xizmatlarni samaradorlik darajasini oshirishga imkon yaratadi. Ya'ni, axborot resurslarini boshqarishning asosiy prinsiplari, xizmatlar sohasidagi jarayonlar, axborot tizimlarini tashkil etish va boshqarishning tushunchalari bilan bog'liq masalalar o'z yechimini topadi.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasidagi axborot resurslaridan samarali foydalanish mavzusini o'rganishga yordam beradigan xorijiy adabiyotlardan faqat bir nechta misollar. Ularning o'ziga xos tushunchalari va qo'llanishlari mavjud bo'lganligi, maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning nazariy va amaliy aspektlarini tahlil qilishga yordam beradi.

Tadqiqot metodologiyasi.

Tadqiqot jarayonida maishiy xizmatlarning o'ziga xos xususiyatlarini o'rganishda dialektik va tizimli yondashuv, monografik kuzatuv, maishiy xizmatlarni boshqa xizmatlardan farqli jihatlari bo'yicha qiyosiy tahlil, ayrim maishiy xizmatlar tarkibiga kiruvchi faoliyat turlarini o'rganish hamda tahlil qilishda statistik va dinamik yondashuv hamda guruhlash usullaridan foydalanildi.

Tahlil va natijalar

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali oydalanish, axborot tizimlarini rivojlantirish, elektron axborot manbalaridan foydalanish, analitika va ma'lumotlar tahlili va xodimlar bilan axborot almashishni o'z ichiga oladi. Bu usullar maishiy xizmatlarni rivojlantirish va sifatni oshirishda muhim ahamiyatga ega bo'ladigan faktorlardir.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning jadval ko'rinishida ko'rsatilishi mumkin:

1-jadval.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanish.

Axborot resurslari	Samaradorlik ko'rsatkichlari
Axborot tizimlari	Tizimlarni yangilash, avtomatlashtirish

Axborot resurslari	Samaradorlik ko'rsatkichlari
Elektron axborot	Veb-saytlar, mobil ilovalar, ijtimoiy tarmoqlar
Analitika va tahlil	Ma'lumotlarni to'plash, tahlil qilish, strategiyalar o'rnatish
Xodimlar bilan axborot almashish	Mijozlarni tushunish, talablarni boshqarish, xizmatlarni takdir qilish

Ushbu jadvalda, har bir axborot resursi bilan bog'liq ko'rsatkichlarni aniqlab oldik. Axborot tizimlarini yangilash va avtomatlashtirish, ma'lumotlarni to'plash, analitika va tahlil, mijozlar bilan axborot almashish, elektron axborot manbalaridan foydalanishning samaradorlik ko'rsatkichlari bo'lishi mumkin. Bu ko'rsatkichlar maishiy xizmatlarni rivojlantirish va sifatni oshirishga yordam beradi.

Samaradorlikni jadval ko'rinishida ko'rsatish, maishiy xizmat ko'rsatish sohasidagi axborot resurslaridan samarali foydalanishni vizual ravishda ko'rsatishga yordam beradi. Bunda, har bir resursning samaradorlikni qanday oshirishi va uchun qaysi ko'rsatkichlarni qo'llash kerakligi aniq ko'rsatiladi. Bu esa samaradorlikning oshirilishi uchun kerakli harakatlarni belgilashga va uning natijalarini kuzatishga imkon beradi.

Maishiy xizmatlar, insonlarning qonuniy talablarga javob beradigan va ularning hayotini osonlashtirishga yordam beradigan ko'rsatkichlardir. Bugungi kunda, axborot resurslaridan samarali foydalanish, bu ko'rsatkichlarni yuqori darajada oshirishning muhim vositalaridan biri bo'lib hisoblanadi.

Axborot tizimlari: Maishiy xizmatlarda axborot tizimlari, ma'lumotlarni to'plab, saqlab, o'rganish va ulardan foydalanishni ta'minlaydigan asosiy vositalardir. Tizimlar, maishiy xizmatlar uchun kerakli ma'lumotlarni oson va tez topishga yordam beradi. Bu tizimlar, maishiy xizmatlarni avtomatlashtirish imkonini beradi va ish jarayonlarini sifatli va barqaror qilishga yordam beradi.

Elektron axborot manbalaridan foydalanish: Maishiy xizmatlarda internet, veb-saytlar, mobil ilovalar va ijtimoiy tarmoqlar kabi elektron axborot manbalaridan

samarali foydalanish muhimdir. Bu manbalar orqali, maishiy xizmatlar o'zlarini reklama qilish, yangiliklar va xizmatlar haqida ma'lumotlarni doimiy ravishda tarqatish, mijozlar bilan doimiy aloqalar o'rnatish va ularning talablari va istaklari haqida ma'lumotlarni olish imkoniyatini beradi.

Analitika va ma'lumotlar tahlili: Maishiy xizmatlar uchun analitika va ma'lumotlar tahlili, samaradorlikni oshirishning muhim qismidir. Bu jarayon ma'lumotlarni to'plab olish, tahlil qilish va ulardan foydalanishga asoslanadi. Analitika va ma'lumotlar tahlili, maishiy xizmatlarning xizmatlardan foydalanganlik darajasi, mijozlarning talablari va istaklari haqida ma'lumotlarni olish, sifatni oshirish va strategiyalar o'rnatish imkonini beradi.

Xodimlar bilan axborot almashish: Maishiy xizmatlarda xodimlar bilan axborot almashish, samaradorlikni oshirishning asosiy qismidir. Xodimlar, mijozlarni tushunish, ularning talablari va istaklarini boshqarish, xizmatlarni takdir qilish va ularning qulayliklari uchun axborot almashishlarda ishtirok etishlari mumkin. Bu, maishiy xizmatlardagi xodimlar va mijozlar o'rtasidagi aloqalarni kuchaytiradi va xizmatlarni sifatli qilishga yordam beradi.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning istiqbollari, ko'rsatkichlarning o'zaro aloqalarini kuchaytirish, xizmatlarni sifatliroq qilish va mijozlarga qulayliklar yaratishga yordam beradi. Quyidagilar istiqbollarni tasniflashda yordam beradi:

1. Texnologiyalar va innovatsiyalar: Texnologiyalar va innovatsiyalar, maishiy xizmatlarda axborot resurslaridan samarali foydalanishni oshirishning muhim asboblardir. Keyingi

istiqbollarda, texnologiyalar va innovatsiyalar, maishiy xizmatlar uchun yangi platformalar, ilovalar va tizimlar yaratish, avtomatlashtirish va robotlashtirishning imkoniyatlarini oshirish kabi chora-tadbirlarni o'tkazishni ta'minlayadi.

2. Big Data va ma'lumotlar tahlili: Big Data va ma'lumotlar tahlili, maishiy xizmatlarda axborot resurslaridan samarali foydalanishning istiqbollari orasida muhim o'rin tutadi. Ma'lumotlar tahlili, maishiy xizmatlarda mijozlarning talablari, istaklari va xizmatlardan foydalanganlik darajasi haqida ma'lumotlarni to'plab, tahlil qilish va bu ma'lumotlarga asosan amal qilishga yordam beradi. Big Data, maishiy xizmatlarni optimallashtirish, xizmatlarni personalizatsiya qilish va mijozlarning talablari ustiga muvofiq xizmatlarni taklif etishda o'rnatilishi mumkin.

3. Internet of Things (IoT): IoT, maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning istiqbollari orasida muhim o'rin tutadi. IoT, maishiy xizmatlar va texnologiyalar o'rtasidagi aloqalarni kuchaytiradi va qulayliklarni oshiradi. IoT, maishiy xizmatlarni avtomatlashtirish, xizmatlarni boshqarishni osonlashtirish va mijozlarga shaxsiy tajribani yaxshilash imkoniyatlarini yaratishga yordam beradi.

4. Cifro marketing va personalizatsiya: Cifro marketing va personalizatsiya, maishiy xizmatlarda axborot resurslaridan samarali foydalanishning istiqbollari orasida katta ahamiyatga ega. Bu istiqbollor orqali, maishiy xizmatlar, mijozlar bilan doimiy aloqalar o'rnatish, xizmatlarni reklama qilish va mijozlarga shaxsiy tavsiyalar berish imkonini beradi. Cifro marketing, maishiy xizmatlarning mijozlar bilan barcha aloqalarini masofaviy usullar orqali boshqarishga yordam beradi.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishni o'rganish uchun matematik model, ma'lumotlar va statistik ma'lumotlarni o'z ichiga oladi. Bu model, ko'rsatkichlarni o'zgartirish, xizmatlarni optimallashtirish va mijozlarga qulayliklar yaratishda yordam beradi.

Bir matematik modelning usullari va parametrlari mavjud bo'lishi mumkin.

Masalan, regresiya analizi, markov modellari, optimizatsiya modellari kabi usullar maishiy xizmat ko'rsatish sohasida foydalanish mumkin bo'lgan matematik modellar orasida hisoblanadi. Regresiya analizi, maishiy xizmatlar uchun ko'rsatkichlarni o'rganishda foydalaniladigan bir matematik modeldir. Bu model, ma'lumotlar to'plamidagi o'zgaruvchilarni analiz qiladi va ulardan kelib chiqadigan o'zgaruvchilarni bashorat qilish uchun ishlatiladi.

Markov modellari, maishiy xizmatlarda o'tkaziladigan jarayonlarni aniqlash uchun ishlatiladigan matematik modellar hisoblanadi. Bu modellar, yordamida ko'rsatkichlarni o'rganish, maishiy xizmatlarni optimallashtirish va o'zgaruvchilarni boshqarish uchun strategiyalar yaratish mumkin.

Optimizatsiya modellari, maishiy xizmatlardagi o'zgaruvchilarni optimallashtirish uchun foydalaniladigan matematik modellar hisoblanadi. Bu modellar, maishiy xizmatlar uchun eng yaxshi natijalarni olish va resurslarni samarali foydalanish uchun optimal yechimlar topishda yordam beradi.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishni matematik model qilishda, ma'lumotlar to'plamining to'g'ri va to'liqligi, ma'lumotlarni tahlil qilish, modelni yaratish va ma'lumotlarni natijalarga o'girish ko'rsatkichlardan kelib chiqadigan muhim jarayonlardir.

Bundan tashqari, maishiy xizmatlar sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanish uchun matematik modellar o'rganishda xizmatlarni ta'til va sifatliroq qilish, mijozlarga eng yaxshi tajribani taqdim etish, xizmatlar va resurslarni boshqarish va optimallashtirishning muhim ko'rsatkichlari hisoblanadi.

Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishni matematik model formulasi ko'rib chiqish uchun bir nechta tegishli faktorlarni hisobga olingan bir matematik funktsiya bilan ifodalash mumkin. Ushbu formulalar, maishiy xizmatlarni sifatliroq qilish, mijozlarga qulayliklarni yaratish va resurslarni samarali foydalanishni ta'minlash uchun yordam beradi.

Bir misol bilan, maishiy xizmatlarda mijozlar bilan aloqalar, xizmatlarni sifatliroq qilish va mijozlarga qulayliklarni oshirishning muhim o'zgaruvchilardan biri bo'lganligini o'ylaymiz. Ushbu formulani quyidagi ko'rinishda ifodalash mumkin:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots)$$

Bu formulada Y, maishiy xizmatlar yoki mijozlarga taqdim etiladigan qulayliklarning samaradorligini ifodalaydi. X1, X2, X3, ... esa maishiy xizmatlarni samarali foydalanishning asosiy faktorlarini ifodalaydi.

Matematik model formulasi, faktorlar bilan bog'liq bo'lgan o'zgaruvchilarni belgilab, ulardan foydalanish uchun bir nechta matematik funktsiyalardan foydalanishni talab qiladi. Misol uchun, regresiya analizi yoki optimizatsiya funktsiyalari foydalanish mumkin. Bu funktsiyalar ma'lumotlarni tahlil qilish va optimal yechimlarni topish uchun yordam beradi.

Matematik model formulasi, maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslaridan samarali foydalanishning muhim o'zgaruvchilarni ifodalaydi va ulardan foydalanishni tashkil etadi. Bu formulalar yordamida maishiy xizmatlarni sifatliroq qilish, mijozlarga qulayliklarni oshirish va resurslarni samarali foydalanishni ta'minlash uchun strategiyalar va yechimlar yaratish mumkin.

Bir misol bilan, maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslarining

samaradorligini hisoblash uchun quyidagi formulani qo'llash mumkin:

$$\text{Samaradorlik} = (\text{Yuzaga kelgan xizmatlar soni} / \text{Ishtirokchilar soni}) * 100$$

Bu formulada "Yuzaga kelgan xizmatlar soni" maishiy xizmatlarni qabul qilingan tashkilot yoki kompaniya tomonidan taqdim etilgan xizmatlar sonini ifodalaydi. "Ishtirokchilar soni" esa ushbu xizmatlardan foydalanayotgan mijozlar yoki mustaqil mijozlar sonini ifodalaydi.

Xulosa va takliflar

Samaradorlik ko'rsatkichini foydalanish oraliqda ifodalashning asosiy maqsadi, ko'rsatkichni asosli axborot resurslari samaradorligini yaxshilashga yordam berishdir. Ushbu formulani foydalanish orqali, maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslarining tashqi vaqt, xizmatlarni taqdim etish va boshqarishni optimallashtirish uchun yechimlar va strategiyalar yaratish mumkin. Maishiy xizmat ko'rsatish sohasida axborot resurslarining samaradorligini ko'rsatkichi formulasi, tashkilotlar uchun ma'lumotlar to'plamini tahlil qilish, xizmatlarni sifatliroq qilish va mijozlarga qulayliklarni oshirishda yordam beradi. Ushbu formulani qo'llash orqali, maishiy xizmatlar sohasidagi axborot resurslarini samarali foydalanishni ta'minlash va ko'rsatkichni oshirish uchun yechimlar va strategiyalar yaratish mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. *O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 27 yanvardagi "Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PQ-104-sonli Qarori*
2. *O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 27 yanvardagi "2022- 2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot Strategiyasini tasdiqlash to'g'risida"gi PQ 60-son Qarori*
3. *O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 8 iyundagi "Tadbirkorlik faoliyati va o'zini-o'zi band qilishni davlat tomonidan tartibga solishni soddalashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-4742-son qaror.*
4. *Sh.S.Sharifov. Improving the welfare and employment of the population. Internation scientific research journal 04.2022*
5. *Sh.S.Sharifov. Socio-Economic Directions of Development of the Consumer Services Sector. Spanish jurnal of innovation and integrity 04.2022*
6. *Sh.S.Sharifov. Маиший хизмат кўрсатиши соҳасини ривожланиши иш билан бандликнинг кафолати. Хоразм маъмун академияси ахборотномаси 2023 йил № 3/1*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2527>

ЎЗБЕКИТОНДА ИННОВАЦИОН ЖАРАЁНЛАРНИ САМАРАЛИ ТАШКИЛ ЭТИШ ЙЎЛЛАРИ

Собиров Илхом Хусанович –
СамИСИ, “Инвестиция ва инновация”
кафедраси доценти, иф.н.
E-mail: sobirov.i@mail.ru

Аннотация: Мақолада инновация тушунчаси ва унинг моҳияти хусусида хорижий ва маҳаллий олимларнинг фикрлари келтирилган. Инновацион жараёнларни ташкил қилиш шакллари ва инновацион жараёнларнинг асосий босқичларининг батафсил назарий таҳлили келтириб ўтилган. Амалга оширилган таҳлиллар натижасида “инновация” атамасига муаллифлик таърифи берилган. Инновацион жараёнларни самарали ташкил этишининг Ўзбекистон Республикасида қўллаш мумкин бўлган стратегик йўналишлари келтирилган.

Калит сўзлар: инновация, инновацион жараён, инновацион жараёнларни ташкил қилиш шакллари, инновацион жараёнларнинг асосий босқичлари, инновацион стратегия.

Аннотация: В статье представлены взгляды зарубежных и отечественных ученых на понятия об инновации и его сущности. Дан подробный теоретический анализ форм организации инновационных процессов и основных этапов инновационных процессов. В результате анализа термин «инновация» был определен автором. Представлены стратегические направления эффективной организации инновационных процессов в Республике Узбекистан.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, формы организации инновационных процессов, основные этапы инновационных, инновационная стратегия.

Abstract: The article presents the views of foreign and domestic scientists on the concepts of innovation and its essence. A detailed theoretical analysis of the forms of organization of innovative processes and the main stages of innovative processes is given. As a result of the analysis, the term "innovation" was defined by the author. The strategic directions of the effective organization of innovative processes in the Republic of Uzbekistan are presented.

Key words: innovation, innovation process, forms of organization of innovation processes, the main stages of innovation processes, innovation strategy.

Кириш

Ўзбекистон Республикасининг “Инновацион фаолият тўғрисида”ги Қонунида “инновация” ва “инновацион фаолият”га қуйидагича таъриф берилган: “инновация – фуқаролик муомаласига киритилган ёки шахсий эҳтиёжлар учун фойдаланиладиган, қўлланилиши амалиётда катта ижтимоий-иқтисодий самарага эришишни таъминлайдиган янги ишланма”, “инновацион фаолият – янги янги ишланмаларни ташкил этиш, шунингдек ишлаб чиқариш соҳасида уларнинг ўтказилиши ва амалга оширилишини таъминлаш бўйича фаолият” деб, таъриф берилган [1].

Ҳозирги глобаллашув шароитида ҳар қандай иқтисодий тизим (корхона, ҳудуд ва

мамлакат)ни самарали ривожлантириш унинг инновацияларни қабул қила олишига боғлиқ. Яъни ташқи ва ички муҳитнинг ўзгаришига мос равишда фаолият шаклининг янгиланишида узлуксизлиги таъминланиши зарур. Замонавий дунёда инновацияларнинг турли соҳалардаги фаолиятга жорий қилиниши иқтисодий ўсишга олиб келиб, бир томондан давлатнинг ривожланишида бош омил бўлса, иккинчи томондан илмий-техник ривожланишнинг натижаси сифатида намоён бўлади.

Инновацион иқтисодиётнинг асоси инновацион фаолият бўлиб, ўзига хос иқтисодиёт тури сифатида билимларни, инновацион омилларни ва технологияларни янгилаш орқали иқтисодий тизимнинг

ривожланишини таъминлайди.

Ўзбекистон Республикаси
Президенти Шавкат Мирзиёев
таъкидлаганларидек, “Халқимиз
дунёқарашида инновация муҳитини яратиш
энг муҳим вазифамиздир. Инновация
бўлмас экан, ҳеч бир соҳада рақобат,
ривожланиш бўлмайди. Бу соҳадаги
ўзгаришларни халқимизга кенг тарғиб
қилмасак, одамларда кўникма пайдо
қилмасак, бугунги давр шиддати, фан-
техниканинг мислсиз ютуқлари билан
ҳамқадам бўлолмаймиз. Шунинг учун ушбу
фаолиятни замон талаблари даражасида
ривожлантириш янги вазирлик, қолаверса,
ушбу марказнинг асосий вазифаси бўлиши
керак”[2].

Иқтисодий тизимнинг ривожланиши
инновацияларнинг таъсири остида амалга
оширилиб яқунда янги билимлар ҳисобига
иқтисодий ўсишга эришишда инновацион
дастаклардан фойдаланиш долзарблигини
кўрсатади. Инновацион ишланмалар турли
хил элементлардан ташкил топган бўлиб,
уларни бир бутун тизимга
бирлаштиришдан олинган натижа
иқтисодий ўсишга сабаб бўлиши мумкин.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили

Жаҳонда "инновация" ва “инновацион
жараён" тушунчаларига кўплаб олимлар ўз
таърифларини келтиришган. Улар қаторида
хорижий олимлардан Котлер Ф. Инновация
- бу бозорга тақдим этилган ёки ишлаб
чиқарилиши йўлга қўйилган ғоя, товар ёки
технология бўлиб, уларни истеъмолчи
бутунлай янги ёки ноёб хусусиятларга эга
деб қабул қилишидир[3] дея таъриф берган.
Лекин ушбу янгиликнинг бозорга
киришида биринчи бўла олишигина
истеъмолчининг эътиборини тортишини
ҳисобга олиш кераклиги келтирилмаган.

Друкер П.Ф. Инновация - бу
тадбиркорлар томонидан ўзига хос восита
бўлиб, у асосида турли хил хизмат ва
бизнесдаги имконият сифатида
фойдаланиши мумкин[4].деган, у қайсидир
маънода ҳақ лекин истеъмолчи агар ўша
янги маҳсулотга қизиқмаса
ундатадбиркорнинг ҳаракатлари зоя
кетиши мумкин.

Ильенкова С.Д. Инновацияларнинг
таркиби ўзгаришлардан иборат бўлиб,
инновацион жараённинг асосий вазифаси
эса ўзгаришлардир. Инновацияларда
динамик ва статик жиҳатлар мавжуд.
Охирги ҳолатда эса илмий-ишлаб чиқариш
циклининг натижаси сифатида намоён
бўлиб, бу натижалар ўзининг
муаммоларига эга бўлади[5] дея таъриф
берган. Шу сабабли инновацион жараёнга
янгиликларни аста-секинлик билан жорий
қилиш талаб этилади.

Гимуш Р.И., Матмуродов Ф.М.
Инновация - янгилик ва янгилик киритиш
деган маънони билдиради. Бу янгилик
замирида янги тартибни, янги одатни, янги
услугни, кашфиётни тушуниш лозим[6] дея
таъриф беришган. Яъни янгиликларни
киритишда инновацион жараёнларни
жорий қилиш ҳам инновацион
маҳсулотларни яратишга олиб келади.

Гаибназарова З.Т. Инновация - бу
касбий фаолиятнинг тубдан тартибга
солинадиган, янги натижаларини яратиш ва
уни тубдан янги сифат даражасига
кўтариш. Мукамал ҳолда, ҳар қандай
янгилик одатдаги фаолиятдан ташқарига
чиқади ва ҳар доим ушбу соҳада ютуқларга
интилади[6].деганлар. унга кўра инсон
капиталини ривожлантиришда инновацион
жараёнларни тўғри ва вақтида йўлга қўйиш
муҳим ҳисобланади.

Инновацион жараёнларни
таърифлашда қуйидаги олимларнинг
фикрини келтиришимиз мумкин:

Анчишкин А.И. 3 хил турдаги
янгиликларни жорий қилинишига ажратиш
мумкин: "... бутунлай янги илмий
янгиликлар ва инқилобий самарадорлик
кучларини намоён қилади; техниканинг
даври алмашиши, мавжуд фундаментал
илмий тамойилни сақлаган ҳолда янги
технологияларнинг пайдо булиши; мавжуд
техниканинг маълум бир кўрсаткичларини
миқдорий яхшилаш, янгилик жорий қилиш
турларини моҳияти, турли даражадаги
билимларнинг моддийлашуви"[8] деган,
яъни агарда инновацион жараёнда
юқоридаги жараёнлар узилиб қолса унда
натижа эриша олиш имконият пасайиб

кетиши мумкин.

Барютин Л.С. Янгиликни жорий қилиниши - бу "бошқариладиган жараён бўлиб, мажмуавий характерга эга ва турли хил тизим ва таркибий тузилмаларга сезиларли ўзгартиришлар киритиш мақсадида янгисини яратиш, тарқатиш ва бутунлай янги ёки модификацияланган восита (янгилик)дан фойдаланиш билан аниқ ижтимоий эҳтиёжни қондириш ва иқтисодий, техник ҳамда ижтимоий самара келтириши лозим"[9] деган, агарда инновацион жараёнларни тўғри бошқарилса у холда натижа ижобий бўлиши мумкин.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқотни олиб боришда анализ ва синтез усулларида, эмпирик таҳлил натижаларидан ҳамда тизимли ва мажмуавий ёндашув, таҳлил учун статистик усуллардан фойдаланилган

Таҳлиллар ва натижалар

Инновация ва инновацион жараён атамалари бугунги кунда жуда кенг қўлланилиши унинг мазмун-моҳиятини ўрганишга бўлган қизиқишларни янада кучайтирмоқда. Шу сабабдан мазкур атамаларнинг иқтисодий мазмун-моҳиятини тадқиқ этган ва очиб берган айрим иқтисодчи-олимларнинг қарашларини ўрганишни ўз олдимишга мақсад қилиб олдик.

Хорижий изланувчилар ва МДХ мамлакатларидаги тадқиқотчилар билан бир қаторда Ўзбекистонлик иқтисодчи-олимлар ҳам

Умуман олганда, инновациялар мазмуни бўйича бошқа иқтисодчи-олимларнинг назарий қарашларини яна қўплаб келтириш мумкин. Бироқ, олиб борилган тадқиқотларимиз асосида биз ўзимизнинг қуйидаги таърифни ишлаб чиқдик ва уни бугунги кунда мазкур атаманинг иқтисодий моҳиятини тўлиқ очиб беришга этарлича хизмат қилади деб ўйлаймиз.

"Инновация - маълум бир фаолият соҳасида мавжуд ҳолатдан кўра

оптималроқ натижага эришиш мақсадида бутунлай янгидан яратилган ёки модификацияланган методларнинг йиғиндисидир".

Инновацион жараённинг асосий босқичлари қуйидагилардан иборат:

- келиб тушаётган фикрларни тизимлаштириш;

- ғояни аниқланиши ва янги маҳсулотни ғоясини ишлаб чиқиш;

- янги маҳсулотни иқтисодий самарадорлигини таҳлили, маркетинг дастурини ишлаб чиқиш;

- янги маҳсулотни яратилиши;

- маркетинг дастурига асосланган янги маҳсулотни ишлаб чиқаришга киритиш ҳақида қарор қабул қилиш.

Инновация жараёнини бошқариш объекти техник сиёсатни ишлаб чиқиш учун юқори даражада махсуллаштирилган бўлимлар, яъни уюшмаларни, кўмиталарни ёки ишчи гурҳини тузишни тахмин қилади:

- инновацион фаолиятни назорат қилиш учун янги маҳсулотни бўлимларини ва марказлашган хизмат кўрсатишни ташкил этиш;

- янги маҳсулот яратиш учун мақсадли лойиҳа гуруҳларини ёки марказларини белгилаш;

- ишлаб чиқариш бўлимларида мавжуд бўлган илмий ишланмалар, конструкторлик ишлари, лабораториялар, илмий маркалар бўлимларини ролини ошириш;

- инновацион фаолиятни рағбатлантирувчи "М.ХСУ" фондларни ва венчур бўлимларни ташкил этиш;

- янги технологияларни ўзлаштириш муаммоси билан шуғулланувчи махсус тармоқли лабораторияларни яратишдир.

Инновацион менежментда инновацияни ташкил қилишнинг турли шаклларида фойдаланилади. Инновациялар тузилмаси шакллари мазмун жиҳатидан инновацион лойиҳаларни олиб боришда меҳнат тақсимотининг турли усулларида иборат.

Инновацион жараёнларни ташкил қилиш шакллари		
1. Ташкил қилиш вазибалари - маконда - вақтда	2. Ташкил қилиш шакллари - ихтисослашган - концентрациялашган - кооперациялашган - комбинациялашган	3. Ташкил этиш усуллари - формал - неформал

1-расм. Инновацион жараёнларни ташкил қилиш шакллари

“Ўзбекистон Республикасини 2030 йилга қадар ижтимоий-иқтисодий комплекс ривожлантириш концепцияси”га кўра Илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларига сарфланадиган харажатларни ошириш ҳамда бу кўрсаткични ЯИМга нисбатан 1-1,5 фоизга етказиш, банд бўлган аҳоли орасида тадқиқотчи олимлар сонини 0,4 фоизга, иқтисодиёт тадбиркорлик секторининг илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларига харажатлари улушини инновацияларга сарфланадиган барча харажатларнинг 0,4 фоизига етказиш, шунингдек, Глобал инновацион индекс рейтингини бўйича Ўзбекистон Республикаси жаҳоннинг 50 та илғор мамлакати орасидан жой олишига эришиш вазифаси белгиланган [12].

Илмий-тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларига сарфланган ўзлаштирилган харажатлар тузилмасини кўриб чиқишда давлат секторининг улуши катталигини қайд этиш зарур. Молиялаштириш бўйича манбалар тузилмасида Ўзбекистонда илмий - тадқиқот фаолиятида давлат бюджети бундан буён ҳам жиддий роль ўйнайди. Унинг улуши 2021 йилда 59,4 фоизни ташкил этди. Корхоналар ва ташкилотларнинг ўз маблағлари аҳамияти бўйича илмий - тадқиқот ва тажриба-конструкторлик ишларини молиялаштиришнинг иккинчи манбаси ҳисобланади - 32,4%.

2022 йилда технологик инновациялар жорий этган инновацион фаол корхоналар сони 1274 тага етди. Улар томонидан 2232 та технологик инновация жорий этилди. Узлуксиз статистик текширув натижалари бўйича 2022 йилда инновацияларни жорий

қилган корхоналар ва ташкилотлар улуши корхоналар умумий сонига 0,54 фоизни ташкил этди.

Ўзбекистонда инновацион маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш билан шуғулланувчи компаниялар анча ўсганлигига қарамай (2014- 2021 йиллар даврида ўсиш 7,5 баравар), 2022 йилда инновацион корхоналар улуши компаниялар умумий сонининг 0,72 фоизини ташкил этди (Европа Иттифоқида - қарийб 49%). Инновацион-фаол корхоналар, яъни технологик инновацияларни жорий этувчи корхоналар улуши ҳам етарлича паст даражададир - 2022 йилда 0,54% (ривожланган мамлакатларда - 40-65%).[11]

Хулоса ва таклифлар

Ўз навбатида, Ўзбекистон қуйидаги кўрсаткичлар бўйича юқори ўринларга эга: бизнес ташкил этишнинг оддийлиги (55 - ўрин), фаолият кўрсата олмасликни ҳал этишнинг оддийлиги (банкротликни тан олиш) (72-ўрин), ўрта таълимда олимлар ва ўқитувчилар нисбати (47-ўрин), илм-фан ва техника соҳасидаги битирувчилар сони (47-ўрин), капиталнинг ялпи жамланиши (19 - ўрин), микромолиявий ташкилотлар кредит портфели (39 -ўрин), келиб чиқиши бўйича патент аризалар (48-ўрин), келиб чиқиши бўйича фойдали модел иловаси (24 - ўрин), бир кишига ЯИМ ўсиш суръатлари (6-ўрин), яратилган миллий бадий фильмлар (49-ўрин) [12].

Инновацион жараёнларни самарали йўлга қўйиш мақсадида “Ўзбекистон Республикасининг 2035 йилгача ривожлантириш стратегиясининг Концепцияси”да “Инсон иқтисодий ривожланишнинг асосий омили” эканлиги келтирилган. Унга кўра қуйидагиларни

амалга ошириш талаб этилади. Яъни [11]:

- Аҳолининг барча қатламлари учун қулай ва сифатли таълимни йўлга қўйиш;
- таълим вазирликларининг ривожлантириш бўйича ягона стратегиясини яратиш;
- оммавий таълимдан инклюзив таълимга ўтиш;
- "Ваучер" таълим тизимини жорий қилиш;
- ўқитувчилар учун юқори иш ҳақи (бозор ўртача даражасидан юқори), ўқитувчиларга кенг қўламдаги имтиёзлар тақдим қилиш;
- онлайн таълимни фаол равишда жорий этиш;
- ривожланган хусусий таълим бозорини ташкил қилиш;

Юқоридаги йўналишларни амалиётга

жорий қилиш ҳисобига инсон капиталига қаратилган инновацион жараёнларни ташкил этишнинг самарадорлигини ошириш натижасида 2030 йилга келиб қуйидаги натижаларга эришиш мумкин:

- мутахассисларнинг малакаси бозор талабларига жавоб бера бошлайди;
- 2030 йилга келиб аҳоли жон бошига ЯИМ 4 538 АҚШ долларини ташкил этиши кутилмоқда;
- муҳандислар, иқтисодчилар ва менежерлар бозорда устунлик қила бошлайди (ходимларнинг 70% дан ортиғи);
- ишсизлик даражаси 6,2% га камайтиради;

узлуксиз таълим тизими йўлга қўйилади [11,12]

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг "Инновацион фаолият тўғрисида"ги Қонуни. ЎРҚ-630-сон. <https://lex.uz/ru/docs/4910391>
2. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев нутқидан 2.12.2017 йил. <http://uza.uz/uz/politics/shavkat-mirziyoyev-xalqimiz-dunyoqarashida-innovatsiya-tuhit-02-12-2017>
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: пер. с англ. - 2-е Европ. Изд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 1999. - 944 с.
4. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. - М.: ООО «И.Д. «Вильямс», 2009. - 432 с.
5. Инновационный менеджмент: учеб. [Текст] / под ред. С.Д. Ильенковой. - М.: ЮНИТИ, Банки и биржи, 2001. - 321 с.
6. Gimush R. I., Matmurodov F. M. Innovatsion menejment: Iqtisodiyot oliy o'quv yurtlari uchun o'quv qo'l. - T.: O'zbekiston faylasuflari milliy jamiyati nashriyoti, 2008. - B. 10.
7. Гаубназарова З.Т. Модернизация: управление инновациями и управленческие инновации. XIX Международная конференция "История управленческой мысли и бизнеса. Управленческий труд и роли менеджеров: прошлое, настоящее, будущее", МГУ имени М.В.Ломоносова, Россия, Москва. 21-22 сентября 2018. С. 79-88
8. Анчишкин А.И. Наука—Техника—Экономика. — М.: Экономика, 1986, с. 28
9. Барютин Л.С. Управление техническими нововведениями в промышленности. - Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. - 12 с.
10. Райзберг Б.А. Государственное управление инновационными процессами. Экономист. -М, 2008. 35 стр.
11. Ўзбекистон Республикасини 2030 йилга қадар ижтимоий-иқтисодий комплекс ривожлантириш концепцияси.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2528>

FOROBIYNING INSON OMILI RIVOJLANISHI HAQIDAGI IQTISODIY FIKRLARI

Yuldashev Sh.Q.

Samarqand davlat universiteti dotsenti i.f.n.

Xalikova L.N.

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti dotsenti i.f.n.

Norkulov J.S.

Samarqand davlat universiteti moliya bo'lim boshlig'i

Annotatsiya: Ushbu makolada Forobiyning ta'lim-tarbiya va ilm-ma'rifat xakidagi iktisodiy karashlari taxlil kilinadi. Forobiyning fikricha, shahar tartibotida eng asosiy narsa mulk, noz-ne'matlarni to'g'ri taqsimlashdir. Forobiy mol-mulk orttirishning yo'llari haqida batafsil gapiradi. Xalol ishlarning majmuasi quyidagicha: avlodga zarar keltirmaydigan mol-mulk orttirish va ruh hamda badanning e'zozlanishi tufayli tahsinga sazovor ish hisoblanmish qonunlar muqaddimasi bo'lgan tarbiyadir. Zararkunandalikdan voz kechish, zararkunandalikka intilishdan afzaldir, chunki tarbiya va qonunlarning maqsadlari – yomon ishlardan tiyishdir.

Kalitli so'zlar: ta'lim-tarbiya, ilm-ma'rifat, mulk, noz-ne'matlar, zararkunandalik, e'zozlanish, tahsin, taqsimot

Аннотация: В этой статье проанализированы экономические взгляды Фараби на воспитание и просвещение. По мнению Фараби, самое главное в городском регулировании является собственность, правильное распределение жизненных благ. Фараби подробно рассказывает о способах увеличения имущества. В совокупности добросовестная работа это: накопление имущества, не наносящего вреда поколению и благодаря почитанию души и тела есть воспитание, которое является введением в законы. Отказ от вредительства лучше, чем стремление ко злу, потому что цель воспитания и законов — удерживать людей от злых дел.

Ключевые слова: воспитание, знание, собственность, жизненные блага, вредительство, уважение, одобрение, распределение.

Annotation: This article analyzes Farabi's economic views on education and science. According to Farabi, the most important thing in the city order is the correct distribution of property and gifts. Farabi talks in detail about ways to acquire wealth. The complex of halal works is as follows: the acquisition of property that does not harm the generation and the praiseworthy work due to the honoring of the soul and body is education, which is a prelude to the laws.

Key words: education, knowledge, property, life's blessings, sabotage, respect, approval, distribution

Tadqiqot mavzusining dolzarbligi.

Forobiy shahar aholisi qanchalik mehr-shafqatli bo'lsa yuqori darajada ilohiy bo'ladi deb hisoblaydi.

Forobiy kekkayib yuruvchi hokimlar-takabbur hokimlardir, aslida hokim, fuqarolarning podomonligiga e'tibor berishi, hamda o'z shaxsiyati va ko'ngilxushligi bilangina shug'ullanuvchi ba'zi behayolarcha Xudo nomidan shafqatsiz munosabatda bo'lishi, go'zal va dilxush taassurot

qoldirmaydiganlarga muruvvat ko'rsatilmasligi zarur.

U ikki xil davlat boshqaruvi mavjud ekanligi haqida gapiradi. Bir xilida odamlar ustidan hokimlar turadilar, boshqasida qonunlar hokimlarga ham taalluqli.

Forobiyning fikricha, shahar tartibotida eng asosiy narsa mulk, noz-ne'matlarni to'g'ri taqsimlashdir. Zarur narsalarning ozayib ketishi odamlarni faqir ahvolga solib qo'ymasini, yer va joylarning miqdori, keyin ularning egalari va tutgan o'rinlari. So'ngra

nihoyatda zarur narsalar bo'lgan oziq-ovqat ekiladigan yerlar, saroy va shaxsiy uylarning miqdori hisobga olinishi kerak. Forobiy taqsimot ishini juda qiyin, lekin zarur ish ekanligini eslatadi. Sohibi qonunlar shahar aholisiga yer bo'lib berayotganlarida qonunlar loyihalarining joriy qilinmoqchi bo'lgan bo'limlarini xalqdan yashirmasliklari kerakligini aytadi. Forobiy, mulkni befoyda jamg'arishdan farqli ravishda mulk egasi bo'lish yomon odat emasligini, chunki mulk halollik bilan to'planadigan bo'lsa, qashshoqlikda yashashga qaraganda badavlatlilik afzal ekanligini tushuntiradi. Agar mol-mulk nafsoniyat uchun to'planadigan bo'lsa, unda odam bir kun uyatga qoladi. Shunday qilib, manfaatdan o'zini tiyish qanday qilib bo'lsa ham nopok yo'l bilan erishilgan manfaatdan yaxshiroqdir. Forobiy mol-mulk orttirishning yo'llari haqida batafsil gapiradi va yunonlarga ma'lum bo'lgan usullarning qaysi biri halol, qaysilari haromligi haqida misollar keltiradi. Bu halol ishlarning majmuasi quyidagicha avlodga zarar keltirmaydigan mol-mulk orttirish va ruh hamda badanning e'zozlanishi tufayli tahsinga sazovor ish hisoblanmish qonunlar muqaddimasi bo'lgan tarbiyadir. Boshqalarga zarar keltiradigan narsalar esa yomonlanadi. Zararkunandalikdan voz kechish, zararkunandalikka intilishdan afzaldir, chunki tarbiya va qonunlarning maqsadlari – odamlarni yomon ishlardan tiyishdir. Qonun chiqaruvchining faqirlarga va boylarga bir xil e'tibor berishi shartligi, ularning ruhlarini tuzatuvchi va yaxshilovchi qonunlar yaratishi zarurligi haqida gapiradi.

Rahbar yana og'irlik o'lchovi, don-dun va shakarga o'xshash narsalar o'lchovlari haqida ham hech kimga zarar keltirmaydigan savdo haqida qonunlar chiqarishi kerak.

Forobiy, yangi qurilayotgan shahar qanday ahvolda bo'lishi, unda odamlar qanday joylashishi, hayot kechirish uchun zarur mahsulotlar qanday taqsimlanishi aholi nimaga muhtoj bo'lishi mumkinligi, yoshlariga qarab vazifalar qanday bo'lishi haqida gapiradi. U, kengashlar o'tkazilayotganda vazirlar, savdogarlar va mansabdorlarning bajarayotgan ishlariga, ularning o'zaro munosabatlariga –

ahil yoki noahil ekanliklariga katta e'tibor berish zarurligini va shu bilan birga sohibi qonunlar va shahar aholisi tomonidan ularning fazilatlarini ye'tirof qilib rag'batlantirish kerakligini ta'kidlaydi. Forobiy rahbarlar uchun zarur bo'lgan turli fazilatlarni tushuntiradi. Eng birinchi fazilat – oqko'ngillilik, ikkinchisi mehr – shafqat, uchinchisi – kelajagi porloq bo'lishi, to'rtinchisi – obro'-e'tibor qozonganligida, deydi.

Forobiy shaharda tartib o'rnatish bo'yicha qiziq bir g'oyani eslatib o'tadi. Bu – do'stlikni paydo qiluvchi tenglikka taalluqli bo'lib, ularning ikkalasi ham tartib o'rnatishda katta ta'sir kuchiga ega. Tenglik ularning har biriga ato etilgan, o'zi munosib bo'lgan mavqedir. Bu tenglikdan muhabbat va do'stlik tug'iladi. Agar yashash uchun beriladigan mablag' odamlarning xarajatiga to'g'ri kelmasa, turli nomaqbulchiliklar ro'y beradi. Bunday iqtisodiy fikrni Adam Smit XVII asrda berib o'tgan bo'lsa, Forobiy IX asrda buni izohlab bergan.

Kimda–kim o'z ixtiyorida bo'lgan mulkni foyda chiqarish uchun muomalasiga qo'shmay, o'zi uchun jamg'arsa, juda katta zarar keltiradi. Hokimlar bunday odamlarni nazorat qilishlari man etishlari va boyligni sovirishlariga yo'l qo'ymasliklari kerak.

Forobiy fikricha, mansabdorlarini to'g'ri tayinlash ulkan foyda keltiradi. U bundan tashqari shahar aholisi uchun suv manbalarini tartibga solmay turib hayot kechirish mumkin emas.

Ekinzorlarni sug'orish va kerak bo'lsa, muhtojlar uchun jamoat quduqlarini qazish bo'yicha qo'shimcha tadbirlar amalga oshirish zarurligini eslatib o'tadi. Odamlar dasturil amal deb bilishlari kerak bo'lgan, shahar uchun zarur narsalar – zakot, xiroj, jizya kabi soliqlarni solish tartiblari haqidagi fikr to'g'risida gapiradi.

Forobiy o'g'rilik masalasini va mulk orttirish masalalarini ko'rib chiqadi. Mulk orttirishda uncha xavf yo'q, ammo uni ehtiyot qilib saqlash mumkin emas. Agar boshqa bировlar hisobiga mulk orttirganlar jazolanmasalar, u holda shahar aholisidan insof va shuhrat yo'qoladi. Forobiy turli

san'atlar (hunarlar) haqida gapiradi va ularning har biridan ish shaharga mansub bo'lgan san'atlarga muvofiq ravishda foydalanish zarurligini tushuntiradi. Kimki ermak uchun va o'yin uchun yoki zaruratdan emas, takabburlikdan yoxud xuddi shu san'at bilan shug'ullanishga kuchi yetmaganlikdan yo boshqa biror sabab bilan shug'ullanayotgan san'atni o'zgartisa, shahar rahbari unga shu ishini man etishi kerak.

Agar odamlar oliy fazilatlarga ega bo'lsalar, u holda ular qonunlarga hech muhtoj emaslar va juda baxtiyorlar deb tushuntiradi.

Forobiy nihoyatda foydali bo'lgan bir fikrni tushuntirishga intiladi, bu – adolatning go'zalligidir. Olim va o'z oldiga qo'ygan maqsad bizning ham maqsadimiz bo'lib chiqdi.

Ijtimoiy iqtisodiy tafakkurning ana shu yeng dolzarb masalasi Sharqning buyuk farzandi, faylasuf Abu Nasr Forobiy asarlarida asosiy o'rin olganligi fikrimizning dalilidir. Sharq Arastusi nomi bilan mashhur bo'lgan alloma Arastu falsafasi tahliliga bag'ishlangan asarida iqtisodiyot fanining muhim kategoriyasi bo'lgan ehtiyojlar masalasiga alohida e'tibor berib, ehtiyojlarni qondirish inson harakatining markazida turajagini ko'rsatdi. U inson yehtiyojlarini qondirishda mehnat va mehnat qurollarining o'rni beqiyos yekanligi uqtirib o'tiladi.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili.

F. Teylor inson rahbar bo'lishida to'qqizta xislat bo'lishi kerak dedilar:

1. Aql-zakovat; 2. Ma'lum ma'lumot; 3. Ish tajribasi; 5. G'ayrat; 6. Ziyraklik; 7. Halollik; 8. To'g'ri fikr; yuritish; 9. Yaxshi salomatlilik

G. Yemerson (1853-1931) "Unumdorlikning o'n ikki tamoyili" asarida maksimal mehnat unumdorlikka yerishishda quyidagilarga e'tibor berilishi ta'kidlangan:

1. Aniq belgilangan g'oya va maqsad;
2. Aqli rasolik;
3. Asosli maslahat;
4. Qat'iy intizom;
5. Xodimlarga nisbatan adolatli munosabat;
6. Markazlashtirish;

7. Tezkor, ishonchli, to'liq aniq va doimiy hisob;

8. Me'yor va tartib;

9. Sharoitni yaxshilash;

10. Yozma me'yoriy qo'llanmalar;

11. Jarayonlarni me'yorlash;

12. Unumdorlik uchun rag'batlantirish.

Forobiy bu xislatlarni g'arb iqtisodchilardan qariyb sakkiz yuz yillar ilgari asoslab berib ketganligi ma'lum bo'ldi, ular bu fikrlarni takomillashtirib hayotga tadbiiq yetganlar.

Odamlarning maqsadi to'rtta: tana sog'lomligi, tuyg'ular (a'zolarining) sog'lomligi, turli narsalarni idrok etishga bo'lgan qobiliyat sog'lomligi (bu qobiliyat borligi uchun ana shu sog'lomlik ham bo'ladi), intilishga bo'lgan qobiliyat sog'lomligi (bu qobiliyat borligi uchun ana shu sog'lomlik ham bo'ladi).

Forobiy sog'lom kishi (shahar hokimi) o'n ikkita hislat fazilatni o'zida birlashtirgan bo'lishi zarur, deyiladi. Avvalo to'rt muchali sog'-salomat bo'lishi, ikkinchidan, nozik farosatli, uchinchidan, u anglagan, ko'rgan, yeshitgan idrok etgan to'la-to'kis saqlab qolishi, to'rtinchidan, u zehni o'tkir, zukko bo'lib, har qanday narsaning bilinar-bilinmas alomatlarini va u alomatlari nimani anglatishni tez bilib, sezish zarur. Beshinchidan, u fikrini ravshan tushuntira olish maqsadida, chiroyli so'zlar bilan ifodalay olishi zarur. Oltinchidan, u (ustozlardan ta'lim olishga, bilim, ma'rifatga havasli bo'lishi, yettinchidan, taom yeyishda, ichimlikda, ayollarga yaqinlik qilishda ochofat emas, aksincha, o'zini tiya oladigan bo'lishi, sakkizinchidan, haqiqatni, odil va haqgo'y odamlarni sevadigan, yolg'onni va yolg'onchilarni yomon ko'radigan bo'lishi zarur, to'qqizinchidan, u o'z qadrini biluvchi va nomus-oriyatli odam bo'lishi, o'ninchidan, bu dunyo mollariga qiziqmaydigan bo'lishi zarur. O'n birinchidan, adolatparvar, odil odamlarni sevadigan, o'n ikkinchidan esa, o'zi zarur deb hisoblangan chora-tadbirlarni amalga oshirishda qat'iyatli, sabotli, jur'atli bo'lishi zarur.

Xulosa

Forobiy IX-X asrlarda yashab ijod etib o'sha davrlardagi nopokliklarni oldini olish,

ezguliklar qilish, mol-mulkni nafsoniyat uchun to'plamaslik haqida fikirlar yuritadi. Forobiy hayot kechirish uchun zarur mahsulotlar qanday taqsimlashish, aholi nimaga muhtoj bo'lish mumkinligi, yoshiga qarab vazifalar qanday bo'lishi haqida gapiradi. Forobiy raxbarlar uchun zarur bo'lgan turli fazilatlarini tushintiradi, eng birinchisi – oqko'ngillik, ikkinchisi – mexr-shavqat, uchinchisi – kelajagi porloq bo'lishi, to'rtinchisi – obro etibor qozonganligi deydi.

Forobiy shaxarda tartib o'rnatish bo'yicha to'g'ri fikirlar keltiradi. Do'stlik va tenglik bularning ikkalasi ham tartib o'rnatishda katta ta'sir kuchiga ega deydi. Bunday iqtisodiy fikirlash Adam Smit XVIII asrlarda yashab o'tgan bo'lsa, Forobiy IX asrda izohlab beradi.

Ollimning o'z oldiga qo'ygan maqsadi bizning ham maqsadimiz bir bo'lib chiqdi. Mutafakkir ta'lim, tarbiya, ma'rifat haqida iqtisodiy fikirlarini izchil yoritib bergan ko'plab bu fikirlar hozir ham dolzarbligicha qolmokda.

Har bir inson o'z tabiati bilan shunday tuzilganki, u yashash va oliy darajadagi yetuklikk erishmoq ko'p narsalarga muhtoj bo'ladi, u bir o'zi jamoasiga ehtiyoj tug'iladi. Bunday jamoa a'zolarining faoliyati bir butun holda ularning xar biriga yashash va yetuklikka erishuv uchun zarur bo'lgan narsalarni yetqazib beradi.

“Odamlarga nisbatan ularni birlashtiruvchi boshlang'ich asos insoniylikdir” – deydi Forobiy.

O'zida uni ikki tug'ma hislatni birlashtirgan kishigina aqilli odam bo'ladi.

Birinchidan – bunday odamning barcha a'zolari shu darajada mukammal taraqqiy etgan bo'lishi zarur;

Ikkinchidan, barcha masalani, muhokama va mulohazani tezda tushina oladigan;

Uchinchidan, xotirasi juda baquvvat bo'lsin;

To'rtinchidan, zehni shu darajada tez va o'tkir bo'lsin.

Beshinchidan, so'zlari aniq bo'lsin, fikrini ravon ayta olsin;

Oltinchidan, bilish va o'qishga muxabbati bo'lsin;

Ettinchidan, ovqatlanishda, ichimlik iste'mol etishda ochko'z bo'lmasin;

Sakkizinchidan, haqiqatni va haqiqat tarafdorlarini sevadigan bo'lsin;

To'qqizinchidan, ruxning g'ururi va vijdonini qadirlaydigan bo'lsin;

O'ninchidan, dinor, dirxam kabi turmush buyumlariga jirkanish bilan qarasin;

O'n birinchidan, adolatni sevadigan;

O'n ikkinchidan, adolatli bo'lsin,

ammo qaysar bo'lmasin;

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. *O'zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022 — 2026 yillarga mo'ljallangan yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risidagi” 2022 yil 28 yanvar PF-60-sonli Farmoni*
2. *Sh.Mirziyoevning “Tanqidiy tahlil, qat'iy tartib intizom va shaxsiy javobgarlik” – har bir rahbar faoliyatining kundalik qoidasi bo'lishi kerak. Xalq so'zi 2017 yil 16 yanvar.*
3. *O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2020 yil 25 yanvar. Xalq so'zi gazetasi.*
4. *Sultanov T. Fan va madaniyat homiysi. Iqtisod va hisobot. 1996. 12-son, 76-77 betlar.*
5. *Yo'ldoshev Qodirjon . Iqtisod va hisobot. 1996. 2-son, 66-68 betlar.*
6. *Iqtisodiy ta'limotlar tarixi. Toshkent: «Fan» nashriyoti, 1997, 47-51 bet.*
7. *Abu Nasr Forobiy. Fozil odamlar shahri. T.: Abdulla Qodiriy nomidagi xalq merosi nashriyoti, 1993, 222-bet.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2510>

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA BANK TIZIMINING BARQAROR IQTISODIY TARAQQIYOTNI RIVOJLANTIRISHDAGI O‘RNI VA AHAMIYATI

Mardonova A.T.,

*Inson resurslari va mahalla taraqqiyotini
boshqarish institute dotsenti*

Annotatsiya: Maqolada iqtisodiyotni erkinlashtirish va modernizatsiyalash sharoitida bank tizimining iqtisodiy taraqqiyotni kuchaytirishdagi o‘rni va roli ochib berilgan.

Kalitli so‘zlar: bank, bank tizimi, moliya tizimi, kapitallashuv, monetar siyosat, kapitallashuv darajasi, reyting, xalqaro reyting kompaniyalari.

Аннотация: В статье раскрывается место и роль банковской системы в развитии экономического процветания в условиях либерализации и модернизации экономики.

Ключевые слова: банк, банковская система, финансовая система, капитализация, монетарная политика, уровень капитализации, рейтинг, международная рейтинговая компания

Annotation: The article reveals the place and role of the banking system in the development of economic prosperity in the context of liberalization and modernization of the economy.

Keywords: bank, banking system, financial system, capitalization, monetary policy, capitalization level, rating, international rating company

Kirish. Bozor munosabatlarining muhim bo‘g‘inlaridan biri bo‘lgan bank tizimini islox qilish va erkinlashtirish zamirida iqtisodiyotni rivojlantirish, xalqaro bank tizimi talablariga mos keluvchi mahalliy banklar faoliyatini tashkil qilish va ular faoliyatini yanada takomillashtirish shu kunning dolzarb vazifalaridan hisoblanadi. Jamiyatda rivojlangan bank tizimiga ega bo‘lmasdan iqtisodiy o‘rni va ahamiyatini tasavvur qilish murakkabdirlar.

Ayniqsa, bugungi innovatsion iqtisodiyot sharoitida banklarda bozor talablariga mos keluvchi xizmat turlarini tadbiiq qilish, mijozlarning hozirgi zamon talab va takliflarini xisobga olish, ularga xizmat ko‘rsatishning yangi usullarini joriy etish, yangi kredit vositalarini qo‘llash aloxida ahamiyat kasb etadi. Bank tizimining shakllanishi va rivojlanishi - iqtisodiy islohotlarni amalga oshirilishining ajralmas belgilaridan biridir. Bu shu bilan ta’kidlanadiki, bank tizimi har qanday turdagi iqtisodiyotning markaziy tizimini tashkil qiluvchi unsurlaridan hisoblanadi.

Tadqiqot metodologiyasi. Maqolada statistic ma’lumotlarni taqqoslash, mantiqiy tahlil, ilmiy mushohada, qiyosiy tahlil va boshqa usullardan foydalanildi.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili.

Ta’kidlash joizki, bugungi kunga qadar xorijiy va mamlakatimiz olimlari tomonidan bank tizimini rivojlantirish yo‘llari, barqaror iqtisodiy taraqqiyotni rivojlantirishda bank tizimining yo‘rni va ahamiyati borasida juda ko‘p tadqiqotlar olib borilgan, ilmiy asarlar yozilgan. MHD olimlari orasida O.I.Lavrushina, M.S.Maramigina, E.N.Prokofyeva alohida ko‘rsatib o‘tish lozim. Bank tizimining o‘ziga xos xususiyatlari, yanada rivojlantirish yo‘llarini mahalliy olimlarimizdan Sh.Abdullayeva, A.Omonovlarning ilmiy asarlarida, maqolalarida o‘z ifodasini topgan.

Tahlil va natijalar.

Bank tizimi - tashkiliy tuzilma sifatida yirik tizim bo‘lib - mamlakatning iqtisodiy tizimining tarkibiy qismidir. Bu shuni bildiradiki, banklarning faoliyati va rivojlanishini moddiy va nomoddiy ne’matlarni ishlab chiqarish, muomala va iste’mol qilish bilan bog‘liq holda ko‘rib chiqish zarurdir. O‘zining amaliy faoliyatida banklar xo‘jalik hayotini tartibga solish mexanizmi bilan uzviy ravishda bog‘liq bo‘ladi.

Bank tizimi samaradorligini va banklarning moliyaviy barqarorligini oshirish, shuningdek bank xizmatlaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish hamda bank tizimida davlat ulushini kamaytirish maqsadida O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «2020-2025 yillarda O‘zbekiston Respublikasi bank tizimini isloh

qilish Strategiyasi to'g'risida» Farmoni qabul qilindi. Bu farmon O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 2-martdagi PF-5953-son Farmoni bilan tasdiqlangan bo'lib, Jahon bankining mamlakat bank tizimi joriy holatini o'rganish natijalari bo'yicha asosiy xulosalari va tavsiyalarini inobatga olgan holda ishlab chiqilgan.

Strategiya bank tizimini rivojlantirishning maqsadlari, vazifalari va ustuvor sohalari, 2020 - 2025-yillarda bank tizimini transformatsiya va isloh qilish yo'nalishlarini, xorijiy mamlakatlarning moliya sektorini transformatsiya qilish tajribasi asosida va moliyaviy sohadagi jahon tendensiyalarini hisobga olgan holda ehtimoliy yechimlarni izlash yo'llarini belgilab beradi.

O'zbekiston Respublikasi bank tizimi bugungi kunda bank xizmatlarining an'anaviy sohalari kreditlash, depozit operatsiyalari, hisob-kitob va kassa kabi xizmatlarini ko'rsatuvchi 31 ta tijorat bankidan tashkil topgan. Tijorat banklarining 12 tasi davlat ulushidagi banklar, 9 tasi aksioner tijorat banklari, 5 tasi xususiy va 5 tasi chet el kapitali ishtirokidagi banklar hisoblanadi.

Bank aktivlari. Bank aktivlari – bu banklarning asosiy faoliyatini amalga oshirishda foydalanuvchi turli moddiy va moliyaviy resurslar majmuidir. Ular, asosan bank kreditlari, asosiy vositalari, sotib olingan qimmatli qog'ozlari, investitsiyalari, valyuta boyliklari ko'rinishida bo'ladi.

1-jadval

01.11.2021yil -01.11.2022 yil holatiga Tijorat banklarining aktivlari to'g'risida ma'lumot

Ko'rsatkichlar nomi	01.11.2021yil		01.11.2022 yil	
	So'mda	foizda	So'mda	foizda
Aktivlar-jami	419033		538766	
Kreditlar	316200	75,5	375297	69,6
Jismoniy shaxslar uchun ajratilgan kreditlar	66854	16	94071	17,5
Yuridik shaxslar uchun ajratilgan kreditlar	249346	59,5	281225	52
Qisqa muddatli kreditlar	33671	8	47391	8,8
Uzoq muddatli kreditlar	282530	67,4	327906	60,9
Milliy valyutada berilgan kreditlar	159628	38	195908	36,4
Xorijiy valyutada berilgan kreditlar	156573	37,3	179389	32,3

2020 yil yakunlari bo'yicha tijorat banklari aktivlari hajmi 366,1 trln. so'mni tashkil etgan, shundan 277 trln. so'm miqdori - kreditlar ulushiga to'g'ri keldi. Shu bilan birga, aktivlar nominal o'sish sur'ati 2019 yilga nisbatan 34,2 foizni, real o'sish sur'ati (devalvatsiyani hisobga olmagan holda) esa 28 foizni tashkil etdi. Shunisi e'tiborliki, banklarning jami aktivlari tarkibida valyuta aktivlarining ulushi asta-sekin kamayib bormoqda. Agar 2017 yilda bu ko'rsatkich 64 foizni tashkil etgan bo'lsa, 2020 yilda 50,2 foizga tushgan. 01.11.2022 yil holatiga esa 538766 mlrd. so'mni tashkil etgan. Jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, 1.11.2021 yil holatiga tijorat banklarining jami aktivlari

419033 mlrd.so'mni tashkil etib, unda davlat ulushidagi banklarning aktivlari 343299 mlrd.so'mni tashkil etgan. 01.11.2022 yil holatiga esa 538766 mlrd. so'mni tashkil etib, davlat ulushidagi banklarning aktivlari 424267 mlrd.so'mni tashkil etgan. 01.11.20222 yilda tijorat banklarining jami aktivlari miqdori 01.11.2021 yilga nisbatan 128,6 foizga oshgan.

Bank kreditlari - bu banklarning mijozlarga vaqtinchalik foydalanishi uchun capital berishidir. Bank kreditlari bank aktivlari hajmida asosiy salmog'ni egallaydi.

2021 yil 1 yanvar holatiga ko'ra, iqtisodiyotga berilgan kredit qoldig'i 277 trln. so'mni tashkil etgan, bu 2019 yilga nisbatan

30,9 foizga va 2017 yilga nisbatan 150 foizga ko'proqdir. Xorijiy valyutadagi kreditlarni qayta baholashsiz kreditlarning real o'sishi 24,9 foizni tashkil etgan. Jami kredit portfelidagi xorijiy valyutadagi kreditlarning ulushi 2017 yildagi 62,3 foizdan 49,9 foizgacha kamaygan. 2021 yil 1 yanvar holatiga jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar

qoldig'i 2017 yilga nisbatan 304 foizga (13,6 trln. so'mdan 54,9 trln. so'mga), sanoatga berilgan kreditlar hajmi esa 126 foizga (45,2 trln. so'mdan 102,2 trln so'mga), savdo va xizmat ko'rsatish sohasidagi kreditlar hajmi 280 foizga (5,2 trln. so'mdan 19,9 trln. so'mga) oshganligini ko'rish mumkin.

2-jadval

Tijorat banklari kredit qo'yilmalarining tarmoqlar bo'yicha 01.11.2021-01.11.2022holati bo'yicha ulushi.

Ko'rsatkichlar nomi	01.11.2021		01.11.2022		O'zgarishi, foizda
	mlrd. so'm	ulushi, foizda	mlrd. so'm	ulushi, foizda	
Jami kreditlar	316 200	100%	375 297	100%	18,7%
Sanoat	113 217	35,8%	125 370	33,4%	10,7%
Qishloq xo'jaligi	35 045	11,1%	39 285	10,5%	12,1%
Qurilish sohasi	9 444	3,0%	10 140	2,7%	7,4%
Savdo va umumiy xizmat	26 047	8,2%	28 864	7,7%	10,8%
Transport va kommunikatsiya	28 069	8,9%	28 330	7,5%	0,9%
Moddiy va texnik ta'minotni rivojlantirish	3 886	1,2%	3 821	1,0%	-1,7%
Uy-joy kommunal xizmati	3 428	1,1%	1 969	0,5%	-42,5%
Jismoniy shaxslar	66 854	21,1%	94 068	25,1%	40,7%
Boshqa sohalar	30 210	9,6%	43 450	11,6%	43,8%

Jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, 01.11.2021 yil holatiga jami berilgan kreditlar miqdori 316200 mlrd.so'mni, 01.11.2022 yil holatiga esa 375297 mlrd so'mni tashkil etgan. 01.11.2022 yil holatiga 01.11.2021 yil holatiga nisbatan 18,7 foizga oshgan. Sanoat sohasiga 01.11.2021 yil holatiga 113217 mlrd.so'm (35,8 %) yo'naltirilgan bo'lsa, 01.11.2022 yil holatiga bu sohaga 125370 mlrd.so'mni (33,4%) ni tashkil etgan. Qishloq xo'jaligi sohasiga 01.11.2021 yil holatiga 35 045 mlrd.so'mni (11,1 %), 01.11.2022 yil holatiga 39285 mlrd.so'mni (10,5 %) tashkil etgan. Jismoniy shaxslar uchun yo'naltirilgan kreditlar 66854 mlrd.so'm (21,1 %) ni, 01.11.2022 yil holatiga 94068 mlrd.so'm(25,1 %) ni tashkil etgan.

Kreditlar ishlab chiqarish va infratuzilmani rivojlantirish, tadbirkorlik faoliyatini qo'llab quvvatlashda zarur manba bo'lib xisoblanadi. Bo'sh mablag'larni jalb qilib, ularni kredit sifatida tadbirkor va investorlarga taqdim etadigan tijorat banklarining iqtisodiy jarayonlardagi roli juda katta. Shu borada ko'rilgan tizimli choralar natijasida oxirgi ikki yilda banklar tomonidan investitsiya loyixalarini kreditlash ko'lami sezilarli darajada kengayib, kredit portfeli hajmi 2018 yilda 1,12 barobar, 2021 yil 1 yanvar xolatiga esa 2,5 barobar oshganligini statistik ma'lumotlar orqali kuzatishimiz mumkin.

Bank depozitlari. Banklarning umumiy kapitali va depozit bazasining yanada

mustahkamlanishi ularning iqtisodiyotdagi ishlab chiqarish jarayonlarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash, investitsion faollikni rag'batlantirishni ichki manbalar hisobiga

amalga oshirish imkoniyatlarini kengaytirib, bank tizimi aktivlarining sifat hamda miqdor jihatdan oshishiga xizmat qilmoqda.

3-jadval

Bank tizimi faoliyatining asosiy ko'rsatkichlari to'g'risida ma'lumot

Ko'rsatkichlar nomi	01.11.2021			01.11.2022		
	jami	shundan, xorijiy valyutada	ulushi, foizda	jami	shundan, xorijiy valyutada	ulushi, foizda
Bank aktivlari, jami	419 033	202 878	48,4%	538 766	263 288	48,9%
Kredit qo'yimalari, jami	316 200	156 573	49,5%	375 297	179 389	47,8%
Jalb qilingan jami depozitlar	140 179	54 790	39,1%	206 519	86 050	41,7%
Jami kapital	66 376	342	0,5%	77 609	358	0,5%

1.01.2021 yil holatiga ko'ra banklarning depozitlari miqdori 140179 mlrd.so'mni tashkil etgan. Bunda davlat ulushidagi banklardagi depozit salmog'i 72074 mlrd.so'mni tashkil etgan. 1.01.2022 yil holatiga ko'ra banklarning jami depozitlari miqdori 206 519 mlrd.so'mni tashkil etib, oldingi yilga nisbatan 66340 mlrd.so'mga oshgan (147,3% ga). Shundan, xorijiy valyutada jalb qilingan depozitlar 01.11.2021 yil holatiga 54790 mlrd.so'mni (jami depozitning 39,1 foizini), 01.11.2022 yil holatiga 86050 mlrd.so'mni (jami depozitning 41,7 foizini) tashkil etgan.

Jadval ma'lumotlaridan ko'rinib turibdiki, 01.11.2021 yil holatiga jami capital miqdori 66376 mlrd.so'mni, shundan, xorijiy valyutada 342 mlrd.so'mni (jami kapitalning 0,5 foizini) tashkil etgan. 01.11.2022 yil holatiga jami capital miqdori 77609 mlrd.so'mni, shundan, xorijiy valyutada 358 mlrd.so'mni (jami kapitalning 0,5 foizini) tashkil etgan.

Xulosa va takliflar. Tijorat banklari foydasiga ta'sir etuvchi ko'rsatkichlar bilan bog'liq muammolar doirasida amalga

oshirilgan tadqiqotlar, o'rganishlar va tahlillar natijasida quyidagi xulosa va takliflar shakllantirildi:

Xulosa sifatida shuni ta'kidlash lozimki, amalga oshirilayotgan islohotlar doirasida Markaziy bank faoliyatining ustuvor yo'nalishlari etib quyidagilarni belgilab berilishi maqsadga muvofiqdir:

Birinchiidan, asossiz inflyatsion kutilmalarning oldini olish maqsadida inflyatsion targetlashning printsip va mexanizmlarini bosqichma-bosqich tatbiq qilish bilan pul-kredit siyosati va uning instrumentlarini tubdan takomillashtirish

Ikkinchiidan, inflyatsiya omillarini chuqur o'rganish va to'lov balansini hisobga yuritish va tahlil qilish tizimini to'liq shakllantirish asosida pul-kredit siyosatini shakllantirish

Uchinchiidan, bank tizimini tartibga solish va nazorat qilish mexanizmlarini, shu jumladan tijorat banklar faoliyatida yuzaga keladigan muammolarni dastlabki bosqichlarda aniqlash va ularni bartaraf etuvchi choralar ko'rish imkonini beruvchi

tijorat banklar tavakkalchiligini boshqarish va baholash tizimini takomillashtirish.

To'rtinchidan, o'rta va uzoq muddat istiqbollarda iqtisodiyotni barqaror o'sishini ta'minlovchi muhim tarkibiy qism sifatida bank tizimini rivojlantirish, tijorat banklar va tadbirkorlik sub'ektlarining o'zaro to'liq sheriklik munosabatlarini shakllantirish.

Beshinchidan, to'lov tizimini yanada rivojlantirish, shu jumladan real vaqt rejimida tezkorlik bilan hisob raqamlari boshqarish va bank operatsiyalarini o'tkazish imkonini beruvchi masofadan bank xizmatlarini ko'rsatgan holda tijorat banklarning samarali axborot almashinuvi tizimi tashkil etish.

Oltinchidan, nobank kredit tashkilotlarining moliyaviy barqarorligini kuchaytirish, shuningdek ularning faoliyati ustidan nazoratni kuchaytirish bo'yicha kompleks chora-tadbirlarni amalga oshirish.

Yettinchidan, bank xizmatlari iste'molchilari huquqi va qonuniy manfaatlari himoyasini ta'minlash, aholi va tadbirkorlik sub'ektlariga moliyaviy ochiqlikni va ularning savodxonlik darajasini oshirish.

Muxtaram Prezidentimiz tomonidan bank tizimi oldiga qo'yilgan mazkur vazifalarni o'z vaqtida va sifatli bajarilishini ta'minlash uchun banklarning moliyaviy

barqarorligi va likvidligini mustaxkamlash hamda ularning resurs bazasini yanada oshirish muhim ahamiyat kasb etadi.

Tijorat banklari kapitallashuv darajasini yanada oshirish, ushbu sohaga xususiy kapitalni keng jalb qilish, resurs bazasini mustaxkamlash borasida amalga oshirilayotgan ishlar o'z samarasini bermoqda. Aholi daromadlarining barqaror o'sib borayotganligi, omonotchilarga xizmat ko'rsatish usullari va mexanizmlarini soddalashtirish chora-tadbirlarining amalga oshirilayotganligi, shuningdek aholi omonotlarining davlat tomonidan to'liq kafolatlanganligi banklar depozit bazasining kengayishini ta'minlamoqda.

Tijorat banklari kapitallashuvini yanada oshirish orqali bank tizimi barqarorligiga erishish, tijorat banklari investitsiya faoliyatini kengaytirish, ularning fond bozorida ishtirokini yanada oshirish, tijorat banklari tomonidan real sektor korxonalarining ishlab chiqarish va investitsiya faoliyatini moliyaviy qo'llab-quvvatlash bo'yicha vazifalarining to'liq bajarilishini ta'minlash uchun zarur bo'lgan resurs bazasini yanada oshirish hamda uni mustahkamlashga qaratilgan aniq chora-tadbirlarni amalga oshirish maqsadga muvofiqdir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. O'R Prezidentining «2020-2025 yillarda O'zbekiston Respublikasi bank tizimini isloh qilish Strategiyasi to'g'risida» 2020-yil 2-martdagi PF-5953-son Farmoni
2. Omonov A.A. Pul va banklar./darslik.-TDIU 2012y.
3. Abdullayeva Sh.A. Pul, kredit va banklar. Darslik.-TMI 2018y.
4. О.И.Лаврушина.Деньги.Кредит и банки./учебник. – М.: «KNORUS», 2010г.560 с.
5. Деньги,кредит и банки./Учебник.под общей редакции М.С.Маралыгина, Е.Н.Прокофьевой. УГУ.2019г 384с.
6. Андреева О.В. /Деньги, кредит и банки. /учебник.-КФУ 2019г. 107с.
7. www.cbu.uz.-O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki internet sayti. 2022 y.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2529>

INSON KAPITALIGA INVESTITSİYALAR – IQTISODIYOT RIVOJLANISHINING MUHIM OMILI

Ruzibayeva Nargiza Xakimovna

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,

“Investitsiya va innovatsiyalar” kafedrasida dotsenti v.b.

n.ruzibayeva0507@gmail.com

Annotatsiya. Maqolada inson kapitaliga investitsiyalarni amalga oshirishning o‘ziga xos xususiyatlari kreativ salohiyatni yaratishga qaratilgan an’anaviy funktsional yondashuv kontekstida ko‘rib chiqiladi. Umuman olganda, bugungi kunda iqtisodiyotda inson resurslariga investitsiya kiritish istiqbolli yo‘nalish ekanligiga shubha yo‘q. Inson kapitali har qanday biznesning eng qimmatli tarkibiy qismlaridan biridir va shuning uchun inson resurslariga investitsiyalar o‘zgaruvchan bozor muhitida iqtisodiyotning rivojlanishini ta’minlaydigan zaruriy qadam bo‘ladi. Hozirgi tendentsiyalar ham inson kapitaliga investitsiyalarning ahamiyati ortib borayotganidan dalolat beradi. Maqolada inson kapitaliga investitsiya kiritishning ahamiyati va asosiy afzalliklari ko‘rib chiqiladi.

Kalit so‘zlar: investitsiya, inson kapitali, inson kapitaliga investitsiyalar, iqtisodiy o‘shish, kadrlar malakasi, xodimlar salohiyati, bandlik.

Аннотация. В статье рассматривается специфика инвестирования в человеческий капитал в контексте традиционного функционального подхода, направленного на создание творческого потенциала. В целом нет никаких сомнений в том, что инвестирование в человеческие ресурсы является перспективным направлением в современной экономике. Человеческий капитал является одной из наиболее ценных составляющих любого бизнеса, поэтому инвестиции в человеческие ресурсы являются необходимым шагом для обеспечения развития экономики в меняющейся рыночной среде. Современные тенденции также указывают на возрастающую важность инвестиций в человеческий капитал. В статье рассматриваются важность и основные преимущества инвестирования в человеческий капитал.

Ключевые слова: инвестиции, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, экономический рост, квалификация персонала, кадровый потенциал, занятость.

Abstract. The article examines the specifics of investing in human capital in the context of the traditional functional approach aimed at creating creative potential. In general, there is no doubt that investing in human resources is a promising direction in today's economy. Human capital is one of the most valuable components of any business, and therefore investment in human resources is a necessary step to ensure the development of the economy in a changing market environment. Current trends also indicate the importance of investments in human capital. The article examines the importance and main benefits of investing in human capital.

Key words: investment, human capital, investment in human capital, economic growth, personnel qualification, employee potential, employment

Kirish. Iqtisodiy muhitni jarayoni "odamlardan tashkilotga, uning intellektuallashtirish, innovatsion tadbirkorlik, tuzilmalari va mexanizmlariga" tamoyiliga axborot oqimlarini o‘zlashtirish yuqori bo‘ysunishidir. Ushbu yondashuv inson samarali va raqobatbardosh bozor kapitalining jismoniy, intellektual, psixologik iqtisodiyotining mavjudligi uchun asos bo‘lib va ma’naviy tarkibiy qismlaridan to‘liq xizmat qiladi. Shu munosabat bilan zamonaviy foydalanishni o‘z ichiga olgan inson omilini ishlab chiqarish taraqqiyotining omili sifatida faollashtirishga e’tiborni kuchaytirishda o‘z insonga yangi - innovatsion yondashuvni ifodasini topgan. Ta’lim tizimi orqali aholini shakllantirishning ob’ektiv ehtiyoji mavjud. Bu intellektual salohiyatini oshirish jamiyatning tashkilotni shakllantirish va qayta qurish ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi va aholi turmush

farovonligini belgilovchi muhim omildir. Shunday ekan inson kapitaliga investitsiyalarni amalga oshirish orqali aholi bilim va ko'nikmalarini shakllantirish, rivojlantirish, intellektual salohiyatini yuksaltirishga alohida e'tibor berish zarur.

Inson kapitaliga yo'naltirilgan investitsiyalar har qanday davlatda inson resurslaridan samarali foydalanishning muhim omili hisoblanadi. O'zbekiston Respublikasi ham ushbu davlatlar ro'yxatiga kiritilgan. 36 milliondan ortiq aholiga ega O'zbekistonda iqtisodiy o'sish va taraqqiyotni rag'batlantirish uchun foydalanish mumkin bo'lgan keng kadrlar zaxirasi mavjud. Biroq, bu resurslardan samarali foydalanish inson kapitaliga investitsiyalar darajasiga bog'liq. Inson kapitali - bu odamlar ega bo'lgan va qiymat yaratish uchun foydalanishi mumkin bo'lgan bilim, ko'nikma va qobiliyatlarni anglatadi. Bu ta'lim, o'qitish va tajriba orqali rivojlanishi va takomillashtirilishi mumkin bo'lgan nomoddiy aktivdir. Inson kapitaliga investitsiyalar odamlarga yangi ko'nikmalar va bilimlarni egallash, shuningdek, mavjudlarini yaxshilash uchun zarur resurslar va imkoniyatlarni taqdim etishni o'z ichiga oladi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoyevning "Yangi O'zbekiston strategiyasi" kitobida "Biz O'zbekistonni rivojlangan davlatga aylantirishni o'z oldimizga maqsad qilib qo'yar ekanmiz, biz islohotchi, strategik fikrlovchi yangi avlodni bilimli va malakali kadrlar qilib tarbiyalashimiz kerak"[1]. Xususan, inson kapitalini, uning qobiliyatlarini ijodiy ruhda shakllantirish va rivojlantirish imkoniyatlari va amaliyoti bugungi kunning eng dolzarb masalalaridandir.

Inson kapitaliga investitsiyalar rivojlanishning asosiy tarkibiy qismlaridan biri va inson foydalanadigan asosiy huquqlardan biridir. Bu barqaror rivojlanish jarayonining asosi hisoblanadi. Ushbu investitsiyalar to'g'ridan-to'g'ri va bilvosita shaxsiy va ijtimoiy yutuqlar to'plami bilan bog'liq bo'lib, uni barqaror rivojlanishning barcha uch yo'nalishi: iqtisodiy, ijtimoiy va atrof-muhitga erishishda muhim qiladi. Sog'lom odamlar va sifatli ta'lim olish imkoniyatiga ega bo'lgan

odamlar o'z jamoalariga yaxshiroq hissa qo'shishadi, chunki ular sog'lom bo'lmagan odamlarga qaraganda ko'proq ishlash, ishlab chiqarish, innovatsiya qilish, inqirozlarni hal qilish yoki muammolarni hal qilish yoki ularga moslashishga qodir. sifatli ta'lim olish imkoniyatiga ega bo'ldi. Bundan tashqari, ular atrof-muhit va iqlim muammolarini hal qilish uchun zarur bo'lgan barqaror ishlab chiqarish va iste'mol naqshlaridan ko'proq xabardor va ularga rioya qilishni yaxshi ko'radilar. Ular, shuningdek, kambag'allik tsiklidan chiqib ketish va maqbul turmush darajasiga erishish imkonini beradigan yuqori daromad darajasiga erisha oladi. Shu sababli, inson kapitaliga investitsiyalar butun dunyo bo'ylab qaror qabul qiluvchilar uchun asosiy e'tibor bo'lib kelgan va xuddi shunday rivojlangan mamlakatlar hukumatlari uchun xarajatlarning ustuvor yo'nalishlaridan biridir [2].

Adabiyotlar tahlili. Inson kapitali nazariyasi nafaqat jamiyatning zamonaviy ijtimoiy-iqtisodiy tizimida insonning hal qiluvchi rolini anglashni, shuningdek, odamlarga sarmoya kiritish zarurligini tan olish, chunki kapital investitsiyalar orqali olinadi va ko'paytiriladi va uzoq muddatli iqtisodiy samara beradi.

K.Makkonnel va S.Bryu[3] inson kapitaliga investitsiyaya "ishchilarning malaka va ko'nikmalarini va shu orqali mehnat unumdorligini oshiradigan har qanday harakatdir. Biror kishining mahsuldorligini oshirishga hissa qo'shadigan xarajatlarni sarmoya deb hisoblash mumkin, chunki xarajatlar kelajakda daromadlar oqimi bilan ko'p marta qoplanishini kutish bilan amalga oshiriladi", deya ta'riflaganini ko'rishimiz mumkin.

G.Bekker, L.Turou, T.Shultslarning fikricha [4], shaxslarning ijodiy qobiliyatlarini rivojlantiruvchi investitsiyalarga quyidagi xarajatlar kiradi:

- rasmiy va norasmiy ta'lim uchun;
- ish joyida o'qitish;
- tibbiy xizmatlar va tibbiy tadqiqotlar;
- migratsiyani optimallashtirish;
- iqtisodiyotning holati to'g'risida ma'lumot izlash.

Ushbu yondashuvlar milliy va mintaqaviy darajada xarajatlarni shakllantirish uchun maqbuldir, lekin korxonada darajasida inson kapitaliga investitsiyalarning o'ziga xos xususiyatlarini to'liq hisobga olmaydi.

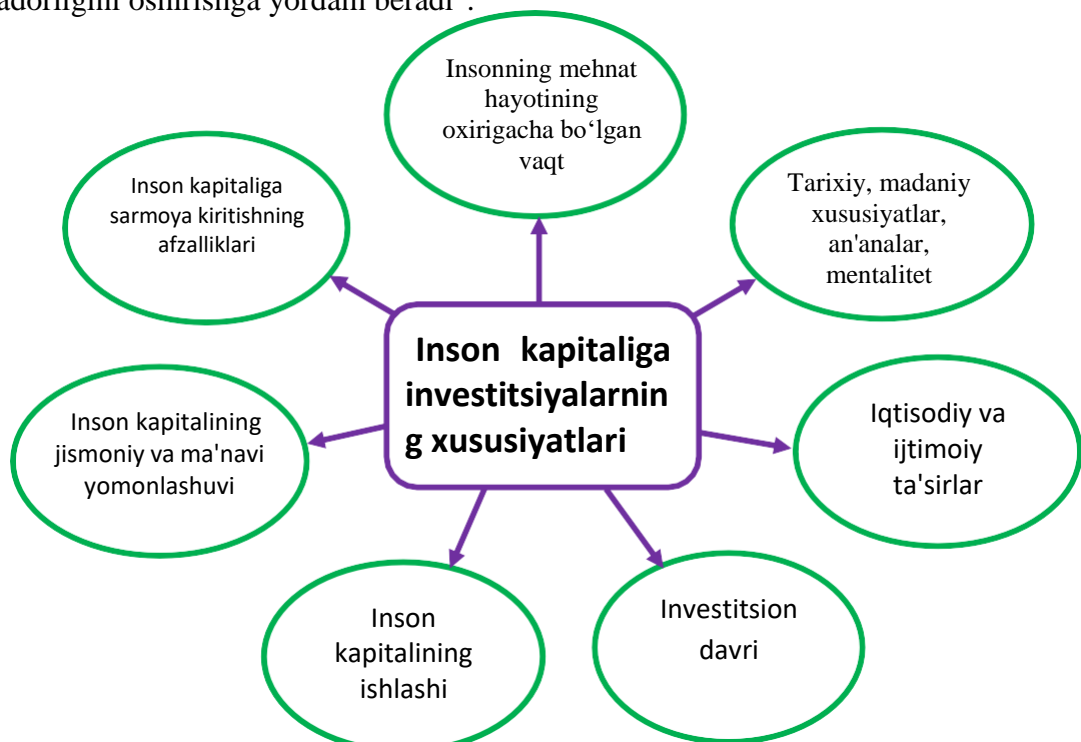
X.R.Bouenning[5] ta'kidlashicha, "Inson kapitaliga investitsiyalar bir qancha muhim jihatlari bo'yicha jismoniy kapitalga investitsiyalar bilan o'xshashdir. Har ikkisi ham joriy iste'mol uchun boshqa tovarlar va xizmatlar ishlab chiqarish uchun ishlatilishi mumkin bo'lgan iqtisodiy resurslarni qo'llash natijasida to'planadi; uzoq vaqt davomida ikkalasi ham foyda keltiradi.

J.Kendrik[6] inson kapitaliga qo'yilgan moddiy va nomoddiy qo'yilmalarni ajratadi. Moddiy xarajatlarga insonning jismoniy shakllanishi va rivojlanishi bilan bog'liq xarajatlar kiradi. Nomoddiy xarajatlarga umumiy ta'lim va maxsus kasb-hunar ta'limi olish xarajatlari, tibbiy xizmatlar va ijtimoiy mobillik xarajatlari kiradi. J.Kendrik nomoddiy investitsiyalarning o'ziga xosligini ta'kidlaydi. Olimning ta'kidlashicha, "nomoddiy xarakterga ega bo'lishiga qaramay, bu xarajatlar odamlarning bilim va tajribasini ko'paytirish orqali investitsiyalar va odamlarda mujassamlangan kapital samaradorligini oshirishga yordam beradi".

Inson kapitali nazariyotchilari tomonidan ilgari surilgan g'oyalar iqtisodiy siyosatga kuchli ta'sir ko'rsatdi. Ushbu sohadagi tadqiqotlar tufayli davlatning odamlarga va ularga investitsiyalarga bo'lgan munosabati o'zgardi. Nazariy qarashlarning asoslanishi ko'plab mamlakatlarda ta'lim va kadrlar tayyorlash tizimini rivojlantirish va takomillashtirish imkonini beradi.

Tahlil va natijalar. Inson kapitaliga investitsiyalar - bu insonning kasbiy malakasi va ishlab chiqarish qobiliyatini va shu bilan uning mehnatining mahsuldorligini va unumdorligini oshiradigan har qanday harakatlardir. Inson unumdorligini oshiradigan xarajatlarni investitsiyalar sifatida ko'rish mumkin, chunki joriy xarajatlar kelajakda sezilarli daromad oqimi bilan ko'p marta qoplanishini kutish bilan amalga oshiriladi.

Shunday qilib, pul yoki boshqa shaklda baholanishi mumkin bo'lgan barcha turdagi xarajatlar mehnat unumdorligi va daromadining kelajakdagi o'sishiga hissa qo'shadigan xarajatlar inson kapitaliga investitsiyalar sifatida qaraladi. Ular boshqa investitsiya turlaridan ajralib turadigan xususiyatlarga ega:



1-rasm. Inson kapitaliga investitsiya kiritishning xususiyatlari

1. Inson hayotining ish davrining oxirigacha bo'lgan vaqt. Inson kapitaliga investitsiyalarning rentabelligi to'g'ridan-to'g'ri undan foydalanish davriga bog'liq, ya'ni u inson hayotining ish davri tugaguniga qadar qolgan vaqt bilan belgilanadi. Insonga qancha erta investitsiyalar kiritilsa, shunchalik uzoqroq, boshqa narsalar teng bo'lsa, ular daromad keltiradi. Ammo shuni yodda tutish kerakki, yuqori sifatli va uzoq muddatli investitsiyalar odatda kattaroq va uzoq muddatli ta'sir ko'rsatadi.

2. Kapitalning boshqa shakllariga investitsiya qilish bilan solishtirganda inson kapitaliga investitsiyalarning rentabelligi. Inson kapitaliga investitsiyalar, ko'pgina iqtisodchilarning fikricha, nafaqat shaxs uchun, balki butun jamiyat uchun ham foydalidir.

3. Tarixiy, madaniy xususiyatlar, an'analar, mentalitet. Insonga investitsiyalarning tabiati, ko'lami va turlari jamiyatning tarixiy, milliy, madaniy xususiyatlari va an'analari, odamlarning mentaliteti bilan belgilanadi. Masalan, bolalarning ta'lim darajasi va kasb tanlashi ko'p jihatdan oilaviy an'analarga, otionalarning kasbi va ta'lim darajasiga bog'liq.

4. Inson kapitalining jismoniy va ma'naviy jihatdan yomonlashuvida ham xususiyatlar mavjud. Bu birinchidan, inson tanasining tabiiy qarish darajasi va unga xos bo'lgan psixofiziologik funktsiyalari bilan, ikkinchidan, bilimlarning qarishi yoki bir marta olingan ta'lim qiymatining nisbatan pasayishi tufayli iqtisodiy qarish darajasi bilan belgilanadi. Inson kapitalining o'ziga xos xususiyati shundaki, u foydalanish jarayonida nafaqat eskiradi, balki maxsus investitsiyalarsiz ham insonning kasbiy tajribasini o'zlashtirishi tufayli boyib boradi. Shuning uchun inson kapitalining qadrsizlanishi jismoniy kapitalga nisbatan ancha sekinroq sodir bo'ladi. Agar inson kapitalidan foydalanish jarayonida uzluksiz

ta'lim, sog'liqni saqlash va boshqalarga qo'shimcha investitsiyalar doimiy ravishda kiritilsa, uning sifat va miqdoriy xususiyatlari insonning deyarli butun hayoti davomida yaxshilanishi mumkin.

5. Jismoniy kapitalni investitsiya qilish muddati inson kapitaliga nisbatan ancha qisqaroq. Masalan, ta'lim kabi shaxsga investitsiya qilishning investitsiya davri, ya'ni o'qish muddati 12-20 yilga yetishi mumkin.

6. Inson kapitalining ishlashi va undan foydalanishdan qaytarilishi shaxsning - bu kapital egasining xohish-irodasi, uning shaxsiy manfaatlari va afzalliklari, qiziqishi, mas'uliyati, dunyoqarashi va umumiy madaniyat darajasi bilan belgilanadi. Shu sababli, inson kapitaliga investitsiyalar bo'yicha xavf va noaniqlik darajasi odatiy investitsiyalarga qaraganda ancha yuqori va inson kapitali hajmining xarajatlarga bog'liq o'zgarishini jismoniy kapitalga nisbatan bir xil aniqlik bilan baholash mutlaqo mumkin emas.

7. Inson kapitaliga investitsiyalar hajmi jihatidan muhim, uzoq muddatli va ajralmas xususiyatga ega bo'lgan iqtisodiy va ijtimoiy samaralarni keltirib chiqaradi.

Ammo shuni ta'kidlash kerakki, inson kapitaliga qo'yilgan barcha investitsiyalar iqtisodiy jihatdan samarali va ijtimoiy jihatdan maqsadga muvofiq deb hisoblanishi mumkin emas. Ba'zilar jamiyat uchun ijtimoiy nomaqbul va iqtisodiy jihatdan samarasiz deb tasniflanishi kerak. Masalan, jinoiy faoliyatga o'qitish va g'ayriijtimoiy xarakter xususiyatlarini rivojlantirish bilan bog'liq xarajatlar inson kapitaliga investitsiyalar sifatida qaralishi mumkin emas, chunki ular jamiyatga zarar yetkazadi va inson rivojlanishiga hissa qo'shmaydi.

Biz inson kapitalini rivojlantirishga investitsiyalarning SWOT tahlilini o'tkazamiz. 1-jadvalda inson kapitalini rivojlantirishga investitsiya kiritishning ijtimoiy-iqtisodiy jihatlarining SWOT tahlili natijalari keltirilgan.

1-jadval

Inson kapitalini rivojlantirishga investitsiyalarning SWOT tahlili

Kuchli tomonlar	Kamchiliklari
------------------------	----------------------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Inson kapitalini rivojlantirish iqtisodiy o'sishning asosiy omilidir; 2. Investitsion daromad: jismoniy shaxslar uchun yuqori kelajakdagi daromad; 3. Investitsiyalar rentabelligi: jamiyat uchun uzoq muddatli iqtisodiy va ijtimoiy samara. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Shaxs uchun ham, butun jamiyat uchun ham katta xarajatlar talab etadi; 2. Kam ta'minlangan oilalar uchun inson kapitaliga investitsiyalarda cheklov mavjudligi; 3. Jamiyatda mavjud institutlarining nomukammalligi.
Imkoniyatlar	Tahdidlar
<ol style="list-style-type: none"> 1. Uzluksiz ta'lim inson kapitalini rivojlantirishga doimiy sarmoya kiritish imkonini beradi; 2. Qiziqarli va istiqbolli ishlarga kengroq investitsiya yunaltirish; 3. Kasbning yuqori obro'si yoki kelajakdagi faoliyatdan qoniqishning oshishi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inson kapitali vaqt o'tishi bilan jismoniy va ma'naviy jihatdan eskiradi; 2. Oportunistik hatti-harakatlarning xarajatlarini oshirilishi.

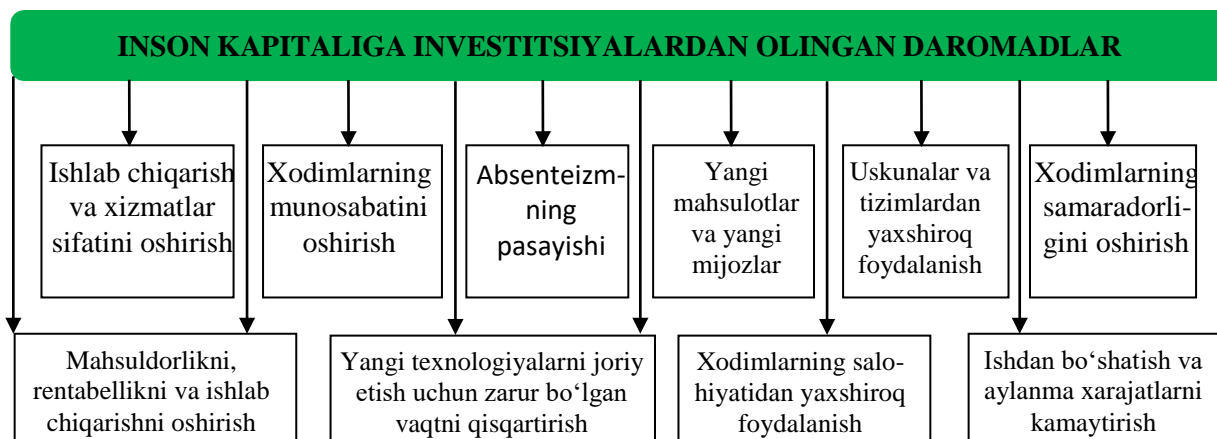
Jamiyatning iqtisodiy rivojlanish jarayonining asosiy xususiyati innovatsiyalar manbai bo'lib xizmat qiladigan yangi bilimlarning paydo bo'lishiga bevosita bog'liqlikdir [7]. Yangi bilimlarning paydo bo'lishi va mavjud bilimlarni uzatish jarayonlari ta'limning rivojlanishi, shuning uchun inson kapitalining to'planishi bilan chambarchas bog'liq.

Bu esa bilimga asoslangan iqtisodiyotni shakllantirish davrida jamiyatning iqtisodiy rivojlanishining hukmron omili sifatida qarashga imkon beradi. Inson kapitaliga investitsiyalar o'z egasiga qoida tariqasida, kelajakda yuqori daromad keltiradi. Jamiyat uchun bu investitsiyalar uzoq muddatli va uzviy iqtisodiy va ijtimoiy samara beradi. Ta'limga investitsiyalar eng foydali deb hisoblanadi. Inson kapitaliga investitsiyalar o'z egasiga, qoida tariqasida, kelajakda yuqori daromad keltiradi. Jamiyat uchun bu investitsiyalar uzoq muddatli va uzviy iqtisodiy va ijtimoiy samara beradi. Ta'limga investitsiyalar eng foydali deb hisoblanadi. "Bu juda foydali investitsiya - ya'ni inson kapitaliga yo'naltirilgan 1 dollar mablag' 10 yildan so'ng 100 barobar, 20 yildan so'ng 1000 barobar bo'lib qaytadi".

Inson kapitaliga investitsiyalar, agar kutilayotgan umumiy daromad (pul oqimi)

mos ravishda investitsiya qilingan xarajatlardan yuqori bo'lsa, foydali (samarali foydalaniladi) hisoblanadi. Boshqacha qilib aytganda, agar sarflangan mablag'larning daromadlilik darajasi (r) foiz stavkasi (i) deb ataladigan investitsiyadan yuqori bo'lsa, foydali bo'ladi.

Keyin investor investitsiyalardan daromad oladi; agar $r > i$ to'lasa, inson kapitaliga investitsiyalar sarflangan mablag'larning daromadlilik darajasi (r) foiz stavkasi (i) ga teng bo'lmaguncha foydali bo'ladi. Xodimlarni qo'shimcha o'qitish va malakasini oshirishdan olinadigan qo'shimcha daromadlarning pasayish tendentsiyasi natijasida investitsiyalarning ichki daromadlilik darajasi (r) cheklangan. Biroq, o'quv faoliyati samaradorligini faqat uning xarajatlari asosida baholash ishonchli emas. Umuman olganda, bunday qaror samarasiz ta'lim xarajatlarini kamaytirishdan ko'ra qimmatroq bo'lishi mumkin. Shuning uchun samaradorlikni baholashda 2-rasmda ko'rsatilganidek, ijobiy o'zgarishlar ko'rsatkichlarini ifodalashi mumkin bo'lgan ta'limning foydalarini (hissalarini) kuzatishdan iborat bo'lgan qarama-qarshi yondashuvni tanlash afzalroqdir[8].



2-rasm. Inson kapitaliga investitsiyalardan olingan daromadlar [9].

Bir necha o'n yillar davomida mutaxassislar inson kapitali qiymatini ob'ektiv ravishda aniqlaydigan metodologiyani izlaydilar, sinab ko'rishadi va tekshiradilar. Ushbu tadqiqotning sabablaridan biri, shuningdek, inson kapitali biznesning bozor qiymatining asosiy elementini tashkil qiladi va shuning uchun hisob-kitoblarga kiritilishi kerak. Bu ma'lumotlarning barchasi inson kapitalini olish, barqarorlashtirish, rivojlantirish va optimallashtirish uchun zarurdir. Inson kapitali qiymatini sinchkovlik bilan o'lchash inson resurslarini boshqarishning tegishli strategiyalarini amalga oshirishga, shuningdek, kadrlar ishining samaradorligini baholashga olib keladi[10]. Inson kapitali qiymatini o'lchashning asosiy maqsadi uning miqdorini aniqlashdir, ayniqsa korxonalarining moliyaviy va boshqaruv qarorlari uchun muhimdir. Aytish kerakki, inson kapitalini o'lchash va baholash korxonadagi inson resurslarini rejalashtirish va ushbu sohaga investitsiyalarning samaradorligini tekshirish uchun asosdir[11].

Inson kapitaliga investitsiya kiritish masalasi bir qancha mualliflar tomonidan tahlil qilingan, ammo hozirgacha inson kapitali qiymatini o'lchash usullarini aniq belgilab beradigan yagona va keng qamrovli metodologiya tuzilmagan. Metodologiyani belgilashdagi asosiy muammo inson kapitalini nomoddiy aktiv sifatida o'lchashdir. Sababi, mehnat va inson resurslari sohasida miqdoriy aniqlash qiyin bo'lgan yoki o'lchash juda qiyin bo'lgan ko'plab omillar (masalan, xodimlarning xarakterli xususiyatlari) mavjud.

Inson resurslarini tayyorlashga investitsiyalarning samaradorligini baholashda ushbu investitsiyalar samaradorligiga ta'sir etuvchi omillarni aniqlash kerak. Bu omillar orasida ta'limning alohida bosqichlarini amalga oshirish sifati, o'qitish usullari va ta'lim faoliyatini baholash jarayonida amaliy yondashuvlar asosiy masalalardan biridir.

Aksariyat iqtisodchilarning fikricha, ta'lim inson kapitalini shakllantirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Bugungi kunda ta'lim korxonalarining bozordagi muvaffaqiyati, mamlakat iqtisodiy yuksalishi va ilmiy-texnik salohiyatini yuksaltirishning asosiy omiliga aylanib bormoqda. Bizning zamonamizda raqobat kurashidagi ustunliklar na mamlakatning kattaligi, na boy tabiiy resurslar, na moliyaviy kapitalning kuchi bilan belgilanmaydi. Endi hamma narsani ta'lim darajasi va jamiyat tomonidan to'plangan bilim miqdori hal qiladi.

Bundan tashqari, inson kapitali shaxsdan ajralmas va likvidligi jihatidan jismoniy kapitaldan farq qiladi. Inson kapitalining ishlashi shaxsning qarorlariga bog'liq. Foydalanishdan qaytish darajasi inson manfaatlari, uning tadbirkorlik ruhi, imtiyozlari, moddiy va ma'naviy qiziqishlari, ta'lim va madaniyatning umumiy darajasi bilan belgilanadi. Kelgusi faoliyatida xodim ish joyida va ta'lim muassasalarida o'qish orqali o'z bilim darajasini doimiy ravishda oshirish imkoniyatiga ega. Shu bilan birga, u o'z inson kapitalini rivojlantiradi, unga investitsiya kiritadi va kelajakda sarmoyaning daromadini kutadi. Inson kapitaliga investitsiyalardan

kutilayotgan daromad yuqori darajadagi daromadni, tanlangan ishdan ko'proq qoniqishni, kelajakdagi faoliyatning tozaligini yuqori baholashni, mehnat sharoitlarini yaxshilashni va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Inson kapitalini rivojlantirishga sarmoya kiritish jarayonining zaif tomonlari shaxs va umuman jamiyat uchun katta xarajatlarni o'z ichiga oladi. Mumkin bo'lgan yechim uzoq muddatli kreditlar tizimini taqdim etish va ta'lim muassasalarini moliyalashtirishning yangi texnologiyalarini ishlab chiqish bo'lishi mumkin. Ta'limni modernizatsiya qilish kontseptsiyasiga ko'ra, yangi moliyalashtirish texnologiyalarini ishlab chiqishning kontseptual asosi inson kapitalini rivojlantirishga investitsiya kiritish bo'lishi kerak. Ta'lim sohasidagi islohotlar institutsional muammodir. Yangi iqtisodiy sharoitda talabalarni qo'llab-quvvatlash adolatsizdir, ota-onalari kam maosh oladigan talabalar ulushi ahamiyatsiz. Davlat, xususiyl korxonalar va homiylarning yordami kam ta'minlangan oilalardagi iqtidorli talabalarga oliy ma'lumot olishda yordam berishini imkon qadar oshirish kerak.

Inson kapitaliga sarmoya kiritish uchun asosiy tahdidlardan biri ta'lim va sog'liqni saqlash muassasalarining opportunistik xatti-harakatlari xarajatlaridir. Xarajat shakli - bu ma'naviy xavf bo'lib, shartnoma tuzishda shaxs boshqa tomonga tayanib, uning xatti-harakati to'g'risida to'g'ri ma'lumot olish katta xarajatlarni talab qiladigan yoki mutlaqo' imkonsiz bo'lganida yuzaga keladi. Vaqt o'tishi bilan inson kapitali nafaqat ko'payadi, balki jismoniy va ma'naviy jihatdan ham eskiradi. Mavjudlik jarayonida inson kapitalining qiymati iqtisodiy jihatdan o'zgaradi, chunki shaxsning bilimlari eskiradi, ya'ni uning kapitali qadrsizlanadi. Zamonaviy jamiyatda bilimlarni yangilash muddati 5 yildan ortiq emasligi empirik tarzda isbotlangan [12].

Rivojlangan mamlakat va rivojlanayotgan mamlakatlarning inson kapitali orasida ham sifat va mahsuldorlik bobida ba'zi farqlar mavjud. Rivojlangan mamlakatlardagi inson kapitali ko'plab investitsiyalar sarflanadi, shuningdek, ularda

ta'lim va sog'liq tizimlarining mukammalligi tufayli kadrlar sifati yaxshi bo'ladi. Sifatli inson kapitalning samaradorligi ham yuqori va yaxshi bo'lishi tabiiy.

Rivojlanmagan mamlakatlardagi inson kapitali kam va arzon investitsiyalar bilan yaratilgani uchun uning qiymati past, sifati ham yuqori bo'lmaydi. Uning yagona afzalligi arzonligi va shu tufayli mehnat bozorida oz bo'lsa-da, qo'llanish imkoniyatiga ega bo'lishidir. Yangi O'zbekiston iqtisodiyotini innovatsion yo'lga o'tkazish maqsadida innovatsion inson kapitalini shakllantiruvchi tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari sifatida ilmiy-texnik kreativlik, innovatsion kompetentlik va innovatsion tadbirkorlik ko'nikmalari rivojlantirish lozim.

Xulosa va takliflar. Inson kapitaliga katta sarmoya kiritilmasa, bu shart qondirilmay qoladi va infratuzilmani moliyalashtirishdagi katta tafovut kengayishda davom etadi. Yangi O'zbekistonda zamonaviy texnologiyalarga mos ravishda inson kapitalini shakllantirish, jahon bozorida raqobatbardosh bo'la oladigan malakali mutaxassislarni tayyorlash ustuvor vazifa etib belgilandi. Yangi avlodni tarbiyalash, ularning doimiy o'sib borayotgan ehtiyojlarini shakllantirish jarayoniga alohida e'tibor berish ijtimoiy hayotning zaruriyatiga aylanib bormoqda. Shu bois mamlakatimizga katta sarmoyalar kiritilib, inson kapitali va uning shakllanishiga yuksak e'tibor qaratilmoqda. Shu munosabat bilan inson kapitaliga investitsiyalarni davlat siyosatining ustuvor yo'nalishi sifatida yo'naltirish zarur ko'rinadi. Inson kapitaliga investitsiyalarning alohida mavqei uning faoliyatidan kelib chiqadigan omillar bilan belgilanadi, ya'ni: intellektual mahsulotni takror ishlab chiqarish; import o'rnini bosishni rivojlantirish; ilmiy va texnologik salohiyatni o'zgartirish; resurslarga qaramlik muammosini hal qilish.

Bundan tashqari, nafaqat bilim zaxirasi, balki tajriba ham qadrsizlanadi, ya'ni: tadqiqot shuni ko'rsatdiki, yaqin o'tmishdagi bandlik ish beruvchilar uchun ijobiy signal bo'lib xizmat qiladi va ishsizlikdan ishga o'tishni osonlashtiradi. Va nihoyat, biz daromad olish nuqtai nazaridan inson kapitaliga investitsiya

qilishning instrumental ahamiyatini ta'kidlagan bo'lsak-da, biz baholayotgan investitsiyalar turlari boshqa jihatlarida ham dividendlar berishini yodda tutish kerak. Ko'proq yillar yoki yuqori sifatli ta'lim natijasida olingan ta'lim odamlarga to'liqroq hayot kechirish va o'z jamiyatlarida faolroq ishtirok etish imkonini beradi. Va biz faqat ishchilarni yanada samaraliroq qilish nuqtai nazaridan ko'rib chiqqan yaxshi salomatlik ham odamlarga ko'proq umr ko'rish imkonini

beradi. Ushbu imtiyozlarni hisobga olish inson kapitalini jalb qilish bo'yicha ishlarni yanada kuchaytiradi. Shunday qilib, inson kapitalini rivojlantirishga sarmoya kiritish mamlakat iqtisodiy o'sishining asosiy omili bo'lib, kelajakdagi investitsiyalardan yuqori daromad keltiradi. Ushbu jarayonning kamchiliklarini institutsional muhitni yaxshilash orqali kamaytirish kerak va Yangi O'zbekistonning ustuvor dasturlari ushbu muammoni hal qilishga yordam berish uchun ishlab chiqilgan.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Sh. Mirziyoev. *Yangi O'zbekiston strategiyasi*. T.: "O'zbekiston", 2021. 82 b.
2. Mincer J. (1958) *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*. *Journal of Political Economy*, vol. 66, iss. 4, pp. 281–302.
3. McConnell C.R., Brue S.L. *Economics: Principles, problems and policy: In 2 v. M.: Republic*, 1992. T. 2. 400 p.
4. Курьянов А.В. *Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность [Электронный ресурс]*. URL: <http://www.publish.ruprint.ru>
5. Bowen H.R. *Investment of Learning/ - San Francisco ets: Josser-Bass*, 1978. – P. 165.
6. Латышев И.О. *Влияние инвестиций в культуру на формирование национального человеческого капитала / И.О.Латышев // Науковедение. – 2014. – № 2. – С. 1-11.*
7. Дэвид М., Форэ Д. *Экономические основы общества знания // Экономический вестник Ростовского государственного университета*. 2003. Т. 1. № 1.
8. Kucharčíková A, Vodák J, *Efektivní vzdělávání zaměstnanců*, 2nd ed., Praha, Grada Publishing, 2011, 240 p.
9. Muallif ishlanmasi
10. Armstrong M, *Řízení lidských zdrojů*, Praha, Grada Publishing, 2002, 856 p.
11. Kocianová R, *Personálne činnosti*, Praha, Mowshe, 2007, 180 p.
12. Дудуева А. *Способность к обучению ценнее опыта // Саратовский университет*. 2001. № 9.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2511>

ЧАКАНА ХИЗМАТЛАР СОҲАСИДА РАҚОБАТ СТРАТЕГИЯЛАРИНИ ШАКЛЛАНТИРИШНИНГ НАЗАРИЙ ЁНДАШУВЛАРИ

Султанова Нигина Уткуровна

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

Аннотация: Ушбу мақолада “Стратегия” тушунчасининг таърифлари, рақобат стратегиясини шакллантиришда турли мамлакатлар олимларининг илмий ёндашувлари ҳамда уларнинг чакана хизматлар соҳасида аҳамияти таҳлил қилинган.

Калит сўзлар: Чакана савдо корхоналари, чакана савдо хизмати, рақобат, стратегия, рақобатбардошлик, рақобат стратегиялари.

Abstract: This article analyzes the definitions of the concept of "Strategy", the scientific approaches of scientists from different countries in the formation of competitive strategies, and their importance in the field of retail services.

Key words: Retail enterprises, retail service, competition, strategy, competitiveness, competitive strategies.

Аннотация: В данной статье анализируются определения понятия «Стратегия», научные подходы ученых разных стран к формированию конкурентных стратегий, а также их значение в сфере розничных услуг.

Ключевые слова: Предприятия розничной торговли, розничное обслуживание, конкуренция, стратегия, конкурентоспособность, конкурентные стратегии.

Кириш. Замонавий стратегик менежментнинг назарий жиҳатлари кўплаб тадқиқот йўналишларига, бир-бирини истисно қиладиган қарашларга ва тушунчаларга эга. 60-йилларнинг ўрталарида корхонани ривожлантириш стратегиясини амалга ошириш бўйича бошқарув фаолияти сифатида стратегик режалаштириш (стратегик менежмент) шаклланди. Стратегик менежментнинг шаклланиш тарихида К. Эндрюс, И. Ансофф, М. Портер, Г. Минцберг, Ж. Б.Куин, Г. Хамелл и К.Прохоладларнинг номлари сақланиб қолган.

Стратегик бошқарувнинг асосий тушунчаси стратегиядир. “Стратегия” тушунчасининг барча таърифларини қуйидагиларга бўлиш мумкин:

- тавсифловчи Г.Минцберг (бу ходисани тавсифловчи),

- конструктив А.Чандлер (асосий, муҳим хусусиятларни аниқлашга уриниш).

Г.Минцберг “стратегия” атамасини таърифлашга ёндашувларни умумлаштиради ва стратегияни “5P”нинг бирлиги сифатида кўриб чиқишни таклиф қилади: режа (plan), намуна, модел, нақш (pattern), жойлашиш (position), истиқбол (perspective) ва ҳийла, чалғитувчи маневр

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили.

Г.Минцберг томонидан стратегиянинг талқини, стратегияни иқтисодиётнинг асосий тоифаси сифатида кўриб, турли даражадаги корхона бошқарувини таъминловчи сифат жиҳатидан баҳоланади. Г.Минцберг стратегияни кўп ўлчовли иқтисодий категория сифатида белгилайди. Шундай қилиб, ҳар қандай режа корхона раҳбариятининг хулқ-атвор хусусиятларини, корхонанинг қадриятларини ҳисобга олган ҳолда ва корхонани янада ривожлантириш тамойилларини етказганда стратегияга айланади. Ушбу беш компонентнинг комбинацияси (“5P”) стратегияни корхонанинг ривожланишини таъминлайдиган тизимли хусусиятга айлантириш имконини беради.

И.Ансоффнинг фикрича, стратегия корхона ўз фаолиятида амал қиладиган қарорлар қабул қилиш қоидаларининг кетма-кетлигидир”⁹

⁸ Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения [Текст] / Г.Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. — СПб.: Изд-во «Питер», 2001. — 688 с.

⁹ Ansoff H.I., Declerk R.P., Hayes R.L. (Eds.). From strategic planning to strategic management. N.Y.

А.Чандлер “стратегия - бу корхонанинг асосий узоқ муддатли мақсад ва вазифаларини белгилаш, ҳаракат йўналишларини тасдиқлаш ва бу мақсадларга эришиш учун зарур бўлган ресурсларни тақсимлаш” деб ҳисоблайди.¹⁰

Таҳлил ва натижалар. Стратегик менежмент назариясида рақобат стратегиясини шакллантириш жараёнига тўртта асосий ёндашув мавжуд:

- корпоратив режалаштириш (corporate planning);
- мантикий режалаштириш (logical incrementalism);
- интуитив режалаштириш (muddling through);
- хаотик режалаштириш (garbade can).

Рақобат стратегиясини шакллантиришда ёндашув сифатида корпоратив режалаштириш тарихан биринчи бўлиб шаклланган. Унинг келиб чиқиши И.Ансофф, А.Чандлер ва К.Эндрюс каби стратегик бошқарув назариясининг “классиклари” эди.¹¹ Ушбу ёндашув қарор қабул қилиш жараёнининг таркибий қисмлари ўртасидаги мантикий муносабатларни аниқлашга асосланади. Асосий шиор - мавжуд маълумотларга эга стратегик векторни оқилона танлашга асосланган стратегик ривожланиш. Бу ҳолда стратегик режалаштириш юқори маъмурият томонидан амалга оширилади, ўрта ва қуйи бўғинлар эса юқорида кўрсатилган йўналишлар бўйича ишлайди б.20].

Мантикий режалаштириш ғояси Г.Минцберг, Ж.Б.Куин, С.Гошал томонидан ишлаб чиқилган.¹²

[Текст] / Н.И. Ansoff, R.P. Declerk, R.L. Hayes.- London: John Willey & Sons., 1976. P. 257.

¹⁰ Chandler A. D. Strategy and Structure: A.Chapter in the History of Industrial Enterprises [Текст] / A. D. Chandler - Cambridge, Mass, MIT. Press., 1962. P. 320.

¹¹ Электронный журнал «Коммерсант.ru» 23.02.2014г. «Возвращение электроника» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/2255067> (дата обращения 25.02.17.).

¹² Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы,

Ж.Б.Куиннинг фикрича, стратегияни шакллантириш жараёни юқори бошқарувни олдиндан белгилаб беради ва назорат қилади, бу эса таркибий бўлинмаларда шаклланадиган хусусий стратегияларни ягона яхлитликка бирлаштирувчи жараённинг “меъмори” ҳисобланади.

Корпоратив ва такрорий режалаштириш стратегик режалаштириш жараёнининг асосий ёндашувлари ҳисобланади. Улар одатда юқоридан пастга ва пастдан юқорига ёндашувлар сифатида бир-бирига қарама-қарши қўйилади. Шунинг таъкидлаш керакки, такрорий режалаштириш менежментда ҳам, ўрта ва қуйи бўғиндаги менежерларда ҳам стратегик фикрлаш маданиятига юқори талаблар қўяди.

Хаотик режалаштириш стратегик режалаштиришнинг тўртинчи ёндашуви ҳисобланади. Б.Ричардсон ва Р.Ричардсон, бу ҳолда муаммолар ва уларнинг ечимлари ўртасидаги ўзаро таъсир натижасида корхонанинг стратегик ривожланиши бўйича қарорлар қабул қилишни таклиф қилдилар. Муаммоли вазиятлар жуда кутилмаганда пайдо бўлади. Муаммолар мавжуд ёки йўқлигидан қатъи назар, қарорлар тезда қабул қилиниши керак.¹³

Гарвард бизнес мактаби рақобат стратегияларини шакллантириш жараёнини ишлаб чиқишда етакчи ҳисобланади.

К.Эндрюс, М.Портер, И.Ансоффлар ҳам рақобат стратегияларини шакллантиришнинг ёндашув ва усулларини ишлаб чиқишга уринишган.

К.Эндрюс ўзининг “Business policy: text and cases” асарида бозор имкониятлари ва маълум бир риск даражасидаги фирма имкониятлари ўртасидаги мувофиқлик асосида шаклланган иқтисодий стратегияни илгари сурди.¹⁴ Ушбу иқтисодий

решения [Текст] / Г.Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. - СПб.: Изд-во «Питер», 2001. - 688 с.

¹³ Richardson B., Richardson R. Business Planning. Art Aproach to Strategic Management [Текст] / B. Richardson, R. Richardson. -Pitman, London., 1989. P. 384.

¹⁴ Roland C.C., Andrews K.R., Bower J.L., Hamermesh R.G., and Porter M. E. Business Policy:

стратегиянинг бир қисми сифатида корхонанинг ташқи ва ички имкониятлари ва таҳдидларининг SWOT таҳлили таклиф этилди, бу эса ўз навбатида қуйидагиларга имкон беради:

- имкониятлар ва таҳдидларни аниқлаш;
- SWOT - таҳлил матричасини яратиш
- маҳсулотлар ва бозорларни танлаш;
- уни амалга ошириш учун зарур бўлган мавжуд ресурсларга асосланган иқтисодий стратегияни шакллантириш.

М.Портер хусусиятлари ва функционал мақсадлари бўйича ўхшаш маҳсулотлар, яъни субститут товарлар ишлаб чиқарувчи корхоналарни ҳисобга олган ҳолда рақобат кучлари ва стратегия турларини ажратиб кўрсатди ҳамда sanoatдаги рақобат даражаси бешта рақобат кучларига боғлиқлигини аниқлади:¹⁵

- бозордаги рақибларнинг ички кураши;
- янги рақобатчилар хавфи;
- ўринбосар, субститут товарларнинг пайдо бўлиши хавфи;
- харидорларнинг савдолашиш қобилияти;
- етказиб берувчиларнинг савдолашиш қобилияти.

Портернинг беш рақобат кучлари моделини таҳлил қилиш корхонанинг кучли ва заиф томонларини аниқлашга, стратегик ўзгаришлар бизнес самарадорлигини ошириш учун максимал натижаларни берадиган соҳаларни аниқлашга, бозордаги рақобат даражаси ва фирманинг рақобатдош устунлиги ўртасидаги боғлиқликни кўрсатадиган рақобат матричасини тузишга имкон беради.¹⁶

Text and Cases. 5th ed. [Текст] / C.C. Roland, K.R. Andrews, R.G. Hamermesh, M. E. Porter. - Homewood, IL: Richard D. Irwin., 1982. P. 243.

¹⁵ Porter M.E., Kramer M.R. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility [Текст] / M.E. Porter.- Harvard Business Review, 2006 December., Pp. 78-92.

¹⁶ Портер М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер. - пер. с англ./ Под редакцией и с предисловием В.Д.Щетинина. - М.: Международные

Ушбу матрицанинг квадрантлари тўртта рақобат стратегиясини ифодалайди:

- харажатларни тежаш бўйича етакчилик стратегияси - моддий ресурслар, ишлаб чиқариш ҳамда товар ва хизматларни сотиш учун умумий харажатларни камайтиришни назарда тутлади;

- харажатларни муқобиллаштириш стратегияси

- оптимал даражага харажатларни минималлаштиради, бу фойдали бозор сегментлари учун сифатли товарлар ва хизматларни ишлаб чиқаришнинг максимал ҳажмини олиш имконини беради;

- дифференциация стратегияси - истеъмолчи талабидан келиб чиққан ҳолда ноёб товарлар ишлаб чиқаришнинг асосий мақсадини белгилайди;

- йўналтирилган дифференциация стратегияси – истеъмолчиларни уларнинг диди ва талабларига энг мос келадиган товар ва хизматлар билан таъминлашга қаратилган.

Корхоналарнинг рақобатбардошлигини баҳолаш бўйича замонавий илмий тадқиқотлар асосан моддий бойликлар соҳасида жамланган, рақобат эса ресурслар доирасидан узоқлашиб, рақобат стратегияларига ўтмоқда. Чакана хизмат кўрсатиш корхонасининг стратегик салоҳияти катта аҳамиятга эга бўлиб, у корхонанинг ички салоҳиятини ривожлантириш, унинг тузилмаси ва асосий бизнес жараёнларини янгилаш орқали самарали стратегияларни шакллантиришга ёрдам беради. Рақобат курашида ғалабага фақат рақобат стратегияларининг самарадорлиги, менежернинг эришиш мумкин бўлган мақсадларни қўйиш қобилияти, компаниянинг барча соҳаларида янги ноанъанавий ечимларни излашни рағбатлантириш қобилияти туфайли эришиш мумкин.

М.Фишер маҳсулотга бўлган талабнинг хусусиятига қараб рақобат стратегияларини шакллантиришга ўз

отношения, 1993. - 896 с.

ёндашувини таклиф қилди, уни амалга ошириш ушбу стратегияни фаоллаштиришга мўлжалланган.¹⁷ Демак, М.Фишер барча товарларни икки гуруҳга ажратади: функционал ва инновацион. Биринчи гуруҳ товарлар барқарор ва башорат қилинадиган талабга, паст маржага (5-15%) ва узоқ умр кўриш даврига (1,5 йилдан ва ундан кўпроқ), ўртача танқислик даражасига (тахминан 1-2%) эга. Иккинчи тоифадаги товарларга талабни башорат қилиш жуда қийин, прогнозлаш хатолари 40-100% бўлиши мумкин, маржа даражаси эса анча юқори кўрсаткичлар (30% дан ортиқ) билан тавсифланади, такчиллик даражаси 10-40 оралиғида бўлиши қайд этилган. Ушбу маҳсулотларнинг характеристикаларидаги туб фарқлар бозорни илгари суриш учун иккита рақобат стратегиясидан фойдаланишни олдиндан белгилаб берди:

- “жисмоний самарадорлик”

стратегияси;

- бозорга йўналтирилганлик

стратегияси.

Биринчи стратегия харажатларни оптималлаштириш, товар айланмасини тезлаштириш ва товар-моддий захираларни камайтиришга қаратилган. Иккинчи стратегия муҳим захираларнинг мавжудлигини, олдиндан айтиб бўлмайдиган инновацион талабга тезкор жавоб берадиган мослашувчан таъминот занжирларини яратишни ўз ичига олади. Мутахассисларнинг прогнозларига кўра, юқори сифатли товарлар улуши ўрта муддатли истиқболда ўсади. Бугунги кунда биз мамлакатимизда янги дўкон форматлари пайдо бўлаётганини кузатишимиз мумкин, бу ерда “яшил технологиялар” жорий этилмоқда, “экобрендлар” ривожланмоқда.

Демак, маркетинг стратегияси муваффақиятининг муҳим таркибий қисми бу инсон омили, яъни раҳбарнинг қобилияти ва маҳоратидир. Ушбу

¹⁷ Fisher M.L. What is the right supply chain for your product? [Текст] / M.L. Fisher. - Harvard business review, № 75, 1997, pp. 105-117.

стратегияни амалга оширишнинг икки босқичи мавжуд:

- рақобатчилардан фарқлаш стратегияси;

- мижозларга эътибор қаратиш стратегияси.

Рақобатчилардан фарқлаш стратегиясининг бир қисми сифатида жойлашишни аниқлаш, брендинг, маҳсулот нархи, тор ихтисослашув ва инновациялар каби механизмлар ҳамда муваффақиятли бизнес модели асосларини яратиш учун рақобатчиларнинг кучли ва заиф томонларини ҳисобга оладиган бошқа воситалар қўлланилади.¹⁸

Мижозларга йўналтирилган стратегияни амалга оширишда мижозлар билан ўзаро муносабатда бўлиш ва улар билан самарали мулоқотни ўрнатиш бўйича чора-тадбирлар комплексини ишлаб чиқиш керак. Мижозларга йўналтирилганлик савдо корхонасининг асосий рақобат устунлиги ва рақобатчилардан фарқлаш воситасидир.

Мавқелаштириш стратегияси маҳсус қадоклаш, маҳсус хизмат, реклама, жамоатчилик билан алоқалар ва ҳомийлик каби кенг кўламли воситалардан фойдаланади. Юқорида айтилганларнинг барчаси товар ҳақида хабардорлик ва мижозларнинг розилигига ҳисса қўшадиган алоқа воситаларининг тўлиқ бўлмаган рўйхати. Мавқелаштириш, биринчи навбатда, компания ўз аудиториясига етказмоқчи бўлган миссиясига асосланади. Ушбу миссия мазкур савдо корхонасини бошқалардан ажратиб туради ва фарқлаш стратегиясининг асосини ташкил қилади.

Кучли рақобат шароитида ҳар бир чакана сотувчи бундай воситани бренд

¹⁸ Севостьянова О.Г., Капелюк З.А. Конкурентная стратегия как средство построения конкурентоспособной модели торгового предприятия [Текст] / О. Г. Севостьянова, З.А. Капелюк // Современные тенденции в образовании и науке: состояние и перспективы: сборник мат-лов международной науч.- практ. конф., 16 марта 2018 г.: в 4-х томах / под редакцией д. э. н., проф. Г.Е. Накиповой и д. ю. н., проф. Т.А. Ханова. - Караганды: КЭУК, 2018. - том 4. - С.62-67.

сифатида ишлатиб, харидорнинг назарида ўзини таништиришга интилади.

Шунинг учун таҳлил қилинган усулларни ўзларининг муваффақиятли бизнес модели асосларини яратиш учун рақобатчиларнинг кучли ва заиф томонларини ўрганишга қаратилган миқозларга йўналтирилган стратегияни амалга ошириш билан боғлаш мумкин. Ушбу усулларнинг асосий вазифаси харидорнинг диди ва эҳтиёжларига эътибор қаратишдир. Айнан бугунги кунда бозорда кучайиб бораётган рақобат корхоналарни миқозларга йўналтирилган стратегиядан фойдаланишга ундамоқда.

Хулоса. Савдо корхоналарининг рақобатбардош стратегияларини шакллантиришга мавжуд ёндашувларни кўриб чиқиш замонавий рақобат стратегияларини ишлаб чиқиш ва амалга оширишда сезиларли камчиликни аниқлади: булардан бири -

“рақобатбардошлик” ҳамда “рақобат стратегияси” доминант таърифлари ўзаро боғлиқлигининг ҳисобга олинмаслиги. Уларнинг ўртасидаги асосий боғланиш чакана савдо корхоналарининг стратегик салоҳияти бўлиб, у молиявий имкониятлар, савдо салоҳияти, сотилган маҳсулотларнинг рақобатбардошлиги, меҳнат салоҳияти, моддий-техника салоҳияти, бренд рақобатбардошлиги каби билан ифодаланади.

Рақобат стратегияларини шакллантиришдаги яна бир муҳим камчиликлардан бири бу - чакана савдо корхонасида корпоратив стратегия қоидалари, бизнес хусусиятлари, стратегик мақсадлари, фаолиятнинг ҳудудий кўлами, чакана савдо форматлари ва каналлари сони, шунингдек, портфелдаги брендлар сонининг ҳисобга олинмаганлиги бўлиши мумкин.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. *Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения [Текст]* / Г.Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. — СПб.: Изд-во «Питер», 2001. — 688 с.
2. Ansoff H.I., Declerk R.P., Hayes R.L. (Eds.). *From strategic planning to strategic management. N.Y.* [Текст] / H.I. Ansoff, R.P. Declerk, R.L. Hayes.- London: John Willey & Sons., 1976. P. 257.
3. Chandler A. D. *Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises [Текст]* / A. D. Chandler — Cambridge, Mass, MIT. Press., 1962. P. 320.
4. Электронный журнал «Коммерсант.ru» 23.02.2014г. «Возвращение электроника» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/2255067> (дата обращения 25.02.17.).
5. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. *Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения [Текст]* / Г.Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. — СПб.: Изд-во «Питер», 2001. — 688 с.
6. Richardson B., Richardson R. *Business Planning. Art Aproach to Strategic Management [Текст]* / B. Richardson, R. Richardson. -Pitman, London., 1989. P. 384.
7. Roland C.C., Andrews K.R., Bower J.L., Hamermesh R.G., and Porter M. E. *Business Policy: Text and Cases. 5th ed. [Текст]* / C.C. Roland, K.R. Andrews, R.G. Hamermesh, M. E. Porter. - Homewood, IL: Richard D. Irwin., 1982. P. 243.
8. Porter M.E., Kramer M.R. *Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility [Текст]* / M.E. Porter.- Harvard Business Review, 2006 December., Pp. 78-92.
9. Портер М. *Международная конкуренция [Текст]* / М. Портер. - пер. с англ./ Под редакцией и с предисловием В.Д.Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2512>

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВУЗБЕКИСТАНЕ

Исломбек Умуоров Фуркатович

Соискатель Самаркандского государственного
университета имени Шарафа Рашидова

0009-0000-7496-7511

umirov.islombek96@mail.ru

Усманова Дилафруз Каршиевна

кандидат экономических наук, доцент Самаркандского
государственного университета имени Шарафа Рашидова

orcid.org/0000-0002-1176-3981

dilafruzusmonova849@gmail.com

Аннотация: В научной статье рассмотрены основные направления повышения конкурентоспособности медицинских организаций на основе создания береженого обслуживания, медицинского кластера и расширения цифровых сервисов в онлайн обслуживании. Кроме того рассмотрены основные проблемы здравоохранения, негативные и положительные факторы макроокружения, влияющие на развитие медицинского обслуживания в республике особенно в постковидный период, характеризующийся высоким спросом населения на восстановление и реабилитацию здоровья после перенесенных инфекционных заболеваний.

Ключевые термины: здравоохранение, пандемия, PEST-анализ, государственно-частное партнерство, медицинское страхование, медицинский кластер, бережное обслуживание, цифровые медицинские сервисы.

Annotatsiya: Ilmiy maqolada tejamkor xizmatlar, tibbiy klaster yaratish va onlayn xizmat ko'rsatishda raqamli xizmatlarni kengaytirish asosida tibbiyot tashkilotlarining raqobatbardoshligini oshirishning asosiy yo'nalishlari ko'rib chiqiladi. Bundan tashqari, respublikada tibbiy xizmat rivojiga ta'sir etuvchi asosiy sog'liqni saqlash muammolari, makro muhitning salbiy va ijobiy omillari, ayniqsa, yuqumli kasalliklardan keyin sog'lig'ini tiklash va rehabilitatsiya qilishga aholining yuqori talabi bilan tavsiflangan post-Covid davrida.

Kalit iboralar: sog'liqni saqlash, pandemiya, PEST tahlili, davlat-xususiy sheriklik, tibbiy sug'urta, tibbiy klaster, ehtiyotkor parvarish, raqamli sog'liqni saqlash xizmatlari.

Abstract: The scientific article examines the main directions for increasing the competitiveness of medical organizations based on the creation of lean services, a medical cluster and the expansion of digital services in online care. In addition, the main health problems, negative and positive factors of the macroenvironment that influence the development of medical services in the republic are considered, especially in the post-Covid period, characterized by high population demand for restoration and rehabilitation of health after infectious diseases.

Key terms: healthcare, pandemic, PEST analysis, public-private partnership, health insurance, medical cluster, careful care, digital health services.

Актуальность темы исследования. В современных условиях усиление конкурентных процессов на рынке медицинских услуг представляет собой общемировую тенденцию, что обусловлено ускорением процессов интеграции медицинских организаций в кластеры, интенсивным развитием частного сектора здравоохранения, цифровизацией бизнес-процессов клиник, расширением государственно-частного партнерства, совершенствованием медицинского страхования. Бесспорно, все эти процессы требуют трансформации деятельности

медицинских клиник на основе предпочтений клиентов посредством разработки новой стратегии развития, в основе которой должны быть неценовые методы конкурентной борьбы и инновационная составляющая, включающая новые цифровые возможности продвижения медицинских услуг на рынке.

В настоящее время в Узбекистане уделяется особое внимание дальнейшему совершенствованию системы здравоохранения, стимулированию труда медицинских работников, широкому внедрению современных технологий и методов лечения. Как неоднократно отмечал Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев, главная цель проводимых реформ - улучшение жизни людей, важное место в которой занимает качественная медицина.

С целью осуществления качественных преобразований только за последние годы в сфере было принято более 50 указов, постановлений и распоряжений Президента страны, свыше 70 постановлений и распоряжений Кабинета Министров. Организованы 6 новых научно-практических медицинских центров, общее число которых достигло 16. В результате актуальных научных исследований по более чем двадцати направлениям медицины разработано свыше 1000 лечебно-диагностических стандартов.

Указом Президента Республики Узбекистан «О комплексных мерах по коренному совершенствованию системы здравоохранения Республики Узбекистан» от 7 декабря 2018 года была утверждена Концепция развития системы здравоохранения Республики Узбекистан на 2019-2025 годы.¹⁹ В соответствии с концепцией, в ближайшие годы запланированы меры по

совершенствованию нормативно-правовой базы, внедрению государственно-частного партнерства в сферу, поэтапному обеспечению всеобщего охвата граждан страны обязательным медицинским страхованием и другие.

В результате ожидается достижение национальных целей и задач в области устойчивого развития, обеспечения всеобщего охвата услугами здравоохранения, повышения доступности квалифицированной, специализированной и высокотехнологичной медицинской помощи, увеличения финансирования здравоохранения, достижения полной и равномерной обеспеченности медицинскими и фармацевтическими кадрами регионов страны и других целей.

Степень изученности темы. Организация и управления бизнес-процессами в области медицины отражены в работах таких исследователей, как Амоновой Д.С., Войцеховича Б.А., Редько А.Н., Лебедевой И.С., Шапошниковой Н.Н., Сахаровой П.Б., Ковалевского М.А., Александровой О.Ю., Вялкова А.И., Бобровниченко И.П., Раджабов Р.К., Рахманина Ю.А., Канаевой О.А., Невзоровой Е.П., Бирюкова В.В., Гаврилова А.Н., Иванова С.А., Кучеренко В.З., Алексеевой В.М., Афанасьевой Е.Ю., Лисицына Ю.П. и др. Среди ученых, занимающихся системным анализом и повышением эффективности бизнес-процессов на рынке медицинских услуг можно выделить научные работы Банина А.С., Беляева Ю.М., Черненко Э.М., Бердниковой Е.Ф., Виницкого Д.В., Колосницкой М.Г., Мишиной О.С., Мирсаидова А.Б., Одинаева Ф.Ф., Сибуриной Т.А., Тихомирова А.В., Улумбековой Г.Э., Александровой О.Ю. и Груздевой И.В. и др.

¹⁹ Концепция развития системы здравоохранения Республики Узбекистан на 2019-2025 годы. Приложение N 1 к [Указу](#) Президента РУз от 07.12.2018 г. N УП-5590. Официальный правительственный портал законодательных актов - www.lex.uz

Анализ. В целях обеспечения устойчивого развития услуг здравоохранения и повышения конкурентоспособности медицинских услуг не только на внутреннем, но и внешним рынках в Республике Узбекистан осуществляются широкомасштабные преобразования, в основе которых инновационные технологии, мировой опыт, интеграция бизнеса в цифровом пространстве. На современном этапе поставлены задачи развития отраслей сферы услуг по трем направлениям:²⁰

- 1) Развитие медицинского бизнеса в регионах, обладающих достаточным потенциалом;
- 2) Диверсификация услуг на основе обучения молодежи современным профессиям посредством развития корпоративных университетов;
- 3) Реализация специальной программы по развитию высокодоходных услуг в трех регионах страны (Ташкенте, Самарканде и Намангане).

Важным направлениям ускоренного развития и повышения конкурентоспособности медицинских организаций является цифровизация отдельных бизнес-процессов и внедрение системы бережливого медицинского обслуживания. В республике имеются достаточно резервов для развития медицинского туризма, возможности которого недооценены. Рост платежеспособности местного населения, крупномасштабные проекты по модернизации инфраструктуры, диверсификации медицинских услуг, открытие новых клиник, повышение спроса на медицинские услуги особенно в постковидный период все это при стимулирующем государственном регулировании отрасли может привести к стремительному росту сферы медицинских услуг.

Таблица 1.

EST-анализ клинико-диагностического центра «Innova Expert»*

Факторы	Характеристики	Влияние
Политико-правовые факторы	упрощение требований, регулирующих деятельность в сферах диагностики и медицинского обслуживания	+1
	Не соответствие требований СанПиНа современным требованиям рынка	-1
	Многочисленные необоснованные проверки гос.надзорных органов	-2
Экономический фактор	<i>налоговое бремя и сложное налоговое администрирование</i>	-2
	Усиление конкуренции на рынке медицинских услуг	-3
	Нехватка квалифицированных кадров и неофициальный найм	-1
	Рост цен на медицинские препараты, оборудование и инфляция	-1
Социокультурные факторы	Рост численности населения	+2
	Рост уровня и качества жизни населения, отдыха и досуга	+1
	Рост потребности в диагностике особенно в постковидный период	+1
	Эффективное распределение времени в	+1

²⁰ Видеоселекторное совещание Президента Республики Узбекистан, посвященное вопросам развития сферы услуг в республике. 15.12.2021. <https://review.uz/post/xizmat-korsatish-sohasidagi-loyihalarni-amalga-oshrishga-500-million-dollar-ajratiladi>

	сторону профилактики заболеваний и правильного образа жизни	
Технологический фактор	Инновации на рынке бережливой медицины	+1
	<i>Сложности подключения к инженерно-коммуникационным сетям и перебои в поставках газа, электроэнергии и воды</i>	-2
	<i>Высокая доля импортных расходников для лабораторных анализов</i>	-1
	<i>Развитие новых цифровых сервисов, мобильных услуг, повышающих эффективность продаж и рост имиджа центра</i>	+3
	<i>Диверсификация медицинского оборудования</i>	+2

**разработано автором*

Положительное влияние на развитие деятельности медицинских организаций являются социокультурные факторы, среди которых проведение рост спроса населения на реабилитационные услуги после перенесенных инфекционных заболеваний и распространение правильного образа жизни. Технологические инновации в виде платформ, мобильных приложений, сайтов, сервисов создает на данном этапе конкурентное преимущество центру. Однако эта инновация активно внедряется многими медицинскими организациями, на данном этапе необходимо расширение цифровых возможностей коммуникации с пациентами и партнерами.

Таким образом, в ходе проведенного PEST-анализа было прослежено отрицательное и положительное влияние различных факторов на деятельность медицинских организаций. По результатам анализа внешней среды центра заметно, что рынок медицинских услуг интенсивно развивается, рынок увеличивается, поведение и образ жизни населения меняется, а вместе с тем увеличивается количество конкурентов, что обусловит усиление внимания конкурентной защите. Проведем анализ конкурентных преимуществ медицинских организаций Самаркандской области.

Таблица 2.

Анализ конкурентных преимуществ медицинских организаций Самаркандской области

	Сильные стороны	Слабые стороны
Клинико-диагностический центр «Innova Expert»	1. медицинских услуг, большой опыт в качественном диагностировании заболеваний; 2. современное уникальное оборудование; партнерством с ведущими медицинскими клиниками; 3. развитая сеть оказания диагностических услуг в районах Самаркандской области; 4. расширение деятельности в других областях республики; 5. Удобная и содержательная	1. недостаточная продвижение бренда в цифровом пространстве, 2. Нехватка кадров по продвижению бренда и отсутствие отдела по стратегическому развитию 2. Недостаточная осведомленность потенциальных клиентах о новых услугах 4. слабое SMM продвижение клиники, уровень конверсии

	платформа, поддерживающая контакт с пациентами, что обеспечивает эффективность обратной связи; 6. Постоянная диагностика работы клиники и совершенствование стратегии развития.	оказания услуг не высокий
Тасним мед	1. Ориентация на медицинский туризм 2. Эксклюзивные позиции услуг 3. Слаженная работа службы маркетинга 4. Уважительное отношение к клиенту	1. Нехватка кадров по продвижению медицинского туризма 2. Невозможность оказания всех услуг туристам. Ввиду отсутствия собственной базы, пациентов отправляют в клинику в Турцию 3. Недостаточная осведомленность потенциальных клиентов о новых услугах
Бионур	1. Широкий ассортимент услуг 2. Эксклюзивные позиции 3. Проблем с логистикой нет	1. Слабая работа службы продаж, 2. Плохой контакт с людьми
Зармед	1. Широкий ассортимент 3. Проблем с логистикой нет 4. Цены бывают ниже, чем в среднем на рынке	1. Слабая работа службы продаж, 2. Плохой контакт с людьми 3. Случаи летального исхода при лечении

Анализ слабых и сильных сторон медицинских клиник-лидеров Самаркандского региона позволил выявить конкурентные преимущества медицинских организаций. Повышение конкурентоспособности медицинских организаций на сегодняшний день требует внедрения особых, уникальных подходов управления бизнес-процессами. На примере клиничко-диагностического центре «Innova Expert» нами выработаны предложения по внедрению лин-медицины в процессы обслуживания. Концепция лин-медицины или бережливое производство представляет собой концепцию управления учреждением, направленную на постоянное и системное сокращение действий, не создающих стоимость. Достижение конкурентных преимуществ на данном уровне возможно через снижение и ликвидацию возможных потерь в цепочке создания ценности для пациента.

Таблица 4

Потери в клиничко-диагностического центре «Innova Expert»

№	Потери в обслуживании	Потери в клинике	Направления работы с потерями
1	Потери из переобслуживания	Полипрагматизм, излишняя диагностика	Стандартизация использования клинических рекомендаций
2	Потери времени из-за ожидания	Очереди на диагностику, лечение, операции	Цифровые сервисы постановки на очередь, организация колл-центра

3	Потери при ненужной транспортировке	Нарушение схемы маршрутизации	Продвижение онлайн-консилиумов, телемедицины, визуализации
4	Потери из-за лишних этапов обработки	Пере проверка результатов исследований на разных этапах	Архивация медицинских изображений, телемедицина
5	Потери из-за лишних запасов	Складирование излишних медикаментов, расходных материалов	Стандартизация закупок и хранения, 5S, электронное управление запасами
6	Потери из-за ненужных перемещений	Неоптимальное расположение пациентов, оборудования	Стандарты размещения, визуализация
7	Потери из-за оказанной некачественной услуги	Дефекты при оказании услуги	Стандартизация, использование клинических рекомендаций и протоколов лечения
8	Нереализованный потенциал сотрудников	Отсутствие обратной связи, потеря идей, утрата навыков из-за низкого потока пациентов, отставание технологий	Налаживание обратной связи, институт уполномоченного по качеству, конкурсы инициатив, создание комитетов, симуляционное обучение.

В табл.4 представлены виды потерь, возникающие в клиничко-диагностическом центре «Innova Expert». Некоторые результаты применения бережливого обслуживания — снижение затрат до 20-40%, улучшение качества услуг до 40%, увеличение производительности труда до 25%, сокращение времени выполнения услуг до 80%. Чтобы определить возможные потери необходимо:

- построить карту потока создания ценности пациента;
- выявить виды действий, которые не создают и снижают ценность;
- сформулировать возможные мероприятия по работе с потерями.

Основными технологиями здесь могут быть: 5S, TPM, SMED, JIT, 3P. Таким образом, указанные методы бережливого производства могут также применяться в оказании медицинских услуг. Общими для методов является четкая стандартизация функций и работ, визуализация алгоритмов

действий, гибкая организация рабочего пространства, подстраивающаяся под требования и запросы со стороны пациентов. Следует отметить, что организация процесса зависит от уровня технической и технологической оснащенности производства, уровня качества продукции и качества самих процессов. Здесь важным становится уровень использования современных технологий, эффективная работа команды СМК в организациях. Минимизация потерь должна стать стратегической целью организации, так как представляет собой сбалансированное развитие как культурных, так и технологических, управленческих и организационных факторов. Основные производственные процессы медицинской организации выстраиваются исходя их трех основных:

- диагностика;
- лечение;
- наблюдение.

Выводы и предложения. Результатом первого уровня конкурентоспособности является четко выстроенный процесс оказания медицинских услуг с минимальными потерями как для пациента, так и для самой медицинской организации. Второй уровень конкурентоспособности раскрывает способность организации перестраивать свой производственный процесс и систему управления организацией под влиянием новых возможностей НТП, прорывных технологий, новых возможностей совершенствования. Источником конкурентоспособности на данном уровне является стратегическое лидерство менеджмента организации, способность персонала постоянно развиваться как в профессиональном, так и в организационном плане, работать в команде в условиях открытого обмена информацией.

Способность модернизировать существующий производственный процесс зависит от способности персонала организации менять привычные стандарты работы, выходить из зоны комфорта и заново договариваться о новых правилах работы. Для достижения такого уровня конкурентоспособности в организации должна быть создана соответствующая культура, поддерживающая желание и способность персонала к совершенствованию своих рабочих мест, процессов и системы управления в целом.

Третий уровень конкурентоспособности раскрывает способность организации создавать системную деятельность по производству добавленной стоимости (ценности) для пациента. В основе третьего уровня конкурентоспособности лежит технология VSM (Value Stream Mapping) - картирование потока создания ценности - постоянные мониторинг и совершенствование всех действий, производимых в пределах материального и информационного потоков создания ценности. Диагностика каких-либо несоответствий и потерь, которые могут возникать в потоке создания ценности, должна проводиться в рабочем пространстве или месте возникновения проблемы самим владельцем данного этапа или места.

Таким образом, медицинского кластеры географически и виртуально локализованы на определенной территории и пространстве, и их дальнейшее развитие обусловлено внутрирегиональными и страновыми условиями. Концепция кластерного развития медицины в отличие от производственных кластеров не требует максимальной мобилизацию ресурсов, поскольку эта форма организации бизнеса обладает высокой инновационности и может легко переформатирована и запущена в интернет пространстве в едином портале и уже в последствие, если это будет экономически оправдано рассматривается в тесной привязке к региону.

LIST OF REFERENCES:

1. *Концепция развития системы здравоохранения Республики Узбекистан на 2019-2025 годы. Приложение N 1 к Указу Президента РУз от 07.12.2018 г. N УП-5590. Официальный правительственный портал законодательных актов - www.lex.uz*
2. *Kobilov, A.E.; Kurbonov, O.A.; Amirov, A.M.; Usmanova, D.K. The impact of investment on the economic development of Uzbekistan. Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems 2020 | Journal article DOI: [10.5373/JARDCS/V12SP7/20202317](https://doi.org/10.5373/JARDCS/V12SP7/20202317) EID: 2-s2.0-85088789723 Part of ISSN: 1943023X*
3. *Peacock, S., Chan, C., Mangolini, M. and Johansen, D. 2001, Techniques for Measuring Efficiency in Health Services, Productivity Commission Staff Working Paper, July.*
4. *Karpova, G.A., Dolmatenia, Yu. V., Tkachev, V.A. Development problems of resort complex in transformation of the Russian economy - Сервис в России и за рубежом. 2018. Т. 12. № 1 (79). С.52-63*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2523>

TADBIRKORLIKDA RISKLAR VA ULARNI BAHOLASHNING NAZARIY VA AMALIY ASOSLARI

Abdumalik Bektemirov

SamISI "Investitsiya va innovatsiyalar"

kafedrası mudiri, i.f.d., professor

Annotasiya: mazkur maqolada tadbirkorlik risklarining mohiyati, ularning turlari, risklarning tadbirkorlik faoliyatiga ta'sirini baholashning nazariy asoslari va ularning amaliy tadbiri yoritib berilgan.

Kalit so'zlar: tijorat risklari, moliyaviy risklar, sof risklar, spekulativ risklar, kredit riski, foyiz riski, valyuta riski, moliyaviy foydani olomaslik riski, dispersiya, o'rtacha kvadratik chetlanish. Daromadlilikning ichki me'yori.

Аннотация: в данной статье описана сущность бизнес-рисков, их виды, теоретические основы оценки влияния рисков на предпринимательскую деятельность и их практическое применение.

Ключевые слова: коммерческие риски, финансовые риски, чистые риски, спекулятивные риски, кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск финансовых потерь, дисперсия, среднеквадратическое отклонение. Внутренний показатель рентабельности.

Abstract: this article describes the essence of business risks, their types, the theoretical basis of assessing the impact of risks on business activity and their practical application.

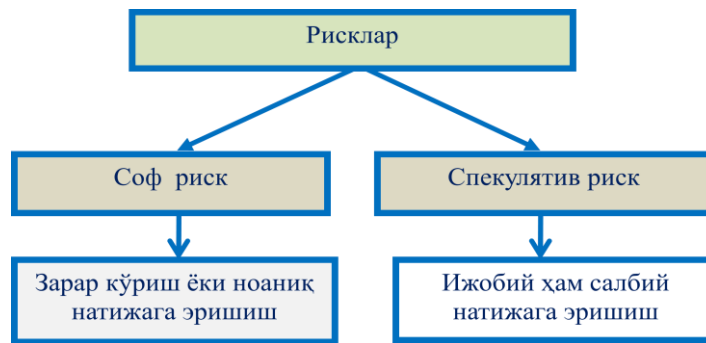
Key words: commercial risks, financial risks, net risks, speculative risks, credit risk, interest rate risk, currency risk, risk of financial loss, dispersion, mean square deviation. Internal measure of profitability.

Kirish. Inson faoliyatining har qanday sohasi, ayniqsa iqtisodiyot va biznes noaniqlik sharoitida qaror qabul qilish bilan bog'liq. Bunday noaniqliklar manbalari turlicha bo'lishi mumkin. Risklar, ularning vujudga kelish shart-sharoitlari, risklar keltirishi mumkin bo'lgan yo'qotishlarni pasaytirish masalalari bugungi kunning eng dolzarb masalalaridan biri hisoblanadi.

Mavzu bo'yicha adabiyotlar tahlili. Risklarning paydo bo'lishi, turlari, ularning o'ziga xos xususiyatlari va ularning ta'sir darajasini pasaytirish usullari bir qator iqtisodchi olimlar tomonidan tadqiq qilingan. Rus iqtisodchi olimlari O.A.Firsova, I.A.Sokolova, Ye.M.Xitrova, N.V. Kuznesova, A.R.Samoxvalova, G.A.Axtamova, L.A.Zirchenko, I.A.Kiseleva va N.Ye.Simonovichlar[1-9] shular jumlasidandir. Ularning ilmiy tadqiqotlarida risklarni turli guruhlariga ajratib tasniflash va ularni pasaytirish usullari taklif etilgan. Shunday bo'lsada risklarning o'ziga xos bo'lgan ayrim jihatlarini tadqiq qilish zarurati tug'iladi.

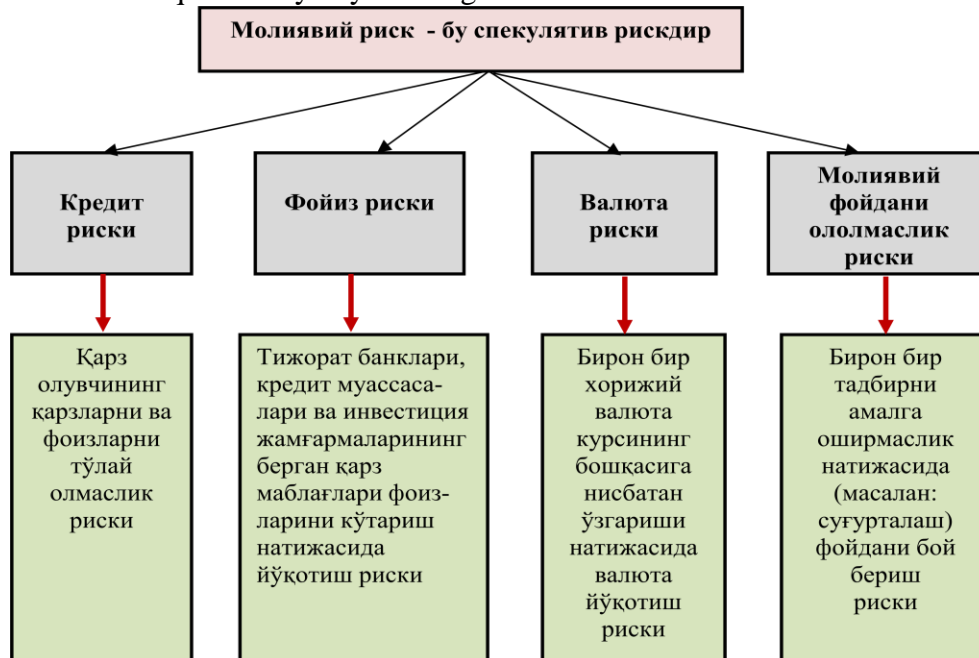
Tahlil va natijalar. Tadbirkorlik faoliyatida u yoki bu xo'jalik operatsiyalarini amalga oshirishda yo'qotish xatari bo'ladi. Bunday yo'qotishlar xavfi tijorat (tadbirkorlik) riski deb ataladi. Tijorat risklari bu bo'ladigan natijalarga ishonchsizlikni anglatadi. Tijorat risklarining tarkibiy qismi bu moliyaviy riskdir. Moliyaviy risk bu qandaydir miqdordagi pul summasini yo'qotish yoki ololmaslik xavfini anglatadi. Risklar ikki xil bo'ladi: sof va spekulativ (chayqov riski). **Sof risk** zarar ko'rishni yoki nollik natijaga erishishni bildiradi. **Spekulativ** risk (chayqov riski) ijobiy, ham salbiy natijalarga erishishni anglatadi (1-rasm).

Moliyaviy risklar – bu spekulativ (chayqov) riskdir. Mulkdor (investor) o'z kapitalini quyar ekan, uning uchun ikki xil natija, ya'ni daromad yoki zarar bo'lishini oldindan biladi. Bunday ehtimollik odatda risklar bilan yonma-yon bo'ladi. Shunday bo'lsada tadbirkor bu ishga qo'l uradi. Chunki riskli tavakkalchilik unga katta daromad ham keltirishi mumkin.



1-rasm. Sof va spekulyativ risklar va ularning va hosilasi

Moliyaviy risklar moliya kredit va birja kredit risklari, foyiz risklari, valyuta risklari, sohasida, qimmatli qog'ozlar fondi bilan moliyaviy foydani boy berishdagi risklar amalga oshiriladigan operatsiyalarning kiradi (2-rasm). tabiatidan kelib chiqadi. Moliyaviy risklarga



2-rasm. Moliyaviy risklarning ko'rinishlari va xususiyatlari

Kapitalni investitsiyalash turli variantlarini tanlash orqali amalga oshiriladi. Bu variantlar ichidan maqbulini tanlashda esa doimo risk (xatar) yonma-yon bo'ladi. Masalan qarz oluvchi olgan qarzini kelgusidagi daromadlaridan qoplashni rejalashtiradi. Lekin bu daromadlarning o'zi esa noma'lum miqdordir. Shunday bo'lishi mumkinki, kutilayotgan daromad miqdori olgan qarz summasiga yetmasligi mumkin. Shunday bo'lsada, investor o'z kapitalini investitsiyalashda ma'lum bir riskli tavakkal qiladi ya'ni u yoki bu darajadagi riskni tanlaydi. Bunday holatda investor oldida moliyaviy risk miqdorini aniqlash va muqobil

variantlar bo'yicha risk darajasini taqqoslash vazifasi turadi.

Demak, muayyan bir hodisaning matematik kutish miqdori ana shu hodisa absolyut miqdorini uning paydo bo'lish ehtimoliga ko'paytirilganiga teng. Buni quyidagi misolda ko'rib chiqamiz:

Kapitalni quyishning ikki xil varianti mavjud bo'lib, birinchi variantda 1500 mln so'mlik foyda olish ehtimoli 0,6 ga, ikkinchi variantda esa 2000 mln so'mlik foyda olish ehtimoli 0,4 ga teng. Unda kapitalni quyishdan olinadigan foyda (ya'ni matematik kutish) miqdori quyidagiga teng bo'ladi:

Birinchi variant bo'yicha 900 mln so'mga (1500x0,6);

Ikkinchi variant bo'yicha 800 mln so'mga (200x0,4) teng bo'ladi.

Voqeya sodir bo'lish ehtimoli ehtimoli obyektivlik yoki subyektivlik usulda aniqlanishi mumkin. Obyektivlik usuli hodisaning sodir bo'lish chastotasini hisoblashga asoslanadi. Masalan, agar qandaydir tadbir bo'yicha kapital quyishda 200 ta hodisadan 120 tasida foyda 1500 mln so'mga teng bo'lsin. Unda shu summadagi foydani olish ehtimoli 0,6 (120:200) ga teng bo'ladi. Subyektivlik usulida esa subyektivlik me'zonlariga asoslanadi. Bunday taxminlar baholovchining fikrini, uning shaxsiy tajribasini, ekspertning bahosini yoki moliyaviy maslahatchining fikrini o'z ichiga olishi mumkin. Shunda turli odamlar bir xil hodisa uchun turli qiymatni o'rnatishlari va shu bilan turli xil tanlovlar qilishlari mumkin.

Tadbirkorlikda vujudga keladigan risklar miqdorini va darajasini quyidagi ikki mezon asosida aniqlash yaxshi natija berishi mumkin: O'rtacha kutish miqdori.

Kutilayotgan natijaning tebranishi.

O'rtacha kutish miqdori – bu noaniq holatlar bilan bog'liq bo'lgan xodisalarning miqdoriy ko'rsatkichidir. O'rtacha kutish miqdori mumkin bo'lgan barcha natijalarning o'rtachasi hisoblanib bunda har bir natijaning ehtimoli uning chastotasi sifatida foydalaniladi. O'rtacha kutish miqdori kutilayotgan natijalarning o'rtachasini ifodalaydi. O'rtacha miqdor hodisalarning umumlashma sonli xarakteristikalarini berib, u qaysi variantni qo'llash yoki qo'llamaslik to'g'risidagi qarorni qabul qilishga asos bo'la olmaydi. Oxirgi qarorni qabul qilish uchun bu ko'rsatkichlarning tebranishini aniqlash zarur. Ya'ni, kutilayotgan natijalarning tebranish miqdorini aniqlash kerak bo'ladi. Kutilayotgan natijalarning - tebranishi kutilayotgan miqdorning o'rtacha miqdordan chetlanishini bildiradi. Buning uchun amaliyotda bir-biri bilan juda yaqin bo'lgan ko'rsatkichlardan foydalaniladi: dispersiya va o'rtacha kvadratik chetlanish.

Dispersiya quyidagi formula orqali topiladi:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x-\bar{x})^2 n}{\sum n}, \quad (1)$$

bunda: σ^2 - dispersiya;

x - kuzatilayotgan har bir

hodisa uchun kutish miqdori;

\bar{x} - o'rtacha kutish miqdori;

n –kuzatuvlar soni.

O'rtacha kvadratik chetlanish quyidagi formula orqali aniqlanadi:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x-\bar{x})^2 n}{\sum n}}, \quad (2)$$

bunda: σ - kvadratik chetlanish;

Chastotalar teng bo'lgan paytda bu ko'rsatkichlar quyidagiga teng bo'ladi:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x-\bar{x})^2}{\sum n} \quad (3)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x-\bar{x})^2}{n}} \quad (4)$$

O'rtacha kvadratik chetlanish o'zgaruvchan son bilan bir xil o'lchovlarda aniqlanadi. Dispersiya va o'rtacha kvadratik tebranish absolyut tebranish o'lchovlari hisoblanadi.

Tahlil qilish uchun odatda variatsiya koeffisientidan foydalaniladi. Variatsiya koeffisienti o'rtacha kvadratik chetlanishlarning o'rtacha arifmetik ko'rsatkichiga nisbati bilan aniqlanadi, ya'ni:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100, \quad (5)$$

bunda: V – variatsiya koeffisienti, %:

Variatsiya koeffisienti bu nisbiy ko'rsatkichdir. Shuning uchun ham uning miqdoriga o'rganilayotgan ko'rsatkichning absolyut miqdorlari ta'sir ko'rsatmaydi.

Tadbirkorlikda risklar turli usullar yordamida hal etiladi. Ularning asosiylariga quyidagilar kiradi: tavakkalchilikdan qochish, ushlab qolish, birovga berish, uning darajasini pasaytirish. Risklardan qochishning eng oddiy yo'li bu u keltiradigan tadbirlardan chetlanishdir. Shuni aytish kerakki, ikkinchi tomondan bu tadbirkorning foydadan qochishi bilan barobardir. Risklarni ushlab qolish deganda, tavakkalchilikni investorga yuklash tushuniladi. Bunda barcha javobgarlik investorda bo'ladi. Risklarni birovga berish,

bu investor tomonidan barcha javobgarlikni boshqa birovga berishdir, ya'ni, masalan sug'urta kompaniyasiga.

Tadbirkorning moliyaviy tavakkalchiligi, tavakkalchilik koeffitsiyenti yordamida o'lchanadi:

$$K_r = \frac{Z}{X_m}, \quad (6)$$

bu yerda: Z – zararining maksimal miqdori, so'mda;

X_m – xususiy moliyaviy resurslar xajmi, so'mda

Tadbirkorning moliyaviy tavakkalchiligini kamaytirishda quyidagi usullardan foydalanish mumkin:

1. Diversifikatsiya;
2. Tanlash va natijalar to'g'risida qo'shimcha axborotlarga erishish;
3. Limitlash;
4. Sug'urtalash.

Diversifikatsiya bu investitsiya qilinadigan mablag'larning bir biri bilan bog'liq bo'lmagan obyektlarga tarqatish jarayonidir. Odatda bu usuldan investitsiya fondlarida keng foydalaniladi. Diversifikatsiya tavakkalchilikning ma'lum bir qismidan qochish imkonini beradi.

Axborot qiymat-baho tovar hisoblanadi va investor buning uchun katta mablag' to'lashga tayyor.

Limitlash bu limit o'rnatish bo'lib harajatlar sotuvlar, kreditlar summalari chegaralari o'rnatiladi. Limitlash tavakkalchilik darajasini pasaytirish vositasi

bo'lib, banklar overdraft shartnomasini tuzishda ssudalar berishda, xo'jalik subyektlarining tovarlarni kreditga sotishda (kredit kartachkalar bo'yicha), yo'l cheklari bo'yicha, investorlarning kapital quyilma miqdorini aniqlashda ishlatiladi.

Sug'urtalashning mohiyati shundaki, investor tavakkaldan qochish maqsadida foydasining bir qismidan voz kechishiga tayyor. Bu usul keng tarqalgan usul hisoblanadi. Sug'urtalash bu iqtisodiy munosabatlarning asosiy turlaridan biridir. Uning uchun sug'urtalanuvchi va sug'urtalovchi bo'lishi majburiydir.

Yuqorida keltirilgan usullar tadbirkorlik faoliyatidagi tavakkalchiliklarning miqdoriy darajasini aniqlashga yordam beradi. Shu bilan birgalikda tadbirkorlikda ularning loyihalarini iqtisodiy jihatdan baholash bu loyihalarni amaliyotga tadbiriq etish yoki etmaslik to'g'risida qaror qabul qilishga yordam beradi.

Usul va ko'rsatkichlarning amaliy tadbiriq. Yuqoridagi ko'rsatkichlar investision loyihalarni iqtisodiy baholashda muhim rol o'ynaydi. Yuqorida keltirilgan tadbirkorlik faoliyatida vujudga keladigan risklar va ularni baholash usullari hamda ko'rsatkichlarning amaliy tadbiriqini quyidagi shartli misolda ko'rib chiqamiz. Faraz qilaylik "N" tadbirkorlik subyekting namunali uy joy qurilishi bo'yicha investitsiya loyihasing asosiy boshlang'ich ko'rsatkichlari quyidagicha bo'lsin.

1-jadval

Namunali uy-joy qurilishi bo'yicha investitsiya loyihasing boshlang'ich ko'rsatkichlari

T.№	Ko'rsatkichlar nomi	O'lchov birligi	Hisoblash formulasi	Miqdori
1	2	3	4	5
1.	4 xonali turar joylar soni 5 xonali turar joylar soni	soni soni		19 13
2.	Kompleks qurilishiga sarflanadigan umumiy xarajatlar, yillik shu jumladan kvartallarda I II III IV	m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm	JX	5466720,0 1060256,0 926000,0 2050000,0 1430464,0
3.	Sarflanadigan xususiy	m.so'm	XM	5466720,0

	mablag'			
4.	Olinadigan kredit summasi, yillik shu jumladan kvartallarda: I II III IV	m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm	QM	- - - - -
5.	Rejaviy foyda darajasi	%	RF	16
6.	Bitgan uying o'rtacha sotuv bahosi: 4 xonali uchun 5 xonali uchun	m.so'm m.so'm	$O'SB=(JX/N_u)*(1+RF/100)$	192000,0 220000,0
7.	Sotuvdan tushadigan umumiy tushum, yillik shu jumladan kvartallarda: I II III IV	m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm	$UT=O'SB*N_u$ 19*192000+13*220000	6508000,0 - 576000,0 3072000,0 3066068,0
8.	Namunaviy uylar sotuvidan olinadigan foyda, jami shu jumladan kvartallarda: I II III IV	m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm	$STF=UT - JX$	1041280,0 - 97620,0 520640,0 423020,0
9.	Kredit uchun yillik foiz	%	PS	-
10.	Investitsiya ekpluatatsiyasi natijasi nettosi (IENN), yillik shu jumladan kvartallarda: I II III IV	m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm	$IENN=STF+PS/100$	1041280,0 - 97620,0 520640,0 423020,0
11.	Qarz mablag'lar uchun moliyaviy xarajatlar, yillik shu jumladan kvartallarda: I II III IV	m.so'm m.so'm m.so'm m.so'm	$QMX=QM*(PS/100)$	- - - -
12.	Foydadan soliq stavkasi	%	FSS(namunali uylar qurilishida soliqdan imtiyozga ega)	-
13.	Foydadan soliq miqdori	m.so'm	$FSM=STF*(PS/100)$	-
14.	Sof foyda (yillik)	m.so'm	$SF=STF - FSM$	1041280,0
15.	Iqtisodiy rentabellik darajasi	%	$IR=(IENN/JX)*100$	19

Jadvaldagi boshlang'ich ma'lumotlardan ko'rinib turibdiki, korxonada jami 33 ta namunali uy-joy qurilishi bo'yicha investitsiya loyihasini amalga oshirishni rejalashtirgan. Korxonada o'z xususiy mablag'lari hisobidan 5466720,0 ming so'mlik investitsiya kiritishni mo'ljallagan. Bu investitsion loyihani avvalo iqtisodiy jihatdan baholaymiz. Loyihani baholashda kutilayotgan natijalar, xarajatlar va ular o'rtasidagi farq, daromadni aniqlashda esa diskont

ko'effitsiyentidan foydalanamiz. Loyihaning hayotiylik sikli bir yil bo'lib, ko'rsatkichlar yil kvartallari bo'yicha aniqlanadi. Barcha hisoblashlarni quyidagi 2-jadval yordamida amalga oshiramiz. Bunda diskontlash ko'effitsiyentini 10 % ga teng deb olamiz.

Jadvalda amalga oshirilgan hisob kitoblar shuni ko'rsatadiki, loyiha bo'yicha sof diskontlangan daromad 947564,8 ming so'mga teng ekan.

2-jadval

Namunali uy-joy qurilishi bo'yicha investitsion loyihani iqtisodiy baholash jadvali

Loyihaning hayotiy sikli		Natijalar, m.so'mda (R _t)	Xarajatlar, m.so'mda (X _t)	Natijalar va xarajatlar o'rtasidagi farq, ming so'mda (R _t - X _t)	Diskont ko'effitsiyenti Ye=10%, 1/(1+Ye) ^t	Sof diskontlangan daromad (R _t - X _t) / (1+Ye) ^t
Yil	Kvartal					
2023	I	-	1060256,0	-1060256,0	0,91	-964832,96
	II	576000,0	926000,0	-350000,0	0,91	-318500,00
	III	3072000,0	2050000,0	1022000,0	0,91	930020,00
	IV	2860000,0	1430464,0	1429536,0	0,91	1300877,76
		6508000,0	5466720,0	1041280,0		947564,8

Navbatdagi masala loyihaning ichki me'yoriy daromadlilikini aniqlashdan iborat. Bunda

$$\sum_{t=1}^4 (R_t - X_t) \frac{1}{(1 + 0,1)^t} = 1041280,0 \times 0,88 = 916326,4 \times 0,88 = 916326,4$$

U holda ichki me'yoriy daromadlilik (ID) quyidagiga teng bo'ladi:

$$ID = \frac{1}{5466720,0} \times 916326,4 = 0,17$$

Hisob kitoblar natijasi qaralayotgan loyihaning samarali ekanligini ko'rsatadi. Ichki me'yoriy daromadlilik ko'rsatkichi yordamida loyihaning daromadlilikini taqqoslanadi. Agar ichki me'yoriy daromadlilik ko'rsatkichi talab qilinayotgan daromaddan katta bo'lsa loyihaning qabul qilinishi maqadga muvofiq, aks holda esa loyiha qabul qilinmaydi.

Investitsion loyihalarni yuqorida keltirilgan usullar yordamida iqtisodiy

baholash loyihalarning qanchalik samarali ekanligini aniqlab, uni qabul qilish yoki qilmaslik to'g'risida qaror qabul qilishda muhim rol o'ynaydi.

Korxonada tomonidan amalga oshirilayotgan loyiha albatta turli risklar bilan bog'liq. Bunday holatlarda risklar darajasini baholash muhim ahamiyatga ega bo'lib, ularni pasaytirish tadbirlarini ishlab chiqishda qo'l keladi.

2-jadval

Dispertsiyani hisoblash jadvali

Hodisa nomeri	Kutilayotgan foyda, ming soʻmda (X)	Hodisalarni kuzatish soni	$(x-\bar{x})$	$(x-\bar{x})^2$	$(x-\bar{x})^2 n$
1	-	3	-	-	-
2	97620,0	3	56340	3174195600	9522586800
3	520640,0	3	479360	229786009600	689358028800
4	423020,0	3	381740	145725427600	437176282800
$\bar{x} = 41280,0$		12			1136056898400

Yuqoridagi maʼlumotlar asosida dispersiya miqdorini aniqlaymiz:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (x - \bar{x})^2 n}{\sum n} = \frac{1136056898400}{12} = 94671408200 \text{ ming soʻm}$$

Oʻrtacha kvadratik chetlanish quydagiga teng boʻladi:

$$\sigma = \sqrt{94671408200} = 307687,19 \text{ ming soʻm}$$

U holda variatsiya koeffitsienti quydagiga teng boʻladi:

$$K = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{307687,19}{41280,0} = 7,45$$

Variatsiya koeffitsienti miqdori 0 dan 100% gacha oʻzgaradi. Bu koeffitsiyentning miqdori qancha katta boʻlsa, tebranish ham shuncha katta boʻladi. Koeffitsiyentning sifat boʻyicha turli miqdorlari oʻrnatilgan boʻlib, agar, 10 % gacha boʻlsa kuchsiz tebranishga ega boʻladi, agar 10 dan 25 % gacha boʻlsa oʻrtacha, 25 % dan koʻp boʻlsa unda yuqori tebranishga ega boʻladi. Koʻrinib turibdiki qaralayotgan loyiha boʻyicha risk katta boʻlmagan tebranishlar zonasida yotibdi. Bu esa investision loyiha asosli ekanligini koʻrsatadi.

Xulosa va takliflar. Bozor iqtisodiyoti sharoitida barcha korxonalar maʼlum bir raqobat sharoitida faoliyat koʻrsatishi bilan birga, ular oʻz faoliyatlarida risklarga (xatarlarga) duch kelishi mumkin. Baʼzan ular vujudga kelishi mumkin boʻlgan risklarni biladi va riskli tavakkalchilikni amalga oshiradi. Bunday holatda tadbirkor albatta vujudga kelishi mumkin boʻlgan risklarni

oldindan baholay olishi va zaruriy choralarni koʻrishi zarur boʻladi.

Yuqorida keltirilgan usullar va koʻrsatkichlar tadbirkorlik faoliyatidagi risklarning miqdoriy darajasini aniqlashga yordam beradi. Shu bilan birgalikda tadbirkorlikda ularning loyihalarini iqtisodiy jihatdan baholash, bu loyihalarni amaliyotga tadbir etish yoki etmaslik toʻgʻrisida qaror qabul qilish uchun asos boʻladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Firtsova O.A. *Upravleniye riskami organizatsiy. Uchebnoye posobiye Orel: MABIV, 2014.-100s.*
2. Sokolova I.A. *Upravleniye predprinimatelskimi riskami na predpriyatiyax sfer uslug. Avtoreferat dissertatsii na soiskaniye uchenoy stpeni k.e.n., Tolyatti-2005.*
3. Xitrova Ye.M. *Osnov upravleniya riskami. Uchebnoye posobiye. Irkutsk. Izdatelstvo BGU. – 2016.*
4. Kuznesova N.V. *Upravleniye riskami. Uchebnoye posobiye. Izdatelstva Dalnevostochnogo universiteta, 2004.*
5. Samoxvalova A.R. *Upravleniye predprinimatelskimi riskami. Avtoreferat dissertatsii na soiskaniye k.e.n., Moskva -2004.*
6. Axtamova G.A. *Upravleniye predprinimatelskimi riskami v sfere uslug. Avtoreferat dissertatsii na soiskaniye k.e.n., Moskva -2004.*
7. Zirchenko L.A. *Sovershenstvovaniye sistemq upravleniya riskami v prosesse razvitiya predprinimatelskix struktur. Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stpeni k.e.n., Sank Peterburg – 2019.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2513>

METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Amirov Akmal Merojovich

Sharof Rashidov nomidagi

Samarqand davlat universiteti., PhD.

Abstract: *The competitiveness of producers in any country increasingly determines its influence under certain conditions as a measure of overall market development. The article examines the essence of the concept of “competitiveness” at the regional level, as well as the views of many authors, as well as the approaches and methods used in its definition. A competitiveness rating has also been developed based on the socio-economic indicators of the regions, reflecting the economic sustainability of the Samarkand region. Based on this rating, factors and opportunities for the socio-economic development of regions are identified, conclusions and proposals are made for the development of the local economy.*

Keywords: *Regional economy, sustainable development, competitiveness, competitive advantages, investment environment, potential of the region.*

Аннотация: *Конкурентоспособность производителей любой страны все больше определяет ее влияние при определенных условиях как величину общего развития рынка. Обеспечение конкурентоспособности служит основой стратегии развития страны или региона. В статье рассматривается сущность понятия «конкурентоспособность» на региональном уровне, а также взгляды многих авторов, а также подходы и методы, используемые при ее определении. Также разработан рейтинг конкурентоспособности на основе социально-экономических показателей регионов, отражающих экономическую устойчивость Самаркандской области. На основе данного рейтинга определены факторы и возможности социально-экономического развития регионов, сделаны выводы и предложения по развитию местной экономики.*

Ключевые слов: *Региональная экономика, устойчивое развитие, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, инвестиционная среда, потенциал региона.*

Anatatsiya: *Har qanday mamlakat ishlab chiqaruvchilarining raqobatbardoshligi bozorning umumiy rivojlanish qiymati sifatida ma'lum sharoitlarda uning ta'sirini tobora ko'proq belgilaydi. Raqobatbardoshlikni ta'minlash mamlakat yoki hududni rivojlantirish strategiyasining asosi bo'lib xizmat qiladi. Maqolada hududiy darajadagi “raqobatbardoshlik” tushunchasining mohiyati, shuningdek, uning turlari bo'yicha ko'plab mualliflarning qarashlari hamda uni aniqlashda qo'llaniladigan yondashuvlar va usullar ko'rib chiqilgan. Shuningdek, Samarqand viloyati iqtisodiy barqarorligini aks ettiruvchi hududlarning ijtimoiy-iqtisodiy indikatorlari asosida raqobatbardoshlik reytingi ishlab chiqildi. Ushbu reyting asosida joylarning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi omillari va imkoniyatlari aniqlanis, mahalliy iqtisodiyotni rivojlantirish yuzasidan xulosa va takliflar berildi.*

Kalit so'zlar. *Hudud iqtisodiyoti, barqaror rivojlanish, raqobatbardoshlik, raqobatdosh ustunliklar, investitsiya muhiti, hudud salohiyati.*

INTRODUCTION

The challenge of moving from the inertial scenario of development to the modernization of the economy and the search for extra reserves to boost the competitiveness of regional systems is set for the regions by the determination of the key principles for socioeconomic development. The region's need to maintain its competitiveness is partly a

result of its limited resources. The most prosperous regions draw and concentrate production-related resources such as investments, labor, technologies, etc. As a result, there is an increase in business activity in these areas, the development of new infrastructure, the attraction of new businesses, the emergence and dynamic development of territorial clusters, and an improvement in

regional competitiveness. Because there are so few factors of production, countries that are developing quickly will often import labor from less prosperous, nearby regions. The most competitive regions will benefit from investments, labor resources, technologies, and other resources under these circumstances. This calls for considering the region's potential for competitiveness, establishing the prerequisites for competitiveness, evaluating the impact of factors on the development of regional competitiveness, and selecting the best ways to boost regional competitiveness.

The economic behavior of any region as a whole, its constituent entities of the Republic of Uzbekistan, as well as business entities of all forms of ownership, focuses today on enhancing regional competitiveness by preserving and utilizing current competitive advantages as well as developing (forming) and implementing new competitive advantages. The competitiveness of the state's regions and territories is now a more important factor in determining how the state will develop. The expansion of regional competitiveness in Uzbekistan can be viewed as a factor in its economic development, the primary requirement for the economic growth of the region, and a prerequisite for the growth of interregional cooperation. The key forces behind the expansion of the Uzbek economy are trends in the growth of regional competitiveness and changes in a region's comparative advantages.

Literature review

In order to justify actions that should be taken to enhance the position of the object of measures relative to other objects that have comparable features in terms of the performance of this class of objects, economists and policymakers frequently employ the idea of competitiveness. Comparatively to the competition and industrial policy issues, which are areas of public authority activity directly related to addressing the issue of enhancing the competitiveness of goods, producers, sectors of the economy, regions, and the economy of Uzbekistan as a whole, the competitiveness

issue is less subject to differences in the attention of researchers and politicians.

The economic concept of competitiveness comprises the principles of economic activity's design, manufacturing, distribution, and consumption. It also determines strategy. All components of the economic system that emerge in conflict with the aim of redistributing the market at its request share the trait of being competitive [18].

In recent years, the concept of competitiveness has grown significantly in relevance as the difficulties surrounding it have also become more complex philosophically and empirically [14, 23, 24].

However, in a globalized economy, regions are increasingly seen as a significant source of economic organization and development [2, 11, 20, 26, 34]. The emphasis on regions reflects the emerging understanding that they are the main geographic units that compete for investment and that information is disseminated and transferred at the regional level, leading to agglomerations, or clusters, of industrial and service sector businesses. The focus is increasingly shifting to regional competitiveness as a result of the increasing recognition of the region's significance as a fundamental geographical unit of organization.

By applying a micro-level understanding of factors affecting company competitiveness, such the ability to innovate, to the territorial unit, whether it be a city, region, or country, Porter made a significant contribution from a spatial perspective. The idea of regional competitiveness is based on Porter's idea that factors affecting income and wealth creation are microeconomic rather than ones relating to monetary exchange rates or other factors of that nature. [24].

When one considers that the concept of competition is not exclusive to one field but rather occurs in several, including company, industrial, regional, and national levels, and that it necessitates analysis at various scales, including macro, meso, and micro, this complexity can be further reduced [7, 25]. It is obvious that each level and each sector have

unique aspects, analytical variables, tactics, and instruments

The idea of regional competitiveness, which falls between the corporate (micro) and national (macro) levels of competitiveness, has gradually gained greater attention as regions assume a significant role in economic growth and wealth creation. Regional competitiveness, according to Annoni and Kozovska, is a topic of significant political discussion and activity as well as scholarly interest. [4].

3. Research methodology

The methodological basis of the research is the materials of international scientific conferences of leading scientists dedicated to the analysis and evaluation of regional socio-economic systems and the problems of sustainable development of rural areas. In studying the problem, comparative analysis, integral index, and systematic approaches were also used.

4. Analysis and results.

At this time, it is vital to find a solution to problems like boosting ecological and economic well-being and maintaining the natural environment rather than using economic methods and administrative approaches to management mechanisms.

A thorough analysis of this topic is necessary given the high level of interest that public authorities and administration have in the country's and, specifically, the regions'

sustainable development. In this regard, it should be noted that the development of a mezzo-level of sustainability, encompassing the key indicators that reflect the development of the country's regions, and ensuring its competitiveness in the socio-economic spheres, creates the necessary framework for the growth of any industry and direction in the regions, including agritourism.

In order to understand the stability of the Samarkand region of the Republic of Uzbekistan, we will first examine its economy. Despite the effects of the pandemic crisis, the socio-economic development of the region is defined by an upward trend in all significant macroeconomic indices as compared to last year (Figure 1).

In 2021, the gross regional product (GRP) of the Samarkand region increased by 108.8% compared to the previous year. In particular, agriculture, forestry, and fisheries grew by 104.6%, industrial production by 110.8%, construction by 115.2%, and services by 112.5%. The GDP deflator index was 113.9% compared to 2020 prices. The share of the Samarkand region in the formation of the GDP of the Republic of Uzbekistan amounted to 7.3%. The dynamics of the GRP of the Samarkand region over the past five years also showed significant growth and positive dynamics.

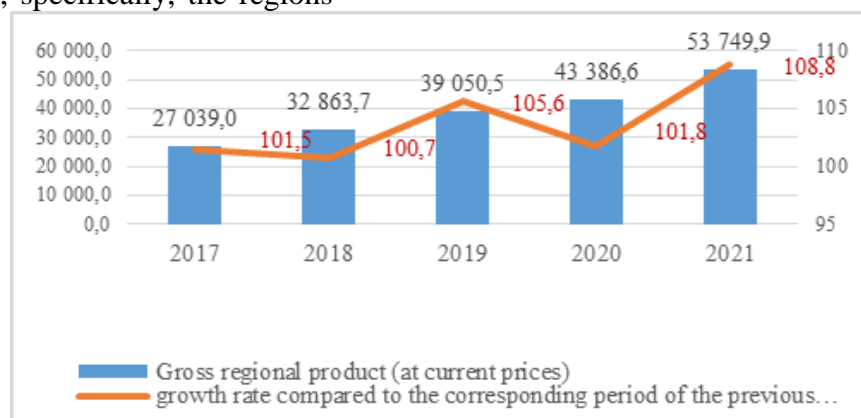


Figure 1: Gross regional product dynamics of Samarkand region in 2017-2021, billion soums (Source: Developed on the basis of data from the Department of State Statistics for the Samarkand region)

Gross regional product growth in 2021 depends on positive growth rates in key sectors of the region's economy compared to the previous year. The growth rate is in agriculture, forestry, and fisheries - 104.6% (share in Gross regional product - 44.9%),

industry - 110.8% (share in Gross regional product - 20.8%), services - 112.5% (share in Gross regional product - 34.3%). Gross regional product per capita in Samarkand region in 2021 amounted to 13472.8 thousand soums. This, in turn, averages 64.0% of the Gross regional product per capita in Uzbekistan, ranking 10th in the country

Table 1: Gross domestic product and Gross regional product per capita (thousand soums, in current prices)

	2017	2018	2019	2020	2021
The Republic of Uzbekistan	9 802,1	12887,7	15 764,9	17591,5	21039,3
Samarkand region	7 335,8	8 741,5	10 174,4	11089,2	13472,8
Share in the republic, %	74,8	67,8	64,5	63,0	64,0
Rating in the Republic	7	9	10	10	10

(Source: Developed on the basis of data from the Department of State Statistics for the Republic of Uzbekistan)

Comparing the data of the above tables, we can say that the growth dynamics of the region's Gross regional product in 2021 is mainly due to an increase in domestic demand for agricultural, forestry, and fishery products, i.e. the share of industries in Gross regional product and high growth rates are in agriculture. Samarkand region is a region focused on the development of industry and agriculture. Agriculture is one of the leading industries in the region, more than 60 percent of the region's population lives in rural areas and is engaged in agricultural production.

It is known that in terms of population, the Samarkand region is second only to the Tashkent region. In 2021, 96.7% of the total volume of products (services) of agriculture, forestry, and fisheries in the country is agriculture and animal husbandry, hunting, and services in these areas (in 2020 - 96.9%), 2.6 % - forestry (in 2020 - 2.4%) and 0.7% - fishing (in 2020 - 0.7%).

Thus, we can note the positive dynamics of the socio-economic development of the region, but this does not allow us to assess the level of competitiveness of the regions of the Samarkand region. To achieve the goals set in this study, we offer a comparative analysis of regional competitiveness by the district.

As a methodological basis for the analysis, we used the algorithm of the method proposed by L.N. Chainikova [9]. The advantage of this method is an unlimited choice of indicators that affect the level of competitiveness of the region, which in turn

allows the most objective assessment of the state of the region and more reliable results. According to L.N. Chaynikova, competitiveness assessment should be carried out according to an algorithm that eliminates the shortcomings of the expert method and includes the following steps:

1. Economic justification for the choice and formation of a system of single indicators of competitiveness for quantitative assessment.
2. Ranking of single indicators of competitiveness according to the degree of significance.
3. Collection of information necessary to describe the socio-economic situation of the region and assess its competitiveness.
4. Calculation of numerical values of individual indicators of competitiveness.
5. Selection of the largest quantitative values of single indicators from the group of studied regions.
6. Reduction of weighted (weight) coefficients to units.
7. Calculation of integral indicators of the study area.
8. Calculation of the integral indicator of the competitiveness of a conditional region, taken as a standard.
9. Calculation of the level of competitiveness of the analyzed region.
10. Analysis of the results of assessing the level of competitiveness.
11. Development of management decisions to increase the level of competitiveness of the study area.

To analyze the competitiveness of the region's regions, we used 11 socio-economic indicators. In our opinion, the use of these indicators allows us to determine the

competitiveness of the region and form a rating of regions according to the level of its competitive potential:

Table 2: Ranking of individual indicators of competitiveness in terms of significance [9]

	Competitiveness indicators	Unit of measure
K1	Industrial output per capita	thousand UZB
K2	Consumer goods per capita	thousand UZB
K3	Production of agriculture, forestry and fisheries per capita	thousand UZB
K4	Services per capita	thousand UZB
K5	Turnover of retail trade per capita	thousand UZB
K6	Investments in fixed assets per capita	thousand UZB
K7	Export per capita	USD
K8	Local budget expenditures per capita	thousand UZB
K9	The level of housing provision of the population	housing area per inhabitant, sq.m.
K10	Share of small businesses in the total number of registered enterprises and organizations	%
K11	Share of the economically active population in relation to the total population	%

At the second stage of assessing the competitiveness of the region, the indicators are assigned places in descending order of significance from 1 to n, where n is the number of selected single indicators. At the next stage, relative and absolute values of competitiveness indicators are calculated and reduced to private indicators using the following formula [9]:

$$Q_i^x = \frac{Q_i}{Q_{max}}, \text{ or } Q_i^x = \frac{Q_{min}}{Q_i}$$

here,

Q_i - the current value of the unit indicator;

Q_{max} - the maximum value of the selected unit indicator in relation to the appropriate indicator of the studied area;

Q_{min} - the minimum value of the selected unit indicator in relation to the appropriate indicator of the studied area;

At the next stage of the algorithm, when assessing the competitiveness of regions, after determining the weight coefficients X_i and index indicators of the listed private indicators Q_i^x , we brought them to an integral indicator of competitiveness, and this was done on the basis of the following formula:

$$K = \sum_{i=1}^{comp} X_i * Q_i^x$$

Based on this formula, integral index indicators for 2017-2021 were calculated (Table 3)

Table 3: Competitiveness integral index of the Samarkand region

Regions	2017	2018	2019	2020	2021
Samarkand city	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Kattakurgan city	0,631	0,604	0,628	0,640	0,692
Bulungur	0,677	0,669	0,685	0,594	0,631
Jambai	0,651	0,712	0,734	0,763	0,784
Ishtikhan	0,440	0,512	0,530	0,495	0,503
Kattakurgan	0,429	0,472	0,519	0,497	0,503
Narpay	0,446	0,451	0,473	0,480	0,500
Nurabad	0,457	0,472	0,522	0,494	0,516
Akdarya	0,539	0,609	0,595	0,615	0,611
Pastdargom	0,443	0,473	0,488	0,459	0,549

Pakhtachi	0,461	0,515	0,525	0,528	0,528
Payarick	0,476	0,517	0,496	0,486	0,452
Samarkand	0,707	0,705	0,720	0,675	0,749
Tailak	0,618	0,638	0,587	0,598	0,592
Urgut	0,496	0,518	0,53	0,509	0,554
Kushrabad	0,531	0,545	0,546	0,499	0,520

(Developed by the author)

At the next stage, the indicators of this integrated index were ranked from 1 to 16 according to each year by region, and a competitiveness rating was formed (Table 4).

Table 4: Rating of competitiveness of the Samarkand region

№	Regions	2017	2018	2019	2020	2021
1	Samarkand city	1	1	1	1	1
2	Kattakurgan city	5	7	5	4	4
3	Bulungur	3	4	4	7	5
4	Jambai	4	2	2	2	2
5	Ishtikhan	15	12	9	12	13
6	Kattakurgan	16	14	12	11	13
7	Narpay	13	15	15	15	14
8	Nurabad	12	14	11	13	12
9	Akdarya	7	6	6	5	6
10	Pastdargom	14	13	14	16	9
11	Pakhtachi	11	11	10	8	10
12	Payarick	10	10	13	14	15
13	Samarkand	2	3	3	3	3
14	Tailak	6	5	7	6	7
15	Urgut	9	9	9	9	8
16	Kushrabad	8	8	8	10	11

(Developed by the author)

Analyzing the results obtained, a positive growth in industrial output per capita was observed mainly in 2017 in all regions of the Samarkand region. The largest increase in the region in 2017 amounted to 57.7% compared to the previous year in the Dzhambay district. In the next period under review, in 2018, the highest growth rate was 84.0%, which corresponds to the Dzhambay district. In 2017, the following places in terms of the positive dynamics of growth in industrial output per capita are occupied by the city of Kattakurgan (28.0%), Bulungur district (25.4%), Pastdargom district (23.8%), Akdarya district (22.4%) and the Samarkand city. (20.8%). In 2020, Akdarya district (123.4%), Payarick district (79.6%), Pakhtachi district (79.5%), Kattakurgan district (69.3%), Ishtikhan district (56.6%) were the leaders in this indicator. In general, the overall trend of

industrial production per capita has steadily increased during 2017-2021.

In 2017, the Payarick region experienced the largest increase in consumer goods per capita, which amounted to 29.8% compared to the previous year. The lowest rate was recorded in Dzhambay (-14.0) and Pakhtachi (-3.1) districts. In 2018 Nurabad district (-72.2%), Kushrabad district (-69.6%), Ishtikhan district (-25.3%), Payarick district (-19.6%), Bulungur district (-9, 2%), negative dynamics took place in the Kattakurgan region. (-7.3%). In 2019, 6 districts (Kattakurgan, Narpay, Nurabad, Akdarya, Pastdargom, Pakhtachi) and in 2020 2 districts (Bulungur, Kushrabad) had a negative indicator.

In 2019, the growth of agricultural production per capita had a negative impact on the competitiveness of the regions, especially in connection with the Covid-19 pandemic,

and a downward trend was observed in Akdarya, Pastdargom, Pakhtachi, Payarik, Samarkand, Tailyak and Urgut districts. In 2020, such a situation was observed in the Samarkand city and the Samarkand region.

5. Conclusions and suggestions.

We have proposed a definition of the competitiveness of the region, by which we mean the ability of the region to succeed in the competition for factors of production both with the regions of this country and with the regions of other countries, by effectively using the existing potential to achieve a high standard of living for the population. The perception of the competitive potential of the region as a system allowed us to form a diagram of the interaction of the elements of the system of the competitive potential of the region, in which the interconnection of the main elements of this system identified by us is traced. We defined the competitive advantages of the regions as the region's potential realized under the influence of factors of regional competitiveness, which ensures the region's

success in the competition, and competitive positions - as the position of the region, occupied by it in the process of competition with other regions.

We have proposed the use of the method of analysis of structural shifts in assessing the competitiveness of regions. This method allows you to determine the degree of influence of regional and national economic factors, as well as identify industries that create competitive advantages in the economy of the region. We recommend the following areas for improving external competitiveness in the regions: improving regional legislation in the field of foreign economic activity, developing the region's foreign trade infrastructure, creating an information support system for regional foreign economic activity, and creating and developing territorial clusters and special economic zones. The implementation of this set of measures will increase the external competitiveness of the regions, and, accordingly, ensure regional competitiveness in general.

REFERENCES

1. Akimov V.V., Gerasimova A.G., Makarova T.N., Merzlyakov V.F., Ogai K.A. *Industry economics (construction): textbook, 2nd ed. M.: INFRAM, 2013. – p. 320.*
2. Amin, A. (1999) *An institutionalist perspective on regional economic development, International Journal of Urban and Regional Research, 23 (2), 365–78.*
3. Andreev V.E. *The competitiveness of the region and the methodology for its assessment / V.E. Akndreev. - Moscow: INFRA - M, 2001. – p.165*
4. Annoni, P. and Kozovska, K. (2010), “EU regional competitiveness index 2010”, Joint Research Centre, Scientific and Technical Reports.
5. Annoni, P.L., Dijkstra, L. and Gargano, N. (2017), “The EU regional competitiveness index 2016”, European Union Regional Policy Working Papers, 2/2017.
6. Bezuglaya V.A. *Analysis of the competitiveness of the regions of Ukraine // Regional Economics. - 2004. - No. 4. - p. 64-68*
7. Borozan, D. and Strossmayer, J. (2008), “Regional competitiveness: some conceptual issues and policy implications”, *Interdisciplinary Management Research, Vol. 4, pp. 50-63.*
8. Canto Fresno, C. (2000), “Nuevos conceptos y nuevos indicadores de competitividad territorial para las áreas rurales”, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense, Vol. 20, pp. 69-84.*
9. Chaynikova L.N. *Methodological and practical aspects of assessing the competitiveness of the region / L.N. Chainikov. - Tambov: Tambov Publishing House. state tech. un-ta, 2008. – p. 148.*
10. Clawson J. *Third Level Leadership: Looking In Depth. – M.: Alpina, 2017. – p.655.*
11. Cooke, P. (1997) *Regions in a global market: the experiences of Wales and Baden Württemberg, Review of International Political Economy, 4(2), 349–81.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2514>

STATISTICAL ANALYSIS OF THE WELFARE LEVEL OF THE POPULATION OF UZBEKISTAN IN CENTRAL ASIA

Ernazarov Ortik Eshnazarovich

*PhD, docent of the Digital Economy Department of
Samarkand State University named after
Sharof Rashidov. Uzbekistan. Samarkand*

Abstract: *The main focus of the article is on the comparative analysis of the population growth and welfare level of Uzbekistan in Central Asia. First of all, importance was given to the position of the population of Uzbekistan among the CIS countries, and then the comparative analysis of the level of prosperity among the Central Asian countries. Following the method from the general to the specific, the comparative analysis of the gross territorial product per capita in the Samarkand region for the years 2021-2022 was also covered. It is known that the result of well-being is measured by people's health and longevity. Taking this into account, a comparative analysis of the ratio of births and deaths in Uzbekistan, deaths by types of diseases also given.*

Keywords: *Population, Population Size, Structure Of The Population Of The Cis Countries, Population Of The Mo Countries, Gross Domestic Product (Gdp), Gross Regional Product (Gnp), Types Of Diseases, Mortality, Birth Rate.*

INTRODUCTION

Today, on a global scale, complex processes related to population change are taking place in various regions of the world. If there is a decrease in one area, there is an increase in another area. In the development strategy of New Uzbekistan for 2022-2026, tasks consisting of seven priority areas have been developed based on the principle "From the strategy of actions to the strategy of development". In their composition, issues related to the population and its well-being have been recognized in many places. These issues are also related to the structural structure of the world's population and the processes of change in the process of globalization. In this regard, the President of the Republic of Uzbekistan has defined specific tasks in his work and in the Decree No. PF-60 "On the Development Strategy of New Uzbekistan for 2022-2026" signed on January 28, 2022. Due to this, studying the structural structure of the world's population in various directions, their level of well-being²¹ and evaluating them is very relevant today.

LITERATURE REVIEW

The world, the population of some regions and its changing trends have been little studied by scientists. Taking these into account, we found it objectively necessary to systematically look at their structural structures using the Internet and world statistics. Because the employment of the world's population in the fields, the level of well-being in terms of living conditions directly depends on the professional directions of the population. Taking this into account, several studies are being conducted in this direction. A. Abdurakhmanov, S.S. Gulomov, N. Arabov, M.M. Muhammedov can also be included in the sentence. Some of our research (such as M.Q.Pardaev, A.R.Latipov, M.D.Usmanov) is aimed at solving these problems²².

²¹"Strategy of New Uzbekistan" by Shavkat Mirziyoyev - T.: "Uzbekistan" publishing house, 2021. - 464 pages

²²Saidakhror Ghulomov, Mamayunus Pardaev. 10 important factors to achieve community development. // "Khalk Sozi" newspaper. No. 158. August 26, 2022. - 5 pages, Pardaev M., Pardaeva O., Structural structure of the world population and processes of change during globalization. // JOURNAL OF MARKETING? BUSINESS OATH MANAGEMENT (JMBM). – pages 64-73. www.jmbm.uz VOLUME 1, ISSUE 4 (June) ISSN: 2181-3000 <https://cyberleninka.ru/article/n/opportunities-to-use-the-experience-of-japan-in-provision-of-development-strategy>.

RESEARCH METHODOLOGY

In the process of research, the logical, comparative and comparative analysis, analysis and synthesis, induction and deduction methods of the growth of the population of Uzbekistan in Central Asia and the level of well-being were used.

ANALYSIS AND RESULTS

According to the data of the State Statistics Agency, as of January 1, 2022, the number of permanent residents in our republic is 35.3 million. established a person. This is 11.9% of the total population of the CIS countries. It can be seen that the Republic of Uzbekistan ranks third in the CIS in terms of permanent population. According to the analysis, as of January 1, 2022, the number of permanent residents in the CIS countries and its percentage share are different. This can also be seen from the data in the table below (Table 1).

Table 1
Structural structure of the population of the CIS member states as of January 1, 2022²³

T/n	Name of states	Number, person	Share, %
1	Russia	152.2	51.3
2	Ukraine	43.3	14.6
3	Uzbekistan	35.3	11.9
4	Kazakhstan	19.3	6.5
5	Belarus R.	10.4	3.5
6	Azerbaijan	9.8	3.3
7	Tajikistan	9.5	3.2
8	Kyrgyz R.	6.8	2.3
9	Turkmenistan	4.4	1.5
10	Armenia	3.0	1.0
11	Moldova	2.7	0.9
	Total	296.6	100.0

As can be seen from the table, the Russian Federation occupies a leading position among the CIS countries. The share of this country in the total population is 51.3%. The next place is Ukraine, the population of this country is 3.5 times less than that of Russia (152.2/43.3). But it ranks second in terms of share. The population of our country is 4.3 times (152.2/35.3) less than the population of Russia. However, the share of the population of our country is 11.9%, and according to this indicator, it ranks third among the CIS countries. At the lowest level is Moldova, the share of the population of this country is only 0.9% or 2.7 million. constitutes a person. The next analysis was carried out according to the density of the population of Uzbekistan per 1 sq.m. Because every region in our country is unique and has different density. The first indicator was considered from the point of view of the analysis of the population density of our country. 1 sq. km. in Uzbekistan. According to the data of the State Statistics Committee, as of October 1, 2022, the number of permanent residents will be 79.8. Compared to the same period last year, it has increased by 1.7 people. It can be seen that the population is growing year by year. This figure shows the population density by regions of the Republic of Uzbekistan (Figure 1).

Population density in the Republic of Uzbekistan
as of October 1, 2022, population per 1 sq. km, people

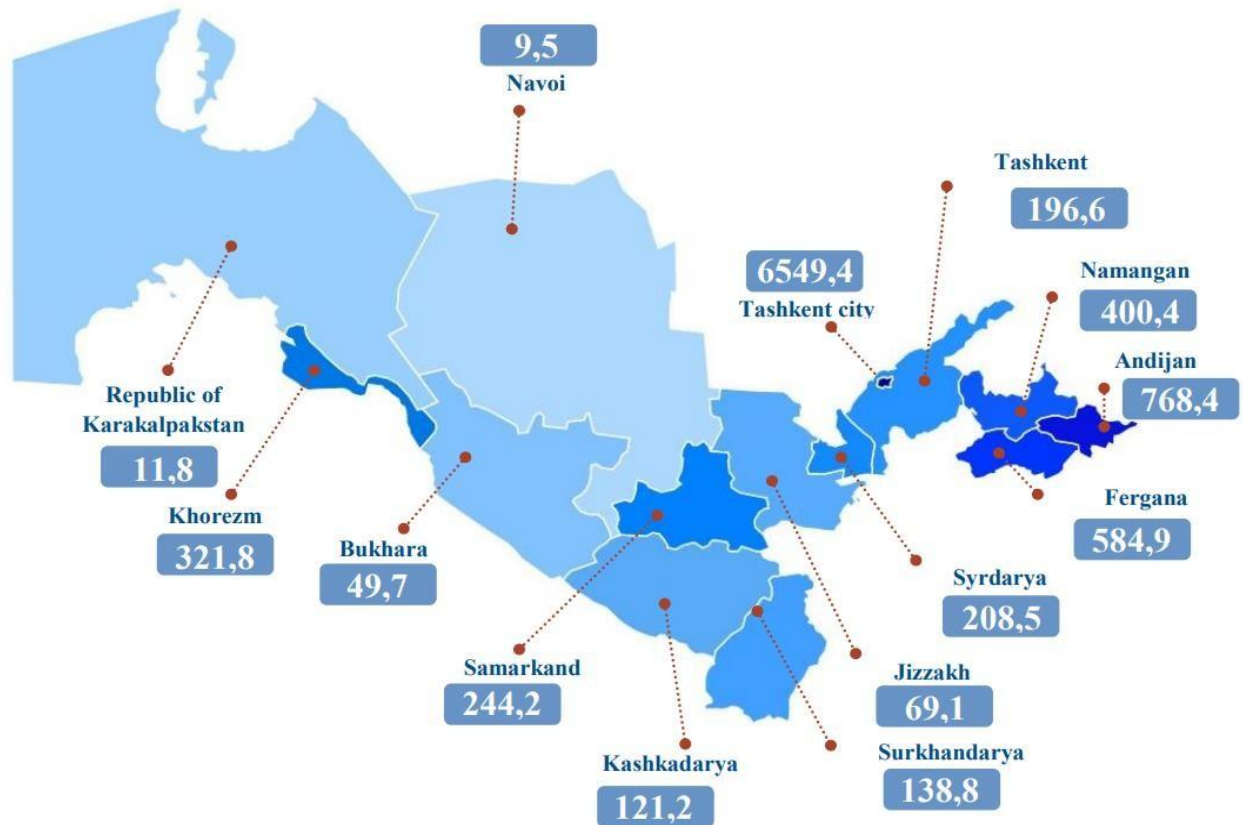


Figure 1. As of October 1, 2022, 1 sq. population density per km²⁴

As can be seen from the picture, 1 sq. km. It can be seen that the number of inhabitants per land area is different in different regions. According to the information of the State Statistics Committee, if we focus on the analysis of the data provided as of October 1, 2022, in Uzbekistan 1 sq. km. as mentioned above, the average number of permanent residents corresponds to 79.8 people per land area. This indicator is increasing year by year. 1 sq. km. in Tashkent city. The population per land area is 6549.4 people. Andijan region is in second place. Here this indicator is 768.4 people. The third place is Fergana region, where there are 584.9 people. Namangan region ranks next in terms of population density. There are 400.4 people in this area. In terms of population density, Navoi region is the lowest, where 1 sq. km. 9.5 people per land area. The Republic of Karakalpakstan has 11.8 people, 49.7 people in Bukhara region, 69.1 people in Jizzakh region. Samarkand region is average in terms of population density, 1 sq. km. 244.2 people per land area. As a result of population growth, this indicator has increased by 1.0-2.0 people compared to the corresponding period of last year.

Uzbekistan ranks third among the CIS countries in terms of population in the countries of Central Asia. The power of the state is not measured by the number of the population, but by the level of macroeconomic indicators, namely the level of the Gross Domestic Product (GDP). How we are doing in this regard can be seen in this table (Table 2).

Table 2
Comparative analysis of the volume of Gross Domestic Product (GDP) in the countries of Central Asia in 2021²⁵

²⁴https://t.me/statistika_rasmiy

T/n	Name of countries	Gross Domestic Product (GDP), bln. soum		GDP per capita	
		Amount, billion \$	Share of the total, %	Amount, \$	Level compared to the average in CA countries, %
1.	Kazakhstan	169.8	70.0	9655	282.3
2.	Uzbekistan	57.7	23.8	1785	52.2
3.	Kyrgyzstan	7.7	3.2	1225	35.8
4.	Tajikistan	7.3	3.0	773	22.6
5.	Turkmenistan	-	-	-	-
	TOTAL	242.5	100.0	3420	100.0

Note: The population of Central Asian countries (except Turkmenistan) is 70.9 million. person

A comparative analysis of the volume of gross domestic product (GDP) in the countries of Central Asia for 2021 shows that the volume of this indicator is 242.5 billion. is US dollars. The main part of it, ie 70.0%, corresponds to Kazakhstan. Uzbekistan's share is 23.8%, Kyrgyz Republic's 3.2%, and Tajikistan's 3.0%. As you can see, the leading place in Central Asia is occupied by Kazakhstan. Kazakhstan is leading in terms of the share of GDP per capita. 282.3% higher than the national average. This figure was 52.2% in Uzbekistan, 35.8% in Kyrgyzstan and 22.6% in Tajikistan.

Now we will analyze the situation in Samarkand region. Based on this, it is possible to obtain the 9-month results of the volume and growth rates of the gross regional product (GDP) per capita, announced by the Samarkand Region Statistics Department. The gross regional product (GDP) per capita in the region during this period was 10 million 708 thousand soums ²⁶. This indicator is 4.0% higher compared to the same period last year . If we pay attention to its structural structure, the volume of gross added value (GVA) created in all sectors of the region's economy made up 97.3 percent of the total GNI, and net taxes on products made up 2.7 percent. A comparative analysis of this situation in 2021-2022 can also be seen from the figure below (Figure 2).

Indicators	2021 year	2022 year
Gross regional product per capita, thousand soums.	9 429.3	10708.0
Growth rate of gross regional product per capita, %	105.1%	104.0%

Figure 2. Comparative analysis of gross regional product per capita in Samarkand region for 2021-2022

This picture shows a comparative analysis of the gross regional product per capita in Samarkand region for the years 2021-2022, and it can be seen that growth was observed during these two years. In 2021, this indicator increased to 105.1%, and in 2022 it increased to 104.0%.

Macroeconomic indicators in our country and in each of their regions indicate the well-being of the population. Well-being serves to increase the level of health and longevity of the

²⁵@secretmessages.

²⁶https://t.me/zarnews_uz/61469

population. In fact, one of the aspects that show the level of socio-economic development of countries is the average standard of living of the population. The average life expectancy in the world is 71 years. This figure is 84.6 in Japan, 84.2 in Andorra, 82.3 in Israel, 79.8 in the USA, 72.7 in Russia, 73.8 in Uzbekistan, 73.7 in Tajikistan, and 70.4 in Turkmenistan ²⁷. It can be seen that Uzbekistan is the leader in Central Asia according to this indicator. This situation is directly related to population growth.

In Uzbekistan, the ratio between birth and death determines the level of population growth. By October 1, 2022, 681 thousand babies were born in our country. During this period, the death rate was 130,000 ²⁸. The ratio between them is 19.1% (130*100/681). This indicator shows that if the population increases due to the birth of 5 babies every year in our country, the population decreases by one person. It should be recognized that in our country, great importance is attached to the healthy lifestyle of the population and prolonging their life. As a result, various diseases are prevented and the number of deaths is reduced.

According to the State Statistics Committee of the Republic of Uzbekistan, as of October 1, 2022, the majority of deaths recorded in our country are due to diseases of the circulatory system. Its share is 56.8% of the total mortality. This can also be seen from the data in the table below (Table 3).

Table 3
he number and percentage of deaths recorded in the Republic of Uzbekistan by diseases in the 9th month of 2022 ²⁹

T/r	Types of diseases	Number, person	Share, %
1	Diseases of the circulatory system	74 109	56.8
2	Diseases of respiratory organs	12,805	9.8
3	From tumors	10,535	8.1
4	From accidents, poisoning and injuries	7 260	5.5
5	Diseases of digestive organs	5 264	4.1
6	Infectious and parasitic diseases	1 976	1.5
7	From other diseases	18 417	14.2
8	Total number of dead	130 366	100.0
9	Number of births, thousand people	681.0	1010.0
10	Percentage of deaths compared to births, %	x	19.1

According to the data of the table, according to the diseases of Uzbekistan, the most deaths in the period of 9 months of 2022 are related to diseases of the circulatory system. This is 56.8% of all deaths during this period. 9.8% of deaths from respiratory diseases. In our country, the number of people who died from tumors was 10,535 or 8.1%. It is necessary to study the fact that this disease has slightly increased instead of the previous 3-5 percent, and find ways to prevent it. There are many people who died in our country from accidents, poisoning and injuries.

In this short time, 7,260 or 5.5% of deaths are related to this disease. 5,264 people or 4.1% died from diseases of digestive organs.

This is also one of the issues that draw attention. We still have infectious and parasitic diseases. 1,976 people died from this disease or 1.5% of all deaths. Currently, many of these are treatable diseases.

It can be seen from these that in our country, we should attach great importance to the field of medicine and deal with the prevention of many diseases. Also, if our population strictly

²⁷[Zarnews.uz/post/world-average-life-expectancy-how-many-years-in-Uzbekistan](https://zarnews.uz/post/world-average-life-expectancy-how-many-years-in-Uzbekistan)

²⁸<https://uznews.uz/posts/59643>

²⁹<https://uznews.uz/posts/59643>

adheres to a healthy lifestyle, many diseases can be prevented by themselves. For example, heart and blood vessel diseases are directly caused by not following this healthy lifestyle.

Another important point. Air pollution in our country is increasing year by year. Unfortunately, deaths due to various diseases are increasing due to polluted air. It is very dangerous that today, according to reports on social networks, Uzbekistan has taken the absolute first place in terms of deaths per hundred thousand people³⁰. It can be seen from the infographic that even the Arab countries, even China and India, are far behind Uzbekistan in terms of air pollution. Therefore, the fact that our country has reached the top position in terms of negative indicators cannot be justified by anything. The streets of our country are full of cars, the whole country has been turned into a construction site. In such conditions, the cutting of perennial trees continues.

CONCLUSION/RECOMMENDATIONS Great work is being done to correct this situation. In particular, within the framework of the national project "Green space" announced in November 2022: "Dolzarb 40 days" in Samarkand region alone, 6 mln. It is planned to plant 125,000 pieces of 27 types of fruit and ornamental trees and shrubs. These are implemented in the regions. According to the press report, this work is being completed in all regions³¹.

In short, our country is the leader among Central Asian countries in terms of population and growth rate. But the population's well-being is still at a very low level. In particular, GDP per capita is 5.4 times lower than in Kazakhstan. This is quite low considering our enormous potential. All this requires drawing a relevant conclusion and looking at the new life in New Uzbekistan with different eyes.

REFERENCES

1. *Shavkat Mirziyoev "New Uzbekistan strategy" - T.: "Uzbekistan" publishing house, 2021. - 464 pages;*
2. *Saidakhror Ghulomov, Mamayunus Paradaev. 10 important factors to achieve community development. // "Khalk Sozi" newspaper. No. 158. August 26, 2022. - 5 pages;*
3. *Paradaev M., Paradaeva O., Structural structure and change processes of world population in the process of globalization. // JOURNAL OF MARKETING? BUSINESS AND MANAGEMENT (JMBM). – pages 64-73;*
4. *Www.jmbm.uz VOLUME 1, ISSUE 4 (June) ISSN: 2181-3000 <https://cyberleninka.ru/article/n/opportunities-to-use-the-experience-of-Japan-in-provision-of-development-strategy>. - 0.8 p.p.;*
5. *Paradaev M.Q., Latipov A.R., Usmanov M.D. Opportunities for employment in rural poverty reduction. // JOURNAL OF MARKETING? BUSINESS AND MANAGEMENT (JMBM). – pages 209-217. Wwww.jmbm.uz VOLUME 1, ISSUE 4 (June) ISSN: 2181-3000 <https://cyberleninka.ru/>. - 0.5 p.p.;*
6. *https://t.me/statistika_rasmiy;*
7. *@Maxfiyxabarlar;*
8. *https://t.me/zarnews_uz/61469;*
9. *[Zarnews.uz/post/dunyoda-ortacha-umr-korish-necha-yil-ozbekistonda-chi](https://zarnews.uz/post/dunyoda-ortacha-umr-korish-necha-yil-ozbekistonda-chi);*
10. *<https://uznews.uz/posts/59643>;*
11. *<https://uznews.uz/posts/59643>.*

³⁰<https://t.me/Qorakhabar/38100>.

³¹https://t.me/SamTVR_Group/97567

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2530>

КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИДА МОЛИЯВИЙ БОШҚАРУВ ТИЗИМИНИНГ ХУСУСИЯТЛАРИ

Махмудов Жасурбек Эргашевич
Самарқанд агроинновациялар
ва тадқиқотлар институти, PhD
тел: +998948899777

Аннотация. Ушбу мақолада кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизимининг хусусиятлари методологияси, кичик бизнес субъектларининг молиявий ахволини таҳлил қилиш ва уни ривожлантириш учун зарур бўлган молиявий маълумотларни топиш, ташкил этиш ва қўллаш жараёни тадқиқ қилинган.

Калит сўзлар: молиявий бошқарув, кичик бизнес субъектлари фаолияти, бизнес диверсификацияси, молиявий бошқарув самарадорлиги, молиявий ресурслар.

Аннотация. В данной статье исследуется методология характеристики системы финансового управления субъектов малого предпринимательства, процесс поиска, организации и применения финансовой информации, необходимой для анализа финансового положения субъектов малого предпринимательства и его развития.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, деятельность субъектов малого предпринимательства, эффективность финансового управления, финансовые ресурсы.

Abstract. This article examines the methodology for characterizing the financial management system, the process of searching, organizing and applying financial information necessary to analyze the financial situation of small businesses and its development.

Keywords: financial management, activities of small businesses, business diversification, financial management efficiency, financial resources.

Кириш

Ўзбекистонда бизнес юритиш муҳитини янада яхшилаш, тадбиркорлик соҳасига кенг имкониятлар бериш орқали кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш, уларни ривожлантириш мақсадида қабул қилинган давлат дастурлари асосида банклар томонидан ўз вақтида молиявий таъминлаш ҳудудларда аҳолининг тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши орқали турмуш тарзини яхшилаш ва иш билан бандлигини оширишга эътибор қаратилмоқда. Республикада «кичик ва ўрта бизнес субъектларига кўрсатилаётган хизматларнинг кўлами ва сифатини, шу жумладан, тадбиркорлик субъектларига ахборот-коммуникация технология-ларидан фойдаланган ҳолда хизмат кўрсатиш орқали ошириш»³² вазифаси белгиланган. Кичик

бизнес субъектларининг тадбиркорлик фаоллиги кўрсаткичларини таснифлаш, бозор фаоллиги ҳамда ижтимоий фаоллик мезонлари асосида такомиллаштириш, кичик бизнес субъектларида пул оқимларини бошқариш услубияти асосида молиявий маблағларнинг реал ҳаракатини аниқлаш, пул оқимларини режалаштириш ва бошқариш самарадорлигини баҳолашнинг аналитик кўрсаткичлар тизимини шакллантиришни илмий жиҳатдан асослаб бериш, соҳасидаги молиявий бошқарувни самарали ташкил этиш орқали молиявий ресурслардан унумли фойдаланишнинг илмий-услубий ва амалий жиҳатларини тадқиқ этиш долзарб ҳисобланади.

Мавзу бўйича бошқа олимлар илмий асарлари қисқача таҳлили.

мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси тўғрисида»ги Фармони. Қонун ҳужжатлари маълумотлар миллий базаси, 13.05.2020 й., 06/20/5992/0581-сон.

³² Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги ПФ-5992 сон «2020-2025 йилларга

Иқтисодий адабиётларда молиявий бошқарувнинг ўзига хос усулларини таърифлашда унга нисбатан турли хил таъриф ва ёндашувлар мавжуд.

Хусусан, В.В. Ковалев молиявий бошқарув услубларини маълум даражада шартли равишда, умумиқтисодий, тахлилий-башорат ва махсус гуруҳларга бўлади³³.

Аксарият адабий манбаларда молиявий бошқарув услублари бошқарув функцияларининг умумий таснифи асосида (режалаштириш, ташкил этиш, назорат, мотивация)³⁴, фақатгина молиявий бошқарув соҳасига хос бўлган услубларни кўшиш билан белгиланади. Хусусан Н.И. Морозко молиявий менежмент услублари сифатида, молиявий таҳлил, молиявий режалаштириш ва молиявий назоратга ажратиб кўрсатади³⁵.

Н.В. Никитина молиявий услубларни молиявий механизмнинг элементи сифатида кўриб чиқар экан, асосий молиявий усулларга молиявий режалаштириш, бошқарув ва молиявий ҳисоб, молиявий таҳлил ва назорат, молиявий тартибга солишни киритади. Ушбу усуллар ташкилотда молиявий-хўжалик фаолияти жараёнида узлуксиз муомалада бўлган ва турли хил функционал шаклларда барча турдаги активларда моддий бўлган пул маблағларини шакллантириш ва улардан фойдаланишни таъминлашга имкон беради³⁶.

³³ Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2011. – 504 с.

³⁴ Золотарев, В.С. Финансовый менеджмент: учебник / В.С. Золотарев; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьяна и др. – М.: КноРус, 2015. – 519 с.; Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учебное пособие / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2008. – 335 с.; Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.

³⁵ Морозко, Н.И. Финансовый менеджмент / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко – М.: ИНФРА-М, 2013. – 224 с.

³⁶ Никитина, Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.В. Никитина. – М.: КноРус, 2016. – 328 с.

Шунингдек, В.С. Золотарев, В.Ю. Барашьянлар молиявий услубларни молиявий механизм тузилишининг бир қисми сифатида таърифлайдилар. Уларга молиявий муносабатларнинг хўжалик фаолияти жараёнига таъсир услублари, молиявий ресурсларни бошқариш кесимида ҳам, тижорат бозор муносабатлари кесимида ҳам харажатлар ва фойда нисбати, мотивация (биринчи навбатда моддий шаклда) ва пул маблағларидан энг самарали фойдаланиш учун жавобгарлик билан боғлиқ - молиявий прогнозлаш, молиявий режалаштириш, солиққа тортиш, инвестициялар, ўз-ўзини молиялаштириш, молиявий назорат ва бошқа услублар кирди³⁷.

Айни вақтнинг ўзида молиявий менежмент бошқарувнинг махсус соҳаси сифатида (бошқариладиган қуйи тизим) ўзининг асосий мақсади ва марказий масалаларини муайян бошқарув объектига тегишли функцияларни бажариш орқали амалга оширади. Бу функциялар таркибида активларни бошқариш, капитални бошқариш, инвестицияларни бошқариш, пул оқимини бошқариш, молиявий рискларни бошқариш, банкротлик хавфи юзага келганида инқирозга қарши молиявий бошқарув, ташкилотнинг молиявий хавфсизлигини бошқариш кабилар мавжуд.

С.А. Сироткиннинг ёзишича, молиявий бошқарувни амалга ошириш жараёни турли усуллардан фойдаланишга асосланган бўлиб, улар биринчи навбатда молиявий ва техник-иқтисодий таҳлил усуллари, стратегик ва жорий режалаштириш усуллари, прогнозлаш усуллари, нархларни белгилаш усуллари, оптималлаштириш усуллари, рискларни баҳолаш усуллари ва ҳоказоларни ўз ичига олади³⁸.

³⁷ Золотарев, В.С. Финансовый менеджмент: учебник / В.С. Золотарев; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьяна и др. – М.: КноРус, 2015. – 519 с.

³⁸ Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.

Мамлакатимиз иктисодчи олимларидан А.Ваҳобов ва Т.Маликовлар молиявий бошқарувнинг метод ва шакллари сифатида, молиявий режалаштириш, башоратлаш (прогнозлаштириш), дастурлаштириш, молиявий тартибга солиш, молиявий қонунларни (қонунчиликни) қабул қилиш ва молиявий ресурсларни жалб қилиш методлари тизимга келтиришган³⁹.

Тадқиқот методологияси

Кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизимининг хусусиятлари методологияси, кичик бизнес субъектларининг молиявий ахволини таҳлил қилиш ва уни ривожлантириш учун зарур бўлган молиявий маълумотларни топиш, ташкил этиш ва қўллаш жараёнини ўз ичига олади. Кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизимининг хусусиятлари методологияси, кичик бизнес субъектларининг молиявий ахволини таҳлил қилиш ва уни ривожлантириш учун зарур бўлган молиявий маълумотларни топиш, ташкил этиш ва қўллаш жараёнини ўз ичига олади. Бу методология кичик бизнес субъектларининг хусусиятларига, фаолият турларига ва молиявий ресурсларига мос келадиган молиявий бошқарув усулларида иборат. Кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизимининг хусусиятлари методологияси, кичик бизнес субъектларининг молиявий ахволини яхшилаш, фойдаланиш дастурини ишлаш ва молиявий рискларни камайтиришга ёрдам беради.

Мақоланинг мақсади. Инновацион ривожланиш шароитида кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизимининг хусусиятлари, кичик бизнес субъектларининг молиявий ахволини яхшилаш, молиявий ресурсларни самарали тақсим қилиш ва молиявий рискларни камайтириш учун керакли шартларни ишлаб чиқишдан иборат.

Таҳлил ва натижалар.

Инновацион ривожланишнинг ўзига хос хусусиятлари ва тенденциялари кичик тадбиркорлик субъектларидаги молиявий бошқарув тизимига бевосита таъсир кўрсатади. Шу сабабли, молиявий бошқарувнинг концептуал асосларини молиявий менежментнинг асосий концепциялари ва кичик ташкилотлар фаолиятининг ажралиб турувчи ўзига хос хусусиятлари нуқтаи назаридан кўриб чиқиш зарур.

Корхоналар фаолиятида молиявий менежментни ташкил этиш концепцияларининг барчаси кичик бизнес субъектлари учун характерли ҳисобланмайди. Мисол учун, пул оқими концепцияси, пулнинг вақтинчалик қиймати, риск ва даромадлилик ўз мазмунига кўра универсал ҳисобланади ва ташкилот кўламадан қатъи назар намоён бўлади.

Ўз навбатида портфел назарияси ва дивиденд сиёсати амалда кичик бизнес субъектлари фаолиятига тегишли эмас, чунки кичик ташкилотларнинг жуда кам фоизи акциядорлик жамияти шаклида фаолият юритади, шу сабабли уларнинг аксарияти фонд бозорида фаолият юрита олмайди. Шунингдек, мазкур концепцияларнинг кичик бизнес субъектларида талаб қилинмаслиги сабабларидан бири ушбу объектнинг ўзига хос хусусиятларидан бири деб аталувчи, бизнес диверсификациясининг мавжуд эмаслигидир.

Вакиллик муносабатлари ва муқобил харажатлар концепциялари таҳлил учун энг катта қизиқишни ўзида акс эттиради.

Вакиллик муносабатлари концепцияси мулкдор ва бошқарувчи шахслар ўртасидаги молиявий қарорлар қабул қилишга бўлган қарашларнинг мумкин бўлган тафовутлари натижасида юзага келадиган вакиллик харажатларининг мавжудлигини тахмин

³⁹ Ваҳобов А.В., Маликов Т.С. Молия. Дарслик /Тошкент Молия институти. – Тошкент: «Шарқ», 2010. – 804 бет.

килади⁴⁰. Кичик бизнес субъектлари нуқтаи назаридан караганда бундай зиддият ва тафовутлар жуда кам юзага келади, чунки уларда асосий хусусиятлардан бири сифатида ажралиб турувчи эгалик ва бошқарув вазифаси кўп ҳолларда битта шахс томонидан амалга оширилади. Бу ерда кичик бизнес субъектларининг ушбу ўзига хос хусусияти унинг фаолиятига қанчалик ижобий таъсир кўрсатса, шунчалик салбий таъсир кўрсатиши мумкин⁴¹. Бир томондан йирик холдингларда мулкдорлар ва бошқарувчилар бир муаммога турли хил қарашларга эга бўлганлари каби, фикрларда ихтилоф ва келишмовчиликлар юзага келмайди. Бошқа томондан кичик бизнес субъектларида бир вақтнинг ўзида ҳам бошқарувчи бўлган мулкдорнинг масъулияти ва жавобгарлиги сезиларли даражада юқоридир. Шундай қилиб, кичик бизнес субъектларида вакиллик муносабатлари концепциясининг салбий кўринишларини пайдо бўлишини олдини олиш молиявий бошқарув самарадорлигини камайтириш муаммосини юзага келтириши мумкин.

Муқобил харажатлар концепцияси молиявий қарорларни қабул қилишнинг муқобил вариантларининг мавжудлигига асосланади, улардан воз кечиш эса муқобил даромадни тўлиқ олмаслик ёки фойдани йўқотишга олиб келади⁴². Кичик бизнес субъектлари учун муқобил харажатлар концепцияси асосий ҳисобланади, чунки ташкилот мулкдорлари молиявий қарорларни қабул қилишнинг муқобил вариантларини доимо баҳолашлари керак. Ташкилотда назорат тизимини жорий этиш бунга мисол бўлиши бир томондан

молиявий сармоя киритишни талаб қилсада, бошқа томондан тизимли назоратнинг мавжуд эмаслиги ташкилотнинг молиявий барқарорлигини бузилишига олиб келади⁴³. Кичик бизнес субъектлари ихтиёрида бўлган молиявий ресурслар чекланганлиги туфайли, доимо нима қимматроқ бўлишини баҳолаш – юқори малакали мутахассисларни жалб этиш, айрим вазифаларни бажариш учун аутсорсингдан фойдаланиш ёки ушбу чоралар кўрилмаганда ва катта йўқотишларга учраш мумкин бўлганида рискни ўз зиммасига олиш зарур.

Шуни таъкидлаш жоизки, молиявий бошқарув бир-бирига ўзаро боғлиқ ва ўзаро таъсирчан қатор элементлардан иборат бўлган мураккаб тизимни ифодалайди.

Молиявий бошқарув жараёни муайян вазифаларни амалга оширадиган ва белгиланган мақсадларга эришишга қаратилган махсус усуллар ва дастаклар (молиявий механизм) ёрдамида бошқарув субъектларининг (ташкилотнинг молиявий менежерлари / молиявий директорлари / мулкдорлари) бошқарув объектига (молиявий ресурслар) аниқ мақсадга йўналтирилган таъсирини ўзида ифодалайди.

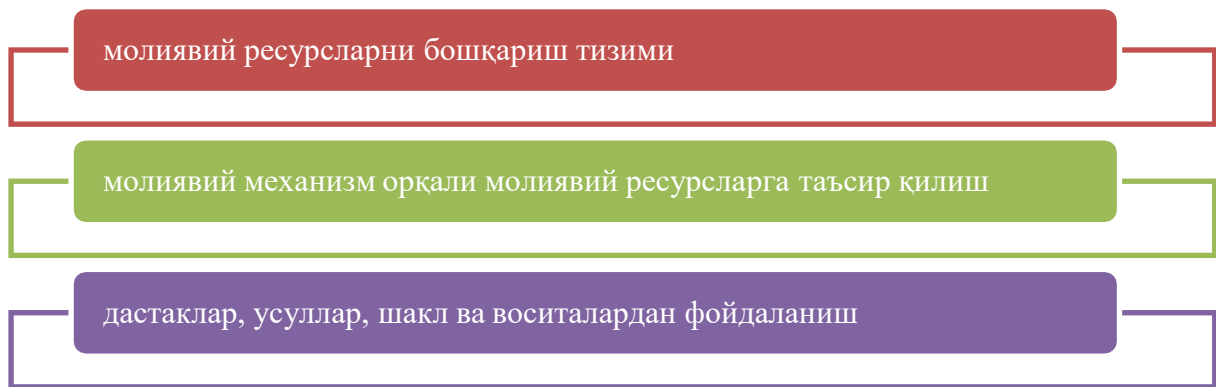
Молиявий бошқарувнинг умумлаштирилган тузилмаси қуйидаги расмда келтирилган.

⁴⁰ Чараева, М. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Чараева. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 240 с.

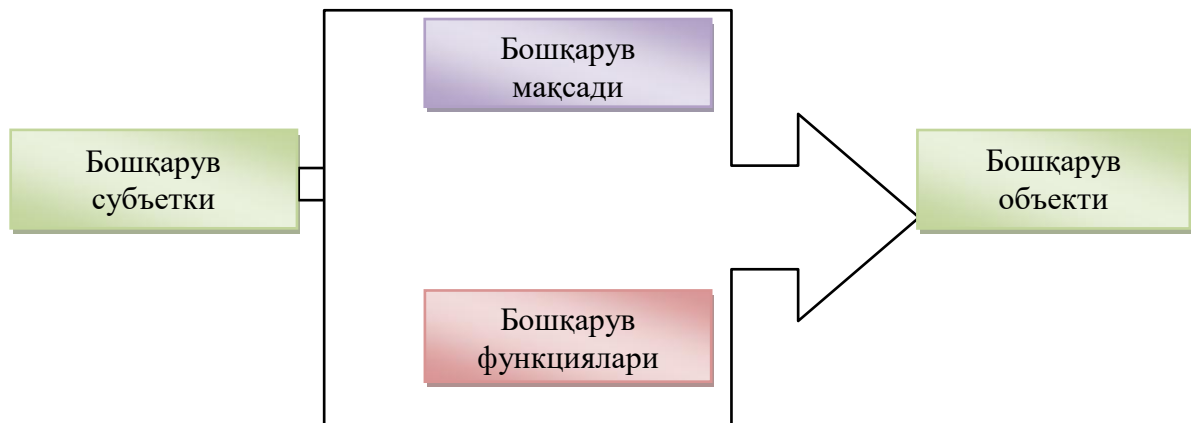
⁴¹ Briozzo, A. Corporate governance, financing and gender: A study of SMEs from Argentinean Securities Markets / A. Briozzo, D. Albanese, D. Santoliquido // *Contaduría y Administración*. – 2017. – Volume 62, Issue 2. – P. 358-376.

⁴² Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2010. – 768 с.

⁴³ Малое предпринимательство в России: социально-экономические, правовые и организационные аспекты: монография / А.Н. Пророков и др.; под ред. А.Н. Пророкова, Л.И. Чистогодовой. – М.: ИИУ МГОУ, 2015. – 185 с.



1-расм. Молявий ресурсларнинг қиёсий таҳлили умумий белги ва хусусиятлари



2-расм. Молявий бошқариш жараёни

Юқорида айтиб ўтилганидек, кичик тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг хусусиятлари ва ривожланиш тенденциялари молявий бошқарув тизимига таъсир қилади. Бу жараёнда унинг хусусиятларини ҳисобга олиш лозим.

Бошқарув субъекти ва объекти. Молявий бошқарув тизимидаги бошқарув субъектига мулкдорлар, молявий менежерлар ва унинг қуйи бошқарув тизимини ташкил этувчи тегишли хизмат ва ташкилий тузилмалар киради. Бунда ташкилот мулкдори бошқарувнинг бош субъекти ҳисобланади. Мулкдор ва раҳбарнинг ягоналиги, шу билан бирга, ходимларнинг молявий бошқарув соҳасида етарлича билим даражасига эга бўлмасликлари одатда кичик бизнес субъектлари фаолиятидаги камчиликлардан ҳисобланади. Шундай қилиб, йирик ташкилотлар сингари кичик ташкилот мулкдори ҳам молявий бошқарув

субъекти ҳисобланади. Умуман олганда бошқарув объекти ҳам ўрта ва йирик ташкилотлардан фарқ қилмайди. Молявий бошқарувда бошқарув объекти пул воситаси ва унинг манбаи сифатида белгиланиши ҳам мумкин. Шундай қилиб, кичик ташкилотларда молявий бошқарув тизими объекти ташкил этиш воситалари ва уларни шакллантириш манбалари ҳисобланади.

Бошқарув мақсадлари. Молявий бошқарувнинг замонавий кўринишида мулкдорларнинг фаровонлигини оширишга урғу берилади. Кичик ташкилотлар учун молявий бошқаришнинг энг муҳим мақсади дебитор қарздорлик, захира, пул воситалари ва қисқа муддатли мажбуриятларни самарали бошқариш ҳисобланади. Бу ташкилотга ликвид воситалари ҳажмини етарли даражада шакллантириш ва тўлов қобилиятини таъминлаш имконини беради. Кичик бизнес

субъектларида молиявий бошқарувнинг мақсадлари бошқарувга стратегик ёндашув доирасида ҳар бир мақсадга эришиш учун вазифаларни бир вақтнинг ўзида бажаришни ўз ичига олган мажмуа сифатида таърифланиши мумкин: булар жумласига тўлов қобилиятини ошириш - фойда даражасини ошириш - ташкилот қийматини ошириш кабиларни киритиш мумкин.

Бошқарув функциялари. Кичик бизнес йирик компаниялардаги каби бир хил бошқарув жараёнлари билан характерланади деб ёзадилар. Бироқ, бунда, ташкилот ўлчами ва ишлаб чиқариш қуввати ҳажми билан боғлиқ бўлган маълум бир фарқлар мавжуд. Кичик ташкилотларни бошқариш муаммоларини ҳал қилиш жараёнида биринчи навбатда бошқарувнинг асосий функциялари тўғрисида тушунчага эга бўлиш ва шу нуқтаи назардан бошқарув объектига таъсир кўрсатиш, яъни уни таҳлил қилиш, фаолият натижаларини режалаштириш, мазкур режаларни амалга ошириш учун бошқарув қарорларини қабул қилиш, таркибий бўлинмалар фаолиятини имкон қадар самарали ташкил этиш, режалаштирилган топшириқлар ижроси

назоратини олиб бориш, зарур ҳолларда қарорларни тузатиш ва ходимларни рағбатлантиришни амалга ошириш лозим.

Молиявий бошқарув функцияларига ташкил этиш, прогнозлаш, режалаштириш, тартибга солиш, рағбатлантириш, мувофиқлаштириш ва назорат қилишни ташкил этишни киритишимиз мумкин. Кичик ташкилотларда режалаштириш ва прогнозлаш функцияларини ажратишнинг ҳожати йўқ, чунки молиявий режалар прогнозларга асосланади. Худди шундай тартибда кичик ташкилотларда ташкил этиш, мувофиқлаштириш ва қарор қабул қилиш функциялари оддий ташкилий тузилма доирасида амалга оширилгани сабабли ўзаро бирлашади. Умуман олганда мотивация функцияси (ёки рағбатлантириш) кўпроқ кичик ташкилотларни бошқариш тизимида тегишлидир. Кичик бизнес субъектларини молиявий бошқариш тизими доирасида мазкур функцияга эътибор қаратилмайди. Шундай қилиб, кичик ташкилотларда нисбатан аҳамиятли молиявий бошқариш функцияси сифатида - режалаштириш, таҳлил ва назорат қилиш кабилар қайд этилади.



3-расм. Кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизими

Кичик корхоналар молиявий бошқарувини куйидаги расм орқали ифодалаш мумкин.



4-расм. Кичик корхоналар молиявий бошқаруви

Мазкур расм корхоналар молиявий бошқарувининг икки асосий элементини ажратиш имконини берди:

1. Ички бўлимларнинг ўзаро ҳаракатини ҳисобга олган молиявий бошқарув.

2. Корхона фаолиятининг ташқи молиявий ресурсларини бошқариш.

Ички молиявий бошқарув корxonанинг бўлимлари ишини табақалашувининг иқтисодий самарадорлигини ортишига имкон беради. Молиявий бошқарувнинг иккинчи кўриниши эса, корxonанинг стратегик ўсишини таъминлашга ёрдам беради. Бунинг муҳим элементлари бўлиб инвестицияларнинг ўз вақтида баҳоланиши, акцияларни сотиш, давлат кўмаги, тадбиркорлик капитали, молиявий кўйилмалар бўйича даромадлар ва бошқалар муҳим бўлиб ҳисобланади.

Кичик корхоналар ҳам бошқа хўжалик юритувчи субъектлар каби ўзларининг фаолиятида маҳсулот ишлаб чиқариш, ишлар бажариш, хизматлар

кўрсатиш билан шуғулланади. Хўжалик юритиш давомида улар фаолиятида контрагентлари билан бўладиган муносабатларда молиявий муносабатлар юзага келади. Молиявий муносабатларнинг моддий асоси сифатида пул маблағлари юзага чиқади. Уларнинг юзага чиқишини зарурий шарти сифатида пул маблағларининг реал ҳаракати жараёнидаги марказлашган ва марказлашмаган пул фондларининг шаклланиши ҳисобланади.

Молиявий ресурслардан фойдаланиш ва бошқариш молиявий ҳисоб-китоблар воситасида амалга ошириладиган корxonанинг бизнес операцияларини бажарилиши учун зарурдир. Унинг асосида ишлаб чиқаришга сарфланаётган молиявий харажатлари, иқтисодий асосланган пул оқимлари ва сарфлари устидан назорат ётади. Бошқариш механизми бўлган молиявий ҳисоб-китоблар корхона фаолиятидаги молиявий харажатларнинг устидан назорат ўрнатишга ва улардан самарали фойдаланишга йўналтирилган бўлади. Молиявий ҳисоб-китоб тизими

тамоийлларилинг долзарблиги уларнинг амалда қўлланилиши рақобатбардошликни шакллантиришда корхонанинг ички карама-қаршилигини тугатишга имкон беради.

Хулоса.

Кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизими, кичик бизнеснинг молиявий ахволини таҳлил қилиш, молиявий ресурсларни ташкил этиш ва эффектив қўллаш, молиявий натижаларни ҳисоблаш ва ҳисобот бериш, молиявий рискларни бошқариш ва молиявий фаолиятни режалаштиришдан иборат процессларни ўз ичига оладиган комплекс тизимдир. Кичик бизнес субъектларида молиявий бошқарув тизимининг хусусиятлари қуйидагилардан иборат:

кичик бизнес субъектларининг молиявий фаолияти асосан нақд пул

асосида амалга оширилади, шунинг учун уларнинг молиявий ҳисоботлари нақд пул оқимларини акс эттиради.

кичик бизнес субъектларининг молиявий ресурслари чекланган ва кам, шунинг учун улар молиявий ресурсларни жамбоқлаш ва эффектив қўллашга катта эътибор қаратадилар.

кичик бизнес субъектларининг молиявий рисклари юксак ва турли хил, шунинг учун улар молиявий рискларни аниқлаш, олиб ташлаш ёки минималлаштириш учун стратегик ва оператив чора-тадбирлар ишлашадилар.

кичик бизнес субъектларининг молиявий фаолиятини режалаштиришда улар соҳадаги қонун-ҳуқуқ актларига, сўзлашмаларга, ижро этувчиларга ва фойдаланувчиларга амал қиладилар.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. *Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги ПФ-5992 сон «2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси тўғрисида»ги Фармони. Қонун ҳужжатлари маълумотлар миллий базаси, 13.05.2020 й., 06/20/5992/0581-сон.*

2. Ковалев, В.В. *Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2011. – 504 с.*

3. Золотарев, В.С. *Финансовый менеджмент: учебник / В.С. Золотарев; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьяна и др. – М.: КноРус, 2015. – 519 с.;*

4. Карасева, И.М. *Финансовый менеджмент: учебное пособие / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2008. – 335с.; Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.*

5. Морозко, Н.И. *Финансовый менеджмент / Н.И. Морозко, В.Ю. Диденко – М.: ИНФРА-М, 2013. – 224 с.*

6. Никитина, Н.В. *Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.В. Никитина. – М.: КноРус, 2016. – 328 с.*

7. Золотарев, В.С. *Финансовый менеджмент: учебник / В.С. Золотарев; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьяна и др. – М.: КноРус, 2015. – 519 с.*

8. Сироткин, С.А. *Финансовый менеджмент / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.*

9. Ваҳобов А.В., Маликов Т.С. *Молия. Дарслик /Тошкент Молия институти. – Тошкент: «Шарқ», 2010. – 804 бет.*

10. Чараева, М. В. *Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Чараева. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 240 с.*

11. Briozzo, A. *Corporate governance, financing and gender: A study of SMEs from Argentinean Securities Markets / A. Briozzo, D. Albanese, D. Santoliquido // Contaduría y Administración. – 2017. – Volume 62, Issue 2. – P. 358-376.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2531>

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА: ОПЫТ САМАРКАНДА

Аллаёр Норбоев Исмаилович

научный сотрудник Самаркандского

государственного университета имени Шарофа Рашидова

Аннотация: В данной статье говорится о мерах по развитию детско-юношеского туризма, результатах социального опроса, проведенного среди населения, и экономических проблемах, связанных с организацией детско-юношеского туризма.

Ключевые слова: туризм, гид, туристическая зона, экскурсия.

Annotation: V dannoy state govoritoya o merax po razvitiyu detsko-younosheskogo turizma, rezultatax sotsialnogo oprosa, provennogo sredi naseleniya, i ekonomicheskix problemax, svyazannyx s organizatsiey detsko-younosheskogo turizma.

Key words: tourism, guide, tourism zone, excursion.

Annotatsiya: Ushbu maqolada bolalar va o'smirlar turizmini rivojlantirish chora-tadbirlari, aholi o'rtasida o'tkazilgan ijtimoiy so'rov natijalari, bolalar va o'smirlar turizmini tashkil etish bilan bog'liq iqtisodiy muammolar haqida so'z boradi.

Kalit so'zlar: turizm, gid, turistik hudud, ekskursiya.

Актуальность темы исследования.

Наша уникальная страна всегда привлекала туристов своими историческими и культурными памятниками, красивой природой и климатом. В последние годы в нашей стране проведена масштабная работа по развитию туристической отрасли, широкому использованию возможностей еще не полностью использованного туристского потенциала. С этой точки зрения, Постановлением Президента Шавката Мирзиёева «О мерах по дальнейшему развитию сферы туризма в Республике Узбекистан» особое внимание уделяется вопросу развития молодежного туризма в Узбекистане, и исходя из актуальности поставлен вопрос, четко определить первоочередные меры, которые должны быть реализованы в связи с этим, и определена задача их последовательной реализации.

Узбекистан имеет достаточный потенциал для развития молодежного туризма. Разработка концепции развития молодежного туризма в нашей стране обеспечивает дальнейшую диверсификацию видов туризма в нашей стране, постановку приоритетных целей и задач по активному привлечению молодых

туристов в нашу страну, дальнейшее увеличение потока молодых туристов, повышение качества туристических услуг. предусмотрено, и обеспечение создания туристической инфраструктуры для юных туристов.

В частности, в Указе Президента «О дополнительных мерах по диверсификации услуг внутреннего туризма», принятом 30 апреля текущего года, по диверсификации и резкому увеличению объемов услуг внутреннего туризма, ознакомлению граждан с туристическим потенциалом нашей страны предусматривает ряд задач, направленные на создание необходимых условий, повышение качества предоставляемых туристических услуг и повышение их конкурентоспособности на мировых рынках, создание дополнительных возможностей для субъектов хозяйствования, деятельность в сфере туризма. В частности, "Путешествуй по Узбекистану!" В рамках программы были определены многие цели и задачи. Согласно этому решению, начиная с 2023 года, «Неделя молодежного туризма» будет проводиться в первой декаде января и третьей декаде марта. Стоит отметить, что эти усилия имеют большое значение в развитии внутреннего туризма и

организации содержательных поездок молодежи, ознакомлении ее с туристическими направлениями и возможностями нашей страны.

Во время посещения молодежью объектов культурного наследия и музеев организуются развлекательно-музыкальные представления, театрализованные представления, ярко показывающие нашу историю, формирующие у учащихся чувство патриотизма, помогающие в развитии молодежного туризма.

Самарканд – один из древнейших и развитых туристических городов Узбекистана. Туристы, которые бывают здесь, в основном приезжают посмотреть древние памятники и музеи Самарканда, памятники вокруг города. Умеренный климат Самарканда, гостеприимные жители, исторические памятники всегда были в центре внимания и признания народов мира. По этой причине количество туристов, приезжающих в Самарканд, с каждым годом увеличивается. Также проводится большая работа по развитию молодежного туризма в Самарканде. В частности, город Самарканд входит в число наиболее посещаемых туристических городов в программе «Путешествие по Узбекистану», которая включена в Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению опережающего развития внутреннего туризма». занимает высокое место. Если рассматривать показатели посещаемости Самарканда туристами по годам, то общее количество туристов в 2007 г. составило 903 000 человек, в 2008 г. 1 069 000, 1 215 000 в 2009 г., 975 000 в 2010 г. К 2022 году эта цифра увеличится почти до 5,2 млн. Отсюда следует, что в результате реформ, направленных на развитие туризма в Узбекистане, количество туристов, посещающих нашу страну, с каждым годом увеличивается. Молодёжный туризм также играет значительную роль в этих цифрах.

В целях развития детско-юношеского туризма был проведён опрос среди молодёжи на тему «Совершенствование организационно-экономического

механизма эффективного развития молодёжного туризма в регионах», а также изучен и планомерное решения имеющихся недостатков, проводимой работы в этом сфере. В анонимном опросе приняли участие более 100 участников, их средний возраст составил 19-25 лет. Участников опроса спрашивали, насколько развит туризм в районе их проживания и созданы условия для отдыха местных жителей, сколько раз в году они выезжают в путешествие и сколько могут потратить на путешествие, сколько имеется туристических зон, путешествующим по местности, где они живут. Задавали вопросы о том, знали ли они об этом. Участники оставили свои предложения по развитию молодёжного туризма. Большая часть предложений посвящена объявлению скидок в туристических зонах для молодёжи в возрасте от 15 до 30 лет и молодым семьям на поездки, увеличению зелёных зон, организации библиотек на зоне природы.

75% участников заявили, что хотели бы отправиться в путешествие с семьёй, но это будет сложно финансово. 15% участников заявили, что хотели бы путешествовать с друзьями и коллегами, а 10% участников заявили, что предпочитают путешествовать в одиночку.

«На что нужно обратить внимание, чтобы заинтересоваться путешествием?» на вопрос 73% участников отметили, что допустимо обращать внимание на качество, 12% на цену, 10% на время и 5% на другие аспекты.

Из этого следует, что для увеличения детско-юношеского туризма в регионах важно снизить цены на проезд в туристских объектах и повысить уровень качества объектов массового отдыха, объявить о скидках в весенне-летний период, лучшее время организовать поездки, а в туристических зонах организовать библиотеки. Это также служит фактором, способствующим развитию молодёжного туризма.

Молодёжный туризм – это образ жизни развитого социального общества.

Что касается развития молодёжного туризма, то особое внимание следует уделять не только внутреннему, но и международному туризму.

Международный туризм очень важен для улучшения языковых навыков молодёжи, для того, чтобы она увидела своими глазами интересные места мира, а также для приобретения иностранных друзей. Среди молодёжи мира бытует представление о том, что они должны путешествовать по миру, извлекать жизненные уроки, изучать образ жизни людей других стран до 25 лет, иметь семью, рожать детей. Она помогает им выбрать правильный жизненный путь, сформировать своё личное мнение. Несколько международных молодёжных организаций занимаются созданием льготного режима для молодых людей и их опекунов во время их путешествий. Например, организация поездок для молодёжи входит в задачи Международной федерации «Организация молодых путешественников».

Эта федерация была создана в 1951 году, её штаб-квартира находится в Копенгагене, и она действует под руководством организации ЮНЕСКО. В 1967 году на специальном конгрессе BITS, состоявшемся в Фьютти, Италия, был принят Манифест молодёжного туризма. Манифест, актуализированный в 1981 г., говорит об основных элементах молодёжных фестивалей, роли поддерживающих их учреждений как главной составляющей социального туризма. Учитывая специфику молодёжного туризма, в сферу его действия можно включить следующие требования: активность; умение быстро приспосабливаться к меняющимся из дня в день потребностям молодёжи (развлекательные программы, музыка и т. д.); иметь возможность снижать цены без изменения качества; обеспечение безопасности смешанных групп (женщин и мужчин); следует строго соблюдать санитарно-гигиенические правила; следует учитывать, что наличие взаимного доверия

у всех участников группы позволяет избежать различных проблем.

Степень изученности темы.

Уникальным аспектом молодёжного туризма является то, что, как и в других видах туризма, в нем есть места для проживания молодёжи, а именно общежития. Хостел (Hostel) – дешёвая гостиница типа общежития для молодёжи. Наличие синей ели или знака «НН» на входе в отель используется для отличия хостелов от других отелей.

В 1909 году первое специальное общежитие в Германии было идеей немецкого учителя Рихарда Ширманна. Он предлагал путешественникам ночлег в школьных классах по низкой цене. После урока все столы и стулья вынесли из класса в коридор, на пол поставили соломенные мешки, а утром путники помогли расставить все вещи по местам.

В 1930 году в Англии была создана первая ассоциация общежитий. В 1932 году была основана Международная федерация молодёжных общежитий, созданы специальные каталоги и службы бронирования.

Выводы и предложения.

Как мы уже упоминали выше, средства размещения также имеют свою роль в развитии молодёжного туризма, то есть необходимы гостиницы, удобные для студентов по цене, комфорту и климату, и необходимо адаптировать их к этому потоку. С этой точки зрения допустимо приглашать молодёжь, то есть студентов, которые учатся в этой области, на эту программу, точнее говоря, что нужно для молодёжи, какие цены для них подходят, и какой уровень салона их интересуют. Можно узнать вес. Таким образом, мы приходим к следующим эффективным решениям:

1. Молодёжный туризм, как один из особых видов туризма, имеет важное значение в решении вопросов воспитания, образования, культуры и физического развития подрастающего поколения, которое помогает в создании условий для проявления способностей детей раннего

возраста и способствует привитию в их сознании национальных ценностей основанные на патриотизме.

2. Помимо удовлетворения интереса молодёжи, важной социальной функцией молодёжного туризма следует считать то, что молодёжный туризм даёт жизненно важный материал для ранней профессиональной ориентации и выбора будущей профессии. Молодёжный туризм открывает широкий спектр возможностей, помогает решать такие важные задачи, как социализация человека, создание социальных ценностей и чувства патриотизма.

3. При социальном планировании и реализации национальной туристической политики в отдельный приоритет следует выделить интересы молодёжи и молодёжного туризма, предусматривать инвестиции в объекты молодёжного туризма, патриотическое воспитание подрастающего поколения, оздоровление нации, развивать материально-техническую базу детско-юношеского туризма и укреплять инфраструктуру, разработать общевыставочные программы в

специальных вузах, повысить эффективность туристских знаний, предложить дополнить задачи подготовки кадров на основе молодёжного туризма.

4. Состояние и уровень молодёжного туризма определяется с использованием научного подхода, то есть уровня знаний, методологии и сложившейся практики. Научно-исследовательский процесс развивается за счёт участия российских и зарубежных учёных в различных научных форумах, практических конференциях, симпозиумах, семинарах, рабочих встречах. В данном случае есть необходимость и логика в привлечении молодёжи. В качестве главного проявления научного творчества молодёжи им могло бы стать Студенческое научное объединение, которое известно всем и используется уже несколько десятков лет. Он может объединять в единый социальный модуль представителей вузов, студентов, художественных школ, научных учреждений, временных молодёжных творческих коллективов и отдельных исследователей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Scott, A. (1995) *The geographic foundations of industrial performance, Competition and Change*, 1 (1), 51–66.
2. Shastitko A. E. *COMPETITIVENESS OF THE REGION: CONTENT, FACTORS, POLICY / Scientific journal on the topic: Earth sciences and related environmental sciences, Economics and business, Sociological sciences, Political sciences, Social and economic geography*, 2009.-p.8.
3. Sheremetyeva E.N. *They began to live better, began to live more cheerfully. Competitiveness Rating of Regional Entities // Russian Journal of Entrepreneurship*. - 2004. - No. 3. - p. 36-39.
4. Uraltseva N.L., Tetereva K.A. *Competitiveness of the Russian economy / N.L. Uraltseva, K.A. Black grouse // Economic sciences*. - 2017. - No. 155. - p. 27 - 29.
5. Ushvitsky L.I. *Competitiveness of the region as a new reality: essence, assessment methods, current state / L.I. Ushvitsky, V.N. Parakhina // Collection of scientific works of SevKavGTU, Series "Economics"*. - 2005. - No. 1.
6. Uskova T.V., Barabanov A.S., Popova O.I. , Yogman L.G., Ilyin V.V. *Production clusters and competitiveness of the region. [32]Vologda: Institute of Social and Economic Development of Territories of the Russian Academy of Sciences*, 2010. p.34.
7. Werker, C. and Athreye, S. (2004) *Marshall's disciples: knowledge and innovation driving regional economic development and growth, Journal of Evolutionary Economics*, 14 (5), 505–23.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2532>

PROVIDING EFFECTIVE ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET, DEVELOPING A DEVELOPMENT STRATEGY.

Abdullayeva Zamira Muxtarovna
doctoral student of the Samarkand State University named after Sharaf Rashidov

Annotation: *This article focuses on the role of the management function of motivation in ensuring the effective functioning of the educational services market, the management functions in higher education to maintain internal stability, its integrity and structure, as well as to choose a strategy for the development of its activity, and to prepare and implement suitable recommendations for working in a competitive environment.*

Key words: *higher education, organization, digitalized students, educational services, management, motivation, educational strategy, material incentive, competition.*

Аннотация: *В данной статье рассматривается роль функции управления мотивацией в обеспечении эффективного функционирования рынка образовательных услуг, функции управления в высшей школе по поддержанию внутренней стабильности, ее целостности и структуры, а также по выбору стратегии развития. развитие своей деятельности, а также подготовить и реализовать соответствующие рекомендации для работы в конкурентной среде.*

Ключевые слова: *высшее образование, организация, цифровизированные студенты, образовательные услуги, менеджмент, мотивация, образовательная стратегия, материальный стимул, конкуренция.*

Introduction

As in other organizations in the service sector, a condition for the successful implementation of management functions in a higher education institution is the establishment of boundaries between the external and internal environment, as well as in the process of establishing the internal environment between its components. The formation of an organization leads to the selection of a separate part of the mass of disordered (or orderly) phenomena that has the status of a part (subsystem, division) of an organizational structure or system.

It is not difficult to see that management functions are implemented as an educational system in the activity of HEIs. "Educational process management" function involves coordinating the activities of the structural units of the university in the field of curriculum content, monitoring the quality of education. The "scientific activity" function is related to research and development in areas.

Science is an innovative resource of the education management system.[2] The unity of educational and scientific activity provides graduates with modern knowledge in the fields of science and technology, economic theory, economy and production organization, accounting and auditing, methods of modern economic analysis, etc.

With this scenario and the adoption of regulative documents, in March 2021, President Shavkat Mirziyoyev signed a resolution, "On measures for the widespread introduction of digital technologies in the Higher education sector." Technologies that has incorporated 350 domestic enterprises to the implementation of the excellent program Digital capital.[1] The program is geared toward digitalizing municipal services management and making an integrated information setting for social facilities, industrial, road transport, and utility infrastructure, with the following unfold of eminent experiences to different regions of the

republic. The Digital Tashkent program may be a follow-up of the initiatives, the president suggests in his address to the Oliy Majlis, where he declared 2020 to be the Year of Science, Education, and Digital Economy. The initiative has to be unprecedentedly advanced and timely. Yet, some weeks later, the whole world was gripped by the pandemic.

The "Development of educational technologies" function ensures the use of scientific and technical progress in improving the quality of educational services. The Human Resources function includes determining staffing needs, training, education and support, and qualification requirements for other employees, as well as improving the certification and incentive system. The duration of work in a specialty after graduation is the share of graduates who are employed in their specialty out of the total number of graduates in this specialty in the corresponding year. The effectiveness of the educational service can be evaluated by the percentage of those working in the specialty in the total graduation of full-time students.

About 50% of those who graduated from full-time departments of higher educational institutions are employed, which indicates the demand for specialists with higher professional education by their organizational structures. Here, attention is paid to the quality of educational services provided by full-time departments of state HEIs. This is because non-public university graduates, even full-time students, usually combine work with study because they pay for their own tuition.

The achievements of graduates are also an indicator of the quality of knowledge acquired. Therefore, it is appropriate for the management of HEIs to monitor the professional activities of graduates. Project control plays a major role in modern HE management, which is useful for supporting change projects in universities. Project control includes checking the achieved result, comparing the scope of work with the established parameters, deadlines and costs. The management function, such as motivation, has a special place in ensuring the effective

functioning of the university in the market of educational services.

- In this regard, it is appropriate to dwell on the main rules of motivation theories. Analysis of the content of motivation models (F. Gersberg, A. Maslow, D. McClelland, L. Porter, E. Lawler). [3]

Motivation theory has a certain evolution as an integral part of management science. The most complete reflection of the position of the theory, motivation Meskon F.H., Albert M. and Khedouri F.'s collective work, motivation as a feeling of lack of something, is a behavioral manifestation of a need, aimed at it, to achieve a goal, that is, to satisfy a need that serves as a motive for action. Truth is everything that a person considers valuable to himself. Concepts of values are specific and individual for each person. Expectation is a person's assessment of the probability of a certain event, it is the ratio between the efforts spent in management and the results obtained. The desire to meet the expectations of employees is an incentive to motivate work.

All these rules of the main theories of motivation are also relevant for the implementation of the "motivation" function in higher education institutions. Thus, motivation can be considered as a sign (property) of a person (object of control). Motivation is a management stage (part of the management cycle), motivation is human activity that is a function of its vital support, motivation and encouragement are homogeneous in semantic content, as separate elements (stages of the management cycle. The mechanism of the hierarchy of needs is strictly regulated in the management cycle, the subject in terms of content corresponds to the field of activity in the field of management in the university, as well as in other organizations in the service sector (for example, management of university employees).

Despite the trend of increasing education funding, the state financial support of the education sector is insufficient and external influences (external publications that create a certain image of the university in the external environment). Incentives are not tied to the time employees spend on providing the

necessary materials for the learning process. Work motivation is one of the important factors of work performance, it helps to effectively use the work potential of employees. You should also consider the value of non-material incentives. After all, in addition to a decent salary for professors and teachers, the recognition of colleagues, fame in a certain field of science, etc. are important. It is noted in the literature that any activity includes a goal, a tool, and the activity process itself. Activity is the real driving force of the social process and the condition of existence in the society itself. This is fully applicable to higher education. Educational management is a targeted activity of all subjects aimed at ensuring the formation, optimal functioning and mandatory development of each educational institution at all levels and the entire system. It should be noted that the average monthly salary in higher educational institutions does not allow the theory of motivation to be put into practice. The average monthly nominal salary in higher education institutions is about 82%. reduced wages in the economy as a whole by more than 66% compared to wages in industry. [5]

The state will independently form a salary fund for employees at the expense of the budget allocated for the maintenance of the higher education institution and other sources not prohibited by the laws of the country. The salary fund is calculated based on the number of employees and the average rate. The number of teaching staff is determined taking into account the planned contingent of students at the beginning and end of the calendar year and the estimated rate per teacher.

As for teachers, the digitalization of education poses a risk to the value foundation of their profession as they become predominantly valued as producers of online courses, which can later be reproduced without them or with their minimal participation. However, to ensure quality education, any educational course needs comprehensive teaching support and guidance and ongoing provision of feedback to students. In the context of commercial education, educational organizations often try to save on these

teaching activities when delivering online courses: spending on these is minimized, for example by delegating them to online tutors employed on a casual basis. This creates yet another risk of a growing disconnectedness of teachers who become “atomized subjects” not integrated into a living academic community and thus deprived of the opportunity to discuss and co-create shared meanings, goals and standards of education [7]. Overall, due to the combined impact of commercialization and digitalization on higher education, teachers as a group have become more vulnerable. They are more easily replaceable, their job is directly dependent on the market demand for their courses, and their activities are increasingly regulated and standardized, while their administrative workload is increasing.

Based on these data there is calculated statistically approved information according to the number of students admitted to bachelor's programs of higher education institutions which enables educational prosperity of Uzbekistan. The simultaneous commercialization and digitalization of education has created conditions for the expansion of the number of students admitted to bachelor's programs of higher education institutions and control over various aspects of teaching and learning. This tendency can be described as “big increase,” as the process through which the structures of the public sector adopt organizational forms and technologies, governance practices and values more common in the private sector. The biggest progress in numbers can be seen in the regions such as Bukhara, Jizzakh, Kashkadarya, Namangan regions. Moreover, Tashkent city, Samarkand, Fergana demonstrates big shift during those years. Thus, with the aid of digital technologies, managers of educational organizations have acquired more decision-making power and control over the direction of the education process, its organization and even the pedagogies used by teachers.

A survey of educators around the world showed that during the pandemic managers tended to make the decisions in terms of the organization of online learning without

involving teachers in the discussion on these matters. Finally, new actors in education have emerged: for-profit edtech and IT corporations. In today's world of digital education, computer engineers, programmers and data analysts who create commercial

educational software often have more influence over the educational process than do teachers themselves. They have the power to define the values, principles and metrics that underlie the logic of educational technologies.

The number of students admitted to bachelor's programs of higher education institutions [8]

Classifier	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Republic of Uzbekistan	57087	59324	58301	57705	80822	108745	128730	165021	220124
The Republic of Karakalpakstan	3944	3733	3698	3754	5389	6767	6827	10996	9840
Andijan region	3647	3592	3591	3439	4753	5529	7179	7512	9588
Bukhara region	3109	3182	3134	3138	4577	6581	6244	11109	11602
Jizzakh region	2341	2618	2477	2404	3679	4788	5759	8079	9069
Kashkadarya region	2868	3169	3161	3177	4096	5072	5875	7541	10369
Navoi region	1835	2174	1977	2106	2751	3358	3582	5312	5423
Namangan region	2540	2689	2468	2518	4005	5741	6042	7202	9239
Samarkand region	5605	5823	5872	5703	7492	9870	11819	17772	18356
Surkhandarya region	1671	1631	1711	1624	2999	5485	6078	9571	9875
Syrdarya region	786	845	835	853	1526	2705	2997	1676	4508
Tashkent region	1563	1787	1538	1528	3043	4662	6419	9443	11176
Fergana region	4338	4207	4186	4186	7138	9318	11583	13713	12990
Khorezm region	1928	1992	2112	1917	2989	4390	4438	6659	6990
Tashkent city	20912	21882	21541	21358	26385	34479	43888	48436	91099

Financial incentives for employees of higher education institutions are mainly carried out at the expense of extra-budgetary sources. Many higher education institutions are increasing the number of students studying on a paid basis, developing various forms of paid education. As a rule, professors and teachers, in addition to financial incentives, have motivational factors such as passion for the field of science, commitment to pedagogical work, the ability to self-realize from a scientific point of view (dissertation defense, obtaining a diploma). academic title), as well as the desire for selfrealization, can be considered an allowance for official salaries

(40% for the position of associate professor; 60% for the position of professor).

Summarizing the above, we can conclude that management functions in higher education institutions are aimed at maintaining internal stability, eliminating deviations in the processes that determine the existence of the system, its integrity and structure, as well as choosing a strategy for the development of its activities.

Development of a higher education institution in a competitive environment is impossible without a clear choice of behavioral strategy in the market of relevant educational services. The situation in a number

of state and non-state institutions is mainly due to the lack of a development strategy. Strategy selection can be defined as the process of developing and making managerial decisions. The strategy should help to strengthen the position of institutions in relation to competitors and should be a comprehensive plan to achieve the set goals. The chosen strategy should ensure the long-term and effective operation of the higher education institution in the competitive environment.

The choice of strategy affects the competition. If there is a competition, the university has the opportunity to choose the most promising applicants. It is not difficult to see a slight decrease in competition in state higher education institutions, which is to some extent related to the competition of non-state universities, which focus on training personnel in the field of entrepreneurship. Changes in the higher education system include the use of socio-economic forecasting and strategic planning methods in the management of higher education institutions, as well as the education system in general. Education socializes a person economically, socially and culturally. Note that the process of socialization is the interaction of society and the individual. The importance of improving educational services lies in the fact that education affects all processes occurring in society. Most countries focus on education policy (content, principles and implementation directions).

In 2021, the World Conference on Higher Education was held in Paris, which recommended that all countries develop a set of measures of a "prospective and relevant" nature to ensure universal education.[7] Declaration of Human Rights in Education. This primarily refers to the development of national-state education policies aimed at meeting the needs of the population for education and training services in accordance with their abilities and career choices. The main task of the state function "Working with students" includes admission and graduation planning, current monitoring of students' learning and teaching quality, interim control of the level of knowledge, final attestation of graduates, necessary for the formation of

highly qualified specialists in a specific field of their future activities and scientific research work of students. forms other lines of work.

The student is at the center of the educational process. It is for this consumer that lectures are given, textbooks are written, and new educational technologies are being developed. The student is the "material" that should become the final result of the educational process. This result is, first of all, a specialist with a higher professional education. The quality of knowledge can be determined by its fundamental nature, depth, and relevance to post-graduation work. The competitiveness of graduates in the labor market, in our opinion, should be determined according to the following criteria.

The education policy of modern states includes the following components:

- state education policy;
- educational policy of civil society institutions;
- regional education policy;
- city education policy.

The state establishes the legal forms and mechanisms of regulation of this activity and creates a coherent system of educational activities. The state also forms the process of training and retraining of personnel, determines the minimum knowledge, skills and qualifications required for the training of specialists of any profile. The minimum knowledge of relevant specialties is determined by the state educational standard. At the same time, the country's education system is mainly owned by the state.

Modern education policy is aimed at information. Strategies and tactics of educational institutions cannot be implemented without taking this factor into account. The following principles are characteristic of the state education policy:

- from the point of view of national and regional components of state educational standards, the capabilities of the country's subjects and regional differences are taken into account when defining their policy in the field of higher and post-higher education;
- continuity and consistency of the educational process;

- To preserve and develop the achievements and traditions of higher education, to integrate post-university professional education systems into the world higher education system;

- ensuring competitiveness and transparency in determining the priority areas of science and technology, technology development, as well as training of specialists, retraining and upgrading of skills;

- state support for the training of specialists in the priority areas of fundamental and applied scientific research in the field of higher and post-higher education.

The country's education policy is characterized by the preservation of the traditional foundations of the education system and, at the same time, the multifaceted diversity of the education system, the combination of state and non-state education structures, which creates a competitive environment.

In the competitive environment in the field of educational services, it is especially important to rationally approach the choice of a modern university strategy that provides a range of educational services to various groups of the population. The basis of the development of the strategy of the institution in a competitive environment is to determine its goals and potential. When determining the general goal, the main direction of the university's activities, as well as the principles of its work in the external environment both in the country and abroad, business relations, cooperation with other institutions, working with regions, attitude to the consumer, organizational culture, traditions, and the climate in the team should also be taken into account.

The general goal of state HEIs should be to maintain the capacity to produce and provide high-quality educational services to consumers based on the use of modern educational technologies. The following should be taken into account when making a strategic choice:

- requirements for the quality of education;

- requirements for the quality of the teacher;

- the state of the material and technical base of the university;

- motivation of teaching staff;

The education policy of modern states includes the following components:

- state education policy;

- educational policy of civil society institutions;

- regional education policy;

- city education policy.

The state establishes the legal forms and mechanisms of regulation of this activity and creates a coherent system of educational activities. The state also forms the process of training and retraining of personnel, determines the minimum knowledge, skills and qualifications required for the training of specialists of any profile. The minimum knowledge of relevant specialties is determined by the state educational standard. At the same time, the country's education system is mainly owned by the state.

An important step in the development of an HE strategy is to analyze the gaps between the intended goals and real opportunities, or to analyze the gaps (gaps) and determine ways to solve them.

The main stages of gap analysis:

- 1) determining the main interests of the enterprise from the point of view of achieving long-term goals (for example, increasing the volume of production);

- 2) to clarify the real capabilities of the enterprise at the moment, within three years, within five years;

- 3) determining the specific indicators of the strategic plan that correspond to the main interests of the enterprise, for example, increasing the volume of services by 3%;

- 4) determining the difference between the indicators of the strategic plan and the opportunities arising from the actual situation of the enterprise;

- 5) development of ways to eliminate identified deficiencies or reduce specific indicators;

- 6) determining the main interests of the enterprise from the point of view of achieving

longterm goals (for example, increasing the volume of production);

7) to clarify the real capabilities of the enterprise at the moment, within three years, within five years;

8) long-term determination of the main interests of the enterprise in achieving its goals (for example, increasing the volume of production);

9) to clarify the real possibilities of the enterprise at present, within three years, within five years;

10) determining the specific indicators of the strategic plan that correspond to the main interests of the enterprise, for example, increasing the volume of services by 3%;

11) determining the difference between the indicators of the strategic plan and the opportunities arising from the actual situation of the enterprise;

In conclusion, the country's higher education service policy is characterized by the preservation of the traditional foundations of the education system and, at the same time, the multifaceted diversity of the education system, the combination of state and non-state education structures, which creates a competitive environment. When determining the general goal, the main direction of the

university's activities, as well as the principles of its work in the external environment both in the country and abroad, business relations, cooperation with other institutions, working with regions, attitude to the consumer, organizational culture, traditions, and the climate in the team should also be taken into account.

Based on the findings, the academic community is encouraged to take a more proactive stance in terms of why the digital technologies they use in teaching are designed and work the way they do. This includes scrutinizing the dominant educational technologies in terms of their alignment with pedagogical objectives and evidence-based models of learning and teaching, restrictions they may impose on the educational process, their properties and functions that need to be changed or added, their impact on the digital inequality among students and teachers and the environment, etc. Overall, it is important to create conditions of possibility for the development of alternatives to the currently dominant models of digital technologies in higher education, ideally achieved in partnership with universities, teachers, students, education experts, governments and representatives of local communities.

REFERENCES

1. *Mirziyoyev Sh. Message from the President of the Republic of Uzbekistan to the Oliy Majlis dated January 25, 2020/ <https://uza.uz/ru/posts/poslanieprezidenta-respubliki>*
2. *Alimbekov 2022. The importance of digital technologies to Uzbekistan's fight against pandemic. [online] Available at: < <https://review.uz/en/post/the-importance-of-digitaltechnologies-to-uzbekistans-fight-against-pandemic>*
3. *Matveeva, N.A. (2020). Mechanisms for Realization of Innovative Potential of an Educational Organization of Higher Education (Case Study of the FIP). Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya = The World of Science, Culture and Education. Vol. 2, no. 81, pp. 221-224, doi: 10.24411/1991-5497-2020-00270 (In Russ., abstract in Eng.).*
4. *Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya = The World of Science, Culture and Education. Vol. 2, no. 81, pp. 221-224, doi: 10.24411/1991-5497-2020-00270 (In Russ., abstract in Eng.).*
5. *Bulturbayevich, M. B. (2021). CHALLENGES IN DEVELOPING A DIGITAL EDUCATIONAL ENVIRONMENT. Academic Journal of Digital Economics and Stability, 2, 1-*
6. *Bulturbayevich, M. B. (2021, February). IMPROVING THE MECHANISMS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATION PROCESSES IN ENTERPRISES. In Archive of Conferences (Vol. 15, No. 1, pp. 130-136)*
7. *O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi rasmiy sayti. <https://www.stat.uz>, www.parliament.gov.uz*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2533>

O‘ZBEKISTONDA ELEKTRON TIJORATNING HUQUQIY ASOSLARINI TAKOMILLASHTIRISH

Nozimov Eldor Anvarovich

Samarand iqtisodiyot va servis instituti

“Investitsiya va innovatsiyalar” kafedrasida assistenti

Email: eldornozimov@gmail.com

+998(97) 911-36-63

Annotatsiya. Ushbu maqolada O‘zbekiston Respublikasida elektron tijorat munosabatlarini tartibga soluvchi me‘yoriy-huquqiy hujjatlar tahlil qilinadi. Bundan tashqari, ushbu munosabatlarning Markaziy Osiyo davlatlari doirasidagi huquqiy holati va rivojlanish istiqbollari ko‘rib chiqiladi. Bundan tashqari, O‘zbekistonda elektron tijorat munosabatlarini tartibga solish zarurati, bu boradagi muammo va kamchiliklar tahlil qilingan. Ana shunday tahlillar natijasida O‘zbekistonda elektron tijoratning huquqiy asoslarini takomillashtirish bo‘yicha qator tavsiya va yo‘riqnomalar ishlab chiqildi.

Kalit so‘zlar: elektron tijorat, elektron tijorat, elektron to‘lov, O‘zbekiston, aqlli kontraktlar, blokcheyn texnologiyalari.

Аннотация. В данной статье проанализированы нормативно-правовые акты, регулирующие отношения электронной коммерции в Республике Узбекистан. Кроме того, рассмотрено правовое положение и перспективы развития этих отношений в рамках государств Центральной Азии. Кроме того, проанализирована необходимость регулирования отношений электронной коммерции в Узбекистане, проблемы и недостатки в этой сфере. В результате этих анализов был разработан ряд рекомендации и рекомендации по совершенствованию правовых основ электронной коммерции в Узбекистане.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронная коммерция, электронные платежи, Узбекистан, смарт-контракты, технологии блокчейн.

Abstract. This article analyzes the regulatory legal acts regulating e-commerce relations in the Republic of Uzbekistan. In addition, the legal situation and prospects for the development of these relations within the framework of the Central Asian states were considered. In addition, the necessity of regulating e-commerce relations in Uzbekistan, problems and shortcomings in this area are analyzed. As a result of these analyses, a number of recommendations and recommendations were developed to improve the legal framework of e-commerce in Uzbekistan.

Keywords: e-commerce, e-commerce, e-pay, smart contracts, block chain technologies.

Kirish

Jahon hamjamiyatining orzu qilingan taraqqiyoti va farovonligiga erishish uchun axborot texnologiyalariga (IT) ehtiyoj tez sur‘atlar bilan o‘tib bormoqda. Iqtisodiy o‘shishning kuchayishi va sayyoramiz aholisining turmush darajasining yaxshilanishi axborot texnologiyalarining kundalik hayotimizga kirib borishi natijasidir. Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, axborotning erkin aylanishini ta‘minlash bozor iqtisodiyotiga o‘tishni tezlashtiradi va ijtimoiy farovonlikni oshiradi. O‘zbekiston iqtisodiyotining izchil rivojlanishi natijasida biznes yuritishning yangi tamoyillari, ayniqsa, elektron tijoratning

ahamiyati sezilarli darajada oshdi. Bugungi kunda har bir Internet foydalanuvchisi elektron tijorat so‘zining ma‘nosini tushunishga harakat qildi. AQSh bozorlarida yiliga o‘rtacha 1,5-2 trillion mablag‘ o‘zlarining uzoq tarixini yaratishga hali vaqtlari bo‘lmagan faoliyat bilan bog‘liq. Mablag‘lar AQSh dollarida o‘tkaziladi.

Axborot texnologiyalarining jadal rivojlanishi iqtisodiyotda o‘z ifodasini topmoqda. Bugungi kunda iqtisodiyotda, ayniqsa, tadbirkorlik sohasida erishilayotgan yutuqlar zamirida axborot texnologiyalarining turli bo‘g‘inlaridan yuqori darajada rivojlangan va samarali foydalanish mujassam.

O'zbekiston iqtisodiyoti ham bundan mustasno emas, albatta. Bunga yaqqol misol sifatida axborot texnologiyalarining ma'lumotlar tarmoqlari, internet axborot resurslari va ular o'rtasidagi elektron hujjat aylanishi, biznes va tijorat kabi qator segmentlarini keltirishimiz mumkin. O'zbekiston uchun yangi iqtisodiy munosabatlarni ta'minlashda axborot texnologiyalarini rivojlantirish katta ahamiyatga ega. Ammo bu jarayon axborot texnologiyalari sohasida ta'lim standartlarini oshirish, milliy telekommunikatsiya tarmoqlarini modernizatsiya qilish va qonunchilik bazasini shakllantirish natijasida yuzaga keladigan jamiyatning ma'lum darajadagi axborotga tayyorgarligi mavjud bo'lgandagina yuzaga keladi.

Mavzuga oid adabiyotlarning sharhi

Mamlakatimizda elektron tijorat sohasidagi munosabatlarning normativ-huquqiy bazasi yaratilgan. "Axborot to'g'risida", "Elektron to'lovlar to'g'risida", "Avtomatlashtirilgan bank tizimida axborotni himoya qilish to'g'risida", "Elektron hujjat aylanishi to'g'risida", "Elektron tijorat to'g'risida"gi va boshqa qonunlar shular jumlasidandir. Mazkur me'yoriy hujjatlar asosida elektron bank hujjat aylanishi, elektron plastik kartochkalar kabi tizimlar izchil joriy etilmoqda. Barchaga ma'lumki, keyingi yillarda mamlakatimiz iqtisodiyoti jadal rivojlandi. Natijada elektron tijoratning ahamiyati ortib, aholining ushbu sohadagi xizmatlarga bo'lgan talab va ehtiyojlari ortib bormoqda. Shubhasiz, elektron tijorat bozorning rivojlanishi axborot-kommunikatsiya texnologiyalari imkoniyatlaridan samarali foydalanish, tegishli mexanizmlarni joriy etish va birinchi navbatda, elektron tijorat sohasining huquqiy asoslarini yanada takomillashtirish zarurligini kun tartibiga qo'ydi. Oliy Majlis Senatining ikkinchi yalpi majlisida ko'rib chiqilishi kutilayotgan "Elektron tijorat to'g'risida"gi qonunning yangi tahriri ana shu talab va ehtiyojlarni hisobga olgan holda ishlab chiqilgani bilan ahamiyatlidir. Shuningdek, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Elektron tijoratni jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi

qarori mazkur soha rivojiga katta xizmat qildi. Mutaxassislarining qayd etishicha, normativ hujjatlar elektron tijoratni rivojlantirish uchun yangi huquqiy, iqtisodiy, tashkiliy va texnik shart-sharoitlarni yaratadi. Bu esa tadbirkorlikni rivojlantirish, ishbilarmonlik muhitini yaxshilash uchun qo'shimcha shart-sharoitlar yaratish imkonini bermoqda. Elektron tijoratni, elektron tijoratda zamonaviy axborot va kommunikatsiyalarni yanada rivojlantirish texnologiyalarni joriy etish, bitimlar tuzish tartib-taomillarini soddalashtirish, elektron tijorat ishtirokchilari huquqlarini amalga oshirishning huquqiy mexanizmlarini yaratish va himoya qilishga xizmat qilmoqda. Ushbu Qonun respublikada elektron tijoratni yanada keng joriy etish uchun huquqiy asos yaratadi va savdo operatsiyalarini amalga oshirish xarajatlarini (tranzaksiya xarajatlarini) kamaytiradi. U elektron tijorat sub'ektlarining geografik uzoqligi bilan bog'liq muammolarni hal qiladi.

Sotuvchilar va xaridorlar o'rtasida to'g'ridan-to'g'ri va tezkor shartnoma munosabatlarini o'rnatish uchun sharoit yaratadi. Xususan, bu bozorning yangi ishtirokchilari paydo bo'lishida muhim omil bo'lmoqda. Bundan tashqari, bu tadbirkorlik va ishbilarmonlik muhitini yanada yaxshilash, xalqaro standartlarga javob beradigan texnologik bozor infratuzilmasini yaratish uchun qo'shimcha imkoniyat yaratadi.

Ilmiy maqolani tayyorlashda umumlashtirish, deduksiya qilish, tizimli yondashuv, qiyosiy huquqiy tahlil, statistik va amaliy materiallarni o'rganish kabi usullardan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar

"Elektron tijorat" atamasi EDI (elektron ma'lumotlar almashinuvi), elektron pochta, Internet, intranet (kompaniya ichida ma'lumot almashish) va ekstranet (tashqi dunyo bilan ma'lumot almashish) kabi texnologiyalarni o'z ichiga oladi. O'z navbatida, elektron tijorat tizimlari uchta sinfga bo'linadi:

- Chakana savdoni tashkil etish (biznesdan iste'molchiga, B2C);
- Biznes sherigi bilan aloqalarni o'rnatish (biznesdan biznesga, B2B);

➤ Iste'molchilar o'rtasidagi savdo (iste'molchidan iste'molchiga, C2C);

Elektron tijorat o'ziga xos qulaylik va afzalliklarga ega:

➤ xalqaro operatsiyalarda ma'lumot olish tezligi oshadi;

➤ Ishlab chiqarish va sotish muddati qisqartirildi;

➤ Axborot almashish xarajatlari arzon aloqa vositalaridan foydalanish hisobiga kamayadi.

Kompaniyaning axborot texnologiyalaridan samarali foydalanish orqali iste'molchilar bilan ochiq munosabatlarni o'rnatish, hamkorlar va mijozlarni tovar va xizmatlar haqida dolzarb ma'lumotlar bilan ta'minlash, muqobil sotish usullarini ochish, masalan, tijorat platformalarida elektron do'konlarni ochish va yaratish imkonini beradi.

O'zbekistonda elektron tijoratni amalda rivojlantirish jarayonlari Bugungi kunda O'zbekistonda davlat organlari elektron tijoratni rivojlantirishning jahon tajribasida keng qo'llaniladigan quyidagi tamoyillarga amal qilmoqda.

Korporativ sektor elektron tijoratni rivojlantirishda faol rol o'ynashi kerak;

- davlat organlarining elektron tijoratga turli asossiz cheklashlar kiritishiga yo'l qo'ymaslik;

- davlat organlari elektron tijorat jarayoniga ushbu sohadagi subyektlarni qo'llab-quvvatlash va qonunchilik bazasini takomillashtirish maqsadida aralashishi mumkin;

- Elektron tijoratni boshqarish chora-tadbirlarini ishlab chiqishda davlat internetning xususiyatlarini hisobga olishi kerak;

- Elektron tijorat jarayoni ma'muriy bo'linish va davlat chegaralaridan qat'i nazar, global miqyosda amalga oshirilishi kerak.

Ta'kidlash joizki, O'zbekistonda elektron tijorat rivojlanishi bilan birga ushbu sohani takomillashtirishga to'sqinlik qilayotgan qator muammolar ham mavjud. Bu muammolarni tez va aniq hal etish bugungi kunning muhim talablaridan biridir. Chunki

jahon tajribasida quyidagi muammolar keng tarqalgan bo'lib, ularga to'g'ri yechim topilmasa, bu sohada jiddiy inqirozlar yuzaga kelishi mumkin.

Birinchi, zarur infratuzilma hali yetarli darajada rivojlanmagan. Mana bir nechta misollar:

- global internet tarmog'iga to'g'ridan-to'g'ri ulangan provayderlar soni cheklangan va buning natijasida internet mijozlarga transport orqali bir provayderdan ikkinchisiga yetkaziladi, bu esa xizmat ko'rsatish sifatiga salbiy ta'sir ko'rsatishi ma'lum" maxfiy ko'rsatuvlari.

- hududlarda ko'rsatilayotgan internet xizmatlarining sifat ko'rsatkichlari poytaxtdagiga qaraganda ancha yomon. Ajratilgan ulanishning (ADCL modem) etarli darajada ta'minlanmaganligi natijasida mijozlar to'g'ridan-to'g'ri dial-up ulanishidan foydalanadilar. Bu, o'z navbatida, xizmat ko'rsatish sifatining etarli emasligiga olib keladi.

Ikkinchi, internetdan foydalanuvchilar soni shundayki, bu holat elektron tijorat uchun zarur bo'lgan katta bozorni yaratishga imkon bermaydi (O'zbekistonda internet foydalanuvchilari soni 2,5 million 4 dan ortiq). Keyingi yillarda bu borada ma'lum ijobiy natijalarga erishildi, biroq ular faqat ma'lum hududlarda (asosan, poytaxt va ayrim viloyat markazlarida) o'sib bormoqda. Bu holat ko'plab hududlarda hamon muammo bo'lib qolmoqda.

Uchinchi, jismoniy shaxslarning bank hisob raqamlari orqali onlayn to'lovlarni amalga oshirishni ta'minlaydigan ishonchli tizim ishlab chiqilmaganligi. Banklarimiz tomonidan chiqarilgan plastik kartochkalar bilan faqat maxsus terminallar orqali, xalqaro tajribaga ko'ra plastik kartochkalardan foydalangan holda to'g'ridan-to'g'ri onlayn to'lovlarni qabul qilish uchun o'rnatilgan maxsus modullar orqali to'lovlarni amalga oshirishimiz mumkin.

Asosiy muammo shundaki, O'zbekistonda jismoniy shaxslar uchun onlayn-banking xizmati keng tarqalmagan. Onlayn banking bank mijozlariga o'z hisoblarini boshqarish va onlayn yoki mobil

telefon orqali to'lovlarni amalga oshirish imkonini beradi. Bir nechta banklar tomonidan taklif etilayotgan SMS-banking bir tomonlama bo'lib, faqat hisob ma'lumotlari va tranzaksiya tarixini olish uchun mo'ljallangan. Bu holat elektron tijoratni rivojlantirish yo'lidagi eng katta to'siqlardan biri hisoblanadi.

To'rtinchidan, mavjud onlayn-do'konlar faoliyatida yetarlicha professionallik darajasi yo'q. Bu o'rinda Markaziy Osiyo davlatlarining elektron tijorat sohasidagi tajribasiga to'xtalib o'tish o'rinlidir. Markaziy Osiyo elektron tijoratning ulkan salohiyatiga ega, chunki mobil va internetning kirib borishi o'sishda davom etmoqda, ayniqsa, raqamli to'lovlar ommalashib borayotgani, hukumat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan tashabbuslarning kuchayishi va umumiy iqtisodiyotning kuchli tiklanishi.

Xulosa va takliflar

O'zbekistonda elektron tijoratning rivojlanishi O'zbekiston mehnat bozori tarkibiga ijobiy ta'sir ko'rsatayotganini osongina qayd etish mumkin.

Birinchidan, yuqori axborot texnologiyalarini sanoatlashtirish minglab yangi ish o'rinlarini yaratadi.

Ikkinchidan, O'zbekiston iqtisodiyotini barqarorlashtirish, tovar va xizmatlarning raqobatbardoshligini oshirish, elektron tijoratni rivojlantirish eksport imkoniyatlarimizni oshirishga olib keladi.

Uchinchidan, elektron tijorat aholi turmush darajasini oshirish, marketing va menejment kabi sohalarni rivojlantirishni ta'minlaydi.

Mamlakatimizda bunday natijalarga erishish uchun quyidagi muammolarni bartaraf etish maqsadga muvofiq, deb hisoblaymiz:

Во-первых, необходимо углубить научные исследования в области электронной коммерции. Написание научных работ, статей, создание специализированных интернет-ресурсов, организация постоянно действующих форумов и конференций, учет не только

технических, но и экономических и правовых особенностей электронной коммерции при подготовке кадров, предотвращает одну из основных проблем - нехватку квалифицированных кадров.

Ikkinchidan, telekommunikatsiya xizmatlari sohasida raqobatni rivojlantirish. Bu xizmat sifatini yaxshilashga, narxlarni pasaytirishga va elektron tijorat uchun maxsus onlayn auditoriyani yaratishga olib keladi.

Uchinchidan, AKT sohasiga investitsiyalar uchun qulay huquqiy muhitning doimiy mavjudligini belgilangan tartibda ta'minlash.

To'rtinchidan, o'zini o'zi boshqarish va tajriba almashish tizimlarini yaratish.

Beshinchidan, elektron tizimdan foydalangan holda ta'lim tizimini rivojlantirish.

Oltinchidan, O'zbekiston bo'ylab axborot texnologiyalarining keng tarqalishini ta'minlash. Axborot texnologiyalarining nafaqat viloyat markazlarida, balki chekka qishloqlarda ham joriy etilishi elektron tijorat hajmining sezilarli darajada oshishiga olib keladi..

Yettinchidan, butun respublika bo'ylab onlayn-banking tizimini samarali joriy etish. Bu ulgurji va chakana savdo bilan shug'ullanuvchi tadbirkorlarning o'z tovar va xizmatlarini internet tarmog'i orqali erkin savdo qilish imkoniyatini kengaytiradi. Shu bilan birga, bu bank sohasining boshqa sohalarida ham jiddiy o'zgarishlarga olib keladi.

Xulosa o'rinda shuni ta'kidlash joizki, O'zbekistonda elektron tijoratni rivojlantirish imkoniyatlari yildan-yilga ortib bormoqda. Uning rivojlanishi milliy ishlab chiqaruvchilarimizga yangi bozorlar ochish, yangi xaridorlarni topish imkoniyatlarini yaratmoqda. Elektron tijoratning tanlangan va hozirgi rivojlanish yo'lidan borish O'zbekiston iqtisodiyotini kelajakda jahon bozorining yetakchi vakillaridan biriga aylantiradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Анализ НПО «Центр свободы» показывает, что экономический рост в странах со свободным обменом информацией в 2,5 раза выше, чем в странах с ограниченным обменом информацией.
<http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/2001/growth.htm>
2. The Economist, 8–14 ноября 2008 г., «Как контролировать электронную коммерцию», с. 23-24.
3. Юнас А., Каландаров А., Турдалиев М. А. (2021). Правовой прогресс законодательства об электронной коммерции в Центральной Азии в период COVID-19. Общество и инновации, 2(6), 170-176.
4. Турдалиев, М. А. (2021). РЕГУЛИРОВАНИЕ МНК ВНУТРЕННЕЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПОЛИТИКОЙ. Zbirnik naukovix prats SCIENTIA.
5. Кинза Фатима и Мухаммад Али Турдалиев. (2022). ПОНИМАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И РАЗВИТИЯ В «ТРЕТЬЕМ МИРЕ»: ОБЗОР КНИГИ. Всемирный бюллетень управления и права, 6, 1-2. Получено с <https://scholarexpress.net/index.php/wbml/article/view/439>.
6. Фатима К., Турдалиев М. А. (2021). ПОНИМАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И РАЗВИТИЯ В «ТРЕТЬЕМ МИРЕ»: ОБЗОР КНИГИ. Всемирный бюллетень управления и права, 5, 110-111.
7. Юнас А. и Огли Т. М. А. П. (2021). Особенности международных финансовых центров и их создание в Узбекистане. Американский журнал политических наук, права и криминологии, 3 (08), 17–21.
8. «Экономическое обозрение», 14 ноября 2009 г. «Новая вершина Узбекского Интернета», 18-Б.
9. Отчет об анализе выполнения решений всемирной встречи на высшем уровне по вопросам информационного общества, 2008. Подготовлен совместно Узбекским Агентством связи и информатизации (УзАСИ) и Проектом ПРООН "Политика ИКТ" (ИСТР), 8-Б.
10. «Смарт-контракты» на основе технологии блокчейн: надежность и практическое применение А. Ортикбоев ("ДУК UNICON.UZ").
11. Акрамов А., Мирзараимов Б., Ахтамова Ю. и Турдалиев М. А. (2020). Перспективы развития доверительного управления в Узбекистане. Журнал психологии и образования, 57 (8), 530-535.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2534>

TURIZM INDUSTRIYASINING RIVOJLANISH OMILLARI

Obloqulov Ramazon Axtamovich

“Ipak yo‘li” turizm va madaniy merosxalqaro universiteti tadqiqotchisi tel: +998973996434

Annotatsiya. Ushbu maqolada turizm industriyasining rivojlanishi uchun zarur shartlar - bu, salomatlik va xavfsizlikning ta'minlanishi, infrastruktura va logistikaning yaxshilashi, turistik manzil va mahsulotlarning sifatligi, turistik bozor va reklamaning samaradorlik darajasi tadqiq qilingan.

Kalit soʻzlar: turistlarning sayohat qilishlari, madaniy va ekologik merosni saqlash, turistik manzil, turistik bozor, turistik imkoniyat, turizm reklamasi.

Аннотация. В данной статье рассматриваются предпосылки развития туристической отрасли, а именно: обеспечение здоровья и безопасности, улучшение инфраструктуры и логистики, качество туристических направлений и продуктов, а также эффективность туристического маркетинга и рекламы.

Ключевые слова: туристическое путешествие, сохранение культурного и экологического наследия, туристическое направление, туристический рынок, туристические возможности, туристическая реклама.

Abstract. This article examines the prerequisites for the development of the tourism industry, namely: ensuring health and safety, improving infrastructure and logistics, the quality of tourism destinations and products, and the effectiveness of tourism marketing and advertising.

Keywords: tourist travel, preservation of cultural and environmental heritage, tourist destination, tourism market, tourism opportunities, tourism advertising.

Kirish

Xalqaro turizm xizmatlarini zamonaviy texnologiyalarni jalb qilgan xolda yanada rivojlantirishga bogʻliq ilmiy izlanishlarning ortishiga sabab, turizm sohasining yuqori daromadliyligi hamda ulkan salohiyatga ega ekanligi iqtisodiy jihatdan asoslanib borilayotganligi bilan bogʻlib jahon iqtisodiyotining eng zarur tarmogʻi sifatida turizm sohasining “Jahon YaIMdagi ulushi mos tarmoqlardagi multiplikativ samarani hisobga olgan holda 6 %ni tashkil etmoqda. Iqtisodiyotning turizm tarmogʻi jahonda ish bilan bandlikning 6-7 %ini ta'minlovchi ish joylarini yaratishda etakchilik qilmoqda. Xalqaro turistik tashkilot (UNWTO) ma'lumotlariga ko'ra, turizm dunyo bo'yicha xizmatlar eksportining 30 %ini ta'minlaydi”⁴⁴

Bugun butun dunyo nazari yangi O'zbekistonning 2022–2026 yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasini ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning asosiy 7 ta ustuvor yo'nalishi bo'yicha Taraqqiyot

strategiyasini amalga oshirishga qaratilgandir. “Strategiyaning “Milliy iqtisodiyotni rivojlantirish, uning o'sish sur'atlarini zamon talablari darajasida ta'minlash”ga bag'ishlangan uchinchi ustuvor yo'nalishida raqamli iqtisodiyotni asosiy “drayver” sohaga aylantirib, uning hajmini kamida 2,5 baravar oshirishga qaratilgan ishlarni olib borish”⁴⁵. Dasturiy mahsulotlar industriyasi hajmini 5 marta, ularning eksportini esa 10 marta oshirib, 500 mln. dollarga etkazish⁴⁶ vazifasi qo'yilgan. Ushbu vazifalardan kelib chiqqan holda kelgusi besh yilda turizm xizmatlarini kamida 5 barobarga oshirish⁴⁷ kabi aniq

⁴⁵ O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-60-sonli “2022 — 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida” gi farmoni. 28.01.2022 yil.

⁴⁶ O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-60-sonli “2022 — 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida” gi farmoni. 28.01.2022 yil.

⁴⁷ O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-60-sonli “2022 — 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida” gi farmoni. 28.01.2022 yil.

⁴⁴ <https://www.unwto.org/>

maqsadlar kelirilganligi ushbu mavzuning dolzarbligi belgilaydi.

Mavzu bo'yicha boshqa olimlar ilmiy asarlari qisqacha tahlili.

Turizm sektori rivojlanishi va uning iqtisodiy ahamiyati haqida ko'pchilik olimlar o'z tadqiqotlarini amalga oshirgan va ularning natijalarini ilmiy jurnallarda va konferentsiyalarda e'lon qilishgan. Bu tadqiqotlar orqali turizm industriyasining zamonaviy holati, muammolari, imkoniyatlari va istiqboli haqida fikr bildirganlar. Turizm industriyasining axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanishi, ekologik va madaniy turizmning rivojlanishi, xalqaro hamkorlik va investitsiyalarni jalb etish, turistik mahsulot va xizmat sifatining oshirilishi kabi masalalarga e'tibor qaratiladi.

Taniqli iqtisodchi olim R.A.Yurikning ilmiy maqolasida turizm bozori haqida quyidagicha ta'rif berilgan: "Turizm bozori – turistik xizmatlar iste'molchilari va sotuvchilari o'rtasidagi munosabatlarni aks ettiruvchi mexanizm yoki institutdir"⁴⁸. An'anaviy tovar bozorlaridan farqli ravishda turizm bozorida turistik tovarlar ishlab chiqaruvchidan iste'molchilar tomon harakatlanmaydi. Aksincha, iste'molchilar turli xizmatlarni xarid qilish yoki oldindan buyurtma qilish uchun sotuvchilar tomon harakatlanadi.

Turizm xizmatlar bozori to'g'risida boshqa tushunchalar ham mavjud. Masalan, rus iqtisodchisi V.A.Kvartalnovning ilmiy ishlarida: "Turizm bozori – turistik mahsulotning pulga ayirboshlanishi hamda pul mablag'lari oqimi va turistik mahsulot oqimiga bo'lgan talab va taklif muvozanatini ta'minlashga qaratilgan iqtisodiy vositalar tizimidir"⁴⁹, deb atagan.

Shuningdek, B.Sh.Safarovni ham ta'rifi mavjud, unga ko'ra: "Turizm xizmatlar bozori – turizm mahsulotlarini sotuvchi va xaridorlar uchrashadigan hudud bo'lishdan tashqari, ushbu sub'ektlar maqsadlarini

muvoqilashtiruvchi vosita, turistik mahsulot tarqalishini ta'minlovchi, mahsulotni yaratuvchi va xarid qiluvchilar orasidagi iqtisodiy munosabatlar faollashadigan maydon hisoblanadi"⁵⁰. Ushbu berilgan tarifga tayangan xolda turizm xizmatlarining istimolchisi hamda ishlab chiqaruvchisining mavjud manfaatlari bor bulib, ular bir birga mos kelmasli ham mumkin. Mos kelgan taqdirda ular o'rtasida oldi-sotdi bitimi tuziladi. Shuning uchun bozor ishlab chiqarish va iste'mol jarayonida manfaatlar uyg'unligini ta'minlovchi o'ziga xos mexanizm bo'lib, muayyan xo'jalik yurituvchi sub'ekt (turoperator, turagent)ning mahsulotlariga manfaatdor bo'lgan boshqa sub'ektlarning xarid qilish yoki buyurtmalarni shakllantirish jarayonini ifodalaydi.

Tadqiqot metodologiyasi

Tadqiqot jarayonida turizmning ijtimoiy-iqtisodiy, ekologik, madaniy va siyosiy oqibatlarini aniqlashda, turizm resurslarini identifikatsiya qilishda, turizm majburiyatlarini belgilashda va turizm faoliyatining samaradorligini oshirish bo'yicha tahlil qilish va baholash uchun ishlatiladigan ilmiy-tadqiqiy usullar foydalanilgan.

Iqtisodiyotning transformatsiyalashishi sharoitida turistlarni qiziqitirish, ularga yangi tajribalar va bilimlar berish, shuningdek, turizm manbalaridan foydalanish va ularni saqlash bo'yicha takliflar ishlab chiqishdan iborat.

Tahlil va natijalar.

Turizm industriyasi - bu soha va korxonalar guruhidan tashkil topgan yirik va murakkab iqtisodiy kompleks bo'lib, ularning faoliyati hordiq chiqarish va dam olishga bo'lgan turli va tobora murakkablashib borayotgan talabni qondirishga qaratilgan.

Hozirgi davrda turizm industriyasi rivojlanishining asosiy omillari quyidagilardan iborat:

Birlamchi ehtiyojlarni (uy-joy, kiyim-kechak, oziq-ovqat) qondirishdan tashqari rekreatsiya ehtiyojlarini qondirishga

⁴⁸Юрик Р.А. Анализ современного состояния Российского рынка туристских услуг. "Маркетинг в России и за рубежом" – 2005. №2.

⁴⁹Квартальнов В.А. Туризм. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 320с.

⁵⁰ Сафаров Б.Ш. Миллий туризм хизматлар бозорини инновацион ривожлантиришнинг методологик асослари // Монография. –Т.: «Фан ва технология» нашриёти, 2016. - 184 б.

sarflanadigan aholi daromadlarining o'sishi (iqtisodiy rivojlangan mamlakatlar rezidentlarining iste'mol kompleksi xarajatlari tarkibida turistik xizmatlarga sarflangan mablag'lar 2-o'rinni egalladi. uy-joy sotib olish xarajatlari);

urbanizatsiya keskinligining kuchayishi va ekologik vaziyatning yomonlashuvi, bu ekologik toza muhitda dam olishga bo'lgan talabni tezlashtiradi, shahar hayotini boshqa faoliyat turlari bilan almashtirishni, kundalik hayot va hayotdan dam olishni talab qiladi;

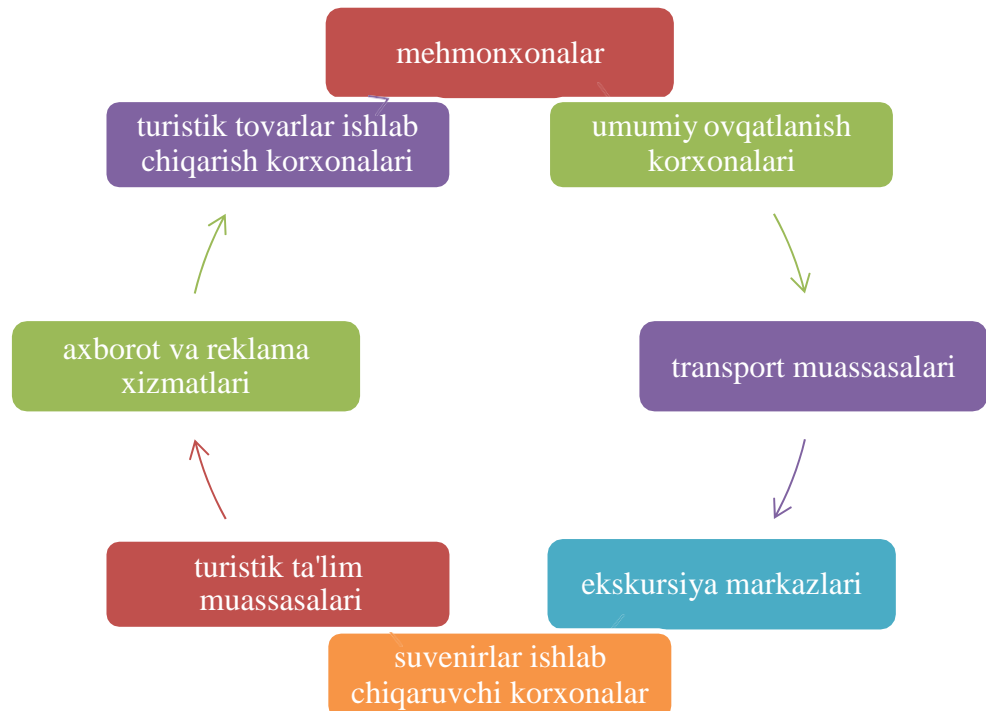
bo'sh vaqtning ko'payishi, ya'ni insonning iroda erkinligiga ega bo'lgan vaqt. Rivojlangan mamlakatlarda turizm amaliyotida quyidagi muvozanat o'rnatilgan: odatda, ta'til vaqti xorijiy turistik sayohatlarga, dam olish kunlari ichki sayohatlarga, kechki bo'sh vaqt esa shaharda dam olishga

sarflanadi. Dam olish kunlari bo'sh vaqt tarkibida etakchi o'rinni egallaganligi sababli rivojlangan mamlakatlarda ichki turizmga bo'lgan ehtiyoj ortib bormoqda va ichki turizm sanoati jadal rivojlanmoqda;

maxsus turistik resurslarni takomillashtirish bilan birga ularni iste'mol qilish uchun zarur bo'lgan turizm faoliyatini osonlashtirish imkonini beruvchi tashkiliy vositalar va infratuzilmalarni shakllantirish;

nafaqat reklamani rivojlantirish, balki minglab sayyohlarga tez va samarali xizmat ko'rsatish imkonini beradigan turizm ommaviy axborot vositalari, telekommunikatsiya tizimlari va axborot texnologiyalarini rivojlantirish.

Turizm industriyasi turizm bilan bog'liq tovarlar va xizmatlar ishlab chiqaruvchi korxonalar va muassasalardan iborat.

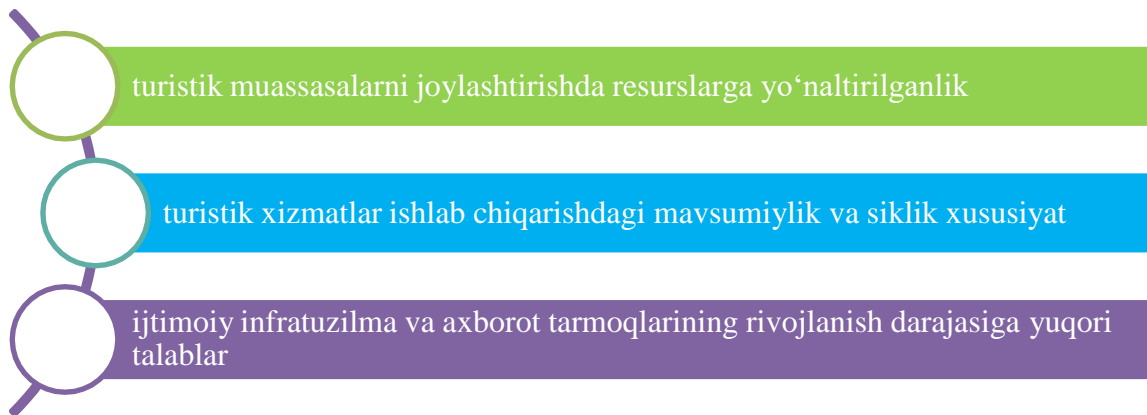


1-rasm. Turizm industriyasi turizm bilan bog'liq tovarlar va xizmatlar ishlab chiqaruvchi korxonalar va muassasalar

Turizm industriyasi turoperatorlar ishi natijasida turistlar uchun zarur bo'lgan xizmatlarni ishlab chiqaradi. Turoperator ushbu xilma-xillikdan individual ravishda olinadigan xizmatlar emas, balki qimmatli iste'mol xususiyatlariga ega turistik mahsulotni yaratadi.

Ammo shuni ta'kidlash kerakki,

turoperatorlar faoliyati turistik mahsulotda turizm industriyasining elementlarini tashkil etmaydi, chunki xizmatlarning har biri ishlab chiqarilgan joyda alohida iste'mol qilinadi, faqat ushbu turoperatorning faoliyati tufayli, ushbu xizmatlarni ishlab chiqarish ishlab chiqarish xarakteriga ega bo'ldi.



2-rasm. Turizm sanoatining oʻziga xos xususiyatlari

Turistik talab faqat turizm sanoati xizmatlarini ishlab chiqarish tizimida qondiriladi. Turistik mahsulotlarning bir qismi turist talabini qondirishda birlamchi, boshqalari esa qoʻshimcha yoki ikkilamchi (masalan, ovqatlanish va transport tizimidan foydalanish) boʻladi.

Turizmning ishlab chiqarish xarakteri turistik muassasalarni milliy iqtisodiyot uchun foydali qiladi. Turizmga boʻlgan talabning oshishi va turistik muassasalar faoliyati natijasida mahalliy daromadlar ortadi, yangi ish oʻrinlari yaratiladi, turizm xizmatlari bilan bogʻliq barcha sohalar rivojlanadi; turistik markazlarda ijtimoiy va ishlab chiqarish infratuzilmasi rivojlanadi, xalq hunarmandchiligi yangi surʼatlarga erishadi, valyuta tushumlari koʻpayadi; mahalliy aholining turmush darajasi oshadi.

va investitsiyalarni oʻz ichiga oladi.

Turistik tovarlar va xizmatlarning har bir oqimi toʻlovlar oqimi bilan muvozanatlanadi. Taʼkidlash joizki, turistik firmalar va turistlar oʻrtasida toʻgʻridan-toʻgʻri va bilvosita ayirboshlashdan tashqari, turistlar va boshqa

kompaniyalar oʻrtasida ham almashinuvlar mavjud.

Xulosa.

Turizm industriyasi Oʻzbekiston iqtisodiyotiga katta hissa qoʻshadi va mamlakatning tarixiy, madaniy va tabiiy boyliklarini dunyoga tanitadi. Oʻzbekistonlik olimlar turizm industriyasining rivojlanishi va istikboli uchun bir necha takliflar berishadi. Birinchidan, turizm infrastrukturasi yanada yaxshilash va zamonaviy texnologiyalardan foydalanish kerak. Ikkinchidan, turizm xodimlarining malakasini oshirish va xizmat sifatini yanada yaxshilash kerak. Uchinchidan, turizm mahsulotlarini yanada turli xillashtirish va mamlakatning barcha hududlaridagi turistik imkoniyatlardan foydalanish kerak. Toʻrtinchidan, turizm reklamasini yanada kengaytirish va dunyodagi turistik bozorlarga oʻz mahsulotlarini taklif qilish kerak. Bu takliflar amalga oshirilsa, Oʻzbekiston turizm industriyasi yanada rivojlanib, mamlakat iqtisodiyotiga va imidjiga katta qoʻshimcha qiymat qoʻshadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR ROʻYXATI

1. Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining PF-60-sonli “2022 — 2026-yillarga moʻljallangan Yangi Oʻzbekistonning taraqqiyot strategiyasi toʻgʻrisida” gi farmoni. 28.01.2022 yil.
2. Юрик Р.А. Анализ современного состояния Российского рынка туристских услуг. «Маркетинг в России и за рубежом» – 2005. №2.
3. Квартальнов В.А. Туризм. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 320с.
4. Сафаров Б.Ш. Миллий туризм хизматлар бозорини инновацион ривожлантиришнинг методологик асослари // Монография. –Т.: «Фан ва технология» навириети, 2016. - 184 б.
5. <https://www.unwto.org>

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2515>

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНАЛАРИДА РИСКЛАРНИНГ ШАКЛЛАНИШ САБАБЛАРИ, ТУРЛАРИ ВА ЙЎНАЛИШЛАРИ

Темирханов Абдулла Утебай-улы,

Қорқалпоқ давлат университети таянч докторанти

тел: + 998 933615511

E-mail: temirhanovabdulla@gmail.com

Аннотация Мазкур мақолада хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик соҳасида ноаниқлик ва таваккалчиликнинг вужудга келиш сабаблари, тадбиркорлик рискларни таснифлаш тамойиллари, рискларни пайдо бўлиш хусусиятлари, рискларнинг турлари ва алоҳида йўналишлар бўйича таснифи, хизмат кўрсатиш соҳасида соф ва спекулятив рискларнинг пайдо бўлиш сабаблари, тадбиркорлик фаолиятига таъсир этувчи омиллар ва сабаблар, соҳада иқтисодий хавфсизликнинг умумий стратегияси тадқиқ қилинган.

Калим сўзлар: хизмат кўрсатиш соҳаси, хусусий сектор, тадбиркорлик битими, тадбиркорлик rischi, риск турлари, соф ва спекулятив рисклар, риск омиллари.

Аннотация: В данной статье рассмотрены причины возникновения неопределенности и риска в сфере предпринимательства в сфере услуг, принципы классификации бизнес-рисков, особенности возникновения рисков, классификация рисков по видам и конкретным направлениям, Исследованы причины возникновения чистых и спекулятивных рисков в сфере услуг, факторы, влияющие на деловую активность и причины, общая стратегия экономической безопасности в сфере.

Ключевые слова: сфера услуг, частный сектор, хозяйственная операция, предпринимательский риск, виды риска, чистые и спекулятивные риски, факторы риска.

Abstract: In this article, the reasons for the emergence of uncertainty and risk in the field of entrepreneurship in the service sector, the principles of business risk classification, the characteristics of the emergence of risks, the classification of risks according to types and specific directions, the reasons for the emergence of pure and speculative risks in the service sector, affecting business activity and reasons of economic security in the field is researched.

Key words: service industry, private sector, business transaction, business risk, types of risk, pure and speculative risks, risk factors.

КИРИШ

Хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда ноаниқлик ва таваккалчилик алоҳида ўрин тутди. Иқтисодий ислохотлар натижалари самарадорлигини ошириш ва олдиндан айтиб бўлмайдиганлиги, атрофдаги иқтисодий вазият, институционал ва ҳуқуқий муҳитнинг юқори даражадаги ўзгарувчанлиги мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг муҳим атрибутлари ҳисобланади. Шунинг учун ривожланаётган мамлакатларда тадбиркорлар дуч келиши мумкин бўлган рискларнинг умумий даражаси дунёнинг иқтисодиёти ривожланган мамлакатларига қараганда икки баравар юқоридир. Бу эса

республикаимиз иқтисодиёти учун ҳам хос бўлиб, иқтисодиёт тармоқларида, хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик рискларини баҳолаш ва уни камайтириш муаммосини долзарб эканлигини кўрсатмоқда.

Шунинг учун рискни бошқариш мавзуси алоҳида долзарб бўлиб, иқтисодиётдаги трансформацион жараёнлар, чуқур рақобат муҳитининг мавжудлиги, ички ва ташқи муҳитдаги ўзгаришлар, рискларни пайдо бўлишига олиб келадиган барча турдаги омиллардан қатъий назар, муайян мақсадга эришиш учун уларни самарали бошқариш лозим. Рискни бошқариш жараёни ҳар бир корхонада амалга оширилади, бироқ бунда муайян фарқли жиҳатлари мавжуд: баъзи

хизмат кўрсатиш корхоналари риск ҳолатининг натижалари ва оқибатларини баҳолайдилар, қолганлари эса узлуксиз тарзда рискни кузатиб турадилар ва уларни бошқарадилар. Иккинчи усул рискларни бошқариш сифатида талқин қилиш мумкин ва нисбатан афзал ҳисобланади, чунки хизмат кўрсатиш корхонаси риск аниқланганда уни минималлаштириш ёки бутунлай рад этиши мумкин, бу эса корхона харажатларини камайтиришга имкон беради. Рисклар бошқариш жараёни кўп босқичли ва мураккабдир. Шунинг учун тадқиқот жараёнида рискларни бошқаришнинг самарали усуллари ва воситаларини аниқлаш, уларни таснифлашнинг умумий тамойиллари, омиллари ва сабабларини ўрганишни назарда тутати.

Ҳозирги вақтда хизмат кўрсатиш соҳасида амалга оширилаётган турли хил (инвестицион, инновацион, давлат-хусусий шериклиги) лойиҳаларини амалга оширилишини таъминлаш ва қўллаб-қувватлаш механизмларини такомиллаштириш ҳамда ушбу жараёнларда рискларни камайтириш ва уларни бошқариш усуллари ва воситаларини тадқиқ этишни назарда тутати. Шунинг учун хизмат кўрсатиш корхоналарида рискларнинг шаклланиш сабаблари, турлари ва йўналишларини тадқиқ этиш долзарб масалалардан ҳисобланади.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили

Илмий адабиётларда сервис иқтисодиётида меҳнат самарадорлиги ва унумдорлигининг моҳияти, мазмуни, уларни ҳисоблаш усуллари, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ва аҳолига кўрсатилаётган хизматлар сифатини ошириш, хўжалик юритувчи субъектларнинг самарадорлигини баҳолаш, самарадорликни ташкил этувчи сифатий ҳолатларни ўзгаришининг айрим жиҳатлари илмий-назарий ҳамда услубий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Хаксевер, Б.Рендер, Р.Рассел, Р.Мердиклар ўзларининг асарида [4]

хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланишининг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти, хизматлар тавсифи ва таснифи, ижтимоий хизматлар самарадорлигини ошириш механизмлари, ижтимоий хизматлар кўрсатишнинг замонавий тармоқларини ривожлантириш, ижтимоий хизматлар бозори ривожланишининг тамойиллари, ижтимоий хизматлар соҳасининг инновацион ривожланиш йўналишларини тадқиқ қилганлар.

Россиялик олим А.А.Ткаченко [8, 215 б.] ўз асарида хизмат кўрсатиш секторидаги иш ўринларини кенгайтириш ва меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш, соҳада янги иш ўринларини яратиш, иш ўринларини яратаётган иш берувчиларга солиқ имтиёзларини бериш, меҳнат самарадорлигини ошириш йўналишларини тадқиқ этган.

Ватанимиз иқтисодчи олими М.Қ.Пардаев [5, 233 б.] таҳрири остида ёзилган ўқув қўлланмада хизмат кўрсатиш, сервис ва туризм соҳаларини ривожлантириш муаммолари, хизмат кўрсатиш соҳасида меҳнат ресурсларининг шаклланиши ва улардан фойдаланиш самарадорлиги, соҳада меҳнат унумдорлигини ошириш омиллари ва йўналишлари тадқиқ этилган. Шунингдек, мавзуга доир жиҳати бўйича сервис ва туризм соҳаларини ривожлантиришнинг ижтимоий, иқтисодий ва институционал асослари илмий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Россиялик олима А.П.Ерофеева [2, 241 б.] ўз асарида хизмат кўрсатиш корхоналарида рискни бошқариш тизимини ишлаб чиқиш ва уни баҳолаш усуллари, соҳада рискни бошқариш тизимининг хориж тажрибаси, рискни бошқариш тизимини тадқиқ этиш усуллари ҳамда хизмат кўрсатиш корхоналарида инвестицион лойиҳаларни бошқариш самарадорлигини ошириш жараёнлари тадқиқ этилган.

В.В.Черкасовнинг асарида [10, 185 б.] хизмат кўрсатиш соҳасида турли хил комбинациялардаги рисклар тавсиф, уларнинг ўзига хос хусусиятлари, соҳада давлат хусусий шериклиги лойиҳасини

реализация қилиш жараёнидаги рисклар гуруҳлар бўйича таснифи ҳамда давлат ва хусусий шерик масъулиятидаги рисклар ва уларни томонлар ўртасида тақсимлаш масалалари ёритиб берилган.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқот жараёнида иқтисодиётнинг трансформациялашиши шароитида хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик рискларини аниқлаш ва уларни бошқаришга методологик ёндашувнинг илмий асослари, соҳада лойиҳаларни реализация қилиш қилиш жараёнидаги юзага келадиган рисклар, хизмат кўрсатиш соҳасида риск ҳолатини юзага келтирувчи омиллар ва сабаблар, тадбиркорлик рискларини тизимли тартибда аниқлаш ва таснифлаш мезонларининг шаклланиши бўйича иқтисодий тизимлар ва нисбатларни ўрганишга диалектик, тизимли ва илмий ёндашув, қиёсий ва солиштирма таҳлил ҳамда гуруҳлаш усулларидадан фойдаланилди.

Таҳлил ва натижалар

Таъкидлаш лозим, хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик фаолияти учун анъанавий лойиҳаларга хос бўлган кўплаб рисклар характерли ҳисобланади: умумиқтисодий рисклар; маркетинг фаолияти бўйича рисклар, яъни товар нархининг пасайиши ёки реализация қилиш ҳажмининг камайиши ҳисобига; лойиҳа бюджетининг ошиш rischi ва бошқалар.

Аммо тадбиркорлик фаолияти юқори аҳмиятга эга бўлган рисклар мавжуд бўлиб, масалан, уларга сиёсий рискларни киритиш мумкин. Ҳар бир тадбиркорлик фаолиятини реализация қилишнинг узоқ муддатлилиги келгусида воқеалар ривожланишининг ноаниқлигига олиб келади. Бундан ташқари тадбиркорлик фаолиятида йирик ва жуда йирик лойиҳалар бўйича статистик маълумотларни аниқ ҳисоб-китоб қилиш мураккаблигини юзага келтиради.

Рискларни шаклланиши алоҳида йўналишларининг умумий тамойилларига қараб, тадбиркорлик рискларини қуйидаги гуруҳлар бўйича турларга ажратдик (1-расм):

Тадбиркорлик рискларини таснифлашда қўйилган мақсад барча мавжуд тадбиркорлик рискларини аниқ ва тўлиқ ифодалашдан иборат. 1-расмда келтирилган тасниф келгусида хизмат кўрсатиш соҳасида рискли вазиятларни моделлаштиришда жараёнида қўлланилади.

Рискни пайдо бўлиш хусусиятлари тадбиркорлик фаолияти доираси билан узвий боғлиқдир. Тадбиркорлик фаолиятининг алоҳида йўналишларига кўра, рисклар қуйидаги турларга бўлинади: ишлаб чиқариш, тижорат тавсифига эга рисклар, молиявий рисклар, воситачилик операциялари рисклари ҳамда суғурта операцияларини амалга ошириш рисклари.

1-жадвал

Хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик рискларининг шаклланиш йўналишлари бўйича таснифи⁵¹

№	Таснифий белгиси	Тадбиркорлик рискларининг кўринишлари
1.	Тадбиркорлик фаолиятининг турлари	1. Ишлаб чиқариш рисклари. 2. Тижорат рисклари. 3. Молиявий рисклар. 4. Воситачилик рисклари. Суғурталаш рисклари.
2.	Оқибатининг тавсифига кўра	1. Соф тавсифга эга рисклар. 2. Спекулятив рисклар.
3.	Пайдо бўлиш соҳасига кўра	1. Ташқи рисклар. 2. Ички рисклар.
4.	Шаклланиш омилларига кўра	1. Сиёсий рисклар. 2. Иқтисодий рисклар (бозор рисклари, кредит рисклари, операциялар).
5.	Тадбиркорлик фаолияти кўламига кўра	1. Маҳаллий. 2. Тармоқ. 3. Худудий. 4. Миллий. 5. Халқаро даражалардаги рисклар.

⁵¹ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

6.	Тдбирекорлик фаолияти босқичларига кўра	1. Ҳисобот рисклари (узок муддатли ва қисқа муддатли рисклар). 2. Жорий рисклар.
7.	Шаклланиш вақтига кўра	1. Ўтган даврдаги рисклар. 2. Жорий рисклар. 3. Истикболдаги вужудга келиши мумкин бўлган рисклар.
8.	Риск оқибатининг кўламини баҳолаш бўйича	1. Жуда ҳам кенг кўламдаги рисклар. 2. Критик рисклар. 3. Юқори даражадаги рисклар. 4. Ўртача рисклар. 5. Минимал даражадаги рисклар.
9.	Диверсификациялаш имкониятларига кўра	1. Тизимлашган рисклар. Тизимлашмаган рисклар.

Ҳозирги вақтда хизматлар бозорида фаолият юритаётган воситачи корхоналар ва фирмалар кўпинча барқарор ва ишончли фаолият юритиш учун етарли амалий тажрибага ва назарий базага эга бўлмади. Шунинг учун воситачи ташкилотларнинг фаолияти бўйича риск юқори бўлади. Воситачилик фаолияти рискларининг таснифи, уларнинг юзага келиш омиллари ва сабаблари 2-жадвалда келтирилган.

Аксарият ҳолларда воситачилик рисклари ташқи ҳисобланади. Уларнинг пайдо бўлиш сабаблари контрагентлар – ишлаб чиқариш ва савдо корхоналари фаолиятидир.

Балки бу ҳолат воситачи фирмаларнинг тез-тез муваффақиятсизликка учраганига сабаб бўлиши мумкин. Аммо шунга қарамай, корхона раҳбарияти томонидан бошқарилиши мумкин бўлган ички рисклар гуруҳи ҳам мавжуд. У қанчалик кўп

этиборни ўрганиш ва уларни минималлаштиришга қараца. унинг фаолияти қанчалик муваффақиятли бўлса.

Хатарларнинг барча турлари ўзаро боғлиқ бўлиб, бир турдаги хавфнинг ўзгариши бошқа кўпчиликнинг ўзгаришига олиб келади.

Суғурта rischi – суғурта шартларида назарда тутилган воқеани содир бўлиши rischi, бунинг натижасида суғурталовчи суғурта товонини (суғурта суммасини) тўлаши шарт. Риск натижаси бўлиб, суғурта шартномасини тузишдан олдинги босқичда ҳам, кейинги босқичларда ҳам самарасиз суғурта фаолияти натижасида етказилган зарарларга олиб келади. Буларга ҳаётни суғурталаш, суғурта заҳираларини шакллантириш ва бошқалар киради. Суғурта riskининг асосий сабаблари бўлиб, нотўғри белгиланган суғурта тарифлари, урушлар, тартибсизликлар, офатлар ва бошқалар ҳисобланади.

2-жадвал

Воситачилик фаолияти рисклари: сабаблари ва омиллари⁵²

Риск тури	Етказиб бериш бўйича рисклар		Етказиб бериш муддатини бузиш рисклари	
	Ташқи	1.	Умумиқтисодий: асосий етказиб берувчиларнинг ишлаб чиқаришни тўхтатиш rischi.	1.
2.		Бозор конъюнктураси бўйича нарх: етказиб берувчилардан юқори нархда сотиб оладиган воситачи рақобатчининг rischi.	2.	Рақобатдош нарх: ишлаб чиқарувчилардан юқори нарх таклиф қиладиган бошқа воситачи (харидор) пайдо бўлиши.
3.		Конъюнктура: арзон нархларда реализация қилинадиган товарларга бозорда	3.	Ташкилий-молиявий: ишлаб чиқарувчидан олдиндан тўловни қайтаришнинг кечикиши;

⁵² Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

		талаб бўлмади.		маълағларни чиқаришни кечиктириш; банкротлик.
	4.	Кооперацияли: товарларни етказиб бериш ҳажмининг ўзгариш rischi; асосий етказиб берувчиларда ишлаб чиқаришни бузиш rischi.	4.	Кооперацион: маҳсулотларни жўнатиш шартларини бузиш; маҳсулотларни қабул қилишда кечикишлар (ҳужжатлардаги хато ва камчиликлар, сифат кўрсаткичларининг оғиши).
	5.	Ахборот: етказиб берувчилар ҳақида маълумот йўқлиги; етказиб берувчилардан етказиб бериладиган маҳсулотларнинг нархлари тўғрисида маълумотни ўз вақтида олмаслик.	5.	Ахборот: қабул қилиш ҳужжатларида зарур маълумотлар йўқлиги сабабли кечикишлар.
	6.	Жиноий: маҳсулотни ўғирлаш rischi ва бошқалар.	6.	Жиноий: ташиш пайтида маҳсулотларни ўғирлаш rischi ва бошқалар;
Ички	1.	Бошқарув: етказиб берувчиларни топа олмаслик rischi.	1.	Бошқарув: воситачилик фаолиятини бошқаришнинг мантқисиз тизими.
	2.	Ахборот: етказиб берувчилар ва воситачилар ўртасида нархлар ҳақида керакли маълумотларнинг йўқлиги.	2.	Ахборот: алоқа воситаларининг нотўғри ишлаши; воситачи ходимларнинг малакасизлиги (ахборотларнинг етишмаслиги).

Оқибатларнинг табиатига кўра рисклар соф ва спекулятивларга бўлинади (3-жадвал). Соф рисклар (адабиётда улар баъзан оддий ёки статик деб аталади) тадбиркорлик фаолияти учун деярли ҳар доим йўқотишларга олиб келиши билан тавсифланади.

Соф рискларнинг сабаблари табиий офатлар, урушлар, баҳциз ҳодисалар,

жиноий ҳаракатлар, ташкилотнинг қобилияцизлиги ва бошқалар бўлиши мумкин. Соф рисклар натижасида келиб чиқадиган оқибатларни баҳолаш суғурта фаолиятининг предмети ҳисобланади. Риск доимий қиймат емас, яъни суғурта ҳодисасининг юзага келиши еҳтимоли ва зарарнинг миқдорий хусусиятлари нуқтаи назаридан баҳоланиши мумкин.

3- жадвал

Соф ва спекулятив рискларнинг пайдо бўлиш сабаблари⁵³

Соф рисклар		Спекулятив рисклар	
Риск тури	Пайдо бўлиш сабаблари	Риск тури	Пайдо бўлиш сабаблари
Мулкий рисклар	Бевосита ёки билвосита мулкни йўқотишга олиб келадиган офатлардан зарарнинг пайдо бўлиши хавфи.	Бозор рисклари	Мулк ёки даромадни йўқотишга олиб келиши мумкин бўлган омиллар. Масалан, мавсумийлик, нархларнинг даврий ўзгариши, истеъмолчиларнинг бефарқлиги, урфнинг ўзгариши, юқори сифатли товарларни тақдим қилувчи рақобатчилар ҳаракати.
Шахсий рисклар	Эрта ўлим, қарилик, меҳнатга	Сиёсий рисклар	Масалан, қуйидаги воқееликларнинг пайдо бўлиш хавфи: ҳокимиятдаги

⁵³ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

	лаёқатсизлик натижасида юзага келади.		сиёсий ўзгаришлар; эркин савдога чекловларнинг ўрнатилиши; асосиз ёки ортиқча ўрнатилган солиқлар; валютани эркин айирбошлашга чекловлар ва ҳ.к.
Ҳуқуқий масъулият билан боғлиқ риисклар	Бундай риисклар- нинг пайдо бўлиш сабаблари: автомобиллардан фойдаланиш; бинода қолиш; касб тури; товарлар ишлаб чиқариш; касбий хатолар.	Ишлаб чиқариш риисклари	Пайдо бўлиш сабаблари: жихозлардан тежамасдан фойдаланиш; хамашё ресурсларини етишмаслиги; техник муаммоларни ечиш зарурати; иш ташлашлар, ишга келмаслик, меҳнат низолари ва ҳ.к.
		Шахсий риисклар	Пайдо бўлиш сабаблари: ишсизлик; ажралиш сабабли қашшоқлик; таълимни етишмаслиги, ишга кириш имкониятининг йўқлиги ёки соғлиғини йўқолиши ва ҳ.к.

Суғурта фаолиятига риискни келтириши мумкинлиги билан киритишнинг асосий мезонлари бўлиб, тасодифий хусусият ва реализация қилиш имконияти ҳисобланади. Бунда суғурта шартномасида иштирок этувчи барча томонлар суғурта ҳодисасининг аниқ вақти ва зарар миқдорини олдиндан билишмайди [7, 96-105-б.].

Суғурта компанияси риискнинг ривожланишини доимий равишда кузатиб боради ҳамда тегишли статик ҳисобга олиш, тўпланган маълумотларни таҳлил қилиш ва қайта ишлашни амалга оширади. Суғурта тўғрисида қарор қабул қилиш учун у ёки бу объектни қайси рииск гуруҳига киритиш кераклиги ва қайси тариф ставкаси ушбу риискка энг кўп мос келиши ҳақидаги саволга жавоб асос бўлади [9, 33-37-б.].

Спекулятив риисклар (адабиётда улар баъзан динамик ёки тижорат деб аталади) тадбиркор учун кутилаётган натижага нисбатан ҳам бурилиш, ҳам кўшимча фойда

келтириши мумкинлиги билан тавсифланади [1, 136-б.]. Ушбу турдаги риисклар суғурта қилинмайди, чунки суғурта компаниялари фаолияти доирасидан ташқарига чиқадиган ноаниқликлар (ҳукуматнинг ҳаракатлари, умумий иқтисодий вазият) мавжуд. Спекулятив риискларнинг сабаблари куйидагилар бўлиши мумкин: бозор конъюнктурасининг ўзгариши, валюта курсларининг ўзгариши, солиқ қонунчилигидаги ўзгаришлар ва бошқалар.

Ривожланиш соҳасига кўра таснифланган, мураккаб (комполит) хавфларга асосланган риисклар гуруҳи энг катта имкониятларга эга.

Тадбиркорлик фаолияти ташқи муҳит динамикаси билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, у мавжуд вазият, қарорларни қабул қилиш ва амалга оширишга вақт йўқлиги, компания раҳбариятининг риискни оқилона қабул қилиш қобилиятига боғлиқ.

4-жадвал

Тадбиркорлик фаолиятига таъсир этувчи омиллар ва сабаблар⁵⁴

Омиллар	Омиллар турлари	Манбаи
Рииск даражасига таъсир этувчи	Тўғридан-тўғри таъсир кўрсатувчи	Тадбиркорлик фаолиятини тартибга солувчи қонунчилик, давлат ҳокимияти органлари ва

⁵⁴ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

омиллар	ташқи омиллар	маҳаллий ўзини-ўзи бошқариш органлари-нинг бевосита фаолияти, солиқ тизими, ҳамкорлар ҳулқ-атвори, тадбиркорлар концепциялари, коррупция, тайёр бўлмаган қарорларни қабул қилиш.
	Билвосита таъсир кўрсатувчи ташқи омиллар	Сиёсий ҳолат, турли даражалардаги иқтисодий ҳолат, халқаро воқеаликлар, форс-мажор ҳолатлари, ходимларнинг интеллектал салоҳиятини псайиши.
	Ички омиллар	Корхона имкониятлари: ишлаб чиқариш-сотиш фаолиятининг стратегияси ва тактикаси, қатъий расмий муносабатларга йўналтирилганлиги; Корхона фаолиятининг тамойиллари: командада бошқарув тажрибасининг мавжуд эмаслиги, ишончли бўлмаган ахборотлардан фойдаланиш, расмиятчилик: прецедентга асосланган ҳаракат. Ресурслардан фойдаланиш: молиявий нотўғри ҳисоб-китоблар, маълумотларнинг сизиб чиқиши, моддий ва меҳнат ресурсларидан самарасиз фойдаланиш, ходимларнинг паст даражадаги мотивацияси, етакчи мутахасисларни йўқотиш (ҳамкорларни йўқотиш). Ишлаб чиқарилаётган товарлар (хизматлар)нинг сифати. Маркетинг даражаси: бозор талабларига яхши мослашмаслик, ишончли бўлмаган маркетинг тадқиқотлари.
Тадбиркорликка таҳдид солувчи омиллар		Бизнес шерикларнинг инсофсизлиги, мансабдор шахсларнинг товламачилиги, сиёсий ва молиявий беқарорлик, тадбиркорлик ҳуқуқларининг бузилиши, жиноий тизимлар томонидан товламачилик, жиноий тизимлар томонидан шахсий хавфсизликка таҳдид.
Тадбиркорлик рискени кучайтирувчи сабаблар		Тадбиркорлик фаолиятини тартибга солувчи қонунчилик ва меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларнинг доимий ўзгарувчанлиги ва ноаниқлиги, тадбиркорлик субъектларининг ихтиёрийлиги ва масъулиятсизлиги, сиёсий беқарорлик, реал хўжалик ҳуқуқининг мавжуд эмаслиги, жиноий оламга тадбиркорларнинг боғлиқлиги, иқтисодиётга сиёсатнинг чексиз даражада ноҳуқуқий аралашуви, адолатсиз рақобат, солиқ сиёсати самарадорлигининг пастлиги, тадбиркорларни профессионал компетенцияларининг етишмаслиги.

Тадбиркорлик фаолиятининг бориши Тадқиқот жараёнида амалга ва натижаларига таъсир қилувчи ошириладиган вазибалардан бири – бу ҳодисаларнинг тасодифий ривожланиши тадбиркорлик фаолиятидаги рискли нафақат ресурс харажатларининг ошиши ва вазибаларнинг манбаларини аниқлашдан якуний натижанинг пасайиши иборат. Тадбиркорлик фаолиятига таъсир кўринишидаги йўқотишларга, балки этувчи омиллар ва сабаблар 4-жадвалда банкротликка ҳам олиб келиши мумкин. келтирилган.

Ташқи рискларга корхона фаолияти ёки унинг алоқа аудиторияси билан бевосита боғлиқ бўлмаган рисклар киради. Ташқи риск даражасига жуда кўп сонли омиллар, яъни сиёсий, иқтисодий, демографик, ижтимоий, географик ва бошқалар таъсир қилади.

Ички рискларга корхонанинг ўзи ва унинг алоқа аудиторияси фаолияти билан боғлиқ рисклар киради. Уларнинг даражасига корхона раҳбариятининг ишбилармонлик фаоллиги, оптимал маркетинг стратегиясини танлаш, сиёсат, тактика ва бошқа омиллар: ишлаб чиқариш салоҳияти, техник жиҳозлар, ихтисослик даражаси, меҳнат унумдорлиги даражаси, хавфсизлик техникаси каби омиллар таъсир қилади.

Тадбиркорга (фирмага) боғлиқ бўлмаган ташқи рисклардан фарқли ўлароқ, ички рисклар асосан қуйидагилар билан белгиланади: тадбиркор (фирма раҳбарияти) томонидан унинг қобилиятсизлиги туфайли қабул қилинган нотўғри қарорлар.

Ички рискларнинг асосий сабаблари компания раҳбарининг профессионал тажрибасининг етишмаслиги; компания раҳбарияти ва ходимларининг заиф умумиқтисодий билимлари; молиявий нотўғри ҳисоб-китоблар; ходимлар фаолиятини самарасиз ташкил этиш; хом ашё ва асбоб-ускуналардан оқилона бўлмаган ҳолатда фойдаланиш; ходимларнинг айби билан махфий маълумотларнинг сизиб чиқиши; фирманинг бозор муҳитидаги ўзгаришларга мослашиш тезлигининг пастлиги; маркетинг соҳасида билимнинг етишмаслиги ва бошқалар.

Ривожланиш омилларига кўра рисклар сиёсий ва иқтисодий турларга бўлинади. Сиёсий рисклар – тадбиркорлик фаолиятига таъсир этувчи сиёсий вазиятнинг ўзгариши (чегараларнинг ёпилиши, товарларни бошқа мамлакатларга экспорт қилишни тақиқлаш, мамлакат худудидаги ҳарбий операциялар ва бошқалар) натижасида юзага келадиган хавфлар. Ҳозирги кунда сиёсий рисклар энг

муҳим бўлиб қолмоқда. Кўпгина инвесторларнинг фикрига кўра, сиёсий инқирозларнинг пайдо бўлиши учун қуйидагилар асос бўлади: қарзга яшаш одати, менталитет; фуқаролик жамияти институтларининг заифлиги воқеаларни ҳар қандай сценарий бўйича ривожлантириш имкониятини беради.

Хизмат кўрсатиш соҳасида тадбиркорлик рискларини таснифлаш корхона муаммолари таркибини баҳолашга ва аниқланган ноаниқлик манбаларининг ушбу муаммоларга таъсир даражасини баҳолашга ёрдам беради. Пировардида бундай таснифлаш рискларни самарали бошқариш усулларини таҳлил қилиш ва танлаш воситаси ҳисобланади.

Хулоса ва таклифлар

1. Рискнинг табиати келгусида содир бўлиши мумкин бўлган ҳодисаларнинг ноаниқлиги билан боғлиқдир. Ҳар қандай тадбиркорлик битими, тадбиркор томонидан қабул қилинган ҳар қандай қарор риск таҳдиди билан бирга намоён бўлади, бу эришилиши мумкин бўлган фойда ва мулкни йўқотиш рискин келтириб чиқаради ҳамда корхонани банкротликка олиб келиш рискин юзага келтириши мумкин.

2. Рискларни таснифлаш бевосита нуқтаи назарга боғлиқ бўлиб, у ёки бу даражада рискнинг бир турдан бошқасига олиб келиши мумкин бўлган жамиятда шаклланган рискни идрок этишни ифодалайди. Масалан, бозор муносабатлари шароитида энг хавфли риклардан бири – бу ишсизлик рискидир (ижтимоий риск), бозор механизмининг амал қилиш жараёнида ишсизлик рисқи ижтимоий риск бўлиб ҳисобланган иш ҳақини тўлай олмаслик рискин келтириб чиқариши мумкин. Агар иқтисодий бирлик доирасидаги рискларни кўриб чиксак, унда барча турдаги рисклар ўзаро боғлиқ ва корхона фаолиятига таъсир қилади, деб айтиш мумкин. Мазкур ҳолатлар рискларни оптималлаштириш бўйича қарорлар қабул қилишни қийинлаштиради ва муайян рисклар таркибини ҳамда уларнинг пайдо

бўлиш сабаблари ва омиллари чуқур таҳлил қилишни талаб қилади.

3. Рискни пайдо бўлиш хусусиятлари тадбиркорлик фаолияти доираси билан узвий боғлиқдир. Тадбиркорлик фаолиятининг алоҳида йўналишларига кўра, рисклар куйидаги турларга бўлинади: ишлаб чиқариш, тижорат тавсифига эга рисклар, молиявий рисклар, воситачилик операциялари рисклари ҳамда суғурта операцияларини амалга ошириш рисклари.

4. Ривожланиш омилларига кўра рисклар сиёсий ва иқтисодий турларга бўлинади. Сиёсий рисклар – тадбиркорлик фаолиятига таъсир этувчи сиёсий вазиятнинг ўзгариши (чегараларнинг ёпилиши, товарларни бошқа мамлакатларга экспорт қилишни тақиқлаш, мамлакат ҳудудидаги ҳарбий операциялар ва бошқалар) натижасида юзага келадиган хавфлар. Ҳозирги кунда сиёсий рисклар энг муҳим бўлиб қолмоқда.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Бублик Н.Д., Силантьев В.Б. *Риск-ресурс: пролемы венчурно-стохастической деятельности.* - Уфа: Изд.центр «Башкирский территориальный институт профессиональных бухгалтеров», 1999. – 376 с. – С. 136.
2. Ерофеева А.П. *Модернизация системы управления персоналом на предприятиях сферы услуг. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук.* – Великий Новгород: 2014. – С. 141.
3. Малофеев И.В. *Социальные услуги в системе социального обслуживания населения.* - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашиков и К», 2012 - 176 с. ISBN 978-5-394-01677-5.
4. К.Хаксевер, Б.Рендер, Р.Рассел, Р.Мердик *Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В. В. Кулибановой.* - СПб: Питер, 2002. – 752 с.: ил. - (Серия «Теория и практика менеджмента»).
5. Пардаев М.Қ. *ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш, сервис ва туризм соҳаларини ривожлантириш: муаммолар ва уларнинг ечимлари. Ўқув қўлланма.* – Т.: «Иқтисод-молия», 2008. - Б. 133.
6. Рогов М.А. *Риск-менеджмент.* - М.: Финансы и статистика. 2001, - 120 с. – С. 12.
7. Ротарь В.И., Шоломицкий А.Г. *Об оценивании риска в страховой деятельности // Экономика и математические методы, 1996.Т.32. Вып. 1. – С. 96-105.*
8. Ткаченко А.А. *Занятость и экономика: политика государства в переходный период.* - М. ООО. «Информграф», 2000. - С. 215.
9. Чечеткина Т, *Анализ и оценка конкурентоспособности услуг розничных предприятий торговли // Маркетинг, 1999, №2. - С. 33-37.*
10. Черкасов В.В. *Проблемы риска в управленческой деятельности: Монография – М.: Рефл-бук, Киев: Валлер, 1999.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2516>

САНОАТ ТАРМОҒИДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИДАН САМАРАЛИ ФЙДАЛАНИШ АСОСИДА КАМБАҒАЛЛИКНИ КАМАЙТИРИШ

Дониёрова Шахноза Дониёровна
Тошкент давлат иқтисодиёт
университети, мустақил изланувчи
shahnozadoniyorova@gmail.com

Annotatsiya: Мақолада саноат тармоғида меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш асосида камбағалликни камайтириш омиллари таснифланган ва тизимлаштирилган. Саноат тармоғи корхоналарида йирик харажатларни талаб этмайдиган ички ресурслар ҳисобига меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланишни фаоллашуви мамлакат миқёсида ўткир ижтимоий муаммо ҳисобланган камбағалликни камайтиришнинг муҳим омилларидан бири эканлиги илмий асосланган.

Калим сўзлар: саноат тармоғи, ишлаб чиқариш, корхона, саноат иқтисодиёти, самарадорлик, меҳнат ресурслари, камбағаллик, меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш, корхона бошқаруви, кадрлар тизими, камбағалликни камайтириш.

Annotatsiya: В статье классифицированы и систематизированы факторы снижения бедности на основе эффективного использования трудовых ресурсов в производственной сфере. Научно доказано, что активизация эффективного использования трудовых ресурсов за счет внутренних ресурсов, не требующих больших затрат на предприятиях производственной сети, является одним из важных факторов снижения бедности, считающейся острой социальной проблемой на уровне страны.

Ключевые слова: предприятие, отрасль экономики, эффективность, персонал, эффективность управления персоналом, управление предприятиями, кадровая система, человеческие ресурсы, факторы, влияющие на повышение эффективности персонала.

Abstract: The article classifies and systematizes the factors of poverty reduction based on the efficient use of labor resources in the manufacturing sector. It has been scientifically proven that the activation of the efficient use of labor resources at the expense of internal resources that do not require large expenditures at the enterprises of the production network is one of the important factors in reducing poverty, which is considered an acute social problem at the country level.

Keywords: enterprise, sector of the economy, efficiency, personnel, efficiency of personnel management, personnel system, human resources, factors influencing the increase in personnel efficiency.

КИРИШ

Саноат тармоғида меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш асосида камбағалликни камайтириш бўйича стратегик вазибаларни муваффақиятли бажариш учун инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш ва кадрлар тизимини режалаштириш ҳамда таҳлил қилишнинг илмий асосланган базасида такомиллаштириш, ўсиш резервларидан тўлиқ фойдаланишга таъсир этувчи омилларни ўрганиш биринчи даражали аҳамиятга эгадир. Иқтисодиёт соҳасида олдимизда турган вазибалар ҳақида гапирганда, аввало кенг қамровли иқтисодий ислохотлар негизда Президент Ш.Мирзиёев таъкидлаганидек, “иқтисодиётни модернизация ва дивер-

сификация қилиш, меҳнат унумдорлигини ошириш орқали юқори иқтисодий ўсишни таъминлаш [1]” муҳимдир.

Саноат тармоғи корхоналарида яхлит ҳолда меҳнат ресурслари фаолиятини ташкил этиш самарадорлигининг юқори суръатлари персонални бошқариш самарадорлигига таъсир этувчи комплекс омиллардан илмий асосланган ҳолда фойдаланишни таъминлайди. Бу ҳозирги кунда айниқса долзарб ҳисобланади. Чунки, республикамизда фаолият юритаётган кўпчилик фирмалар қатта харажатларни талаб этмайдиган ресурслар ҳисобига уларни яшаб қолишини таъминлайдиган чора-тадбирларни ишлаб чиқиши алоҳида муҳим ҳисобланади.

Бироқ замонавий бошқарув назарияси ва амалиётида мазкур мавзу бўйича назарий ва

амалий ишланмалар етарлича эмас. Бу шунга олиб келадик, ҳозирги вақтда турли хил омиллар таъсирини баҳолаш масалалари ёки иқтисодий ҳолатнинг реал ҳолатини ҳисобга олмаган ҳолда ёки турли ўхшаш кўрсаткичлар ҳақида умумлашган тақдирот, соғлом фикр нуқтаи назаридан ҳал қилинмоқда.

Мамлакат миқёсида камбағалликни камайтиришга кўмаклашувчи меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини ошириш омилларининг тўғри таснифланиши масаласи муҳим аҳамиятга эга. Бундай таснифлашнинг тузилишида таъкидлаш керакки, бу омиллар алоҳида эмас, балки ўзаро бир-бирига боғлиқ ҳолда таъсир кўрсатади. Меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини ошириш омиллари таснифининг назарий аҳамияти шундан иборатки, у корхона фаолиятининг муайян йўналишларини ҳисобга олган ҳолда самарадорликнинг моҳиятини тўлиқ очиб бериш, омиллар ўртасидаги нисбатни аниқлаш, алоҳида омиллар таъсирининг хусусиятларини ёритиб бериш имконини беради. Бундай таснифдан фойдаланиш такрорланиш ҳисобини олдини олиш асосида ҳар бир омилнинг алоҳида таъсирини аниқлаш ҳамда яхлит ҳолда камбағалликни камайтиришга кўмаклашувчи меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги ўсишини тўғри

аниқлаш ва фойдаланиш имконини берувчи омилларнинг натижадорлигини ҳисобга олиш имконини беради.

ТАҲЛИЛ ВА НАТИЖАЛАР

Саноат тармоғи корхоналарида меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш асосида камбағалликни камайтириш омиллари таснифи бўйича тавсиялар иқтисодий адабиётларда бир неча бор келтирилган. Умумий тамойилга кўра, бу тасниф уларнинг моҳиятига кўра, йириклашган гуруҳда омилларнинг катта ёки кичик доирада бирлашиши ҳисобланди. Таҳлил жараёнида бу тасниф нафақат режалаштирилган даражага эришишни баҳолаш мақсадида, балки инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигига алоҳида омилларнинг ҳақиқатда таъсирини аниқлаш учун қўлланилади.

Ишлаб чиқариш корхоналарида инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигига таъсир этувчи омилларнинг мавжуд назария ва амалиётини ўрганиш тадқиқот мақсадида боғлиқ ҳолда аниқлик киритилган умумий тасниф тузиш имконини беради. Иқтисодий моҳиятидан келиб чиққан ҳолда ишлаб чиқариш корхоналарида инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигига таъсир этувчи омилларнинг қуйидаги таснифини таклиф этамиз (1-жадвал).

1-жадвал

Меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланишга таъсир этувчи омиллар таснифи [12]

Омиллар	Омилларнинг мазмуни
Физиологик	Жинси, ёши, соғлиғи, ақлий қобилияти, физиологик қобилият ва бошқалар.
Техник ва технологик	Ечиладиган масалалар характери, меҳнатнинг мураккаблиги, техник янгиланиш, илмий техник ютуқлардан фойдаланиш даражаси, ишлаб чиқаришнинг техник-иқтисодий даражаси, фондлар билан қуролланиш даражаси ва бошқалар.
Ташкилий	Меҳнат шароити, ходимлар категорияларининг нисбати, корхона ҳажми, иш тартиби, иш стажи, ишчилар малакаси, ходимлардан фойдаланиш даражаси ва бошқалар.
Ижтимоий-иқтисодий	Ишчиларни моддий рағбатлантириш, суғурталаш, ижтимоий имтиёзлар, турмуш даражаси ва сифати, ва бошқалар.
Ижтимоий-психологик	Жамоадаги маънавий муҳит, ходимнинг психофизиологик ҳолати, мақом ва тан олиниш, корхонанинг ташкилий маданияти, ходимларнинг иш фаолиятидан мамнунлиги, хизмат поғонасидан кўтарилиш истиқболлари ва бошқалар.

Омилларни бошқариш даражасига солинадиган ва тартибга солинмайдиган кўра, тартибга солинадиган, кам тартибга турларга ажратиш мумкин [7]. Тартибга

солинмайдиган омиллар бошқарув қарорларига боғлиқ бўлмайди, уларга корхона филиалининг жойлашган ўрни, рақобатчиларнинг мавжудлиги каби омиллар тегишлидир. Кам тартибга солинадиган омилларга кўпинча бошқарув қарорларига муайян давр оралиғида кам боғлиқ бўлган ўзгаришлар, катта инертликдаги омиллар тегишлидир. Бундай омилларга фирма ваколатининг ҳажми, асосий фондларнинг таркиби ва ҳажми, ишлаб чиқариш техник даражасининг тавсифи (машиналар қуввати, механизациялашиш ва автоматлашиш даражаси) каби омиллар тегишлидир.

Тартибга солинадиганларига персонал фаолиятининг сифат кўрсаткичларини тавсифловчи, меҳнат ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш, ресурслардан фойдаланиш даражаларини ифодаловчи омиллар киради. Таклиф этилган кўрсаткичлар таснифи корхона персонали фаолияти самарадорлиги ва тартибга солувчи омилларнинг ўзаро боғлиқлиги тадқиқотини ўтказиш учун қулайдир, чунки турли хил жиҳатларда бир номдаги муаммоларни ечиш имконини беради.

Бизнинг фикримизча, корхонадаги инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигига авваламбор ишчиларнинг компетенцияси ва уларнинг мотивация даражаси таъсир кўрсатади. Бунда ишчиларнинг компетенцияси уларнинг билими, иш тажрибаси, шахсий қобилиятига боғлиқдир.

Ишчиларни рағбатлантириш ёки компенсация қилиш инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигига таъсир этувчи муҳим омил эканлиги инкор қилинмайдиган далил. «Ишчиларни рағбатлантириш мумкин қадар индивидуал, гуруҳ ёки ҳатто ташкилий натижадорлик ошишининг ягона йўли ҳисобланмайди, балки эҳтимол уни узок муддатли жиҳатдан кўпчилик ташкилотларда зарурий шарт-шароит ҳисобланди» [6].

Компенсациялаш тизимининг асосий аҳамияти шундан иборатки, ходимлар олдида турган стратегик вазифаларни ечишга йўналтирилган ходимларнинг ишлаб чиқариш фаолиятини рағбатлантириш, бошқача сўз билан айтганда, фирманинг стратегик вазифалари билан ишчиларни моддий рағбатлантиришни қўшиш ҳисобланади.

Таҳлил асосида ишчиларнинг меҳнат самарадорлигини муҳим сабаб омили бўлиб, мувофиқ равишда мотивация хизмат қилади. Индивид даражасида юқори натижадорликни рағбатлантириш корхона самарадорлигига тўғридан-тўғри ва жиддий таъсир кўрсатади.

Корхонада мотивация ходимлар фаолиятининг юқори самарадорлигига эришиш учун зарур, бироқ биргина унинг ўзи етарли эмас. Бизнинг фикримизча, ишчининг меҳнат унумдорлиги қандай шароитда, қайси жиҳозда, қайси жамоада унинг ишлаши, иш жойида интеллектуал салоҳиятидан қанчалик фойдаланиши мумкинлиги, унинг мустақил қарор қабул қилиш ва инсонларга раҳбарлик қилиш имкониятига эғалиги кабиларга боғлиқдир. Шу билан бирга, Ю.Г.Одеговга кўра «Меҳнат унумдорлигини ўсишига тўсқинлик қилувчи омилларни ҳам ҳисобга олиш керак. Уларга қуйидагилар кирадилар: турмуш даражасини доимо ўсиб бориши ва иш қобилиятини тиклашга харажатлар даражасини кўпайишида меҳнат нархини пасайиши; ноқулай табиий шароитлар; ишлаб чиқариш ва меҳнатни ёмон ташкил қилиниши; кескин ижтимоий ҳолат ва ҳ.к. Меҳнат унумдорлиги динамикасини ўзгариши омилларини таҳлил қилиш асосида уни ўсиши резервларини белгилаш мумкин [5]»

«Меҳнат мотивациясига макроиктисодий ҳолатлар (ишсизлик, иқтисодиётнинг таркибий қайта қурилиши, ишлаб чиқаришнинг умумий пасайиши) ўзгаришининг таъсири мотивацион комплекснинг мураккаб таркибидан келиб чиққан ҳолда тадқиқ этилиши муҳимдир. Меҳнат мотивацияси уч компонентнинг умумий қарама-қаршилиги сифатида қараб чиқилади: меҳнатнинг кадр-қиммати, ишга қўйилган талаблар ва бу талабларни амалга ошириш имкониятлари» [8]. Шундай экан, ишчиларни моддий рағбатлантириш инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини оширишнинг мумкин қадар ягона йўли ҳисобланмайди, бироқ шундай бўлсада, инсон ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини ошишига таъсир этувчи асосий омил бўлиб, ишчиларни мотивациялашнинг иқтисодий усуллари ҳисобланади.

Компенсациялашнинг анъанавий тизими, ишчининг корхонадан оладиган мукофоти,

турмуш даражасини оширувчи медицина суғуртаси, ҳаёт суғуртаси, пенсия, имтиёзли овқатланиш, йўл ҳақи тўлови, моддий ёрдам, санаторияда дам олиш каби қўшимча неъматлар сифатида қаралади. Кейинги вақтларда имтиёзлар тизимини бошқариш персонал фаолиятининг муҳим таркибий қисмига айланди. Бу ерда пастки буғиндаги раҳбарият ва персонални бошқариш бўйича махсус малакали мутахассислар томонидан асосий эътибор талаб этилади.

2-жадвал

Саноат корхоналарида ходимларни рағбатлантиришнинг асосий усуллари [12]

Тури	Индивидуал	Гуруҳ
Иқтисодий (бевосита) Иқтисодий (билвосита)	Ишбай иш ҳақи, вақтбай иш ҳақи, янгилик киритгани учун мукофот, билими учун тўлов, имтиёзли овқатланиш, суғурта, пенсия таъминоти, бепул овқатланиш, мукофотлаш.	Фойданинг тақсимланиши: қўшимча тўловлар, жамоавий мукофотлаш.
Номоддий	Ортиқча ишланган вақт учун олинган дам олиш кунига тўловни амалга ошириш, эгилувчан иш жадвали, раҳматнома, хизмат пиллапояларидан кўтарилиш, таълим олиш.	Меҳнат ҳаёти сифатини ошириш дастурлари, меҳнат муҳофазаси.

Иш вақти тартиби сифатидаги омилнинг мавжудлиги персонал фаолияти самарадорлигига ижобий таъсир кўрсатувчи ўзининг индивидуал хусусиятлари билан ишчининг иш жадвалини ёнма-ён қуриш имконини беради. Кўпчилик корхоналар ўзларининг ходимларига қўшимча тўловли ёки тўловсиз таътилларни ҳам тақдим этадилар. Саноат корхоналарида янги ишлаб чиқаришни ташкил этиш, янги иш жойларини яратиш ва мавжудларини реорганизация қилишда унумдорликка яхши меҳнат шароитларининг ижобий таъсирини эътиборга олиш керак. Бунда эргономия жиҳатини назарда тутиш муҳим ҳисобланади.

Мотиватор сифатида нафақат турли хил мукофотлар, эсдалик совғалари кабилар хизмат қилади, балки, бажарилган ишдан қониқиш ҳосил қилишни ҳисобга олиш ҳам персонал фаолияти самарадорлиги ва меҳнатга рағбатни кучайтишига таъсир этувчи муҳим омил ҳисобланади.

Рағбатлантиришнинг маънавий-психологик омиллари арсенали бўйича чоралар етарлича бепоёндир. Ходимларни рағбатлантиришнинг моддий ва маънавий усулларида оқилона фойдаланиш талаб

Компенсациялашнинг ноанъанавий усулларини ўзгарувчан иш ҳақи тизими, гуруҳли иш ҳақи тизими, билим ва компетенцияларга тўлов тизими билан боғлиқ уч асосий гуруҳга ажратиш мумкин.

Қайд этиш керакки, мотивация, рағбатлантиришни ташкил этишга стандарт ёндашувлар баъзида самарасиз таъсир кўрсатади: рағбат ишчилар контингенти, жамоа олдида турган вазифалар, унинг хусусиятлари кабиларга боғлиқ ҳолда ўзгаради.

қилинади [10]. Кўпчилик ишчилар жамоа йиғилишлари ва бошқа ўхшаш тадбирларда раҳбарият томонидан уларга йўлланган табрикномани миннатдорчиликнинг ўхшаш нормалари сифатида қабул қиладилар. Кўпчилик тадбирлар учун ҳайфсан, мукофотлашни пасайтириш ёки маҳрум қилиш, иш ҳақи ставкасини пасайтириш, лавозимни пасайтириш кабилар салбий рағбатлантириш чоралари ҳисобланади.

К.Килленнинг фикрича, «салбий мотивация одатда кўл остидагиларнинг мажбурий розилигига олиб боради. Мажбурий розилик унинг йўқлигидан кўра яхшидир, ҳар ҳолда авваламбор ижобий мотивациялаш воситаларини қўллашга интилади» [4].

«Умумий қоида сифатида финляндиялик тадқиқотчилар ҳисобланган Т.Санталайнен, Э.Воутелайнен, П.Поренне, Й.Ниссиненлар шуни назарда тутадиларки, ижобий чоралар ёки ижобий кўмак салбий чоралар ёки салбий кучга қараганда самарали таъсир кўрсатади» [2].

Бирок, бизнинг фикримизча, ушбу жараёнда салбий чоралар таъсирига зарурат бўлса, юқорида келтирилган мутахассисларнинг фикр-мулоҳазаларига муурожаат қилиш заруратини инкор этмайди. Умуман, улар

хисоблайдиларки, кўл остидагиларни мотивациялаш нуктаи назаридан ҳолат энг ёмон ҳисобланди, қачонки кейингилари ҳеч қандай таъсир этмаса, шундай экан, бу уларни раҳбариятга тўлиқ эътиборсизлиги тўғрисида гувоҳлик беради. Бундан кўринадики, ташкилотнинг ўз ишчиларини рағбатлантириши кўпинча унинг эришган ютуқларига боғлиқдир. Шунинг учун компенсацияларни бошқариш ҳар қандай саноат корхонаси раҳбариятининг стратегик муҳим соҳаси ҳисобланади. Бизнинг фикримизча, мукофотлашнинг самарасиз тизими ишчиларда меҳнат унумдорлигини пасайиши, сифатнинг пасайиши, персонал кўнимсизлигининг юқорилиги, ишчилар ўртасидаги муносабатларда босимнинг юқорилиги, тартиб-интизомнинг бузилиши каби қоникмаслик ҳолатларини юзага келтиради.

Шундай экан, меҳнатнинг мазмуни кўпинча инсоннинг ўз ишидан қониқиш даражасини аниқлайди, ва у ишлаб чиқариш жамоаларида барқарорликнинг етакчи омилларидан бири сифатида намоён бўлади. Меҳнат функцияларининг мазмундорлиги, ижодий аҳамиятлилиги, вазифалар ечилишининг турли хиллигини ўрганиш нуктаи назаридан меҳнат жараёнининг иштирокчиси сифатидаги ишчиловчилар ахборот ташувчилар сифатида намоён бўлади.

Меҳнатнинг алоҳида статистик параметрлари мазмунини ифодаловчи билвоситалик турли хил ахборот манбаларини ўзаро мувофиқлаштиришда улардан фойдаланиш тавсифи статистикасида зарур ҳисобланади: жорий ҳисобот, рўйхатдан ўтказиш, бир йўла бўладиган ҳисоблар. Меҳнат мазмунининг статистик тадқиқоти доираси бўлиб, ишчилар билан ўтказилган социологик сўров натижалари ҳисобланади. Бунда уни ишчиларнинг меҳнат мазмунида ўзига хос хусусиятларни кўриш имконини берувчи фаол экспериментлар тури бўйича ўтказиш мумкин.

Шунингдек, персонал фаолияти самарадорлигини ошириш маъмурий ишчилар нисбатини оптималлаштириш, персонални тайёрлаш ва малакасини оширишни такомиллаштириш, меҳнат интизомини мустаҳкамлаш, иш вақти йўқолишини камайитириш билан боғлиқдир. Иш вақти фондининг максимал фойдаланиш

коэффициенти (бундан кейин персоналдан фойдаланиш коэффициенти деб юритилади) меҳнатнинг мазмунини тавсифлайди. У ишлаб чиқариш жараёнида ишлаётган персонал сони ва таркиби билан корхона фаолиятининг иқтисодий кўрсаткичларини солиштириш учун хизмат қилади. Бу кўрсаткич персоналнинг фойдаланиш самарадорлигини ифодалайди. Иш вақтининг яхши йўлга қўйилган ҳисобида, бизнинг фикримизча, иш вақти фондидан максимал фойдаланиш самарадорлиги коэффициенти орқали меҳнат интенсивлигини баҳолаш мақсадга мувофиқдир. Мазкур коэффициент қуйидаги формула (1) орқали ҳисобланади:

$$K_f = 100 - \sum \left(\frac{T_i}{T_v} * 100 \right), \quad (1)$$

бу ерда: K_f – иш вақти фондидан максимал фойдаланиш самарадорлиги коэффициенти;

T_i – i -чи категория бўйича иш вақтининг йўқотилиши;

T_v – иш вақтининг максимал фонди.

Бизнингча, бу кўрсаткич саноат корхоналарида алоҳида долзарбдир, шундай экан бу кўрсаткич персонал резервини аниқлаш имконини беради. Биз, иш вақти ҳисобини иқтисодчи олим С.Д.Ильенкова томонидан таклиф этилган методика бўйича олиб боришни таклиф этамиз [3].

Корхонанинг самарали шаклланиши учун алоҳида категориядаги персонал сонининг тўғри нисбатини муҳимлиги бир неча бор иқтисодий адабиётларда қайд этилган. Бунда персоналнинг мувофиқ категориялари ҳисоби, хусусан, бошқарув аппарати билан боғлиқ муаммолар кўтарилади. Бу масалада муаллифнинг бошқарув аппаратида тегишли таклифига қўшиламыз [9]:

– корхона таркибий қисмларига бошчилик қилувчи чизиқли ва функционал раҳбарлар;

– мавжуд бўйсунадиганларни назарда тутувчи лавозим ишчилари;

– бошқаришнинг қисмларида бевосита банд бўлган барча категориядаги мутахассислар.

Таҳлилнинг беками-кустлигига риоя қилиш учун персонал фаолияти самарадорлигига таъсир этувчи омилларни

аниқлаш зарур. Бу муаммонинг ечими бўлган ижтимоий омиллар тадқиқоти орқали аниқланади. Ижтимоий омиллар таҳлили ушбу ҳисобот асосида эмас, балки статистик усулларни қўллаш билан ишлаб чиқиши мумкин.

Эксперимент тартибида корхона миқёсида персонал фаолияти самарадорлигига таъсир этувчи хусусий коэффицентлар ва омиллар индексини олиш ва муайян тартибда жойлаштириш қабул қилинган.

Асосланган омилларни танлаш учун корхонада меҳнатнинг характери ва шарт-шароитларини ҳар томонлама назарий ва амалий таҳлилидан фойдаланиш зарур. Омиллар ишчилар фаолиятининг асосий томонларини (ишга, йўлга вақт сарфи омилидан бошлаб, миждозлар билан мулоқотда психологик босим

омиллари билан тугайди) қамраб олиши керак.

Иш жараёнидан қоникмайдиган ишчилар сони омилларига эргономик жиҳат ва иш ҳақи тегишлидир.

Турли иқтисодиёт секторлари учун характерли бўлган мотивация хусусиятларини тадқиқ этишда персоналнинг потенциал қўнимсизлигини аниқлаш асосига қурилган методика муҳим ҳисобланди. У ҳам ишчиларни мотивациядаги фарқи, ҳам объектив меҳнат шароитларини кўрсатади. Шунга кўра хулоса қилиш мумкинки, ишчиларнинг иш ҳақидан қоникмаслиги кўп ҳолларда уларнинг бирлашишига олиб келади. Гарчи меҳнат ҳақи даражаси жиддий фарқ қилсада, у барқарор ва кафолатланган ҳисобланмайди.

3-жадвал

Корхоналарда персонал фаолиятини самарасиз бошқариш сабаблари [12]

Корхонада персонални самарасиз бошқариш	Персонални самарасиз бошқариш сабаблари таъсирининг натижалари
Персонални бошқариш муносабатларида раҳбарият ва персонал мотивациясининг мавжуд эмаслиги ёки етарли эмаслиги.	Маъмурий тўсиқлар ва ташкилий чекловларни яратиш, бошқарувдаги бюрократизм, ўзгаришларга қаршилик кўрсатиш ва ҳ.к.
Потенциал персонал ҳақида, унинг таркиби ва динамикаси тўғрисида ишончли ахборотларнинг мавжуд эмаслиги.	Кадрларни танлаш, жойлаштириш ва ротация қилиш бўйича нотўғри қарорларни қабул қилиш. Персонални танлашга харажатлар ва кадрлар қўнимсизлигининг ошиши.
Персонални бошқаришда тизимлиликнинг мавжуд эмаслиги	Ташкилотда фаолият натижаларига персоналнинг демотивацияси. Корxonанинг ривожланиш кўрсаткичларини секинлаштириши ёки йўқлиги. Ташкилотнинг узоқ муддатли рақобатбардошлилини пасайиши.
Персонални бошқариш масалалари бўйича раҳбариятнинг билими, маҳорати ва кўникмаларининг етишмаслиги ёки мавжуд эмаслиги.	Ташқи муҳитнинг ўзгариши шарт-шароитларига ташкилот мослашувчанлигининг пасайиши, персонал ривожланишининг сусайиши.

Бунга боғлиқ ҳолда персонал фаолияти самарадорлигига тўсиқ бўлувчи омиллар, улар таъсири ҳамда намоён бўлишининг оқибатларини юмшатиш ёки бартараф этиш услубларини ишлаб чиқиш муҳим ҳисобланади.

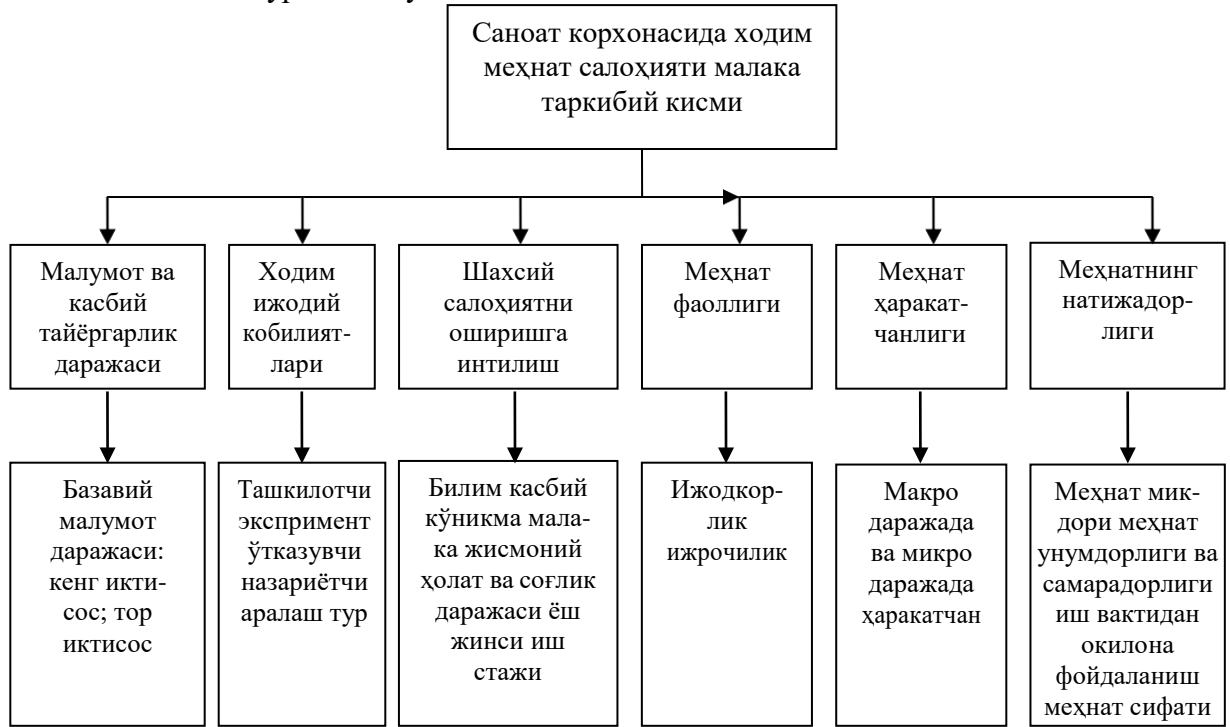
Республикада йирик саноат корхоналари фаолиятини ўрганиш шуни кўрсатмоқдаки, кадрлар захираси билан ишлашда ишчиларнинг ижодий инновацион салоҳияти ҳисобга олинмайди. Бу шуни билдирадики, бизнинг фикримизча, корхона

раҳбарларини мустақил ва ташаббускор менежерлар, мутахассислар ва оддий ишчиларни хоҳламасликлари анъанавий консерватизм ҳисобланади.

Саноат ходимлари меҳнат салоҳиятини икки асосий таркибий қисмга бўлишимиз мумкин: малака таркибий қисм ва ижтимоий-шахсий таркибий қисм. Меҳнат салоҳиятини малака таркибий қисми, бир томондан, ходимнинг доимий равишда мураккаблашиб боровчи меҳнат функцияларини бажаришга,

меҳнатнинг ўзгаришига тайёрланганлиги, иккинчи томондан меҳнатга муносабатни, меҳнат интизомини, меҳнатнинг интенсивлигини шакллантирувчи омил ҳисобланади. Мазкур омил муайян саноат

ходимининг ўзига хос хусусиятларини акс эттирувчи белгилар бўйича таснифланиши мумкин (1-расм).



1-расм. Саноат корхонасида ходим меҳнат салоҳиятининг малака таркибий қисми [12].

Ходим меҳнат салоҳиятининг ижтимоий-шахсий таркибий қисми қуйдаги асосий элементларни ўз ичига олади:

- ҳамкорликка жамоа бўлиб биргаликда ташкил этишга ва ўзаро ёрдам кўрсатишга бўлган қобилият (коммуникатив салоҳият);
- ижодий қобилият (ижодий салоҳият);
- қадриятли асословчи хусусиятлар (ғоявий дунёқараш ва ахлоқий салоҳият).

Ходимнинг меҳнат салоҳиятига баҳо бериш, унинг микдори, сифатини аниқлаш ва меҳнат салоҳиятидан самарали фойдаланишни назарда тулади.

Бизнинг фикримизча, саноат корхоналари ходимлари меҳнат салоҳиятини баҳолаш орқали бошқариш ўзаро боғлиқ бўлган қуйдаги вазифаларни ҳал этишдан иборатдир:

- муайян иш жойини иш кучи сифатида қўядиган талабларга энг тўлиқ равишда тўғри келадиган ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш қобилиятларини шакллантиради:

– меҳнат жараёнида ходимнинг меҳнатга бўлган қобилиятларидан мукамал даражада фойдаланиш имконини берадиган ижтимоий-иқтисодий ва ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) шарт-шароитларини яратиш:

Саноат корхоналарида персонални бошқариш учун ходим меҳнат салоҳиятининг таркибий қисмларида ҳар бирининг амал қилиш механизмини аниқлаб, унинг заҳираларидан энг тўлиқ равишда фойдаланишга таъсир кўрсатувчи ўзаро боғланган чора-тадбирлар тизимини ишлаб чиқиш, айниқса муҳимдир. Мазкур чора-тадбирлар тизимли тармоқ ишчи ходимлари меҳнат самарадорлиги муаммолари ва уни баҳолаш параметрлари билан бевосита узвий боғлиқдир.

Бозор муносабатлари ривожланиши жараёнида асосий эътибор, жамият меҳнат салоҳиятидан, мезо ва микро даражаларда меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланишга қаратилиши керак.

Бизнинг фикримизча, меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш учун куйидаги тадбирларни амалга ошириш зарур:

– иш жойларининг миқдор ва сифат жиҳатидан мавжуд меҳнат ресурслари билан мувозанатини таъминлаш;

– меҳнат ресурсларини меҳнат фаолиятида иштироки асосида ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш ҳажмини ўстириб боришнинг таъсирчан усуллари яратиш;

– меҳнатда банд бўлиш шарт-шароитлари ва шакллари такомиллаштириш;

– меҳнат ресурсларидан фойдаланишнинг сифат жиҳатларини ошириш;

– меҳнат ресурсларининг касбий-малака даражасини ўстириш.

ХУЛОСА ВА ТАКЛИФЛАР

Хулоса қилиб айтганда, саноат ходимлари меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш – бу кам меҳнат сарфи ва юқори хизмат сифати орқали истеъмолчилар эҳтиёжини юқори даражада қондириш учун товарлар ва хизматлар реализацияси билан боғлиқ бўлган кўп томонлама фаолият натижасида эришишда ижтимоий ва иқтисодий самарадорлик балансининг меҳнат муносабатлари орқали акс эттиришдир.

Мамлакат миқёсида камбағалликни камайтиришга маҳаллий аҳолининг иқтисодий фаоллиги ва малакавий касбий даражасини ошириш, ишчи кучининг салмоқли қисмини фаолиятига яраша юқори иш ҳақи билан таъминлаш, хориждан инвестицияларни жалб этиш

бўйича фаол ҳаракатни амалга ошириш, саноатнинг енгил, қайта ишлаш ва бошқа соҳаларида, қурилиш, хизмат кўрсатиш, ижтимоий инфратузилма, хусусий тадбиркорлик ва оилавий тадбиркорлик ва бошқа тармоқлари ва соҳаларида иш ўринлари ташкил этиш юқори даражасини таъминлаш, меҳнат бозоридаги фаол сиёсатни молиялаштиришни фаол ривожлантириш кабилар ҳам бевосита таъсир этади.

Саноат корхоналарида меҳнат салоҳиятидан етарли фойдаланмаслик (саноат ходими реал ва потенциал имкониятлари билан уларни амалга ошириш ўртасидаги номувофиклик) ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш эҳтиёжлари билан саноат ходимларининг касбий таркиби ўртасидаги, ходимлар малакасининг мавжуд ва ҳақиқатга зарур даражаси ўртасидаги номувофикликда меҳнат функцияларини оқилона тақсимлашда меҳнатдан, уни ташкил этишдан ва шарт-шароитлардан қоникмасликда; ходимдаги маъсулиятни хис қилиш туйғусининг етарли ривожланмаганлигида ва ҳоказо омилларда намоён бўлади.

Мазкур омиллар саноат корхоналарида меҳнат ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини пасайишига, саноат ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш сифатига, натижада эса меҳнат самарадорлиги ва иш ҳақи, ходимнинг турмуш фаровонлиги пасайишига олиб келади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. *Мирзиёев Ш.М. Олий Мажлис Сенатига Мурожаатнома. “Халқ сўзи” газетаси 2018 йил. 29 декабр;*
2. *Санталайнен Т., Воутелайнен Э., Поренне П., Ниссинен Й. Управление по результатам. – М.: 1998. – С. 175.*
3. *Экономика и статистика фирм // под ред. С.Д. Ильенковой, - М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 11.*
4. *Киллен К. Вопросы управления. – М.: 1981. – С. 99.*
5. *Одегов Ю.Г., Абдурахманов К.Х., Котова Л.Р. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Учебно-практическое пособие. - М.: Издательство “Альфа-Пресс”, 2011. - 752 с.*
6. *Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса (справочно-методическое пособие). – М.: Экзамен, 2002. - 381 с.*
7. *Френкель А.А. Производительность труда, проблемы моделирования роста. - М.: Экономика, 1984. -175 с.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2517>

МАИШИЙ ХИЗМАТЛАР СИФАТИНИ БАҲОЛАШ УСУЛЛАРИ: МЕЗОНЛАР ВА КЎРСАТКИЧЛАР

Ережепова Бибисара Абибуллаевна

Бердақ номидаги Қорақалпоқ давлат университети

“Менежмент ва иқтисодиёт асослари” кафедраси тадқиқотчиси

Аннотация: Ушбу мақолада маиший хизматларнинг ўзига хослиги, маиший хизматлар сифатини баҳолаш усуллари, мезонлари ва кўрсаткичлари, маиший хизмат кўрсатишнинг реал хусусиятлари ва ташкилий, техник, иқтисодий ва ижтимоий омиллари, маиший хизматлар сифатини баҳолашга ёндашувлар тадқиқ қилинган.

Калит сўзлар: маиший хизмат кўрсатиш соҳаси, маиший хизматлар сифати, баҳолаш усуллари, мезон, кўрсаткич, омил, ресурс, модел, стандартлар.

Аннотация: В данной статье рассматриваются уникальность бытовых услуг, методы, критерии и показатели оценки качества бытовых услуг, реальные характеристики бытовых услуг и организационно-технические, экономические и социальные факторы, а также изучается подход к оценке качества бытовых услуг.

Ключевые слова: сфера бытовых услуг, качество бытовых услуг, методы оценки, критерий, показатель, фактор, ресурс, модель, стандарты.

Annotation: This article discusses the uniqueness of household services, methods, criteria and indicators for assessing the quality of household services, real characteristics of household services and organisational, technical, economic and social factors, and studies the approach to assessing the quality of household services.

Keywords: sphere of household services, quality of household services, assessment methods, criterion, indicator, factor, resource, model, standards

Кириш.

Маиший хизмат кўрсатиш соҳасида аксарият ҳолларда ресурслар сарфи эвазига хизмат кўрсатиш жараёни ва уларни тақдим қилиш вақт бўйича тафовут қилиши ҳам мумкин. Шунингдек, тақдим қилинаётган хизматларни олдиндан заҳира сифатида тўплаш, уларни олдиндан харид қилиш имконияти мавжуд эмас ҳамда маиший тавсифга эга хизматлар кўп ҳолларда мавсумий хусусиятни ифодалаб, турли омиллар таъсирида мунтазам тебраниб туради. Шунинг учун истеъмолчи ва хизмат кўрсатувчи ўртасидаги зиддиятли муносабатлар бир томон иккинчи томоннинг талабини камайтириш ёхуд уни камроқ бажаришга ҳаракат қилади ҳамда индивидуал ва ноёб шаклда хизматларни ўта юқори даражада зарурат этади.

Маиший хизмат кўрсатиш корхоналари даставвал хизматларни кўрсатади, сўнгра эса уларни воситачилар иштирокисиз реализация қилади. Бунда ушбу соҳа меҳнат сарфи, хизмат кўрсатишнинг технологик жараёнлари ва

воситаларидан фойдаланиш ва уларни бошқариш усуллари бўйича бир-бирдан фарқ қилувчи кўплаб корхоналардан иборатдир.

Хизмат кўрсатиш корхоналарида ресурслардан самарали фойдаланиш стратегик ривожланишнинг ҳозирги босқичида барча корхоналарнинг мувоффақияти учун муҳим ҳаётий зарурат ҳисобланади. Айниқса, бу мамлакат иқтисодиётида жиддий улушга эга бўлган кичик тадбиркорлик фаолиятига тегишлидир.

Ҳозирги вақтда аҳоли учун маиший хизматларнинг ўзига хослиги хизмат кўрсатиш жараёнида миқдорнинг бевосита ёки билвосита иштирок этишидир. Шунинг учун маиший хизматлар сифатини тўғри баҳолаш анча мураккаб ишдир. Шунинг учун ҳозирги кунда маиший хизматлар сифатини баҳолаш мезонларини тадқиқ этишалоҳида долзарб ҳисобланади.

Тадқиқотда қўлланилган усуллар.

Тадқиқот жараёнида маиший хизматлар соҳасида сифатни баҳолаш

узулларини ўрганишга диалектик ва тизимли ёндашув, киёсий таҳлил, статистик ва динамик ёндашув ҳамда гуруҳлаш усулларидадан фойдаланилди. Шунингдек, маиший хизматлар сифатини аниқловчи мезонлар ва хизматлар сифатини комплекс бошқаришнинг самарали усуллари тадқиқ қилинган.

Мавзу бўйича бошқа олимлар илмий асарлари қисқача таҳлили.

Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. [9] асарида сервис иқтисодиёти ривожланиши, иқтисодий ўсиш, хизмат кўрсатиш соҳасининг барқарор ривожланиши, хизматлар сифати ва рақобатбардошлигини ошириш, ишлаб чиқариш омилларидан хизмат кўрсатиш жараёнида самарали фойдаланиш, ижтимоий ва иқтисодий самарадорликни ошириш, хизмат кўрсатишнинг замонавий тармоқларини ривожлантириш, соҳада меҳнат унумдорлигини ошириш, хизмат кўрсатиш соҳасини инновацион ривожланиши ёритиб берилган.

Рубцова Н.В. [13] асарида сервис иқтисодиётида ресурслардан самарали фойдаланиш, сервис фаолияти самарадорлигини ошириш, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ва аҳолига кўрсатилаётган хизматлар сифатини яхшилаш, хўжалик юритувчи субъектлар томонидан кўрсатиладиган хизматлар рақобатбардошлигини таъминлаш, хизмат кўрсатиш жараёнларини такомиллаштириш масалалари илмий-назарий ҳамда услубий жиҳатдан тадқиқ қилинган.

Максютов В.С. [10] ўз асарида маиший хизмат кўрсатиш соҳасидаги иқтисодий ресурслардан самарали фойдаланиш, соҳада ижтимоий-иқтисодий самарадорликни ошириш, истеъмолчиларнинг талабларига мувофиқ уларга кўрсатилаётган маиший хизматлар сифатини ошириш, меҳнат самарадорлигига эришиш йўналишларини тадқиқ этган.

Зворыкина Т.И., Платонова Н.А. [7] тадқиқот ишида маиший хизмат кўрсатиш соҳасининг хизмат кўрсатиш тизимидаги

ўрни ва иқтисодиётнинг ривожланишдаги роли, маиший хизмат кўрсатиш соҳасида меҳнатнинг характери ва унинг самарадорлигини баҳолашнинг назарий масалалари, соҳада меҳнатни ташкил қилишга илмий ёндашув, хизмат баҳосини ва қўл меҳнатини камайитириш масалалари, маиший хизмат кўрсатиш корхоналарида меҳнатни ташкил қилишни такомиллаштиришнинг асосий концептуал йўналишлари ёритиб берилган.

Артикова Ш.И. [1] тадқиқот ишида маиший хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари, маиший хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиш омиллари ва шарт-шароитлари, маиший хизмат кўрсатиш корхоналарида иқтисодий самарадорликни баҳолаш мезонлари ва кўрсаткичлари, маиший хизматларни ташкил этиш ва бошқариш, аҳолига маиший хизмат кўрсатиш соҳасининг ривожланиш стратегиясини ишлаб чиқиш йўллари, маиший хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланишининг ташкилий-иқтисодий механизмини такомиллаштиришнинг концептуал йўналишлари ёритиб берилган.

Таҳлил ва натижалар.

Маиший хизмат кўрсатиш корхонасини бошқаришдаги асосий қийинчилик деярли барча маиший хизматларга бўлган талаб ҳажмига таъсир қилувчи мавсумийлик омилни бартараф этиш зарурати билан боғлиқ. Хизматларга бўлган талаб ҳажмининг ўзгариши ресурсларга – меҳнат, моддий, молиявий эҳтиёжларнинг тегишли ўзгаришига олиб келади. Ускуналардан фойдаланиш интенсивлиги йил давомида нотекис бўлиб, уни сақлаш харажатларининг нотекис тақсимланишини белгилайди. Маиший хизмат кўрсатиш корхоналари фаолиятининг мавсумийлик даврини самарали бошқариш ва барча турдаги ресурсларга бўлган эҳтиёжни режалаштириш, уларнинг корхонада мавжудлигини ўз вақтида ташкил этиш, тўлиқ бўлмаган иш вақти шароитида ходимларни самарали ишлаб чиқариш фаолиятига рағбатлантириш, паст мавсумда

ва юқори мавсумда ортиқча юкланишлар ҳамда мавсумий циклнинг барча босқичларида корхона фаолиятини мувофиқлаштириш, тартибга солиш ва назорат қилиш шахсий хизматларнинг тегишли сифатини таъминлаш учун асос ҳисобланади.

Давлат сектори корхоналарининг самарали ишлаши натижалар ва харажатларнинг мақсадли нисбатига эришишни назарда тутаяди, бу эса шахсий хизматларни ишлаб чиқариш эгаси хоҳлаган рентабеллик даражасини таъминлайди. Ушбу мақола контекстида бу шахсий хизматларнинг максимал мумкин бўлган ҳажмини таъминлашни назарда тутаяди, уларнинг умумий хусусиятлари истеъмолчининг белгиланган ва кутилган эҳтиёжларини тўлиқ қондиради, истеъмолчи қониқишига эришиш учун минимал харажатлар билан. Бу истеъмолчи ва истеъмолчи хизматларини ишлаб чиқарувчининг хизматларни кўрсата олишдаги ўзаро муносабатларидаги манфаатларининг қарама-қаршилигини англатади, бу ишлаб чиқарувчининг хизмат кўрсатиш харажатларини истеъмолчининг олиш истаги билан белгиланадиган кутишлари билан минималлаштириш истагидан иборат.

Маиший хизмат сифатини яхшилашни истеъмолчи томонидан белгиланган ёки кутилган хизмат хусусиятларига мувофиқ маиший хизматдан қониқишнинг ошиши сифатида тушуниш мантиқан тўғри келади. Бу шахсий хизматлар кўрсатишнинг давлат, тармоқ ва корпоратив стандартларини, шунингдек, давлат харидлари корхоналарининг миждозларга хизмат кўрсатиш сифатини яхшилаш зарурлигини англатади.

Хизмат сифатини бошқариш тегишли тадбирларни режалаштиришдан бошланади. Хизматлар сифатини маълум бир фаолият даврига ёки умумий маънода маълум бир санага режалаштириш уларнинг хусусиятларини белгиловчи миқдорий ва сифат кўрсаткичларини асослаш демакдир [16]. Шу сабабли,

хизматлар сифатини назорат қилиш ва уни яхшилаш бўйича чора-тадбирларни режалаштириш истеъмолчилар эҳтиёжларининг оқилона башоратларига асосланган бўлиши ҳамда уларнинг маълум бир маиший хизматга нисбатан афзалликлари ва кутишларига мувофиқ батафсил тавсифланиши керак [11].

Хизматлар ҳажми, ассортименти ва сифати бўйича мақсадларни белгиловчи режалар ишлаб чиқилгандан сўнг, ташкил этиш, мотивация қилиш, тартибга солиш ва мувофиқлаштириш жараёнлари амалга оширилади, улар қуйидагиларга имкон беради [12]:

– давлат, тармоқ ва корпоратив стандартларга хизматларнинг ҳақиқий сифатининг мувофиқлигини таъминлаш бўйича режалаштирилган тадбирларни ўз вақтида ва самарали реализация қилиш;

– истеъмолчиларнинг эътирозлари юзага келишининг олдини олиш учун давлат томонидан молиялаштириладиган давлат сектори корхоналари ходимларини рағбатлантириш шаклларини танлаш;

– олинган хизматлар сифати бўйича истеъмолчиларнинг эътирозларига бўлимлар ва мутахассисларнинг тезкор жавоб бериши.

Маиший хизмат кўрсатишнинг реал хусусиятлари ва истеъмолчининг кутишлари ўртасидаги номувофиқлик ташкилий, техник, иқтисодий ва ижтимоий омиллар таъсирида намоён бўлиши мумкин. Қуйида уларнинг қисқача тавсифи келтирилган.

Ташкилий омиллар ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва хизматлар сифатини назорат қилишнинг самарасиз усулларида фойдаланиш, ходимларнинг меҳнат ва ишлаб чиқариш интизомининг паст даражаси, бизнесни ташкил этишнинг замонавий шаклларининг имкониятларини эътиборсиз қолдириш ва сифат менежменти тизимининг йўқлигида намоён бўлади.

Иқтисодий омиллар нораціонал нарх сиёсати, иш ҳақи тизими самарадорлигининг пастлиги, маиший хизмат кўрсатиш корхонаси ходимларининг режалаштириш ва

бухгалтерия ишларининг паст сифати билан намоён бўлади.

Маиший хизмат кўрсатиш корхонаси ўз фаолиятида сифат менежментини ишлаб чиққан ва жорий қилган бўлса, сифатли хизматлар кўрсатишга қодир бўлади. Мазкур тизим кўрсатилаётган хизматлар сифатининг хусусиятларини, шунингдек мижозларга хизмат кўрсатиш жараёнларини баҳолаш ва хизматларнинг бевосита сифатини баҳолаш имконини беради. Бундан ташқари сифат менежменти тизими истеъмолчиларнинг асосли даъволарини қондириш учун регламент мавжудлигини ҳам назарда тутди.

“И.В.Рудакова истеъмолчилар талабларини тизимли таҳлил қилиш, маиший хизмат корхоналари томонидан кўрсатиладиган хизматлар сифатини доимий равишда яхшилашга ёрдам

берадиган жараёнларни аниқлашни ўз ичига олган сифат менежменти тизими тўғрисидаги назарий ғояларни ва истеъмолчиларнинг қониқиш даражасини ошириш натижаларини умумлаштирди” [14]. Бизнинг фикримизча, маиший хизматлар сифатини шакллантирувчи омиллар тизими қуйидаги 1-расмда келтирилган.

Хизматларга қўйиладиган талаблар фойдаланувчи томонидан бевосита идрок этиладиган ва унинг баҳолаш объекти бўлган хусусиятлар билан боғлиқ. Етказиб бериш усулларига қўйиладиган талаблар хизматлар сифатига бевосита таъсир кўрсатадиган, лекин ҳар доим ҳам фойдаланувчилар томонидан идрок этмайдиган хусусиятлар билан боғлиқ [14]



1-расм. Маиший хизматлар сифатини белгиловчи кўрсаткичлар⁵⁵

⁵⁵ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Хизматга қўйиладиган талаблар куйидагилардан иборат: кутиш вақти ва маиший хизматларни кўрсатиш, хизмат кўрсатиш муддатининг аниқлиги, хизматнинг тўлиқлиги, ишонч даражаси, фойдаланиш қулайлиги, хавфсизлик, тезкорлик, хушмуомалалик, қулайлик, эстетика, атроф-муҳит ва гигиена, маҳсулдорликка хизмат кўрсатиш корхоналари, ходимлар сони ва индивидуал жараёнларнинг давомийлиги.

“Туташ нуқталар” усули куйидагича: хизмат кўрсатиш вақтида корхона ходимлари ва истеъмолчилар ўртасидаги ўзаро муносабатлар жараёни “туташ нуқталар” деб аталади. Айнан шу лаҳзада бошқариладиган деб ҳисобланади ва шунинг учун хизмат кўрсатиш жараёнини ва шунга мос равишда уни бошқаришни моделлаштириш мумкин.

Инглиз тилида “Mystery Shopping” деган маънони англатувчи “Mystery Shopping” усули 1970 йилларда Қўшма Штатларда кенг қўлланилган. Ушбу усулнинг мақсади шахсий хизматлар

билан боғлиқ бўлган хусусиятлар кўрсатиш сифатини баҳолашдир. Унинг моҳияти шундаки, компания вакиллари харидор никоби остида савдо майдончалари ва салонларига ташриф буюришади, кейин эса маиший хизматларни сотиб олишади. Кўриб чиқилаётган усулнинг афзаллиги – бу назоратнинг ҳайратланарлилиги, махфийлик, тўғридан-тўғри кузатишдир” [3].

2-расмда GAP модели ҳар хил турдаги бўшлиқлар иерархияси сифатида кўрсатилган. У бўшлиқлар ўртасидаги аниқ сабаб-оқибат муносабатларига асосланади, бу маиший хизмат кўрсатиш корхонаси учун методологик жиҳатдан тўғри сифат менежменти тизимини яратиш учун потенциал имкониятни яратади. Биринчи бўшлиқ (GAP 1) агар маиший хизмат кўрсатиш корхонаси ўзининг мақсадли аудиториясини аниқ белгиламаган бўлса ва шунинг учун истеъмолчиларнинг кутишлари ҳақида аниқ тасаввурга эга бўлмаса кузатилади.



2-расм. GAP моделида узилишлар иерархияси [5]

Мазкур турдаги бўшлиқ мамлакатнинг маиший хизматлар бозори учун хосдир, унинг иштирокчилари, одатда, истеъмолчиларнинг даъволарини инжиқлик, ёмон кайфиятнинг намоён бўлиши деб билишади.

GAP 1 даги бўшлиқ GAP 2 даги бўшлиқни келтириб чиқаради. Агар маиший хизматлар кўрсатиш бўйича корпоратив стандартлар истеъмолчиларнинг кутганларига асосланмаган бўлса, GAP 2 иккинчи турдаги бўшлиқни пайдо қилади. Маиший хизмат кўрсатиш корхоналарида бу бўшлиқ тез-тез учрамайди, чунки рақобатнинг юқори даражаси истеъмолчиларнинг кутишларини ва маиший хизмат кўрсатувчиларнинг таклифларини муқаррар равишда стандартлаштиришга олиб келди. GAP 2 бўшлиғининг сабаблари раҳбариятнинг малакасизлиги, шахсий хизматлар сифати соҳасида яхши ишлаб чиқилган сиёсатнинг мавжуд эмаслигидадир [5].

“Агар стандартлар етарлича батафсил ишлаб чиқилган бўлса-да, лекин аслида уларга риоя қилинмаса ёки улардан четга чиқишга йўл қўйилса, учинчи турдаги GAP 3 бўшлиғи пайдо бўлади, унинг пайдо бўлиши иккинчи турдаги GAP 2 бўшлиғидан бошланади. Унинг пайдо бўлишининг асосий сабаблари куйидагилардан иборат:

- мастерлар, бригадрлар, участка раҳбарларининг қониқарсиз ишлаши;
- хизматга буюртма беришда ёки уни ишлаб чиқаришга ўтказишда ноаниқликларнинг мавжудлиги;
- мувофиқлаштириш ва тартибга солиш тизимларининг йўқлиги ёки қониқарсиз ишлаши” [1].

Тўртинчи туридаги бўшлиқ – “GAP 4 ташкилот имиджини шакллантиришда хатолар юзага келганда юзага келади, бу ҳолат мижозларнинг кутилган умидларининг ошишига олиб келади. Бундай бўшлиқнинг асосий сабаблари куйидагилардан иборат:

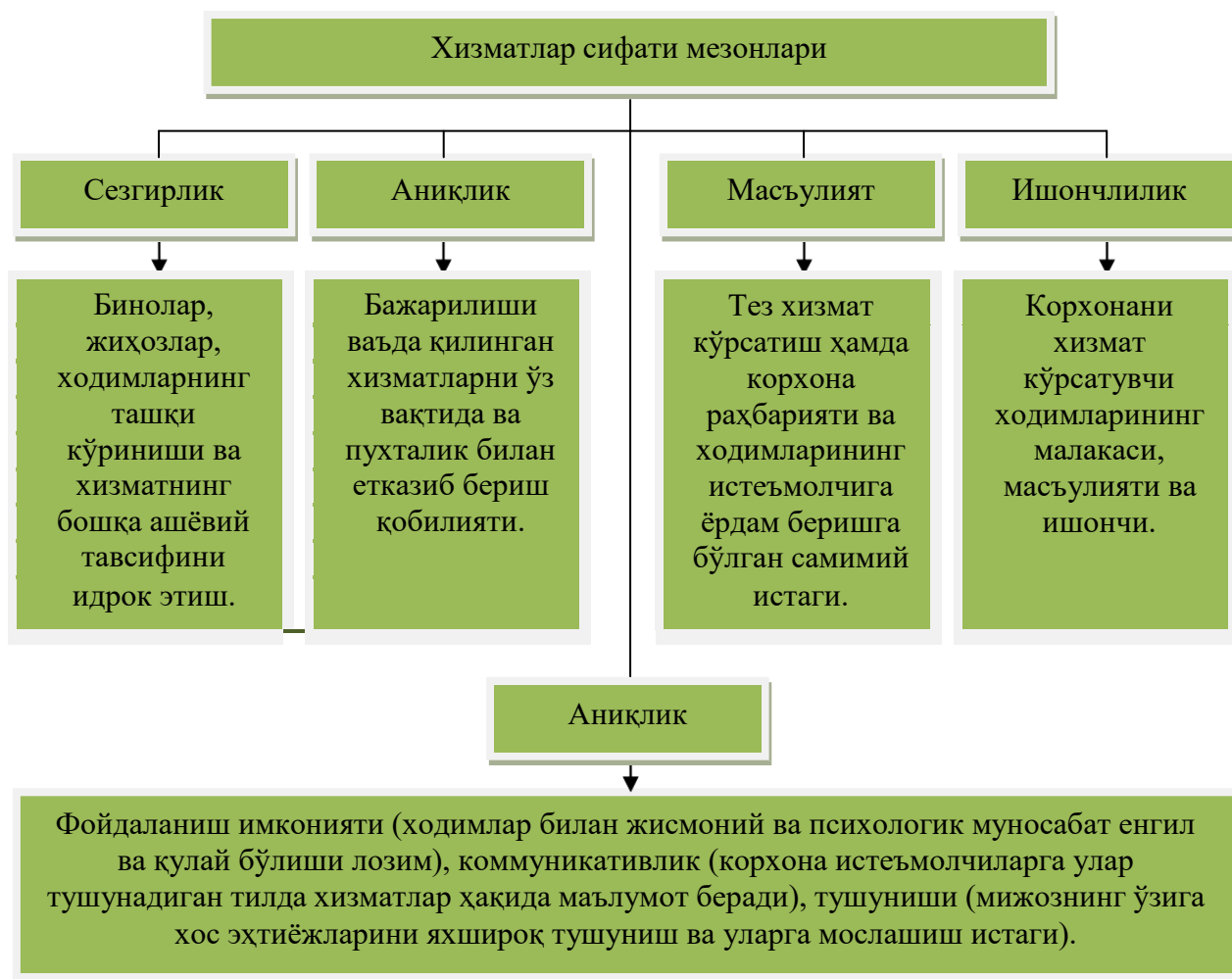
– маиший хизмат кўрсатиш корхонаси хизматларини рағбатлантириш учун масъул бўлган менежерлар ва ишлаб чиқариш ходимлари ўртасидаги ичидаги алоқаларнинг заифлиги;

GAP 4 бўшлиғи биринчи ёки учинчи турдаги бўшлиқлардан мустақил равишда юзага келади. GAP 5 бўшлиғи маиший хизмат кўрсатишнинг қониқарсиз сифатининг шаклланиши натижасида унинг ҳақиқий хусусиятларини кутганлари билан таққослаш натижасида юзага келади.

Хизмат кўрсатиш жараёнларини моделлаштириш билан шуғулланувчи олимлар, шунингдек амалиётчи мутахассислар А.Парасурман, В.А.Зайтамл, Л.Л.Берри ўртасида SERVQUAL модели кенг тарқалган [4]. Ушбу методологиянинг асосий мезонлари хизматлар сифатини баҳолашни назарда тутиб, сезгирлик, ишонччилик, масъулият ва ҳамдардлик бўйича турли хил хусусиятларни ўз ичига олган гуруҳлардан ташкил топган (3-расм).

Л.И.Ерохина бошчилигидаги муаллифлар жамоаси маҳаллий олимлар томонидан ишлаб чиқилган хизматлар сифатини баҳолаш усуллари мисоллар келтиради. Масалан, “Г.И.Хотинская ва Т.В.Харитонов томонидан хизмат кўрсатиш жараёнини миқдорий баҳолаш методологияси корхонада хизмат кўрсатиш жараёнини ташкил этишга таъсир қилувчи омилларни аниқлашга асосланади. Масалан, хизмат кўрсатишнинг долзарблиги (буюртмаларни бажаришнинг белгиланган муддатларига риоя қилиш), мижознинг шакллари. хизмат кўрсатиш (хизмат кўрсатиш шакллариининг прогрессивлиги, хизмат кўрсатишнинг мураккаблиги, хизмат кўрсатишнинг янги турларини жорий этиш), хизмат кўрсатиш маданияти (корхонанинг иш тартибини баҳолаш, хизмат кўрсатиш этикаси ва эстетикаси ва бошқалар)” [8]

Л.И.Ерохина бошчилигидаги муаллифлар жамоаси маҳаллий олимлар томонидан ишлаб чиқилган хизматлар сифатини баҳолаш усуллари мисоллар келтиради.



Масалан, “Г.И.Хотинская ва Т.В.Харитоново томонидан хизмат кўрсатиш жараёнини миқдорий баҳолаш методологияси корхонада хизмат кўрсатиш жараёнини ташкил этишга таъсир қилувчи омилларни аниқлашга асосланади. Масалан, хизмат кўрсатишнинг долзарблиги (буюртмаларни бажаришнинг белгиланган муддатларига риоя қилиш), мижознинг шакллари, хизмат кўрсатиш (хизмат кўрсатиш шаклларининг прогрессивлиги, хизмат кўрсатишнинг мураккаблиги, хизмат кўрсатишнинг янги турларини жорий этиш), хизмат кўрсатиш маданияти (корхонанинг иш тартибини баҳолаш, хизмат кўрсатиш этикаси ва эстетикаси ва бошқалар)” [8].

О.А.Семин, В.А.Сайдишева, В.В.Панюковалар томонидан хизмат кўрсатиш жараёнини баҳолаш методикаси хизмат кўрсатиш маданиятининг умумлаштирилган индексини ҳисоблашга асосланган [8]:

$$M_k = b1 \times M_{k1} + b2 \times M_{k2} + b3 \times M_{k3} + b4 \times M_{k4}, \quad (1)$$

бу ерда: M_k – баллардаги хизмат кўрсатиш маданияти даражасининг умумлаштирилган коэффициенти;

$b1, b2, b3, b4$ – хизмат кўрсатиш маданиятининг турли жиҳатларини тегишли кўрсаткичларининг аҳамиятлилик коэффициентлари;

M_{k1} – психологик жиҳатнинг кўрсаткичи (ишбилармонлик муҳитининг ҳолати);

⁵⁶ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

M_{k2} – ахлоқий жиҳатнинг кўрсаткичи (касбий этика ва одоб-ахлоқ даражаси);

M_{k3} – эстетик жиҳатнинг кўрсаткичи;

M_{k4} – маданиятнинг ташкилий-технологик жиҳатининг кўрсаткичи.

Умумлаштирилган кўрсаткични ҳисоблаш учун эксперт комиссияси хизмат кўрсатиш маданиятининг ҳар бир танланган жиҳатини беш балли тизимда баҳолайди [8].

Методологиянинг юқоридаги тавсифидан келиб чиқадиган бўлсак, унинг муаллифлари “хизмат кўрсатиш сифати” ва “хизматлар сифати” тушунчаларини тенглаштиради. Бундан ташқари, таъкидлаш керакки, хизматлар сифатини аниқлашнинг бундай усули XX асрнинг 80-йилларида қўлланилган. Масалан, Л.А.Сучкова ва А.Б.Ладон 1983 йилда иш чоп этан асарида [15] аҳолига маиший хизмат кўрсатиш сифатининг умумлаштирилган кўрсаткичидан қуйидагича фойдаланишни таклиф қилишган:

$$M_b = a_1 M_x + a_2 M_y, \quad (2)$$

бу ерда: a_1, a_2 – эксперт сўрови усули билан аниқланган кўрсаткичларнинг вазни;

M_x – хизмат кўрсатиш сифати кўрсаткичи;

M_y – хизмат сифатининг комплекс кўрсаткичи.

$$M_y = M_1 P_1 + M_2 P_2 + M_3 P_3, \quad (3)$$

бу ерда: M_1 – биринчи тақдимотдан бошлаб миқдорга топширилган буюртмалар улуши;

M_2 – буюртмаларни бажариш сифат коэффициенти;

M_3 – буюртмаларни бажариш сифати бўйича шикоятлар улуши;

P_1, P_2, P_3 – эксперт сўрови усули билан аниқланган M_1 - M_3 кўрсаткичларининг вазни [6].

Америкалик тадқиқотчилар Л.Л.Берри, А.Парасурман, В.А.Зайтмал “хизматлар сифатини бошқариш муаммоларини ўрганиб, қуйидаги асосий масалаларга эътибор қаратдилар:

– хизмат сифати қандай?

– хизмат сифатини қандай баҳолаш мумкин?

– истеъмолчиларнинг хизматларга бўлган умидлари қандай?

– хизмат кўрсатишдаги носозликларнинг асосий сабаблари нимада?

– хизматлар кўрсатиш даражасини ошириш учун ташкилотлар қандай чоралар кўришлари керак?” [3].

Ўз вақтида, тегишли маълумотларни тақдим этиш мақсадида маиший хизмат кўрсатиш корхоналари бошқарув қарорларини қабул қилишда ўз нуқтаи назарларини доимий равишда баҳолашлари керак. Маълумки, узлуксиз мониторингни амалга ошириш иш самарадорлигини оширади ва аксинча, бир марталик мониторингни ўтказиш ҳар қандай ҳолатда етарли ҳисобланмайди. Шунинг учун

мавжуд ахборотларни реализация қилиш бўйича тўлиқ тизимини ёки маълумотлар банкни яратиш зарур.

Таҳлил натижаларига кўра, хизматлар сифатини ишончлилик мезони ваъда қилинган хизматларни ўз вақтида ва юқори даражада бажариш қобилиятини аниқлайди ҳамда ушбу параметрнинг хизмат сифатини баҳолашдаги улуши юқори. Ишонч хизмат сифатининг асосий мезонидир. Агар корхонага ишонч бўлмаса, миқдорни жалб қила оладиган жиҳатлар кам бўлади. Шунингдек, корхона ўз ишида доимо хатога йўл қўйса, ваъдаларни бажармаса, истеъмолчи унга нисбатан ўз ишончини йўқотади. Агар истеъмолчи бир қатор рад этишларга дуч келса, у билан мулоқот қилиш қанчалик ёқимли бўлмасин ва кечирим сўраш қанчалик самимий бўлишидан қатъи назар, у корхона хизматларидан бош тортади. Шу билан бирга, истеъмолчиларнинг сифат мезонлари уларнинг фаолияти ихтисослигига қараб ўзгаради.

Хулоса.

1. Юқорида келтирилган фикр ва мулоҳазаларга таянсақ, Ҳозирги вақтда маиший хизматлар сифатини баҳолашнинг объектив усуллари етарли даражада тадқиқ қилинмаган. Мавжуд усуллар истеъмолчининг кутишлари ва унинг ҳақиқий таассуротлари, хизматдан қониқиш даражаси билан боғлиқ субъектив хусусиятга эга омилларга асосланади. Хизматнинг исталган ва ҳақиқий баҳоси ўртасидаги номувофиқлик унинг сифатига истеъмолчи томонидан берилган баҳодир. Хизмат сифатини ишлаб чиқарувчи томонидан баҳолаш унинг қонун ҳужжатларида белгиланган бир қатор мезонларга мувофиқлигини баҳолаш ёки корпоратив стандартлар асосида амалга оширилади.

2. Маиший хизматлар сифати истеъмолчилар талабларини қондириш, юқори нафликка эга хизматларни лойиҳалаштиришдан уни реализация қилиш босқичларидаги жараёнларни ўз ичига қамраб олади. Хизмат кўрсатиш сифати истеъмолчилар талаб ва эҳтиёжларини қондириш имкониятларини

белгиловчи ва шартловчи комплекс хусусиятлар орқали аниқланади.

3. Маиший хизмат кўрсатиш корхонаси ўз фаолиятида сифат менежментини ишлаб чиққан ва жорий қилган бўлса, сифатли хизматлар кўрсатишга қодир бўлади. Мазкур тизим кўрсатилаётган хизматлар сифатининг хусусиятларини, шунингдек миқдорларга хизмат кўрсатиш жараёнларини баҳолаш ва хизматларнинг бевосита сифатини баҳолаш кўрсатиш имконини беради. Бунинг учун муайян бир кўрсаткичлар тизими, яъни маиший хизматлар сифати тўғрисидаги эътирозларнинг миқдори ва табиати ҳамда хизмат кўрсатиш жараёнида ёки унинг натижасида истеъмолчилар ҳуқуқларининг бузилиши тўғрисидаги даъволардан фойдаланилади.

4. Таҳлил натижаларига кўра, хизматлар сифатини ишончлилик мезони ваъда қилинган хизматларни ўз вақтида ва юқори даражада бажариш қобилиятини аниқлайди ҳамда ушбу параметрнинг хизмат сифатини баҳолашдаги улуши юқори. Ишонч хизмат сифатининг асосий мезонидир.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ:

1. Артикова Ш.И. *Маиший хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланишининг ташкилий-иқтисодий механизмини такомиллаштириши*. // дисс. PhD. – Т.: СамИСИ. 2023. 125-б.
2. Бабуринов В.А., Гончарова Н.Л. *Финансовые аспекты адаптации инновационных маркетинговых технологий сервисных предприятий в условиях экономического кризиса* // *Технико-технологические проблемы сервиса*. 2015. № 1 (31).
3. Берри Л., Парасурман А., Зейтамль В.А. *Повышая качество обслуживания в Америке: уроки усвоены* [Электронный ресурс]. URL: <http://quality.eur.ru/MATERIALY6/plusqameri.html> (Дата доступа 10.02.2020).
4. Гильманова А.Р. *Методы определения потребительских предпочтений* 2017. 11–14 с.; Ключаков В.Р., Лукашик Е.Г. *Метод маркетингового исследования «тайный покупатель»* 2018.
5. Домнин А.Д. *Анализ подходов к оценке качества на предприятиях по оказанию бытовых услуг населению* // *Российский экономический интернет-журнал*. 2019. № 4. С. 50.
6. Дубовой В.В. *Совершенствование управления предоставления бытовых услуг населению* // *Экономика строительства и городского хозяйства*. 2011. № 2 (7). С. 109-113.
7. Зворыкина Т.И., Платонова Н.А. *Техническое регулирование: сфера услуг: учеб. пособие*. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2011.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2518>

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИДА РАҚОБАТБАРДОШЛИК САЛОҲИЯТИНИ ОШИРИШНИНГ АСОСИЙ ЙЎНАЛИШЛАРИ

Асенбаева Айдайгуль Еденбаевна

Бердақ номидаги Қорақалпоқ давлат университети докторанти
тел: +998934880195

E-mail: aydayasenbaeva@gmail.ru

Аннотация: мазкур мақолада “рақобатбардошлик” категорияси бўйича илмий ёндашувлар, корхона салоҳияти таркибий қисмлари ишлашининг кучли ва заиф томонлари, рақобатбардошлик салоҳиятини аниқловчи омиллар, хизмат кўрсатиш корхоналарида рақобатбардошликни ошириш усуллари ва воситалари, рақобат устунликларин аниқлаш, хизмат кўрсатиш корхоналарида рақобат салоҳиятининг шаклланиши тадқиқ қилинган.

Калим сўзлар: рақобат, хизмат кўрсатиш соҳаси, хизматлар бозори, бошқариш, рақобатбардошлик салоҳияти, рақобат устунлиги.

Аннотация: в статье рассмотрены научные подходы к категории «конкурентоспособность», сильные и слабые стороны составляющих потенциала предприятия, определяющие факторы конкурентного потенциала, методы и средства повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг, определение конкурентных преимуществ, формирование конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, сфера услуг, рынок услуг, менеджмент, конкурентный потенциал, конкурентное преимущество.

Annotation: the article discusses scientific approaches to the category of “competitiveness”, the strengths and weaknesses of the components of an enterprise’s potential, the determining factors of competitive potential, methods and means of increasing the competitiveness of service sector enterprises, determining competitive advantages, and developing competitiveness. The potential of service sector enterprises is explored.

Key words: competition, service industry, services market, management, competitive potential, competitive advantage.

Кириш.

Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини таъминлаш ўз таркибига қуйидаги дастакларни, яъни ташкилий тузилма ва функционал муносабатлар, билимлар ва инновациялар, инсон ресурслари, сифат, таваккалчилик ва иктисодий риск, самарадорлик, рақамли хизматлар ва оммавий ахборот воситалари каби дастакларни ўзида мужассамлаштириб, уларни ўзаро боғлиқликдаги ҳаракати соҳада фаолият кўрсатаётган корхоналарда рақобатбардошликни тўлақонли амал қилишини таъминлайди.

Хизмат кўрсатиш корхонасининг рақобатбардошлик салоҳияти хизматлар бозоридаги бошқа контрагентлардан юқори бўлмаган ва сифат жиҳатидан мақбул бўлган нархда сотиладиган маҳсулот

(хизмат)ни мавжуд ресурслардан самарали фойдаланиш орқали реализация қилиш қобилиятидир. Рақобат ёрдамида товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар бир-бирининг фаолиятини кузатиши ва назорат қилиши мумкин ҳамда ўзларининг индивидуал хусусиятларининг кўпайиши ёки камайишини кузатишлари учун барча имкониятлар ва зарур ресурсларга эга бўлади. Ишлаб чиқарувчиларнинг истеъмолчилар учун кураши кўпинча ишлаб чиқариш йўқотишларининг камайиши, нархларнинг пасайиши, маҳсулот сифатининг яхшиланиши, илмий-техникавий тараққиётнинг юксалиши, кадрлар малакасининг ошиши, хизмат кўрсатишнинг ривожланишига олиб келади. Рақобат молиявий манфаатларнинг қарама-қаршилигини ва жамиятда иктисодий табақаланишни кучайтиради,

самарасиз йўқотишларнинг кўпайишига олиб келади, монополиялар пайдо бўлишини рағбатлантиради.

Хизмат кўрсатиш корхонасининг рақобатбардошлик салоҳияти хизматлар бозоридаги бошқа контрагентлардан юқори бўлмаган ва сифат жиҳатидан мақбул бўлган нархда сотиладиган маҳсулот (хизмат)ни мавжуд ресурслардан самарали фойдаланиш орқали реализация қилиш қобилиятидир. Шунга кўра, хизмат кўрсатиш корхоналарида рақобатбардошлик салоҳиятини оширишнинг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти ва ушбу йўналиш бўйича илмий ёндашувларни тадқиқ этиш долзарб ҳисобланади.

Тадқиқотда қўлланилган усуллар.

Тадқиқот жараёнида хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарида рақобатбардошлик салоҳиятини оширишни ўрганишга диалектик ва тизимли ёндашув, қиёсий таҳлил, статистик ва динамик ёндашув ҳамда гуруҳлаш усулларида фойдаланилди. Шунингдек, хизмат кўрсатиш корхоналарида рақобат салоҳиятининг шаклланиши хизмат кўрсатиш жараёнларининг хусусиятларига асосланганлиги илмий-услубий жиҳатдан тадқиқ қилинган.

Мавзу бўйича бошқа олимлар илмий асарлари қисқача таҳлили.

Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р., Мердик Р. [12] асарида сервис иқтисодиёти ривожланиши, иқтисодий ўсиш, хизмат кўрсатиш соҳасининг барқарор ривожланиши, хизматлар сифати ва рақобатбардошлигини ошириш, ишлаб чиқариш омилларидан хизмат кўрсатиш жараёнида самарали фойдаланиш, ижтимоий ва иқтисодий самарадорликни ошириш, хизмат кўрсатишнинг замонавий тармоқларини ривожлантириш, соҳада меҳнат унумдорлигини ошириш, хизмат кўрсатиш соҳасини инновацион ривожланиши ёритиб берилган.

Мазилкина Е.А. [15] таҳрири остида ёзилган ўқув қўлланмада хизмат кўрсатиш, сервис ва туризм соҳаларини ривожлантириш муаммолари, хизмат кўрсатиш соҳасида меҳнат ресурслардан

самарали фойдаланиш йўллари, рақобатбардошликни ошириш омиллари ва йўналишлари тадқиқ этилган. Шунингдек, мавзуга доир жиҳати бўйича сервис ва туризм соҳаларини ривожлантиришнинг ижтимоий, иқтисодий ва институционал асослари илмий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Рубцова Н.В. [18] асарида сервис иқтисодиётида ресурслардан самарали фойдаланиш, сервис фаолияти самарадорлигини ошириш, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ва аҳолига кўрсатилаётган хизматлар сифатини яхшилаш ва рақобатбардошликни ошириш омиллари, тамойиллари ва усуллари, хўжалик юритувчи субъектлар томонидан кўрсатиладиган хизматлар рақобатбардошлигини таъминлаш, хизмат кўрсатиш жараёнларини такомиллаштириш масалалари илмий-назарий ҳамда услубий жиҳатдан тадқиқ қилинган.

Лифиц И.М. [14] ўз асарида хизмат кўрсатиш соҳасидаги иқтисодий ресурслардан самарали фойдаланиш, соҳа корхоналарининг хизматлар бозорида рақобатлаша олиш, юқори сифатли товар ёки хизматларни, арзон нархларни тақдим этиши, харидорларга қулайлик яратиши, истеъмолчиларнинг талабларига мувофиқ уларга кўрсатилаётган хизматлар сифатини ошириш, ижтимоий-иқтисодий самарадорликни ошириш йўналишларини тадқиқ этган.

Шарипов С.Б. [21] тадқиқот ишида хизмат кўрсатиш соҳасининг иқтисодиётни ривожлантиришдаги роли, соҳада меҳнатни ташкил қилишга илмий ёндашув, хизматлар бозорида рақобат даражаси ошиб бораётган шароитда хизмат кўрсатиш корхоналарининг рақобатбардошлик салоҳиятини ривожлантириш, хизмат баҳоси, замонавий технологиялар асосида хизмат кўрсатиш жараёнларини такомиллаштириш, хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини оширишнинг концептуал йўналишлари ёритиб берилган.

Таҳлил ва натижалар.

Хизматлар бозори конъюнктураси бозор механизми қонунларининг объектив

таъсири ва давлат томонидан тартибга солиш усуллари билан шартланган, хизмат кўрсатиш корхоналари ўртасидаги рақобат муҳити хизматлар сифатига қўйиладиган талаблар ва уларнинг рақобатбардошлигини шаклланиши талаб ва таклиф нисбатларига бевосита боғлиқ бўлиши лозим. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлиги деганда – аҳолининг хизматларга бўлган эҳтиёжларини қондириш учун маълум бир вақтда ўз хизматлари ва маҳсулотлари билан маълум бир бозордаги корхонанинг ўзига хос хусусиятлари, ўзгарувчан муҳитда фойда олиш ва самарадорликка эришиш учун рақобатчилардан устун туриш қобилиятини таъминлайдиган фаолият.

Ҳозирги вақтда хизматлар бозорида рақобат даражаси ошиб бораётган шароитда хизмат кўрсатиш корхоналарининг рақобатбардошлик салоҳиятини ривожлантиришга тобора кўпроқ эътибор қаратилмоқда. Бунинг сабаби шундаки, рақобатбардошлик салоҳиятининг узоқ муддатли истикболда рақобат устунлигини сақлаб қолиш ва уни оширишга қодир бўлган асосдир. Тадқиқотларнинг кўрсатишича, ҳозирги вақтда “корхона салоҳияти” тушунчасининг турли хил талқинлари мавжуд. Россиянинг “Большой

экономический словарь”ида келтирилган таърифга кўра, “потенциал иқтисодий категория сифатида бирор нарсага эришиш, амалга ошириш учун ишлатилиши мумкин бўлган мавжуд имкониятлар, ресурслар, захиралар, воситаларни ифодалайди”.

Корхона салоҳиятининг моҳиятини кенг тарқалган талқини муайян мақсадларга эришиш учун ишлатилиши мумкин бўлган табиий шароитлар ва ресурслар, захиралар ва кадриятлар тўплами ҳисобланади. Бундан ташқари, баъзида корхонанинг потенциали иқтисодий тизимнинг маҳсулот ишлаб чиқариш қобилияти (бу унинг ишлаб чиқариш қуввати сифатида талқин қилинишига яқин) ёки ишлаб чиқарувчи кучларнинг имконияти сифатида муайян самарани таъминлаш қобилияти сифатида белгиланади.

Н.С.Краснокуцкая корхона салоҳиятининг таркибий қисмларини аниқлашда унинг кучли ва заиф томонларини ажратиш кўрсатади (1-жадвал). Муаллиф ишлаб чиқариш, кадрлар, маркетинг, молиявий ва ташкилий имкониятларни корхона потенциалининг таркибий қисмлари деб ҳисоблайди, аммо бу тасниф В.В.Ровенская тадқиқотларида келтирилган илмий, техник ва логистика таркибий қисмларини ҳисобга олмайди.

1-жадвал.

Корхона салоҳияти таркибий қисмлари ишлашининг кучли ва заиф томонлари [23]

Потенциал компонент	Кучли томонлари	Заиф томонлари
Ишлаб чиқариш	Маҳсулот таннархининг паст даражаси; маҳсулотнинг юқори сифати; фондлар қайтимининг юқори даражаси; замонавий юқори самарадорликка эга жиҳозлар.	Эскирган ускуналар; рақобатчиларга нисбатан юқори нархни ўрнатилиши; ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) қувватларидан фойдаланишнинг паст даражаси.
Кадрлар	Кадрларнинг юқори малакаси ва компетентлиги; ғояларни яратишга ходимларнинг лаёқати; ижобий ишбилармолик обрўи.	Меҳнатни мотивациялаш ва рағбатлантиришнинг самарасиз тизими; кадрлар қўнимсизлигининг юқори даражаси.
Маркетинг	Бозорнинг юқори улуши; самарали реклама ва маҳсулотларни (хизматларни) сотишни рағбатлантириш; истеъмолчиларнинг маҳсу-	Ассортиментнинг турларининг етарли даражада эмаслиги; бозор улушининг пасайиши; мижозлар сонинг қисқариши.

	лотларга нисбатан юқори фаоллиги; маҳсулотларни юқори даражада табақалашиси.	
Молиявий	Қарз маблағларининг мавжудлиги; юқори ишбилармонлик фаоллиги; активларнинг юқори ликвидлиги; барқарор молиявий ҳолат; капиталнинг юқори рентабеллик даражаси.	Молиявий ресурслардаги етишмовчилик; молиявий ҳолатнинг беқарорлиги; кредиторларга қарамликнинг юқори даражаси; рентабелликнинг паст кўрсаткичи.
Ташкилий имкониятлар (бошқарув)	Малакали менежмент; самарали ташкилий тузилма.	Менежерлар малакасининг паст даражаси; бошқарув қарорларини қабул қилишдаги фаолликнинг пастлиги.
Илмий-техник	Инновацияларни ишлаб чиқиш; меҳнат жараёнларига инновацияларни жорий этиш; интеллектуал мулк объектлари (патентлар).	Рақобатчилар билан таққослаганда технологиянинг юқори энергия сифимкорлиги.
Логистика	Мураккаб жиҳозлар; автомобил йўллари; етказиб бериш муддатини тезлаштириш; улгуржи савдо имкониятлари.	Молиявий ресурсларнинг етишмаслиги; етказиб берувчилар ва истеъмолчиларга юқори даражада боғлиқлик.

Юқоридаги таркибий қисмлар ва омилларни ҳисобга олган ҳолда, корхона ўзини ўзи ташкил этиш ва бизнесни мослаштиришнинг мураккаб жараёнларини ишга тушириши, синергик таъсир туфайли кўшимча рақобатдош устунликларни таъминлаши ва корxonанинг бошқарувчанлиги ва рақобатбардошлик даражасини ошириши керак.

Рақобат муносабатларининг янги характерини ўрганишнинг истиқболли йўналишларидан бири – бу рақобатбардошлик салоҳиятидир. Рақобат салоҳияти тушунчаси ҳали ҳам яхлит қабул қилинган талқинга эга эмас ва унинг мазмун юкига оид ноаниқ позициялар иқтисодиётни ривожлантиришда рақобат салоҳиятининг ролини етарлича баҳоланмасликка олиб келади.

“Рақобатбардош салоҳият” тушунчаси биринчи марта Л.В.Балабанова ва А.В.Балабаницлар томонидан қараб чиқилган бўлиб, бу орқали муаллифлар “бозорда барқарор рақобатдош мавқени таъминлайдиган, қулай маркетинг муҳити

шароитида корxonанинг рақобатдош устунликларига трансформацияланиши бўйича компаниянинг мавжуд рақобатдош устунликлари ва маркетинг имкониятлари йиғиндисини тушунадилар” [1].

Л.В.Балабанова ўзининг монографиясида рақобат салоҳияти аллақачон “... бозорда рақобатдош устунликларни қўлга киритиш ва белгиланган стратегик рақобат мақсадларига эришишни таъминлайдиган корxonанинг имкониятлари ва ресурслари мажмуаси” деб таъкидлайди [1]. Т.А.Загорная “товар белгисининг рақобатбардош салоҳияти” тушунчасини таҳлил қилиб, уни “корxonанинг рақобатдош устунликларни кучайтириш мақсадида товар белгисининг функционал ва ҳиссий хусусиятларидан фойдаланиш имкониятлари тўплами” сифатида тавсифлайди [6]. Шу билан бирга, “корxonанинг рақобатбардошлиги” ва “корxonанинг рақобатбардош салоҳияти” тушунчалари бир хил эмаслигига эътибор қаратиш лозим.

2-жадвал.

“Рақобат салоҳияти” категорияси бўйича асосий ёндашувлари⁵⁷

Муаллифлар	Ёндашув номи	Асосий хусусияти
А.Г.Андреев	Омилли	Корхонанинг рақобат салоҳияти – корхона ичидаги ички трансформациялашув ва ташқи бозор кучлари таъсири шароитида унинг рақобат устунлигига эришишни таъминловчи умумий салоҳиятнинг бир қисмидир.
Романов В.В.	Ресурс	Корхонанинг рақобатбардошлик салоҳияти потенциал имкониятларни нисбатан оширишни ҳисобга олган ҳолда унинг мавжуд ресурслари ҳажми ва сифати билан белгиланади.
Смоляр Л.Г.	Инновацион	Корхонанинг рақобатбардош потенциали ишлаб чиқаришнинг алоҳида таркибий бўғинлари, корхонанинг ташкилий тузилмаси ва умуман корхонанинг бозор конъюнктурасидаги ҳар қандай ўзгаришларга ишлаб чиқаришни янгилаш, ИТТК ишларини ўтказиш орқали ўз вақтида жавоб бериш қобилиятидир.
Балабанова Л.В.	Маркетинг	Корхонанинг рақобатбардош салоҳияти – бу қулай маркетинг муҳитида корхонанинг рақобатдош устунликларига айланиши мумкин бўлган, унга бозорда барқарор рақобатдош мавқени таъминлайдиган мавжуд рақобатдош устунликлар ва компаниянинг маркетинг имкониятлари йиғиндисидир.
Загорная Т.А.	Тижорат	Товар белгисининг рақобатбардош салоҳияти – бу корхонанинг рақобатдош устунликларни мустаҳкамлаш мақсадида товар белгисининг функционал ва эмоционал хусусиятларидан фойдаланиш имкониятлари тўплами.
Воронкова А.	Ташкилий	Корхонанинг рақобатбардош салоҳияти раҳбариятнинг корхона ресурсларидан оптимал фойдаланиш қобилияти (менежерларнинг иқтидори, уларни тайёрлаш, касбий мослаштириш, корхонанинг ташкилий тузилмаларини яратиш ва янгилаш қобилияти) билан аниқланади.
Тенералова С.	Стратегик	Корхонанинг рақобатбардош салоҳияти – бу хусусиятлар мажмуи эмас, балки корхонанинг стратегияси ва стратегик режасини ишлаб чиқиш жараёнида ҳисобга олинадиган рақобатдош устунликларга эга бўлиш учун уларни ишлаб чиқаришда қўллаш қобилиятидир.

⁵⁷ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

2-жадвалда корхонанинг рақобатбардош салоҳиятининг асосий хусусиятларини кўриб чиқамиз. Шундай экан, “рақобат салоҳияти” категорияси куйидаги асосий ёндашувларга асосланади: ресурс, инновация, маркетинг, тижорат, ташкилий, стратегик [23]. Рақобат салоҳиятининг мавжуд талқинларини таҳлил қилиш натижасида “рақобат салоҳияти” тушунчасининг муфассал талқинини ишлаб чиқишга ҳаракат қиламиз. корхонанинг рақобатбардош салоҳияти – бу маълум бир вақт ичида ресурсларни умумлаштириш қобилиятини амалга ошириш имкониятини баҳолаш. корхона фаолиятининг маълум бир нуктасида барқарор рақобатдош устунликларни шакллантириш учун кечикиш (1-расм). Шундай қилиб, хусусият рақобатчилар билан таққослаганда корхонанинг ўсиши учун имкониятларни аниқлаш орқали узоқ муддатли асосда рақобатда ғалаба қозониш учун шарт-шароитларни шакллантиришдир.

Хизмат кўрсатиш соҳаси ва тармоқларида корхона рақобатбардошлигини баҳолаш, рақобат устунликларини аниқлаш, корхона фаолиятининг турли воситалари, элементларидан иборат рақобатбардошликни бошқариш механизмини ўз ичига олади. Ушбу механизм куйидаги босқичларни ўз ичига олади:

I босқич. Хизмат кўрсатиш корхонаси мақсадини аниқлаш. Мақсадларни қўйиш мантиқан ҳар қандай бошқарув жараёни жумладан, корхона рақобатбардошлигини бошқариш жараёнининг илк босқичида амалга оширилади. Рақобатбардошликни бошқариш бўйича кейинги барча тадбирлар белгиланган мақсадларга боғлиқ бўлади. Рақобатбардошликни бошқариш жараёнида хизмат кўрсатиш корхонасининг мақсадларини «мақсадлар дарахти» усулидан фойдаланган ҳолда иерархик даражаларга бўлиш мақсадга мувофиқ. Хизмат кўрсатиш корхонаси мақсадларининг таркиби корхона фаолиятининг ўзига хос хусусиятларига, тармоғига ва рақобат муҳитига боғлиқ

ҳисобланади. Умуман олганда, хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигидан манфаатдор бўлган мақсадини шакллантириш лозим. Ушбу мақсадга эришиш учун узоқ вақт давомида корхона рентабеллиги ва самарадорлигини ошириш асосида хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигини таъминланади. Корхона мақсадларининг аниқланиши ва уларнинг кўйи иерархик даражаларга бўлиниши хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигини бошқариш жараёнининг кейинги босқичларида ўз аксини топади.

II босқич. Хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигини баҳолаш. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини бошқаришга қаратилган бошқарув қарорларини қабул қилиш фақат корхона рақобатбардошлигининг ҳақиқий ҳолатини баҳолаш асосида амалга оширилади. Ушбу ҳолатда рақобатбардошликни баҳолаш хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини бошқаришнинг муҳим воситаси бўлиб хизмат қилади. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини икки йўналишда баҳолаш мумкин: хизмат кўрсатиш корхонасининг рақобатбардош устунликларини назорат қилиш даражаси бўйича тақсимлаш; рақобатбардошликнинг асосий кўрсаткичларни аниқлаш ва уларни баҳолаш.

III босқич. Хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигини бошқаришга ташқи муҳитнинг таъсири. Хизмат кўрсатиш корхонаси очик иқтисодий тизим бўлиб, унга нафақат ички, балки ташқи омиллар ҳам таъсир қилади. Бу омилларга куйидагилар яъни: мавжуд сиёсий ва иқтисодий шароитлар, рақобатчилар, етказиб берувчилар фаолияти, амалдаги қонунчилик ва бошқаларни киритишимиз мумкин. Бундан ташқари, хизмат кўрсатиш корхонаси фаолиятига экологик омилларнинг таъсирини ҳисобга олиш керак. Ташқи муҳит таъсирини таҳлил қилиш ва кейинчалик баҳолаш учун иқтисодиётнинг

ушбу сегментини мониторинг қилиш лозим, бу саноатнинг ҳолати ва унинг ривожланиш тенденциялари тўғрисида зарур маълумотларни олишга ёрдам беради. Мониторинг маълумотлари хизмат кўрсатиш корхонасининг жорий бозор конъюнктураси ва унинг мумкин бўлган ўзгаришларини ҳисобга олган ҳолда корхона рақобатбардошлигини таъминлашга қаратилган бошқарув қарорларини қабул қилиш имконини беради.

IV босқич. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини бошқариш чора-тадбирларнинг мумкин бўлган вариантларини аниқлаш. Бу босқичда хизмат кўрсатиш корхонасининг ички ва ташқи муҳити тўғрисида аввалдан олинган барча маълумотларни умумлаштириш амалга оширилади. Шунингдек, корхона рақобатбардошлигини таъминлашнинг асосий муаммолари ва вазифалари аниқланади ҳамда муқобил вариантлар ишлаб чиқилади.

V босқич. Хизмат кўрсатиш корхоналарининг рақобатбардошликни бошқариш концепциясини ишлаб чиқиш. Рақобатбардошликни бошқариш чора-тадбирларининг танланган варианты асосида тегишли концепция ишлаб чиқилади. Ушбу концепцияни хизмат кўрсатиш корхоналарининг рақобатбардошлигини бошқариш дастури шаклида шакллантириш мақсадга мувофиқдир. Дастур рақобатбардошликни бошқариш воситаси бўлиб, бошқарувнинг маъмурий ва бошқарув усули орқали ўзини намоён қилади. Ушбу дастур рақобатбардошликни бошқариш соҳасида хизмат кўрсатиш корхоналари сиёсатини аниқ ва тушунарли тарзда шакллантиришни, иерархиянинг барча даражалари учун асосий мақсадларни ҳамда ушбу мақсадларнинг асосий параметрларини ва уларга эришиш йўллари белгилаши керак. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини бошқариш дастури асосий ҳужжат ҳисобланганиб, ушбу ҳужжат асосида хизмат кўрсатиш

корхоналари рақобатбардошлигини бошқариш бўйича барча чора-тадбирлар ишлаб чиқилади.

VI босқич. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини бошқариш бўйича қарорлар қабул қилиш. Ишлаб чиқилган концепция асосида корхонанинг хизмат кўрсатиш соҳасидаги рақобатбардошлигини таъминлаш учун зарур бошқарув қарорлари қабул қилиниб, тегишли функционал бўлинмаларга юборилади.

VII босқич. Хизмат кўрсатиш корхоналарига зарур ресурсларни жалб қилиш. Қуйидаги босқичда қабул қилинган бошқарув қарорларини амалга ошириш учун турли хил ресурслар талаб қилинади. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини баҳолаш асосида молиявий, моддий ресурсларни ва уларни жалб қилиш манбаларини аниқлаш амалга оширилади. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошликни таъминлаш учун зарур ресурс сифатида малакали ходимлар тушунилади.

VIII босқич. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини бошқаришга оид қабул қилинган бошқарув қарорларини амалга ошириш. Қабул қилинган бошқарув қарорлари тегишли функционал бўлинмаларга юборилади. Ушбу бўлинма фаолиятида амалга оширилади ва натижалар олинади. Қабул қилинган қарорларни самарали амалга ошириш учун корхона бошқарув тузилмасини қайта ташкил этиши ва ташкилий тузилмани такомиллаштириш муҳим ҳисобланади.

IX босқич. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлиги бошқариш натижаларини олиш ва уларни таҳлил қилиш. Ушбу бўлимда мақсад ва вазифалар параметрлари билан олинган натижалар таққосланади ва таҳлил қилинади. Агар қабул қилинган қарор хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигини оширишга хизмат қилса, хизмат кўрсатиш корхонасининг барча бўлинмалари фаолиятига мослаштириш жараёни тескари алоқа

асосида амалга оширилади ва хизмат кўрсатиш корхонаси рақобатбардошлигини бошқаришнинг бутун циклида такрорланади.

Хулоса

1. Ҳозирги вақтда хизматлар бозорида рақобат даражаси ошиб бораётган шароитда хизмат кўрсатиш корхоналарининг рақобатбардошлик салоҳиятини ривожлантиришга тобора кўпроқ эътибор қаратилмоқда. Бунинг сабаби шундаки, рақобатбардошлик салоҳиятининг узоқ муддатли истиқболда рақобат устунлигини сақлаб қолиш ва уни оширишга қодир бўлган асосдир.

2. Хизмат кўрсатиш корхонасининг рақобатбардош салоҳиятига кўп жиҳатдан худудда содир бўлаётган ижтимоий-иқтисодий жараёнлар таъсир кўрсатади. Зеро, худуднинг рақобатбардошлиги инновацион ривожланиш даражаси, тўғридан-тўғри хорижий инвестициялар оқими, маҳаллий корхоналар салоҳиятини ривожлантириш, малакали кадрлар мавжудлиги, меҳнат унумдорлиги ва бандлик даражаси, инфратузилманинг ривожланиш даражаси билан тавсифланади.

3. Хизмат кўрсатиш корхонасининг бозордаги рақобатбардошлиги турли хил омилларга боғлиқ. Бунда энг муҳим омиллар қуйидагилардан иборат: нарх омили; худудий омил; рақобат характериға эға омил; ахборот омили; реклама омили; интернет технологиялари омили; “маҳсулот-хизмат”ни муқобил жойлаштириш омили; эстетик омил; миждозларға қулайлик яратиш омили ва технологик омил.

4. Корхона рақобат устунлигининг мавжуд таърифларини таҳлил қилиш ва умумлаштириш, рақобатдош устунликларға эришиш, сақлаш ва оширишға ёрдам берган сабабларни ҳисобға олиш муҳим аҳамиятға эға. Рақобат устунлиги – бу етарли ва самарали рақобат салоҳиятини шакллантирган ва оширган ҳамда рақобатчилардан устунликни таъминлаган ноёб омиллар тизимидир.

5. Хизмат кўрсатиш корхоналари рақобатбардошлигини баҳолаш мураккаб динамик жараён бўлиб, корхона фаолиятининг туриға, кўрсатиладиган фаолият доирасиға, ташқи муҳитнинг муҳим элементлари тўғрисида тўлиқ ва ишончли маълумотларға боғлиқ холда амалға ошириладиган жараёндир.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ:

1. Балабанова Л.В. *Маркетингове управления конкурентоспособностью предпринимательств: стратегический подход: Монография.* / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. - Донецк: ДонДУЕТ, 2006. - С. 294.
2. *Ворожбит О.Ю. Конкурентоспособность экономических систем: монография / О.Ю.Ворожбит, В.А. Осипов, А.И. Тонких. – Владивосток: изд-во ВГУЭС. 2011. – 124 с.*
3. *Грибов В.П. Экономика предприятия: учебник В.П. Грибов, В.Д.Грузинов. - М.: Финансы и статистика. -2012. - 426 с.*
4. *Данилова Е.В. WTO: регулирование торговли услугами / Е.В. Данилова. - М.: Академкнига. - 2003. - 264 с.*
5. *Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г.Долинская, И.А. Соловьев. –М.: изд-во “Стандарты”. 1991. – 128 с.*
6. *Загорна Т.О. Управления конкурентным потенциалом торговой марки: Автореф. дис. канд. экон. наук. - Донецк: ДонДУЕТ, 2005. – С. 5.*
7. *Завьялов П.С. Роль маркетинга в решении проблем конкурентоспособности Российских товаров о производителей / П.С.Завьялов // Маркетинг, 1996. №6. 21-30 с.*
8. *Зулькарнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И.У.Зулькарнаев, Л.Р.Ильсоева // Маркетинг в Риоссии и за рубежом. – 2001. №4. 17-27 с.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2519>

OLIV TA'LIM MUASSASALARINING INNOVATSION FAOLIYATINI BAHOLASH METODIKASI

Murodov Alisher Murodjon o'gli

Sharof Rashidov nomidagi

Samarqand davlat universiteti tadqiqotchisi

tel:979343223

elektron pochta:murodjonov2018@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada mualliflar tomonidan ishlab chiqilgan texnik universitetlar, iqtisodiy universitetlarning xususiy investorlar ishtirokidagi iqtisodiyotning real sektori korxonalar bilan o'zaro aloqalari, ishlab chiqarish va o'tkazish masalalari bo'yicha davlat tomonidan soliq, moliyaviy va qonunchilik yordami ko'rib chiqiladi. Yuqori texnologiyalar va innovatsion faoliyat uchun kadrlar tayyorlash.

Kalit so'zlar: ta'lim xizmatlari, mexanizm, baholash, oliy ta'lim tizimi, innovatsiyalar, raqobatbardoshlik.

Аннотация: В данной статье рассмотрен разработанный авторами механизм взаимодействия технических вузов, экономических вузов с предприятиями реального сектора экономики при участии частных инвесторов, налоговой, финансовой и законодательной поддержке со стороны государства по вопросу производства и трансфера высоких технологий и подготовке кадров для ведения инновационной деятельности.

Ключевые слова: образовательные услуги, механизм, оценка, система высшего образования, инновационной деятельности, конкурентоспособность.

Annotation: This article discusses the mechanism developed by the authors for the interaction of technical universities, economic universities with enterprises in the real sector of the economy with the participation of private investors, tax, financial and legislative support from the state on the issue of production and transfer of personnel for innovative activities.

Key words: educational services, mechanism, assessment, higher education system, innovation, competitiveness.

KIRISH

Jahonda barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlashning strategik yo'nalishlardan biri sifatida innovatsion faoliyatni rivojlantirish asosida zamonaviy va raqobatbardosh ta'lim tizimini shakllantirish, oliy ta'lim xizmatlari samaradorligini oshirish, oliy ta'lim muassasalari resurs salohiyatini rivojlantirishga alohida ahamiyat berilmoqda. Hozirgi vaqtda "xalqaro ta'lim xizmatlari bozorining hajmi 100 mlrd. AQSH dollaridan ko'proqni tashkil etib, shundan 50-70 mlrd. AQSH dollari oliy ta'lim muassasalari hissasiga to'g'ri kelmoqda. Xususan, Amerika universitetlari mablag'lari-ning o'rtacha hajmi 1,4 mlrd. AQSH dollarini tashkil etmoqda". Shunga ko'ra, oliy ta'lim tizimida innovatsion faoliyatni rivojlantirish asosida xizmatlar samaradorligini oshirish va ularning

raqobatbardoshligini ta'minlash dolzarb muammolardan biri bo'lib qolmoqda.

Jahonda oliy ta'lim tizimida innovatsion faoliyatni rivojlanishi borasidagi tajribalar negizida oliy ta'lim xizmatlari samaradorligini oshirish omillari, shart-sharoitlari va tamoyillarini aniqlash, oliy ta'lim muassasalarining innovatsion faoliyatini baholash usullarini takomillashtirish, ularning raqobat ustunligini ta'minlash, fan, ta'lim va ishlab chiqarish integratsiyasini mustahkamlash, oliy ta'lim muassasalarining innovatsion infratuzilmasini rivojlantirish, oliy ta'lim muassasalari resurs salohiyatini oshirish, oliy ta'lim xizmatlari samaradorligini oshirishning strategik yo'nalishlarini aniqlash kabi ilmiy muammolarni tadqiq etish muhim ahamiyatga egadir.

Respublikamizning hozirgi ijtimoiy-

iqtisodiy rivojlanishi oliy ta'lim muassasalaridan o'zlarining ijodiy salohiyati va bitiruvchilari raqobatbardoshligini oshirishni talab etadi. Bu masalalarni hal etish zamonaviy oliy ta'lim tizimida ta'limning innovatsion-ta'lim muhitini shakllantirishni zarurat etadi.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili

Iqtisodiyot fanida ta'lim xizmatlari kategoriyasi har doim munozaralarga boy bo'lgan. Shuning uchun iqtisodiy adabiyotlarda oliy ta'lim xizmatlari bozorining ijtimoiy-iqtisodiy mohiyatini ifodalovchi alohida jihatlar bilan bog'liq xususiyatlari, marketing tadqiqotlari, bozor segmentlari va turli xil jihatlarini tadqiq qilinagan. Biroq ilmiy asarlarda ta'lim xizmatlari bozorining alohida segmenti sifatida oliy ta'lim xizmatlariga yo'naltirilgan yaxlit tadqiqotlar unchalik ko'p emas. Bu esa oliy ta'lim xizmatlari to'g'risida axborotlarni tizimlashtirishni hamda uning kategoriya sifatidagi mohiyatini aniqlashtirishni zarurat etadi.

Yaxlit holda ta'lim xizmatlari bozori ushbu xizmatlarni ishlab chiqarish, ayirboshlash va iste'mol qilish yuzasidan ta'lim xizmatlarini ishlab chiqaruvchilar, uni iste'molchilari va vositachilari o'rtasida amalga oshadigan ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlar tizimini aks ettiradi.

MDH olimlaridan Yu.A.Shevchenkoning asarida oliy ta'lim muassasalarida narxning shakllanishi va uning marketing strategiyasi, ta'lim xizmatlariga narx belgilashning umumiy algoritmi, pullik ta'lim xizmatlari bahosini aniqlashda xarajatlar usuli, oliy ta'lim muassasalarini moliyalashtirish, ta'lim xizmatlariga narx belgilash bosqichlari, davlat oliy ta'lim muassasalarida narx belgilash siyosatining maqsadlari kabi masalalar tadqiq qilingan.

Шунингдек,

V.C.Баженованинг асарида олий таълим тизимида маркетинг тадқиқотларини амалга ошириш, таълим хизматларига талаб ва таклиф мувофиқлиги, битирувчиларни ишга жойлаштиришни тартибга солиш, иқтисодиётнинг трансформациялашуви шароитида узлуксиз таълимни амалга ошириш сиёсатининг

асосий йўналишлари, битирувчиларни ишга жойлаштиришни тартибга солиш механизмлари, олий ўқув юрталарида молиявий ресурсларни диверсификациялаш жараёни, таълим хизматлари бозорининг инновацион ривожланиши билан боғлиқ тадқиқотлар олиб борилган.

M.A.Lukashenko asarida ta'lim xizmatlari bozorida oliy ta'lim muassasalarining o'rni, oliy ta'lim muassasalarini boshqarish tizimi, ta'lim xizmatlarida talab va taklifning shakllanishi, mehnat bozori va ta'lim xizmatlari bozorining o'zaro bog'liqligi, bitiruvchilarni ishga joylashtirish jarayoni, oliy ta'limni rivojlantirish siyosatining maqsad va vazifalari, oliy ta'lim tizimida ta'lim xizmatlari samaradorligini baholash usullari tadqiq qilingan.

O'zbekistonlik olim G.Axunovanning asari O'zbekistonda ta'lim xizmatlari marketingi muammolari tadqiq qilingan bo'lib, unda ta'lim xizmatlari bozorining rivojlanish xususiyatlari, ta'lim xizmatlari tushunchasining mohiyati va mazmuni, ta'lim xizmatlari bozori va mehnat bozorining shakllanish xususiyatlari, ta'lim xizmatlari bozorida marketing tadqiqotlarini o'tkazish, oliy ta'lim muassasalarining marketing strategiyasini ishlab chiqish, mamlakatimizda ta'lim xizmatlari va mutaxassislar mehnat bozorida menejment va marketing masalalari yoritib berilgan.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqot jarayonida oliy ta'lim muassasalarida innovatsion faoliyatni baholash bo'yicha iqtisodiy tizimlar va nisbatlarni o'rganishga dialektik va tizimli yondashuv, kompleks baholash, qiyosiy va solishtirma tahlil, statistik va dinamik yondashuv hamda guruhlash usullaridan foydalanildi hamda ta'lim xizmatlari bozorida raqobatbardoshlik darajasi baholandi.

TAHLIL VA NATIJALAR

O'zbekiston Respublikasida ro'y berayotgan ijobiy o'zgarishlar va amalga oshirilayotgan ijtimoiy-iqtisodiy islohotlar jamiyatni qayta qurish va kelgusida barqaror rivojlantirish imkonini beruvchi oliy ta'lim tizimini yaratishni zarurat etmoqda.

Respublikamiz ta'lim tizimini rivojlantirish bo'yicha amalga oshirilayotgan islohotlar natijasi sifatida ta'limning kutilayotgan davomiyligi muddati mustaqillikning dastlabki yillarida 13,7 yilni tashkil etgan holda, mazkur ko'rsatkich 2020 yilga kelib 21 yilga uzaytirildi. Ta'lim xizmatlari insonning jamiyatdagi o'rnini aniqlab, uning intellektual salohiyatga ega a'zosi sifatida shakllantiradi.

Rivojlangan davlatlarda milliy daromad o'sishining 60 %i jamiyatda ta'lim va bilimning o'sishi bilan belgilanadi. Iqtisodiy jihatdan olganda, ta'limga yo'naltirilgan investitsiyalar o'zini juda qisqa muddatlarda oqlaydi va ekspertlarning hisob-kitoblariga qaraganda, ta'lim tizimidagi 1 dollarlik xarajat 3-6 dollar daromadni ta'minlaydi. Undan tashqari, ba'zi hisob-kitoblarga qaraganda, ta'limga xarajatlarning 1 % ga o'sishi mamlakat YAIMning 0,35% ga o'sishigayoki rivojlangan davlatlarda ta'lim olish davomiyligining 1 yilga oshishi YAIMning 5-15 %ga oshishiga olib kelishi ma'lum bulgan. Rivojlangan mamlakatlar tajribasi ko'rsatishicha, barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlash uchun aholining 40-50 foizi oliy ma'lumotga ega bo'lishi kerak, bilimlar iqtisodiyotida esa, oliy ma'lumotlilarning hissasi 60 foizgacha yetadi .

O'zbekiston Respublikasi «Ta'lim to'g'risida» Qonunining 4-moddasida keltirilganidek: jinsi, tili, yoshi, irqi, milliy mansubligi, e'tiqodi, dinga munosabati, ijtimoiy kelib chiqishi, xizmat turi, ijtimoiy mavqei, turar joyi, O'zbekiston Respublikasi hududida qancha vaqt yashayotganligidan qat'iy nazar, har kimga bilim olishda teng huquqlar kafolatlanadi. Bunda, mamlakatimizda ta'lim olishga bo'lgan e'tiborning davlat siyosati doirasida qaralishi, uning respublikamiz ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishining muhim ijtimoiy vazifasi sifatida nazarda tutilishining isboti hisoblanadi.

Tadqiqot jarayonida oliy ta'lim muassasalarining innovatsion faoliyatini baholash metodikasini takomillashtirishning ilmiy-nazariy, uslubiy va amaliy jihatlariga e'tiborimizni qaratamiz.

Oliy ta'lim muassasalarining ta'lim xizmatlarini ko'rsatishdagi xususiyatli jihatlari quyidagilardan iborat:

- ta'lim xizmatlari nomoddiy xususiyatga ega va jamg'arilmadi, lekin intellektual salohiyatni shakllantirishga yo'naltirilgan ularning natijalari jamg'ariladi va umumlashtiriladi;

- tayyorlashning me'yoriy muddatini aniqlovchi uzoq vaqt davomida ta'lim xizmatlari ko'rsatiladi;

- oliy ta'lim muassasalarining ta'lim xizmatlari iste'molchisi muayyan darajada tayanch ma'lumotga ega bo'lishi zarur;

- ta'lim xizmatlari vositachilarsiz bir vaqtning o'zida ishlab chiqariladi va iste'mol qilinadi;

- xizmatlar ko'rsatish natijalariga davlatning yuqori darajada manfaatdorligi, shuning uchun ta'lim xizmatlari jamiyat taraqqiyoti va uning intellektual salohiyati shakllanishiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Zamonaviy jamiyatda innovatsiyalar haqli ravishda bilimga asoslangan iqtisodiyotni qurishning asosiy omili sifatida qaraladi. Oxirgi

O'n yil davomida faoliyati mamlakat oliy o'quv yurtlarida innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash va joriy etishga qaratilgan turli tashkiliy tuzilmalarni yaratish bo'yicha juda jadal ishlar amalga oshirildi.

O'sishning qo'shimcha manbalari va uni barqaror va uzoq muddatli rivojlanishning innovatsion yo'liga olib boradigan zaxiralarga juda muhtoj bo'lgan zamonaviy iqtisodiyot mavjud ta'lim tuzilmalariga sifat jihatidan yangi talablar qo'ymoqda. Yangi g'oyalarga bo'lgan ehtiyojning ortib borayotgani, g'oya va ishlanmalarni tayyor mahsulot yoki mahsulot bosqichiga olib chiqish imkoniyati oliy ta'lim muassasalarining hududlardagi o'rni va roliga yondashuvni o'zgartirishni taqozo etmoqda.

Zamonaviy universitet bugungi kunda nafaqat ta'lim muassasasi, ilmiy ishlanmalar va fundamental bilimlarni jamlash joyiga aylanib qolmoqda, balki innovatsion bozor maydonining rivojlanish sur'atlarini, tuzilishi va shakllanish jarayonlarini belgilovchi eng muhim sub'ekt rolini o'ynaydi. Universitetlar

nafaqat hududlarda yaratilgan innovatsion ekotizimlarning bir qismi bo'lishi mumkin – ularda bunday tizimning integratsiyalashgan bo'g'iniga aylanish uchun barcha imkoniyatlar mavjud.

Bugungi kunda universitetlarni baholashda juda ko'p sonli yondashuvlar, jumladan, ko'plab shov-shuvlarga sabab bo'lgan Ta'lim va fan vazirligining samaradorligini baholash usuli mavjud. Biroq, bizning fikrimizcha, asosiysi oliy ta'lim muassasalarini mintaqaviy innovatsion muhitning elementlari sifatida ko'rib chiqish va ushbu parametrlarni hisobga olgan holda yondashuvni baholashdir. Universitetlarning nafaqat malakali kadrlar tayyorlash markazlari, balki yangi bilimlarni yaratish va yangi ish o'rinlarini yaratishda asosiy bo'g'in sifatidagi rolini ham e'tirof etish ayniqsa muhimdir.

Ushbu holatlarni hisobga olgan holda, asosiy ko'rsatkichlar universitetning innovatsion muhitining rivojlanish darajasini belgilaydigan ko'rsatkichlar bo'lishi kerak, albatta, faqat gumanitar fanlarga ixtisoslashgan universitetlar bundan mustasno. madaniyat va san'at muassasalari, bu erda boshqa mezonlar bo'lishi kerak.

Universitetlar faoliyatini ularning innovatsion komponenti nuqtai nazaridan baholashning mavjud usullari etarli miqdordagi kamchiliklarga ega va asosan universitetning innovatsion salohiyatini baholashga qaratilgan, ya'ni. innovatsiyalarni yaratish va texnologiyalarni tijoratlashtirish imkoniyatlari. Ammo amaliyot shuni ko'rsatadiki, imkoniyatlarning mavjudligi ularning keyingi to'liq va muvaffaqiyatli amalga oshirilishini anglatmaydi ya'ni. yaratilgan innovatsion muhit darajasi, uning ta'siri ham universitetning o'zi, ham butun mintaqqa iqtisodiyoti haqida. Universitetning

innovatsion muhit darajasini baholash metodikasini takomillashtirish uchun oliy ta'lim muassasalarining innovatsion faolligi darajasini baholashning mavjud tizimlaridagi asosiy kamchiliklarni o'rganish va ta'kidlash zarur.

Universitetning innovatsion faoliyatini har tomonlama baholash uchun mualliflar tomonidan ishlab chiqilgan metodologiya o'zaro bog'liq bo'lgan to'rt bosqichni birlashtiradi:

I bosqich - universitetning innovatsion faoliyatini baholash ko'rsatkichlarini tizimlashtirish va guruhlash;

II bosqich – universitet innovatsiyalari samaradorligi ko'rsatkichlarining qiyosiy tahlili;

III bosqich - universitetning innovatsion faoliyatini baholash yo'nalishlarining rivojlanish xususiyatini aniqlash;

IV bosqich - universitetning innovatsion faoliyatini yaxlit baholash.

Ikkinchi bosqichda T.L.Saati metodologiyasi va E.Xarringtonning maqsadga muvofiqlik shkalasidan foydalangan holda universitetlarning innovatsion faoliyatining qiyosiy ko'rsatkichi amalga oshiriladi. T.L.Saating ierarxiyalarini tahlil qilish usulidan foydalanib, universitetlarning innovatsion faolligi ko'rsatkichlari tartiblanadi va E.Xarringtonning maqsadga muvofiqlik shkalasidan foydalanib, biz universitetning innovatsion faoliyatining jismoniy va psixologik parametrlari o'rtasidagi muvofiqlikni o'rnatamiz. Tadqiqotning tanlangan yo'nalishlari bo'yicha ko'rsatkichlarni tartiblash uchun innovatsion faoliyatning har bir ko'rsatkichi bo'yicha taqdim etilgan reyting shkalasi bo'yicha har bir ko'rsatkich uchun ball (0 dan 1 gacha) belgilanadi

JADVAL 1

E.Xarringtonning maqbullik shkalasi bo'yicha standart belgilar

Istalganlik	Keraklilik shkalasidagi belgilar
Juda yaxshi	1,00 – 0,80
Yaxshi	0,80 – 0,63
Qoniqarli	0,63 – 0,37
Yomon	0,37 – 0,20
Juda yomon	0,20 – 0,00

Uchinchi bosqichda innovatsion faoliyat ko'rsatkichlari quyidagi formula bo'yicha baholanadi:

$$K_i = a_i \times A_i, \quad (1)$$

bu erda K_i - universitet innovatsion faoliyatining i-ko'rsatkichini baholash; a_i - T.L.ga muvofiq i-indikatorning ustuvorligi soati; A_i - E. Xarringtonning maqsadga muvofiqligi shkalasi bo'yicha i-indikatorning balli.

Ishlab chiqilgan usul universitetning innovatsion faoliyatini baholash jarayonini soddalashtiradi va vaziyatni ob'ektiv ko'rishni ta'minlaydi, chunki bu baholash etarli miqdordagi miqdoriy va sifat ko'rsatkichlarini aniqlashni o'z ichiga oladi.

Keyin universitetning innovatsion faoliyatining integral ko'rsatkichi formuladan foydalangan holda har bir sohaning ahamiyatini hisobga olgan holda hisoblanadi:

$$I_k = \sum_{j=1}^n K_i \times a_j, \quad (2)$$

bu erda IP universitet innovatsion faoliyatining ajralmas ko'rsatkichidir; K_i - innovatsion loyiha doirasida universitetning innovatsion faoliyatining i-ko'rsatkichini

baholash; aj universitet innovatsion faoliyatining j-yo'nalishining ustuvor yo'nalishi hisoblanadi.

Taklif etilayotgan metodologiya universitetning innovatsion faoliyatining hozirgi holatini jadvalga muvofiq aniqlash imkonini beradi. 2.

Universitetning innovatsion faoliyatining qoniqarsiz holati (0-0,37) quyidagi ko'rsatkichlar bilan tavsiflanadi: innovatsiyalarni yaratish bo'yicha past samaradorlik ko'rsatkichlari universitetning innovatsion tsiklda ishtirok eta olmasligini belgilaydi; innovatsion kadrlar tayyorlash past darajada olib borilmoqda; ta'lim faoliyati innovatsiyalar rivojlanishini rag'batlantirmaydi. Bunday oliy o'quv yurtining innovatsion faoliyatini rivojlantirish strategiyasini ishlab chiqishda uning ishinig o'quv-tarbiyaviy tarkibiy qismiga e'tibor qaratish lozim, u: ilmiy-pedagogik kadrlarni tayyorlash, qayta tayyorlash va malakasini oshirish; innovatsion korxonalar negizida oliy o'quv yurtidan keyingi ta'lim markazlari, ilmiy-tadqiqot laboratoriyalari tashkil etish, ilmiy sanoatning innovatsion faoliyati bo'yicha mashg'ulotlar o'tkazish; universitet professor-o'qituvchilarini standartlashtirishni oshirish.

JADVAL 2

Universitetning innovatsion faoliyati holati

Integral baholash innovatsion universitet faoliyati	0,20-0,00	0,37-0,20	0,63-0,37	0,80-0,63	1,00-0,80
Innovatsiya holati tadbirlar	Mutlaqo qoniqarsiz sifatdosh	Qoniqarsiz	Qoniqarli	yaxshi	Juda yaxshi

Innovatsion ko'rsatkichlarni yaxshilash uchun boshqa ko'rsatkichlarni yaxshilashning yangi tsiklini rejalashtirish kerak. Shuni hisobga olish kerakki, universitet haqiqatda erishish mumkin bo'lgan maqsadlarni qo'yishi kerak, ya'ni. boshida u universitetning innovatsion faoliyatining eng yaxshi ko'rsatkichlariga emas, balki uning o'rtacha darajasiga e'tibor qaratgani ma'qul.

Innovatsion faoliyatning qoniqarli holati (0,37–0,63) quyidagicha tavsiflanadi:

□ innovatsiyalar yaratish bo'yicha tadbirlar o'rtacha darajada amalga oshirilmoqda; innovatsion faoliyatga o'qitish o'rtacha statistik ko'rsatkichlar bo'yicha amalga oshiriladi;

□ innovatsiyalarni rivojlantirishni rag'batlantiradigan ta'lim faoliyati juda yuqori darajada amalga oshirilishi mumkin, chunki

ular baholash darajasiga sezilarli ta'sir ko'rsatmaydi. Bunday universitetning innovatsion faoliyatini rejalashtirishda innovatsiyalarni yaratish jarayoniga sa'y-harakatlarni qayta taqsimlash tavsiya etiladi, chunki bu universitet faoliyatining innovatsion tarkibiy qismini eng samarali tarzda kuchaytiradi.

Shunday qilib, birinchi yo'nalish - universitetda innovatsiyalarni yaratish bo'yicha faoliyat - innovatsiyalarni yaratish, rivojlantirish va tarqatish jarayoni bilan bevosita bog'liq bo'lgan ish turlarini o'z ichiga oladi.

Ikkinchi yo'nalish - o'qitish innovatsiyasi - universitet ishining alohida turi bo'lib, uni universitetning o'zida ham, ishlab chiqarishda ham rivojlanishini rag'batlantiradi, bu bilimga asoslangan iqtisodiyotni shakllantirishda muhim ahamiyatga ega.

Uchinchi yo'nalish oliy o'quv yurtlari uchun an'anaviy bo'lsa-da, zamonaviy bozor munosabatlari unga yangi mazmun bag'ishlaydi. Axborot sarmoyalarni jalb qilishning bir usuliga aylanib borayotgan bir paytda oliy o'quv yurtlarida sohani rivojlantirish masalalariga bag'ishlangan malaka oshirish kurslari, o'quv seminarlari va davra suhbatlariga talab katta bo'ldi.

XULOSA/TAVSIYALAR

Olib borilgan tadqiqotlar quyidagilarni ko'rsatmoqda:

1. Universitetning innovatsion faoliyatini baholashning yagona tizimini yaratish zarurati

OTMlarda innovatsion muhit va infratuzilmani rivojlantirishni qo'llab-quvvatlash bo'yicha davlat dasturlarini amalga oshirishda byudjet mablag'laridan foydalanish samaradorligini monitoring qilish yo'li bilan belgilanadi.

2. Innovatsion muhit darajasini va uning barcha elementlarining ishlashini doimiy ravishda kuzatib borish juda muhimdir. Biroq, universitetlarning innovatsion faoliyatini baholashning mavjud usullaridan foydalangan holda, universitetning innovatsion muhiti darajasi, uning faolligi va tashqi biznes muhitiga muvofiqligi haqida to'g'ri xulosa chiqarish juda qiyin. Baholash mezonlari universitetdagi innovatsion jarayon kontseptsiyasining mohiyatini ochib bermaydi, uning samaradorligi, natijalari va mintaqadagi biznes va sanoat ehtiyojlariga moslashuvi haqida xulosa chiqarishga imkon bermaydi.

3. Integral ko'rsatkich qiymatini oshirish uchun universitet ma'lum sohalarida, masalan, innovatsiyalarni rivojlantirishni rag'batlantiradigan ta'lim faoliyati darajasi kabi past baholash ko'rsatkichlarini bir xilda yaxshilashi kerak. Bu unga rivojlanishning asosiy tendentsiyalarini belgilash va raqobatbardoshligini oshirish imkonini beradi innovatsion faoliyat. Shunday qilib, birinchi yo'nalish - universitetda innovatsiyalarni yaratish bo'yicha faoliyat - innovatsiyalarni yaratish, rivojlantirish va tarqatish jarayoni bilan bevosita bog'liq bo'lgan ish turlarini o'z ichiga oladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Ахунова Г. *Ўзбекистонда таълим хизматлари маркетинги муаммолари. Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим Вазирлиги, Тошкент Давлат иқтисодиёт университети.* – Т.: Иқтисод-Молия, 2005 й. – 244 б.;
2. Баженова В.С. *Непрерывное образование в условиях трансформации экономической системы.* – М.: Изд. Рос. экон. акад, 2000-216 с.
3. Воронин А.В. *Университет как системообразующий региональный научно-инновационный комплекс // Высшее образование в России.* – 2010. – №8–9. – С. 62-68.
4. *Высшее образование сегодня.* 2008. № 8. Издательская группа «Логос», 2008. - С. 5.
5. Гребенюк И.И., Голубцов Н.В., Кожин В.А., Чехов К.О., Чехова С.Э., Федоров О.В. *Анализ инновационной деятельности высших учебных заведений России: монография.* / под. ред. И.И. Гребенюк – М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2012. – 464 с.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2535>

ТУРИЗМ ИНФРАТУЗИЛМАСИ РИВОЖЛАНИШИНИ БАҲОЛАШГА УСЛУБИЙ ЁНДАШУВ

Хайтов Охунжон Номоз ўғли

Шароф Рашидов номидаги Самарқанд давлат университети

Инсон ресурсларини бошқариш кафедраси тадқиқотчиси

Аннотация: Подходы к оценке потенциала туристско-рекреационных ресурсов исследовались авторами по-разному. Подходы экономистов к оценке потенциала туристско-рекреационных ресурсов стали основой для проведения исследований в этой области.

Ключевые слова: Туристско-рекреационные ресурсы, административное расположение, географическая модель, инфраструктура, бюджетные средства, историко-культурный потенциал, региональный потенциал, историко-культурные (туристские) ресурсы, туристическая инфраструктура.

Abstract: Approaches to assessing the potential of tourism and recreational resources were studied by the authors in different ways. The approaches of economists to assessing the potential of tourism and recreational resources have become the basis research in this area.

Key words: Tourist and recreational resources, administrative location, geographical model, infrastructure, budget funds, historical and cultural potential, regional potential, historical and cultural (tourist) resources, tourism infrastructure.

Annotatsiya: Turizm va rekreatsion resurslar salohiyatini baholashga yondashuvlar mualliflar tomonidan turli yo'llar bilan o'rganilgan. Iqtisodchi olimlarning turizm va rekreatsion resurslar salohiyatini baholashga bo'lgan yondashuvlari ushbu yo'nalishda tadqiqot olib borish uchun asos bo'ldi.

Kalit so'zlar: Turistik va rekreatsion resurslar, ma'muriy joylashuvi, geografik modeli, infratuzilmasi, byudjet mablag'lari, tarixiy-madaniy salohiyat, hududiy salohiyat, tarixiy-madaniy (turistik) resurslar, turizm infratuzilmasi.

Муайян ҳудуд ривожланиши учун кўпинча унинг иқтисодийтини ривожланганлиги ва рақобатбардошлиги, ривожланиш шарт-шароитлари ва имкониятлари ҳамда истиқболларини аниқлаш долзарб аҳамият касб этади. Ҳудудларда туристик-рекреацион ривожланиш истиқболларини аниқ баҳолаш учун туристик-рекреацион ресурслар салоҳиятини таҳлилини ўтказиш зарур.

Туристтик-рекреацион ресурслар салоҳиятини баҳолашга ёндашувлар муаллифлар томонидан турлича тадқиқ этилган. Иқтисодчи олимларнинг туристик-рекреацион ресурслар салоҳиятини баҳолашга ёндашувлари ушбу соҳада тадқиқот олиб бориш учун асос бўлди.

Туристтик-рекреацион ресурслар салоҳиятини тадқиқ этиш учун унинг асосий элементларини, яъни муайян ҳудудларнинг ривожланиш қонуниятлари

ва хусусиятлари ҳамда иқтисодий ривожланиш имкониятлари мажмуини ҳисобга олиш фавқулотда муҳим ҳисобланади.

Бундай элементлар ҳақида маълумотлар мамлакатда туристик-рекреацион ресурслар салоҳияти ҳақида фақат яқин тасаввурни шакллантиради, бироқ бу маълумотлар асосида аниқ туристик оқимларни таъминлаш бўйича ҳудудлар имкониятларини аниқлаш мумкин эмас. Умумий асосда баҳолаш мақсадида иқтисодийнинг алоҳида таркибий элементларини ўзаро боғлиқлиги ва алоқадорлигида ҳудудларнинг туристик ресурс салоҳияти ва имкониятларини аниқлаш зарурат этилади.

Туристтик-рекреацион ресурслар салоҳиятини умумий баҳолашда нафақат унинг асосий элементлари тўғрисида етарлича аналитик ахборотлар, балки

келгусидаги туристик оқимлар тавсифи, ресурсларини тақсимлашда туристик саёҳатнинг алоҳида мутаносибликни аниқлаш учун зарур. Шунинг учун, бизнинг фикримизча, кўринишларига талаб, муайян хизмат методологик нуқтаи назаридан турларига талаб тўғрисида маълумотларга кўрсаткичлар таркибига худуднинг эга бўлиш зарур. Керакли ахборотларга эга туристик-рекреацион ресурсларини бўлиш худуд ичида моддий ва меҳнат киритиш мумкин (1-жадвал).

1-жадвал

Туристтик-рекреацион ресурсларни баҳолаш кўрсаткичлари⁵⁸

Ресурснинг номи	Кўрсаткичнинг аҳамияти
1. Транспорт воситаси билан таъминланганлиги	
Магистрал йўллар бўйича	5 балл
Автомобил йўллари орқали	4 балл
Темир йўллар орқали	3 балл
Дарё орқали	2 балл
Ҳаво йўлларида ўчиш орқали	1 балл
2. Худуд марказига яқин йўллар бўйича масофа	
10 км.гача бўлган масофа	5 балл
10 км.дан 30 км.гача бўлган масофа	4 балл
30 км.дан 100 км.гача бўлган масофа	2 балл
100 км.дан ортиқ бўлган масофа	0 балл
3. Бошқа туристик объектлар билан қўшничилик	
5 км.гача	5 балл
5 дан 20 км.гача	4 балл
15 км.дан 50 км.гача	3 балл
50 км.дан 200 км.гача	2 балл
200 км.дан ортиқ	1 балл

Шундай экан, транспорт билан таъминланганлик кўрсаткичи муайян объектга ташриф буюриш учун туристлар сонини истиқболлаштириш ҳамда меҳмонхона объектлари сони ва кўнгилочар инфратузилмани аниқлаш имконини беради.

Йўллар орқали яқин туман маркази (магазинлар, касалхона ва мавжуд инфратузилма) гача масофа – маълум бир транспорт воситасида ёки пиёда юриб туристик объектгача туристларни етиб олиши билан боғлиқ сайёҳлар сони сифатида аниқланади.

Бундан ташқари бахтсиз ҳодиса, касаллик ҳолатида белгиланган объектларга етиб олишда туристлар учун хавф-хатарни пасайтиради, шунингдек, ташриф буюриш туристик объектлар жозибадорлигини оширади.

Туристтик-рекреацион ресурсларнинг бошқа объектлари билан қўшничилик кўрсаткичи бир кунда бир қатор объектларга туристларни келиш имкониятини аниқлашни назарда тутаяди. Шундай экан, битта объектнинг бошқасидан 5 км узоқлиги 1 кунда 2 тадан 7 тагача объектга ташриф буюриши мумкин, шу вақтда 200 км.гача бўлган масофада туристлар ташриф буюришни рад этишлари мумкин, ёхуд туристик муддат узоқ вақтни олиши мумкин. Шунингдек, қўшничилик кўрсаткичи туристларни қисқа муддат ичида кўпроқ миқдордаги объектларни кўриш ва инфратузилмани жойлаштириш учун тармоқ харитасини тузиш ва бошқа ҳолатларда худудда кўпроқ туристларни жалб қилиш имконини беради.

⁵⁸ Маллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Мамлакатимиз худудларида корхоналарнинг туристик-рекреацион ресурслари салоҳиятини баҳолаш ушбу тизимнинг ташкилий-иқтисодий механизмини такомиллаштириш, алоҳида туристик ресурслар баҳосини аниқлашнинг муҳим жиҳати ва асоси бўлиб ҳисобланади.

Туристтик-рекреацион салоҳиятни шаклланишининг асосий омиллари куйидаги формула билан аниқланади:

$$C = v_1 M_0 + v_2 T_0 + v_3 N_0 + v_4 I_0, (1)$$

бу ерда: C – туристик-рекреацион ресурслар салоҳияти;

M_0 – нисбий тарихий-маданий салоҳият;

T_0 – табиий қўриқланадиган муҳим худудларнинг нисбий салоҳияти;

N_0 – табиий шарт-шароитларнинг нисбий салоҳияти;

I_0 – нисбий инфратузилмавий салоҳият;

v_1-v_4 – вазн коэффициентлари.

Тарихий-маданий ресурсларнинг маъмурий худуддаги зичлиги куйидаги кўрсаткич асосида ҳисобланади:

$$K_i = \frac{n_i \times c}{m}, (2)$$

бу ерда: K_i – тарихий-маданий ресурсларнинг маъмурий худуддаги зичлиги;

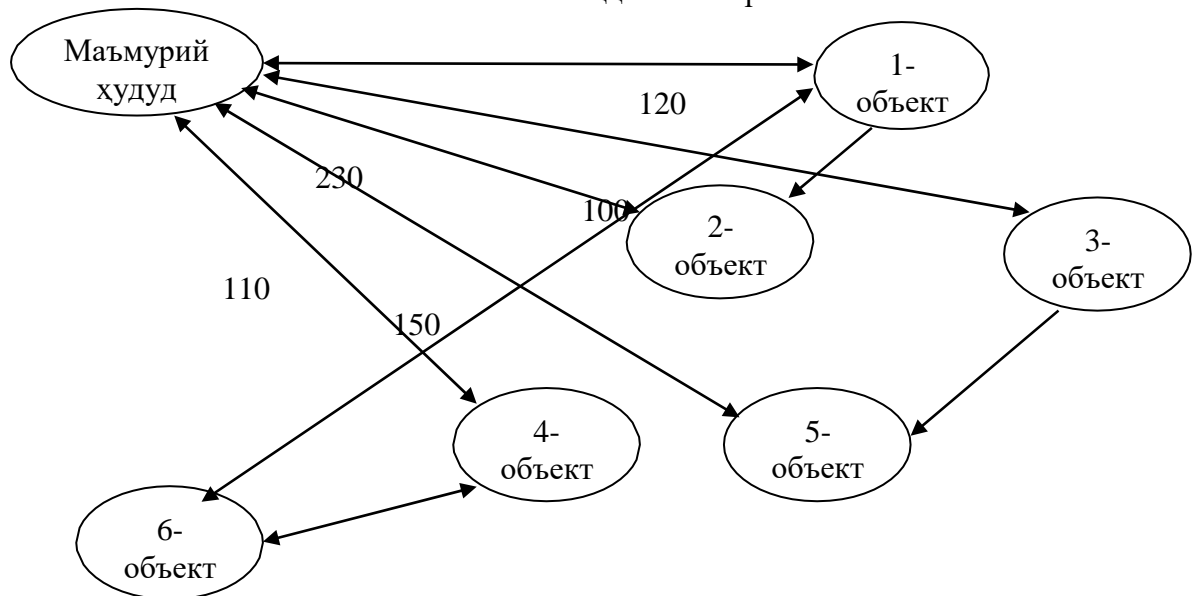
n_i – маъмурий худуддаги объектлар сони;

c – маҳаллийлаштириш (худудда) коэффициенти;

m – объектларнинг худуддаги сони.

Маҳаллийлаштириш (худудда) коэффициенти худуд иқтисодиётида тарихий-маданий аҳамиятга эга объектлар салоҳиятини аниқлашга қаратилган туристик объектлар концентрациясини кўрсатади (1-расм).

Маҳаллийлаштириш (худудда) даражасини аниқлашда барча тарихий-маданий объектларнинг харитасини тузиш, объектлар тўпламини кўрсатиш, объектлар ўртасида масофани аниқлаш, мавжуд объектлар оралиғидаги масофани камайтириш (5-4 балл) ҳамда ушбу объектларни худуд маъмурий маркази, аҳолининг яшаш пунктларидан, туристик инфратузилма объектлари узоклигини таққослаш керак.



1-расм. Худудда тарихий-маданий объектларга туристлар оқимини жойлаштиришнинг географик модели⁵⁹

⁵⁹ Маллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Маъмурий жойлашув бўйича харитада географик моделини, яъни тарихий-маданий объектларнинг тузилган харитасини киритиш мақсадли дастурларни ишлаб чиқиш ва реализация қилиш асосида худуд иктисодиёти инфратузилмаси мослигини, ҳокимият тузилмалари ва тадбиркорларнинг ўзаро алоқалари, бюджет маблағларини ушбу мақсадларга ажратилиши бўйича шароитларни яратиш имконини беради. Келтирилган ушбу географик модел куйидаги шаклда ифодаланиши мумкин (2.3-расм). Бунда икки томонлама кўрсаткич объектга борадиган маршрутларни ифодалади, бир томонлама кўрсаткичлар фақат олдиндан бориб кўриш йўли билан қандайдир объектга кириш имконияти ҳисобланади.

Худудда тарихий-маданий объектлар салоҳияти куйидаги кўрсаткич асосида аниқланади:

$$R = R_1 \times v + R_2 \times v + R_3 \times v, \quad (3)$$

бу ерда: R – тарихий-маданий объектлар салоҳияти;

R_1 – меъморий (худудда) ёдгорликлар;

R_2 – тарихий (обидалар) ёдгорликлар;

R_3 – археология (обидалар)

ёдгорликлари;

v_{1-3} – кўрсаткичнинг вазн коэффиценти.

Ҳисоб-китоб жараёнида вазн коэффицентларидан фойдаланиш $1 < v < 5$ оралиғида содир бўлади ва туристик экскурсияни амалга ошириш учун мавжуд ресурсларнинг аҳамиятлигига асосланиб аниқланади. Агар туристик 45 предметдан 80,0 %и архитектура объекти сифатида турмаҳсулотдан фойдаланишда акс этса, у ҳолда кўрсаткич нисбий зичлигининг вазн коэффиценти ва архитектура ресурслари юқори бўлади.

R – нисбий тарихий-маданий салоҳияти (R_0) (интеграл кўрсаткичнинг қийматига боғлиқ бўлган) ҳисобланади.

Мамлакатимизнинг барча худудларида нисбий тарихий ва маданий салоҳиятнинг нисбий маъмурий худуд салоҳиятини билдиради ва куйидагича аниқланади:

$$R_0 = \frac{R}{R_{\max}}, \quad (4)$$

бу ерда: R_0 – худудда нисбий тарихий-маданий салоҳият кўрсаткичи;

R – мамлакат маъмурий худудининг тарихий-маданий салоҳиятини ифодаловчи кўрсаткич;

R_{\max} – мамлакатнинг барча маъмурий худудлари бирлиги ўртасида максимал (юқори) тарихий-маданий салоҳият кўрсаткичи.

Туризм ривожланишининг энг муҳим омилларидан бири бўлиб, табиий кўриқланадиган муҳим худудларнинг мавжудлиги ҳисобланади.

Табиий кўриқланадиган муҳим худудларнинг салоҳиятини баҳолаш учун куйидаги формуладан фойдаланилади:

$$T = v \times U + v \times Q + v \times Q_p + v \times Q_m + v \times Y_t + v \times Y_m \quad (5)$$

бу ерда: T – табиий кўриқланадиган муҳим худудларнинг салоҳияти;

U – миллий аҳамиятга эга парклар;

Q – давлат кўриқхона;

Q_p – миллий аҳамиятга эга кўриқхона;

Q_m – маҳаллий аҳамиятга эга кўриқхона;

Y_t – республика аҳамиятига эга табиат ёдгорлиги;

Y_m – маҳаллий аҳамиятга эга табиат ёдгорлиги;

v_{1-2} – вазн коэффицентлари.

Табиий кўриқланадиган муҳим худудларнинг маъмурий мақоми билан мувофиқликда $1 < v < 2$ диапазонда бўлган вазн қабул қилинган.

Модомики, табиий кўриқланадиган муҳим худудларга ташриф буюриш кўп миқдордаги вақтни талаб этади, у ҳолда чеклаш коэффиценти ушбу ҳолатда фойдаланилмайди.

Бирок, бизнинг фикримизча, табиий кўриқланадиган муҳим худудларнинг узоқлиги жароҳат олиш, касал бўлиб қолиш, бахтсиз ходисаларда уларни ташриф буюриши хавф-хатарлари камайишини талаб этади, шунинг учун табиий кўриқланадиган муҳим худудлар

салоҳиятини баҳолаш кўрсаткичлари тизимига яқин ҳудуд марказигача масофа кўрсаткичини киритишни таклиф этамиз. Бу кўрсаткич қуйидагича аниқланади:

$$T = v_1 U a_1 + v_2 Q a_2 + v_3 Q_p a_3 + v_4 Q_m a_4 + v_5 Y_t a_5 + v_6 Y_m I \quad (6)$$

бу ерда: а – яқин ҳудуд марказигача (магазинлар, савдо дуконлари, касалхона ва инфратузилма объектлари билан аҳоли пункти ўртасидаги) ораликдаги масофанинг тузатиш киритилган коэффициенти.

$$a = \frac{a_i}{a_{\max}} \quad (7)$$

T – интеграл кўрсаткичнинг қийматига боғлиқ ҳолда табиий кўриқланадиган муҳим ҳудудларнинг нисбий салоҳияти (T_0) аниқланади. Ушбу кўрсаткич республиканинг маъмурий ҳудуди салоҳиятини республиканинг барча ҳудудларига нисбати кўринишида ифодаланади.

$$T = \frac{T}{T_{\max}} \quad (8)$$

бу ерда: T_0 – табиий кўриқланадиган муҳим ҳудудларнинг нисбий салоҳияти;

T – республика миқёсида табиий кўриқланадиган муҳим ҳудудлар салоҳияти;

T_{\max} – республика миқёсида табиий кўриқланадиган муҳим ҳудудларнинг максимал салоҳияти.

Туризм соҳасида тадбиркорликни самарали ривожланиши учун тарихий-маданий (туристик) ресурслар ва миллий даражада табиий кўриқланадиган ҳудудлар салоҳияти кўрсаткичидан ташқари бевосита қулай бўлган табиий шароитлар муҳим алоҳида аҳамиятга эга.

Табиий иқлим шароитларини аниқлаш қуйидагича амалга оширилади: иқлим, рельеф, ўрмон ресурслари, ландшафт эстетик салоҳияти кўрсаткичи, минерал ресурслар, атроф-муҳит зарарланиши даражаси.

Табиий шарт-шароитлар потенциали (S) – бу кўрсаткичлар йиғиндисини ўзида ифода этади ва қуйидаги кўрсаткич асосида аниқланади:

$$S = R + I + V + L + M + Z \quad (9)$$

бу ерда: S – табиий шарт-шароитлар потенциали;

R – рельеф;

I – иқлим;

V – сув компоненти;

L – ландшафтларнинг эстетик потенциали;

M – минерал сувлар манбаи;

Z – ҳудудларнинг радиоактив ифлосланиш даражаси.

Бунда табиий шарт-шароитлар 4 балли тизим орқали баҳолаш бўйича аниқланади.

Юқоридаги интеграл баҳолаш кўрсаткичининг қийматидан келиб чиққан ҳолда табиий шароитлар нисбий потенциал кўрсаткичи (S_0) баҳоланади. Табиий шарт-шароитларнинг нисбий потенциалини ҳисоблашда маъмурий ҳудуд потенциалини барча ҳудудларга бўлиш орқали ҳисобланади ва қуйидагича аниқланади:

$$S_0 = S / S_{\max} \quad (10)$$

бу ерда: S_0 – табиий шарт-шароитларнинг нисбий потенциали;

S – табиий шарт-шароитларнинг нисбий потенциали;

S_{\max} – республика ҳудудларида табиий шарт-шароитларнинг максимал (юқори) потенциали.

Табиий шароитларни комплекс баҳолашни соддалаштириш учун бир қатор параметрлар ва уларнинг мос баллари келтирилган (2-жадвал).

Туристик-рекреацион кўрсаткични баҳолашнинг асосий жиҳати ва омил бўлиб, туризм инфратузилмаси (N) кўрсаткичи ҳисобланади. Туризм инфратузилмаси кўрсаткичининг салоҳият даражасини баҳолаш меҳмонхона ва санатория тизими таҳлили бўйича ифодаланади.

Туризм инфратузилмаси салоҳияти кўрсаткичи қуйидагича баҳоланади:

$$N = Q_1 + Q_2 \quad (11)$$

бу ерда: N – инфратузилма салоҳияти кўрсаткичи;

Q_1 – санатория ва соғломлаштириш муассасалари (белгиланган вақт

оралиғидаги сифим);

воситалари (белгиланган вақт оралиғидаги

Q_2 – меҳмонхоналар ва жойлаштириш сифим).

2-жадвал

Табий шароитларни баҳолаш шкаласи⁶⁰

Хусусияти	Табий шароитлар кўриниши	Балл
Рельефнинг жонлилиги	- текислиги	0
	- паст ёки баландли	1
	- нисбатан камроқ паст ёки баландлиги	2
	- нисбатан кўпроқ паст ёки баландли	3
Сувлар сатҳи бўйича кўрсаткичлар хусусияти	- ҳудуд марказидан (10 км.дан ортиқ) кўпроқ узоқликда кичк сифимга эга анҳор ва кўлнинг борлиги.	0
	- кичкинагина кўлнинг мавжудлиги, анҳорлар; узоқлиги 2-10 км.да бўлган йирик кўлнинг мавжудлиги.	1
	- ҳудуд марказидан ўтадиган кичикроқ дарё, кўл.	2
	- ҳудуд марказидан тўғридан-тўғри ўтадиган ўрта ёки йирик сифимга эга кўллар ва дарёлар.	3
Тоғли ҳудудларда ўрмонларнинг мавжудлиги ва уларнинг жойлашуви	- ўрмон қалинлиги 1-5% (ўрмон мавжуд эмас ёки онда-сонда бўтазорлар ўчрайди)	0
	- ўрмон қалинлиги 6-35% (ўрмон қалинлиги ўртачадан пастроқ).	1
	- ўрмон қалинлиги 36-65% (ўрмон қалинлиги ўртачадан юқорирок).	2
	- ўрмон қалинлиги 66-100% (ўрмон қалинлиги юқори).	3
Минерал сувларни мавжудлиги	- бир-иккита минерал манбани бор эканлиги.	1
	- икки ва ўндан ортиқ минерал манбалари мавжуд.	2
Ҳудуднинг радиоактив ифлосланиш даражаси	- ҳудудда зарарланиш даражаси кўрсаткичи 137 Cs дан 185 кБк/м ² ва ундан юқори.	- 2
	- ҳудуднинг зарарланиш даражаси 137 Cs дан 185 кБк/м ² ёки 90 Sr 5,5 дан 11,1 кБк/м ² гача.	- 1
	- ҳудуддаги зарарланиш даражаси кўрсаткичи 137 Cs дан 37 кБк/м ² ёки 90 Sr 5,5 кБк/м ² гача.	0

Бизнинг фикримизча, туризмга хизмат кўрсатувчи инфратузилма салоҳияти кўрсаткичини баҳолаш яқин ҳудуд марказигача масофа бўйича кириш кўрсаткичи орқали аниқланади:

$$N = Q_1 a_1 + Q_2 a_2, \quad (12)$$

бу ерда: a – ҳудуд маркази (аҳоли пунктини магазинлар, касалхона ва инфратузилма) яқинигача бўлган йўллардаги масофа (7-формула).

Ушбу кўрсаткич қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$N = Q_1 a_1 b_1 + Q_2 a_2 b_1, \quad (13)$$

бу ерда: b – транспорт билан таъминланганликни тuzатилган коэффициент.

$$b = \frac{b_i}{b_{\max}}, \quad (14)$$

бу ерда: b_0 – нисбий инфратузилмавий салоҳият;

⁶⁰ Маллиф томонидан ишлаб чиқилган.

b – республика маъмурий худудининг инфратузилмавий салоҳияти;

b_{\max} – республиканинг максимал инфратузилмавий салоҳияти.

Шунингдек, $0,1 < v < 0,4$ диапозонида турадиган қийматнинг вазн коэффициентларини ҳисобга олган ҳолда уларни қўшиш мақсадга мувофиқ бўлади.

Туристтик ресурслар салоҳияти кўрсаткичини баҳолаш омиллари аҳаимиятлигига алоқадорликда қуйидаги вазн коэффициентлари аниқланди: тарихий-маданий салоҳият кўрсаткичи – 0,4; табиий шарт-шароитлар салоҳияти кўрсаткичи – 0,3; табиий-худудий салоҳият кўрсаткичи – 0,15; инфратузилма объектлари салоҳияти кўрсаткичи – 0,15.

Туристтик-рекреацион ресурслар салоҳияти шаклланишининг муҳим омилларини баҳолашнинг умумий кўрсаткичи маъмурий худудлар учун туристик-рекреацион ресурслар салоҳиятини жамланма кўрсаткичини аниқлаш имконини беради.

Ўтказилган тадқиқотлар шуни кўрсатмоқдаки, амалда ҳар қандай худуд

ресурсларга эга бўлади. Ушбу туристик ресурслардан маълум бир даражада мавжуд ижтимоий, иқтисодий ва экологик вазият яхши бўлганда туристик-рекреацион йўналишдаги мақсадларни рўёбга чиқариш учун фойдаланиш мумкин. Аммо малум бир худуддаги мавжуд ресурс салоҳияти турли сифат бўйича тавсифланадиган туристик ресурсларга бевосита алоқадорликда ўзгартирилади. Бу эса уларни аниқлаш ва тадқиқ этиш туристик-рекреацион тадбиркорликни худудларда ривожланиш жараёнини режалаштириш учун муҳим омил бўлиб ҳисобланади.

Туристтик-рекреацион тадбиркорлик ривожланишига салбий таъсир этувчи омиллар бўлиб, ижара воситалари, энергия ресурслари ва логистиканинг юқори баҳоси, кадрлар малакасининг паст даражаси ва сервис фаолияти бўйича кадрлар тайёрлаш самарадорлигининг юқори эмаслиги, чекка худудларда телекоммуникацион инфратузилманинг ривожланмаганлиги, чекка туманларда йўллар ва ижтимоий инфратузилманинг етарли даражада эмаслиги.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Алимова М.Т. *Худудий туризм бозорининг ривожланиш хусусиятлари ва тенденциялари (Самарқанд вилояти мисолида) // И.ф.д. дисс. – Самарқанд: СамИСИ, 2017. 25-26-б.*

2. Архипова В.Ф., Девизов А.С. *Об инфраструктуре как определяющем факторе развития туризма в регионе. URL: <http://www.roman.by/r-78201.html>*

3. Сафарова Н.Н. *Миллий иқтисодиёт барқарор ривожланишига туризм соҳаси таъсирини прогностлаштириш услубиятини такомиллаштириш. Иқтисодиёт фанлари фалсафа доктори (PhD) диссертацияси автореферати. Тошкент 2018 й. -19-21 б.*

4. Тухлиев И.С., Ҳайитбоев Р., Сафаров Б.Ш., Турсунова Г.Р. *Туризм асослари. Дарслик. Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги. – Т.: «Fan va technology», 2014. 151-б.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2520>

ҚИШЛОҚ МЕҲНАТ БОЗОРИДА ИШЧИ КУЧИГА ТАЛАБ ВА ТАКЛИФНИ ТАРТИБГА СОЛИШНИ САМАРАЛИ ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМИ

Эшбўриев Умарбек Рашидович

доцент, Ш.Рашидов номидаги СамДУ

Аннотация. Меҳнат бозорида ишчи кучига талаб ва таклифни давлат томонидан тартибга солишнинг иқтисодий асосларини такомиллаштириш механизми, иш билан бандликка кўмаклашиш соҳасида турли даражалардаги ташкилий тузилмалар фаолияти ривожланиши, ишчи кучининг касбий ҳаракатчанлигини оширилиши кўрсатиб ўтилган.

Калит сўзлар: ишчи кучига талаб, ишчи кучига таклиф, қишлоқ меҳнат бозори, иш ҳақининг давлат сиёсати, иқтисодий фаол аҳоли, демографик - миграционсиёсат.

Аннотация. Механизм совершенствования экономических основ государственного регулирования спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, развития деятельности организационных структур различного уровня в сфере содействия занятости, повышения профессиональной мобильности рабочей силы были показаны.

Ключевые слова: спрос на рабочую силу, предложение рабочей силы, сельский рынок труда, государственная политика оплаты труда, экономически активное население, демографическая политика, миграционная политика.

Abstract. The mechanism of improving the economic bases of the state regulation of labor supply and demand in the labor market, the development of the activity of organizational structures at various levels in the field of employment assistance, and the increase of the professional mobility of the labor force have been shown.

Key words: labor force demand, labor supply, rural labor market, state wage policy, economically active population, demographic policy, migration policy.

Кириш. Жаҳонда меҳнат бозорининг самарали ривожланиши борасидаги тажрибалар негизида ишчи кучига талаб ва таклифнинг ўз-ўзини тартибга солиши кам ҳолатларда бозор мувозанатига эришишни таъминлайди. Шундай экан, меҳнат бозорида ишчи кучига талаб ва таклифни давлат томонидан тартибга солишнинг иқтисодий асосларини такомиллаштириш механизмини ишлаб чиқиш муҳим аҳамиятга эга. Бу жараёнда иш билан бандликка кўмаклашиш соҳасида турли даражалардаги ташкилий тузилмалар фаолияти ривожлантириш, ишчи кучининг касбий ҳаракатчанлигини ошириш, иш билан бандликнинг эгилувчан шакллари жорий этиш, ишсизликни камайтириш, меҳнат бозори ва аҳолининг айрим ижтимоий-демографик гуруҳлари эҳтиёжларини ҳисобга олган ҳолда иш ўринлари яратиш бўйича давлат буюртмаларини шакллантириш каби

йўналишлардаги илмий муаммоларни тадқиқ этиш муҳим аҳамият касб этмоқда.

Ҳозирги вақтда республикада қишлоқ меҳнат бозорига кириб келаётган меҳнатга лаёқатли аҳолини иш билан бандлигини таъминлаш, ишсизларни касбий ҳаракатчанлиги ва рақобатбардошлигини ошириш, иш билан бандлик дастурларини тузишда ҳудудлар ривожланишининг хусусиятларини эътиборга олиш, қишлоқ меҳнат бозорида ишчи кучига талабни оширишнинг иқтисодий механизмини такомиллаштириш каби ўз ечимини кутаётган муаммолар мавжуд. Шунга кўра, 2022-2026 йилларда Янги Ўзбекистон тараққиёт стратегиясида «янги иш ўринларини яратиш ҳамда аҳолининг, энг аввало, ўрта махсус ва олий ўқув муассасалари битирувчилари бандлигини таъминлаш, меҳнат бозори мутаносиблигини ва инфратузилмаси ривожланишини таъминлаш, ишсизлик

даражасини камайтириш»[1] вазифаси кўйилган. Бу вазифаларни самарали ҳал этиш қишлоқ меҳнат бозорида ишчи кучига талаб ва таклиф ўртасида бозор мувозанатига эришиш ҳамда уни тартибга солишнинг иқтисодий механизмини такомиллаштиришни, бу борада илмий асосланган таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишни тақозо этади.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. Иш билан бандлик, ишсизлик, инфляция, меҳнат бозори муаммолари ва уларнинг ривожланган бозор иқтисодиёти шароитида тартибга солишни тадқиқ этишга бир қатор хорижий етакчи иқтисодчи олимлардан Республикамиз таниқли олимлари Р.А.Убайдуллаева, Қ.Х.Абдурахмонов, Л.П.Максакова, Б.Х.Умурзаков, Ш.Р.Холмўминов, З.Я.Худойбердиев, Д.Ортиқова, Д.Н.Раҳимова, Н.Х.Раҳимова, Н.З.Зокирова, К.З.Хомитов, Н.Шоюсупова, Н.У.Арабов ва бошқаларнинг илмий ишлари бағишланган. Бу илмий изланишларда меҳнат бозорининг моҳияти, унинг шаклланиши, ишсизлик сабаблари ва уни камайтиришнинг асосий йўналишлари очиб берилган.

Мавзунинг долзарблиги ва ҳозирги ҳолати. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М.Мирзиёев: “Юртимизда Учинчи Ренессанс пойдеворини барпо этиш учун бизга замонавий илм ва яна бир бор илм, тарбия ва яна бир бор тарбия керак. Бугунги ва эртанги кунимизни, ёшларимиз тақдирини ҳал қиладиган юксак малакали муаллим ва мураббийлар, профессор-ўқитувчилар ҳақиқий зиёлилар керак”, - айтиб ўтгандилар.[1]

Халқаро Меҳнат Ташкилотининг маълумотларига кўра, ҳозирги вақтда жаҳонда ишсизлик даражаси 5,8 %ни ташкил этмоқда. Ишсизлик кўрсаткичларининг юқори даражада сақланиб қолаётганлиги кўпчилик мамлакатларда ижтимоий-иқтисодий беқарорликни келтириб чиқарувчи омилга айланмоқда. Айниқса ёшлар ўртасида мазкур кўрсаткичнинг юқори эканлиги айрим давлатларда нафақат ижтимоий-

иқтисодий, балки сиёсий вазиятнинг ҳам кескинлашувига олиб келмоқда. Бундай шароитда мамлакатлар меҳнат бозорида ишчи кучига талаб ва таклифни тартибга солишнинг аҳамияти тобора ортиб боради. [2]

Қишлоқ меҳнат бозори шаклланиши ва уни бозор механизми асосида тартибга солиш имкониятининг жуда секинлик билан амалга ошаётганлиги ҳудудий даражада қишлоқ аҳолисининг иш билан бандлигини ошириш мақсадида ишчи кучига талаб ва таклиф ҳамда баҳосига таъсир қилувчи самарали механизмларни шакллантириш заруриятини юзага келтирмоқда.

Меҳнат бозорини, шунингдек қишлоқ меҳнат бозорини тартибга солиш назариясининг ривожланиши, ушбу тушунчани аниқ изоҳлашни, унинг мақсадлари, вазифалари ва йўналишларини ҳамда механизмларини ва қишлоқ меҳнат бозорининг параметрларига таъсир қилувчи мавжуд восита ва омилларини аниқлашни талаб қилади. “Тартибга солиш” терминининг ўзи механизмнинг элементлари ўзаро таъсирини ишлаши учун зарур бўлган, энг мақбулини ўрнатишни, тартибга келтиришни ҳамда муайян тартиб ва қоидага буйсунишни англатади.

Таҳлил ва натижалар. Иқтисодиётни тартибга солиш доирасида меҳнат бозори ва иш билан бандлик соҳасида рўй бераётган ижтимоий-иқтисодий жараёнларга таъсир этишга оид масалалар кўпгина олимлар эътиборини ўзига жалб қилиб келмоқда. Бироқ, одатда моҳияти ва мазмуни очиб берилмаган ҳолда тартибга солиш жараёни анаънавий тадқиқот предмети ҳисобланади. Меҳнат бозорини тартибга солиш механизми меҳнат бозорининг фаолият кўрсатишини белгилайдиган иқтисодий, ҳуқуқий, ижтимоий ва психологик омилларнинг ҳамма жабҳаларини қамраб олади: “Меҳнат бозорини тартибга солиш механизми тор маънода – бу иш билан бандлик сиёсатини амалга оширишда ҳамкорлар асосланадиган, меъёрий, қонунчилик ва

жамоавий-шартнома хужжатлари йиғиндисидир”.[3]

Меҳнат бозорини, хусусан ҚМБда талаб ва таклифни тартибга солишни таҳлилида унинг алоҳида йўналишлари, усуллари, воситалари ва бошқа элементларни тадқиқ қилиш мумкин, аммо бу билан бирга тартибга солишнинг иқтисодий механизмини тўлиқ ўрганиб чиқиш муҳимдир. Чунки фақат уни тўлиқ тадқиқ қилиниши мавжуд механизм самарасини баҳолашга, тартибга солишнинг келгуси мақсадларини очишга, муҳим вазифаларни асослашга, меҳнат бозорига таъсир қилишнинг асосий шакллари ва усуллари аниқлашга имкон беради.

Меҳнат бозорини тартибга солишнинг иқтисодий чораларига қўйидагиларни киритиш мумкин: иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқ иш ўринларини қўллаб-қувватлаш, жамоат ишларини ташкил этиш учун ихтисослашган инвестициялаш, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш ва ҳоказо.[4]

Қишлоқ жойларда ишчи кучига талаб ва таклифни мувофиқлаштиришнинг ижтимоий ва иқтисодий механизмлари қўйидаги вазифаларни ўз ичига олади[5]:

–иш ҳақининг давлат сиёсатини шакллантириш, талаб, таклиф ва ишчи кучининг такрор ишлаб чиқариш баҳосини ҳисобга олган ҳолда, унинг тузатиш механизмларини ишлаб чиқиш;

–иқтисодий фаол аҳолини, асосан қишлоқ ёшларини касбга тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва малакасини оширишнинг самарали тизимини ташкил қилиш;

–уй-жой бозорини шакллантириш ва иқтисодиётнинг бошқа тармоқларини ривожлантириш чоралари ҳисобидан ишчи кучи ҳаракатчанлигини ошириш учун шароитларни яратиш;

–ишчи кучига талабни (иш ўринлари таклифини) рағбатлантириш, қишлоқ ҳудудларининг хусусиятларига хос инвестициялар жозибдорлигини ошириш, янги иш ўринларини яратишда тижорат банкларининг имтиёзли кредитларини жорий қилиш ва унинг асосланганлигини таъминлаш;

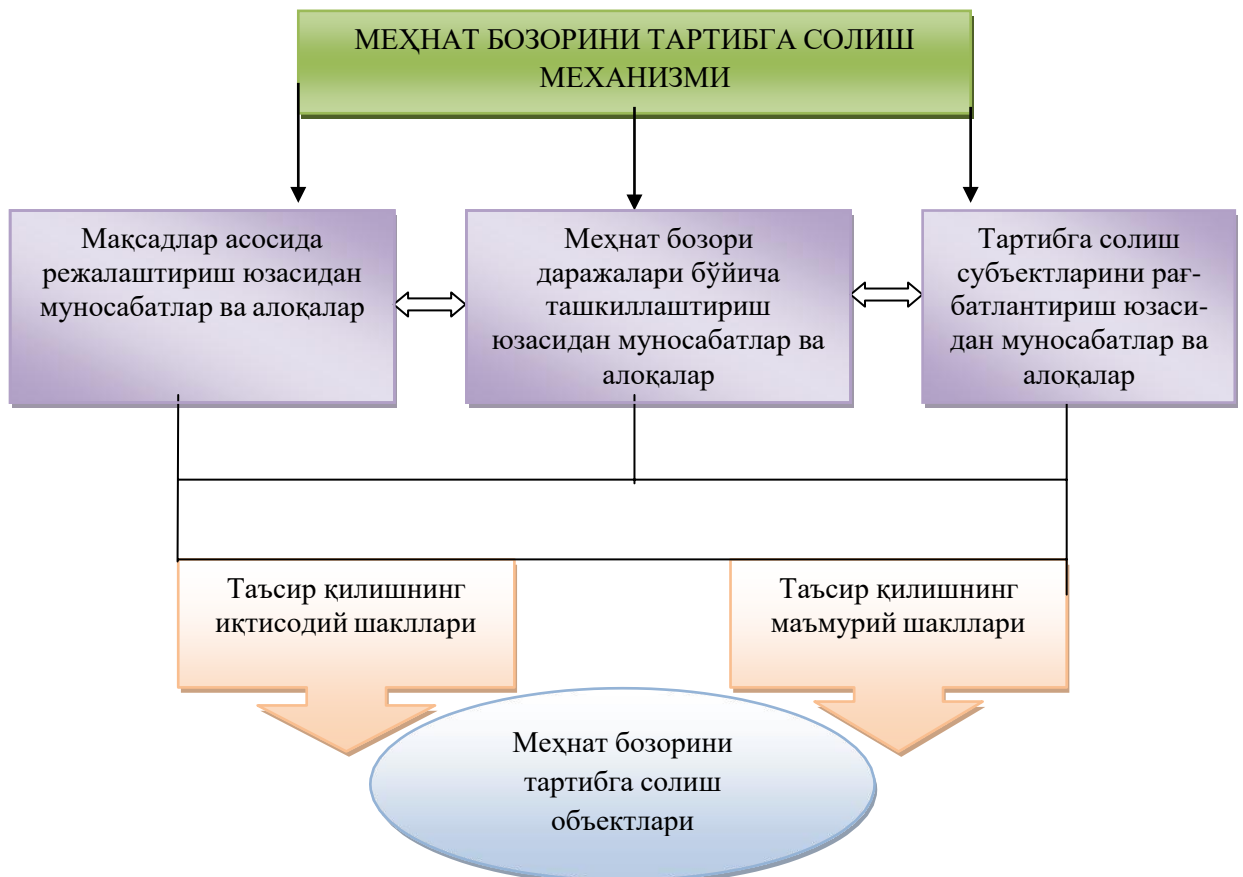
–қишлоқ жойларда ноқишлоқ хўжалиги иш ўринлари билан бирга, қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш ва қайта ишлашнинг интенсив омилларидан кенг фойдаланиш;

– энг мақбул демографик сиёсатни, миграцион сиёсатни рағбатлантириш, меҳнат муҳофазаси чораларини шакллантириш орқали ишчи кучи таклифини энг мақбул даражага етказиш.

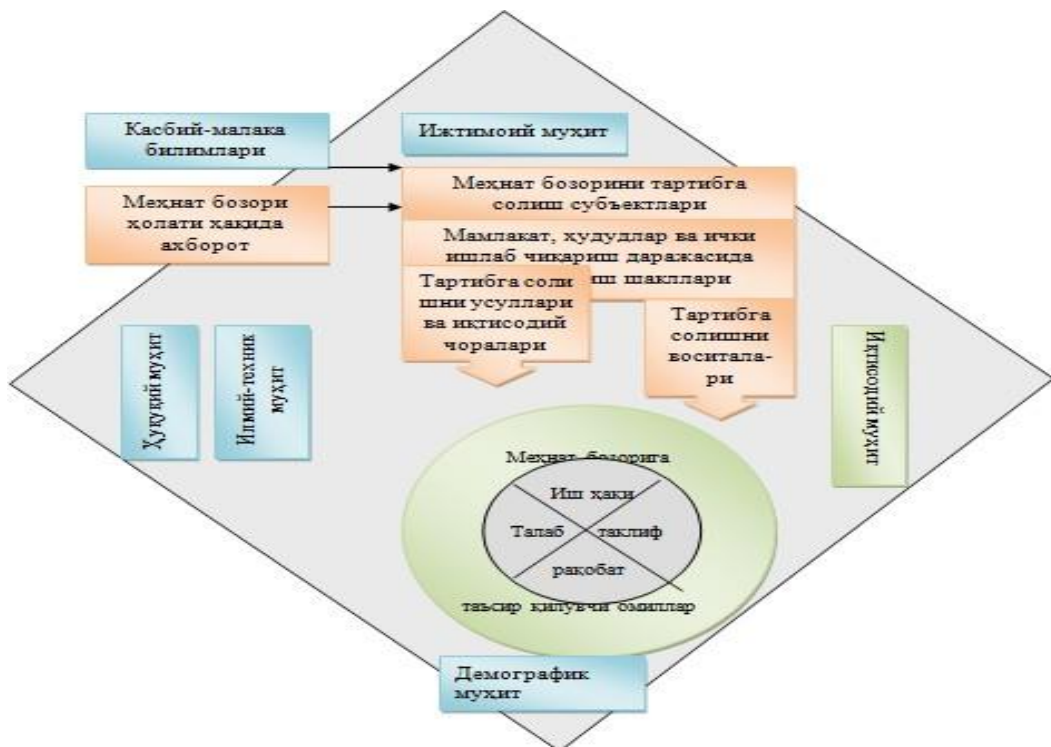
Меҳнат бозорини тартибга солиш механизмнинг иқтисодий ва маъмурий шакллари тартибга солиш жараёнида унинг субъектлари фаолиятини режалаштириш, ташкил қилиш ва рағбатлантиришни таъминлайди (1-расм). Тартибга солишни режалаштириш ҳар хил даврларда (қисқа муддатли ва ўрта муддатли) амалга оширилади, ташкиллаштириш бўлса меҳнат бозори даражасига боғлиқликда табақаланади. Тартибга солишни маъмурий шакллари бажариш учун зарур бўлган буйруқ, кўрсатма, меъёрий хужжатлар ёрдамида меҳнат бозорига таъсир қилишни ифодалайди. Иқтисодий шакллар турли ҳил: рағбатлантирувчи, интиштирувчи, молиявий ва бошқа усулларга таянади. Ушбу таъсир қилиш усуллари, узлуксиз ўзаро таъсирлашган ҳолда меҳнат бозорини тартибга солишни ягона механизмида бирлашадилар, улар шакллари устунлигига боғлиқ ҳолда кўпинча иқтисодий ёки маъмурий бўлиши мумкин. Шундай кўринишда тартибга солиш механизми элементлари нисбати шакллар ва усуллар устунлигини кўрсатади.

Меҳнат бозорини тартибга солиш уни бошқарилиши билан айнан тенг эмас. Меҳнат бозорини тартибга солиш бошқариш тизимининг функцияларидан бири ҳисобланади. Бошқариш орқали тизимнинг мақсадлари амалга ошади.

Умумий ҳолда меҳнат бозорини бошқариш деганда унинг функционал элементларига ёки тизимчаларига таъсир орқали меҳнат бозори тизимини унинг янги ҳолатига ўтказиш тушунилади.



1- расм Меҳнат бозорига таъсир қилишнинг иқтисодий ва маъмурий шакллари



2-расм. Меҳнат бозорини тартибга солиш иқтисодий механизмнинг ижтимоий, ҳуқуқий, иқтисодий ва демографик асослари

Меҳнат бозорини тартибга солиш иқтисодий механизми тизим ҳисобланади. Адабиётларда тизим тушунчасининг бир маъноли шарҳи мавжуд эмас. Тизим – бу ўзаро алоқада бўлган ва бир бутунликни ташкил қиладиган элементлар йиғиндиси, деган нуқтаи назар энг кўп тарқалган ҳисобланади. Ижтимоий-иқтисодий тизим сифатида ўзаро боғланган ижтимоий – иқтисодий элементларни қамраб олувчи иқтисодий тизимни тушуниш қабул қилинган. Бошқа нуқтаи назарда: ижтимоий–иқтисодий тизим сифатида ишлаб чиқариш жараёнларини, моддий ва бошқа неъматларни алмашиш, тақсимлаш ва истъмолини қамраб олувчи мураккаб динамик тизим тушунилади. Тизимли ёндашиш нуқтаи назаридан таҳлил ҳаммасидан олдин тартибга солиш тизими хусусиятларини асосланишини тахмин қилади. Элементлар туплами тизими назариясига асосан тизим сифатида тушуниш мумкин, агар қўйидаги хусусиятларга мос келса:

Биринчидан, тартибга солиш механизмига унинг элементларининг бутунлиги ва алоҳидалиги хос, улар сифатида қўйидагилар бўлиши мумкин (2-расм):

- субъектлар, улар орқали тартибга солиш амалга оширилади;
- унинг объектлари;
- меҳнат бозорини тартибга солиш омиллари;
- тартибга солиш даражаларига мос бўлган тартибга солиш шакллари.

Меҳнат бозорини тартибга солиш субъектлари объектларга омиллар орқали таъсир кўрсатадилар. Меҳнат бозорини тартибга солиш омиллари остида биз сабаблар, ҳаракатлантирувчи кучлар, яъни меҳнат бозоридаги ҳолатга таъсир қилувчи ҳодиса ва жараёнлар, талаб ва таклиф нисбати ўзгаришлари ва бошқаларни тушунамиз. Ушбу омилларга таъсир қилган ҳолда тартибга солиш субъектлари (давлат, касаба уюшмалар ёки иш берувчилар) ўзига керак бўлган йўналишга объектлар параметрларини ўзгартириши мумкин. Шу билан бирга тартибга солишни ҳар хил объектлари учун уларга таъсир қилиш мумкин бўлган турли омиллар танланиши мумкин.

Меҳнат бозорини тартибга солиш шакллари тартибга солиш мақсадлари

асосида режалаштиришни амалга оширишга имкон беради ва меҳнат бозорининг ҳар хил даражаларида тартибга солишга мос ташкил этишни ҳисобга олади, ҳамда тартибга солиш субъектлари рағбатлантириш жараёнларини шакллантиради. Тадқиқ қилинаётган шаклларнинг йиғиндиси тартибга солишни кўпинча, иқтисодий ёки маъмурий механизми асосида амалга оширилади.

Меҳнат бозорини тартибга солишни иқтисодий тизимини умумийликда ташкил қилган ҳолда, тадқиқ қилинаётган механизмни бирорта ҳам элементи алоҳида тўлиқ тизимнинг хусусиятларига эга эмас. Тизимнинг ҳар бир элементи хусусиятларини жамлаган ҳолда ҳам, меҳнат бозорини тартибга солиш тизимини тўлиғича барча хусусиятларини бутунлай жамлаш мумкин эмас. Тартибга солиш тизимининг бир бутун қилиб бирлаштириш хусусияти унинг таркибларини фақат ўзаро таъсири натижасида пайдо бўлади.

Шу нуқтаи назардан меҳнат бозорини тартибга солиш эмерджентлик сифатига – унинг тизимига кирадиган элементларнинг ҳеч бирига хос бўлмаган хусусиятларга эга бўлишидир. Бизнинг фикримизча, ушбу тизимнинг бирорта ҳам элементи меҳнат бозорини етарлича тартибга сола олмайди, яъни унинг асосий хусусиятини бажара олмайди. Бу фақат меҳнат бозорини тартибга солишни умумий тизимининг барча элементларини ўзаро таъсири орқали эришилади.

Иккинчидан, тартибга солиш механизмини зарурий хусусияти унинг фаолият кўрсатиш мақсадининг мавжудлиги ҳисобланади.

Меҳнат бозорини тартибга солишни асосий мақсадлари иқтисодиётда макроиқтисодий барқарорликни ва жамиятда ижтимоий барқарорликни қўллаб-қувватлаш, самарали иш билан бандликга эришиш ҳисобланади. Бу мақсадлардан кўпгина янада аниқроқ вазифалар келиб чиқади, уларни амалга оширмасдан энг бош мақсадга эришиб бўлмайди. Шу билан бирга, тартибга солиш мақсадларида субъектлар мафаатлари устун

турса ҳам, ушбу мақсадларни субъектив тарзда белгиланишини билдирмайди. Мақсадни аниқлаштириш жараёни объектив табиатга эга ва бу тартибга солиш механизмининг моҳияти (мазмуни), шу даврда унинг объектлари ҳолати билан аниқлаштирилади. Меҳнат бозорини аниқ вазифалари маълум даврда тартибга солишга йўналтирилган объект билан чамбарчас боғлиқдир.

Бизнинг фикримизча, меҳнат бозорида талаб ва таклифни тартибга солишни иқтисодий механизмини фаолият кўрсатишининг асосий мақсади бўлиб, меҳнатга бўлган талаб ва таклифни самарали мувозанатига эришиши ҳисобланади. У иқтисодиётни малакали ва интизомли ишчиларга бўлган эҳтиёжини, аҳолини бўлса – ишчилар учун ишлашига етарлича сабаб бўлиб хизмат қиладиган муносиб иш ҳақи ва шароитларга эга бўлган иш ўринларига бўлган эҳтиёжини қондириш керак. Умумий мақсаддан келиб чиққан ҳолда яқин келажакда меҳнат бозорини тартибга солишни хусусий вазифалари, меҳнат бозорида аҳолини иш билан бандлигига кўмаклашиш ва аҳолини ижтимоий ҳимоялаш бўйича чораларни амалга оширишдан иборатдир.

ҚМБда ишчи кучига талаб ва таклифни тартибга солиш **мақсадлари ва вазифаларига** кўйидагиларни киритишимиз мумкин:

– стратегик мақсадлар: самарали иш билан бандликка эришиш ёки касбий-малакали, худудий, ишлаб чиқариш, психологик ва бошқа иш билан банд бўлганларнинг таркибини мавжуд иш ўринлари таркибига энг юқори мослигига эришиш. Тартибга солишни бу мақсадлари узоқ муддатли режалаштириш асосида стратегик аҳамиятга эга;

– меҳнат бозоридаги жорий ва тактик вазифалар: талаб ва таклиф нисбатини ўзгариши, иш билан бандликда номуносивликни бартараф қилиш; худудий тузилма йўналтирилган тармоқ ва худудий меҳнат бозорларини такомиллаштириш; иш билан бандликни яхшилаш ва ишсизликни камайтириш;

унинг оқибатларини юмшатиш ва бошқалар.

Меҳнат бозорида ишчи кучига талаб ва таклифни тартибга солиш иқтисодий механизми бу вазифаларини қисқа муддатли ёки ўрта муддатли режалаштиришнинг элементига мос равишда тактик маънога эга. Тактик вазифалар стратегик мақсадлар доирасида амалга оширилади.

Кўп ҳолларда бир вазифа бошқаларига боғлиқ бўлмаган ҳолда амалга ошмайди. Шу билан бирга меҳнат бозорини тартибга солиш механизми ўзгариб борётган ижтимоий-иқтисодий шароитларга мослашиши, тартибга солишни аниқ усларини танлаш меҳнат бозори конъюктурасидан келиб чиққан ҳолда олдиндан мўлжалланган масалаларни ечилишида устуворликни таъминлашдан иборат.

Учинчидан, меҳнат бозорини тартибга солиш тизимида унинг элементлари билан ушбу тизимга кирмайдиган элементларнинг ўзаро боғлиқлигига қараганда, мавжуд тизим элементлари ўртасидаги ўзаро боғлиқлик кўпроқ устунликка эга. Меҳнат бозорини тартибга солиш механизми ва омиллари, объектлари, субъектлари бир-бири билан ўзаро боғланган. Уларнинг ўзаро боғлиқлиги бошқа иқтисодий тизимларнинг элементлари билан боғлиқлигидан устун туради. Масалан, меҳнат бозорини тартибга солиш субъектлари ва молиявий бозорни тартибга солиш субъектлари ўртасидаги боғлиқлик меҳнат бозорини тартибга солиш тизими ичидаги ўзаро боғлиқликка қараганда анча пастдир.

Тўртинчидан, ҳар қандай тизим ўзи фаолият олиб борадиган муҳитни мавжудлигини тақозо қилади. Меҳнат бозорини тартибга солиш иқтисодий механизми муайян муҳитда фаолиятини олиб боради. Иқтисодий тартибга солувчилар (солиқлар, меҳнат ҳақи, молия-кредит воситалари, инвестицияларни (сармояларни) жалб этилиши, бандликка кўмаклашиш жамғармаси ва бош.) ижтимоий-иқтисодий муҳитни яратишга

кратилган, унда қишлоқ ишчи кучининг ҳаракати талаб ва таклифга мувофиқ ҳар бир мазкур даврда қўйилган мақсадлар ва вазифаларни амалга оширишда содир бўлади. Тартибга солувчиларнинг энг муҳим йўналиши шундан иборатки, уларнинг мажмуаси орқали ҚМБда нисбий мувозанатга эришиш мумкин.[6] Доимо ўзгариб турадиган демографик, ижтимоий, иқтисодий, илмий-техникавий, ҳуқуқий ва бошқа муҳитларнинг ҳолати муайян даврдаги меҳнат бозори ҳолати ҳақидаги маълумотлар билан бир қаторда, меҳнат бозорини тартибга солишнинг иқтисодий механизмига таъсир кўрсатади.

Бешинчидан, меҳнат бозорини тартибга солишнинг иқтисодий механизми мураккаб тизим ҳисобланади, чунки ушбу хусусиятнинг барча мезонларига мос келади. У тўртта элементдан ташкил топган бўлиб, ички боғлиқликларнинг кўп хиллиги билан ва иқтисодиётни тартибга солиш тизимини бошқа элементларига боғлиқлиги билан ажралиб туради.

Тартибга солиш тизими сифатида меҳнат бозорини тартибга солиш механизми учун унда тизимчаларни ажратиш имконияти мавжуд. Ушбу нуқтаи назардан келиб чиққан ҳолда меҳнат бозорини тартибга солиш механизми яхлит ҳолда (умуман) иқтисодиётни тартибга солишга нисбатан таркибий тизимча ҳисобланади ва ўз навбатида ўзаро тартибга солиш субъектларини ўзаро таъсирини ҳар хил даражаларда тартибга солиш

объектларига таъсирни бирлаштирувчи бошқа тизимчаларни ўз ичига олади.

Шундай қилиб, меҳнат бозорини тартибга солишнинг иқтисодий механизми ўзининг хусусиятларига кўра тизим ҳисобланади. Бизнинг фикримизча, меҳнат бозорини тартибга солишнинг иқтисодий механизми – бу ишчи кучига талаб ва таклифни турли ҳолатларни ўзини таъсири билан шакллантирувчи, ишчи кучига талаб ва таклиф нисбатларига муайян таъсир кўрсатувчи, уни мазмунан тўлдирувчи иқтисодий шакл ва омилларни ўз ичига олувчи иқтисодий тизимдир.

Хулоса ва таклифлар. Меҳнат бозорини давлат томонидан тартибга солувчи мавжуд шакллар, усуллар, воситалар ва тадбирлар муайян даврдаги у ёки бу мамлакатдаги иқтисодий ва ижтимоий муаммоларнинг характери ва кескинлиги билан белгиланади. Меҳнат бозори давлат томонидан тартибга солинувчи асосий объектлардан бири ҳисобланади.

Қишлоқ меҳнат бозорини тартибга солишни иқтисодий механизмини муҳим элементлари унинг объектлари ҳисобланади. Меҳнат бозорини тартибга солишни асосий объектлари сифатида биз қўйидагиларни ажратдик: шартномавий муносабатлар, иш кучига талаб ва таклиф, ишсизлик, меҳнатга ҳақ тўлаш ва рақобат. Ушбу объектлар тартибга солиш устунлигига асосан тузилган.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Ш.М.Мирзиёев. Янги Ўзбекистон тараққиёт стратегияси асосида демократик ислохотлар йўлини қатъий давом эттирамиз. “Халқ сўзи” газетаси, 2021 йил 7 ноябрь, №238 (8018).
2. *World Employment and Social Outlook 2017: Sustainable enterprises and jobs: Formal enterprises and decent work International Labour Office – Geneva: ILO, 2017.*
3. *Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. Пособие. М.: Дело, 2001. - С. 164.*
4. Қ.Х.Абдурахмонов “Меҳнат иқтисодиёти” “Меҳнат” нашриёти, 2019. 191-192 Б.
5. Ш.Р.Холмўминов, К.З.Хомитов, Н.У.Арабов, Ж.Х.Бобоназарова, Х.Х.Абдураманов. Қишлоқ аҳолисини иш билан таъминлашнинг назарий ва амалий асослари (монография). – Тошкент: “Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи”, 2018, 11-б.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2521>

ИЧКИ ВА КИРУВЧИ ТУРИСТЛАРГА ТУРИСТИК ХИЗМАТ КЎРСАТИШДА ТУРИЗМНИ РАҚАМЛАШТИРИШНИНГ ЎРНИ ВА АҲАМИЯТИ

З.Т.Бакаев

*Шароф Рашидов номидаги
Самарқанд давлат университети доценти
ziyovuddinxonbakayev@gmail.com*

Т.Рахмонов

*Шароф Рашидов номидаги
Самарқанд давлат университети доценти*

Аннотация: Ушбу мақолада бугунги инновацион технологиялар даврида рақамли иқтисодиётни ривожлантириш ҳолати бўйича изчил изланиш амалга оширилди ва ривожлантириш истиқболлари таҳлил қилинди ва афзалликларини таҳлил қилиш асосида замонавий иқтисодиётнинг рақамли воситаларини тармоқларда қўллаш вариантлари таклиф этилди.

Калит so‘zlar: Инновацион технологиялар, рақамли иқтисодиёт, Digital Economy, электрон ҳужжат, рақамлаштириш, креатив иқтисодиёт, туризм, рақамлашган жараёнлар, онлайн хариталар, рақамли туризм.

Abstract: In this article, a consistent research was carried out on the state of development of the digital economy in the era of today's innovative technologies, the development prospects were analyzed, and the options for using the digital tools of the modern economy in networks were proposed based on the analysis of their advantages.

Key words: Innovative technologies, digital economy, Digital Economy, electronic document, digitization, creative economy, digitized processes, online maps, digital tourism.

Аннотация: В данной статье проведено последовательное исследование состояния развития цифровой экономики в эпоху современных инновационных технологий, проанализированы перспективы развития, а также варианты использования цифровых инструментов современной экономики в сетях. предложены на основе анализа их преимуществ.

Ключевые слова: Инновационные технологии, цифровая экономика, Цифровая экономика, электронный документ, цифровизация, креативная экономика, туризм, цифровые процессы, онлайн-карты, цифровой туризм.

КИРИШ

Бугунги инновацион технологиялар асрида рақамли иқтисодиётни ривожлантириш бўйича изчил чора-тадбирлар амалга оширилмоқда, давлат органлари ва бошқа ташкилотларда электрон ҳужжат алмашинуви ҳамда жисмоний ва юридик шахсларга хизмат кўрсатиш учун электрон тижорат тизимлари босқичма-босқич жорий этилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Рақамли иқтисодиётни ривожлантириш мақсадида рақамли инфратузилмани янада модернизация

қилиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги⁶¹ қарори орқали мамлакатимизда рақамли иқтисодиётга ўтишни долзарблигини кўрсатмоқда. Барча соҳа ва тармоқнинг рақамлаштириш шу ўринда туризм соҳасини ҳам рақамлаштириш ва янги дастурий воситаларни жалб қилиш орқали туризм хизматлари экспортини янада оширишга алоҳида эътибор қаратилмоқда.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили

Рақамли иқтисодиётдаги илмий қарашларни кўплаб олимларни илмий тадқиқотларида кўриш мумкин. Уларга Ј.

⁶¹ <http://uza.uz/uz/documents/raqamli-iqtisodiyotni-rivojlantirish-maqsadida-raqamli-infra-21-11-2018>

Howkins, Y. Benkler, N. Negroponte va S.S. Гулямов ва бошқалар киради. 1995 йилда N. Negroponte “Being Digital” номли китобида сўнги ўн йилликларда рақамли технологияларни жорий этиш бўйича тадқиқотлар кенг қамровга эга бўлмоқда.[1]. J. Howkins “The Creative Economy: How People Make Money from Ideas” номли китобида “креатив иқтисодиёт” тушунчаси маданий, бадиий ва инновацион маҳсулотлар ва хизматларни яратадиган шахслар ва корхоналар бирикмаси сифатида таърифланади..[2] Y. Benkler “The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom” ҳамда “Digital Economy” деб номланган илмий ишларида келтирилган концепцияларига кўра, замонавий алоқа технологиялари турли минтақалар мутахассисларининг ҳаракатларини биргаликда ишлашга имкон беради деб атаган. [3] Мамлакатимиз олимларидан S.S. Гулямов ва бошқалар “Raқamli iqtisodiyotda blokcheyn texnologiyalari” номли ўқув қўлланмада ҳамда илмий ишларида рақамли иқтисодиёт – бу ўзига ҳос назария бўлиб, унинг ўрганиш объекти, ахборотлашган жамият ҳисобланади. Рақамли иқтисодиёт назарияси ўз ривожланишининг бошланғич давридир, чунки цивилизациянинг рақамли ахборот босқичига ўтиши бир неча ўн йил аввалгина бошланганлигига тўхталган.[4]

Тадқиқот методологияси

Тадқиқот жараёнида туризм бозори инфратузилмаси таркибий қисмлари ва уларнинг ўзаро самарали алоқадорлигини аниқлаш бўйича иқтисодий тизимлар ва туризм индустриясида интернет-технологияларини кенг қўлланилиши, комплекс баҳолаш, қиёсий ва солиштирма таҳлил, статистик ва динамик ёндашув ҳамда гуруҳлаш усулларидан фойдаланилди ҳамда туризмда замонавий интернет хизмати фаолиятининг самарадорлигини баҳолашнинг оптимал усулларидан фойдаланилди.

Бунда Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 13 декабрдаги “Ўзбекистон Республикаси давлат

бошқарувига рақамли иқтисодиёт, электрон ҳукумат ҳамда ахборот тизимларини жорий этиш бўйича кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги ⁶²[5] 5598-сонли Фармонида белгиланган вазифаларни амалга ошириш методикасига асосланган ҳолда таҳлил жараёни амалга оширилди.

Таҳлил ва натижалар

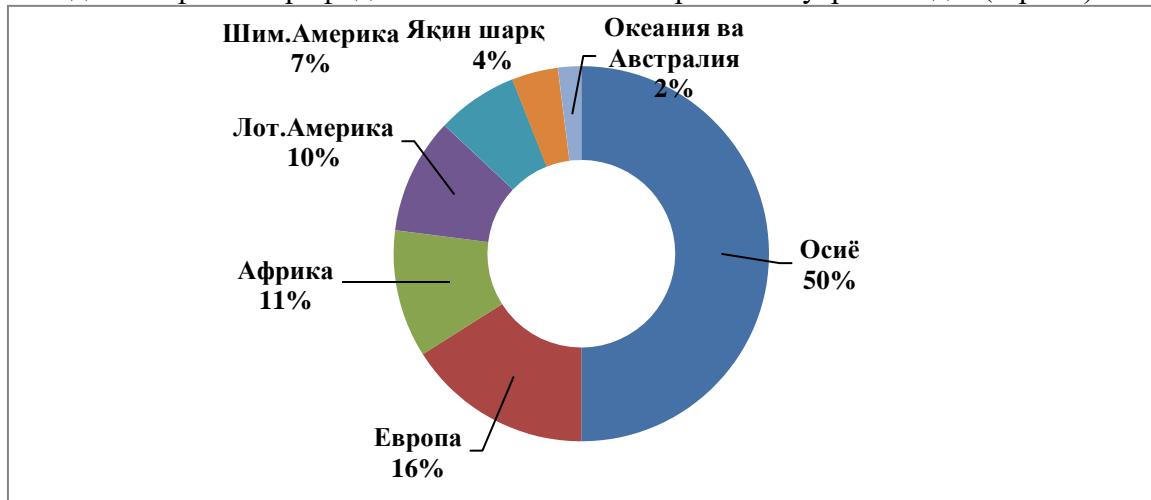
Туристтик субъектларнинг туристларни жалб қилишда рақамли технологиялардан фойдаланиши бугунги техника асрида оддий ҳолат сифатида қаралмоқда.

Туризм соҳасини рақамлаштириш рақобатбардошлик манбаи бўлиб, туризм хизматларини ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасидаги алоқанинг янги электрон тармоқли шакли эканлиги туристик ташкилотларга бир қанча афзалликлар тақдим қилмоқда. Барча соҳа ва тармоқларни рақамлаштириш шу ўринда туризм соҳасини ҳам рақамлаштириш муҳимдир. Чунки саёҳатга чиқиш фикри пайдо бўлишининг ўзи қидирув тизимларидан бориладиган жой ҳақида ахборот излаш билан бошланади. Дунё бўйлаб саёҳатчиларнинг 74 фоизи ўз саёҳатларини онлайн тарзда режалаштиради. Бу эса туризмда онлайн хизматлар бозорининг истиқболларини белгилайди. Дунё мамлакатларига ташриф буюришни режалаштириш интернет орқали **bron қилиш, электрон авиачипта харид қилиш ва онлайн хариталар афзалликларидан фойдаланиш каби “рақамлашган жараёнлар”**ни ўз ичига олади.

Интернет аудиторияси ва фойдаланувчи аҳоли сонининг динамикасига қаралса, 2023 йил июнь ҳолатига кўра интернет аудиторияси дунё миқёсида 5,2 млрд.дан ошган яъни 5 162 494 642 кишини ташкил этган, шулардан 50% дан кўпроғи Осиё минтақасига, 16% атрофида Европага, 11% ва 10% эса мос равишда Африка ва Лотин Америкасига, 7 фоиздан сал кўпроғи Шимолий Америкага ва деярли 4 фоизи Яқин Шарқда,

⁶² <https://lex.uz/docs/4103415> [03/03/2020]

шунингдек 2 фоиз атрофида Океания ва Австралияга тўғри келади. (1-расм)



(datareportal.com маълумотлари асосида муаллифлар томонидан тузилган)

1-расм

Интернетнинг кириб келиши дунёнинг турли минтақаларида ҳам анча фарқланади. Дунё буйича 2023 йилда интернетнинг тўлиқ кириб келиши 62,5% га етди, яъни дунё аҳолисининг ярмидан кўпи интернет фойдаланувчиси хисобланади. Яъни интернетнинг фойдаланувчиларининг энг юқори хиссаси Шимолий Америка ва Европа аҳолиси ўртасида кузатилаёпти, бу мос равишда 91,4% ва 90,7% дегани. Шу вақтда Африкада ҳам интернет аудиторияси ўсиш имкониятлари жуда юқори, уларда интернет қамрови 43% дан ошмоқда. 2023 йил ҳолатига кўра Осиёда интернет қамрови 57.2% бўлиб дунёнинг қолган минтақаларига қараганда унча юқори бўлмаса ҳам кенг қамровли истиқболга эга.

Интернет ҳозирги вақтда маҳсулотлар ҳақида муайян ахборотни олишни таъминлаш билан бир қаторда, авиақатновларда, отелларда жойларни бронлаб ҳам берадилар. 2022 йилда Ўзбекистон Республикасига 5,2 млн хорижий сайёҳлар ташриф буюрган, бу 2000 йилга нисбатан 6 баробарга (1855,3 минг нафар) кўпайган. Ўзбекистон туризм

қўмитаси шунингдек,[6] янги SMART-туризм хизматларини жорий этиш учун бошқа бир қатор IT-компаниялар билан ҳам ҳамкорлик қилмоқди. Улар қаторида самолёт ёки поезднинг кетишидан олдинроқ электрон равишда рўйхатдан ўтиш ва билет олиш смартфон платформасини жорий этиш бўйича «Ўзбекистон ҳаво йўллари» ва «Ўзбекистон темир йўллари» акциянерлик компаниялари томонидан бир қанча амалий ишлар амалга оширилмоқда.

Интернет ва ҳар хил глобал ахборот узатиш тармоқларидан самарали ва унумли фойдаланиш Ўзбекистонда туризм иқтисодиётини ривожлантириш долзарб ва яқин келажакда ҳал қилиниши керак бўлган масалалардан биридир. Исталган вазиятда сайёҳлик турларини бронлаштиришнинг глобал тизимларини ташкил этиш ғояси фақатгина лицензияга эга бўлган туризм фаолиятлари билан шуғулланувчи корхоналарга нисбатан жорий қилиниши зарур. Бироқ, Ўзбекистон интернетиде сайёҳлик турларини бронлаштиришнинг глобал электрон тизимларини ташкил қилиш ҳозирда фақатгина ғоя бўлиб қолмасдан тезлик билан амалиётга тадбиқ этилмоқда.

Хулоса ва таклифлар

Хулоса қилиб айтганда, рақамли иқтисодиётга ўтиш туризмда ИТ-технологияларини жорий этилиши улкан ўзгаришларга сабаб бўлди. Ҳар қандай фирмани сайёҳлик бизнес бозорида замонавий ИТ-технологияларидан фойдаланилмасдан муваффақиятли фаолият кўрсатиши амалиётда мумкин эмас. Ўзбекистон Республикаси Туризмни ривожлантириш давлат қўмитаси ҳамкорлигида мамлакатимизда фаолият кўрсатаётган туристик ташкилотларнинг ягона онлайн маълумотлар алмашиш тизимини яратиш ва онлайн маркетинг хизматини киритиш зарур. Тизим орқали барча вилоятлардан меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар, ҳисоботлар, ўзаро маълумотлар алмашишни тезлик билан бажариш мумкин бўлади.

Ўтказилган тадқиқотлар натижасида Ўзбекистонда рақамли туризмни ривожланишини давлат томонидан тартибга солиш усулларини қўллашда қуйидаги вазифаларни бажариш кераклиги таклиф қилинди:

- туризмдаги асосий хизматлар бозорини ривожлантиришда замонавий ахборот технологиялари ва алоқа воситаларидан янада кенгроқ фойдаланиш лозим, шу ўринда мамлакатимиздаги интернет тезлигини ошириш ва нархини арзонлаштириш лозим;
- **рақамли иқтисодиётга ўтиш** жараёнида иқтисодий - ахборат унсири сифатида туризмни ривожлантиришнинг минтақавий геоахборат тизимини шакллантириш лозим;
- **“рақамли туризм”** ва **“туризмда рақамли маркетинг”** да ривожланган хорижий мамлакатлар тажрибасини ўрганиш асносида мамлакатимиз туризм соҳасига тадбиқ этиш лозим;
- иқтисодиётнинг бошқа тармоқ ва соҳалари билан ҳамкорликнинг замонавий усул ва механизмларини йўлга қўйиш;
- ҳозирги ўзгарувчан шароитда бошқарув қарорларнинг янги моделини жорий қилиш лозим;
- Ўзбекистон туристик бозорининг инновацион-инвестиция жозибадорлигини ошириш.

Асосий вазифа шундан иборатки, рақамли туризм фаолиятини ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳалари билан узвий боғлиқликда ривожлантириш лозим. Шундагина туризм инфратузилмасининг олдида турган муаммоларини аниқлаш, таъсир этувчи омилларни ҳолис баҳолаш ва унинг салбий оқибатларини бартараф этиш мумкин бўлади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. *Howkins J. The Creative Economy: How People Make Money from Ideas. London: Penguin, 2001.*
2. *Benkler Y. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. New Haven, Conn: Yale University Press, 2006. 515 p.*
3. *Гулямов С.С. va boshqalar. Raqamli iqtisodiyotda blokcheyn texnologiyalari. T.: Iqtisod Molia, 2019. 396 b*
4. *Negroponte N. Being Digital. New York: Alfred A. Knopf, 1995. 272 p.*
5. <http://uza.uz/uz/documents/raqamli-iqtisodiyotni-raqamli-infra-21-11-2018>
6. <https://stat.uz/uz/matbuot-markazi/go-mita-yangiliklar/33637-o-zbekistonga-2022-yilda-qancha-turist-kelgan>

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2522>

IJTIMOY-IQTISODIY MUAMMOLAR VA ULARNING INSTITUSIONAL YECHIMLARI

Nizamov Axtam Numonovich

*Inson resurslari va mahalla taraqqiyotini
boshqarish instituti, tarmoqlar iqtisodiyoti
kafedrasining muduri, dotsent*

Annotatsiya: Ushbu maqolada jamiyatda mavjud bo'lgan ijtimoiy iqtisodiy muammolar va ularni hal qilish yo'llari ko'rsatilgan. Ijtimoiy va iqtisodiy muammolarga qisqacha izoh berilgan. Unda jamiyatning kelajakda rivojlanishi va aholing turmush farovonligini oshirish institutlar orqali amalga oshirish jihatlariga alohida e'tibor berilgan.

Kalit so'zlar: Ijtimoiy, iqtisodiy muammolar, muammolar tasnifi, ularning yechimi, iste'mol harakati, oziq-ovqat xavfsizligi, ekologiya, institutsionalizm.

Annotatsiya: В данной статье рассмотрены социально-экономические проблемы и пути их решения. В нем уделено особое внимание на развитие общества и повышение благосостояние народа через институтов.

Ключевые слова: Социально-экономические проблемы, классификация проблем и пути их решения, движение потребление, продовольственная безопасность, экология.

Abstract: This article shows the socio-economic problems that exist in the society and the ways to solve them. The social and economic problems are briefly explained. It pays special attention to the aspects of the future development of the society and the improvement of the population's well-being through institutions.

Key words: Social and economic problems, classification of problems, their solution, consumer behavior, food safety, ecology, institutionalism.

Kirish.

O'zbekiston Respublikasida boshqa davlatlardan farq qilib ijtimoiy yo'naltirilgan bozor munosabatlarini shakllantirish yo'llarini tanladi. Bunda aholi manfaati birinchi o'ringa qo'yilib, aholini ijtimoiy muhofazasini tashkil etish ustuvor yo'nalishlaridan biri sifatida asosiy vazifa qilib belgilandi. Ijtimoiy yo'naltirilgan bozor munosabatlarini shakllantirish davlat oldida aholini kam ta'minlangan qismini davlat ijtimoiy himoyasini tashkil etish vazifasini o'z zimmasiga olgan. Davlatning ijtimoiy siyosati bu jamiyatda ishlab chiqarilgan moddiy ne'matlarni taqsimlashda birinchi navbatda ijtimoiy himoyaga muhtoj bo'lgan aholi qatlamini himoya qilish ustuvor vazifalardan biri deb belgilangan. Vatanimizda azaldan bir-biriga yordam berish kambag'al aholini ta'minotini tashkil etish ularni qo'llab quvvatlash an'anaga aylanib qoldi.

Hozirgi zamon sharoitidagi ijtimoiy – iqtisodiy muammolar dolzarb muammolardan biri bo'lib hozirgi kunga qadar yetarli darajada nazariy jihatdan o'rganilmagan. Odatda

ijtimoiy –iqtisodiy muammolar boshqaruv organlarining muammolariga aylanib qolgan bo'lsa masalaning ikkinchi tomoni shundan iboratki ijtimoiy –iqtisodiy muammolarning muhokamasida aniq bir yondoshuvi yo'q. Bu muammolarni o'rganish jarayonida uning tarkibiy qismiga asosiy e'tiborni qaratish lozim. Bu esa o'z navbatida ijtimoiy-iqtisodiy tahlilning predmeti sifatida namoyon bo'ladi.

Ijtimoiy –iqtisodiy muammolar uzviy ravishda bog'liq bo'lib ularni kompleks o'rganish maqsadga muvofiqdir. Ayrim muammolarni sof ijtimoiy yoki sof iqtisodiy muammolarga shartli ravishda bo'lib o'rganish mumkin. Odatda, ijtimoiy muammolar quyidagi guruhlarga bo'linadi. Birinchidan, kelib chiqish manbayiga qarab: alohida kishilar yoki guruhlar; jamiyatdagi mavjud siyosiy-madaniy va iqtisodiy munosabatlar bilan bog'liq; tasodifan yoki uzluksiz harakterga ega bo'lgan ijtimoiy muammolar. Ikkinchisi qamrab olish darajasiga ko'ra: mahaliy, alohida shaxs yoki ijtimoiy guruh; institutsional; jamiyatdagi tizimli; global. Uchinchidan, munosabat doirasi va harakteriga

qarab; siyosiy; iqtisodiy; ma'naviy va xulq-atvor; ijtimoiy madaniy muammolar; oilaviy va shaxslar aro; diniy; professional va boshqalar. To'rtinchidan, amal qilish muddatiga qarab: qisqa muddatli; uzoq muddatli; vaziyatli; umrbod.

Jamiyatdagi paydo bo'ladigan ijtimoiy muammolar individual, guruh, institutsional va tizimli harakterga ega bo'ladi. Ijtimoiy muammolarni o'rganish metodologiyasi ko'p jihatdan an'analarga bog'liq bo'lib, bunday omillarni inobatga olgan holda muammoni mohiyatini va sababini o'rganish ijtimoiy muammoni operativ hal qilish imkoniyatini beradi.

Ijtimoiy muammolarni tahlil qilish modeli birinchi navbatda tadqiqot etishning metodologiyasiga asoslanadi. Muammoni o'rganish jarayonida obyektiv yondashish zarur, chunki ijtimoiy muammoni kelib chiqishi obyektiv o'rganilgan taqdirdagina uni ijobiy hal etish mumkin. Ijtimoiy muammoni o'rganish jarayonida yillar mobaynida davom etayotgan urf-odat va an'analarga asoslanish ijobiy natija beradi.

Jamiyatdagi ijtimoiy muammolarni obyektiv tahlil qilish bu real vaziyatni haqiqiy sharoitda aniqlash mumkin va miqdor jihatdan baholash mumkin. Ijtimoiy muammolarni o'rganish jarayonida tog'ri ishlab chiqilgan metodologiya asosida tahlil qilish maqsadga muvofiq.

Ijtimoiy muammoning qiyinlik darajasini aniqlashda uchta bosqichda o'rganish maqsadga muvofiq. Bular makro, mikro va jahon standartlari darajalarida tahlil qilinadi. Ijtimoiy muammolar barcha bo'g'inlarda namoyon bo'lib uning oqibatlari har xil bo'lishi mumkin. Ijtimoiy muammolarni obyektiv baholash bu vaziyatni chetdan kuzatib bu muammoni nafaqat miqdor jihatdan balkim sifat nuqtai nazaridan kompleks o'rganish maqsadga muvofiqdir.

Muammoni o'rganishda subyektiv yondashuv ham mavjud bo'lib ijtimoiy muammolarga ta'sir yetivuchi omillarni shartli ravishda ikkiga bo'lishi mumkin. Bunday ijtimoiy muammolarga bevosita va bilvosita omillarni hisobga olish zarur. Ijtimoiy muammolarni kelib chiqishida bevosita

kishilar ishtirok yetgan bo'lsa bu muammoga jalb yetilganlar mavjud bo'ladi. Muammoni hal etishga jalb yetilgan kishilarga mahaliy hokimiyat soha mutaxasislari va muammoni etishda ixtiyoriy yordam beruvchi tomonlarni misolga keltirish mumkin.

Ijtimoiy muammoni mavjudligini tan olingandan keyin u muammoni hal etish jarayoni boshlanadi. Bunday jarayon institutlashtirish bilan bevosita bog'liq bo'ladi. Ijtimoiy muammoni kompleks o'rganib hal etish uchun faqatgina institutlar yordamida hal etish tavsiya yetiladi. Faqat shundagina ijtimoiy muammoga bog'liq bo'lgan kishilargina bir maqsad sari muammoni bartaraf etish uchun hamkorlik qilish mumkin.

Jamiyatdagi ijtimoiy muammolar birinchi navbatda kishilarning jamiyatdagi munosabatlarida namoyon bo'ladi. Bunday muammolar jamiyatning rivojlanish darajasiga qarab har xil darajada bo'lishi mumkin. Hozirgi zamon sharoitida ijtimoiy muammolarning tengsizlik, kamsitish, kambag'allik, ishsizlik, zo'ravonlik, inson huquqlarini poymon etish kabilarida namoyon bo'ladi. Ijtimoiy muammolarning notengligi hozirgi zamon sharoitida mavjud resurslarning notekis taqsimotida, jamiyatdagi imtiyoz va imkoniyatlarni tengsiz foydalanish kabilarida namoyon bo'ladi. Ayrim hollarda notenglik daromadlar taqsimotida bilim olish imkoniyatinida, sog'liqni saqlashda, ishda joylashishda va kundalik hayot tarzining boshqa doiralarida ham kuzatish mumkin. Bular o'z navbatida ijtimoiy notenglik, kambag'allik va jamiyatdan noroziliklarga olib kelishi mumkin.

Notenglik, kamsitish jamiyatda jiddiy ijtimoiy muammolarni keltirib chiqarishi mumkin. Bu kishining yoshi, jinsi, irqi, nogironligi kabi belgilarga qarab bir xil imkoniyatdan foydalanish huquqidan mahrum etish kabi formalarda namoyon bo'ladi. Kishini kamsitish hamma bilan bab-barovar ko'rmaslik kabi kamsitishlar kishini jamiyatdan ajratishga olib kelishi mumkin va u inson huquqlarini buzishiga olib keladi.

Kambag'allik ijtimoiy muammolarning yana bir formasi bo'lib u aholining turmush tarziga bevosita salbiy ta'sir ko'rsatadi.

Kambag'allik kishilarning oziq-ovqat, uy-joy, bilim olish va sog'liqni saqlash to'laqonli foydalanish imkoniyatlarini cheklab qo'yadi. Natijada resurslar notekis taqsimlanadi bilim darajasi pasayib ishsizlar sonini oshishiga olib keladi.

Sog'liqni saqlash. Jamiyatdagi ijtimoiy muammolardan asosiysi aholining sog'liqini saqlash hisoblanadi. Sog'lom jamiyatda sog'lom iqtisodiyot bo'ladi. 2019-yildagi COVID-19 infeksiyasining tarqalishi sog'liqni saqlash muammosidan global ijtimoiy muammoga aylandi. COVID-19 infeksiyasining keng tarqalishi jamiyatdagi kishilarning sog'lig'iga putur yetkazib pirovard natijada iqtisodiyotga ham salbiy ko'rsatdi. Bu infeksiyaning o'rganilmaganligi ma'lum darajada davom etib ijtimoiy muammolarni kuchaytirdi. Ilmiy tadqiqot natijalarida yaratilgan vaksina yordamida COVID-19 infeksiyasiga barham berildi. Sog'liqni saqlash bo'lgan har xil infeksiyon kasalliklar, alkogolizm va narkomaniya kabi muammolar nafaqat ijtimoiy muammolarni keltirib chiqaradi balkim iqtisodiy rivojlanishga ham bevosita salbiy ta'sir ko'rsatadi.

Alkogolizm, narkomaniya, zo'ravonlik - jamiyatning ijtimoiy muammolaridan biri bo'lib u ham salbiy oqibatlariga olib kelishi mumkin. Bunday muammolar uyda, jamoatchilik joylarida namoyon bo'lib, u jinoyat sodir etish uchun asos bo'lishi mumkin. Shu kabi muammolar kishilarga jismoniy va ma'naviy ta'sir etib salbiy oqibatlariga olib kelib oilani buzilishiga va jamiyat xavfsizligini oshirishga olib kelishi mumkin.

Jamiyatdagi barcha ijtimoiy muammolar bir-biriga uzviy bog'liq bo'lib u kuchayib boradi. Kambag'allik resurslarning noteng taqsimotiga, kamsitishga, zo'ravonlikni kuchayishiga olib kelib ijtimoiy tanglikni yanada kuchaytiradi.

Har qanday jamiyatdagi ijtimoiy muammolarni hal qilish kompleks yondashuvini va jamiyatning barcha a'zolarini ishtirok etishini talab etadi. Bunday muammolarni hal qilish maxsus ijtimoiy dasturlarni ishlab chiqarish va uni amalga oshirish, oshkoralik, ta'lim, teng

imkoniyatlarning yaratilishi va inson huquqlarini himoyasini tashkil etish bilan ijtimoiy muammoni hal etish mumkin.

Jamiyatning barqaror rivojlanishi bevosita iqtisodiyot bilan bog'liq bo'lib bu ko'p jihatdan xalqaro mehmataqsimotida tutgan o'rni va roli bilan belgilanadi. Alohida mamlakatlardagi iqtisodiy muammolar moddiy boyliklarni takror ishlab chiqarish jarayonidagi: ishlab chiqarish, taqsimot, ayirboshlash va iste'mol jarayonlarida namoyon bo'ladi. Jamiyatdagi iqtisodiy muammolar iqtisodiyotning past rivojlanish darjasi, yuqori inflatsiya, ishsizlik, daromadlarning notekis taqsimlanishi kabi jamiyatdagi boshqa kamchiliklar evaziga paydo bo'ladi.

Iqtisodiy muammolarning asosida iqtisodiy rivojlanishning past darajasi bo'lib hisoblanadi. Iqtisodiyotning rivojlanish darajasi ishlab chiqarishdagi investitsiyaning pastligi, resurslarning cheklanganligi hamda iqtisodiyotni samarasiz boshqarish bilan bog'liq bo'ladi. Iqtisodiy o'sish past darajada bo'lsa yoki aholining o'sish suratidan ortda qolsa bu turmush darajasining pasayishiga olib kelsa, ishsizlikning oshishi esa imkoniyatlardan to'liq foydalanmaslikka olib keladi.

Xalqaro mehnat taqsimotida har bir mamlakat o'z o'rnini topishi maqsadga muvofiq bo'lib jahon standartlariga mos ravishda sifatli, raqobatbardosh mahsulotlarni ishlab chiqarish evaziga iqtisodiyotni rivojlantirish mumkin.

Inflyatsiya. Iqtisodiy muammolarning asosiy sabablaridan biri yuqori inflyatsiya hisoblanadi. Yuqori inflyatsiya xalq iste'moli va tovarlari va maishiy xizmatlarida bo'lgan bahoning oshishida namoyon bo'lib pulning xarid qilish qobiliyatini kamaytiradi. Yuqori inflyatsiya aholining hayot standartlariga salbiy ta'sir ko'rsatib biznes muhitini yomonlashuviga olib keladi va iqtisodiy o'sishni cheklaydi.

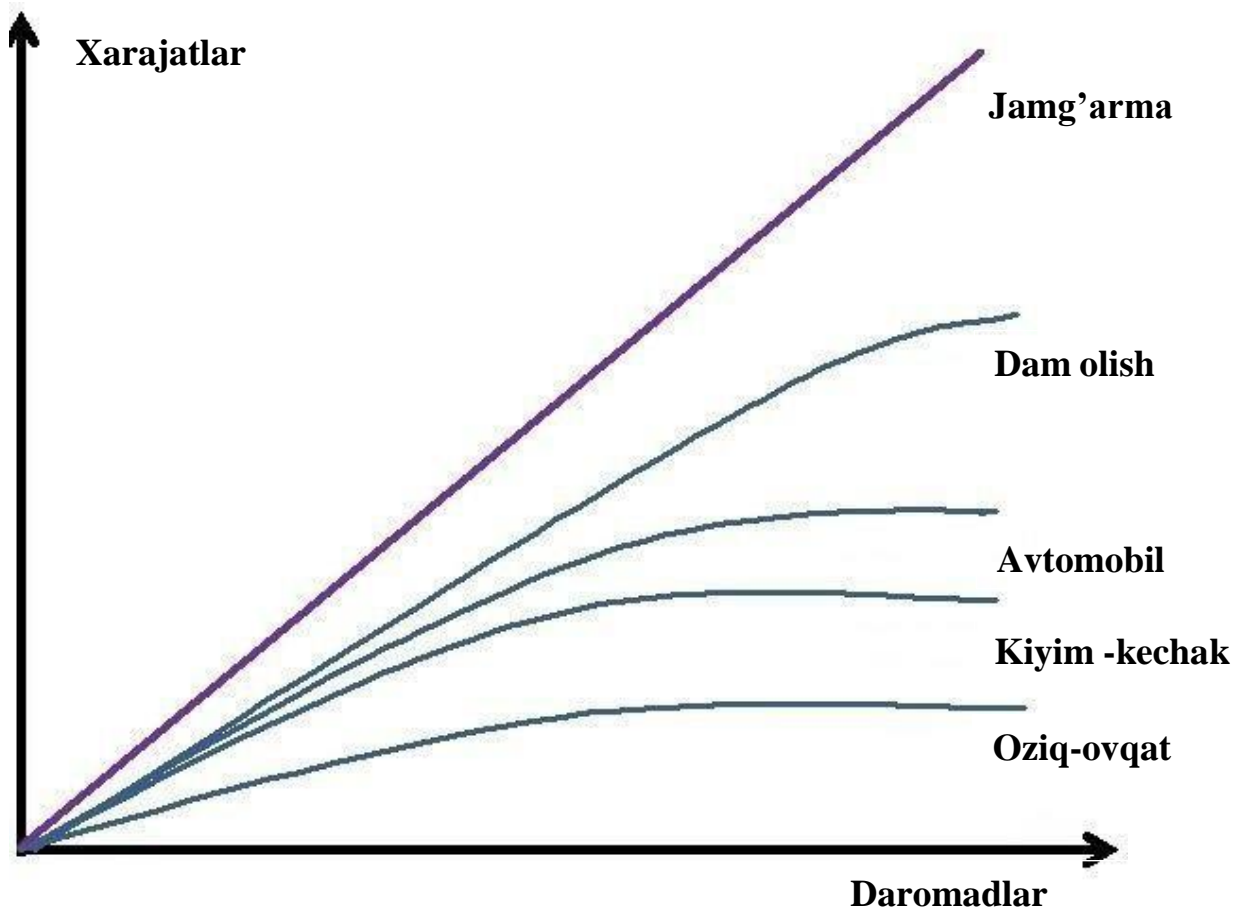
Ishsizlik iqtisodiy muammolarning muhim turlaridan biri hisoblanadi. Bu aholining mehnatga qobiliyatli qismining ishsizligida namoyon bo'ladi. Ishsizlik daromadlarni kamaytirib daromadga notekis

taqsimotni vujudga keltirib ijtimoiy muammolarni kuchaytiradi. Bu esa o'z navbatida jamiyatdagi notenglikni kuchaytirib jamiyat a'zolarini noroziligiga olib keladi.

Oziq-ovqat xavfsizligi. Aholining oziq-ovqat tovarlariga bo'lgan ehtiyojlari meditsina

toimonidan me'yoriy tavsiyalar asosida qondirilishi lozim. Mamlakatda oziq-ovqat resurslari yetarli darajada shakllantirilmasa boshqa mamlakatlarda import qilishi lozim.

Rasm №1
Engel qonuni



Nemis iqtisodchi Ernest Engel 1857-yili kishilarning iste'mol harakati qonuniyatini ilk bor kashf etgan. Bunga muvofiq kishilarning oziq-ovqat mahsulotlariga bo'lgan xarajatlarning oshib borishini ularning uzoq davrlarga mo'ljallangan tovarlarni xarid qilishga, dam olishga, jamg'armaga qilinadigan sarf xarajatlar kamayadi. Oziq-ovqat tovarlarini iste'mol jarayonida uning tarkibiy qismi tobora yaxshilanib boradi. Aholi daromadlarining oshib borishi jamg'arma va yuqori sifatli tovarlarni iste'moli oshib boradi va sifatsiz mahsulotlarning iste'moli kamayadi. Bu nazariyani quyidagi grafikda aks ettirish mumkin

Iqtisodiy muammolarni hal etish bevosita samarali iqtisodiy siyosatni yuritishni taqazo yetadi. Samarali iqtisodiy siyosat ishlab chiqarish jarayonida investitsiyalarni jalb etish, yangi ish o'rinlarini yaratish, inflyatsiyani kamaytirish hamda iqtisodiy imkoniyatlarga teng darajada erishishdan iborat. Jamiyatdagi iqtisodiy muammolar bevosita ijtimoiy muammolar bilan uzviy ravishda bog'liq bo'lib daromadlarning taqsimotini to'g'ri tashkil etish natijada aholining turmush darajasini yaxshilashga olib keladi.

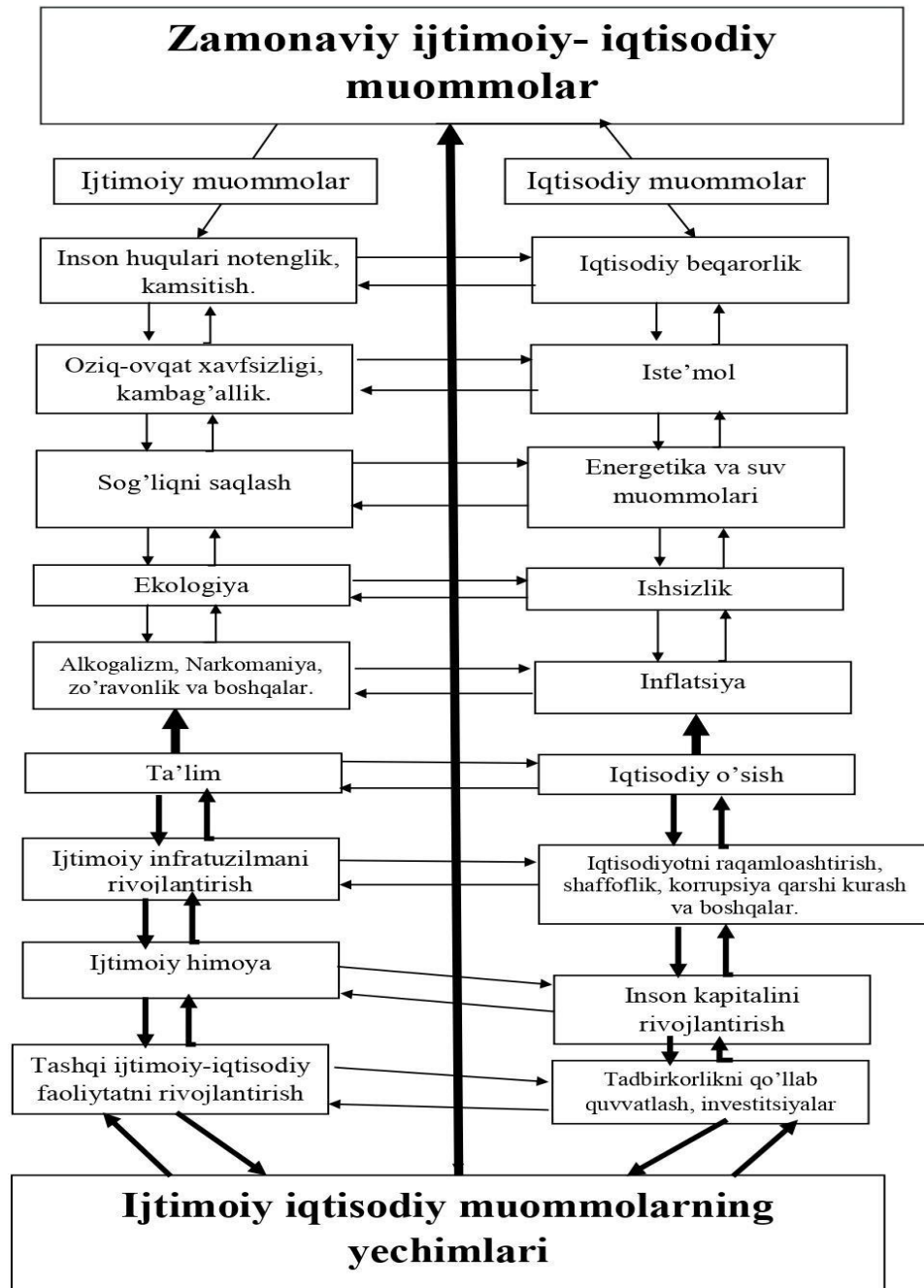
Hozirgi zamon sharoitida ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni hal etish maqsadida davlat tomonidan alohida me'yoriy hujjatlar

qabul qilinib, maxsus ishlab chiqilgan dastur asosida muammoni hal etish yo`lga qo`yilgan. Ijtimoiy muammolarni hal qilish jaroyini muammoni har tomonlama tahlil qilib ularni hal etish bilan bog`liq bo`lgan tomonlarni birlashtirib bu muammoni hal qilishga qaratilgan institutlar yordamida hal etish

maqsdga muvofiq. Institutlar yordamida muammoni hal etish muammoni chuqur tahlil qilgan holda u muammoni kompleks yondoshgan holda hal etish mumkin.

Jamiyatdagi ijtimoiy-iqtisodiy muammolar o`zaro bog`liq bo`lib ularni yechimi quyidagi 2-rasmda o`z aksini topgan:

Rasm №2



Birinchi navbatda ijtimoiy muammoni nazariy va amaliy jihatdan tahlil qilish chegarasini kengaytirib ijtimoiy muammoni tarkibiga ko`proq e`tibor berishni nazarda tutib

muammoni to`laroq o`rganish uchun keng informatsion ma`lumotlarni olish imkoniyatini yaratadi.

Ikkinchidan ijtimoiy muammoni tahlil natijalariga asoslanib uni nafaqat miqdor jihatdan baholash imkoyatini beradi balkim jamiyatning shu muammoni kelib chiqish sabablarini o'rganib u muammoni hal etish imkoniyatini beradi. Uchinchidan ijtimoiy muammoni obyektiv tahlil qilish subyektiv omillarni ta'siri natijasida chuqurroq o'rganish vaziyatni oydinlashtirishga olib keladi.

Birinchidan yangi ish o'rinlarini yaratish. Davlat tomonidan iqtisodiy o'sishni, yangi ish o'rinlari yaratish, har bir tarmoqlarda investitsiyalarni jalb etish, tadbirkorlik faoliyatini qo'llab quvatlash hamda infratuzilmalarni rivojlantirish siyosatini rag'batlantirish zarur. Bunday choralarni ko'rish ishsizlikni kamaytirish evaziga aholi turmush darajasini oshirishga olib keladi.

Ikkinchidan ta'lim va hozirgi zamon tabiga javob bera oladigabn kadrlarni tayyorlash. Hozirgi zamon talabiga javob bera oladigan kadrlarni tayyorlash kelajakda raqobatbardosh mahsulotlarni ishlab chiqarish imkoniyatini beradi bu esa o'z navbatida ishsizlikni kamaytirib aholi daromadini oshirishga olib keladi.

Uchinchidan ijtimoiy himoya. Aholini ishsizlik nafaqasi, ijtimoiy dasturlarni amalga oshirish, nafaqa meditsina ta'minoti, uy-joy ta'minoti kabi ijtimoiy himoyani tashkil etish aholini minimal ehtiyojini qondirib ijtimoiy tengsizlikni bartaraf etishga olib keladi.

To'rtinchidan korrupsiyaga qarshi kurash. Ko'pgina ijtimoiy muammolarning asosida korrupsiya turadi. Bu cheklangan resurslarni notekis taqsimlab ijtimoiy muammoni yanada kuchaytiradi. Iqtisodiyotni raqamlashtirish, inson omilini cheklash, shaffoflikni ta'minlash, korrupsion harakatni jazolash kabilar korrupsiya darajasini kamaytirib davlat boshqaruviga bo'lgan xalq ishonchi oshirishga olib keladi. Ijtimoiy infratuzilmani rivojlantirish, sog'liqni saqlash, ta'lim, uy-joy qurilishi va ijtimoiy xizmatlarni rivojlantirishda investitsiyalarni jalb etish aholi turmush darajasini yaxshilash bilan birga ularning jamiyatdagi tengligini ta'minlash imkoniyatini beradi. Jamiyatdagi ijtimoiy muammolarni hal etish bu muammoga bog'liq bo'lgan tomonlarning hamkorlikdagi bo'ladi.

Bunday muammolarni maxsus institutlar tashkil etish yo'li bilan hal etish ijobiy samara beradi.

Birinchisi- iqtisodiy o'sishni rag'batlantirish: davlat sog'liqlarni kamaytirish, tadbirkorlikni qo'llab quvatlash, investitsiyalarni jalb etish hamda innovatsiyalarni qo'llab quvvatlash orqali iqtisodiy o'sishni faoliyat samarasiga bog'liq

Ikkinchisi-kichik va o'rta biznesni rivojlantirish. Kichik va o'rta biznes iqtisodiyotni harakatga keltiruvchi muhim kuchlardan biri bo'lib, yangi ish o'rinlarini yaratadi, mamlakat taqobat bardoshligini oshiradi, iqtisodiyotni bozor talabiga moslashuviga yordam beradi. Davlat tomonidan molyaviy qo'llab -quvvatlash, ularni tadbirkorlikka o'qitish, ularga maslahatlar berish bilan bu sohani rivojlantirish imkoniyatini beradi.

Uchinchisi- investitsiyalar. Iqtisodiyotni rivojlantirish bilan bog'liq bo'lgan yo'llar, temir yo'li, aeroport, yenergetik tizim kabi infratuzilmalarni rivojlantirish muayyan darajada investitsiyalarni jalb etishni taqozo yetadi. Infratuzilmaga investitsiyani jalb etish yangi ish o'rinlarini yaratib, aholining turmush darajasini yaxshilashga olib keladi.

To'rtinchisi-inson kapitalini rivojlantirish. Ta'lim, sog'liqni saqlash, malakali kadrlarni tayyorlash, mehnat bozorida raqobat bardoshligini oshirish uchun investitsiyani jalb qilish maqsadga muvofiq. Bu o'z navbatida mehnat unumdorligini oshirib iqtisodiy o'sishga olib keladi.

Beshinchisi- tashqi iqtisodiy faoliyatni rivojlantirish. Tashqi savdoni rivojlantirish, chet yel investitsiyasini jalb etish, yangi ish o'rinlarini yaratish bilan birga iqtisodiyotni rivojlantirishga olib keladi. Davlat tomonidan eksport muhitini va chet el investitsiyasini jalb qilish bo'yicha chora tadbirlar ishlab chiqib amalga ishirilishi zarur.

Birlashgan Millatlar tashkiloti (BMT)- yer yuzida tinchlikni va xavfsizlikni ta'minlash, davlatlar aro hamkorlikni rivojlantirish rivojlantirish maqsadida tashkil etilgan xalqaro tashkilot bo'lib hisoblanadi.

BMT qoshidagi oziq ovqat va qishloq xo'jaligi tashkiloti(FAO)ning asosiy vazifasi

ocharchilik bilan kurashishdir. Bu tashkilotda barcha mamlakatlar oziq-ovqat xavfsizligi masalalari bo'yicha siyosiy qarorlarni qabul qiladilar.

Xalqaro sog'liqni saqlash (VOZ) tashkiloti BMT bilan birgalikda maxsus shartnoma bilan hamkorlik qilib uning oldiga qo'yilgan asosiy vazifa dunyodagi aholining sog'liqni saqlash bo'yicha hamkorlik qilishdir.

BMT taqshkiloti qoshida gumanitar yordam ko'rsatish, favqulodda vaziyat tashkilotlari, yer yuzidagi ayrim hollarda xalqaro yordam ko'rsatish bo'yicha faoliyat yuritishadi.

BMTning oziq-ovqat va qishloq xo'jaligi tashkiloting "Kelajak avlod uchun aqlli qishloq xo'jaligi" loyihasi ishga tushirildi. Loyiha Koreyaning moliyaviy yordami bilan O'zbekiston va Veytnamga 40 tadan hozirgi talabiga javob bera oladigan issiqxona ishga tushirildi. Bu loyiha qishloq xo'jaligi maxsulotlarini innovatsion usulda yetishtirishni nazarda tutadi. Shu bilan birga u maxsulot sifati va hosildorligini oshiradi, mehnat sarfini kamaytirib suvni tejaydi. Pirovard natijada u daromadni oshirishga olib keladi.

Kun.uz saytining xabar berishicha Afg'onistonda Qo'shtepa kanali qurib ishga tushirilishi haqida rasmiy xabar berildi. Kanalning eni 100m, chuqurligi 8.5m, uzunligi 285km masofada qurilishi rejalashtirilgan bo'lib. Unda 4000 ishchi kuchi jalb etilgan. Orol dengizigacha 2540km uzunlikdagi Amudaryo suvi yetib bormay qo'ygan. Qo'shtepa kanali ishga tushsa Amudaryo suvi yana 3dan 1 qismga kamayishi kutilmoqda .[6]

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YHATI:

1. O'zbekiston 2030 strategiya to'grisida O'zbekiston Respublikasi Prezidenti farmoni 11.09.2023 yildagi PF-158-son
2. Григорьев Л.М. США: Три социально-экономические проблемы. Вопросы экономики 2013. №12. с.48-73
3. Новости ООН от 30сентября ФАО предоставляет фермерам Узбекистана новые методы "Зеленого" роста
4. Суздальцев Б.Ю. Основные и социально-экономические проблемы постсоветского пространства. Журнал Безопасность В Евразии 2007№4(30) с.482-489
5. КУН.уз 18:34 16.02.2023 Амударё суви кескин камайиши мумкин.Толиблар кураётган Қўштепа қандай канал?
6. Kun.uz 16:09 17.10.2023 2037
7. Kun.uz 9:28 24.10.2023 4543

2024-yilning 2-choragidan O'zbekistonda "Yevropa Ittifoqi-Markaziy Osiyo" 1-sammiti bo'lib o'tadi. "Yevropa global muommalrning hamkorlikdagi imkoniyotlari"platformasida hamkorlik qilishga tayyor ekanini Yevropa Ittifoqining Tashqi siyosat bo'yicha rahbari Jozep Borrel ta'kidlab o'tdi.[7]

O'ta Osiyo AQSh davlat rahbarlari<<C5+1>> platformasida energetika,qayta tiklanuvchi energiya resurslari,mintaqa energiya tizimini ta'minotini ishga tushurish xamda uni boshqa mintaqalarning energiya tizimlari bilan bog'lash zarurati bo'yicha fikr almashishdi.Bu platformani qo'llab-quvvatlashuvchi yangi xususiy sektor faoliyati to'la qo'yilishi kutilyapti.

XULOSA. Jamiyatning ijtimoiy-iqtisodiy muammolari aholi sog'ligi, ta'lim va daromad darajasi, siyosiy barqarorlik-inson huquqlari va erkinligi, jamiyat va opozitsiyaning hatti-harakatlari, ijtimoiy tuzum-aholining ijtimoiy loyihalarda qatnashuvi, kasaba uyushmasi faolligi va boshqalar, iqlim va geografik shart-sharoitlar, mehnat bozori-ishsizlik darajasi ,ijtimoiy himoya, oilaviy ahvoli - har ming kishiga to'g'ri keladigan nikohlarning buzilishi, gender tenglik-ayol va erkaklar o'rtasidagi ta'lim, oylik maosh, jamiyatdagi tutgan o'rni kabilar bilan belgilansa bu muammolarni institutsionalizm orqali hal etish maqsadga muvofiqdir.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2524>

МАҲАЛЛА ТИЗИМИДА ИЖТИМОЙ ХИЗМАТЛАР КЎРСАТИШНИНГ ДОЛЗАРБ МАСАЛАЛАРИ

Каржавова Хуршида Абдумаликовна,
Самарқанд давлат университети ўқитувчиси
Тел: +998 91 524 87 87.

Эл.манзил: karjavova87@gmail.com

Аннотация: мазкур мақолада маҳалла тизимида инновацион ижтимоий хизматлар кўрсатишнинг асосий йўналишлари, ижтимоий соҳада маркетинг хизматларининг энг муҳим хусусиятлари, ижтимоий соҳага инновацион технологияларни жорий қилишдаги омиллар, уларнинг ўзига хос хусусиятлари очиб берилган.

Таянч сўз ва тушунчалар: Инновация, инновацион фаолият, маркетинг тадқиқотлари, ижтимоий хизмат.

Аннотация: в статье описаны основные направления предоставления инновационных социальных услуг в системе микрорайона, важнейшие особенности маркетинга услуг в социальной сфере, факторы внедрения инновационных технологий в социальную сферу, их особенности.

Ключевые слова: Инновации, инновационная деятельность, маркетинговые исследования, социальное обслуживание.

Abstract: this article describes the main directions of providing innovative social services in the neighborhood system, the most important features of marketing services in the social sphere, factors in the introduction of innovative technologies into the social sphere.

Key words: Innovation, innovative activity, marketing research, social service.

Кириш. Ҳар қандай давлат халқаро даражадаги ўрни ва рақобатбардошлиги нафақат унинг иқтисодий ривожланиш даражаси, балки жамият тараққийининг ижтимоий ривожланиш ҳолатига ҳам боғлиқдир. Ҳозирги вақтда дунёда жамиятнинг ижтимоийлашув жараёнлари содир бўлмоқдаки, бу ҳолат, ўз навбатида жамиятда инсон капиталининг ривожланиши, меҳнат салоҳиятининг интеллектуаллашуви ҳамда инновацияларни ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш жараёнларига жорий қилиниши орқали амалга оширилади.

Жаҳон иқтисодийнинг глобаллашуви ва фан сиғими юқори бўлган технологияларга асосланган хизмат кўрсатишнинг устувор ривожланиши ҳар қандай давлатда иқтисодий ўсишни таъминлаш ва аҳоли турмуш сифати ошишининг зарурий шarti инновацион фаолиятни амалга ошириш асосида аниқланади. Инновацион фаолият давлатнинг иқтисодий ва илмий-техник имкониятлари, унинг инновацион йўналишдаги сиёсати ва салоҳияти ҳамда

жамиятнинг маънавий ҳолатига бевосита боғлиқдир.

Республикамизда маҳалла институти ўзини-ўзи бошқариш органи сифатида муайян ҳудуддаги ижтимоий-сиёсий, маданий ва бошқа масалаларда мустақил фаолият олиб борувчи ижтимоий тузилмадир. Сўнгги йилларда мазкур институтга эътибор кучайди. Аҳолининг барча муаммолари энди маҳалланинг ўзида ҳал этиладиган бўлди. «Темир дафтар», «Аёллар дафтари», «Ёшлар дафтари» ташкил этилди. Аҳоли билан ишлашнинг «маҳаллабай», «хонадонбай» тизими йўлга қўйилди⁶³.

Маҳалла тизимида ижтимоий хизматлар бўйича инновацион фаолият юқоридан пастга ва пастдан юқорига қараб иерархия тамойили асосида ривожланиши лозим. Шунга кўра, ҳозирги вақтда ушбу фаолият ҳам миллий даражага, ҳам ҳудудий даражага тегишлидир. Инновацион

⁶³ Янги Ўзбекистон. № 99 (621), 2022 йил 19 май, пайшанба. 1 саҳифа.

оқимнинг юқори босқичида (илмий соҳада бошқаришнинг миллий ва ҳудудий даражаси) унинг фаолиятини режалаштириш асосида доимий турадиган хизмат кўрсатиш талаблари тўлиқ аниқланган бўлиши керак.

Фойдаланилган адабиётлар таҳлили. «Инновация» атамасининг ижтимоий соҳада кенг тарқалиши унинг қўлланиш чегараларини кенгайтди ва шу билан бирга уни таҳлил этиш ва бошқариш учун муайян даражада янада мавҳумлаштирди. П.Н.Завлиннинг⁶⁴ тадқиқотларида ва А.Е.Когут⁶⁵ таҳрири остида чоп этилган тўпламда «инновация» тушунчасини қўлланилиши инсон фаолиятининг исталган соҳасидаги янгиликни ифодалаш учун, яъни объектнинг мавжуд ҳолатидан фарқ қилишига олиб келувчи исталган ўзгаришга инновация деб қараш мумкинлиги таъкидланади. Иқтисодий тадқиқотларда ушбу ёндашувдан И.Б.Гурковнинг⁶⁶ ишида фойдаланилган: «Инновация – ғоя (фикр) ёки амал-лар тарзининг (тизим, дастур, қурилма, жараён, маҳсулот ёки хизмат) қабул қилиниши бўлиб, қўллашга қабул қилаётган ташкилот учун улар янгилик ҳисобланади». Мазкур талқинда инновация деганда амалда ташкилот даражасида турли фаолият соҳасидаги муайян ўзгаришлар тушунилади.

У.Е.Саудер ва А.С.Нашарлар халқаро стандартларга риоя қилган ҳолда инновацияни бозор талабидан келиб чиқиб, янги ёки такомиллаштирилган маҳсулотларда, амалиётда фойдаланиладиган янги ёки такомиллаштирилган технологик жараёнларда, ижтимоий эҳтиёжларни

қондиришга қаратилган янги хизматлар ва янги ёндашувларда мужассамлашган фаолият натижаси деб қарайдилар⁶⁷.

Замон ўзгариши, талаб ва эҳтиёжларнинг табора ортиб бориши бу соҳада янги-янги ҳолатлар ва хусусиятларнинг вужудга келиши юқоридаги олимларнинг қарашларини такомиллаштиришни тақозо этади. Шу нуқтаи назардан тақиқотимизда маҳалла тизимида инновацион ижтимоий хизматлар кўрсатишни асосий йўналишларини тадқиқ қилиш асосий мақсад қилиб олинди.

Тадқиқот методологияси. Тадқиқот жараёнида илмий абстракция, индукция ва дедукция усулларида фойдаланилган.

Таҳлил ва натижалар. Бугунги кунда республикада ижтимоий хизматларнинг барча турлари ичида энг кенг тарқалгани ҳали ҳам нафақалар, моддий ва натура кўринишдаги ёрдам беришдир. Тадқиқотлар шуни кўрсатмоқдаки, ижтимоий хизматлар соҳаси жадал суръатларда ривожланмоқда, аҳолининг турли гуруҳлари эҳтиёжларини янада кенгроқ ва тўлиқроқ ҳисобга олиш ҳамда бунинг учун янги инновацион технологиялардан фойдаланиши лозим бўлган янги турдаги ижтимоий институтлар ташкил қилинмоқда.

Шунинг учун маҳалла тизимида умуман олганда, ижтимоий соҳада маркетинг хизматларининг энг муҳим хусусиятлари қуйидагилардан иборат булиши керак деб ҳисоблаймиз:

1. маркетинг муаммоларига ечим топишга тизимли ёндашиш. Бунда «тизимли» категорияси маркетинг хизматлари мажмуасини ривожлантириш, истеъмолчиларга комплекс хизматлар кўрсатиш, ижтимоий хизматлар ишлаб чиқарувчиси олдида турган маркетинг муаммоларини тизимли ҳал этишдан иборат;

2. асосий маркетинг муаммоларини ҳал қилишга, шу жумладан маркетинг

⁶⁴ Завлин Г.Ш. Инновации в рыночной экономике // Гуманитарные науки. 1997, №3. с. 4-5.

⁶⁵ Преобразование научно-инновационной сферы в регионе: понятийный аппарат / РАН. Институт социально-экономических проблем, Сер. Теория и практика управления научно-инновационной сферой в регионе / Под. ред. А.Е.Когута. СПб., 1995, с. 6-8.

⁶⁶ Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. М.: ТЕИС, 2003. с. 8.

⁶⁷ Саудер У.Е., Нашар А.С. Руководство по наилучшим методам трансфера технологий // Управление инновациями. М., Дело-лтд, 1995.

хизматлари стратегияси ва тактикасини амалга ошириш учун ресурсларни тўплашга эътибор қаратиш;

3. истеъмолчиларга хизмат кўрсатишда ихтисослашув ва кооперация, бу хизмат кўрсатиш соҳасидаги рақобатдош устунликлардан фаол фойдаланиш асосида бозорларни эгаллаш ва сақлаб қолиш имконини беради.

Аҳолига таклиф этилаётган ижтимоий хизматлар кўпинча маҳаллий жамоаларнинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олмайди ва натижада жамият томонидан талаб қилинмайди. Юқори сифатли ижтимоий хизматларга эҳтиёж ортиб бораётган бир шароитда муассасалар ва ташкилотлар уларнинг хизматларига бўлган талабни рағбатлантириш ва мижозларнинг турли гуруҳлари эҳтиёжларини тўлиқ ўрганиш билан шуғулланмаяпти. Бу эса бутун ижтимоий хизматлар соҳа самарадорлигини пасайтиради.

Ижтимоий хизматларнинг маркетинг технологияларидан фойдаланиш туфайли ҳал қилиниши мумкин бўлган вазифалар орасида учта асосий гуруҳни ажратиб кўрсатиш мумкин:

1. истеъмолчилар учун хизматларнинг сифати, нархи, жойи, малакаси ва бошқалар каби энг муҳим хусусиятларига кўра уларга кўрсатиладиган ижтимоий хизматларнинг ишончлилигини ошириш;

2. ижтимоий хизматлар – ишлаб чиқарувчиларнинг хизмат кўрсатиш маркетинг режаларини тизимли амалга

ошириш асосида рақобатбардошлигини ошириш;

3. мижозларга хизмат кўрсатиш хавфсизлиги, бу хизматларга бўлган талабни қондиришда нафақат жисмоний хавфсизлик, балки иқтисодий, ижтимоий, экологик ва бошқаларни ҳам назарда тутати.

Бизнинг фикримизча, ижтимоий соҳага инновацион технологияларни жорий қилиш мақсадида қуйидаги омиллар самарали ва долзарб ҳисобланади:

1. маҳалла тизимида ижтимоий хизматлар кўрсатишни ривожлантириш учун ресурсларнинг етишмаслиги ижтимоий муаммоларни ҳал қилишнинг янги, арзонроқ усулларини излашни зарурат қилмоқда;

2. маҳалла тизимида аксарият ижтимоий муаммоларнинг кескинлашуви, уларни ҳал қилишда инновацион ёндашувларни ишлаб чиқишни талаб қилади;

3. мамлакатимиз учун инновацион бўлган кўплаб хорижий ижтимоий технологиялардан фойдаланишга олиб келувчи жамиятда очик сиёсатнинг амалга оширилиши;

4. корхона ва ташкилотларнинг ижтимоий соҳадаги хизматлари сифатига талабларни кучайтириш тенденцияси;

Ушбу омилларнинг ижтимоий соҳага таъсири маҳалла тизимида хизматлар кўрсатишнинг янги тушунчалари, усуллари ва технологияларини жорий этиш заруриятини юзага келтиради.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Янги Ўзбекистон. № 99 (621), 2022 йил 19 май, пайшанба. 1 саҳифа.
2. Завлин Г.Ш. Инновации в рыночной экономике // Гуманитарные науки. 1997, №3. с. 4-5.
3. Преобразование научно-инновационной сферы в регионе: понятийный аппарат / РАН. Институт социально-экономических проблем, Сер. Теория и практика управлений научно-инновационной сферой в регионе / Под. ред. А. Е.Козута. СПб., 1995, с. 6-8.
4. Гурков И.Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. М.: ТЕИС, 2003. с. 8.
5. Саудер У.Е., Нашар А.С. Руководство по наилучшим методам трансфера технологий // Управление инновациями. М., Дело-лтд, 1995.

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2525>

РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ШАРОИТИДА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИНИ СТРАТЕГИК РИВОЖЛАНТИРИШ ХУСУСИЯТЛАРИ

Musinov Dilshod Sultanovich

Samarqand iqtisodiyot va servis institute

“Real iqtisodiyot” kafedrasi katta o‘qituvchisi

musinovdilshod@gmail.com

Аннотация. Ушбу мақола рақамли технологияларни жорий этиш асосида хизмат кўрсатиш соҳасини стратегик ривожлантириш ва иқтисодий ривожланишга эришишдаги хавф-хатарларни таҳлил этишга қаратилган. Муаллиф томонидан хизмат кўрсатиш соҳасида виртуал хизматларни жорий этиш истиқболлари ҳамда ахборот технологияларини жорий этиш юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарлар ўрганилган ва ушбу масалалар доирасида таклиф ва тавсиялар келтирилган.

Калит сўзлар: хизмат кўрсатиш, хизматлар сифати, рақамли иқтисодиёт, стратегик ривожлантириш, инновация, иқтисодий ўсиш.

Аннотация. Данная статья посвящена анализу рисков стратегического развития сферы услуг и достижения экономического развития на основе внедрения цифровых технологий. Автором исследованы перспективы внедрения виртуальных услуг и возможные риски внедрения информационных технологий, в рамках данных вопросов разработаны предложения и рекомендации.

Ключевые слова: сфера услуг, качество услуг, цифровая экономика, стратегическое развитие, инновации, экономический рост.

Annotation. The article is devoted to the analysis of the risks of strategic development of the service sector and achieving economic development based on the introduction of digital technologies. The prospects for the introduction services and possible risks of introducing information technologies, proposals and recommendations have been developed by the author.

Keywords: service sector, quality of services, digital economy, strategic development, innovation, economic growth.

Кириш.

Замонавий иқтисодий шароитларда хизмат кўрсатиш соҳасини бошқариш тизимини ривожлантиришнинг энг муҳим тенденцияларидан бири бу рақамлаштиришдир. Шу билан бирга, рақамлаштиришнинг иқтисодий салоҳиятидан ҳам анъанавий хизмат турларини ишлаб чиқарувчилар ҳам, савдо фаолиятини жадаллаштириш, компаниянинг веб-сайти ёки мобил иловаси орқали хизматларни сотиш ҳажмини ошириш, хизматларнинг потенциал истеъмолчилари билан ҳамда ушбу инновацион хизмат турларини, рақамли хизматларни ишлаб чиқаришга кўмаклашувчи ташкилотлар билан алоқа сифатини яхшилаш фойдаланишмоқда. Ўз навбатида рақамли хизматларга фақат замонавий рақамли иқтисодиётнинг

виртуал сегментининг ахборот-коммуникация маконида яратилган ва кўрсатиладиган хизматларни киритиш мумкин.

Асосий қисм.

2021 йил IDC(International Data Corporation) ҳисоботида кўра, ИТ хизматларининг глобал бозори (тизим интеграцияси, консалтинг ва махсус дастурий таъминотни ишлаб чиқиш, аппарат ва дастурий таъминотни ўрнатиш ва қўллаб-қувватлаш, ИТ соҳасида таълим ва тренинг) 2021 йилда 1,1 триллион долларни ташкил этади, бу бир йил аввалгидан 3,4 фоизга кўпдир. 2023-2024 йилларда у ҳар йили 3,8-4 фоизга, ўрта муддатли истиқболда эса 4,3 фоизга, асосан, давлат рақамлаштириш дастурлари ҳисобига ўсади.

Жаҳон бозорининг ўсишининг асосий

омили ИТ ва бизнес хизматларига бўлган юқори талаб бўлди, бу ерда йирик давлат рақамлаштириш дастурлари, масалан, Европа ва Осиё-Тинч океани минтақасида амалга оширилмоқда.

Statista маълумотларига кўра, ИТ хизматлари бозоридаги даромад (консалтинг, дастурий таъминотни ишлаб чиқиш, тизим интеграцияси, ускуналарни ўрнатиш ва техник қўллаб-қувватлаш, тренинглар, хостинг, аутсорсинг) 2021 йилда 1,03 трлн.долларни ташкил этган. Унинг катта қисми АҚШга тўғри келади (380,4 млрд.долл). Бозорнинг энг йирик сегменти ИТ-аутсорсинг бўлиб, 359,8 миллиард долларни ташкил этади. Келгуси йилларда глобал ИТ хизматлари бозори йилига 7,89 фоизга ўсиб, 2026 йилга келиб унинг ҳажмини 1,51 триллион долларга етиши прогноз қилинмоқда.

Республикамизда ҳам рақамлаштириш жараёнларига катта эътибор қаратилмоқда. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг 2020 йил 5 октябрдаги Фармонида асосан “Рақамли Ўзбекистон – 2030” Стратегияси, шунингдек, 2020-2022 йилларда уни амалга ошириш бўйича “йўл харитаси” тасдиқланди. Стратегия икки дастурни: ҳудудларни рақамлаштириш ва тармоқларни рақамлаштиришни назарда тутиб, рақамли инфратузилма, электрон ҳукумат, рақамли технологиялар миллий бозори, ахборот технологиялари соҳасида таълим ва малака оширишни ривожлантириш каби устувор йўналишларни ўз ичига олган.⁶⁸

Рақамли технологиялар иқтисодийни шаффофлаштириш ва автоматлаштириш, шунингдек, барқарор иқтисодийни қуришда марказий роль ўйнайди. Шу боис, рақамлаштириш ва рақамли трансформация ривожланаётган мамлакатлар учун асосий устувор вазифа бўлиши лозим. Сўнгги давр ичида Ўзбекистон АКТни ривожлантириш

ва рақамлаштириш соҳасида, айниқса, электрон давлат хизматларини кўрсатишда юқори натижаларга эришди. Рақамли экотизимга, ИТ инфратузилмасига ва электрон хизматларга инвестициялар миллий иқтисодийни янада модернизация қилиш ва барча соҳаларда инклюзив ўсишни жадаллаштиришга хизмат қилади.

Хизмат кўрсатиш соҳасини рақамлаштириш имкониятлари кенгдир, ўз навбатида ушбу соҳанинг қайси йўналишларида рақамли технологияларни жорий этиш имкониятлари мавжудлигини аниқлаш муҳим масалалардан бири ҳисобланади.

1-жадвалда келтирилган маълумотларга кўра, аҳоли ва ташкилотларга кўрсатиладиган хизматларнинг катта қисми самарали рақамлаштирилиши ва виртуал кўринишга (кейинчалик виртуал хизматлар бозорининг тегишли сегментларида тақдим этилиши) эга бўлиши мумкин. Жисмоний шахслар билан тўғридан-тўғри алоқа қилиш билан боғлиқ хизматларни тўғридан-тўғри рақамлаштириш имкони чекланган, бироқ, ушбу хизматлар гуруҳини бошқариш билан боғлиқ ҳолда, аввал айтиб ўтилганидек, рақамлаштириш имкониятларидан кенг фойдаланиш мумкин.

Таъкидлаш лозимки, ихтисослаштирилган адабиётларда хизмат кўрсатувчи компанияларни ривожлантириш учун рақамлаштиришнинг афзалликлари масаласи етарли даражада батафсил ёритилган. Тадқиқотчиларнинг фикрига кўра, буларнинг асосий афзалликлари қуйидагилар⁶⁹:

1. замонавий рақамли иқтисодийнинг виртуал сегментида сотув бозори ҳажмининг сезиларли даражада ошиши;

2. истеъмолчилар томонидан энг афзал хизматларни танлаш имкониятларининг кескин ошиши; бизнес жараёнларининг виртуал аутсорсинги ва масофавий бандлик имкониятларидан

⁶⁸ Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 5 октябрдаги ““Рақамли Ўзбекистон — 2030” Стратегиясини тасдиқлаш ва уни самарали амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-6079-сонли Фармони – <https://lex.uz/docs/5030957>.

⁶⁹Cardoso J., Fromm H. *Fundamentals of service systems*. Wash., 2015. P.171; Романова М.М. *Экономика сферы услуг*. М.: Кнорус, 2021.

интенсив фойдаланиш орқали хизмат кўрсатувчи компанияларнинг операцион ва транзакция харажатларини сезиларли даражада камайтириш имкониятлари;

3. СММ маркетинг, СЕО бошқаруви имкониятларидан фойдаланиш жараёнларини фаоллаштириш, виртуал иқтисодий маконда хизмат кўрсатувчи корхоналарнинг индивидуал ва жамоавий истеъмолчиларнинг содиқлик дастурларини шакллантириш ва ривожлантириш орқали маркетинг хизматлари салоҳиятининг сезиларли даражада ўсиши.

Хизмат кўрсатиш соҳаси ривожига бевосита таъсир кўрсатувчи замонавий рақамли иқтисодиётнинг энг жадал ривожланаётган субъектларидан бири бу рақамли платформалардир. Рақамли платформалар рақамли иқтисодиётнинг виртуал сегментининг катта миқдордаги молиявий ва интеллектуал ресурсларини тўплайди ва капиталлашув динамикасига ва охирги инфратузилманинг ривожланишига фундаментал таъсир кўрсатади.

Бизнинг фикримизча, рақамли платформанинг мазмуни замонавий хизмат кўрсатиш соҳасининг изчил ривожланишининг алоҳида драйвери сифатида икки жиҳатда кўриб чиқилиши мумкин:

1. Рақамли платформа жисмоний ёки юридик шахсларга уларнинг фаолиятини ёки хизматлардан фойдаланиш жараёнини такомиллаштириш нуқтаи назаридан бир қатор ихтисослаштирилган хизматлар кўрсатишга йўналтирилган ихтисослаштирилган портал ёки рақамлаштириш жараёнлари, тизимнинг ушбу соҳадаги ихтисослаштирилган хизматлари орқали мобил иловадир;

2. Иккинчи ёндашув бўйича рақамли платформа – бу рақамли хизмат ва виртуал ва (ёки) офлайн иқтисодий макон субъектларининг барқарор ўзаро манфаатли интеграциясини бошқариш механизми, савдо бозорларининг ўсишини таъминлаш, ўзига хос операцион ҳажмини қисқартириш, ёки транзакция харажатларини қисқартириш ва шу асосда уларни ривожлантиришнинг молиявий

иқтисодий ва ижтимоий самарадорлиги даражасини оширишдир.

Хизмат кўрсатиш соҳасининг асосий рақамли платформаларининг асосий функциялари⁷⁰:

4. виртуал ва ҳақиқий бозорлар ва уларнинг капиталлашувининг ривожини;

5. хизмат кўрсатиш соҳаси субъектларининг интеграцион ўзаро алоқалари самарадорлигининг ошиши;

6. хизмат кўрсатиш корхоналари ва истеъмолчиларнинг транзакцион харажатларининг камайиши;

7. виртуал иқтисодиёт ресурсларининг (маълумот қидириш тармоқлари, ижтимоий тармоқлар, криптоактивлар бозори ва бошқ.) иқтисодий потенциалини ошириш.

Xizmat ko'rsatish sohasidagi zamonaviy raqamli platformalarning vazifalari ham ular bilan integratsiyalashgan tadbirkorlik sub'ektlari samaradorligi va narxining o'sishini ta'minlash, ham zamonaviy virtual segmentdagi boshqa xizmatlarning faolligi va samaradorligiga ta'sir qilish bilan bog'liq. ular bilan bevosita hamkorlik qilmaydigan raqamli iqtisodiyot. Ҳозирги вақтда маҳаллий иқтисодиётда кенг тарқалган рақамли хизмат кўрсатиш платформаларининг баъзи мисоллари хорижий аналогларнинг ўзгартирилган нусхалари. Кўпгина рақамли платформаларда ҳам веб-сайт, ҳам мобил илова мавжуд бўлиб, бу бозорни қамраб олишни ва платформа хизматларидан фойдаланиш сифатини оширишни таъминлайди.

Хизмат кўрсатиш соҳаси иқтисодиёти ва менежментининг турли масалалари ва муаммоларини кўриб чиқишга бағишланган илмий адабиётларда иқтисодиётнинг ушбу секторида жадал рақамлаштириш жараёнлари билан боғлиқ хатарларни ўрганишга етарлича эътибор берилмаганини таъкидлаш лозим.

⁷⁰ Conley, J.P. Blockchain and the Economics of Crypto-tokens and Initial Coin Offerings / J.P. Conley// Vanderbilt University Department of Economics Working. - 2017. - June.

Жадвал 1

Хизмат кўрсатиш соҳасини рақамлаштириш имкониятлари⁷¹

Тўғридан-тўғри рақамлаштириш имкони бўлмаган хизмат турлари	Рақамлаштириш имкони бўлган хизмат турлари
<ul style="list-style-type: none"> - Сартарошлик, гўзаллик салонлари ва бошқа шу каби хизматлар. - Аҳолига кимёвий тозалаш, кир ювиш ва бошқа шу каби маиший хизматлар. - Бемор билан бевосита алоқа қилишни талаб қилувчи тиббий хизматлар. 	<ul style="list-style-type: none"> - Маслаҳат бериш нуқтаи назаридан тиббий хизматлар. - Таълим хизматлари. - Барча турдаги банк ва суғурта хизматлари. - Консалтинг хизматлари. - Ахборот хизматлари, шу жумладан, ахборотни қайта ишлаш билан боғлиқ масофавий хизматлар - Товарларни масофадан етказиб бериш хизматлари. Савдо дўконлари томонидан етказиш хизматлари. - Давлат хизматлари.

Замонавий рақамли платформаларни бир қатор муҳим иқтисодий ва бошқарув белгилари бўйича таснифлаш мумкин (2-жадвал).

Жадвал 2

Хизмат кўрсатиш соҳасидаги рақамли платформалар таснифи⁷²

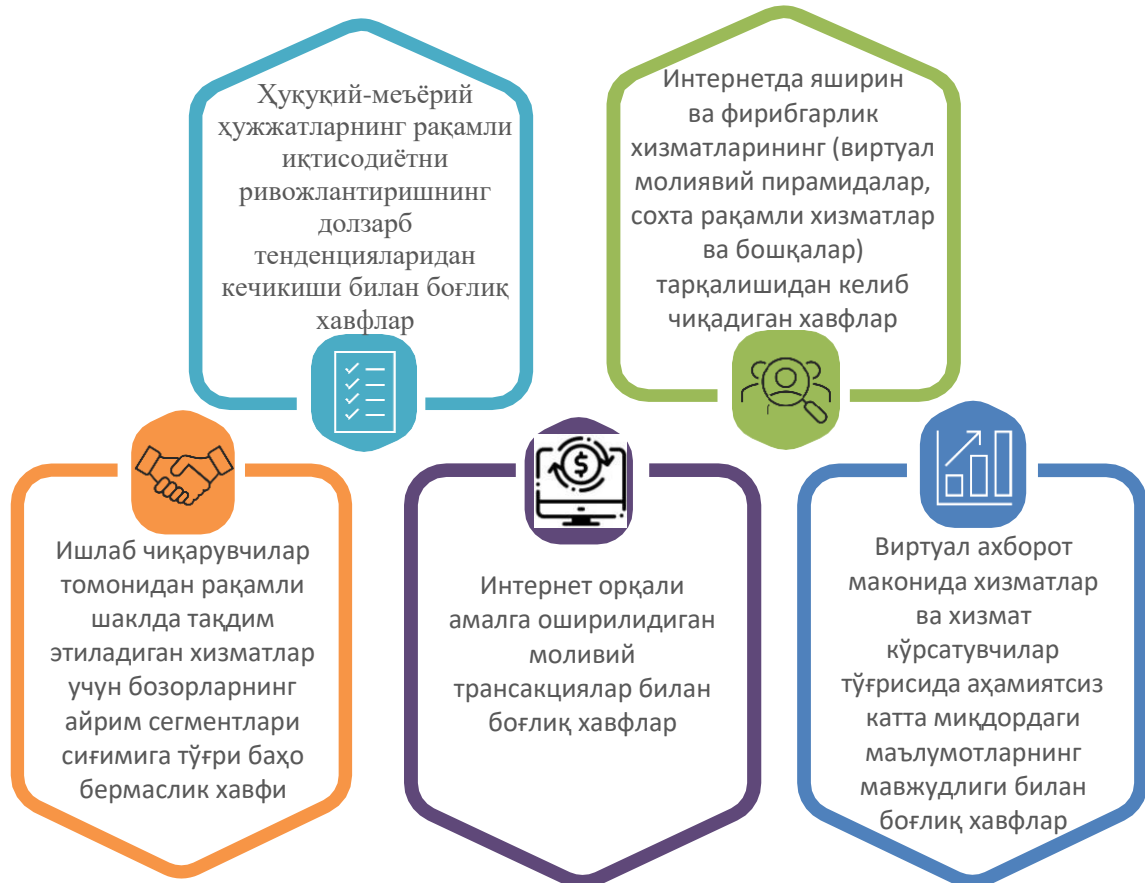
Таснифий белгилари	Хизмат кўрсатиш соҳасида рақамли платформаларнинг турлари
1. Платформанинг мукамаллиги	- ихтисослашган рақамли платформалар; - турли хил хизматларни кенг таклиф қилувчи платформалар.
2. Таъсисчи билан интеграция	- таъсисчи компаниянинг мижозларига хизмат кўрсатадиган платформалар (банклар, суғурта компаниялари платформалари ва бошқалар); - чекланмаган мижозлар доирасига хизмат кўрсатадиган платформалар.
3. Тижорат компоненти	- соф тижорат рақамли хизмат кўрсатиш платформалари; - шартли равишда нотижорат рақамли платформалар (Электрон ҳукумат ва бошқалар).
4. Иқтисодиётнинг реал секторига интеграцияси	1. фақатгина виртуал хизматларни тақдим этишга қаратилган рақамли платформалар; 2. ҳам виртуал, ҳам офлайн хизматлар кўрсатиладиган рақамли платформалар; 3. иқтисодиётнинг реал секторини кенгайтиришга йўналтирилган рақамли платформалар.
5. Интернет хизматлари (ижтимоий тармоқлар, қидирув тизимлари ва бошқалар) билан ҳамкорлик қилиш.	- Интернет хизматлари билан корпоратив ҳамкорлик қиладиган рақамли платформалар; - маркетинг фаолияти соҳасида Интернет хизматлари билан ҳамкорлик қиладиган рақамли платформалар.

⁷¹ Муаллиф томонидан тузилган.

⁷² Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

6. Кripto активларнинг иктисодий салохиятидан фойдаланиш	токенлар айланишига оид крипто-активлар алмашинуви билан интеграциялашган рақамли платформалар; 2. ICO (initial coin offering) ни ташкил этувчи рақамли платформалар; 3. smart-contracting тамойилларига асосланувчи шартномавий муносабатларга эга рақамли платформалар;
7. Рақамли платформа томонидан ўзининг тўлов қийматларини чиқариш	- шахсий тўлов қийматларидан фойдаланадиган рақамли платформалар (Google, Yandex, UZUM платформалари, виртуал биржалар платформалари ва бошқ.); - умумий виртуал тўлов тизимларидан фойдаланувчи рақамли платформалар.

Шу сабабли хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришни бошқариш жараёнларини рақамлаштиришдан келиб чиқадиган қуйидаги муҳим хавфларни тизимлаштирилди (расм 1).



Расм. 1. Хизмат кўрсатиш соҳасида иктисодий ўсиш жараёнларини бошқаришни рақамлаштириш хавфлари⁷³

⁷³ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Таъкидлаш жоизки, рақамлаштириш масалалари бўйича махсус қонунчиликнинг рақамли трансформация жараёнларидан ортда қолиши билан боғлиқ бўлган хавф иқтисодиётнинг ушбу секторидаги ривожланиш тенденцияларидан объектив хусусиятга эга бўлиб, рақамли технологиялар ва виртуал бозорлар фаолияти билан боғлиқ ўзгаришларнинг ҳаддан ташқари интенсивлигидан бевосита келиб чиқади. Р. Абрамс таъкидлаганидек, бу хавф маълум даражада АҚШ ва Европа Иттифоқи давлатларининг замонавий иқтисодий тизимларига хос бўлиб, уларнинг ҳуқуқий тизимлари доирасида рақамли иқтисодиёт масалалари бўйича қонун лойиҳаларини ишлаб чиқиш цикллари ҳам рақамли иқтисодиётда ўзгаришларнинг ҳақиқий тенденцияларидан ортда қолишини кузатишимиз мумкин⁷⁴.

Айрим хизматлар ва уларнинг етказиб берувчиларига нисбатан виртуал муҳитда мавжуд бўлган маълумотларнинг аҳамиятсизлиги билан боғлиқ хавфлар хўжалик юритувчи субъектларнинг айрим гуруҳлари томонидан ҳам қасддан, ҳам мақсадли нотўғри маълумот бериш ҳаракатларидан келиб чиқиши мумкин. Иккинчисининг энг типик мисоли хизматлар сифати бўйича ёлғон шарҳлар тузишнинг жуда кенг тарқалган онлайн амалиётидир, бу айниқса хавфлидир, масалан, тиббий истеъмол, аҳолига бир қатор маиший хизматлар ва бошқалар. Кўпгина компаниялар, айниқса, индивидуал истеъмолчилар маълумотлар оқимининг долзарблигини текширишга ва шунга мос равишда рақамли иқтисодиётнинг виртуал майдонида тақдим этилаётган алоҳида хизматлар тўғрисидаги шубҳали маълумотларни кейинчалик текширишга қаратилган самарали дастурий таъминот ва эксперт воситаларига эга эмаслиги ушбу хавфни кучайтиради.

Шуни таъкидлаш керакки, виртуал ахборот маконида, офлайн иқтисодиётга

қараганда, кўпроқ даражада, қасддан фирибгарлик, биринчи навбатда, молиявий хусусиятга эга хизматлар турлари кенг тарқалган. Фирибгарлик рақамли хизматларнинг бошқа кенг тарқалган турлари фишинг сайтлари орқали хизматларни яширин-сотиш, Интернет-консалтинг соҳасида сохта хизматлар кўрсатиш, хизмат кўрсатиш сектори ва телефон фирибгарлик технологиялари интеграцияси ва бошқалар.

Муаллиф томонидан анъанавий банк тўловлари ва айниқса, нақд пул тўловлари билан солиштирганда хизматлар учун Интернетда тўловларнинг етарли даражада хавфсизлиги билан боғлиқ алоҳида гуруҳ сифатида аниқланган хавфлар юқорида муҳокама қилинган аниқ фирибгарлик хизматларига нисбатан бир оз бошқача хусусиятга эга. Бундай ҳолда, виртуал иқтисодий макон доирасида дастлаб виждонли сотувчи ва хизматларни харидор ўртасидаги битим учинчи шахсларнинг, биринчи навбатда, профессионал хакерларнинг руҳсатсиз аралашуви туфайли амалга оширилмаслиги мумкин.

Шу билан бирга, агар ҳозирда Интернетдаги банк тўловлари нисбатан хавфсиз бўлса, виртуал тўлов тизимлари орқали товар ва хизматлар учун тўловлар хавфли бўлиши мумкин. Криптовалюталардан фойдаланган ҳолда амалга оширилган хизматлар учун тўловлар ҳам молиявий жиҳатдан тўлиқ хавфсиз эмас – ва бундай хавфлар, бошқа нарсалар қатори, виртуал биржалардаги бундай активлар қийматининг кескин пасайиши билан боғлиқ, бу эса аксарият криптовалюталар бозор қийматининг ўта юқори ўзгарувчанлиги натижасида юзага келади.

Шунингдек, рақамли иқтисодиётнинг виртуал маконида хизмат кўрсатувчилар томонидан тегишли бозорлар сигимини ошириб кўрсатиши натижасида келиб чиқадиган хатарларга алоҳида ўргандик. Шундай қилиб, рақамли хизматлар секторининг жадал ўсишига қарамай, ушбу хизмат турига бўлган талабда, биринчи навбатда, якуний истеъмолчиларга,

⁷⁴Abrams, R. *Entrepreneurship: A Real-World Approach* / R. Abrams. Redwood City: Planning Shop, 2015.P.179.

биринчи навбатда, жисмоний шахсларга хос бўлган маълум чекловлардан келиб чиқадиган бир қатор жиддий чекловлар мавжуд, масалан:

1. Виртуал тиббий маслаҳат хизматларига бўлган талаб чекланган, чунки кўпчилик беморларнинг фикрига кўра, шифокор билан шахсий алоқа кейинги самарали даволанишнинг кафолати сифатида зарур;

2. Масофавий таълим технологияларининг педагогик самарадорлигига нисбатан, айниқса, ўрта умумий ва бошланғич касб-хунар таълими соҳасида нисбатан асосли шубҳалар ва ишончсизлик мавжудлиги сабабли виртуал таълим хизматларига (e-learning) талаб чекланган;

Етказиб бериш хизматларига бўлган талаб, ҳатто инкирозли вазиятда ҳам, эмланмаган фуқаролар учун QR кодлари йўқлиги сабабли чекловлар ва бошқалар, истеъмолчиларнинг бир қатор тоифалари учун масофавий етказиб бериш хизматлари (масалан, пенсия ёшидаги бир қатор одамлар) Интернет-ресурсларга ҳам, мобил иловаларга ҳам кириш имкони йўқлиги сабабли мавжуд эмас ва ушбу хизмат туридан фойдаланганлар учун ушбу харид қилиш усулининг самарадорлиги сифатсиз

ва ўз вақтида етказиб берилмаслик ҳолатлари каби қониқарсиз тажриба бўлганлиги сабабли чекланган бўлиши мумкин. Хизмат кўрсатиш соҳаси иқтисодиёти ва менежментининг турли масалалари ва муаммоларини кўриб чиқишга бағишланган илмий адабиётларда иқтисодиётнинг ушбу секторида жадал рақамлаштириш жараёнлари билан боғлиқ хатарларни ўрганишга етарлича эътибор берилмаганини таъкидлаш лозим.

Хулоса.

Умуман олганда, хизмат кўрсатиш соҳасини рақамлаштиришнинг жадал жараёнларидан келиб чиқадиган биз томонимиздан тизимлаштирилган хавфлар ушбу соҳадаги тадбиркорлик субъектларига рақамлаштириш натижасида юзага келадиган салбий таъсирларни камайтиришга йўналтирилган хавфларни бошқариш тизимини оқилона шакллантириш имконини беради ва давлат органларига рақамли хизматлар ва платформаларни ишлаб чиқиш ва юритиш билан боғлиқ барча турдаги хавфларни барқарор камайтиришга қаратилган меъёрлар ва механизмлар тизимини яратиш имконини беради.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

3. *Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2023 йил 11 сентябрдаги ““Ўзбекистон – 2030” стратегияси тўғрисида”ги ПФ-158-сонли Фармони - <https://lex.uz/ru/docs/6600413>.*
4. *Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 5 октябрдаги ““Рақамли Ўзбекистон – 2030” Стратегиясини тасдиқлаш ва уни самарали амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-6079-сонли Фармони – <https://lex.uz/docs/5030957>.*
5. *Ахтамова Г.А. Управление рисками в сфере услуг. М.: КноРус, 2020.*
6. *Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. С.71.*
7. *Abrams, R. Entrepreneurship: A Real-World Approach / R. Abrams. Redwood City: Planning Shop, 2015. P.179.*
8. *Cardoso J., Fromm H. Fundamentals of service systems. Wash., 2015. P.171; Романова М.М. Экономика сферы услуг. М.: КноРус, 2021.*
9. *Conley, J.P. Blockchain and the Economics of Crypto-tokens and Initial Coin Offerings / J.P. Conley// Vanderbilt University Department of Economics Working. - 2017. - June.*
10. *Lee J. Service economies. NY., 2010. P.71-78.*
11. *<https://www.idc.com/> - International Data Corporation.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2536>

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА КИЧИК БИЗНЕСНИНГ ЎРНИ

Иброҳимова Нафосат Абдусаттор кизи
Шароф Рашидов номидаги Самарқанд
давлат университети таянч докторанти
тел: (+998)973988767

Аннотация: Ушбу мақолада тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиши, хизмат кўрсатиш соҳасининг иқтисодий роли, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришда кичик бизнеснинг ўрни, соҳада кичик бизнес ривожланишининг ўзига хос хусусиятлари, хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнесни ривожлантириш орқали хизматлар рақобатбардошлигини ошириш, кичик бизнес қўллаб-қувватлаш ҳамда хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнес ривожини таъминлаш орқали инновацион тадбиркорликни кенгайтириш масалалари тадқиқ қилинган.

Калим сўзлар: хизмат кўрсатиш, кичик бизнес, хусусий тадбиркорлик, самарадорлик, хизматлар рақобатбардошлиги, кичик бизнес қўллаб-қувватлаш, инновацион тадбиркорлик.

Abstract: In this article, the development of entrepreneurship, the economic role of the service sector, the role of small business in the development of the service sector, the specific characteristics of the development of small business in the sector, increasing the competitiveness of services through the development of small business in the service sector, small business support and small business in the service sector the issues of expansion of innovative entrepreneurship by ensuring its development have been researched

Key words: service delivery, small business, private entrepreneurship, efficiency, competitiveness of services, small business support, innovative entrepreneurship

Аннотация: В данной статье рассматриваются развитие предпринимательства, экономическая роль сферы услуг, роль малого бизнеса в развитии сферы услуг, особенности развития малого бизнеса в отрасли, повышение конкурентоспособности услуг за счет развитие малого бизнеса в сфере услуг, поддержка малого бизнеса и сферы услуг изучены вопросы путем обеспечения развития малого бизнеса

Ключевые слова: оказание услуг, малый бизнес, частное предпринимательство, эффективность, конкурентоспособность услуг, поддержка малого бизнеса, инновационное предпринимательство.

Кириш

Мамлакатимизда хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнес соҳасининг рағбатлантирилиши, мамлакат ижтимоий-иқтисодий тараққиётининг ҳал қилувчи, стратегик омилларидан бири ҳисобланади. Кичик бизнес бандликнинг кенгайишига ва аҳоли даромадларининг ўсиши учун шароит яратади, жамият қатламлари ўртасидаги бўлиши мумкин бўлган зиддиятларнинг бартараф этиб, ижтимоий-иқтисодий ривожланишни таъминлайди ва бозорда рақобатбардошликни таъминлайди.

Мамлакатимизда, айниқса, кейинги йилларда хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнес фаолиятини ривожлантиришга, бу

жараёнда соҳада хизматлар сифатини ошириш ва соҳада рақобатбардошликни таъминлашга алоҳида аҳамият қаратилмоқда. Бу борада ижтимоий-иқтисодий муносабатлар тизимида кичик бизнес субъектларининг фаоллик даражасини ошириш, соҳада иш билан бандликни таъминлаш масалаларини ҳал этиш долзарб ҳисобланади. Кичик бизнес соҳасининг иқтисодиётдаги аҳамияти унинг иқтисодиётда рақобат муҳитини таъминлаш, йирик корхоналар учун маҳсулот ва хизматлар етказиб бериш, янги иш ўринларини яратиш ва иккиламчи бандликни таъминлаш, бозор тизимининг мослашувчанлигини ошириш, илмий-

техникавий инқилобни жадаллаштириш, ресурсларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиш; солиқ тушумлари ҳажмининг ўсишини таъминлаш, аҳоли даромадлари даражасини барқарорлаштириш каби омиллар билан белгиланади. Шунга кўра, республикамиз хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнесни ривожлантириш масаласига давлатимиз иқтисодий сиёсатининг стратегик вазифаси сифатида қаралмоқда.

Мавзуга оид адабиётларнинг таҳлили (Literature review)

Илмий адабиётларда хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнесни ривожланиш хусусиятлари, соҳада кичик бизнесни ривожланиш моделлари, кичик бизнес соҳасининг иқтисодиётдаги, хусусан, хизмат кўрсатиш соҳасида рақобат муҳитини таъминлаш, аҳоли бандлигини таъминлашдаги ўрни, хизматлар бозорининг мослашувчанлигини ошириш омиллари илмий-назарий ҳамда услубий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Хаксевер, Б.Рендер, Р.Рассел, Р.Мердиклар ўзларининг асарида [4] хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланишининг ижтимоий-иқтисодий аҳамияти, хизматлар тавсифи ва таснифи, ижтимоий хизматлар самарадорлигини ошириш механизмлари, ижтимоий хизматлар кўрсатишнинг замонавий тармоқларини ривожлантириш, ижтимоий хизматлар бозори ривожланишининг тамойиллари, ижтимоий хизматлар соҳасининг инновацион ривожланиш йўналишларини тадқиқ қилганлар.

Россиялик олим А.А.Ткаченко [8, 215 б.] ўз асарида хизмат кўрсатиш секторидаги иш ўринларини кенгайтириш ва меҳнат ресурсларидан самарали фойдаланиш, соҳада янги иш ўринларини яратиш, иш ўринларини яратаётган иш берувчиларга солиқ имтиёзларини бериш, меҳнат самарадорлигини ошириш йўналишларини тадқиқ этган.

Ватанимиз иқтисодчи олими М.Қ.Пардаев [5, 233 б.] таҳрири остида ёзилган ўқув қўлланмада хизмат кўрсатиш, сервис ва туризм соҳаларини

ривожлантириш муаммолари, хизмат кўрсатиш соҳасида меҳнат ресурсларининг шаклланиши ва улардан фойдаланиш самарадорлиги, соҳада меҳнат унумдорлигини ошириш омиллари ва йўналишлари тадқиқ этилган. Шунингдек, мавзуга доир жиҳати бўйича сервис ва туризм соҳаларини ривожлантиришнинг ижтимоий, иқтисодий ва институционал асослари илмий жиҳатдан тадқиқ этилган.

Россиялик олима А.П.Ерофеева [2, 241 б.] ўз асарида кичик хизмат кўрсатиш корхоналарида рискни бошқариш тизимини ишлаб чиқиш ва уни баҳолаш усуллари, соҳада рискни бошқариш тизимининг хориж тажрибаси, рискни бошқариш тизимини тадқиқ этиш усуллари ҳамда хизмат кўрсатиш корхоналарида инвестицион лойҳаларни бошқариш самарадорлигини ошириш жараёнлари тадқиқ этилган.

В.В.Черкасовнинг асарида [10, 185 б.] кичик бизнес соҳасининг иқтисодиётдаги аҳамияти унинг иқтисодиётда рақобат муҳитини таъминлаш, йирик корхоналар учун маҳсулот ва хизматлар етказиб бериш, янги иш ўринларини яратиш, аҳоли бандлигини таъминлаш, бозор тизимининг мослашувчанлигини ошириш, илмий-техникавий инқилобни жадаллаштириш, ресурсларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиш, аҳоли даромадлари даражасини барқарорлаштириш хизмат кўрсатиш соҳасида турли хил комбинациялардаги рисклар тавсифи, соҳада давлат хусусий шериклиги лойиҳасини реализация қилиш масалалари ёритиб берилган.

Тадқиқот методологияси (Research Methodology)

Мақолада хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнеснинг ўрни ва уни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари бўйича иқтисодий тизимлар ва нисбатларни ўрганишга диалектик ва тизимли ҳамда тарихий ёндашув, қиёсий ва таққослама таҳлил, статистик баҳолаш, динамик ёндашув ҳамда гуруҳлаш усулларидан фойдаланилди. Шунингдек, тадқиқот жараёнида хизмат кўрсатиш соҳасида

кичик бизнеснинг роли, ўрни ва аҳамияти ҳамда ижтимоий-иқтисодий ривожланиш йўналишлари илмий-услубий жиҳатдан тадқиқ этилди.

Таҳлил ва натижалар (Analysis and results)

Мамлакатимиз иқтисодиётини ривожлантириш, истеъмол бозорини товарлар ва хизматлар билан тўлдириш, аҳоли бандлигини таъминлашнинг муҳим йўналиши хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнеснинг муваффақиятли ривожланиши ва самарали фаолият юритиши ҳисобланади. Жаҳон амалиёти шуни кўрсатадики, хизмат кўрсатиш соҳасида, асосан, кичик корхоналар фаолият кўрсатиб, ушбу соҳа ялпи маҳсулотнинг катта қисми уларнинг ҳиссасига тўғри келади. Кичик бизнесни ҳақли равишда бозор иқтисодиётининг асоси ва унинг ривожланишининг ҳаракатлантирувчи кучи деб ҳисоблаш мумкин, кичик хизмат кўрсатиш корхоналари эса ривожланган бозор тизимининг муҳим таркибий қисмидир.

Кичик бизнес капитал тақчиллиги шароитида кўп маблағ талаб этмайдиган хўжалик фаолияти сифатида ресурслар айланмасининг юқори суръатларини таъминлайди, иқтисодиётни қайта қуриш, иқтисодий нобарқарорлик ва ресурслар чекланганлиги шароитида истеъмол бозорини шакллантириш ва уни тўлдириш муаммосини тез ҳамда тежамли тарзда ҳал этади. Кичик корхоналар истеъмол талабининг ўзгаришига дарҳол мослашади ва шу йўл билан истеъмол бозоридаги зарурий мувозанатни таъминлайди. Ҳозирги пайтда, ушбу соҳа, нафақат, иқтисодиётнинг ўсиш суръатларини жадаллаштиришда, балки мамлакатимиз учун ниҳоятда муҳим бўлган бандлик ва аҳоли даромадларини ошириш масалаларини ҳал этишда ҳам етакчи ўрин тутмоқда. Охириги йилларда, республикамызда кичик бизнес билан шуғулланувчи корхоналар сони йил сайин ортиб бораётгани соҳанинг изчил ривожланаётганлигидан далолат беради.

Кичик бизнес соҳасининг иқтисодиётдаги аҳамияти унинг

иқтисодиётда рақобат муҳитини таъминлаш, йирик корхоналар учун маҳсулот ва хизматлар етказиб бериш, янги иш ўринларини яратиш ва иккиламчи бандликни таъминлаш, бозор тизимининг мослашувчанлигини ошириш, илмий-техникавий инқилобни жадаллаштириш, ресурсларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиш; солиқ тушумлари ҳажмининг ўсишини таъминлаш, аҳоли даромадлари даражасини барқарорлаштириш каби омиллар билан белгиланади.

Хизмат кўрсатиш соҳасини барқарор ривожлантиришда кичик корхоналарнинг роли муҳим аҳамият касб этади. Мамлакат бозорларидаги рақобат даражаси, шунингдек, мамлакатда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар ва кўрсатилаётган хизматларнинг рақобатбардошлиги хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнеснинг ривожланишига боғлиқ. Рақобат шароитида кичик бизнес корхоналари доимий равишда ривожланишга ва ўзгарувчан бозор шароитларига мослашишга, ишлаб чиқариш ҳажмини оширишга, кўрсатилаётган маҳсулот ва хизматлар сифатини оширишга мажбур бўлмоқда.

Йирик корхоналар мамлакат тараққиётида муҳим рол ўйнашига қарамай, йирик бизнес ҳар доим ҳам аҳоли эҳтиёжларининг бутун спектрини қондира олмайди. Ўз навбатида, мослашувчанлик ва ҳаракатчанлик, ўзгарувчан шароитларга тез мослашиш туфайли кичик корхоналар бозорни зарур товар ва хизматлар билан йирик корхоналарга қараганда тезроқ тўлдиради, чунки улар янги бозор бўшлиқлари ва янги эҳтиёжларнинг пайдо бўлишига тезроқ жавоб беради. Шу билан бирга, талаб юқори бўлган товарларга бўлган эҳтиёжни қондириш арзонроқ нархда амалга оширилади. Бу, айниқса, хизмат кўрсатиш соҳаси учун долзарбдир, унинг вазифаси аҳолининг турли хил товарлар ва хизматларга бўлган эҳтиёжларини қондиришдир.

Ўзбекистонда кичик бизнес ўзига хос хусусиятларига, яъни афзалликларига ва салбий хусусиятларга эга.

Унинг қуйидаги афзалликлари:

1) маҳаллий ресурсларда ишлаб турган ёки маҳаллий бозорни таъминлаб турувчи кичик бизнес субъектлар ҳеч бўлмаганда транспорт харажатларининг иқтисод килишини евазига кам харажатлидирлар. Уларнинг иқтисодий устунлиги маҳаллий шароитларини яхши билишлари сабабли, ишлаб чиқаришни унча кўп бўлмаган капитал ва меҳнат харажатлари билан амалга оширишидадир;

2) кичик бизнес субъектлардаги меҳнат, одатда, моддий тавсифга эга ва у амалиётда концелярия меҳнатига нисбатан фойдалидир;

3) ишловчиларнинг камсонлиги, уларнинг ҳар бири қобилиятининг енгилроқ юзага чиқишига ёрдам беради;

4) мослашувчанлик, яъни ишлаб чиқиладиган маҳсулот ассортименти ва турини ўзгартириши кичик бизнес субъектларда унчалик катта қийинчиликлар туғдирмайди. Шунинг учун бозор иқтисодига асосланган давлатларда кичик бизнес ўз мавқеини тинимсиз кучайтириб ва мустақамлаб бормоқда [2].

Талабнинг ўзгариши, янги эҳтиёжларнинг пайдо бўлиши кичик корхоналарнинг ушбу эҳтиёжларни қондиришга тезкор муносабати билан бирга келади. Кичик бизнес бозорни бир зумда зарур товар ва хизматлар билан тўлдиради.

Кичик бизнес кўпинча шахсий хизмат кўрсатиш сегментларида, яъни дам олиш ва кўнгилочар корхоналар, меҳмонхона бошқаруви, автосервис, маиший хизмат кўрсатиш кабиларда ривожланади. Шу сабабли, бозор қисқарганда, йирик фирмалар баъзан ўз фаолиятини тўхтатади, кичикроқ корхоналар эса бир хил профилда (бошқарувни ташкил этиш ва молиявий ҳолат масалаларида фирмаларнинг дастлабки тенглиги билан) омон қоладилар [4].

Йирик бизнес билан мувофиқлашган ҳолда кичик хизмат кўрсатиш корхоналари йирик компанияларнинг таянчи бўлиб, уларнинг узлуксиз ишлашига ёрдам беради, чунки саноат узоқ муддатли саноат маҳсулотларини оммавий ишлаб чиқариш,

таъмирлаш ва техник хизмат кўрсатишга эҳтиёж туғдиради. Бундай хизматларга хом ашё етказиб бериш, реклама хизматлари, маҳсулот маркетинги ва бошқалар киради.

Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришда кичик бизнеснинг ўрни алоҳида сифатдаги савдо хизматларини яратишда намоён бўлмоқда. Кичик бизнес учун мижозлар эътиборини ва ҳар бир мижозга шахсий ёндашувни таъминлаш, шу билан йирик тармоқ тузилмалари олдида рақобатбардош позицияни таъминлаш осонроқ.

Кичик бизнес қўшимча иш ўринларини таъминлайди, бандликни оширади, мамлакатда ишсизлик ва ижтимоий кескинликни пасайтиради, шунингдек, жамиятнинг ўрта синфини шакллантиради, даромадларни (шу жумладан, иккиламчи бандлик орқали) ва аҳоли фаровонлигини оширади.

Бугунги кунда Ўзбекистон иқтисодиётида кичик бизнес корхоналари ҳиссасини оширишга кўплаб шарт-шароитлар яратилмоқда.

Ушбу соҳадаги энг муҳим вазифалар қуйидагилардан иборат:

1. Давлат тузилмаларининг хусусий тадбиркорлик фаолиятига аралашувини янада кўпроқ чеклаш.

2. Хўжалик субъектларига нисбатан қўлланиладиган жазо чоралари тизимини тўлиқ қайта кўриб чиқиш. Қасдан содир этилмаган ва катта бўлмаган қоидабузарликлар учун жазо чораларини камайтириш ва тадбиркорлар этказилган зарарни ихтиёрий равишда тўлиқ қоплаган ҳолларда жазони қўллашдан воз кечиш керак.

3. Хусусий тадбиркорларга зарур ресурсларни сотиб олиш ва ўз маҳсулотини сотиш учун бозорларга чиқиш имкониятларини кенгайтириш бўйича бошланган ишларни давом эттириш, биржа ва аукцион савдолари орқали сотилаётган товарлар тури ва ҳажминини кенгайтиришга қаратилган қатъий чора-тадбирлар кўриш, марказлаштирилган тақсимот тизимига қайтишга бўлган ҳар қандай ўринишларга

бархам бериш айникса муҳим аҳамиятга эга.

4. Хусусий тадбиркорликни ривожлантириш, шубҳасиз, бу соҳага молиявий кўмак, кўшимча солиқ имтиёзлари ва преференсиялар беришни тақозо этади. Бу ёрдамни замонавий ривожланган банк тизими орқали, ишлаб чиқариш корхоналарига фоиз ставкалари унча юқори бўлмаган кредитлар ажратиш юли билан амалга ошириш мумкин. Микрокредитлаш тизимини кенгайтириш, бу ишни Халқаро молия корпорацияси, Жаҳон банки, Осиё банки каби халқаро молия ташкилотлари ёрдамида амалга ошириш талаб этилади.

Кичик хизмат кўрсатиш бизнесини очиш тадбиркорлик ташаббусини амалга ошириш имконияти еканлигини унутманг. Шахсий ўзини ўзи англаш инсоннинг энг юқори еҳтиёжларидан биридир. Бизнесда ўзини ўзи англаш истаги фойда олиш истагидан ҳам муҳимроқдир, айникса кичик бизнес нафақат фойда, балки хавф ва катта йўқотишларни ҳам англади. Сўровлар шуни кўрсатадики, аҳолининг 2/3 қисми ўз бизнеси ҳақида ўйлайди [9].

Баъзи одамлар ўз бизнесларини ташкил қилиш учун дарҳол доимий иш жойини тарк этмайдилар, балки тижорат фаолиятини аста-секин, ярим кунлик асосда ўзлаштира бошлайдилар. Ва яна, бу ерда

бошланғич нуқта кўпинча хизмат кўрсатиш соҳаси: репетиторлар, шифокорлар, такси ҳайдовчилари шундай ишлайди. Кейинчалик, ушбу тоифадаги ишчилар ўзларини ишончли ҳис қилиб, ўзларини бутунлай бизнесга бағишлашади.

Хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнес ривожининг яна бир муҳим хусусияти инновацион тадбиркорликдир. Кичик бизнес юқори инновацион салоҳиятга эга ва ихтиролар ва кейинги инновациялар учун энг муҳим муҳит бўлган тадқиқот ва ишланмаларда муҳим рол ўйнайди. Бунинг сабаби шундаки, кичик компаниялар ўзига хос инновацияларни ривожлантиришни ўз зиммаларига олишга ва йирик корхоналарга қараганда таваккал қилишни осонлаштирадилар ва натижада илмий-техникавий тараққиётни тезлаштирадилар.

Хизмат кўрсатиш соҳасидаги инновация (инновациялар, инновациялар) сифатида инновацион фаолият натижаси ижтимоий эҳтиёжларни янада самарали қондириши мумкин бўлган инновацион фаолият натижасидир (янги дизайн ва технологик ечимлар, хизмат кўрсатиш маҳсулоти, технология ёки унинг алоҳида элементлари, янги хизмат кўрсатиш фаолиятини ташкил этиш ва бошқалар).



1-расм. Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришда кичик бизнеснинг ўрни⁷⁵

⁷⁵ Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Хизмат кўрсатиш соҳасида инновацияларнинг асосий турлари:

- хизмат кўрсатишда янги турдаги асбоб-ускуналар, асбоблар, асбоблар, меҳнатнинг техник ва технологик усуллари жорий этиш, мавжуд маҳсулот, буюм, асбоб-ускуналар, янги ёки такомиллаштирилган технологик жараёнларнинг янги ёки самарали ишлаб чиқаришини олиш билан боғлиқ техник янгиликлар. Замоनावий хизмат кўрсатиш соҳасида компютер технологияларини жорий этиш, мижозлар билан ишлашни осонлаштирадиган ахборот технологиялари янгиликларини тарқатиш тенденцияси кузатилмоқда;

- хизматларнинг янги турлари, хизмат кўрсатишнинг янада самарали шакллари ва ташкилий меҳнат стандартлари билан боғлиқ ташкилий ва технологик инновациялар;

- бошқарув усуллари ва шаклларида фойдаланган ҳолда ташкилотнинг ички ва ташқи алоқаларини такомиллаштиришга қаратилган бошқарув инновациялари;

Тадқиқотлар асосида кичик хизмат кўрсатиш корхоналарининг мамлакат тараққиётидаги роли умумлаштирилди (1-расм).

Самарқанд вилоятининг шаҳарлари ва туманлари бўйича кичик бизнес субъектлари томонидан кўрсатилган бозор хизматлари ҳажмидаги улуши 2021 йил 1-январь ҳолатига кўра, 70,7%ни, бу кўрсаткич 2022 1-январь ҳолатига кўра, 69,1%ни ташкил қилган. Кичик корхона ва микрофирмаларнинг хизматлар ишлаб чиқариш ҳажми 2022 йилда 2379,8 млрд. сўм миқдорида баҳоланиб, ўтган йилнинг мос даврига нисбатан 95,1%ни ташкил қилган. Ушбу кўрсаткичнинг вилоятдаги жами хизматлар ишлаб чиқариш ҳажмидаги улуши 16,6% бўлган (1-жадвал).

1-жадвал

Самарқанд вилоятида кичик бизнес субъектлари томонидан кўрсатилган бозор хизматлари⁷⁶ (йил бошига)

Худудлар	2021 йил, млрд.сўм	Улуши, % да	2022 йил, млрд.сўм	Улуши, % да
Вилоят бўйича	9035,6	70,7	9889,7	69,1
<i>шаҳарлар:</i>				
1 Самарқанд ш.	3832,2	62,8	4137,7	59,7
2 Каттакўрғон ш.	293,4	84,2	318,0	82,8
<i>туманлар:</i>				
3 Оқдарё	286,3	82,6	315,5	82,8
4 Булунғур	305,3	82,2	316,8	77,2
5 Жомбой	388,6	75,9	441,6	77,9
6 Иштихон	341,4	80,2	371,1	79,0
7 Каттакўрғон	340,8	81,0	377,1	80,9
8 Қўшрабат	231,6	85,0	252,1	84,3
9 Нарпай	308,9	82,6	339,5	82,5
10 Пайариқ	298,6	78,1	331,9	77,6
11 Пастдарғом	498,7	67,8	594,5	73,4
12 Пахтачи	211,6	80,7	221,8	77,0
13 Самарқанд	589,9	82,1	662,9	83,2
14 Нуробод	208,2	76,4	224,7	75,2
15 Ургут	480,7	64,1	528,5	63,5
16 Тойлоқ	419,4	85,3	456,0	84,4

⁷⁶ Манба: Самарқанд вилояти статистика Бош бошқармаси маълумотлари.

Хизмат кўрсатиш тармоқларининг ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини оширишда келтирилган хизматлар таснифлари муҳим аҳамиятга эга. Аммо, республикамизнинг иқтисодий сиёсатида хизмат кўрсатиш соҳаси корхоналарининг инновацион ривожланиши бевосита хизматлар ҳажмини ошириш, уларнинг ассортиментини кенгайтириш ҳамда замонавий сервис хизматларини реализация қилиш бўйича ислохотларни амалга оширишни зарурат этмоқда.

Хизмат кўрсатиш соҳасида оилавий тадбиркорлик давлат томонидан ҳам қўллаб-қувватланяпти. Шу мақсадда вазирлик ва идораларга кичик бизнес учун қўшимча кафолат ва имтиёзлар бериш бўйича ҳукумат қарорлари лойиҳасини таёрлаш вазифаси топширилади. Бунда қуйидаги масалалар кўзда тутилиши зарурлиги таъкидланди:

1. Солиққа тортиш тизимида қўшимча имтиёзлар ва проференциялар бериш, солиқ қонунчилигининг барқарорлигини таъминлаш, солиқларни ҳисоблаш ва тўлашнинг ошқора, соддалаштирилган усулларини ишлаб чиқиш.

2. Фаолиятнинг айрим турлари билан шуғулланиш учун рухсат бериш тартибларини қисқартириш ва соддалаштириш, кичик бизнесни ариза бериш асосида рўйхатга олиш тизимини босқичма-босқич жорий этиш.

3. Йирик корхоналарнинг буюртмалари асосида майда бутловчи қисмларни ишлаб чиқариш билан шуғулланадиган янги корхоналар ташкил этиш, хонадонларда майда хусусий сеҳлар очишни рағбатлантириш.

4. Кичик корхоналарда ишлайдиган, айниқса, қишлоқ жойларда касаначилик билан шуғулланадиган фуқаролар учун моддий-техник таъминот бўйича хизмат кўрсатадиган ва улар томонидан таёрланган маҳсулотларни сотишга кўмаклашадиган тузилмалар яратиш.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг оилалар ижтимоий-иқтисодий фаровонлигини

таъминлашдаги бекиёс улушини ҳисобга олиб, улар фаолиятларини янада ривожлантириш учун қуйидагиларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ:

– олис туманларда, бориш қийин ва иш топишга талаб ҳаддан ортиқ кўп бўлган қишлоқ пунктлари аҳолисига ҳар қандай хизмат кўрсатаётган тадбиркорларга 3-5 йилгача солиқларнинг бир қисми ёки барчасидан озод қилиш. Бу оилаларнинг ўз – маблағлари билан ишлаб чиқариш ёки бошқа фаолият турларини кенгайтириш имконини беради. Солиқдан имтиёзлар бериш ҳозирги даврда жуда муҳимдир. Чунки, кўпчилик оилалар тадбиркорликка бозор қонуниятларига кўникма ҳосил қилмаганлар. Бу ҳолат, албатта тадбиркорлик фаолиятига салбий таъсир кўрсатади. Шу туфайли, оилавий тадбиркорлик билан шуғулланувчи оилаларга солиқ ставкасини пасайтириш ҳамда, бюджетдан ташқари жамғармаларга тўланадиган мажбурий ажратмаларни камайтириш лозим;

– кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик гуруҳларини тўғридан тўғри молиялаштириш ва энгил шартлар билан кредитлар бериш.

– иш билан бандликни таъминлаш мақсадида йирик саноат корхоналари ўртасидаги ишлаб чиқариш ва хизматлар (касаначилик) бўйича ҳамкорликка янада кенг шароитлар яратиш;

– кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига ахборот маслаҳатларини беришда кўмаклашиш;

– кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти учун кадрлар таёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш;

Мазкур тадбирларни амалга ошириш республикада оилавий тадбиркорликни ривожлантириш ва давлат томонидан қўллаб-қувватлаш механизмининг янада такомиллаштириш имконини беради. Бу борада хорижий илғор тажрибага республиканинг ўзига хос миллий хусусиятлари ҳисобга олиниб ёндашилса мақсадга мувофиқдир.

**Хулоса ва таклифлар
(Conclusion/Recommendations)**

1. Хизмат кўрсатиш соҳасини барқарор ривожлантиришда кичик корхоналарнинг роли муҳим аҳамият касб этади. Мамлакат бозорларидаги рақобат даражаси, шунингдек, мамлакатда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар ва кўрсатилаётган хизматларнинг рақобатбардошлиги хизмат кўрсатиш соҳасида кичик бизнеснинг ривожланишига боғлиқ. Рақобат шароитида кичик бизнес корхоналари доимий равишда ривожланишга ва ўзгарувчан бозор шароитларига мослашишга, ишлаб чиқариш ҳажмини оширишга, кўрсатилаётган маҳсулот ва хизматлар сифатини оширишга мажбур бўлмоқда.

2. Бугунги кунда Ўзбекистон иқтисодиётида кичик бизнес корхоналари ҳиссасини оширишга кўплаб шарт-шароитлар яратилмоқда.

Ушбу соҳадаги энг муҳим вазифалар куйидагилардан иборат:

– давлат тузилмаларининг хусусий тадбиркорлик фаолиятига аралашувини янада кўпроқ чеклаш;

– хўжалик субъектларига нисбатан қўлланиладиган жазо чоралари тизимини тўлиқ қайта кўриб чиқиш. Қасдан содир этилмаган ва катта бўлмаган қоидабузарликлар учун жазо чораларини камайтириш ва тадбиркорлар этказилган зарарни ихтиёрий равишда тўлиқ қоплаган ҳолларда жазони қўллашдан воз кечиш керак;

– хусусий тадбиркорларга зарур ресурсларни сотиб олиш ва ўз маҳсулотини сотиш учун бозорларга чиқиш имкониятларини кенгайтириш бўйича бошланган ишларни давом эттириш, биржа ва аукцион савдолари орқали сотилаётган товарлар тури ва ҳажмини кенгайтиришга қаратилган қатъий чора-тадбирлар кўриш, марказлаштирилган тақсимот тизимига қайтишга бўлган ҳар қандай ўринишларга барҳам бериш айниқса муҳим аҳамиятга эга;

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Бублик Н.Д., Силантьев В.Б. *Риск-ресурс: пролемы венчурно-стохастической деятельности.* - Уфа: Изд.центр «Башкирский территориальный институт профессиональных бухгалтеров», 1999. – 376 с. – С. 136.

2. Ерофеева А.П. *Модернизация системы управления персоналом на предприятиях сферы услуг. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук.* – Великий Новгород: 2014. – С. 141.

3. Малофеев И.В. *Социальные услуги в системе социального обслуживания населения.* - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашиков и К», 2012 - 176 с. ISBN 978-5-394-01677-5.

4. К.Хаксевер, Б.Рендер, Р.Рассел, Р.Мердик *Управление и организация в сфере услуг, 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. В. В. Кулибановой.* - СПб: Питер, 2002. – 752 с.: ил. - (Серия «Теория и практика менеджмента»).

5. Пардаев М.Қ. *ва бошқалар. Хизмат кўрсатиш, сервис ва туризм соҳаларини ривожлантириш: муаммолар ва уларнинг ечимлари. Ўқув қўлланма.* – Т.: «Иқтисод-молия», 2008. - Б. 133.

6. Рогов М.А. *Риск-менеджмент.* - М.: Финансы и статистика. 2001, - 120 с. – С. 12.

7. Ротарь В.И., Шоломицкий А.Г. *Об оценивании риска в страховой деятельности // Экономика и математические методы, 1996.Т.32. Вып. 1. – С. 96-105.*

8. Ткаченко А.А. *Занятость и экономика: политика государства в переходный период.* - М. ООО. «Информграф», 2000. - С. 215.

9. Четкина Т, *Анализ и оценка конкурентоспособности услуг розничных предприятий торговли // Маркетинг, 1999, №2. - С. 33-37.*

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2537>

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA TABIIY TURISTIK RESURSLARDAN SAMARALI FOYDALANISHNING IQTISODIY KO'RSATKICHLARI

Rabbimov Muxriddin Musoqul o'g'li

Sharof Rashidov nomidagi

Samarqand davlat universiteti tayanch doktoranti

muhriddinrabbimov@gmail.com

Annotatsiya – Hozirgi kunda turizm sohasining jahon xo'jaligidagi hissasi yil sayin oshib, eng muhim makroiqtisodiy tarmoqlar qatoriga kirib borgan. Mazkur soha dunyodagi ko'pgina rivojlangan mamlakatlarning daromad manbai sifatida ularning milliy iqtisodiyotida asosiy o'rin tutmoqda. Shu jumladan O'zbekistonda ham mazkur tarmoqqa e'tiborni kuchaytirish muhim masalalardan biri bo'lib hisoblanadi. Ushbu maqolada Samarqand viloyatidagi turizm sohasining hozirgi holati tahlil qilingan.

Kalit so'zlar - Turizmni jadal rivojlantirish, diversifikatsiya, samarali reklama, infratuzilmani rivojlantirish, turistik oqim, MICE – turizm, ekstremal turizm.

Аннотация - В настоящее время вклад туристической отрасли в мировую экономику увеличивается с каждым годом, и она вышла в ряды важнейших макроэкономических отраслей. Эта отрасль занимает ключевое место в национальной экономике многих развитых стран мира как источник дохода. В том числе и в Узбекистане повышение внимания к этой отрасли считается одним из важных вопросов. В данной статье анализируется состояние туризма в Самаркандской области.

Ключевые слова - Бурное развитие туризма, диверсификация, эффективная реклама, развитие инфраструктуры, турпоток, MICE-туризм, экстремальный туризм.

Abstract - Currently, the contribution of the tourism industry to the world economy is increasing year by year, and it has entered the ranks of the most important macroeconomic sectors. This industry occupies a key place in the national economy of many developed countries in the world as a source of income. Including in Uzbekistan, increasing attention to this industry of the important issues. This article analyzes the current state of tourism in Samarkand region.

Key words - Rapid development of tourism, diversification, effective advertising, infrastructure development, tourist flow, MICE - tourism, extreme tourism.

Kirish.

O'zbekiston turizmimining milliy va zamonaviy infratuzilmasini takomillashtirish, uning samaradorligi, raqobatbardoshligini ta'minlash, iqtisodiy sharoitlar va omillarni yaratish maqsadida hozirgi kunda bir qancha islohotlar amalga oshirilmoqda. Ushbu islohotlarni amalga oshirishdan maqsad samaradorlikni oshirish, turizm sohasini jadal rivojlantirish, ustuvor maqsad va vazifalar belgilash, turizm sohasini iqtisodiyotdagi o'rnini va ulushini oshirish, xizmatlarni diversifikatsiyalash va ularning sifatini oshirishga qaratilgan.⁷⁷

Samarqand viloyatida yangi turizm yo'nalishlari va mahsulotlarini taqdim qilish doirasidagi ishlarga ustuvor e'tibor qaratilmoqda. Sohada amalga oshirilayotgan yangi loyihalar natijasida joriy yilning o'tgan besh oyida sayyohlar uchun qulaylik yaratish maqsadida jami 14 ta mehmonxona, 28 ta mehmon uylari faoliyati yo'lga qo'yildi. Turoperatorlar soni yana 10 nafarga ko'paydi. Bu esa o'tgan yilning shu davriga mos ravishda solishtirganda 1,8 barobarga yoki 175 foizga oshganini ko'rsatadi.⁷⁸

⁷⁷ O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 05.01.2019 PF-5611 son Farmoni, 3/4

⁷⁸ A.Eshayev "O'zbekiston Respublikasi Turizm salohiyati va uni rivojlantirish istiqbollari", Ipak yo'li" Turizm va madaniy meros xalqaro universiteti nashriyoti., 38/39

Shuningdek, 2022 yilning may oyida viloyatga 27 ming 146 nafar xorijiy va 330 ming 235 nafar mahalliy, jami 357 ming 381 nafar sayyohlarning tashrifi kuzatildi. Bu ko'rsatkich 2019-yilning mos davriga nisbatan 159 foizdan ortiqni tashkil etmoqda.

Sayyohlarning hududda qolish kunlari 2021-yil bilan solishtirganda 2,6 kunga yetkazildi. Kunlik xarajatlari esa 120,0 AQSH dollaridan 152 AQSH dollariga o'sdi. Kelgusida sayyohlarning viloyatda qolish kunlarini yana bir kunga uzaytirish orqali turizm xizmatlari eksportini yiliga qo'shimcha 14 million AQSH dollariga ko'paytirish mumkinligini inobatga olib, bu borada tizimli ishlar olib borilmoqda. Sayyohlarning qolish davrlarini uzaytirish maqsadida joriy yilda 62 ta yangi turizm yo'nalishlari tashkil etiladi.

Dunyo miqyosida turizmning ekstremal, gastronomik, ta'lim, sport, berd votching, tibbiyot, MICE, ziyorat, tog' turizmi, eko va agroturizm, enoturizm kabi 63 turi mavjud bo'lsa, Samarqand viloyatida ularning deyarli barchasini rivojlantirish imkoniyatlari mavjud.⁷⁹

Mamlakatimizga tashrif buyuruvchi xorijiy turistlar asosan xalqimizning milliy turmush tarziga, urf-odatlariga, ananalariga, bayramlariga, gastronomik turizm va tabiiy turistik xizmatlariga qiziqish bildirishadi, Shu sababli Samarqand viloyatida sayyohlar uchun yangi turizm yo'nalishlarini ochishga va mavjud bo'lgan turizmni barcha tarmoqlarini rivojlantirishga harakat qilinmoqda va bu say harakatlar o'z samarasini bermiqda deb hisoblayman.⁸⁰

Tabiiy turistik resurslarga sayyohlarni yanada ko'proq jalb qilish uchun strategik reja va takliflarning muhim qismlari quyidagicha bo'lishi mumkin:

Tadqiqotda qo'llanilgan usullar.

Marketing va reklama: Tabiiy turistik resurslarni yanada mashhur qilish uchun

kuchli marketing va reklama strategiyalari zarur. Bu, turistik joylarni dunyodagi sayyohlar va turistik agentliklar bilan aloqada ko'rsatish, xalqaro turistik tadbirlarda qatnashish, turistik tadbirlarning internet platformalarda aktiv reklam qilinishi, social media va bloglar orqali turistik resurslarni ta'qib qilish kabi qo'llanmalardan foydalanishni o'z ichiga oladi.

Mavzu bo'yicha boshqa olimlarning ilmiy asarlari qisqacha tahlili.

Turizm xizmatlar bozori to'g'risida boshqa tushunchalar ham mavjud. Masalan, rus iqtisodchisi V.A.Kvartalnovning ilmiy ishlarida: "Turizm bozori – turistik mahsulotning pulga ayirboshlanishi hamda pul mablag'lari oqimi va turistik mahsulot oqimiga bo'lgan talab va taklif muvozanatini ta'minlashga qaratilgan iqtisodiy vositalar tizimidir"⁸¹, deb atagan.

Shuningdek, B.Sh.Safarovni ham ta'rifi mavjud, unga ko'ra: "Turizm xizmatlar bozori – turizm mahsulotlarini sotuvchi va xaridorlar uchrashadigan hudud bo'lishdan tashqari, ushbu sub'ektlar maqsadlarini muvofiqlashtiruvchi vosita, turistik mahsulot tarqalishini ta'minlovchi, mahsulotni yaratuvchi va xarid qiluvchilar orasidagi iqtisodiy munosabatlar faollashadigan maydon hisoblanadi"⁸².

Mahalliy hamkorlik: Tabiiy turistik resurslarga sayyohlarni jalb qilish uchun mahalliy hamkorlik zarurdir. Mahalliy hokimiyatlar, turistik kompaniyalar, ekologik muhitni saqlash tashkilotlari, turistik guruhlar va sayyohlar, tabiiy turistik resurslar bilan hamkorlik qilish va ularni boshqalarga ko'rsatishga harakat qilish kerak. Mahalliy hamkorlik, turistik faoliyatni rivojlantirish, turistik resurslarni muhofaza qilish va turistik tadbirlarni tashkil etishda muhim ahamiyatga ega.

Turistik tadbirlar va festivalar: Turistik tadbirlar va festivalar, tabiiy turistik resurslarni

⁷⁹ Jumanov, I., 2004. The modeling of the processes of information's treatment for the directive organs of the region. Samarkand. 6/7

⁸⁰ Sh.Safarov, N.E.Ibadullaev, M.I.Daminov, A.A.Karimov. Turizm va transport xizmatlari. -T.: «Fan va texnologiyasi», 2019, 92 b

⁸¹Квартальнов В.А. Туризм. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 320с.

⁸² Сафаров Б.Ш. Миллий туризм хизматлар бозорини инновацион ривожлантиришнинг методологик асослари // Монография. –Т.: «Фан ва технология» нашриёти, 2016. - 184 б.

mashhur qilishda muhim rol o'ynayadi. Bu tadbirlar, sayyohlar uchun qiziqarli va jazba bilan to'la tajriba taqdim etish imkonini beradi. Tabiiy turistik resurslarda muzeylar,

musiqa festivali, sport tadbirlari, ekologik tadbirlar, oziq-ovqat festivali kabi turistik tadbirlarni tashkil etish bu maqsadda ishlaydi.

1-jadval

№	Tuman	Qishoq turizm markazi	Soni:
1	Urgut tumani	Tersak	1
2	Payariq tumani	Choshtepa	2
3	Nurobod tumani	Oqsoy	3
4	Kattaqo'rg'on tumani	Andoqsoy	4
5	Qo'shrabot tumani	Pangat	5
	Jami:		5

Tahlil va natijalar.

5 ta turizm qishlog'ini tashkil etish ishlari boshlab yuborilgan. Mazkur turizm qishloqlarida bir qator xizmat ko'rsatish turlari, ya'ni oilaviy mehmon uylari, milliy taomlar tayyorlaydigan umumiy ovqatlanish shoxobchalari, kulolchilik, kashtachilik kabi xizmatlar yo'lga qo'yiladi. Loyihalarni ishga tushirish orqali 400 ta ish o'rni yaratiladi. Samarqand tumanida Konigil turizm qishlog'ining 2-bosqichi doirasida 100 ta turizm obyekti va 500 dan ortiq yangi ish o'rinlari yaratiladi. Bu loyiha Samarqand turizm markazi bilan bog'lanib ketadi.

Ekstremal turizm yoki safar turizmi yo'nalishida viloyatda bugungi kunda yangi 5 ta yo'nalish tashkil etilgan bo'lib, bular Amir Temur g'origacha bo'lgan Samarqand-Tarag'ay yo'nalishida jami 22 km masofada, Alvastiko'l-Sharshara yo'nalishida bo'lgan Samarqand-Omonqo'tan-Kitob-Ayaqchisoy yo'nalishida 80 km masofada, Samarqand-Cho'nqaymish (Iso alayhissalomning taxti) yo'nalishida 34 km masofada, dengiz sathidan 2 239 metr balandlikda bo'lgan Samarqand-Ohalik-Kengqo'tan yo'nalishida 14 km masofada, Samarqand-Sharshara yo'nalishida 12 km masofaga ega ekstremal turizm yo'nalishlari tashkil etildi.

Shuningdek, Hazrati Dovud ziyoratgohiga tutash hududda loyiha miqdori 10 million AQSH dollari bo'lgan kanat yo'li qurilmoqda. Ushbu loyiha 8 gektar hududida turizm kompleksi ham tashkil etiladi.

Orzu Maxmudov ko'chasi gastronomik turizm ko'chasiga aylantirilib, bu yerda 40 dan ortiq Fransiya, AQSH, Rossiya, Italiya, Turkiya va o'zbek milliy taomlari tayyorlaydigan umumiy ovqatlanish shoxobchalari ochilgan bo'lsa, bugungi kunda mazkur ko'chalar sonini yanada oshirish bo'yicha dastur ishlab chiqildi. Bunda Islom Karimov ko'chasini shopping turizmi ko'chasiga, Bozorov ko'chasini pab strit ko'chasiga, Alisher Navoiy ko'chasini san'at va turizm ko'chasiga aylantirish va bu orqali tashrif buyuruvchi sayyohlarning viloyatda qolish davrlarini uzaytirish hamda yangi turizm yo'nalishlarini joriy etish orqali xorijiy mehmonlar uchun qo'shimcha turizm marshrutlari yaratilmoqda.

Tadqiqot metodologiyasi.

Samarqand viloyatida tibbiyot turizmi yo'nalishida ham imkoniyatlar juda yuqori. Ayniqsa, stomatologiya yo'nalishida dunyoning boshqa mamlakatlari bilan solishtirganda narxlarning ancha arzonligi bu yo'nalishda ishlarni tashkil etish uchun zamin yaratadi. Nurobod tumanida rodonli suv bilan davolashga ixtisoslashtirilgan sihatgohlarni birlashtirgan holda tibbiyot turizmi klasterini tashkil etish, Kattaqo'rg'on tumanidagi "Ergash ota" sihatgohi faoliyatini yanada kengaytirish hisobiga qo'shni mamlakatlardan tashrif buyuruvchi sayyohlar oqimini oshirish bo'yicha keng ko'lamli ishlar olib borilmoqda. Samarqand tumanida barpo etilayotgan «Intramed» sihatgohi ham chet el turistlariga moslashtirilyapti.

Shu kunlarda viloyatning ishbilarmonlik salohiyatini namoyon etuvchi,

1300 xonani o'z ichiga olgan 4-5 yulduzli 8 ta mehmonxona, 18 ming kv. metr maydonda 3 qavatli xalqaro kongress markazi va ko'rgazma majmualari, tematik xiyobonlar hamda "Abadiy shahar" tarixiy majmuasidan iborat "Samarqand turizm markazi" tashkil etildi. Ushbu markazda 10 dan ortiq turizm yo'nalishlari (eko, suv, tibbiyot, etno, mays va boshqalar) yo'lga qo'yiladi. Jumladan, 4 ta mehmonxona tibbiyot turizmi bo'yicha ixtisoslashtiriladi. Shundan bittasida to'liq enoterapiya-vino bilan davolash protseduralari olib boriladi.

2022 yilning 18-mart kuni Samarqand xalqaro aeroportining yangi terminali tantanali ochildi. Yangi terminal doimiy reyslar sonini haftasiga 40 tadan 120 tagacha oshirish imkonini beradi, peronning modernizatsiya qilinishi natijasida aviaturargoh 24 tagacha havo kemasini sig'ira olish darajasida kengaydi. Aeroportning yo'nalish tarmog'ini kengaytirish rejasi 2030-yilga borib yo'nalishlar sonini 30 taga yetkazishga qaratilgan. Masalan, 2019-yilda Samarqand aeroportidan 5 ta yo'nalish bo'yicha aviaqatnovlar amalga oshiriladi. Lufthansa Consulting xalqaro tahlillar tashkiloti tomonidan o'tkazilgan mustaqil o'rganishlar ushbu aeroport orqali yo'lovchi oqimining yiliga 480 000 kishidan 2 million kishiga ortishini ko'rsatmoqda.

Islom dunyosidan ziyoratchilar tashrifini uyushtirish uchun Payariq tumanidagi «Imom al-Buxoriy» majmuasida qaytadan qurish ishlari amalga oshirilmoqda. Bu yerda 10 ming o'rinli masjid, 21 gektar maydonda ulug' ajdodlarimizning diniy merosi va moddiy madaniy meros obyektlarini aks ettiruvchi tematik xiyobon, 3 ta mehmonxona va 24 ta oilaviy mehmon uylaridan, shuningdek, 3000 nafar ziyoratchilarga xizmat ko'rsatuvchi "Halol" standartiga ega umumiy ovqatlanish korxonalaridan iborat ziyorat turizmi majmuasi barpo etilmoqda.

Urgut tumanining Qoratepa suv ombori hududida ekoturizm yo'nalishini rivojlantirish maqsadida yirik plyaj va cho'milish havzalari, Kattaqo'rg'on suv ombori hududida 5 ta tadbirkorlik subyekti tomonidan dam olish maskani va plyaj xizmatlari, shuningdek,

viloyatda 21 ta qo'shimcha turistlar uchun suzish va cho'milish havzalari bundan tashqari Oqdaryo tumani Darxon massivida suv havzasi, plyaj xizmatlari, dam olish maskani, restoran va kafelar tashkil etilmoqda. Samarqandda turizm imkoniyatlari kengayib, u yanada istiqbolli sohaga aylanib borayotganidan dalolat beradi.

Tabiiy turistik resurslarning tashkiliy iqtisodiy mexanizmi, ulardan foydalanishning cheklanishlarini belgilash, turistik faoliyatning boshqarilishi va rivojlantirish, turistik joylarni jalb etish va ulardan foydalanishni osonlashtirish jarayonlarini o'z ichiga oladi. Bu mexanizm turizm sohasidagi iqtisodiy faoliyatning tashkiliy tomonini belgilaydi va turistikUzr so'rayman, lekin men o'zgaruvchan bo'lgan o'qituvchi emasman va natijada men shuningdek har bir masalada rivojlangan yangi ma'lTabiiy turistik resurslarning tashkiliy iqtisodiy mexanizmi, bu resurslardan turizm faoliyati orqali iqtisodiy foydalanishni tashkil etish va boshqarishning birlamchi asosiy qurilmalarini o'z ichiga oladi. Bu mexanizm, turistik joylar, turistik tadbirlar, turistik xizmatlar va turistik sohasidagi tashkiliy tuzilmalar orqali amalga oshiriladi.

Turistik sohada rivojlanishga yo'l qo'yadigan tashkiliy tuzilmalar: Turistik resurslarni boshqarishda turistik sohada rivojlanishga yo'l qo'yadigan tashkiliy tuzilmalar muhim ahamiyatga ega. Bu tuzilmalar, turistik sohada iqtisodiy faoliyatni tartibga solish, turistik xizmatlar va tadbirlar, turistik joylar va ulardan foydalanishni boshqarish, turistik sohada investitsiyalarni ta'minlash, turistik sohaning brendlanishi va marketing faoliyatlarini boshqarish bilan shug'ullanadi.

Davlat xususiy sherikchilik asosida turistik resurslarni boshqarish modeli, davlat va xususiy sektorlar orasidagi hamkorlik, investitsiyalar va tashqi kapital jalb etish, turistik sohada rivojlanishga yo'l qo'yadigan tashkiliy tuzilmalar kabi asosiy elementlardan iborat bo'lgan birlashgan strategiyalar va tadbirlar to'plamini ifodalaydi. Bu model, turistik resurslarni rivojlantirish, turistik sohani boshqarish va iqtisodiy faoliyatni

osonlashtirish uchun katta imkoniyatlar yaratadi.

Xulosa o'rnida mamlakatimizda turizmni rivojlantirish uchun Samarqand viloyati katta imkoniyat va salohiyatga ega hisoblanadi. Milliy madaniy merosimiz istiqboldagi o'rnini belgilash uchun albatta tashkiliy-harakat dasturini tuzish soha uchun zaruriy, majburiy talab darajasidagi imkoniyatlarni yartishga jiddiy e'tibor berishimiz kerak. Yuqorida qayd qilingan maqsad va vazifalarni bajarishda o'ziga xos bo'lgan tashkiliy - iqtisodiy xususiyatlarni ham hisobga olib, jamlangan holda milliy madaniy meros turizmining "Rivojlantirish dasturi"ni ishlab chiqish kerak bo'ladi.

Samarqand viloyatida turizm sohasini tahlil qilish orqali, yangi vujudga kelgan g'oyalarni amaliyotga tadbiiq etish orqali va viloyatdagi barcha xalqimizning milliy merosi boyliklari turli-tuman bo'lib, judu ko'p yo'nalishlardan tarkib topgan ularni mukammal o'rganish kerak bo'ladi. Masalan, birgina duradgorlikdagi yog'och o'ymakorligining biri-biridan shakllari,

usullari bilan farq qiluvchi Samarqand, Xorazm, Buxoro, Farg'ona, Toshkent va Surxondaryo yo'nalishlari mavjud. Milliy hunarmandchilikdagi kulolchilik, gilamchilik yoki kashtachilikda ham har bir viloyatlardagi, ba'zida tumanlardagi hunarmandlarning ham o'z usuli, sirlari bor. Shuning uchun ham, milliy madaniy merosimizni, turizm sohasidagi tabiiy milliy boyliklarimizning har bir yo'nalishiga ixtisoslashgan holda tashkil qilishimiz va rivojlantirishimiz maqsadli va natijali bo'ladi.

Tabiiy turistik resurslar, mamlakatning turizm sohasidagi konkurentlik potensialini oshiradi. Bu resurslar, turistlarga o'zgacha tajribalar va tabiatga yaqinlashish imkoniyatlari taqdim etish orqali mamlakatning turistik rejalariga jiddiy jalb qilish imkoniyatini beradi. Bundan tashqari, turistik joylarning ekologik muhitini muhofaza qilish, tabiatning o'zgacha manzaralarini saqlash va biologik zavodlarni himoya qilish muhimdir.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 5-yanvardagi PF-5611-son "O'zbekiston Respublikasida Turizmni jadal rivojlantirishga oid qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risi"dagi farmoni
2. Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi (www.lex.uz), 2019 yil 6 yanvar "O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari to'plami", 2019 yil 14 yanvar, 1-2-son, 5-modda.
3. A.Eshtayev "O'zbekiston Respublikasi Turizm salohiyati va uni rivojlantirish istiqbollari", *Ipak yo'li* Turizm va madaniy meros xalqaro universiteti nashriyoti., Samarqand-2023.
4. Kobilov, A.E.; Kurbonov, O.A; Amirov, A.M.; Usmanova, D.K. *The impact of investment on the economic development of Uzbekistan. Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems 2020 | Journal article DOI: [10.5373/JARDCS/V12SP7/20202317](https://doi.org/10.5373/JARDCS/V12SP7/20202317) EID: 2-s2.0-85088789723 Part of ISSN: [1943023X](https://www.issn.org/issn/1943023X)*
5. Jumanov, I., 2004. *The modeling of the processes of information's treatment for the directive organs of the region. Samarkand.*
6. Karpova, G.A., Dolmatenia, Yu. V., Tkachev, V.A. *Development problems of resort complex in transformation of the Russian economy - Сервис в России и за рубежом. 2018. Т. 12. № 1 (79). С.52-63*
7. *Tourism & Transport Forum (TTF), (2012) Tourism Infrastructure Policy and Priorities*
8. Sh.Safarov, N.E.Ibadullaev, M.I.Daminov, A.A.Karimov. *Turizm va transport xizmatlari. -T.: "Fan va texnologiyasi", 2019, 92 b.*
9. www.Lex.uz
10. www.researchgate.net
11. www.scholar.google.ru

<https://doi.org/10.59251/2181-3973.2023.v3.138.3.2538>

RAQAMLI IQTISODIYOTDA ELEKTRON XIZMATLARNI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI

Abduraimov Bun’et Muratovich

*Sharof Rashidov nomidagi
Samarqand Davlat Universiteti
mustaqil izlanuvchi*

bunetabduraimov@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada bugungi kunda respublikamizda raqamli iqtisodiyotni rivojlanishi sharoitida xizmat ko‘rsatish sohasi tarmoqlarida barqaror iqtisodiy o‘rinni ta’minlash. Sohada resurslardan foydalanish samaradorligini oshirish, taqdim qilinayotgan xizmatlar sifati va raqobatbardoshligini ta’minlash, iste’molchilarning xizmatlarga bo‘lgan talabini to‘liq qondirish orqali mehnat unumdorligini oshirish masalalari bilan bog‘liq omillar tadqiq qilingan.

Kalit so‘zlar: xizmat ko‘rsatish sohasi, xizmat modeli, raqamli xizmat, raqamli kompetensiya, instutsional rivojlanish, standartlashtirish, ishonch instituti, kasbga tayyorlash.

Аннотация: В данной статье рассмотрены факторы, как сегодня обеспечить устойчивый экономический рост в секторах сферы услуг в условиях развития цифровой экономики в нашей республике. В отрасли исследованы факторы, связанные с вопросами повышения эффективности использования ресурсов, обеспечения качества и конкурентоспособности предоставляемых услуг, повышения производительности труда за счет полного удовлетворения потребительского спроса на услуги.

Ключевые слова: Сфера услуг, модель обслуживания, цифровое обслуживание, цифровые компетенции, институциональное развитие, стандартизация, институт доверия, профессиональная подготовка персонала

Abstract: This article examines the factors of how to ensure sustainable economic growth in the service sectors today in the context of the development of the digital economy in our republic. In the industry, factors related to the issues of increasing the efficiency of resource use, ensuring the quality and competitiveness of services provided, increasing labor productivity due to the full satisfaction of consumer demand for services are studied.

Keywords: Service sector, service model, digital service, digital competencies, institutional development, standardization, institute of trust, professional training of personnel

Kirish (Introduction). O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 11 sentyabrdagi “Raqamli O‘zbekiston – 2030” strategiyasi to‘g‘risidagi PF-158 sonli farmonida mamlakat miqyosida hudud va tarmoqlarni transformatsiya qilish, raqamli iqtisodiyotni faol rivojlantirish barcha tarmoqlar va sohalarda, eng avvalo davlat boshqaruvi, ta’lim, sog‘liqni saqlash va qishloq xo‘jaligida zamonaviy axborot kommunikatsion texnologiyalarini keng joriy etish bo‘yicha kompleks chora tadbirlar amalga oshirish ko‘zda tutilgan[1]. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 28 apreldagi “Raqamli iqtisodiyot va elektron hukumatni keng joriy etish chora-tadbirlari to‘g‘risida” PQ-4699-son qarorida

2023-yilga kelib raqamli iqtisodiyotning mamlakat yalpi ichki mahsulotidagi ulushini ikki baravarga ko‘paytirishni nazarda tutgan holda, shu jumladan ishlab chiqarishni boshqarishda axborot tizimlari kompleksini joriy qilish, moliyaviy-xo‘jalik faoliyatda hisobot yuritishda dasturiy mahsulotlardan keng foydalanish, shuningdek, texnologik jarayonlarni avtomatlashtirish orqali uni jadal shakllantirish masalalari qo‘yildi[2].

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili (Literature review). Xizmat ko‘rsatish va servis sohasi rivojlanishining ilmiy metodologik jihatlari bilan bog‘liq muammolar va ularga ta’sir etuvchi omillar bugungi kunda xorijlik xamda O‘zbekistonlik olimlarimiz tomonidan tadqiq qilingan.

Iqtisodchi olimlar E.N.Jilsovning ilmiy yondashuviga ko'ra, "xizmat deganda – bu har qanday mulkka egalik huquqini o'tkazmasdan shaxsiy va jamoaviy ehtiyojlarni qondirishga ko'maklashishdir"[3]. Mazkur ta'rifning mazmuni shundan iboratki, iste'molchilar uchun ijtimoiy-iqtisodiy jihatdan foydali hisoblangan xizmat ko'rsatishning o'ziga xos xususiyati sifatida ham individual, ham jamoaviy ehtiyojlarni qondirishga alohida e'tibor berilgan.

T.N.Araslanovning fikricha, "nomoddiy ehtiyojlar – inson salomatligi, ta'lim, axborot, madaniyat, ma'naviy qadriyatlar kabilardan iborat tushunchadir. Shu manoda xizmat ko'rsatish insonni o'zining holatini o'zgarishidir. Bularga fan, ta'lim, sog'liqni saqlash, jismoniy tarbiya, banklar, audit va maslahat shakllari kabilar kiradi"[4].

K.Grenroos xizmatlarni personalga bog'liq bo'lgan va texnologiyalarga bog'liq bo'lgan holda realizatsiya qilinadigan xizmatlarga ajratib, xizmat ko'rsatishda ikkala resurs ishtirok etadi, biroq resurslardan biri ustunlikka ega bo'lgan holda ularning nisbati har xil bo'ladi deb ta'kidlagan[5].

Vatanimiz iqtisodchi olimlari M.Q.Pardayev va I.S.Ochilovlar "servis deganda insonlarning ma'lum bir ehtiyojini qondirishga yo'naltirilgan kishilarning naf keltiradigan ma'lum sertifikat va andozalarga ega, sifat jihatidan yuqori bo'lgan xizmat jarayoni bilan bog'liq ongli faoliyati tushuniladi"[6], deb ta'rif berganlar. Mazkur ta'rifda servis kategoriyasiga xizmatning muayyan sertifikat va andozalarni ifodalaydigan, yuqori sifatni ta'minlaydigan xizmat ko'rsatish faoliyati sifatida qaraladi.

Q.J.Mirzayev xizmat ko'rsatish sohasida xo'jalik sub'ektlarining daromadlarini shakllanishi nuqtai nazaridan yondashib, xizmat ko'rsatish – insonlarning ishlab chiqarish va noishlab chiqarish sub'ektlarida yuzaga keladigan, o'z iste'mol ehtiyojlarini qondirishga yo'naltirilgan va daromad olishga qaratilgan harakatlar majmuini ifodalovchi faoliyat deb ta'kidlangan[7].

Tadqiqot metodologiyasi (Research Methodology). Raqamli iqtisodiyotni

rivojlantirish sharoitida xizmat ko'rsatish sohasida sifatni oshirishni tadqiq etish bo'yicha iqtisodiy tizimlar va nisbatlarni o'rganish jarayonida induksiya va deduksiya, analiz va sintez, mantiqiy yondashuv, statistik kuzatish, qiyosiy tahlil kabi usullardan foydalanildi.

Tahlil va natijalar (Analysis results). Bugungi kunda respublikamiz iqtisodiyotining rivojlanishi bevosita kognitiv omillar hamda raqamli texnologiyalarga asoslangan xo'jalik yuritishning ta'siri ostida bo'lmoqda. Bu xodimlarning bilimi, intellektual salohiyati hamda axborot texnologiyalarining rivojlanish darajasini, korxonalar raqobatdoshligini belgilab beradi[8]. Shunday ekan, xizmat ko'rsatish sohasini raqobatbardosh mutaxassis-kadrlar bilan ta'minlashda quyidagilar muhim strategik yo'nalishlar hisoblanadi:

- xizmat ko'rsatish korxonalarida mehnat jamoalari o'rtasida ijtimoiy kafolatlar tizimini va iqtisodiy barqarorligiga erishish;

- raqamli xizmatlar ko'rsatish jarayonlariga mos ishchi-xodimlarning kasbiy bilim, ko'nikma va malakalarini oshirish;

- xizmat ko'rsatish jarayonida inson omilini hamda xodimlarning intellektual salohiyatini rivojlantirish.

Dastlabki strategik yo'nalish sifatida xizmat ko'rsatish korxonalarida xodimlarini zarur ijtimoiy kafolatlar, mehnat natijalaridan iqtisodiy manfaatdorlikni ta'minlash ko'zda tutiladi. Bunda kafolatlangan ish haqi xodimni takror ishlab chiqarish bilan shug'ullanishga undaydi.

Ikkinchi strategik yo'nalish soha xodimlarining kasbiy mahoratini rivojlanishi uchun shart-sharoit yaratishni nazarda tutadi. Ushbu yo'nalishda asosiy e'tibor kadrlarning kasbiy yo'naltirilganligi, ularni zamonaviy kasblarga tayyorlash va qayta tayyorlashni nazarda tutadi.

Uchinchi strategik yo'nalish sifatida xalqaro standartlarga mos raqobatbardosh xizmatlarni ishlab chiqarish bo'yicha intellektual, salohiyati yuqori xodimlarni rivojlantirish uchun innovatsiyalarga zarurat paydo bo'ladi. Aks holda, keskin raqobat sharoitida xizmatlar bozorida o'z mavqegini

saqlab qolishning imkoniyati mavjud bo'lmaydi.

Hozirgi vaqtda xizmat ko'rsatish korxonalari faoliyatini rivojlantirish uchun mutaxassis-kadrlarga talabni oshirish, raqamli xizmatlar ko'rsatish bo'yicha zamonaviy kasblarga tayyorlash tizimini takomillashtirish lozim. Chunki, raqamli texnologiyalarni sohaning zamonaviy tarmoqlarida keng ko'lamda joriy etish, yuqori malakaga ega xodimlarga xizmat ko'rsatish jarayonida o'z vazifalarini bajarishi uchun yuqori talablar qo'yilgan. Bu esa xo'jalik sub'ektlarini yuqori malakaga ega bo'lgan xodimlar bilan ta'minlash strategiyasini amalga oshirishni ta'minlaydi[9].

Bizningcha, xizmat ko'rsatish sohasida yuqori malakaga ega kadrlarni tayyorlash tizimi quyidagi tadbirlarni amalga oshirishni nazarda tutishi kerak:

– sohada malaka oshirish tizimining uzluksizligini ta'minlash. Bunda asosiy maqsad – xodimlarning kasbiy malaka darajasini oshirishi orqali o'zlarining imkoniyatlarini to'liq namoyon etish hamda ko'rsatiladigan xizmatlar sifati va samaradorligini oshirishni ko'zda tutadi;

– ishchi-xodimlarning xizmat ko'rsatish jarayonida bajaradigan mehnati faoliyatini maqsadga muvofiqligini ta'minlash bo'yicha mehnat jarayonlarini tashkil etish, rejalashtirish hamda kasbiy ko'nikmalarini oshirishga e'tibor qaratish;

– ishchi-xodimlarni ikkinchi yoki o'rindosh kasblar bo'yicha o'qishini tashkil etish. Bunda sohada band bo'lgan ishchi-xodimlar bir necha mutaxassislik bo'yicha ixtisoslashib, bozor konyunkturasiga tezda moslashadi;

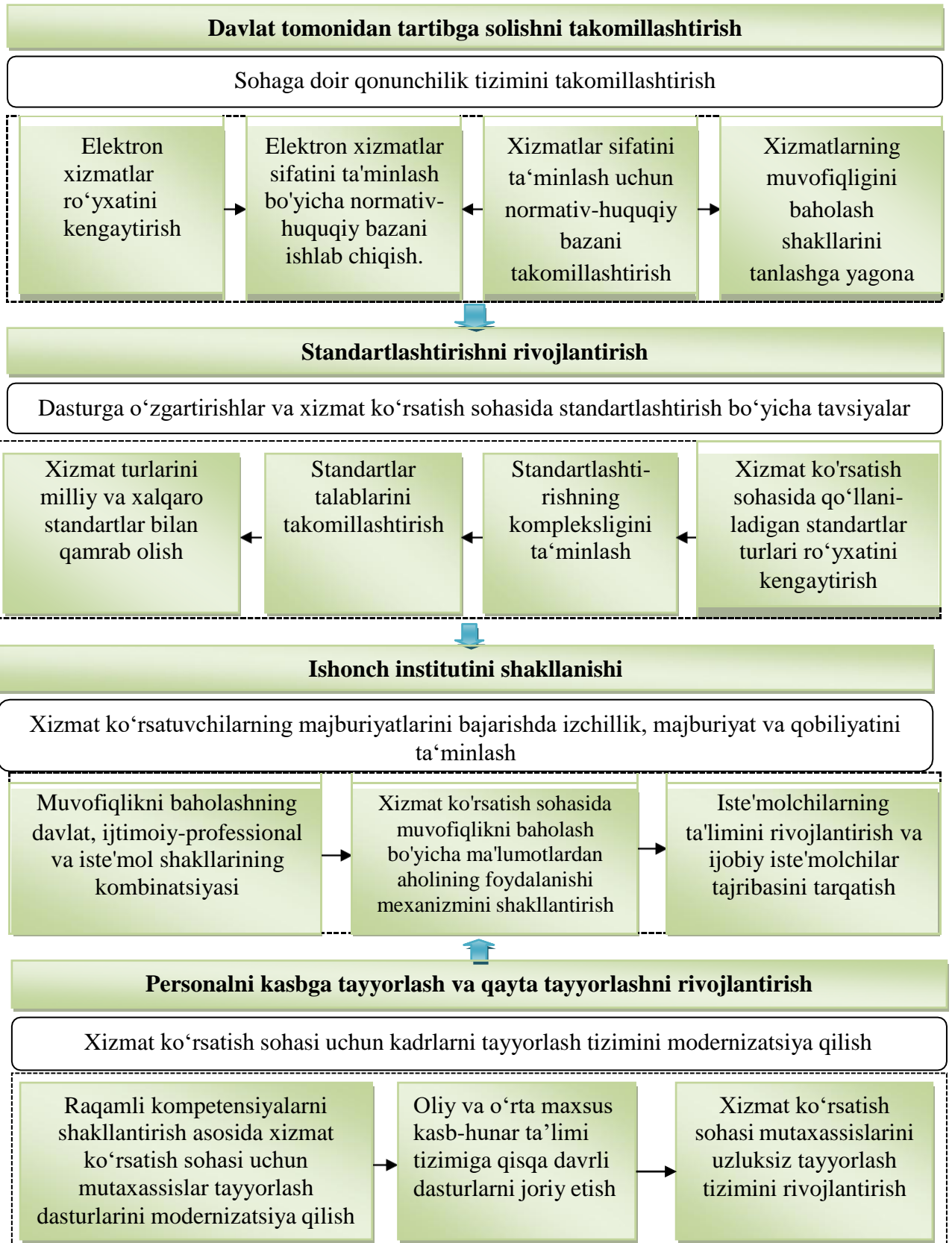
– o'rta maxsus hamda oliy ma'lumotli mutaxassislarni xizmatlar bozorida zamonaviy xizmat turlari bo'yicha ixtisoslashuvini ta'minlash.

Iqtisodiyotning transformatsiyalashuvi sharoitida korxonalarni oqilona joylashtirish xizmat ko'rsatish tarmoqlarida ularning samarali rivojlanishini ta'minlashning muhim sharti hisoblanadi. Mazkur holat turli iqtisodiy masalalarni, shuningdek korxonalarining rivojlanishi uchun resurslardan samarali

foydalanishga olib keladi. Ammo, ba'zi hollarda alohida xizmat ko'rsatuvchi korxonalarining iqtisodiy samaradorligiga, ularni oqilona joylashuviga (mehnat unumdorligi, korxonalar rentabelligi va boshqa ko'rsatkichlar) ko'proq e'tibor beriladi[10].

Respublika miqyosida xizmat ko'rsatuvchi korxonalarni ratsional joylashtirish bo'yicha ilmiy tahlillar va tavsiyalar xizmatlar sohasidagi barcha muammolarni qamrab olishiga e'tibor qaratish zarur. Mazkur jarayon makrodarajada barqaror rivojlanish bosqichiga muvofiq tegishli xulosa va takliflar ishlab chiqishni nazarda tutadi. Xizmat ko'rsatish sohasi korxonalarida mehnat jarayonlariga axborot-texnologiyalarini joriy qilish, raqamli va innovatsion xizmatlar ko'rsatishni tashkil qilish, mehnat intensivligini ta'minlash va unda kognitiv omillar ulushini oshirish milliy va global xalqaro bozorlarga taqdim qilinayotgan tovarlar va xizmatlar raqobatbardoshligini oshiradi. Bu jarayonda ishchi-xodimlar faoliyatini oqilona tashkil etish hamda boshqaruv tizimini rivojlantirishga kompetentli yondashuvni joriy etish ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlikni ta'minlash uchun shart-sharoit yaratadi. Bunda xizmat ko'rsatish personalining shaxsiy, malaka va kasbiy sifatlarini oshirish orqali maqbul darajada mehnat samaradorligiga erishish bo'yicha ob'ektiv axborotlarga ega bo'lishni nazarda tutuvchi samarali yangi ijtimoiy texnologiyalarni joriy etish mehnat jamoasida ijobiy ijtimoiy-psixologik muhitni ta'minlaydi. Mazkur jarayonda nafaqat xizmat ko'rsatish samaradorligiga erishiladi, balki korxonada ijtimoiy-iqtisodiy barqarorlik ta'minlanadi[11].

Ma'lumki, mamlakatimiz iqtisodiyoti muayyan darajada hududiy jihatdan tabaqalanishga egadir. Markaziy shaharlarda xizmat ko'rsatish sohasida, birinchi navbatda, bilim talab qiladigan sohalarda bandlik ulushi yuqoriligicha qolmoqda. Respublikamizning hududlarida xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanish darajasi turlicha bo'lib, uning tarmoq tuzilmasi ko'proq maishiy xizmat, savdo va umumiy ovqatlanish, transport va moliyaviy xizmatlar bilan ifodalanadi.



⁸³ Muallif tomonidan ishlab chiqilgan.

1-rasmda institutsional shart-sharoitlarning elementlari va ularning o'zaro aloqadorligi keltirilgan.

Xizmat ko'rsatish sohasidagi institutsional shart-sharoitlarga mulkiy munosabatlarni rivojlantirish, xizmat ko'rsatish sohasi institutlarining mavjudligi, iqtisodiy faoliyatni tartibga Xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirishga iobiy ta'sir etuvchi omillardan maqbul foydalanishni ta'minlaydigan va salbiy ta'sir etuvchi omillarni bartaraf etishga imkon beradigan institutsional shart-sharoitlarni yaratish iqtisodiy o'sishni rag'batlantirish va aholi turmush sifatini yaxshilashning muhim yo'nalishi hisoblanadi.

solish va norasmiy muassasalar sonini qisqartirish, xizmat ko'rsatish bozori institutlari uchun kadrlar tayyorlash kabilar tegishlidir[12].

Tadqiqotlar shuni ko'rsatmoqdaki, mamlakatimizda xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirishning zaruriy sharti xizmatlar sifatini oshirish va uning tarkibini kengaytirishdan iborat bo'lib bu soha intensiv va ekstensiv iqtisodiy o'sish vazifalariga to'liq mos keladi.

Bizning fikrimizcha, xizmatlar sifatini oshirish va uning tarkibini kengaytirishning institutsional shart-sharoitlari davlat tomonidan tartibga solish va standartlashtirishni takomillashtirish, bozor institutlarini rivojlantirish hamda xizmat ko'rsatish sohasida kadrlarni kasbiy tayyorlash va qayta tayyorlashning jadal o'sishi bilan bevosita bog'liqdir.

Bizningcha, xizmat ko'rsatish sohasini davlat tomonidan tartibga solishni takomillashtirish quyidagi yo'nalishlardan iborat:

1. Xizmatlar ro'yxatini kengaytirish.

Biznesga axborot-kommunikatsiya texnologiyalarining kirib kelishi korxonalarining bevosita iste'molchilar bilan aloqalarida o'ziga xos inqilobni vujudga keltirdi va elektron xizmatlar sohasini rivojlanishiga shart-sharoitlar yaratdi. "Axborot texnologiyalari sohasidagi faoliyat" bilan bog'liq gibril xizmatlar tushunchasi va turini boshqa xizmatlarga joriy etish platforma,

loyiha va ommaviy turdagi elektron va gibril xizmatlarni davlat tomonidan tartibga solish va statistik hisobga olish ob'ektlari sifatida aniqlashni nazarda tutadi. Bu internet iqtisodiyotining haqiqiy hajmini aniqlash, elektron xizmatlar provayderlari faoliyatining mohiyatini, bozorlar chegaralari va raqobat holatini aniqlashtirish, bozorlarning monopollashuviga qarshi kurashish va xizmatlar assortimentini soxtalashtirishga qarshi kurashish imkonini beradi.

2. Xizmatlar sifatini ta'minlash bo'yicha me'yoriy-huquqiy bazani takomillashtirish.

Birinchiidan, milliy qonunchilik tizimida va texnik jihatdan tartibga solish to'g'risidagi qonun hujjatlarida xizmatlar sifati va xavfsizligi uchun javobgarlikning mohiyati va shakllarini aniqlashtirish zarur. Bizning fikrimizcha, iste'molchilarning hayoti, sog'lig'i va mulki uchun potensial riskli xizmatlarning texnik reglamentlarini ishlab chiqishni ta'minlash kerak, bu esa bunday xizmatlarni yetkazib beruvchilarga nisbatan ma'muriy javobgarlik choralari qo'llash imkonini beradi. Ikkinchiidan, bir-birini takrorlaydigan, bir-birini inkor etuvchi talablarni yoki qonun hujjatlarida tartibga solinmagan sifat uchun javobgarlik sohalari aniqlash maqsadida qonun hujjatlarining turli manbalarida mavjud bo'lgan xizmatlarga qo'yiladigan talablarni va ularni amalga oshirish uchun javobgarlikni muvofiqlashtirish chizmasini taqdim etish zarur. Bizning fikrimizcha, xizmatlar sifatini ularning maqsadiga va ma'lum bir xizmat turiga xos bo'lgan risk xususiyatiga qarab tartibga solishning standart chizmalarini ishlab chiqish mumkin. Xizmatlar sifatini idoraviy tartibga solish shakllari, turlari, ob'ektlarining xilma-xilligi umumiy fuqarolik qonunchiligi va texnik jihatdan tartibga solish sohasidagi qonun hujjatlari normalarini qo'llashni murakkablashtiradi, murakkab ko'p komponentli xizmatlarni yetkazib beruvchilarning ahvolini yomonlashtiradi.

3. Elektron xizmatlar sifatini ta'minlash bo'yicha me'yoriy-huquqiy

bazani ishlab chiqish. Bu elektron xizmatlar ko'rsatish bo'yicha tamoyillarni ishlab chiqishni talab qiladi. O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlarida nazarda tutilgan xizmatlar ko'rsatish jarayoni ishtirokchilari va bitim ishtirokchilari turlarini kengaytirish va ular o'rtasidagi o'zaro munosabatlarning yangi usullari hamda majburiyatlarni taqsimlash usullarini joriy etish. Bu o'zaro munosabatlarni amalga oshirishning P2P, C2C, C2B, M2C elementlari bilan ko'p tomonlama bitimlarda munosabatlarni tartibga solish va huquqlarni himoya qilish, xizmat ko'rsatuvchilar, iste'molchilar va sheriklar o'rtasida xizmatlar sifati uchun huquq va majburiyatlarni taqsimlash imkonini beradi. Elektron xizmatlar sifatini ta'minlash bo'yicha me'yoriy-huquqiy bazani ishlab chiqishning alohida yo'nalishi mijoz/iste'molchiga taqdim etilayotgan ma'lumotlar sifatini tartibga solishni takomillashtirish, ma'lumotlarni qalbakilashtirish va buning uchun javobgarlik tushunchasiga aniqlik kiritish hamda elektron xizmatlarning axborot xavfsizligiga majburiy talablarni joriy etishdan iborat.

4. Xizmatlarning maqsadi, iste'molchilar va hamkorlarning ishtirok etish darajasi, xizmatga xos bo'lgan risklarning xususiyatiga qarab, ularning muvofiqligini baholash shaklini tanlashda yagona yondashuvni shakllantirish. Bu har xil turdagi xizmatlarni taqdim etuvchi tashkilotlar va ularni yagona qiymat taklifi doirasida birlashtirishga muvofiqlikni baholash tartib-qoidalarini optimallashtirish imkonini beradi; har xil turdagi xizmatlarga nisbatan qonunchilik tizimini qo'llashda bir xillikni, shuningdek, muvofiqlikni baholash tartib-taomillari va natijalarining iste'molchi uchun shaffofligi va aniqligini ta'minlash[13].

Mamlakatimizda xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish, ularning sifati va raqobatbardoshligini oshirishning asosiy manbai standartlash-tirish bo'lib, u hozirgi sharoitda cheklovchi va nazorat funksiyalarini bajarmaydi, lekin eng yaxshi tajriba va sifatni boshqarish amaliyotini ommalashtirish imkonini beradi. Mamlakatimizda milliy standartlashtirish tizimini rivojlantirish,

avvalambor, innovatsion mahsulotlar ishlab chiqarish va realizatsiya qilish uchun shart-sharoitlar yaratish, energiya samaradorligini oshirish, shu jumladan muqobil energiya manbalaridan foydalanish, resurslardan oqilona foydalanishni ta'minlash bilan bog'liq vazifalarni hal etish, ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish jarayonlarini modernizatsiyalash va texnologik qayta jihozlash, iqtisodiyotning turli tarmoqlarida to'plangan texnologiyalar, bilim va tajribalarning o'zaro kirib borishiga ko'maklashish, mahsulotlar va xizmatlarni ishlab chiqarishning texnologik jarayonlarida standartlashtirish rolini oshirish kabi maqsadlarga yo'naltirilgan. Standartlashtirishning ustuvor yo'nalishlari jamiyatning ijtimoiy jihatdan nochor qatlamlari uchun faqat xizmatlarni, shu jumladan ishlab chiqarish xizmatlarini rivojlantirishni o'z ichiga oldi.

Xulosa va takliflar (Conclusion/Recommendations).

Iste'molchilarning ishonchini oqlash – kontragentning belgilangan majburiyatlarni bajarish qobiliyati xizmat ko'rsatish sohasida kadrlarni kasbiy tayyorlash va qayta tayyorlash zarurati bilan bog'liq bo'lib, bu xizmat ko'rsatish sohasidagi tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga to'sqinlik qiluvchi asosiy omillardan birini yengib o'tishga qaratilgan. Taklif tariqasida quyida uchta asosiy chora-tadbirlar guruhini keltirishimiz mumkin:

Birinchidan, xizmatlarning raqamli transformatsiyasi xizmat ko'rsatish sohasi mutaxassislari o'rtasida to'rtta kompetensiya blokini: axborot texnologiyalaridan foydalanish, axborot texnologiyalarini qo'llab-quvvatlash, dasturiy ta'minotni ishlab chiqish va axborotlashtirishni hisobga olgan holda iqtisodiy faoliyatning deyarli barcha turlari bo'yicha raqamli kompetensiyalarni shakllantirishni zarurat etadi. Ushbu chora-tadbirlar guruhiga oliy va o'rta maxsus kasb-hunar ta'limining amaldagi kasbiy standartlari va davlat ta'lim standartlariga o'zgartirishlar kiritish, ta'lim dasturlarini modernizatsiya qilish, xizmat ko'rsatish korxonalarini xodimlarining malakasini oshirish kurslarini ishlab chiqish va rag'batlantirish kiradi.

Ikkinchidan, xizmat ko'rsatish texnologiyalarining jadal yangilanishiga muvofiqligini ta'minlash uchun qisqa davrli oliy va o'rta maxsus kasb-hunar ta'limi dasturlarini joriy etish va moslashuvchan ta'lim tizimini ishlab chiqish zarur, chunki hozirgi vaqtda ko'plab kasblar fanlararo kompetensiyalarni talab qiladi.

Uchinchidan, raqamli xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash asosida tarmoq birlashmalari va ta'lim muassasalari negizida uzluksiz kadrlar tayyorlash va malaka oshirish tizimini takomillashtirishni taqozo etadi, bu esa xizmat ko'rsatish korxonalariga zamonaviy texnologiyalarni jadal joriy etishni,

boshqaruvga yondashuvlarni va bozor talablariga muvofiqlikni takomillashtirishni ta'minlaydi.

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, xizmatlar sifatini oshirishning asosiy institutsional shartlari ishbilarmonlik faolligini oshirish, tadbirkorlar va iste'molchilarning umidlarini yaxshilash, ijobiy iste'mol tajribasini to'plash va tarqatish imkonini, davlat tomonidan tartibga solinadigan standartlarni takomillashtirish, xizmat ko'rsatish sohasida band bo'lganlar malakasining tez o'stirish, xizmatlar bozori ishtirokchilari o'rtasida ishonch oshirish, bozor institutlarini rivojlantirish imkonini beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI (REFERENCES):

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 11 sentyabrdagi "Raqamli O'zbekiston — 2030" strategiyasi to'g'risidagi 158-son farmoni.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 28 apreldagi 4699-son "Raqamli iqtisodiyot va elektron hukumatni keng joriy etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori.
3. Жильцов, Е.Н. Экономика сферы платных услуг / Е.Н. Жильцов. - Казань: ИНАР, 1996. – 213 с.
4. Арасланов, Т.Н. Маркетинг услуг: уточнение некоторых понятий с экономической точки зрения // Маркетинг в России и за рубежом. - 2004. - №2. – С. 13-16.
5. Кристиан Гренроос - Модель качества услуг и ее применение в маркетинге. Маркетинг услуг №1.2014 г.
6. Pardayev M.Q., Ochilov I.S. Xizmat ko'rsatish sohasi korxonalarida samaradorlikni oshirish yo'llari. Monografiya, - T.: Iqtisod moliya, 2011. 11-b.
7. Mirzayev Q.J. Agroservis xizmatlari samaradorligini oshirishning metodologik asoslari. Iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya. – Samarqand: SamISI, 2012 y. 49-b.
8. Zeithaml, V. A. Consumer perceptions of price, quality and value: a means-end model and synthesis of evidence / V. A. Zeithaml // Journal of Marketing. – 1998. – Vol 52. – pp. 2-22.
9. Ватолкина, Н. Ш. Систематизация подходов к определению категории «качество услуг» / Н. Ш. Ватолкина // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. Экономика и упр. – 2012. – № 4 (64). – С. 82-93.
10. Solomon, M. R. A Role Theory Perspective on Dyadic Interactions: The Service Encounter / M. R. Solomon, C. Surprenant, J. A. Czepiel, E. G. Gutman // Journal of Marketing. – 1985. – 49(1):99.
11. Dabholkar, P. Consumer evaluations of new technology based self-service options: An investigation of alternative modes of service quality / P. Dabholkar // International Journal of Research in Marketing. – 1996. – Vol. 13. – №. 1. – pp. 29-51.
11. Управление и организация в сфере услуг/ К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик. 2-е изд./пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. – СПб: Питер, 2002. – 752 с.
12. Sweeney, J.C. Retail service quality and perceived value / J. C. Sweeney, G. N. Soutar, L. W. Johnson // Journal of Consumer Services. – 1997. – № 1. – Vol. 4 –pp. 39-48.
13. Mattsson, J. A service quality model based on ideal value standard / J. A. Mattsson // International Journal of Service Industry Management. – Vol. 3. – № 3. – pp. 18-33.

Mundarija

1. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ ДАВЛАТ-ХУСУСИЙ ШЕРИКЛИГИ РИВОЖЛАНИШИНИНГ УСТУВОР ЙЎНАЛИШЛАРИ.
Арабов Нурали Уралович Утемуратова Гулнарахан Хожаниязовна
2-12
2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕХОДА К «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКЕ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ.
Джалолова Саодат Зиёвадиновна
13-15
3. САМАРҚАНД ВИЛОЯТИДА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИНИНГ ЎРНИ ВА УНИ ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎЛЛАРИ.
Бердиев Анвар Абдурахмонович
16-22
4. MAISHIY XIZMAT KO'RSATISH SOHASIDA AXBOROT RESURSLARIDAN SAMARALI FOYDALANISH.
Sh.S.Sharifov
23-27
5. ЎЗБЕКИТОНДА ИННОВАЦИОН ЖАРАЁНЛАРНИ САМАРАЛИ ТАШКИЛ ЭТИШ ЙЎЛЛАРИ.
Собиров Илхом Хусанович
28-32
6. FOROBIYNING INSON OMILI RIVOJLANISHI HAQIDAGI IQTISODIY FIKRLARI.
Yuldashev Sh.Q. Xalikova L.N. Norkulov J.S.
33-36
7. RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA BANK TIZIMINING BARQARO IQTISODIY TARAQQIYOTNI RIVOJLANTIRISHDAGI O'RNINI VA AHAMIYATI.
Mardonova A.T
37-41
8. INSON KAPITALIGA INVESTITSİYALAR – IQTISODIYOT RIVOJLANISHINING MUHIM OMILI.
Ruzibayeva Nargiza Hakimovna
42-49
9. ЧАКАНА ХИЗМАТЛАР СОҲАСИДА РАҚОБАТ СТРАТЕГИЯЛАРИНИ ШАКЛЛАНТИРИШНИНГ НАЗАРИЙ ЁНДАШУВЛАРИ.
Султанова Нигина Уткуровна
50-54
10. АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ.
Исломбек Умуров Фуркатович Усманова Дилафруз Каршиевна
55-61
11. TADBIRKORLIKDA RISKLAR VA ULARNI BAHOLASHNING NAZARIY VA AMALIY ASOSLARI.

Abdumalik Bektemirov
62-68
12. METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF REGIONAL COMPETITIVENESS.
Amirov Akmal Merojovich
69-75
13. STATISTICAL ANALYSIS OF THE WELFARE LEVEL OF THE POPULATION OF UZBEKISTAN IN CENTRAL ASIA.
Ernazarov Ortik Eshnazarovich
76-81
14. КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИДА МОЛИЯВИЙ БОШҚАРУВ ТИЗИМИНИНГ ХУСУСИЯТЛАРИ
Махмудов Жасурбек Эргашевич
82-89
15. РАЗВИТИЕ МОЛОДЁЖНОГО ТУРИЗМА: ОПЫТ САМАРКАНДА
Аллаёр Норбоев Исмаилович
90-93
16. PROVIDING EFFECTIVE ACTIVITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN IN THE EDUCATIONAL SERVICES MARKET, DEVELOPING A DEVELOPMENT STRATEGY.
Abdullayeva Zamira Muxtarovna
94-100
17. O‘ZBEKISTONDA ELEKTRON TIJORATNING HUQUQIY ASOSLARINI TAKOMILLASHTIRISH
Nozimov Eldor Anvarovich
101-105
18. TURIZM INDUSTRIYASINING RIVOJLANISH OMILLARI
Obloqulov Ramazon Axtamovich
106-109
19. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ КОРХОНАЛАРИДА РИСКЛАРНИНГ ШАКЛЛАНИШ САБАБЛАРИ, ТУРЛАРИ ВА ЙЎНАЛИШЛАРИ
Темирханов Абдулла Утебай-улы
110-118
20. САНОАТ ТАРМОҒИДА МЕХНАТ РЕСУРСЛАРИДАН САМАРАЛИ ФОЙДАЛАНИШ АСОСИДА КАМБАҒАЛЛИКНИ КАМАЙТИРИШ
Дониёрова Шахноза Дониёровна
119-126
21. МАИШИЙ ХИЗМАТЛАР СИФАТИНИ БАҲОЛАШ УСУЛЛАРИ: МЕЗОНЛАР ВА КЎРСАТКИЧЛАР
Ережепова Бибисара Абибуллаевна
127-135
22. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИДА РАҚОБАТБАРДОШЛИК САЛОҲИЯТИНИ ОШИРИШНИНГ АСОСИЙ ЙЎНАЛИШЛАРИ
Асенбаева Айдайгуль Еденбаевна
136-143
23. OLIY TA'LIM MUASSASALARINING INNOVATSION FAOLIYATINI VANOLASH METODIKASI
Murodov Alisher Murodjon o'gli
144-149

24. ТУРИЗМ ИНФРАТУЗИЛМАСИ РИВОЖЛАНИШИНИ БАҲОЛАШГА УСЛУБИЙ ЁНДАШУВ
Хаитов Охунжон Номоз ўғли
150-156
25. ҚИШЛОҚ МЕҲНАТ БОЗОРИДА ИШЧИ КУЧИГА ТАЛАБ ВА ТАКЛИФНИ ТАРТИБГА СОЛИШНИ САМАРАЛИ ИҚТИСОДИЙ МЕХАНИЗМИ
Эшбўриев Умарбек Рашидович
157-163
26. ИЧКИ ВА КИРУВЧИ ТУРИСТЛАРГА ТУРИСТИК ХИЗМАТ КўРСАТИШДА ТУРИЗМНИ РАҚАМЛАШТИРИШНИНГ ўРНИ ВА АҲАМИЯТИ
З.Т.Бакаев Т.Рахмонов
164-167
27. ИЈТИМОИЙ-ИҚТИСОДИЙ МУАММОЛАР ВА УЛАРНИНГ ИНСТИТУСИОНАЛ ҲЕЧИМЛАРИ
Nizamov Axtam Numonovich
168-174
28. МАҲАЛЛА ТИЗИМИДА ИЖТИМОИЙ ХИЗМАТЛАР КўРСАТИШНИНГ ДОЛЗАРБ МАСАЛАЛАРИ
Каржавова Хуршида Абдумаликовна
175-177
29. РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ШАРОИТИДА ХИЗМАТ КўРСАТИШ СОҲАСИНИ СТРАТЕГИК РИВОЖЛАНТИРИШ ХУСУСИЯТЛАРИ
Musinov Dilshod Sultanovich
178-184
30. ХИЗМАТ КўРСАТИШ СОҲАСИНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА КИЧИК БИЗНЕСНИНГ ўРНИ
Иброҳимова Нафосат Абдусаттор қизи
185-192
31. РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЙОТ ШАРОИТИДА ТАБИИЙ ТУРИСТИК RESURSLARDAN SAMARALI FOYDALANISHNING ИҚТИСОДИЙ КО'РСАТКИЧЛАРИ
Rabbimov Muxriddin Musoqul o'g'li
193-197
32. РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЙОТДА ЭЛЕКТРОН ХИЗМАТЛАРНИ РИВОЖЛАНТИРИШ YO'LLARI
Abduraimov Bun'et Muratovich
198-204