O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA'LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI
SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

“Bank ishi” kafedrasi

# “INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHDA BANK-MOLIYA TIZIMINING AHAMIYATLI JIHATLARI”

mavzusida Respublika ilmiy-amaliy anjuman

# MATERIALLARI

2024 yil 5-6 aprel




**Samarqand - 2024**

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

**SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI**

**“BANK ISHI” KAFEDRASI**

# “INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHDA BANK-MOLIYA TIZIMINING AHAMIYATLI JIHATLARI”

**mavzusida Respublika ilmiy-amaliy anjuman**

# MATERIALLARI

**2024 yil 5-6 aprel**

**Samarqand - 2024**

**UO'K:** 336.71:005.591.6(08)
K 25
**KBK:** 65.262.1

**Innovatsion iqtisodiyot sharoitida xizmatlar sohasini rivojlantirishda bank-moliya tizimining ahamiyatli jihatlari**: *Respublika ilmiy-amaliy anjuman materiallari. SamISI., Samarqand.: – 2024 -323 b.*

**Bosh muharrir**
**Karimova A.M. -** i.f.d., dotsent, "Bank ishi" kafedrasi mudiri, SamISI.

**Tahrirchi**
**Tursunov F.M. -** "Bank ishi" kafedrasi assistenti, SamISI.

*To'plamga iqtisodchi olimlar, doktorantlar, magistrlar, talabalarning innovatsion iqtisodiyot sharoitida xizmatlar sohasini rivojlantirishda bank-moliya tizimining ahamiyatli jihatlari, Samarqand viloyati mahalliy sanoatni rivojlantirishda bank investitsiyalarining o'rni, innovatsion iqtisodiyot asosida xizmatlar sohasi sub'ektlarini respublika tijorat banklari tomonidan ko'rsatilayotgan xizmatlarning muammolari va yechimlari, iqtisodiyotni globallashuvi sharoitida respublika moliya va bank tizimi barqarorligini ta'minlash va yanada rivojlantirish istiqbollari hamda bank tizimidagi transformatsiya muammolari va ularning yechimlariga bag'ishlangan ilmiy maqolalar kiritilgan.*

*To'plam professor-o'qituvchilar, katta ilmiy xodimlar, magistrlar, talabalar va amaliyot xodimlari uchun foydalanishga mo'ljallangan.*

**Tashkiliy qo'mita a'zolari:**

| | |
|---|---|
| **Aslanova D.H.** | i.f.d., professor, ilmiy ishlar va innovatsiyalar bo'yicha prorektor, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti |
| **Pardayev O.M.** | i.f.d., professor, "Bank-moliya xizmatlari fakulteti dekani, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti |
| **Karimova A.M.** | i.f.d., dotsent, "Bank ishi" kafedrasi mudiri, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti |
| **Niyozov Z.D.** | i.f.n., "Bank ishi" kafedrasi dotsenti, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti |
| **Tursunov F.M.** | "Bank ishi" kafedrasi assistenti, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti |

Maqolalarda keltirilgan raqamlar, faktlar, xulosa va tavsiyalarga mualliflar mas'ul. Ularning ayrim fikrlari tashkiliy ko'mita qarashlariga to'g'ri kelmasligi mumkin.

**ISBN:** 978-9910-720-23-9

© Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, 2024.
© "STEP-SEL" MChJ nashriyoti, 2024.

# I SHO‘BA. INNOVASION IQTISODIYOT ASOSIDA XIZMATLAR SOHASIDA TADBIRKORLIK SUB'EKTLARIGA BANK XIZMATLARI ORQALI QO‘LLAB-QUVVATLASHNING NAZARIY METODOLOGIK MASALALARI

## *АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ*

***к.э.н., профессор Асланова Д.Х.***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
***д.э.н., доцент Каримова А.М.***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*

***Аннотация:*** *В данной статье рассматриваются вопросы, связанные действующей практикой банковского кредитования предприятий сферы туристических услуг. Проведен анализ выданных кредитов коммерческими банками для развития сферы, анализ количества предприятий сферы, получивших кредит, а так же анализ выданных кредитов коммерческих банков Самаркандской области. Подробно изложены факторы оказывающие свое влияние на количество получаемых кредитов. Сделаны выводы и даны предложения способствующие увеличению количества кредитов выданных со стороны коммерческих банков республики.*

***Ключевые слова:*** *банк, коммерческий банк, кредит, кредитование, туристические предприятия, туристические услуги, субъект, финансовые ресурсы, финансово-кредитная поддержка, эффективность*

В мире сектор услуг является одним из важнейших секторов национальной экономики. По данным отчета Всемирного банка (ВБ) «Ведение бизнеса» (Doing Business), доля сектора услуг в ВВП развитых стран составляет 50-60%. В том числе в Польше - 51%, Германии - 53%, Финляндии - 60%, Нидерландах - 63%. В России 68%, Казахстане – 64%, Беларуси – 59%, Южной Кореи – 60%.

В Узбекистане на сферу услуг приходится 36,6% ВВП, при том, что в сфере работают 50,5% занятого населения страны. Сегодня сфера услуг является одним из драйверов развития экономики страны. Однако, банковская система недостаточно удовлетворяет потребности предприятий, действующих в данной области. Поскольку туристические услуги являются одним из направлений сферы услуг, необходимость совершенствования действующего механизма кредитования и разработки иного порядка банковского кредитования повышает актуальность темы данного исследования.

От оценки современного состояния туррынка и порядка кредитования зависит успешное развитие деятельности субъектов туристических услуг и обеспеченность их разнообразными финансовыми и кредитными ресурсами. Наличие институционального неравенства, ограниченного набора

используемых финансово-кредитных инструментов и услуг, отсутствие эффективных правовых основ создают проблемы, связанные с гарантированием реализации имущественных интересов участников кредитной сделки, снижают эффективность оказываемых услуг и использования кредитных ресурсов для развития туристических предприятий.

В рамках нашего исследования, нами был проведен анализ выданных кредитов со стороны коммерческих банков Самаркандской области, который выявил следующее (см.: табл.1).

Таблица 1

**Анализ выданных кредитов выданных со стороны коммерческих банков для развития сферы туристических услуг**

(Самаркандской области, на состояние 1 января) [1]

(млн.сум)

| № | Наименование банка | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | ЧАКБ «Orient Finans Bank» | 7,5 | 184,2 | 174,2 | 180,1 | 199,3 |
| | АКБ «Узпромстройбанк» | 1,95 | 2,45 | 1,95 | 3,25 | 4,75 |
| | АО «НБ ВЭД РУЗ» | 31,2 | 20,0 | 15,3 | 15,7 | 25,9 |
| | ЧАБ «Трастбанк» | - | - | - | - | - |
| | АКБ «Агробанк» | 25,5 | 55,5 | 85,5 | 98,2 | 91,0 |
| | АИКБ «Ипак йули» филиал «Умар» | 31,2 | 38,2 | 41,1 | 55,3 | 58,9 |
| | АКБ «Микрокредитбанк» | 21,5 | 35,5 | 55,4 | 64,3 | 69,8 |
| | АКБ «Капиталбанк» | 1,65 | 6,2 | 5,1 | 5,9 | - |
| | АКБ «Туронбанк» | 11,5 | 18,5 | 25,4 | 28,4 | 33,7 |

Итак, анализ выданных кредитов коммерческими банками Самаркандской области свидетельствует о том, что на практике сумма выданных кредитов для субъектов данной сферы не значительна. Банки со стороны которых были выдан заём имеют проблемы, связанные с невозвратностью кредита. В связи с чем большинство банков стараются не выдавать кредиты субъектам туристического предпринимательства.

Также нами был проведен анализ предприятий сферы туристических услуг, в частности, субъектов гостевого бизнеса, которые воспользовались данной кредитной поддержкой. В свою очередь анализ продемонстрировал то, что жизненный цикл туристических предприятий является различным в связи с чем мы разделили их по количеству предприятий и количества кредитов исходя из цикла их жизнедеятельности. (см.: табл.2).

Проведенный анализ выданных кредитов субъектам сферы туристических услуг по состоянию января 2023 года, выявил то, что кредитной поддержкой банка воспользовались не значительное количество, предприятия срок жизнедеятельности которых до 1 года из общего количества 76 ед., ни одно предприятие не имеет кредита. Предприятия сроком от 1 года до 3 лет из 54 ед. - 7 ед. Что касается предприятий с жизнедеятельностью от 3 лет и свыше из общего количества 149 ед. всего лишь получили кредит - 18 ед. итак

[1] Данные банков Самаркандской области за 2019-2023гг.

подводя итоги делаем выводы о том, что из общего количества 279 субъектов туристических услуг, возпользовались кредитной поддеркой всего лишь 25 субъекта, а остальные отказались от кредитной поддержки из-за страха по не выполнению своих обязаностей перед банком.

Таблица 2

**Анализ количества предприятий сферы туристических услуг исходя из их жизнедеятельности, получившие кредит**

(Самаркандской области, по состоянию 1 января 2023 года)[2] (ед.)

| п/п | Наименование туристического предприятия | до 1 года | | от 1 года до 3 лет | | от 3 лет и свыше | | всего | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | кол-во предп. | кол-во пред. выданным кредит | кол-во предп. | кол-во пред. выданным кредит | кол-во предп. | кол-во пред. выданным кредит | кол-во предп. | кол-во пред. выданным кредит |
| **1** | гостиницы | 30 | 0 | 22 | 5 | 58 | 10 | 110 | 15 |
| **2** | гостевые дома | 38 | 0 | 20 | 2 | 78 | 8 | 136 | 10 |
| **3** | хостел | 8 | 0 | 10 | 0 | 10 | 0 | 28 | 0 |
| **4** | другие средства размещения | 0 | 0 | 2 | 0 | 3 | 0 | 5 | 0 |
| | **Всего:** | **76** | **0** | **54** | **7** | **149** | **18** | **279** | **25** |

Таким образом, анализ действующей практики банковского кредитования действующих на территории Самаркандской области некоторых коммерческих банков, свидетельствует о том что, большинство банков исключают возможность кредитования субъектов предпринимательства которые находятся на этапе их становления т.е. $0г<П_сТУ_с>1г.$, что противоречит ситуации государственно-экономической политики, которая направлена на поддержку субъектов предпринимательства в целях дальнейшего развития сферы. С одной стороны банки заинтересованы в выдаче кредита и количество субъектов, которые нуждаются и стремятся получить кредит очень велик, но с другой стороны процент отказа в выдаче таких кредитов сравнительно высок.

Далее исходя из анализа предприятий сферы туристических услуг по различным срокам их жизнедеятельности, мы решили разделить их на следующим категориям.

| «а» *(начинающий)* | «б» *(развивающийся)* | «с» (развитый) |
|---|---|---|
| 0г <$\mathbf{П_сТ_{Ус}}$>1г, | 1г <$\mathbf{П_сТ_{Ус}}$>3г, | 3г <ПсТУссвыше 3 лет |

(1)[3]

где, **г** -год деятельности туристического предприятия

$П_сТУ_с$ - предприятие сферы туристических услуг.

Таким образом, анализ выданных кредитов со стороны коммерческих

[2]Составлена автором на основе данных предоставленных со стороны коммерческих банков Самаркандской области (январь 2023 года)

[3]Разработана авторами.

банков Самаркандской области для предприятий сферы туристических услуг, касательно выданных кредитов по срокам жизнедеятельности предприятий, выявил следующее. (см.табл.3)

Таблица 3

**Анализ выданных кредитов некоторых коммерческих банков Самаркандской области туристическим предприятиям по срокам их жизнедеятельности за 2019-2023гг.[4]**

(*млн. сум)*

| п / п | Наименование банка | годы | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2019 | | 2020 | | 2021 | | 2022 | | 2023 | |
| | | Общ сумма выданных кредитов | Категория турпред-Приятий а*,б*,с* | Общ сумма выданных кредитов | Категория турпред-Приятий а*,б*,с* | Общ сумма выданных кредитов | Категория турпред-Приятий а*,б*,с* | Общ сумма выданных кредитов | Категория турпред-Приятий а*,б*,с* | Общ сумма выданных кредитов | Категория турпред-Приятий а*,б*,с* |
| | 1ЧАКБ «Orient Finans Bank» | 141,4 | с* | 7,5 | с* | 184,2 | с* | 195,3 | с* | 202,2 | с* |
| 2. | АКБ «Узпромстрой банк» | 1,18 | б*,с* | 1,95 | б*,с* | 2,45 | б*,с* | 4,42 | б* | 4,15 | б*,с* |
| 3. | АО «НБ ВЭД РУЗ» | 0 | - | 31,2 | б*,с* | 0 | - | 0 | - | 0 | - |
| 4. | ЧАБ «Трастбанк» | 0 | - | 0 | - | 0 | - | 0 | - | 0 | - |
| 5. | АКБ «Агробанк» | 10,0 | б*,с* | 25,5 | а*,б*с* | 55,5 | б*,с* | 65,5 | с* | 65,7 | б*,с* |
| 6. | «Умар» АИКБ «Ипак йули» | 18,5 | с* | 31,2 | б*, с* | 38,2 | б*,с* | 35,2 | б*,с* | 38,8 | б*,с* |
| 7. | АКБ «Микрокредитбанк» | 10,0 | б*,с* | 21,5 | с* | 35,5 | б*,с* | 35,5 | б*,с* | 35,5 | б*, с* |
| 8. | АКБ «Капиталбанк» | 0,18 | б* | 1,65 | б*,с* | 0 | - | 1,05 | б* | 1,15 | б*,с* |

Примечание: категории а,б,с,

а* $П_с ТУ_с$ сроком их жизнедеятельности до 1 года

б* $П_с ТУ_с$ сроком их жизнедеятельности от 1 до 3 лет

с* $П_с ТУ_с$ сроком их жизнедеятельности от 3 и более лет

Таким образом, анализ действующей практики банковского кредитования действующих на территории Самаркандской области некоторых коммерческих банков, свидетельствует о том что, большинство банков исключают возможность кредитования субъектов предпринимательства которые находятся на этапе их становления т.е. $0г<П_с ТУ_с>1г.$, что противоречит ситуации государственно-экономической политики, которая направлена на поддержку субъектов предпринимательства в целях дальнейшего развития сферы. С одной стороны банки заинтересованы в выдаче кредита и количество субъектов, которые нуждаются и стремятся получить кредит очень велик, но с другой стороны процент отказа в выдаче таких кредитов сравнительно высок.

Результаты научных исследований свидетельствуют о том, что сегодня большая часть субъектов сферы туристических услуг, нуждаются в кредитной поддержке, и спрос на кредитование субъектов деятельности растёт с каждым днём. Однако, проведенные исследования свидетельствуют о том, что со стороны коммерческих банков города Самарканда объем выданных кредитов

[4]Составлена автором на основе данных коммерческих банков Самаркандской области за 2019-2023гг

совсем не велик. Получить льготный кредит может не значительное количество субъектов, а брать кредит по цене коммерческого кредита решаются не многие даже единицы. Если же туристическое предприятие решилось на взятие кредита, то в основном это предприятия срок жизненедеятельности которых составляет более 3х лет. Исходя их высоких процентных ставок и отсутствия залогового обеспечения, у предпринимателей возникают трудности с их выплатами, исходя из чего предприниматели туристических предприятий стараются не брать долг у банка туристические предприятия стараются не брать долг с банка, а взаимствовать средства у друзей или знакомых.

Создание благоприятных условий для развития финансовой деятельности субъектов туристических услуг особенно для наращивания их собственных финансовых ресурсов является важным и значимым. В финансово-кредитной поддержке нуждаются субъектов туристических услуг, в частности, гостиницы, развлекательные комплексы, торговля, объекты делового, познавательного, физкультурно-спортивного назначения организации, лечебно-оздоровительные организации и тд.

На практике кредитная поддержка хозяйствующих субъектов реализовывается в рамках разработанных программ банковского кредитования, то есть в зависимости от специфики программы и целей финансовых возможностей банков. Далее, рассмотрены условия для получения кредита для туристический предприятий, со стороны некоторых коммерческих банков Самаркандской области (см.: табл.4).

Таблица 4

**Условия для получения кредита для туристический предприятий, со стороны коммерческих банков Самаркандской области**[5] (на состояние 01.01.2023)

| п/п | Наименование банка | % ставка | | Срок (мес.) | Цель кредита | Обеспеченность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | узб. | США | | | |
| **1** | ЧАКБ «Orient Finans Bank» | 26 | 7 | 12-36 | **приобретение основных средств** (в том числе на строительство и реконструкцию гостиницы, а также капитальный ремонт) | - недвижимость;<br>- ювелирные изделия;<br>- автотранспорт;<br>- депозит (в национальной и/или иностр. валюте);<br>- спецтехника;<br>- оборудование;<br>- гарантия 3-го лица;<br>- страховой полис о страховании в пользу КБ риска непогашения заемщиком полученного кредита;<br>- иное ликвидное имущество. |
| **2** | АКБ «Узпромстрой банк» | 24 | 9 | 12-72 | | |
| **3** | АО «НБ ВЭД РУЗ» | 22 | 7-8 | 12-72 | | |
| **4** | ЧАБ «Трастбанк» | 22-28 | 8 | 12-72 | | |
| **5** | АКБ «Агробанк» | 26 | 8 | 12-72 | | |
| **6** | «Умар» АИКБ «Ипак йули» | 22 | 7-8 | до 24 мес | | |
| **7** | АКБ «Микрокредитбанк» | 25 | - | 12-36 | | |
| **8** | АКБ «Капиталбанк» | 27 | 7-8 | до 18 мес | | |
| **9** | АКБ «Хамкор банк» | 22,9 | - | до 60 мес | | |
| **10** | АКИБ Ипотека | Основная ставка Центрального банка | | до 60 мес | | |
| **11** | АКБ «Асака» | | | | | |

[5]Разработана автором на основе данных полученных со стороны коммерческих банков Самаркандской области, на состояние март, 2020 года.

На основе анализа данных, приведенных в табл.4 можно сделать вывод о том, что % ставка по кредиту для юридических лиц является очень высокой, начиная от 22% и выше. Туже самую ситуацию можно увидеть и в других банках области, процентная ставка которых даже выше. Не маловажную роль играет обеспеченность кредита, которая требуется от заёмщика. Следовательно, препятствиями, с которым сталкивается большинство клиентов банка, в т.ч. туристические предприятия, гостиницы является не только высокая % ставка но и обеспечение, так как у многих отсутствует залоговое имущество или ценные бумаги, нет гарантии третьего лица, страхового полиса и т.д. Т.е., эти факторы уже являются препятствием при получении кредита, которые отталкивают большинство юридических лиц.

Исследование программ банковского кредитования действующих нескольких коммерческих банков на территории Самаркандской области, свидетельствует о том что, большинство банков исключают возможность кредитования субъектов предпринимательства которые находятся на этапе их становления т.е. 0г $<П_с ТУ_с>$ 1г.

Проведенный анализ действующей практики банковского кредитования, свидетельствует о противоречии ситуации государственно экономической политики, которая направлена на поддержку субъектов предпринимательства в целях дальнейшего развития сферы. С одной стороны банки, которые заинтересованы в выдаче кредита и количество субъектов, которые нуждаются и стремятся получить кредит для открытия или развития своей деятельности очень велик, но с другой стороны процент отказа в выдаче таких кредитов сравнительно высок.

Как было сказано ранее, сегодня большая часть субъектов сферы, нуждаются в кредитной поддержке, и спрос на кредитование субъектов деятельности сферы туристических услуг растёт с каждым днём. Тем не менее, проведя анализ выданных кредитов субъектам сферы туристических услуг нами обнаружены факторы, которые в том или иной степени имеют свое влияние на выдачу или отказ о выдаче кредитов для предприятий данной области. Итак, ниже рассмотрим эти факторы более подробно:

*Первый фактор,* заключается в значительном риске, который возникает при кредитовании субъекта сферы туристических услуг, в свою очередь который заключается в:

а) недостаточно качественном управлением на предприятии, в следствии которого субъекты предпринимательства не способны сами вырабатывать экономически взвешенные проекты, учитывающие всевозможные нюансы, связанные с реализацией товаров и услуг;

б) не маловажную роль при кредитовании имеет менталитет, который оказывает значительное влияние на возвратность и своевременные выплаты кредитов.

*Вторым фактором* является то, что банкам следует формировать значительные резервы, с помощью которых они смогут возместить потери связанных с рискованными сделками возникшие при кредитовании субъектов предпринимательства сферы туристических услуг;

*Третий фактор,* связываем с тем, что у большинства субъектов сферы туристических услуг на начальном этапе их деятельности не всегда бывает залог, считаем, что следует со стороны коммерческих банков сократить требования к заемщику, у которого отсутствует адекватный залог;

*Четвертый фактор,* мы связали с невозможностью точного определения риска при кредитовании субъекта предпринимательской деятельности сферы туристических услуг, причиной несовершенства и отсутствия методики оценки кредитоспособности субъекта предпринимательства, данного сферы.

Таким образом, проведя анализ действующей практики банковского кредитования мы пришли к заключению о том, что на сегодняшний день кредитный рынок является одним из не маловажных финансовых источников для субъектов которые способствуют открытию, или дальнейшему развитию предпринимательской деятельности. Однако проведя анализ действующей практики кредитования мы пришли к заключению о том, что не смотря на столь значительную финансово-кредитную поддежку оказанную со стороны государства количество предприятий которые пользуются кредитной поддержкой банка минимальны. Причиной которых является отраслевая направленность субъектов, т.е. банки охотнее кредитуют субъектов малого предпринимательства деятельность которых направлена на торговлю.

Так же следует отметить, что большинство субъектов предпринимательской деятельности при кредитовании сталкиваются со многими факторами которые являются преградами при получении кредита. Проведя анализ кредитов по Самаркандской области мы пришли к заключению о том что кредитной поддержкой в основном воспользовались предприятия срок жизнедеятельности которой составляет 3г < $П_с ТУ_с$ (также следует отметить количество которых не так значительно), а субъектам предпринимательства, которые были на этапе 0г <$П_с ТУ_с$>1г было либо отказано в выдаче кредита причиной не соответствия требований, либо субъекты не стали рисковать из-за факторов, которые препятствовали получению кредитов.

Считаем целесообразным разработать методику кредитования субъектов сферы туристического предпринимательства на различных этапах их жизнедеятельности, а также исходя из их типологии взаимоотношений с банком, т.е. «**а»** *(начинающий)* 0г <$П_с$ТУс >1г, «**б»** *(развивающийся)* 1г <$П_с$ТУс >3г, «**с»** (развитый) 3г <$П_с$ТУс свыше 3 лет которую рассмотрим в следующей главе.

## Список использованной литературы:

**1.** Калугина Я.Н. Совершенствование системы кредитования субъектов предпринимательской деятельности банками с государственным участием в Российской федерации. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. -СПб.: 2019. -229 с.

**2.** Батычко В.Т. Финансовое право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.

**3.** Мазикова Е. В. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества // Молодой ученый. – 2019. – №3. – С. 466-469.

**4.** Устинова, О.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / О.В. Устинова, Л.М. Пилипенко // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2-3. (659-663. –с) ISSN 1812-7339.

**5.** Mahomadrizoevna K. A. THE IMPORTANCE OF BANK LENDING IN THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURIST SERVICES //World Economics and Finance Bulletin. – 2022. – Т. 7. – С. 11-17.

**6.** Пужаева Я.Б. Анализ кредитования малого и среднего бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XIX междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2022.

**7.** Данные банков Самаркандской области за 2018-2023 гг.

## *ДАВЛАТ ТАСАРРУФИДАГИ АКТИВЛАРДАН ДХШ ШАКЛИДА ФОЙДАЛАНИШ ОРҚАЛИ ТИББИЁТ ВА СОҒЛОМЛАШТИРИШ ТУРИЗМИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ МЕХАНИЗМЛАРИ*

***Собиров Қаюм Ҳамроевич***
*Жомбой тумани ҳокими*

Мамлакатимиз аҳолисининг аксарият катта қисми қишлоқ жойларида истиқомат қилишини ҳамда уларнинг ўртача йиллик даромадлари у қадар баланд эмаслиги ва даромаднинг асосий қисми мавсумий характерга эга эканлигини инобатга олиб, аҳоли саломатлигини тиклашда қишлоқлардаги мавжуд имкониятлардан самарали фойдаланиш талаб этилади. Бунда аввало халқимизга соғлом турмуш тарзини йўлга қўйиш, оила бюджетини яхшилашдаги мавжуд имкониятлар, жумладан томорқалардан самарали фойдаланиш, кичик-кичик тадбиркорликларни йўлга қўйиш, юқори ҳосил берадиган қишлоқ хўжалиги экинларини экиш, чорва, парранда, асалари каби йўналишларда ҳам анаънавий усулларга таяниб, уларнинг замонавий йўналишларидан фойдаланишга ўрганиш каби кўникмаларни шакллантириш лозим. Шу ўринда таъкидлаш ўринлики, бугун одамларимизни ва айниқса ёшларимизни тўй маъросимлари ва башқа миллий, диний-маърифий тадбирлардаги ортиқча сарф-харажатларни кескин қисқартириш ва тежалган маблағларни соғлом турмуш тарзини йўлга қўйиш, фарзандлар камолотига йўналтиришга босқичма-босқич кўниктириб, ўргатиб боришимиз лозим. Бунинг учун бугунги кунда яхши шаклланиб, ўз мавқеъйни тобора яхшилаб бораётган маҳалла “еттилиги” тизимидан унумли фойдаланишимиз ўринли.

Ҳар қандай соҳа тараққий этиши, ривожланиши учун аввало, унга пойдевор бўла оладиган салоҳият, муҳит, шароит, имконият ва ҳуқуқий асос талаб этилади. Даволаниш туризмини ташкил қилишда ҳам ушбу жиҳатларга биринчи навбатда эътибор қаратиш ўринли бўлади.

Қайд этиш жоизки, тиббиёт ва даволаниш туризмини замон талаблари даражасида ва аҳоли эътиёжи учун мақбул тарзда ривожлантириш кенг миқёсли жараён. Соҳани фақат давлат секторига ташлаб қўйиш ярамайди.

Фикримизча, ушбу йўналишга ҳам тадбиркор ва сармоядорларни давлат-хусусий шериклик шартлари асосида жалб қилиш фурсати етди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев, “Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси” номли асарида:

“Хизматлар соҳасини ривожлантириш бўйича унинг ялпи ички маҳсулотдаги улушини кўпайтириш, янги турдаги юқори талабга эга хизмат турларини ривожлантириш, қишлоқ ва олис ҳудудларда талаб юқори хизматлар қамровини ошириш, хизматлар соҳасида фаолият кўрсатадиган тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш тизими самарасини ошириш чораларини кўриш билан боғлиқ вазифалар ўз ечимини кутмоқда”. “Ушбу (тиббиёт) йўналишида давлат-хусусий шериклигини ва тиббий туризмни ривожлантириш, соғлиқни сақлаш соҳасига инвестицияларни кенг жалб этиш учун қулай шарт-шароитлар яратиш ва рақобат муҳитини янада яхшилаш имкониятларини ишга солишимиз лозим.” дейилади.

Манбааларда қайд этилишича Ўзбекистон туризмни ривожлантиришда улкан салоҳиятга эгалиги билан Марказий Осиёда алоҳида ўринга эга. Мамлакатда 7,4 мингдан зиёд маданий мерос объектлари бўлиб, улардан 209 таси ЮНЕСКОнинг Бутунжаҳон мерос объектлари рўйхатига киритилган. Бундан ташқари, республикада 11 та миллий боғ (жумладан Жомбой туманидаги “Зарафшон” миллий табиат боғи) ва давлат қўриқхонаси, 12 та қўриқхона, 106 та музей ва сайёҳларни жалб қилиш мумкин бўлган кўплаб бошқа объектлар ҳам мавжуд бўлиб, уларнинг аксарияти қишлоқларимизда жойлашган. Узоқ йиллар мобайнида, бу салоҳиятдан тўлалигича фойдаланилмади. Масалан, 2011-2016 йиллар давомида хорижий меҳмонларнинг мамлакатга ўртача йиллик ташрифи 8 %га ўсган, холос. Бироқ, сўнгги 2 йилда Ўзбекистонга туристлар ташрифи кескин равишда ортиб бормоқда.

2017 йилда Ўзбекистонга 2,7 млн. нафар турист келган бўлса, 2022 йилда уларнинг сони 1,9 баробарга ўсиб, 5,2 млнни ташкил қилди. Бу коронавирус пандемиясидан чиққан, 2021 йилда 1 млн. 880 минг нафар саёҳ ташриф буюрган Ўзбекистон учун ижобий кўрсаткич. Қолаверса, 2022 йилда ички саёҳат қилувчилар сони 2017 йилга нисбатан (10,5 млн нафар) 107,0 фоизга ўсиб, 11,3 млн. нафарни ташкил қилди. 2023 йил эса хорижий сайёҳлар сони 7 млн. нафарга етди.

Маблағлар билан ифодалайдиган бўлсак, туризм хизматлари экспорти ўтган йилда 1,6 млрд. долларни ташкил этди (2017 йилда 531 млн. доллар бўлган).

2019 йилда сайёҳлар Ўзбекистон шаҳарларида ўртача 195 долларгача маблағ сарфлаб, 2-3 кун қолишган бўлса, 2022 йилда саёҳатлар давомийлиги 4-5 кунга, сарф-харажатлар эса 305 долларгача ошганлигини кузатиш мумкин.

Ўзбекистонга сайёҳлар оқими ошишига асосий сабаблардан бири мамлакатга киришдаги виза режими соддалаштирилишида, дейиш мумкин. 2018 йилдан бошланган хорижий давлатлар фуқаролари учун кириш визаси бекор бўлган давлатлар сони 2022 йилга келиб 93 тага етди. Шунингдек, 2018 йилдан бошлаб 56 та давлат фуқаролари учун электрон кириш визаларини

бериш тизими ишга туширилди, 47 та давлат учун беш кунлик транзит визасиз кириш тартиби белгиланди.

Статистик маълумотларга юзланадиган бўлсак, Қозоғистон, Жанубий Корея, Ҳиндистон каби давлатлардан Ўзбекистонга ташриф буюрувчилар сони йиллар давомида деярли ўзгармаган бўлса, Қолган МДҲ, Яқин Шарқ, Европа мамлакатлари, шунингдек, АҚШ, Бразилия, Колумбия, Австралия, Нигерия, Марокко, Шри-Ланка, Непал каби давлатлардан келган сайёҳлар сони сўнгги 5 йилда бир неча 10 бараварга ошган.

2017 йилда жойлаштириш воситалари сони 767 тани ташкил этган бўлса, бугунги кунда уларнинг сони 5 мингтадан ошган. Шунингдек, туроператорлар – 1663 та (2017 йилда – 749 та), турагентлар – 119 та (2017 йилда – мавжуд бўлмаган) ва гид-экскурсовод сони 2309 тага (2017 йилда – 574 та) етказилди. 2018-2022 йилларда сайёҳларга қулайлик яратиш мақсадида йўл бўйлари ва аҳоли гавжум жойлардаги 7,6 мингта санитария-гигиена шохобчалари ҳолати яхшиланди (3,9 мингта янгидан кўрилди, 3,7 мингта таъмирланди).

Республикадаги мавжуд автомобилларга ёқилғи қуйиш стансияларининг 96 фоизида санитария-гигиена шохобчалари ташкил қилинган. Аммо бугунги кунда туристларнинг қишлоқларга ташрифи етарлича деб бўлмайди. Буни ташкиллаштириш учун қишлоқ жойларимиздаги мавжуд ресурслардан туризм фаолиятида кенг фойдаланган ҳолда туризмни ташкил этиш ва ривожлантириш ижтимоий-иқтисодий ҳаётимизда катта самаралар бериши исботсиз жараён. 2018 йилдан бошлаб “Обод қишлоқ” дастурининг қабул қилиниши ва бугунги кунда “Обод хонадон”, ”Обод кўча”, “Обод маҳалла” тамойиллари асосида олиб борилаётган ислоҳотлар, юқорида қайд этилганидек, маҳалла институтининг тубдан қайта ислоҳ этилаётганлиги қишлоқлар инфраструктурасини яхшилаб, қиёфаларини ўзгаришида муҳим аҳамият касб этмоқда. Энг муҳими одамларимизнинг бу борадаги фикрлари ижобий томонга ўзгараётганлиги қувонарли. Тоғли, табиати гўзал қишлоқларимизнинг “туризм қишлоқлари”га айлантирилаётганлиги яхши натижа беряпти. Ургут туманидаги “Терсак” маҳалласини бунга мисол қилиб келтириш ўринли. Бу ислоҳотлар натижасида қишлоқ туризмини ривожлантиришда катта имкониятлар пайдо бўлмоқда. Бугунгача қилинган ишлар салмоқли, аммо ҳали ечимини кутаётган муаммолар талайгина.

Биз бугунги мақоламизда эътиборингизни қишлоқларимиздаги мавжуд ижтимоий соҳа объектларига давлат-хусусий шерикчилик асосидаги инвестицияларни жалб этишга қаратмоқчимиз. Зеро бундай йўл билан эришилаётган натижаларимиз ҳам диққатга сазавор. Юқорида аҳоли даромадини кўпайтириш омилларига қисқача тўхталгандик. Қишлоқ жойларда туризмни ривожлантириш орқали ҳам кўплаб иш ўринлари ташкил этиш имконияти жуда каттадир.

Биргина мисол: вилоятимизнинг Ургут, Тайлоқ, Самарқанд, Жомбой, Нуробод, Қўшрабод каби туманларининг сўлим, баҳаво жойларида жойлашган болалар ёзги дам олиш масканлари жуда кўп ва улардан бугун етарлича фойдаланилмаяпти. Уларнинг аксарияти қаровсиз ҳолатга келиб қолган бўлиб, маҳаллий ҳокимиликлар томонидан ҳар мавсумда “қўл учида” тайёрланади ва

худди шундай тарзда мавсум “наридан-бери” ўтказилади. Йилнинг июн-август ойларидан ташқари қолган тўққиз ой давомида яна қаровсиз ҳолатда ташлаб қўйилади. Республикамиз бўйича бундай масканлар қанчадан қанча?

Биз бугун Жомбой тумани “Кўкгумбаз” МФЙ ҳудудида жойлашган “Қалдирғоч” номли болалар дам олиш маскани фаолияти мисолида Сизларга тақдимот қилмоқчимиз.

**Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1. Ш.М. Мирзиёев Миллий тараккиёт йулимизни катьият билан давом эттириб, янги боскичга қарам из. - Тошкент: «Узбекистон НМИУ, 2017. - 592 б.

2. Мирзиёев Ш.М. Светлой и благополучной будет жизнь народа, имею щ его благородные устремления и великие цели Т. 3.

- Ташкент: ИПТД «Узбекистан», 2019. - 368 с.

3. Мирзиёев Ш.М. Эркин ва фаровон, демократик Ўзбекистон давлатини биргаликда барпо этамиз. Ўзбекистон Республикаси Президенти лавозимига киришиш тантанали маросимига бағишланган Олий Мажлис палаталарининг қўшма мажлисидаги нутқи / Ш.М. Мирзиёев. - Тошкент: «Ўзбекистон» НМИУ, 2017. - 32 б.

## *O’ZBEKISTON RESPUBLIKASI MASOFAVIY BANK XIZMATLARI BOZORINING TENDENSIYALARI*

***Karimova Aziza Maxomedrizoyevna***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi mudiri, i.f.d., dotsent*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*

***Annotatsiya:*** *Ushbu maqolada masofaviy bank xizmatlari tushunchasi, uning zamonaviy tijorat banklari faoliyatidagi roli va o’rni, masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirishning asosiy yo’nalishlari, afzalliklari va kamchiliklari, masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirishda uchraydigan ba’ze muammolar o’rganib chiqilgan va bu muammolarni hal etish uchun ba’ze amaliy taklif va tavsiyalar berilgan. O‘zbekiston tijorat banklari amaliyotida masofaviy bank xizmatlari haqidagi barcha to‘plangan statistik ma’lumotlar asosida tahlil qilingan.*

***Kalit so‘zlar:*** *onlayn-banking, internet-banking, mobil-banking, sms-banking, bank-mijoz, dibank, chat-botlar, blokcheyn, onlayn tahlil.*

Respublikamizda so‘nggi yillarda bank tizimini rivojlantirish, ayniqsa, sohaga zamonaviy IT-texnologiyalarni keng joriy etish, raqamlashtirish jarayonlarini jadallashtirish qaratilgan konstruktiv choralar ko‘rilmoqda. Bu boradagi jarayonlar joriy yildan boshlab yana-da tezlashtirildi. Bu bejiz emas. Zero, davlatimiz rahbari Oliy Majlisga Murojaatnomasida ta’kidlab o‘tganidek, “Afsuski, bank tizimi raqamli

texnologiyalarni qo‘llash, yangi bank mahsulotlarini joriy etish va dasturiy ta’minotlar bo‘yicha zamon talablaridan 10-15 yil orqada qolmoqda. 2020-yildan boshlab har bir bankda keng ko‘lamli transformatsiya dasturi amalga oshiriladi. Bu borada banklarimizning kapital, resurs bazasi va daromadlarini oshirish alohida e’tiborimiz markazida bo‘ladi”. Zero, davlatimiz rahbari aytib o‘tganidek, “Bank sohasidagi islohotlarning asosiy maqsadi – tijorat banklarini mijoz uchun ishlashga o‘rgatishdan iborat”. Bu yo‘lda banklarda axborot texnologiyalarini keng tatbiq etish orqali ularning dasturiy ta’minotini tubdan yangilash, “kredit tarixi” axborot tizimini to‘liq ishga tushirishga qaratilgan aniq chora-tadbirlar belgilanib, izchil amalga oshirilyapti.

Masofaviy bank xizmatlari sohasida texnologiyalarni rivojlantirish tendentsiyalarini tahlil qilaylik. Bunday texnologiyalarning moliya sanoatiga joriy etilishi so‘nggi yillardagi eng muhim global hodisa bo‘lib, uning sur’ati yildan-yilga tezlashib bormoqda. Binobarin, masofaviy bank xizmatlari sohasida innovatsiyalar ortib bormoqda, qulayroq va xavfsizroq mahsulot va xizmatlar paydo bo'lmoqda.

Masofaviy bank xizmatlarini ko'rsatish sohasidagi innovatsiyalardan foydalanish bank mahsulotlari va xizmatlarini taqdim etish, mijozlar, moliya bozorining boshqa ishtirokchilari va tartibga soluvchi organlar bilan o'zaro munosabatlar tamoyillarini tubdan o'zgartirishga olib keladi.

Mijoz tobora ortib bormoqda, kredit tashkiloti muvaffaqiyatining asosiy omiliga aylanib bormoqda, moliyaviy xizmatlarning mavjudligi ularni taqdim etishning yangi usullarining paydo bo'lishi tufayli ortib bormoqda va bank xizmatlari iste'molchisi uchun mahsulot qatori. kengaymoqda. Banklar uchun masofaviy bank xizmatlari ko‘rsatish sohasida innovatsion texnologiyalarni joriy etish xarajatlarni kamaytirishga, ma’lumotlarni samarali qayta ishlash orqali xizmatlarni mijozlar so‘rovlariga moslashtirishga, axborot almashinuvini osonlashtirishga yordam beradi. Innovatsion texnologiyalardan foydalangan holda masofadan turib ko'rsatilayotgan bank xizmatlari hajmi bank mahsulotlari va xizmatlarini taqdim etishning an'anaviy shakllariga nisbatan hali ham juda kichik, ammo uning o'sish sur'ati hayratlanarli.

Xalq banki tomonidan bosqichma-bosqich barcha mahalla fuqarolar yig‘inlari binolari oldida bankomatlar joylashtirish bo‘yicha ham tegishli chora-tadbirlar ko‘rilmoqda. Shu o‘rinda, pensiya pullarini naqd shaklda oladigan pensionerlarga Xalq bankining shaxsiy pensiya-overdraft kartalarini ochish va pensiya mablag‘larini bank kartalariga o‘tkazish tavsiya etiladi. Bu orqali ular bir qator qulayliklarga ega bo‘ladilar. Plastik kartalarni esa hisob-kitoblardan so‘ng tez va osonlik bilan dezinfeksiyalash mumkin. Shuningdek, hozirda har bir bank to‘lov va bank xizmatlaridan foydalanishni masofadan turib amalga oshirish, ya’ni mobil ilovalardan foydalanishni oson va qulay shaklga keltirishga jiddiy e’tibor qaratmoqda. Bu degani, naqd pulga qaraganda bank kartalaridan foydalanish kundan-kunga har tomonlama samarali va qulay bo‘lib boradi[6].

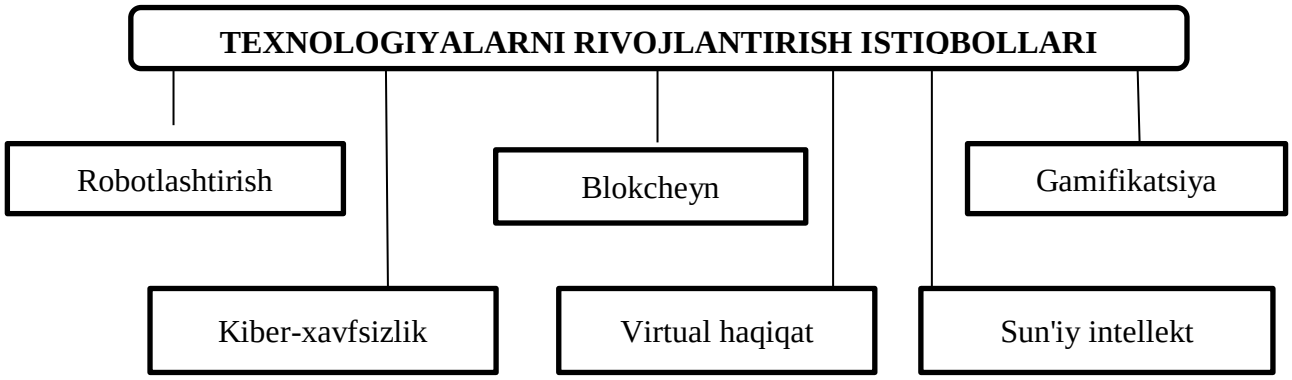
Texnologiyaning sezilarli o'sishi ko'plab kichik moliyaviy texnologiya kompaniyalarining paydo bo'lishi bilan birga keladi. Banklar bunday tashkilotlar bilan hamkorlikni tobora ko'proq yo'lga qo'ymoqda. Bank biznesidagi texnologik

[6] O‘tkir Norboyev, O‘zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi tinglovchisi. Xalq so’zi jurnali. Aprel 2020.

rivojlanish davrida global raqamli gigantlar raqobatga kirisha boshladilar, bu esa kelgusi yillarda moliyaviy bozor manzarasini tubdan o'zgartirishi mumkin. Alibaba , Apple , Facebook , Google , Amazon kabi kompaniyalar allaqachon moliyaviy xizmatlar bozoriga to'liq miqyosda kengayishni boshladilar .

“Bir marta bosish” xizmatini olish bank bozorida tez rivojlanayotgan iste’molchi odatlarining yangi “standarti” hisoblanadi. Bank bozorida moliyaviy texnologiyalarning rivojlanishi bilan, imkoniyatlardan tashqari, biznes ishtirokchilari va moliya bozori barqarorligi uchun potentsial risklar ham mavjud bo'lib, ularni boshqarish nostandart usullarni talab qilishi mumkin.

Raqamlashtirish bank xizmatlaridan foydalanish imkoniyatini, qulayligini oshirish va uning narxini pasaytirish orqali yangi muammolarni keltirib chiqaradi va eski muammolarni murakkablashtiradi. Asosiy tendentsiyalardan biri texnologiyaning rivojlanishi, ayniqsa, bank sohasida. Biz quyidagi rasmda zamonaviy dunyoda texnologiyaning rivojlanish yo'nalishlarini taqdim etamiz.




**1-rasm. Texnologiyani rivojlantirish yo'nalishlari**

Bank sohasida texnologiyalarning rivojlanishi quyidagi bandlarni ham o'z ichiga oladi

1. Masofadan identifikatsiya qilish.

Ushbu tendentsiya bank xizmatlaridan jismoniy foydalanish muammosini hal qilishi kerak. Natijada, bank sektori ishtirokchilarining jismoniy mavjudligiga asoslangan biznes modellari o'zgartiriladi. Bu erda bank xizmatlari mijozlari tomonidan taqdim etilgan shaxsiy ma'lumotlarning samarali himoyasini ta'minlash muhim ahamiyatga ega.

2. Kiber-tahdidlar.

Alohida e'tibor talab qiladigan muhim yo'nalishlardan biri bu masofaviy bank xizmatlaridir. Bu nafaqat bank xizmatlarining alohida mijozlari uchun, balki butun bank tizimi uchun xavf tug'diradi, chunki kutilmagan nosozliklar keng ko'lamli oqibatlarga olib kelishi mumkin (narxlar silkinishini keltirib chiqarishi, faoliyatning uzluksizligi xavfi, mijozlarning sinxron xatti-harakatlari). algoritmlar), moliyaviy barqarorlikka tahdidlarni, shu jumladan global darajadagi raqamni yaratish.

3. Sun'iy intellekt. Sun'iy intellekt va mashinani o'rganishdan foydalanish bank bozori ishtirokchilarining matematik modellari ma'lumotlarini sharhlash va tekshirish muammolari bilan bog'liq bo'lib, bu xatoga olib kelishi mumkin.
yechimlar va moliyaviy barqarorlik uchun ortib borayotgan xavf.

4.Moliyaviy innovatsiyalarni joriy etishning jadal jarayonlari bilan solishtirganda tartibga solish muhitini o‘zgartirish tartib-qoidalarining sustligi, moliya bozorining an’anaviy chegaralarini xiralashtirish, moliya sektori tuzilmasining tarqoqligi va murakkabligining kuchayishi an’anaviy tartibga solish tizimiga qiyinchiliklar tug‘dirmoqda.

O’zbekiston Respublikasida banklarning masofaviy xizmatlarini ko‘rsatish sifati va ko‘lamini kengaytirishda Prezidentimizning 2018-yil 9-yanvardagi “O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining faoliyatini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni dasturi amalda to‘lov tizimini yanada rivojlantirish, shu jumladan, masofadan turib bank xizmatlaridan foydalanish hamda yangi texnologiyalardan foydalanish asosiy vazifa etib belgilandi. O‘zbekiston Respublikasi bank-moliya tizimida so‘nggi yillarda aynan shunday zamonaviy texnologiyalarni qo‘llash sohada birmuncha qulaylik va yangiliklar yaratayotgani shundan dalolat beradi.

Keyinchalik, biz O’zbekiston Respublikasidagi masofaviy bank bozorining hozirgi holatini tahlil qilamiz. 1-jadvalda masofadan bank xizmatlarini ko‘rsatuvchi tizimlardan foydalanuvchilarning soni keltirilgan.

**1-jadval**

**Masofadan bank xizmatlarini ko‘rsatuvchi tizimlardan foydalanuvchilarning soni 2023-yil 1-mart holatiga**[7]

| № | Bank | Yuridik shaxslar va yakka tartibdagi tadbirkorlar | Jismoniy shaxslar | Jami |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Milliy bank | 90 887 | 1 418 656 | 1 509 543 |
| 2 | O‘zbekiston sanoat-qurilish banki | 64 432 | 4 826 338 | 4 890 770 |
| 3 | Agrobank | 188 216 | 4 179 993 | 4 368 209 |
| 4 | Ipoteka-bank | 150 082 | 2 278 121 | 2 428 203 |
| 5 | Mikrokreditbank | 56 452 | 868 215 | 924 667 |
| 6 | Xalq banki | 98 548 | 4 421 090 | 4 519 638 |
| 7 | Garant bank | 8 313 | 86 575 | 94 888 |
| 8 | Qishloq qurilish bank | 27 827 | 354 002 | 381 829 |
| 9 | Turonbank | 41 237 | 309 740 | 350 977 |
| 10 | Hamkorbank | 116 618 | 1 198 525 | 1 315 143 |
| 11 | Asaka bank | 36 336 | 896 343 | 932 679 |
| 12 | Ipak Yo‘li banki | 52 024 | 1 564 336 | 1 616 360 |
| 13 | Ziraat bank Uzbekistan | 3 438 | 41 056 | 44 494 |
| 14 | Trastbank | 42 603 | 222 269 | 264 872 |
| 15 | Aloqabank | 53 157 | 737 543 | 790 700 |
| 16 | KDB Bank O‘zbekiston | 1 196 | 40 445 | 41 641 |

[7] www.cbu.uz

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 17 | Soderot bank Toshkent | 306 | 2 170 | 2 476 |
| 18 | Universal bank | 10 388 | 108 344 | 118 732 |
| 19 | Kapitalbank | 35 325 | 933 446 | 968 771 |
| 20 | Ravnaqbank | 2 111 | 49 548 | 51 659 |
| 21 | Davr-bank | 26 736 | 88 847 | 115 583 |
| 22 | Invest Finance bank | 29 299 | 429 867 | 459 166 |
| 23 | Asia Alliance bank | 17 727 | 465 866 | 483 593 |
| 24 | Orient Finans bank | 31 793 | 436 952 | 468 745 |
| 25 | Madad Invest bank | 1 029 | 2 406 | 3 435 |
| 26 | Uzagroeksportbank | 45 | 1 269 | 1 314 |
| 27 | Poytaxt bank | 992 | 6 358 | 7 350 |
| 28 | Tenge bank | 1 519 | 24 478 | 25 997 |
| 29 | TBC bank | 0 | 1 099 630 | 1 099 630 |
| 30 | ANOR bank | 16 434 | 2 778 044 | 2 794 478 |
| 31 | UZUM bank | 0 | 1 727 000 | 1 727 000 |
| **Jami** | | **1 205 070** | **31 597 472** | **32 802 542** |

Jadval ma’lumotlaridan, 2023-yil 1-mart holatiga ko‘ra, jismoniy shaxslar orasida masofadan bank xizmatlarini ko‘rsatuvchi tizimlardan foydalanuvchilar soni bo‘yicha Agrobank (qariyb 5,0 mln. kishi), O‘zbekiston sanoat-qurilish banki (4,9 mln. kishi), Xalq banki (4,3 mln. kishi) lar etakchilikni qo‘lga kiritgan. Ushbu banklarning respublika bo‘ylab keng filiallar tarmog‘i mavjudligi, bankka kelib uning xizmatlaridan foydalanuvchi mijozlari sonining ko‘pligi sababli ham ularda masofadan bank xizmatlaridan foydalanuvchilar soni nisbatan ko‘proqligini ko‘rishimiz mumkin.

Masofaviy identifikatsiya qilish bank xizmatlari tannarxi kamayishi natijasida yangi mijozlarni jalb qilish hamda moliya bozorida raqobatni rivojlantirish imkoniyatini beradi. Natijada bu ishlarni yo‘lga qo‘yish bank daromadini oshirishga ham turtki bo‘ladi. Jismoniy shaxslarga xos raqam ajratish “Elektron hukumat” tizimi uchun ham dolzarb bo‘lib, Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalarini rivojlantirish vazirligi tomonidan jismoniy shaxsning shaxsiy identifikatsion raqamini identifikator sifatida axborot tizimlariga joriy etish taklif qilinmoqda.

Masofaviy bank xizmatlarini (mobil-banking, internet-banking) keng joriy qilish, o‘z navbatida, yangi bank xizmatlari bo‘yicha tegishli marketing ishlarini olib borilishini taqozo etadi. Xorijiy amaliyotda, internetning interaktiv imkoniyatlaridan foydalanuvchi banklar ijtimoiy tarmoqlarda faol reklama kampaniyalarini olib boradi.

Respublikada faoliyat yuritayotgan tijorat banklari ijtimoiy tarmoqlardan bank mahsulotlari va xizmatlari bo‘yicha marketing ishlarini olib borish uchun foydalanishmoqda. Banklar tomonidan (Hamkorbank, Universalbank, Kapitalbank, Agrobank) ijtimoiy tarmoqlarda joylashtirilgan akkauntlar bank mahsuloti va

xizmatlari bo‘yicha marketing ishlarini olib borishning asosiy vositasi bo‘lib, mijozlar bilan o‘zaro aloqa o‘rnatish, mijoz to‘g‘risida kerakli ma'lumotni yig‘ish, mijozlarni qo‘llab quvvatlash sifatini oshirish uchun xizmat qilmoqda.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. Karimova A.M., Tursunov F.M. Tijorat banklarida masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirish istiqbollari. Monografiya. 2024, 93 bet.

2. Mamadiyarov Zokir Toshtemirovich. Tijorat banklarida masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirishdagi muammolar. Iqtisod va moliya jurnali.2019 3(123).

3. Parpieva Ra’no Abdurasulovna. Ta’lim tizimida zamonaviy texnologiyalardan foydalanish.Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti mustaqil izlanuvchisi. Toshkent, O‘zbekiston. “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 6, noyabr-dekabr, 2021 yil

4. Xaitboeva Dilnoza Abduvoxid qizi. O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyot sharoitida masofaviy bank xizmatlarini ko‘rsatishni rivojlantirishning dolzarb jihatlari. "Iqtisodiyot va turizm" xalqaro ilmiy va innovatsion jurnali. №4(6) 2022.

5. Raxmonov D.A., Xoshimov,E.A., Alimardanov. E.D., Bekmuradova. G.A., Mamadiyarov Z.T. (2018). Moliyaviy globallashuv sharoitida masofaviy bank xizmatlarining rivojlanishi: nazariya va amaliyot. Monografiya. – T.:Iqtisodiyot.

## *ИННОВАЦИОН БАНК ХИЗМАТЛАРИДАН ФОЙДАЛАНИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ*

***И. Х. Собиров - и. ф. н.***
*СамИСИ, “Инвестиция ва инновация” кафедраси доценти*
***Қораев Асадбек***
*СамИСИ талабаси*

***Аннотация.*** *Иннавацион банк хизматлари рақамли иқтисодиётнинг замонга мос тараққиётида муҳим ўрин тутади. Ўзбекистонда бундай хизматлар ва электрон тўлов тизимининг ривожланиши уни меъёрий-ҳуқуқий жиҳатдан такомиллаштириб боришни тақозо этади. Ушбу мақолада инновацион масофавий банк хизматларидан бўлган мобил банкингдан фойдаланиш босқичлари таҳлил қилинган.*

***Калит сўзлар:*** *банк технологиялари, “Интернет-банкинг”, “Мобил-банкинг”, “СМС-банкинг”, электрон тўлов тизими, интернет-провайдер.*

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги ПФ-60-сонли “2022-2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида” ги Фармонида “...давлат улушига эга тижорат банкларида трансформация жараёнларини якунлаб, 2026 йил якунига қадар банк активларида хусусий сектор улуши 60 фоизгача чиқариш, Иқтисодиётнинг реал секторида ҳамда молия ва банк соҳаларида ишлаб чиқариш ва операцион жараёнларни рақамлаштириш даражасини 2026 йил якунига қадар 70 фоизгача ошириш вазифаси” белгиланган.

Хужжат банк тизимини ривожлантиришнинг мақсадлари, вазифалари ва

устувор соҳаларини, 2022 - 2026 йилларда банк тизимини трансформация ва ислоҳ қилиш йўналишларини, хорижий мамлакатларнинг молия секторини трансформация қилиш тажрибаси асосида ва молиявий соҳадаги жаҳон тенденцияларини ҳисобга олган ҳолда эҳтимолий ечимларни излаш йўлларини белгилайди. Тижорат банкларида банк хизматлари кўрсатиш сифатини оширишнинг самарали йуллари белгилаб берилган.

Тижорат банклари оркали янги банк хизматлари кўрсатишнинг энг такомиллашган ва оммалашиб бораётган усули мобил банкингдир. Мобил банкинг – интернет тармоғи ёрдамида мобил телефон (смартфон) орқали банк хизматларидан фойдаланишнинг замонавий усулидир. Бу усул банк хизматларидан фойдаланувчиларга банк ҳисобварағини масофадан бошқариш имконини беради ва деярли барча интернет-банкинг операцияларини таъминлайди.

Мобил банкнинг ёрдамида мижоз қуйидаги имкониятларга эга:

▪банк карталарининг (кредит, дебет ва ҳоказо) ҳолатини кузатиш;

▪мобил ва шаҳар телефон хизматлари,

▪интернет-провайдерлар, коммунал, кабел ва рақамли телевидение хизматлари учун воситачилик ҳақларисиз тўловларни амалга ошириш;

▪онлайн конверсия амалиётларни ўтказиш;

▪картадан картага ўтказмаларни амалга ошириш;

операцияларнинг автоматик ижросини созлаш – ҳисобварақ бўйича ёки муайян саналарда белгиланган тўловлар;

▪пул маблағларининг банк ҳисобварағига тушганлиги ҳақида маълумот олиш;

▪банк картаси орқали амалга оширилган операциялар ҳақида маълумотнома олиш;

▪онлайн-дўконларда ҳаридларни амалга ошириш;

кредитларни сўндириш,

▪омонатларга маблағ қўшиш;

кредит олиш;

▪пул ўтказмасини олиш-юбориш;

▪ЙҲХББ жарималарини тўлаш;

банк картасини очиш;

▪банк картасини блоклаш ва блокдан ечиш;

▪банк картасига омонат бўйича фоизларни кирим қилиш;

▪банк картасининг амал қилиш муддатини узайтириш;

▪мобил илова орқали турли валюталарда халқаро пул ўтказмаларини амалга ошириш.

Мобил банкинг хизматларидан фойдаланиш учун мижоз, аввало банк ҳисобварағини очиши лозим, яъни карта ҳисобварағи очилади (банк картаси).

Бунинг учун банкка ташриф буюриб (ёки масофадан) керакли ҳужжатларни тўлдириш, интернет орқали мобил телефонга тегишли иловани юклаб олиш лозим бўлади.

Мобил иловалар банк ёки тўлов ташкилотлари томонидан таклиф этилиши мумкин. Агар мобил илова ва банк картаси битта банкка тегишли

бўлса, ушбу илова орқали операцияларни амалга оширишда кичик воситачилик ҳақларидан озод бўлиш мумкин. Масалан, маблағларни бир картадан бошқа картага ўтказиш ёки нақд пул олиш учун комиссиялар мавжуд. Умуман олганда, комиссия 1% дан ошмайди.

Агар смартфонда илова ўрнатилган бўлса, фақатгина банк картаси билан ушбу иловада авторизациядан ўтиш кифоя, яъни иловада банк картаси ҳақида сўралган маълумотларни унга киритиш лозим.

Авторизация қилиш учун, картанинг олди томонидаги маълумотларни киритиш керак (карта эгасининг исми, картанинг индивидуал рақами ва картанинг амал қилиш муддати). Сўнгра банкнинг SMS-хабари орқали келган код ёрдамида оширилаётган авторизацияни тасдиқлаш лозим. Шундан кейин, иловага кириш учун парол (ПИН код) ўрнатиш ва уни эслаб қолиш муҳим, телефон ўғирланган ёки йўқолган тақдирда маблағларнинг хавфсизлиги мазкур парол орқали таъминланади.

Бир иловада бир неча карталарни рўйхатдан ўтказиш мумкин. Бу эса, иловани ўзида бир картадан бошқа картага осонгина ўтиш ва керакли карта билан тўловни амалга ошириш имконини беради.

Ҳар бир мобил банк иловасининг дизайни ва менюси ҳар хил, аммо бу муаммо эмас, чунки уларни ишлатиш жуда осон. Меню асосан фойдаланувчи истаган операцияларга мувофиқ бўлимлардан (ўтказмалар, тўловлар ва ҳоказо) ташкил топган. Биринчи ўринда иловага картанинг маълумотларини киритиш керак, ундан кейин тўловларни амалга ошириш мумкин.

Мобил банкинг орқали ҳар қандай банк операциясини амалга ошириши биланоқ иловада рўйхатдан ўтказилган телефон рақамига амалга оширилган операция ҳақида SMS-хабар юборилади.

*Мобил банкинг афзалликлари:*

▪Мобил илова орқали масофадан туриб банк хизматларидан фойдаланиш;

▪Вақтни тежаш;

▪Кунига 24 соат ишлайди.

*Мобил банкинг камчиликлари:*

▪Мобил телефоннинг ўғирланиши ёки йўқолиши;

▪Ҳисобварақ хавфсизлиги даражасининг пастлиги.

Президентимизнинг 2020 йил 12 майдаги “2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси” тўғрисидаги Фармони ҳам масофавий банк хизматларини йўлга қўйиш учун замонавий технологияларни пухта ўзлаштириш, хизматларнинг янги турлари ва маҳсулотларини аниқлаш, хорижий илғор тажрибаларни ўрганиб, мамлакатимиз банк хизматлари оммабоплигини оширишда фойдаланиш, истеъмолчилар ҳуқуқларини ҳимоялаш, аҳолининг молиявий саводхонлигини юксалтириш давримизнинг долзарб масалалари сирасига киришига алоҳида аҳамият қаратилган. Шу боис бу қарор банк хизматлари ривожида янги босқични бошлаб берди.

**Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022-2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси” тўғрисидаги ПФ-60-сон Фармони.

2.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги “2020 -2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси” тўғрисидаги ПФ-5992-сон Фармони.

## *TURISTIK KORXONALARNI TIJORAT BANKLARI ORQALI QO’LLAB QUVVATLASHNI TAKOMILLASHTIRISH*

***Xudoykulov Xusniddin Ziyadullayevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis institute,*
*“Bank ishi” kafedrasi assistent*

***Annotatsiya:*** *Ushbu maqolada turizm sohasi, uning muhimligi va ahamiyati, shuningdek aholining turmush darajasini yaxshilashga, qo'shimcha ish o'rinlari yaratishga va mamlakat byudjetini to'ldirishga hissa qo'shadigan yo'nalishlardan biri sifatida tahlil qilingan. Davlat va tijorat banklari orqali turizm sohasidagi tadbirkorlikni moliyaviy qo'llab-quvvatlash bilan bog'liq masalalar ko'rib chiqilgan, hamda, sohani rivojlantirish uchun xulosa va tavsiyalar berilgan.*

***Kalit so'zlar****: iqtisodiyot, moliya, xususiy biznes, turizm, turistik faoliyati, turizm manbalari.*

Bugungi globallashuv jarayonida, davlatimizdagi har bir sohada yetarlicha o‘zgarishlar va islohotlar amalga oshirilmoqda. Ushbu islohotlardan ko‘zlangan maqsad, albatta, davlatimiz ravnaqi hamda aholi turmush darajasini oshirishga xizmat qilishdir. Turizm va sayyohlik sohasi dunyo mamlakatlarida ham muhim ahamiyatga ega bo‘lib, daromadliligi bo‘yicha dunyoda 3-chi o‘rinni egallaydi.

O‘zbekiston Respublikasi sayyolik salohiyati jadal rivojlanmoqda. So‘nggi yillarda mamlakat milliy iqtisodiyotning strategik tarmoqlaridan biri sifatida turizmni rivojlantirish bo‘yicha kompleks chora tadbirlarni izchil amalga oshirilmoqda, bu esa uning tez rivojlanishi, yangi ish o‘rinlarni yaratish, daromadlarni oshirish, aholi turmush darajasi va sifatini yuksaltirish, shuningdek, investitsion jozibadarligini oshirishga qaratilgan.

Mamlakatimizda YUNESKO tomonidan jahon tarixiy va madaniy merosiga kiritilgan ob’ektlar soni ko‘p. Bu esa mamlakatimizda turizm sohasini yanada rivojlantirish uchun katta imkoniyatlarni yaratadi. 2019 yil yakunlariga ko‘ra, O‘zbekiston yalpi ichki mahsuloti 5,5 %ga o‘sdi (2018 yilda YAIM o‘sish sur‟ati 5,1 % tashkil etgan edi) shundan xizmatlar sohasining ulushi 6,1 % (6,3 %) o‘sishi kuzatilgan.

Turizm sohasini yanada rivojlantirish va mamlakatimizning turistik salohiyatidan unumli foydalanish maqsadida, sohaga oid qonun va qonun osti hujjatlari hukumat tomonidan ishlab chiqilmoqda. Bunga misol qilib Vazirlar Mahkamasining O‘zbekiston Respublikasining “Turizm sohasini jadal

rivojlantirishni ta‟minlash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni hamda qonunchilik palatasi va Vazirlar Mahkamasining tashabbusi bilan Prezidentimiz tomonidan “Turizm to`g`risida”gi qonunning yangi tahriri tasdiqlanganligini keltirishimiz mumkin.

Xizmat ko‘rsatish sohasini yanada kengaytirish, xizmatlar sifatini yaxshilash bevosita va bilvosita moliyaviy ta‟minlanganlik bilan bog‘lanadi. Ushbu sohada faoliyat olib borayotgan hamda turizm sohasida o`z faoliyatini boshlash istagida bo‘lgan tadbirkorlarga o‘z bizneslarini shakllantirishlari uchun tijorat banklaridan belgilangan tartibda kreditlar ajratish hukumat tomonidan ma‟qullangan. Turistik sub’ektlarni tijorat banklari tomonidan kreditlash ishlari O‘zbekiston Respublikasi Prezdentining “O‘zbekiston Respublikasida turizmni jadal rivojlantirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida” Farmoniga muvofiq amalga oshiriladi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentininng “O‘zbekiston Respublikasi turizm salohiyatini rivojlantirish uchun qulay sharoitlar yaratish bo‘yicha qo‘shicha tashkiliy chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoniga muvofiq, mehmonxonalar va tutash yo‘l, muhandislik va komunikatsiya infratuzilmalari ob`ektlari uchun import uskunalar va texnologiyalarni harid qilish uchun kredit muddati 15 yil (imtiyozli davr – 5yil) tashkil qiladi. Maqsadli kredit liniyasining mablag‘lari hisobiga bitta mijoz uchun ajratiladigan kredit hajmi loyiha qiymatining 50 %dan oshmagan holda amalga oshiriladi. Bu esa tadbirkorga o‘z biznesini kengaytirishi yoki rivojlantirishiga yordam beradi. Kreditlar vakolatli tijorat banklarining investitsiya loyihasini amalga oshirishning iqtisodiy va moliyaviy maqsadga muvofiqligi to‘g‘risidagi ijobiy qarorlar asosida beriladi. Bunda, bir qarz oluvchiga beriladigan kreditlar miqdori bitta investitsiya loyihasi uchun 10 mln. AQSH dollaridan oshmasligi haqida aytib o‘tilgan.

Yuqoridagilardan kelib chiqqan holda, O‘zbekiston Respublikasi Milliy banki va O‘zbekiston Tiklanish va Taraqqiyot jamg‘armasi o‘rtasida tadbirkorlik sub`yektlariga imtiyozli kreditlar ajratish uchun 10 mln. AQSH dollari miqdorida kelishuv imzolandi. Shu munosabat bilan, xo‘jalik yurituvchi sub`yektlar belgilangan tartibda imtiyozli davrni inobatga olgan holda kredit olish uchun O‘zbekiston Respublikasi Milliy bankiga murojat qilishlari mumkin.

Tijorat banklariga Oilaviy mehmon uylari yagona reestriga kiritilgan xususiy tadbirkorlar va oilaviy tadbirkorlik sub`yektlarining buyurtmalariga binoan eng kam oylik ish haqining 300 barobarigacha miqdorda, 5 yil muddatga, shu jumladan 2 yillik imtiyozli davr bilan, O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining qayta moliyalashtirish stavkasidan yuqori bo‘lmagan stavka bo‘yicha imtiyozli kreditlar ajratish tavsiya qilinmoqda. Bunday kreditlar oilaviy uy-mehmonxonalarining mamlakatimizda rivojlanishiga turtki bo‘lmoqda.

Chiqarilgan qaror va farmonlarning ijrosini taminlash maqsadida tijorat banklari tomonidan kreditlashdagi foiz stavklari Respublika Markaziy bakining qayta moliyalashtirish stavkalarining 1,5 barobaridan oshmagan kreditlar bo‘yicha foizlar miqdorining yarmi Respublika Turizmni rivojlantirish davlat qo‘mitasi huzuridagi budjetdan tashqari Turizm faoliyatini qo‘llab quvatlash jamg`armasining moliyaviy mablag`lari hisobidan qoplanishi turizm sohasidagi joylashtirish maskanlarini mamlakatimizda ko`paytirilishga yordam bermoqda.

Davlatimiz tomonidan dunnyoning nufuzli mehmonxona brendlaridan foydalanishda qisman moliyalashtirish haqida Prezidentimizning “Turizm tarmog`ini jadal rivojlantirishga oid chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi Qarori ijrosi doirasida O‘zbekiston Respublikasi Turizmni Rivojlantirish Davlat Qo‘mitasi va Moliya Vazirligi hamkorligida Vazirlar Mahkamasining loyihasi ishlab chiqildi.

Loyihalar asosida yangi mehmonxonani qurish va jihozlash uchun investorlarning harajatlarini hamda tashkilotlarini taniqli mehmonxona brendlaridan foydalanish bo‘yicha franchayzing xarajatlarini qisman moliyalashtirish uchun “Davlat budjetidan mablag‘ ajratish to‘g‘risida”gi Nizomning tasdiqlanishi mamlakatimizda ko‘p miqdordagi mehmonlarni qabul qila oladigan mehmonxonalar soni oshirilishi maqsadida amalga oshirilmoqda.

O‘tkazilgan tadqiqot shuni ko‘rsatadiki mamlakatimiz tijorat banklari hamda xizmat ko‘rsatish jumladan turizm, mehmonxona yoki shu kabi xizmatlarni ko‘rsatuvchi korxonalar o‘rtasida keng ko‘lamda hamkorlik olib borilmoqda. Natijada ushbu sohalarni moliyaviy qo‘llab quvvatlash orqali sohaning davlatimiz budjeti yoki Yalpi Milliy Mahsulotdagi ulushuni va o‘rnini oshirib bormoqda.

Ushbu hamkorlik yoki tijorat banklari faolligi hamda yaratilgan qulayliklar natijasida aynan Samarqand shaxrida 2017-yilda bir vaqtning o‘zida mehmonlarni qabul qilish qobilyqti 3000dan ziyod bo‘lgann bo‘lsa 2019-yil oxirlaridagi ma‟lumotlarga ko‘ra bu ko‘rsatgich qariyb 6000ga yetgan. Turizm sohasida faoliyat olib borayotgan tadbirkorlar soni ham oxirgi 2yil ichida qariyb ikki barobarga oshganligini ko‘rishimiz mumkin. Yani 2017-yilda turistik faoliyat bilan shug‟ullanuvchu tadbirkorlar soni 752ta bo‘lgan bo‘lsa bu ko‘rsatgich bugungi kunda 1500dan oshgan. Bunday o‘zgarishlarga davlatimiz qonunchiligi hamda tijorat banklari tomonidan ajratilayotgan kredit mablaglarinig o‘rni beqiyosdir.

Yuqorida keltirilgan bir qator qaror va farmonlarning ijrosi natijasida mamlakatimizdagi turistik shaxarlarda mehmonxonalar qurilishi uchun va xalqaro brendkardan foydalanish uchun tijorat banklaridan imtiyozli kreditlar ajratilgan. Bu say harakatlar natijasida davlatimizda ko‘p o‘rinli, jahon standartlari darajasidagi mehmonxoalar o‘z faoliyatini boshladi va shu bilan birlagikda turistik sohaga oid korxonalar hamda turistuk xizmatlar ko‘rsatuvchi tadbirkorlik sub`eklari faoliyati ham yetarli darajada kengaydi. Buga misol qilib “Tashkent City”dan joy olgan xalqaro brend “HILTON” nomi bilan mamlakatimiz tadbirkorlari hamda “Hilton Corparation” kompaniyasining franchayzing shartnomalari asosida va davlat banklari ko‘magida o‘z faoliyatini boshlash arafasida turganligini keltirishimiz mumkin.

Turizm sub`yektlari hamda tijorat banklari faolligini ta`minlash maqsadida kreditlashning qulay tizimini joriy qilish, xalqaro banklar hamda davlat banklari sherikchiligi asosida tadbirkorlarning ehtiyojlarini maksimal darajada qondirish, turistik sub`yektlarning faoliyatida yangicha xizmatlarni yaratishga iqtisodiy ko‘maklashishni Markaziy bank va tijorat banklarining vazifasi sifatida shaklantirish maqsadga muvofiqdir.

Xulosa qilib aytganda, turizm sohasidagi tadbirkorlik faoliyati yuzasidan quyidagi xulosalar hamda mazkur sub‟ektlar samaradorligini ta’minlash yuzasidan quyidagilarni tavsiyalarni ta‟kidlab o‘tmoqchimiz:

 kichik turbiznesning eksport salohiyatini rivojlantirish uchun zarur va qulay bo‘lgan tashkiliy, huquqiy, moliyaviy mexanizm va sharoitlarni yaratib berish lozim;
 turizm sohasidagi tadbirkorlik sub‟ektlarini kreditlar, xom-ashyo resurslari, shuningdek, davlat xaridlari tizimidan foydalanish imkoniyatini kengaytirish lozim;
 turizm sohasidagi tadbirkorlik sub‟ektlari faoliyatining rivojlanishida banklarning o‘rnini oshirish;
 aholi bandligini ta‟minlash, xususan, davlat va nodavlat tashkilotlar tomonidan yoshlarning o‘z biznesini boshlashi uchun maqsadli kreditlar ajratish va ularning sarfini ta‟minlashda tizimli nazoratni yo‘lga qo‘yish lozim;
 turizm sohasidagi tadbirkorlik sub‟ektlari uchun konsalting xizmatlari bozorini tashkil qilish;
 turizm sohasidagi tadbirkorlik sub‟ektlariga imtiyozli kreditlar berish va hujjatlar tizimini soddalashtirish.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2016-yil 22-dekabrdagi PF-4895-sonli Farmoni
2. O„zbekiston Respublikasi Prezidenti Toshkent sh. 2019-yil 18-iyul №O‟RQ-549
3. O‟zbekiston Respublikasi Prezdentining “O‟zbekiston Respublikasida turizmni jadal rivojlantirishga oid qo‟shimcha chora-tadbirlar to‟g‟risida” 2019 yil 5-yanvardagi PF-5611-son Farmoni
4. Jaxongir Z., Baxodir K., Aziza K. Financial and Credit Support of the State Tourism Entrepreneurs as a Result Measures Taken to Prevent the Consequences Coronavirus Pandemics in the Reforming New Uzbekistan in the Case of COVID 19 //Annals of the Romanian Society for Cell Biology. – 2021. – С. 6323–6336-6323–6336.
5. Каримова А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА //Экономика и образование. – 2021. – №. 4. – С. 59-65.
6. Гусева М. С., Амелькина Д. В. Инновационное развитие индустрии туризма: региональный аспект //Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2018. – №. 2. – С. 17-25.
7. Mahomadrizoevna K.A. ANALYSIS AND THE NEED TO IMPROVE CREDIT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURISM //Berlin Studies Transnational Journal of Science and Humanities. – 2021. – Т. 1. – №. 1.1 Economical sciences.
8. Davronovich N. Z. INCREASE THE EFFECTIVENESS OF USING A VEIN //World Economics and Finance Bulletin. – 2022. – Т. 7. – С. 23-26.
9. Karimova A. M. Development of tourism business with the help of bank lending in Uzbekistan //НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ. – 2021. – С. 106-108.

# *ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВЛИЯЮЩИЕ НА ОСОБЕННОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТОВ*

***Каримова Азиза Махомадризоевна,*** *д.э.н., доцент*
*Самаркандский институт экономики и сервиса, Узбекистан.*

***Аннотация:*** *В статье рассматриваются методологические основы банковского кредитования, сущность банковского кредитования, а также систематизация подходов к классификации факторов в процессе кредитования предприятий, отнесенных к субъектам хозяйствования. Классифицируются факторы, влияющие на процесс кредитования.*

***Ключевые слова:*** *банковское кредитование, потребитель, туристические продукты, экономика, туризм, частный бизнес, туристическая деятельность, малые предприятия*

***Abstract:*** *The article discusses the methodological foundations of bank lending, the essence of bank lending, as well as the systematization of approaches to classifying factors in the process of crediting enterprises, classified as business entities. The factors influencing the lending process are classified.*

***Keywords:*** *bank lending, consumer, tourism products, economy, tourism, private business, tourism activity, small enterprises*

В настоящее время сфера туристических услуг является одной из быстро развивающихся сфер экономики многих развитых и развивающихся стран мира. В связи с чем в мировой практике проведено значительное количество научных исследований, касающихся изучения кредитной поддержки предприятий сферы туристических услуг. Изучена методологическая основа и проведен анализ механизма кредитования предприятий, а также сделаны научные разработки в области совершенствования кредитной поддержки предприятий. В результате этих исследований собраны заслуживающие внимания научно-теоретические концепции и опыт кредитования предприятий в международной практике кредитования. Однако, исследуемые нами сегодня туристические предприятия находятся на разных уровнях развития, и достигнутые на международном уровне результаты совершенствования механизма их кредитной поддержки недостаточно раскрыты. Применение мирового опыта и знаний в отдельно взятых странах требует проведения более глубоких научных исследований.

Различные аспекты кредитования предприятий находят отражения, в работах многих отечественных и зарубежных учёных-экономистов, со стороны которых проанализированы отдельные научно-теоретические и практические стороны кредитования субъектов сферы туристических услуг. К числу зарубежных исследователей которых относятся: С.И.Ожегова, Я.Н.Калугина, В.Т.Батычко, Н.Э.Соколинская, Л.М.Куприянова и др.

Так же над вопросами в области кредитования преддприятий работали

многие отечественные ученные в числе которых: Ё.Абдуллаев, Ш.А.Юлдашев, Дж.Зайналов, Ш.Абдуллаева, Н.Урманова, Т.Маликов, А.Баймуратова, И.Рахманова, Д.Таджибаевой, Ж.Исакова, Л.Зойирова и др.

На протяжении многих лет научными исследователями предложено многообразие определений, которые характеризуют различные аспекты процесса кредитования, исходя из сущностных характеристик кредитования, относительно его структурных, временных, объектных и субъектных составляющих.

Для того чтобы понять методику кредитования предприятий сначала рассмотрим само понятие и сущность кредитования. Кредит в переводе с латинского означает «заем», другими словами — это экономические отношения, при которых одна сторона получает от другой стороны денежные средства, товары/вещи, не запрещённые соответствующим законодательством к передаче, и обещает предоставить возмещение (оплату) или вернуть ресурсы в будущем. Фактически, кредит является юридическим оформлением экономического обязательства.[1]

С.И.Ожегова утверждает, что, кредит это – во-первых, ссуда, предоставление ценностей (денег, товаров и т.д.) в долг; во-вторых, коммерческое доверие.[2] Кредит аккумулирует высвобождающийся капитал, обслуживает его поступление и обеспечивает воспроизводственный процесс. Ускоряет процесс денежного обращения, участвует в регулировании рыночных отношений.

Я.Н.Калугина считает что главным видом кредита выступает банковский кредит, под которым понимаются: форма передачи стоимости на основе возвратности, срочности и платности; форма аккумулирования и размещения свободных временно денежных средств субъектов хозяйствования с целью стимулирования оборачиваемости основных и оборотных фондов и авансирования процесса воспроизводства; фактор производства.[3]

По мнению российского ученого В.Т.Батычко под банковским кредитованием понимает экономические (денежные) отношения, в процессе которых временно свободные денежные средства государства, юридических и физических лиц, аккумулированные кредитными организациями, предоставляются хозяйствующим субъектам (а также гражданам) на условиях возвратности.[4]

В общем случае, под процессом кредитования понимается движение банковских кредитов или займов в виде последовательности организационных этапов, выраженной в виде смены периодов и механизмов кредитования. Само же кредитование как экономическое явление в современной науке и практике разделяется на банковское и небанковское, в связи с чем в ходе исследования будет рассмотрен как процесс банковского, так и небанковского кредитования. Далее рассмотрим сущность банковского кредитования (см.рис.1).

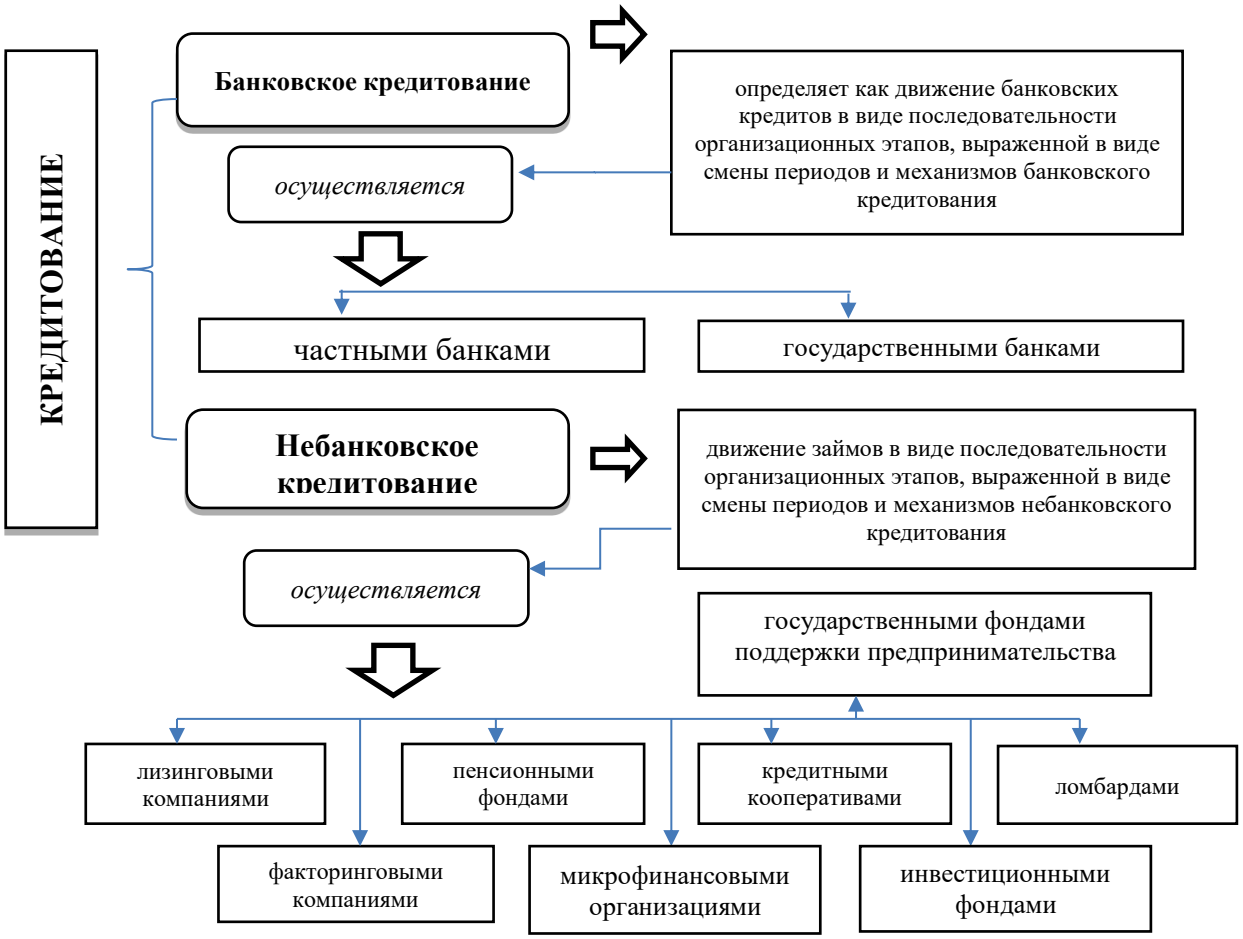



**Рис. 1. Сущность банковского и небанковского кредитования**
(разработана автором на основе [5])

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что процесс кредитования субъектов сферы предпринимательства зависит большого количества факторов, которые влияют как положительно, так и отрицательно на результаты работы многих коммерческих банков. Со стороны ученых-экономистов, в частности, М.Ю. Костыковой проведена и обоснована классификация внутренних и внешних факторов, которые влияют на процесс кредитования субъектов сферы предпринимательства.

Л.М.Куприянова в своей монографии [6] выделяет классификацию факторов, которые влияют на развитие процесса кредитования субъектов предпринимательской деятельности.

Далее рассмотрим классификацию факторов процесса кредитования субъектов предпринимательской деятельности (см.: табл.1).

**Таблица 1**

**Подходы касающиеся классификации факторов процесса кредитования субъектов предпринимательской деятельности**

| Автор | Особенности классификации факторов процесса кредитования субъектов предпринимательской деятельности | Недостатки подхода к классификации |
|---|---|---|
| Джеймс К. | Выделение трёх основных группы внешних факторов кредитования субъектов сферы предпринимательства (правовая, налоговая и финансовая среда)[8] | Ограниченное представление кредитного процесса |
| А.А. Томпсон | Выделение различных наружных факторов, а именно: макроэкономические, законодательные, нормативные акты, общественные ценности и стиль жизни, демографические, технологические [9] | Внимание уделяется макроэкономическим факторам, которые связаны с экономическими характеристиками, отраслевой принадлежностью компании. |
| М.Ю. Костыкова | Выделение внешних факторов, влияющих на формируемый банк портфель кредитов для средних и малых предприятий, таких как: стратегию и политику банка; кризис и падение уровня жизни населения; спрос на кредиты [10] | Факторы влияния могут быть дополнены. Так, особенности кредитования (которые обусловлены процессами, протекающими в банках при принятии решений о выдаче кредитов) тесно связаны с особенностями получения кредитов, которые являются именно российской спецификой и не присущи банковским системам стран с развитой экономикой |

[8] Ван Хорн, Дж.К. Основы финансового менеджмента / Дж.К. Ван Хорн. –М: Вильямс, 2001. – 988 с.

[9] Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. 12-е издание. – М.: Вильямс, 2013. – 924 с.

[10] Костыкова, М.Ю. Банковское кредитование МБ и направления его совершенствования в Российской Федерации: диссер. на соис. уч. степ. к.э.н. Воронежский гос. универ. – Воронеж, 2015. -С.47. с. 173-189.

Классификация факторов процесса кредитования предприятий, относимых к категории субъектов сферы предпринимательства, целесообразна в разрезе движущих сил, влияние которых можно рассмотреть ниже. (см.: рис 2).

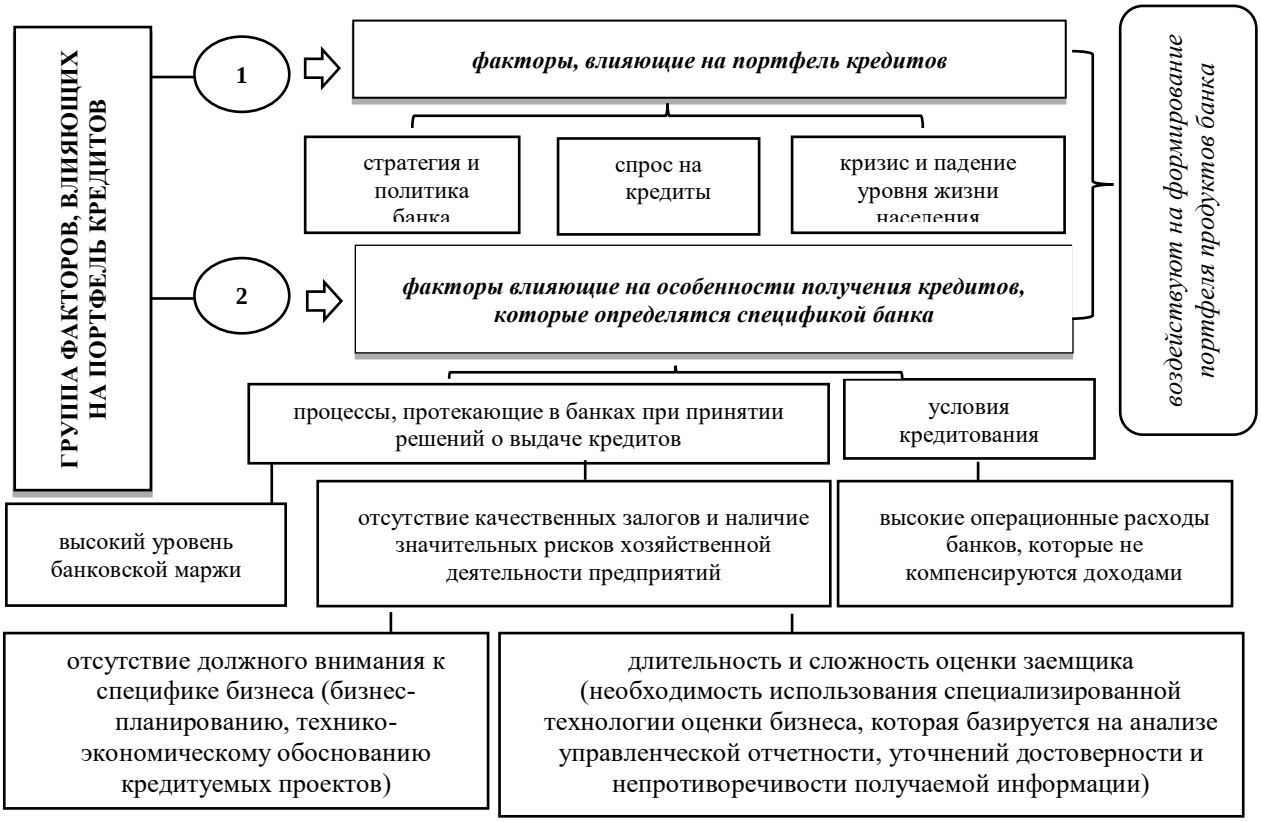



**Рис.2. Классификация факторов, влияющих на процесс кредитования субъектов предпринимательской деятельности (**разработана автором на основе [6])

Так как представленная классификация является разновидностью деления влияний, оказываемых на процесс кредитования предприятий, относимых к категории субъектов предпринимательства, ей должны быть присущи все правила, используемые при операции комплексного и информативного деления объёма синтезирующего изменения в данной сфере. Исследование должно быть ориентировано на дополнение и систематизацию выделенной нами группы факторов, оказывающих влияние на процесс кредитования субъектов предпринимательской деятельности.

Таким образом обобщая вышесказанное, следует выделить существенный набор факторов, которые влияют на процесс кредитования субъектов предпринимательской деятельности. Выявление факторов, влияющих на развитие процесса кредитования субъектов, доказывает, что основные процессы, связанные с кредитованием, требуют дальнейшего усовершенствования. Кроме того, итоговая классификация факторов, с учётом сделанных дополнений, позволяет чётко обозначить основу для эффективного развития процесса кредитования субъектов предпринимательской

деятельности.

Таким образом в целях минимизации факторов, влияющих на процесс кредитования, следует усилить теоретическое и практическое обучение персонала банка, внедрить использование специализированной оценки финансового положения заемщиков, а также разработать конкурентоспособную линейку кредитных предложений коммерческих банков.

**Список использованной литературы:**

1. Материал из Википедии — свободной энциклопедии ru.wikipedia.org

2. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов; под ред. проф. Л. И. Скворцова. — 28е изд., перераб. — М.: ООО «Издательство «Мир и Образование»: ООО «Издательство Оникс», 2012. — 1376 с.

3. Калугина Я.Н. Совершенствование системы кредитования субъектов предпринимательской деятельности банками с государственным участием в Российской федерации. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. -СПб.: 2019. -229 с.

4. Батычко В.Т. Финансовое право. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.

5.Мазикова Е. В. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества // Молодой ученый. – 2014. – №3. – С. 466-469.

6. Устинова, О.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса / О.В. Устинова, Л.М. Пилипенко // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 2-3. (659-663. –с) ISSN 1812-7339.

7. Mahomadrizoevna K. A. THE IMPORTANCE OF BANK LENDING IN THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURIST SERVICES //World Economics and Finance Bulletin. – 2022. – Т. 7. – С. 11-17.

8. Пужаева Я.Б. Анализ кредитования малого и среднего бизнеса в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XIX междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2012.

## *BANKLARDA HUJJATLARI VA HUJJATLAR AYLANISHI*

***Juliboy o'g'li Oybek***
*SamISI, Bank ishi kafedrasi katta o'qituvchisi*
***Yarlaqabov Faxriddin Bahodir o'g'li***
*SamISI, Bank-moliya xizmatlari fakulteti talabasi*

***Annotatsiya:*** *Ushbu maqolada banklarda operatsiyalari davomida foydalanadigan hujjatlari va ularning bank faoliyatida aylanishini, hamda bankning ish kuni, ichki bank nazorati va uning turlari, banklarda bugalteriya hujjatlarini saqlash tartibi haqida batafsil tahlil qilinadi.*

***Kalit so'zlar:*** *Hujjat, hujjat turlari va u haqida tushuncha, banklarda ish kuni, hujjatlar aylanishini to'g'ri yo'lga qo'yish va tartibgab solish, banklarning tartibga*

*solingan ichki tartibi va ularning turlari, banklarda mavjud hujjatlarni saqlash va yuritish tartibi, krim kassa operatsiyalari, memorial order, to'lov topshiriqnomasi, to'lov talabnomasi, inkassa topshiriqnomasi, akkreditivga ariza.*

***Abstract****. This article analyze in detail the documents that banks use during their operations and their circulation in banking activities, as well as the internal banking control of the bank on the day of work and their types, the procedure for storing bugalteria documents in banks.*

***Keywords****: Document, types of documents and understanding about it, working day in banks, regulation of document circulation, Crimean cash transactions, order of remembrance, payment order, payment request, collection order, letter of credit application, internal rules of banks and their types, procedure for storing and maintaining documents in banks.*

Banklarda hujjatlar bir necha turlarda bo'lishi mumkin. Bu hujjatlar, moliyaviy operatsiyalar va bankning faoliyati bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Quyidagibir nechta turli hujjatlarga misol berish mumkin. Hisobvaraq (shaxsiy hisobvaraq, xorijiy valyuta hisobvaraq, jamg'arma hisobvaraq) bank hisobvaraqlarini ochishda ishlatiladigan asosiy hujjatdir. Hisobvaraq mijozning moliyaviy operatsiyalarini amalga oshirish uchun ishlatiladi. Pul o'tkazma (naqd pul o'tkazma, to'lov buyurtmasi) pul o'tkazmalari mijozlar o'rtasida moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirish uchun jo'natiladi. Bu hujjatlar orqali pul yuborish, olingan pulni ko'chirish, to'lovni amalga oshirish va boshqalar kabi operatsiyalar amalga oshiriladi. Kredit shartnomalari mijozlar va banklar o'rtasidagi kredit shartlarini va shartlarini belgilaydi. Bu hujjatda kreditning miqdori, muddati, foiz stavkasi, to'lov jadvali va boshqa shartlar kiritiladi.

To'lov buyurtmalari mijozning boshqa shaxslarga, tadbirkorlik yoki tashkilotlarga to'lov amalga oshirishni buyuruvchi hujjatdir. Masalan chek deb ataladigan to'lov buyurtmalari, elektronik to'lov hisobvarag'ini yoki bank kartochkasini ishlatib to'lov amalga oshirish uchun ishlatilishi mumkin. Banklar moliyaviy hisob-kitoblarni yuritishga oid ma'lumotlarni tasdiqlovchi hujjatlarni taqdim etishi mumkin. Bu hujjatlarga misol sifatida hisobvaraq ko'rsatmalari, kredit hisob-kitoblari, bank hisob-kitoblari, hisob kitob tushumlarini tasdiqlovchi hujjatlar va boshqalar kiritilishi mumkin. Bu misollar yalpi hujjatlarni o'z ichiga olganligi uchun, banklar hujjatlari turli bo'lishi mumkin va ulardan boshqalar ham mavjud bo'lishi mumkin. Banklar hujjjatlari va ularning turlari mamlakatga, bankning faoliyat xususiyatlariga va moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirishning shartlari va talablari bo'yicha o'zgarishi mumkin. Krim kassa operatsiyalari banklar va boshqa moliyaviy institutlar tomonidan amalga oshiriladigan moliyaviy operatsiyalardir. Krim kassa operatsiyalari naqd pul o'tkazmalari, naqd pul qabul qilish, valyuta almashtirish va pul boshqalar kabi moliyaviy muomalalar bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Bu operatsiyalarni amalga oshirish uchun krim kassalar ishlatiladi. Mijozlar bank krim kassalariga kelib naqd pul o'tkazmalari amalga oshirishlari mumkin. Bu operatsiyada mijozlarkrim qilingan summani kassadan olib, o'tkazishni istalgan summdan kamaytirishadi yoki kassaga pul kiritadi va kassadan pul olib, o'tkazishni istagan summadan kamaytiradi.

Mijozlar kassaga naqd pul kiritishlari mumkin. Kassada mavjud hisobvaraqga kirim qilish uchun mijozlar shaxsiy hisobvaraq malumotlarini beradi va kassadan qabul qilingan summani hisobvaroqqa kiritadi. Bank krim kartalari valyuta alishtirish imkonini berishi mumkin. Mijozlar krim kassalari orqali valyuta alishtirish operatsiyalarini amalga oshiradilar. Krim kassalar mijozlar tomonidan jo'natilgan pul o'tkazmalarini ko'rib chiqadi va ularni amalga oshirish uchun zarur muvaffaqiyatli topshirishlarini taminlaydi. Krim kassalar mijozlarga kassadagi hisobvaraq xolatlari, kirimlar, chiqimlar, ustama hisob-kitoblari va boshqalar haqida ma'lumot berishi mumkin. Krim kassa operatsiyalari moliyaviy institutlar uchun moliyaviy hisob-kitobni yaxshilash, mijozlarga yaxshi xizmat ko'rsatish va moliyaviy muammolarini amalga oshirishda muhim ahamiyatga ega. Ular moliyaviy tizimning yaxshi ishlashini ta'minlash, hisob-kitobdagi xatolar va moliyaviy jinoyatlar bilan kurashish va mijozlar orasidagi ishonch va istiqbolni ta'minlashga yordam beradi. To'lov topshiriqnomasi to'lovni amalga oshirish uchun beriladigan rasmiy buyurtmadir.

Bu buyurtma to'lovni olib bermoqchi bo'lgan tadbirkorlik yoki tashkilotning talablari, to'lov miqdorini, muddatini va boshqa shartlarini belgilaydi. To'lov toshiriqnomasi to'lovni amalga oshirishga doir to'lov qiluvchiga ma'lumot beradi va to'lov jarayonining tartibi va shartlarini aniqlaydi. To'lov topshiriqnomasi o'z ichiga quyidagi malumotlarni oladi. Buyurtma beruvchi tadbirkorlik yoki tashkilotning nomi, manzili, kontakt ma'lumotlari, hisob raqami va boshqa identifikatsiya malumotlari kiritiladi. To'lovni amaga oshirish uchun kerak bo'lgan shaxsning yoki tashkilotning nomi, manzili, kontakt ma'lumotlari kiritiladi. To'lov topshiriqnomasi to'lov miqdorini va qachon to'lovning amalga oshirilishini kerakligini aniqlaydi. Bu miqdor va muddat, pul yoki boshqa moliyaviy birlikda ifodalanishi mumkin.

To'lov talabnomasi bir to'lovni amalga oshirish uchun talab etilgan ma'lumotlarni o'z ichiga olgan rasmiy hujjatdir. Bu talabnomada to'lovni olib bermoqchi bo'lgan tadbirkorlik yoki shaxsning talablari, to'lov miqdorini, to'lovning qabul qilinishi uchun zarur malumotlarni va boshqa shartlarni belgilaydi. Tolov talabnomasi to'lovni amalga oshirishga doir to'lov qiluvchiga ma'lumot beradi va to'lovning amalga oshirilishi uchun kerakli shartlarni aniqlaydi. To'lov talabnomasi to'lov qiluvchiga to'lovni amalga oshirish uchun zarur ma'lumotlarni taqdim etishda va to'lovning huquqiy asosini tashkil etishda muhim ro'l o'ynaydi. Uning imzolangan nusxasi to'lov jarayonini boshlash va amalga oshirish uchun belgilangan shartlarni tasdiqlash uchun foydalaniladi. "Inkassa topshiriqnomasi" deyarli turli xizmat ko'rsatuvchilar tomonidan ishlatiladigan rasmiy hujjatdir. "Inkassa" yoki " Inkasso" bir to'lovni olish uchun boshqa shaxsga yoki tashkilotga ulanish vaqtigacha yetkazish xizmatidir. Topshiriqnomada inkassa xizmatlarining amalga oshirilishi uchun talab etilgan shartlar qarzdor to'lovini olib berish uchun muddat, inkassa to'lov miqdori ko'rsatilishi mumkin. Inkassa topshiriqnomasi kreditor va inkassa xizmatlarini o'zlashtiruvchi tomonlar o'rtasidagi shartlar va kelishuvlar asosida tuziladi. Bu topshiriqnomani imzolash, qarzdor to'lovini amalga oshirish uchun talab etilgan malumotlarni aniqlash, to'lovning amalga oshirilishi va inkassa xizmatlarining shartlarini tasdiqlash uchun foydalaniladi. Akkreditiv arizasi bir savdo muomalasida to'lovni amalga oshirish uchun akkreditivning ochlishi

uchun beriladigan rasmiy arizasidir. Akkreditiv savdo muomalasida to'lovni taminlash uchun bank tomonidan beriladigan shartli to'lov buyurtmasidir. Akkreditiv arizasi o'z ichiga quyidagi ma'lumotlarni oladi. Arizani yuborgan tadbirkorlik yoki shaxsning nomi, manzili, kontakt ma'lu,otlari kiritiladi. Arizani qabul qilish va akreditiv ochish uchun bankning nomi , manzili, kontakt ma'lumotlari kiritiladi. Arizada savdo muomalasiga oid malumotlar beriladi, masalan, savdo tavarining nomi, miqdori, narxi, yetkazib berish vaqti, shartlari va boshqalar. Arizada talab etilgan akkreditivning tavsifi kiritiladi masalan, akkreditiv turi, miqdori, valyuta turi, amal qilish muddati, to'lovning qabul qilinishi uchun talab etilgan hujjatlar, to'lovning amalga oshirilishi uchun maqsadlangan bankning nomi va manzili kabi malumotlar. Arizada akkreditivning ochilishi uchun boshqa talablar masalan, akkreditivga oid komissiya tolovlari, inkassa shartlari, akkreditivni amalga oshirishga doir muddatlar va boshqalar kiritilishi mumkin. Banklar dunyoning ko'plab mamlakatlarida faoliyat yuritadigan va umumiy tartibda ishlaydigan institutlar hisoblanadi. Ularning ish kuni tartibga solib o'zgarishi mumkin bo'lgan odatiy ish vaqti, tadbirlar va joylarga qarab o'zgaradi. Shuning uchun banklarda ish kuni har bir mamlakat ko'rsatgichiga bog'liq. Ko'plab mamlakatlarda ish haftasi dushanba kuni boshlanadi va juma kuni tugaydi. Bazi mamlakatlarda esa ish kuni harakat qiladi va juma kuni dam olish kuni bo'ladi. Shuningdek banklar har kuni belgilangan ish vaqtlari orqali xizmat ko'rsatishlari mumkin. Banklarda hujjatlar aylanishi va ichki tartib ko'rsatish maqsadida bir nechta jarayonlar mavjud. Bu jarayonlarning tartibi bankning xizmat ko'rsatish politikasiga, mahsulotlarga, hududlarga va boshqa faktorlarga bog'liq bo'ladi. Mijozlar tomonidan hujjatlarni bankka topshirish uchun kelgan paytda bank filialiga tashrif buyurib, avtomatik banklar yoki onlayn bank xizmatlari orqali hujjat topshirishlari mumkin. Bank xodimlari tomonidan hujjatlar sinash uchun qabul qilinadi. Bu sinash jarayonida hujjatlarning to'g'ri va to'liqligi, zarur ma'lumotlar borligi, imzolar va sertifikatlar uchun talablar tekshiriladi. Hujjatlardagi ma'lumotlar bankning axborot tizimiga kirish uchun kiritiladi. Bu malumotlar asosida bankning ichki tartibi tuziladi. Agar hujjatlarda xatolik, to'liq ma'lumotlar yo'q yoki bankning qo'llab quvvatlashgan mahsulotlari bilan mos kelmaydigan muammo bo'lsa, hujjatlar mijozga qaytariladi. Bu holatda muammo bartaraf etish uchun talablar beriladi. Hujjatlarning qabul qilinishidan so'ng, ular bankning ichki tizimida saqlanadi va qayd etilgan tartibda ishlovchi bo'lib, turli moliyaviy va hisob-kitob operatsiyalarida foydalaniladi. Banklarda hujjatlarni saqlash muhim va xavfsizlik talablariga muvofiq amalga oshiriladi. Hujjatlar hujjatlar xavfsizligini ta'minlash maqsadida qo'llaniladigan xavfsizlik tizmlari va protseduralari bilan saqlanadi. Bu tizmlar hujjatlarni fizikaviy va electron shakllarda himoya qilishni o'z ichiga oladi. Mijozlar bilan hujjatlarni to'plash va taqdim etish jarayonida hujjatlar xavfsizlikni tamilash uchun zaruriyatni tashkil etadi. Bank hujjatlarni belgilangan muddat bo'yicha arxivlash uchun tartib tuzgan arxiv tizmlariga ega bo'ladi. Bu arxivlar hujjatlar to'g'risidagi ma'lumotlarni saqlash uchun mo'ljallangan joylardir va muddati o'tgan hujjatlarga erkin murojaat qilishni ta'minlaydi. Banklar hujjatlarni saqlashning xavfsizlik, maxviylik va tartibga solishga e'tibor qilish bilan mijozlar va o'zlarining axborotlari uchun muhim bo'lgan xizmatlarni taqdim etishadi.

Hujjatlarni saqlash tartibi bankning xizmat ko’rsatish shartlariga va maxsulotlariga bog’liq ravishda o’zgarishi mumkin.

**Xulosa va takliflar.** Banklar har kuni yuzlab operatsiyalar amalga oshiradi va har bir operatsiya hujjat hisoblanadi. Bank ish kuni bo’yi hujjatlar bank bo’ylab aylanadi va to’ldiriladi, tayyor hujjatlar esa bank ichida saqlanadi. Hujjatlar muhim ahamiyat kasb etishi va ularning to’g’ri va o’z vaqtida bo’lishi, tartibli yuritilishi va sir saqlanishi qanchalik muhim ekanligini bilib oldik. Har bir operatsiya o’zini yo’nalishi va turiga egaligi bilan bir biridan farqlanadi, masalan, kassa operatsiyalari bilan kredit operatsiyalari yoki valyuta bilan bog’liq operatsiyalar bir biridan hujjatlari va yuritilish tartibi bilan farqlanadi. Bundan tashqari har bir hujjat muhim hisoblanganligi uchun ular o’z muddatini tugatgandan so’ng ham malum muddat arxivlarda saqlanadi. Bundan tashqari banklar doimiy tartibda ishlaydi bu tartib o’zgarmas hisoblanadi, misol uchun, ish kunlari, soatlari va boshqalar.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. “O’zbekiston Respublikasi Markaziy banki to’g’risidagi “O’zbekiston Respublikasi qonuni. 1995 y. 26 dekabr.
2. “Banklar va bank faoliyati to’g’risidagi “ O’zbekiston Respublikasi qonuni. 1996 y. 25 aprel.
3. Abdullaeva Sh. Z. “Pul kredit va banklar” Toshkent 2000 y.
4. Abdullaeva SH. Z., Navrozova K. N. “Banklardan bugalteriya hisobi asoslari” O’quv qo’llanma T. 2001 y.
5. Murugova I. A., Navro’zova K. N. “Osnova buxgalterskogo ucheta bankax” T.2001 y.

## *ISLOM BANKLARINING AKTIV OPERATSIYALARI*

***Narzullayeva Ozoda***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti o’qituvchisi*
***Musirov Diyorbek***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*

Jahonda Islom dini eng keng tarqalgan dinlardan biri hisoblanadi. Shu sababli ham Islom moliya sektori dunyodagi shiddat bilan rivojlanayotgan sohalardan biriga aylanib bormoqda. Bugungi kunda Islom moliyasi dunyoning 50 dan ortiq mamlakatlarida qo'llaniladi. Xususan, Buyuk Britaniya (4,4 %), AQSh (0,9 %), Singapur (14 %), Shveytsariya (5,2 %), Kanada (3,2%), Avstraliya (2,6 %), Frantsiya (9 %), Germaniya (5 %), Rossiya (15 %) va Ispaniya (2,1 %) kabi mamlakatlar islomiy bank xizmatlaridan foydalanmoqda.

Oxirgi yillarda islom moliyasi umumiy o'sish tendesiyasini ko'rsatib kelmoqda. 2021 yilga kelib, islom moliyasining aktivlari deyarli 2,6 trln. AQSh dollariga yetdi. Hisob-kitoblarga ko'ra, 2024 yil yakuniga qadar 3,4 trln. AQSh dollarigacha yetishi kutilmoqda. Shuningdek, islom moliyasi G20 kun tartibidan joy olishga ham ulgurgani uning ahamiyatini yanada oshiradi. Islom moliyasining ikkinchi yirik sektori – sukuk nisbatan jadalroq o'sib kelmoqda. 2020 yilda 123,15 mlrd. AQSh

dollari qiymatida sukuk emissiya qilinib, jami 1,1 trln. AQSh dollarini tashkil etdi.

Zamonaviy iqtisodiyotda islom moliyasining ahamiyati va uni rivojlantirishni zarurligini hisobga olib, mamlakatimiz Prezidenti Sh.Mirziyoyev “mamlakatimizda islom moliyaviy xizmatlarini joriy etish bo'yicha huquqiy bazani yaratish vaqti-soati keldi” degan fikrni ta'kidlab o’tganlar. (Murojaatnoma, 2020).

Islomiy bank ishining yetarlicha intensiv rivojlanishiga talabning ortishi va musulmon davlatlari tomonidan moliyaviy resurslarning sezilarli darajada to’planishi sabab bo’ladi. Arab davlatlarining moliya bozorlari faol rivojlanib borayotgani va g’arbiy kompaniyalar o’rtasida xorijiy investorlarni jalb qilish uchun raqobat mavjudligini hisobga olsak, islomiy banklarning o’sish tendensiyasi davom etishini ta’kidlash mumkin. Bu islomiy banklar faoliyatini yanada kengroq tahlil qilish, shuningdek ularning moliya bozorlariga kirish imkoniyatlarini aniqlash uchun zarur shartlarni belgilaydi.

Islom banki aktiv operasiyalari bevosita investitsiya loyihalari bilan bog’liq. Bunda bank mudaraba, musharaka va boshqa turdagi shartnomalar asosida operatsiyalarni amalga oshiriladi. Aktiv operatsiyalarni amalga oshirishda bank foiz va sudxo’rlikka yo’l qo’ymasligi eng asosiy tamoyillardan biridir. Bunda bankning aktiv operasiyalari sherikchilik xususiyatiga ega bo’ladi. Bunda bank va mijoz o’rtasida risk va foyda o’zaro taqsimlanadi.

Islom banki aktiv operasiyalari quyidagi usullar yordamida amalga oshirilishi mumkin:

- Murobaha (ustama haq qo’yish asosida)
- Musharoka (sherikchilikka asoslangan)
- Mudoraba (mudarib bilan asosan foyda taqsimlanadi)
- Ijara va lizing
- Komission haqli qarz berish (bank xizmati uchun haq olish asosida)
- Qarz-al-Hasan (foizsiz qarz)

**Murobaha** - bunda mijoz Islom bankiga ma’lum turdagi tovarni moliyalashtirish uchun murojaat qiladi. Bank bu turdagi tovar xususiyatlarini o’rganib chiqadi, uning narxi va yetkazib beruvchilar haqida ma’lumotlar to’playdi. Shundan so’ng bank mijozga barcha ma’lumotlarni va mijoz to’lashi kerak bo’lgan ustama haq summasini taqdim etadi. Mijoz barcha talablarga rozi bo’lsa, shartnoma imzolanadi. Mijoz to’lov summasini kechiktirib qismlarga bo’lib yoki bir martalik to’liq amalga oshirishi mumkin. Murobaha shartnomalari turli ko’rinishdagi obyektlarga nisbatan qo’llaniladi, mashina, uy jihozlari va ko’chmas mulk obyektlari shular jumlasidandir. Ishlab chiqarishda esa asosan asbob jihozlar va xomashyolar sotib olishda foydalanilishi mumkin.

**Mushoraka** - foyda va zararni pul kiritgan tomonlar o’rtasida taqsimlashga asoslangan sherikchilikdir. Sharika mulk va sharika aqd kabi ko’rnishlarda bo’lishi mumkin. Foyda summasi taqsimlanishidagi tomonlarning ulushi o’zaro oldindan kelishib olinadi. Zarar summasi esa ishtirokchilarning kiritgan kapital ulushiga mos ravishda taqsimlanadi. Mushorakada har qaysi ishtirokchi loyiha boshqaruvida ishtirok etish huquqiga ega bo’ladi. Amaliyotda mushorakaning ikkita asosiy turi mavjud doimiy va kamayib boruvchi mushoraka. Doimiy mushorakada bank

loyihadagi mulkdorlik kapitalidan va yillik foydadan oldindan kelishilgan ulushga ega bo'ladi. Domiy mushorakada sherikchilik shartnomasi muddatini tomonlar istalgancha davom ettirishlari mumkin. Bunda mablag'lar uzoq muddatga beriladi. Kamayib boruvchi mushorakada bankning kapitaldagi va foydadagi ulushi belgilab olinadi. Shunigdek shartnomada qo'shimcha to'lov summasi ham nazarda tutiladi. Bunda foydadagi ulushdan yuqori summa bank tomonidan kitilgan kapitalga qo'shimcha haq hisoblanadi. Bunda bankning kapitalga kiritga ulushi asta sekin kamayib boradi. Ma'lum vaqtdan so'ng bankning kapitaldagi ulushi "0" (nol) ga teng bo'ladi va bank sherikchilikdan chiqadi.

**Mudoraba** - Islom banking ko'pchilik tomonidan e'tirof etilgan va maqtalgan o'ziga xos operatsiyalaridan biri. Biroq bu usulning keng qo'llanilishi uchun huquqiy va konseptual jihatdan ba'zi to'siqlar mavjud bo'lmoqda. Iordaniya islom banki bu usuldan foydalanuvchi banklarda biridir. Iordaniya islom banki mudorabaning ikki xil turidan foydalanadi. Individual va qo'shma mudoraba. Individual mudorabada bank alohida shaxs yoki kompaniyani moliyaviy resurs bilan ta'minlaydi va foydadan ulushga ega bo'ladi. Qo'shma mudorabada investorlar va bank o'rtasida doimiy ravishda bo'lishi mumkin. Investorlar o'z mablag'larini davomli qo'shma moliyalashtirishda bank tomonidan boshqariladigan maxsus fondda saqlaydilar.

**Ijara va lizing** - ijarada tovar va obyektlarni ma'lum muddatga vaqtincha foydalanishga berib turishdir. Obyektni ijaraga olgan mijoz bu uchun ma'lum miqdorda haq to'laydi. Ijara shartnomalari islom banklari orasida keng tarqalgan bo'lib, Islom Taraqqiyot banki, Malaysiya Islom banki va Pokiston Islom banki ijaraga berishni amalga oshiruvchi banklardandir. Aktivlarni ijaraga berishda mulkka egalik huquqi bankda saqlanib qoladi biroq, mulkka jismoniy egalik va undan foydalanish huquqi mijozga tegishli bo'ladi. Ijara muddati tugagach bu huquqlar ham bankka qaytariladi. Hozirgi kunda lizing operatsiyalari keng qo'llaniladi. Bunda lizing muddati yakunida mulkning egalik huquqi mijoz tasarrufiga o'tadi, bunda lizing muddati davomida to'langan summa ham mulkning asosiy narxining ma'lum qismi sifatida qaraladi. Aktivning bahosi shartnoma tuzish davomida oldindan belgilab olinadi.

**Komission haqli qarz berish** - ba'zi Islom banklari qarz berganda, qarz berish jarayoni bilan bog'liq ba'zi xizmatlar uchun haq oladi. Shu bilan birga, ushbu to'lov haqiqiy xarajatlar doirasida bo'lishi kerak va xizmat bilan bog'liq xarajatlarga qo'shimcha ravishda har qanday to'lov ta'qiqlanadi, chunki u sudxo'rlik hisoblanadi. Hozirgi kunda lizing operatsiyalari keng qo'llaniladi. Bunda lizing muddati yakunida mulkning egalik huquqi mijoz tasarrufiga o'tadi, bunda lizing muddati davomida to'langan summa ham mulkning asosiy narxining ma'lum qismi sifatida qaraladi. Aktivning bahosi shartnoma tuzish davomida oldindan belgilab olinadi.

**Qarz-al-Hasan** - ko'pgina islomiy banklar o'z mijozlariga foizsiz kreditlar ham berishadi. Biroq amaliyotlarda har xil. Ba'zi banklar investitsiya hisob varaqlariga ega mijozlarga foizsiz kredit olish imtiyozini berishadi. Ba'zi boshqa banklarda esa ehtiyojmand talabalarga va jamiyatning boshqa iqtisodiy jihatdan zaif qatlamlariga foizsiz kreditlar berish sharti mavjud. Shunga qaramay, ba'zi boshqa banklar boshqa manbalardan moliyalashtirishga qodir bo'lmagan kichik ishlab

chiqaruvchilar, fermerlar, tadbirkorlarga foizsiz kreditlar berishadi. Ushbu kreditlarning maqsadi ularga mustaqil faoliyatni yo'lga qo'yib olishga yoki daromadlari va turmush darajasini oshirishga yordam berishdir.

Xulosa o'rnida aytish mumkinki, islomiy moliyaviy xizmatlar sohasi O'zbekistonning porloq kelajagi uchun muhim omil, poydevor va rivojlanish istiqboli bo'lib xizmat qiladi, natijada o'z madaniyatida Islomning chuqur ildizlarini aks ettirgan mamlakatga xorijiy investorlarning qiziqishi ortadi va hukumat ushbu imkoniyatdan xalq farovonligi hamda mamlakatning barqaror rivojlanishida to'laqonli foydalanishga erishishi mumkin bo'ladi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati**


1. Akhadjon Khakimov – On issues of application sharia rules related to islamic finance in the courts of Uzbekistan // Review of law sciences (2020) 107-112.
2. Prezident Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga murojaatnomasi nutqidan. 2020-yil 29-dekabr. https://president.uz
3. Islomiy moliya asoslari E.A. Baydaulet Toshkent: "O'zbekiston" 2019-y.
4. Islamic Finance Development Report 2019: Shifting Dynamics. The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector and Refinitiv. – 102 p.
5. https://uza.uz/posts/65533.


## *ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*


***Ашурова Олтиной Юлдашевна**-ассистент*
*Самаркандского института экономики и сервиса*
***Турсунов Шохижахон Ибрагим угли**-студент*
*4 курса факультета «Экономики»*



***Аннотация.*** *В статье показана формы и виды финансирования инновационной деятельности, а также процессы ускорения инновационных проектов.*



***Ключевые слова:*** *инновационная деятельность, финансирования, инвестиционные ресурсы, собственные средства, привлеченные средства.*



***Annotatsiya.*** *Maqolada innovatsion faoliyatni moliyalashtirish shakllari va turlari ko'rsatilgan. Shuningdek, innovatsion loyihalarni jadallashtirish jarayonlari ifoda etilan.*



***Kalit so'zlar:*** *innovatsion faoliyat, moliyalashtirish, investitsiya resurslari, o'z mablag'lari, qarz mablag'lari.*



***Annotation.*** *The article shows the forms and types of financing of innovation activities. As well as processes for accelerating innovative projects.*



***Key words:*** *innovative activity, financing, investment resources, own funds, borrowed funds.*


Современный научно-технический прогресс немыслим без

интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания, управления и т.п.

Особенность современного этапа инновационной деятельности – образование в крупнейших организациях научно – технических комплексов, объединяющих теоретические разработки и процесс производства. Создание целостных научно-производственно-сбытовых систем объективно закономерно, обусловлено научно-техническим прогрессом и потребностями рыночной ориентации организации. Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности. По видам собственности источники финансирования делятся на:

1.Государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);

2.Инвестиционные, в том числе финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также общественных организаций, физических лиц и т.д.

На уровне государства и субъектов источниками финансирования являются:

- собственные средства бюджетов и внебюджетных фондов;

-привлеченные средства государственной кредитно-банковской и страховой систем;

-заемные средства в виде внешнего (международных заимствований) и внутреннего долга государства (государственных облигационных и прочих займов).

На уровне предприятия источниками финансирования являются:

-собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления, страховые возмещения, нематериальные активы, временно свободные основные и оборотные средства);

-привлеченные средства, полученные от продажи акций, а также взносы, целевые поступления;

-заемные средства в виде бюджетных, банковских и коммерческих кредитов.

Руководство компании — инноватора сталкивается, как минимум, с одной альтернативой инвестиций — вложить временно свободные средства в банковские депозиты или государственные ценные бумаги, получая гарантированный доход без дополнительной высокорисковой деятельности. Поэтому доходность инновационных проектов должна превосходить ставку по банковским депозитам и доходность предъявленных к погашению государственных ценных бумаг. Таким образом, цена капитала определяется

как чистая доходность альтернативных проектов вложения финансовых средств.

Внешний инвестор, определяя норму прибыли инновационного проекта, руководствуется альтернативными вложениями средств. При этом соизмеряется риск вложений и их доходность: как правило, инвестиции с меньшим риском приносят инвестору меньший доход. Поэтому принятие решения о финансировании инновации инвестор согласует со своей финансовой стратегией. Риск инвестиций в финансовые инструменты оценивают финансовые менеджеры. Инвесторы, принимающие решение о финансировании инновационных проектов, уровень риска учитывают как надбавку к ожидаемой норме прибыли. Инновационные риски связаны с инновационной деятельностью, главной целью которой является обеспечение конкурентоспособности за счет реализации инноваций. Инновационный риск является результатом совокупного действия всех факторов, определяющих различные виды рисков: научно-технических, экономических, политических, предпринимательских, социальных, экологических и др.

В процессе реализации инновационного проекта осуществляется операционная деятельность, инвестиционная деятельность и финансовая деятельность. Все виды деятельности связаны с типовыми рисками любого инвестиционного проекта. К специфическим рискам инновационных проектов можно отнести: научно-технические риски; риски правового обеспечения проекта; риски коммерческого предложения. Для организации и управления финансированием инновационной деятельности существуют так называемые донорские организации, которые могут быть как фондом, частным лицом, так и государственным учреждением или компанией и которые безвозмездно предоставляют средства для осуществления конкретного инновационного проекта.

В качестве одной из возможностей привлечения донорского финансирования инновационной деятельности можно выделить бюджетные ассигнования. Правительством предусмотрено выделение средств госбюджета на финансирование высокоэффективных инвестиционных проектов при условии размещения этих средств на конкурсных началах. При этом в зависимости от направления инновационного проекта формы и размеры бюджетных инвестиций имеют существенные различия.

Успех инновационной деятельности в значительной степени определяется формами ее организации и способами финансовой поддержки. Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным способом способствуют развитию инновационной деятельности.

В подавляющем большинстве случаев финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной

продукции. При принятии решения о реализации нововведения инвестор сталкивается с проблемой определения нижней границы доходности инвестиций, в качестве которой, как правило, выступает норма прибыли. Доходность инновационных проектов должна превосходить ставку по банковским депозитам и доходность предъявленных к погашению государственных ценных бумаг. Цена капитала определяется как чистая доходность альтернативных проектов вложения финансовых средств.

**Список использованной литературы:**

1. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент : учебное пособие для вузов / И. Т.Балабанов.- ПИТЕР, 2021. - с.304.
2. Инновационный менеджмент: учебное пособие / под ред. Л. Н. Оголевой. - М.:ИНФРА-М, 2001. - с.238.
3. Медынский, В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства / В.Г.Медынский.- М.: ЮНИТИ, 2019.- с.414.
4. Морозов, Ю. П. Инновационный менеджмент [Текст] / Ю.П.Морозов.- М.: ЮНИТИ, 2021.- с.446.
5. Р. А.Фатхутдинов.- М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2020.- с.615.

## *PULNING VAZIFALARI VA UNING TURLARI*

***Norqulov Habibullo***
*Bank ishi kafedirasi assistenti*
***Xaydarov Og'abek***
*Bank moliya xizmatlari fakulteti talabasi*

Ma'lumki, pul tovar ishlab chiqarish va ayirboshlashning uzoq vaqt rivojlanishi natijasida vujudga keldi. R.Kruzo ta'kidlaganidek, faqat tovar ishlab chiqarish bor joyda pul kerak, yakka odamga pulni keragi yo'q. Pulni tovar ayirboshlashni o'zi yaratdi.Birinchi yirik mehnat taqsimoti, ya'ni chorvachilikdan dehqonchilikni ajralib chiqishi va shu munosabat bilan tovar xo'jaligining rivojlanishi tufayli maxsulot qiymatining ifodasi bo'lmish pulni keltirib chiqardi. Ishlab chiqarishning rivojlanishi, tovar turlarining ko'payishi almashuv jarayonining yanada rivojlanishini taqozo qildi. Almashuv jarayonida tovar egalari o'zaro muloqotda bo'lib, tovarning egasi o'z maxsulotini (mulkini) baholagan. Shu baholash jarayoni biror o'lchov birligi bo'lishini taqozo qilgan.

Tovar muomalasining ekvivalent rivojlanish jarayonida umumiy ekvivalent shaklini har xil tovarlar o'ynagan. Har bir jamoa o'z tovarini ekvivalent sifatida o'rtaga qo'ygan. Lekin jamiyat taraqqiyoti shu tovarlar ichidan pulni tovarlarning tovari deb e'tirof etgan.

Pul — bu shunday maxsus tovarki, u hamma boshqa tovarlar uchun umumiy ekvivalent vazifasini bajaradi va tovar xo'jaligidagi ijtimoiy ishlab chiqarish munosabatlarini ifodalaydi. Bu ta'rif pulni quyidagi xususiyatlarini o'zida ifodalaydi:

1. Pulning boshqa tovarlardan ajralib turuvchi maxsus tovarligi.

2. Pul – bu umumiy ekvivalent – yagona tovar bo'lib qolgan tovarlar qiymatini o'zida ifoda qilishi.

3. Pulning ekvivalent sifatida tovarni yaratishga ketgan mehnat va boshqa xarajatlarni o'zida ifoda qilishi.

4. Pulning har bir iqtisodiy tizimda, tovar ishlab chiqarishda kishilar o'rtasidagi yuzaga keladigan iqtisodiy munosabatlarni ifoda qilishi va boshqalar (pulda ifodalanuvchi xususiy mehnat ijtimoiy mehnat sifatida namoyon bo'lishi).

5. Pulning muhim xususiyati shundaki, pul ham boshqa tovarlar singari qiymatga va iste'mol qiymatga ega bo'lishi bilan birga boshqa barcha tovarlarga qarama-qarshi turadi. Bu bir tomonda pul, ikkinchi tomonda boshqa tovarlar va xizmatlar.

**Qiymatning umumiy (ekvivalent) shakli.** Ishlab chiqarishning rivojlanishi bilan ayirboshlanadigan maxsulotlar soni ham ortib boradi va ayirboshlashda murakkab holat vujudga keladi, biror bir tovar sohibi ushbu tovarni o'zining iste'moliga zarur bo'lgan boshqa bir tovarga ayirboshlanishi uchun avvalom bor o'zining tovariga ehtiyoji bo'lgan boshqa bir iste'molchini topmog'i kerak bo'ladi, ayirboshlash murakkablashib uning rivojlanishiga to'sqinlik qiladi.

Asta-sekin tovarlar orasida hamma tovarlarga ayirboshlanaoladigan va hamma tovarlar qiymatini o'zida ifoda eta oladigan maxsus tovar ajralib chiqadi. Tovarlar dunyosidan chiqqan maxsus tovar qolgan barcha maxsulotlar uchun umumiy ekvivalentga aylanadi.

**Qiymatni oddiy yoki tasodifiy shakli.** Bu tovar ishlab chiqarishning dastlabki davriga to'g'ri kelib tovarlar pulsiz bir-biriga bevosita ayirboshlangan. Bunda maxsulot ayriboshlash uchun ishlab chiqarilmagan, lekin uni ortiqchasi tasodifiy shaklda ayirboshlangan. Tasodifiy ayirboshlash mehnat maxsulotining tovarga aylanganligini ifodalaydi. Ayriboshlash natijasida tovar maxsuloti o'ziga teng qiymatli ekvivalent maxsulotga ayriboshlanadi. Ayriboshlash jarayonida iste'molni qondirish birinchi darajali masala, tovarlar qiymatini taqqoslash esa ikkinchi darajali masala sifatida qaralgan.

**Qiymatning to'la yoki kengaygan shakli.** Tovar ayriboshlash rivojlanishi bilan tasodifiy qiymat shaklidan to'la yoki kengaytirilgan shakliga o'tilgan. Bunday ayriboshlashda bir tovarga qarama-qarshi faqat bitta tovar emas, balki bir nechta tovarlar ishtirok etadi.

**Qiymatning pul shakli.** Maxsulot ishlab chiqarish va ayirboshlash jarayonining tobora rivojlanib borishi hududlar, mamlakatlar o'rtasida savdo-sotiqni, tovar ayirboshlashning zaruriyatini yuzaga keltiradi. Turli mamlakatlarda turli tovarlar umumiy ekvivalent hisoblangangaligi bu jaryonning taraqqiy etishiga to'sqinlik qiladi.Natijada butun tovarlar dunyosidan shunday tovarlar ajralib chiqadiki, u barcha hudud va mamlakatlarda umumiy ekvavalent sifatida qo'llanila boshladi. Bu vazifani dastlab qimmatbaho metallar – mis va kumush, keyinchalik oltin bajaradigan bo'ldi.Oxir oqibatda oddiy tovar ko'rinishidagi umumiy ekvavalent o'rniga pul shaklidagi umumiy ekvavalent, ya'ni pul maydonga chiqdi.

Umuman, pul o'z taraqqiyotida quyidagi 4 bosqich va 4 shaklga ega bo'lgan:

1. Tovar shaklida - "qo'yma" asrimizdan oldingi VII asrgacha

2. Tanga pullar – “tanga” asrimizdan oldingi VII-XIX asrlar

3. qog’oz pullar – “banknot” XIX-XX asrlar

4. Elektron pullar – “kartochka” XX asr o’rtalaridan. Pul muomalasi va uning amal qilish qonunlari.

**Pul muomalasi va uning amal qilish qonunlari.** Qiymat qonuni va uning muomila doirasida yuzaga chiqish shakli – pul muomilasi qonuni Tovar-pul munosabati mavjud bo’lgan barcha ijtimoiy funksiyalarga xosdir. formatsiyalarga xosdir. Qiymat shakllari va pul muomalasi taraqqiyot yo’lini tahlil qilayotib, K.Marks pul muoma-lasining qonunini ochdi. Bu qonunga asosan muomala vositasi funktsiyasini amalga oshirish uchun kerak bo’lgan pul miqdori aniqlanadi. Metallik pul muomalasida muomaladagi pul miqdori stixiyali tarzda, pullarning xazina funktsiyasi yordamida tartibga solib turilgan: agar pulga ehtiyoj kamaysa, ortiqcha pullar (oltin tanga) muomaladan xazinaga oqib o’tishi kuzatilgan va aksincha. Shunday qilib, muomaladagi pul miqdori kerakli darajada ushlab turilgan.[11] Keyinchalik muomalaga banknotalar chiqarilishi va ularning metallar (oltin yoki kumush)ga erkin almashinishi ham muomalada pulning ortiqcha miqdori bo’lishini inkor etadi. Agar muomalada oltinga almashinmaydigan banknotalar yoki qog’oz pullar (xazina biletlari) amal qilsa, u holda naqd pul muomalasi pul muomalasi qonuniga asosan amalga oshadi. Qog’oz pullar miqdori muomala uchun kerak bo’lgan oltin pullarning nazariy miqdoriga teng bo’lganda pul muomalasida hech qanday salbiy jarayonlar yuz bermaydi. Pul muomalasi qonuni muomaladagi tovarlar massasi, ularning narx darajasib va pul muomalasi tezligi orasidagi iqtisodiy aloqadorlikni aks ettiradi. Bu qonunga asosan muomala uchun zarur bo’lgan pul miqdorini qo’yidagi formula bilan ifodalash mumkin. Shunday qilib, muomala uchun zarur bo’lgan pul miqdoriga ishlab chiqarish rivoji va shart-sharoitlariga bog’liq bo’lgan turli xil omillar ta’sir ko’rsatadi.

Muomala uchun zarur bo’lgan pul miqdoriga ta’sir ko’rsatuvchi asosiy omil - bu tovarlar va xizmatlar bahosi hisoblanadi. Pul miqdori tovarlar va xizmatlar bahosiga to’g’ri proportsional, ya’ni tovarlar va xizmatlar bahosining oshishi muomalaga ko’p pul chiqarishni talab qiladi. Pul miqdoriga ta’sir qiluvchi ikkinchi omil - bu pulning aylanish tezligi hisoblanadi. Bu omil pul miqdoriga teskari ta’sir ko’rsatadi. Pul qanchalik tez aylansa, muomala uchun zarur bo’lgan pul miqdori shuncha kam talab qilinadi va aksincha. Muomala uchun zarur bo’lgan pul miqdorini boshqarishda shu muhim omillarga alohida e’tibor berilishi zarur. Muomala uchun zarur bo’lgan pul miqdorini kamaytirish uchun quyidagi choralarni amalga oshirish muhimdir. Bular: iste’mol kreditni rivojlantirish; kreditga qanchalik ko’p tovar sotilsa, shuncha kam miqdorda pul muomalada kerak bo’ladi;

− naqd pulsiz hisob - kitoblarning rivojlanishi;

− pullarning muomala tezligini oshirishga erishish va boshqalar.

Har bir jamiyat pul muomalasi qonuni talablarini hisobga olgan holda ish yuritishi zarur. Chunki pul muomalasi qonunining buzilishi pul barqarorligiga putur etkazadi. Bu holda muomalaga chiqarilgan pul miqdori muomaladagi tovarlar bahosidan oshib ketishi, ya’ni inflyatsiya bo’lishiga, yoki pul ocharchiligiga

[11] Xodiev B.Yu., Shodmonov Sh.Sh. Iqtisodiyot nazariyasi. Darslik. – T.: Barkamol fayz-media, 2017. – 783 bet.

(etishmovchiligiga) olib kelishi mumkin. Pul nazariyalari to'g'risida umumiy tushuncha. Pul nazariyalari - pul tabiati va pulning ishlab chiqarishni shakllantirishga ta'siri haqidagi nazariyalardir. Bu nazariyalar kapitalistik ishlab chiqarish usuligacha bo'lgan davrda vujudga keldi. Kapitalistik ishlab chiqarish usuli davrida, pul-tovar munosabatlari xo'jalik sohasining hamma tarmoqlarini qamrab olgan davrdagina pul nazariyasi keng tarqaldi.

Pul va uning sotib olish quvvati orasidagi munosobat pul nazariyalarining markaziy masalalaridan biri bo'lib kelgan. Xullas, iqtisodchilarning pulning mohiyati, uning funktsiyalari va pul muomalasiga bo'lgan qarashlari pul nazariyalarini keltirib chiqardi. Ilk tarihiy pul nazariyalari sifatida nominallik va metallik nazariyalarini keltirishi mumkin. Kapitalizm taraqqiyoti bilan birga bu nazariyalar ham o'zgarib yangi, miqdoriy nazariyaning paydo bo'lishiga asos bo'ldi. Yoozirgi kunda monetarizm va iqtisodni pul-kredit munosobatlari orqali tartiblashtirish nazariyalari ham mavjud. Ammo eng asosiy pul nazariyalari sifatida metall, nominal va miqdoriy pul nazariyalari tadqiqot qilib kelinmoqda. Pul nazariyalarining kelib chiqishiga asosiy sabab ishlab chiqarishning taraqqiy etishi va pul muomalasining taraqqiyotdan ma'lum darajada oqsashini oldini olish va uni rivojlantirish masalasi hisoblanadi.Qo'l mehnatidan manifakturaga, manifakturadan sanoat ishlab chiqarishiga o'tilishi bilan xalq xo'jaligida mehnatning integratsiyalashuvi ham kuchaya bordi. Buning natijasida xo'jalik yurituvchi sub'ektlar orasidagi pullik munosabatlar ham murakkablasha boradi. Feodalizmgacha bo'lgan naqd pullik munosobatlar bu davr talablariga javob bera olmay qoldi. Buni biz Evropadagi XV asrdagi «pul ocharchiligidan» dan ko'rishimiz mumkin. Xuddi shu davrdan boshlab pul nazariyalari to'g'risidagi ilk fikrlar yuzaga keldi. Bu nazariyalarning o'sha davrdagi muammolarini echishdagi roli beqiyos bo'ldi. Ilk bor vujudga kelgan pul nazariyalari bu metallik va nominallik pul nazariyalari hisoblanadi. Quyida biz pul nazariyalarning ba'zi birlariga qisqacha ta'rif berib o'tamiz Pulning metallik nazariyasi. Pulning metallik nazariyasi kapitalning dastlabkidavrida taraqqiy etdi. Moneta tarkibini buzish (monetaning og'irlik miqdorini kamaytirish)ga qarshi kurashda progressiv rol o'ynadi. Bu nazariyalar o'sha davr ruhi va tuzilayotgan burjuaziya ehtiyojlarini aks ettirib, merkantilistlar baquvvat metall pullari tarfdori bo'lib chiqdilar. Bu nazariya o'sha davr kapitalizmining eng rivojlangan davlati Angliyada maydonga keldi. Metallik nazariyaning asoschilaridan biri U.Stefford (1554-1612y.)edi. U o'z qarashlarini o'zining Londonda 1581 yilda chop etilgan «Vatandoshlarimizning ba'zi odatiy arizalarining qisqartmasi» asarida bayon etdi. Bu oqim tarafdorlari Angliyada T.Men (1571- 1641y.), D.Nors (1641-1691y.), Frantsiyada bu ta'limotni A.Monkreten (1575- 1621y.), Italiyada F.Tamani (1728-1787y.) va boshqalar rivojlantirdi. Ularning fikricha barqaror metall valyuta jamiyat iqtisodiy taraqqiyotining muhim shartlaridan biridir. Jamiyat a'zolarining jamg'arishga bo'lgan intilishiiqtisodchilarning boylikning manbaini o'rganishlariga sabab bo'ladi. Ular bu manbani savdodan izladilar. Ularning e'tirof etishlaricha aktiv savdo balansi mamlakatga oltin va kumushning kelishini ta'milaydi. Shunday qilib, ilk metallik nazariyasi tarafdorlari jamiyat boyligini qimmatbaho metallar bilan almashtirib, ular pulning hamma funktsiyalarini bajaradi deb hisoblar edilar. Ilk metall nazariya

tarafdorlarining asosiy kamchiliklari quyidagilardan iborat edi:

1. Ilk metallchilar haqiqiy pullarni qiymat belgilari bilan almashtirish zarurligi maqsadga muvofiq kelishini tushunib etmadilar;

2. Ilk metallchilar pulning jamiyat taraqqiyotida tovar muomalasi asosida yuzaga kelgan tarixiy kategoriya ekanligini tushunmadilar;

3. ular jamiyat boyligi deb qimmatbaho metallarni jamg'arishni tushundilar va «bunday boylik manbai savdodir» degan noo'rin fikrga keldilar.

Ular jamiyat boyligi mehnat natijasida vujudga keladigan moddiy va ruhiy qadriyatlar yig'indisi ekanligini tushuna olmadilar. Ilk metallik nazariyasi targ'ibotchilari savdo burjuaziyasi manfaatlarini himoya qilib chiqqan edilar. XVIII asr oxiri va XIX asrning birinchi yarimiga kelib sanoat burjuaziyasi manfaatlarini qondira olmagan metallik nazariyasi o'z mavqesini yo'qotdi. Ammo XIX asrning ikkinchi yarimiga kelib nemis iqtisodchisi, tarixiy maktab vakili K.Knis (1821-1898 y.) bu nazariyani himoya qilib chiqdi. Bu g'oyaning qayta tiklanishiga1871-1873 y. da Germaniyaga kiritilgan oltin tanga standarti sabab bo'ldi. K.Knis targ'iboti metallchilar nazariyalarini yangi sharoitga moslashtirdi. Knis pul sifatida faqatgina metallni emas, balki markaziy bank banknotalari ham e'tirof etdi.[12]

Bu paytga kelib xo'jalikda asosiy rolni kredit o'ynay boshladi va bu oltin monetalar bilan birga muomalada bo'lgan va ularga almashtiriladigan banknote emissiyasining asosini tashkil etdi. K.Knis banknotalarni tan olgan holda hech nima bilan ta'minlanmagan qog'oz pullarga qarshi chiqdi. Uning fikricha pul muomalasi metal bilan ta'minlangan banknotalar va metall monetalarga asoslanishi shart. Qog'oz pullar uning fikricha, xuddi «qog'oz bulka» kabi ma'nosiz narsadir. K.Knis ta'kidlashicha oltin o'z tabiatiga ko'ra puldir. Birinchi jahon urushidan so'ng metallizm tarafdorlari oltin moneta standartni qayta tiklash mumkin emasligini tan olib o'z nazariyalarini himoya qilish maqsadida oltin quyma standart va oltin deviz standartga asoslangan banknota ishlab chiqarishini yoqlab chiqdilar.

1. Oltin tanga standarti. Oltin standarti birinchi marta 18-asrda Angliyada va 19-asrning oxirlarida boshqa mamlakatlarda joriy etildi. Bu standart oltin monometalizmi deb ham ataldi. Oltin tanga standarti oltin standartining ilk ko'rinishidir. Bu standart birinchi jahon urushi boshlanishiga qadar hukm surdi. Oltin tanga standartga xos bo'lgan belgilar qo'yidagilardan iborat bo'lgan:

- tovarlarning baholari faqatgina oltinda o'lchanardi; oltin tanganing muomalada bo'lishi; davlat xazinasi tomonidan cheklanmagan miqdorda moneta zarbqilinishi;
- kredit pullarini ularni nominali bo'yicha oltinga erkin almashtirilishi;

Oltinni olib kirish yoki olib chiqishning ta'qiqlanmanligi; ichki bozorda oltin moneta va banknotalar bilan birga haqiqiy qiymatga (ya'ni, to'la haqiqiy qiymatga) ega bo'lmagan paytda chaqalar va ma'lum kursga ega bo'lgan davlat qog'oz pullarining muomalada bo'lishi. Bu pul tizimi mustahkam pul tizimi bo'lib, inflyatsiyani inkor etar edi. Muomala uchun zarur bo'lmagan oltin miqdori yana xazina ko'rinishiga qaytar edi. Ammo kapitalizmning krizisi davrida bu muvozanat

[12] Razzoqov A., Toshmatov Sh., O'rmonov N. Iqtisodiy ta'limotlar tarixi. Darslik (lotin yozuvida). - T. "Iqtisodmoliya", 2007. –320 b.

izdan chiqdi. Ikkinchi jahon urushi davrida AQSh dan boshqa urushayotgan davlatlar banknotalarni oltinga almashtirishini va oltinni chetga olib chiqishni bekor qilindi. Oltin muomaladan surib chiqarilib xazinaga aylantirildi. AQShda esa oltin monetalar 1934 yilga qadar muomalada bo'ldi.

2. Oltin quyma standart. Birinchi jahon urushidan keyin 20-yillarda ba'zi mamlakatlarda oltin quyma standart joriy qilindi. Bu standartning oltin tanga standartdan asosiy farqi shunda ediki, muomaladagi banknotalar 12-12,5 kg. atrofidagi oltin quymalarga almashtirilardi. 12,5 kg. lik quymaga banknotani almashtirish uchun Angliyada 1700ft. st., Frantsiyada 215 ming fr. talab qilinar edi. Bu bilan oltin muomaladan xalqaro oborotga chiqarildi. Ichki oborotda esa bunday imkoniyatga faqatgina yirik firmalar va puldorlar ega bo'lib qoldilar xolos.

Banknotalarni bevosita oltinga almashtirish tiklanmadi. Bu mamlakatlar o'z kredit pullarini oltin quyma standartga kiruvchi mamlakatlarning devizlariga (ya'ni valyutalariga) almashtirishini mo'ljallangan edilar. Bu bir mamlakat valyutasining ikkinchi davlat valyutasiga bog'liqlarini keltirib chiqarar edi. Pul sitemasining bu ko'rinishi oltin deviz standart nomini oldi. 1929-33 yillardagi jahon krizisidan keyin barcha mamlakatlarda oltin deviz standartning ba'zi elementlarini oltin dollar standart o'zida olib qoldi. Bu standartning o'ziga xos xususiyati shunda ediki; birinchidan, bu standartdan foydalanish huquqi faqatgina chet el emission banklariuchungina saqlab qolingan edi, ikkinchidan, bu standartda faqatgina AQSh dollarigina oltin bilan aloqasini saqlab qolgan edi xolos. 1971 yil dekabr oyidan boshlab dollarning oltin pariteti bekor qilinishi bilan oltin standartning barcha ko'rinishlari o'z kuchini yo'qotdi. Oltin standarti barbod bo'lishi va iqtisodiyotni davlat ishtirokida boshqarilishiga o'tilishi bilan metall pul nazariyasining o'rni boshqa nazariya bilan almashtiriladi. Neometalizmoimining asosiy kamchiligi shundaki, ular iqtisodni davlat tomonidan boshqarilishi bilan oltinga almashtirilmaydigan kredit pullar orasida ichki bog'lig'ini e'tiborga olmadilar.[13]

**Pul massasini tartibga solish muammolari.** Pul muomalasining muhim ko'rsatkichi bo'lib pul massasi hisoblanadi. Pul massasi xo'jalik oborotidagi naqd pullik hisob-kitoblarni aholi, korxonalar, davlat tashkilot, muassasalariga tegishli xarid va to'lov vositalarining yalpi hajmini o'zida ifodalaydi. Pul muomalasining belgilangan muddat va belgilangan davr uchun miqdoriy o'zgarishlarini bilish uchun, shuningdek pul massasi hajmi va o'sish su'ratlarini tartibga solish bo'yicha tadbirlarni ishlab chiqarish uchun turli xil ko'rsatkichlar (pulagregatlari) dan foydalaniladi.[14] Sanoati rivojlangan mamlakatlarning moliya statistikasida pul massasini aniqlashda quyidagi asosiy pul agregatlari to'plamidan (guruhidan) foydalaniladi: M-1 agregati - muomaladagi naqd pullar (banknotalar, tangalar) va joriy bank schyotlaridagi mablag'larni o'z ichiga oladi; M-2 agregati - M-1 agregati va tijorat banklaridagi muddatli va jamg'arma qo'yilmalaridan (to'rt yilgacha) tarkib topgan; M-3 agregati - o'z ichiga M-2 agregati va ixtisoslashgan kredit muassasalaridagi jamg'arma qo'yilmalarini kiritgan; M-4 agregati - M-3 agregati hamda yillik tijoriy banklarining depozitli sertifikatlaridan iborat. AQSh da pul

[13] Razzoqov A., Toshmatov Sh., O'rmonov N. Iqtisodiy ta'limotlar tarixi. Darslik (lotin yozuvida). - T. "Iqtisodmoliya", 2007. –320 b.

[14] Nosova S.S. Ekonomicheskaya teoriya. Elementarnыy kurs: ucheb. posob. M.: KNORUS, 2010. – 510s

massasini aniqlash uchun 4ta pul agregati, Yaponiya va Germaniyada - 3ta, Angliya va Frantsiyada - ikkita pul agregatidan foydalaniladi. Pul massasi tarkibi va dinamikasini tahlil qilish Markaziy bank tomonidan to'g'ri pul-kredit siyosati olib borishda muhim ahamiyat kasb etadi. Rossiya Federatsiyada muomaladagi jami pul massasi hisob-kitobi uchun quyidagi pul agregatlari qo'llaniladi. M-O agregati - naqd pullar; M-1 agregati - M-O agregati va hisob-kitob, joriy va boshqa schyotlar (maxsus schyotlar, kapital qo'yilmalar schyotlari, akkreditiv va chek schyotlari, mahalliy byudjet schyotlari, byudjet, kasaba, uyushmalari jamoat va boshqa tashkilotlarning schyotlari, davlat sug'urta mablag'lari, uzoq muddatga kreditlash fondi) dagi mablag'lar tijorat banklariga qo'yilmalar va jamg'arma banklaridagi talab qilib olinadigan depozitlarning yig'indisiga teng; M-2 agregati - M-1 agregati va jamg'arma banklaridagi muddatli qo'yilmalardan iborat; M-3 agregati - M-2 agregati hamda depozitli sertifikatlar va davlat zayom obligatsiyalari yig'indisidan iborat. Pul massasi tarkibini uning harakatiga qarab ikkiga bo'lish mumkin, ya'ni pul massasining aktiv qismi - bu pul mablag'larining xo'jalik faoliyatidagi turli xil shakldagi hisob-kitoblarni olib borish bilan bog'liq qismi va ikkinchisi passiv qism jamg'armadagi pullar va schyotlardagi qoldiqlar hisoblanadi. Pul massasi naqd pullardan tashqari muddatli schyotdagi mablag' va jamg'armalarni, depozit sertifikatlari, investitsion fondlarning aktsiyalarini o'z ichiga oladi. Pul massasining yuqoridagi elementlari «kvazi» - qariyb pullar deb ham yuritiladi. Kvazi - pullar likvid aktivlar bo'lib, ular tez orada pulga aylanishi mumkin. Pul massasining turli xil ko'rsatkichlarini ishlatish pul muomalasi holatini tahlil qilishga turli tomonlardan yondashishga imkon beradi. Mamlakat miqyosida pul massasi hajmining o'zgarishi muomaladagi pul massasining o'zgarishi natijasi va pulning aylanish tezlashganligi natijasi bo'lishi mumkin. Pulning aylanish tezligi - pul muomala vositasi va to'lov vositasi sifatida amal qilgandagi uning harakat ko'rsatkichidir. Uni miqdorini hisoblash qiyin, shuning uchun uni hisob-kitob qilishda bilvosita ma'lumotlardan foydalaniladi. Sanoati rivojlangan mamlakatlarda asosan pul aylanish tezligi o'sishining ikki ko'rsatkichi hisoblanadi. daromadlar aylanma oborotida pulning muomalada bo'lish tezligi ko'rsatkichi. Bu ko'rsatkich yalpi milliy mahsulot (yamm) yoki milliy daro madning pul massasiga, aniqrog'i M-1 yoki M-2 pul agregatiga nisbati bilan aniqlanadi. Bu ko'rsatkich pul muomalasi va iqtisodiy rivojlanish jarayoni orasidagi o'zaro aloqadorlikni ko'rsatadi; to'lov oborotida pulning aylanuvchanlik ko'rsatkichi. Bu ko'rsatkich joriy bank schyotlari bo'yicha o'tkazilgan mablag'lar yig'indisining pul massasi o'rtacha qiymatiga nisbati sifatida aniqlanadi.Pulning aylanish tezligining o'zgarishi umumiqtisodiy (iqtisodiyotning tsiklik rivojlanishi, iqtisodiy o'sish, narxlar su'ratlari), to'la monetar (to'lov oboroti tarkibi, kredit operatsiyalari va o'zaro hisob-kitoblarning rivojlanishi, pul bozorida foiz stavkalarning darajasi va h.k. lar) omillariga bog'liq. Pul aylanishining tezlashuviga metall pullarning kredit pullar bilan almashtirishishi, o'zaro hisob-kitoblar tizimining rivojlanishi, banklar ishiga EYoM ning kiritilishi, pullik hisob-kitoblarda elektron vositalarining ishlatilishi yordam beradi. Pul qadrsizlangan hollarda iste'molchilar pullarining to'lov qobiliyatini saqlab qolish uchun tovarlar

ko’proq xarid qiladilar. Bu esa pul aylanishini tezlashtiradi. Boshqa ko’rsatkichlar o’zgarmas bo’lganida pul aylanishining tezlashishi pul massasi oshishini bildiradi[15].

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. O’zbekiston Respublikasining Konstitusiyasi. - T.: «O’zbekiston», 2017.

2. O’zbekiston Respublikasining 2016 yil 29 dekabrdagi "Tadbirkorlik faoliyatining jadal rivojlanishini ta’minlashga, xususiy mulkni har tomonlama himoya qilishga va ishbilarmonlik muhitini sifat jihatidan yaxshilashga doir qo’shimcha chora-tadbirlar qabul qilinganligi munosabati bilan O’zbekiston Respublikasining ayrim qonun hujjatlariga o’zgartish va qo’shimchalar kiritish to’g’risida”gi Qonuni.

3. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi “2017-2021 yillarda O’zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo’nalishi bo’yicha Harakatlar strategiyasi to’g’risida”gi PF-4947-sonli Farmoni.

4. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2014 yil 15 iyuldagi “Zarar ko’rib ishlayotgan va iqtisodiy nochor, past rentabelli tashkilotlarning foydalanilmayotgan va ortiqcha ishlab chiqarish maydonlarini yanada optimizasiya qilish chora-tadbirlari to’g’risida”gi 192-sonli qarori.

## *O’ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA MASOFAVIY BANK XIZMATLARINI TAKOMILLASHTIRISH YO’LLARI*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*
*tursunovfaridun4330@gmail.com*

***Annotatsiya.****Ushbu tezisda masofaviy bank xizmatlari tushunchasi, uning zamonaviy tijorat banklari faoliyatidagi roli va o’rni, masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirishning asosiy yo’nalishlari, afzalliklari va kamchiliklari, masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirishda uchraydigan ba’ze muammolar o’rganib chiqilgan va bu muammolarni hal etish uchun ba’ze amaliy taklif va tavsiyalar berilgan.*

***Kalit so‘zlar:*** *onlayn-banking, internet-banking, mobil-banking, sms-banking, bank-mijoz, dibank, chat-botlar, blokcheyn, onlayn tahlil.*

***Abstract****. This article examines the concept of remote banking services, its role and place in the activities of modern commercial banks, the main directions, advantages and disadvantages of the development of remote banking services, some problems encountered in the development of remote banking services, and some practical suggestions and recommendations are given to solve these problems.*

***Key words:*** *online-banking, internet-banking, mobile-banking, sms-banking, bank-client, dibank, chat-bots, blockchain, online analysis.*

[15] Nosova S.S. Ekonomicheskaya teoriya. Elementarnыy kurs: ucheb. posob. M.: KNORUS, 2010. – 510s.

Bozor munosabatlarining muhim bo’g’inlaridan biri bo’lgan bank tizimini isloh qilish va erkinlashtirish zamirida iqtisodiyotni rivojlantirish, xalqaro bank tizimi talablariga mos keluvchi mahalliy banklar faoliyatini tashkil qilish va ular faoliyatini yanadatakomillashtirish bugunning dolzarb vazifalaridan hisoblanadi. Yangi texnologiyalarning joriy etilishi, aloqa vositalarining rivojlanishi bankning turli hududdagi mijozlarga xizmat ko‘rsatishi, shuningdek, qog‘ozbozlikni qisqartirish imkonini beradi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoev o‘z nutqida bu borada “...bank tizimini rivojlantirish uchun bu yil keskin choralar ko‘rishimiz lozim. 2020 yildan boshlab har bir bankda keng ko‘lamli transformatsiya dasturi amalga oshiriladi. Bu borada banklarimizning kapital, resurs bazasi va daromadlarini oshirish alohida e’tiborimiz markazida bo‘ladi” deya, aytib o‘tgan edilar [1].

Murojaatnomadan keyin 2020 yildan boshlab har bir bankda keng ko‘lamli transformatsiya dasturi va har xil innovatsiyalarni joriy etish amalga oshirilmoqda. Bundan tashqari so‘ngi yillarda bank tizimini ommaboplashtirish va erkin raqobat sharoitiga moslashtirish ko‘zda tutilgan bir qator hujjatlar qabul qilindi. Xususan, 2018 yil 23 martda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida»gi 3620-sonli Qarori qabul qilinishi bank xizmatlarini ko‘rsatishda mavjud muammolar va banklar tomonidan amalga oshirilishi kerak bo‘lgan chora-tadbirlarni belgilab berdi [2].

Shu yildan boshlab hozirgi vaqtgacha Qaror ijrosi bo’yicha birqancha amaliy ishlar bajarildi. Jumladan, xalqaro to’lov tizimlari bilan o’zaro hamkorliklar va birqancha naqd pulsiz to‘lovlarni amalga oshirish uchun innovasion texnologiyalarni amalga oshirilmoqda.

Bir qator rus iqtisodchi olimlari masofaviy bank xizmati haqida o’zlarining fikrlarini aytib o’tishgan. “Masofaviy bank xizmati – bu mijozlarga turli telekommunikatsiya kanallari orqali bankka kelmasdan bank operatsiyalarini amalga oshirish imkoniyatini taqdim etishdir” deb ta’kidlaydi rus olimi Korobova G.G. [3]. Kornilova Yu.A.ning fikricha “Masofaviy bank xizmati - bu mijoz tomonidan masofadan turib (uning bankka tashrifisiz) ko'pincha kompyuter va telefon tarmoqlaridan foydalangan holda uzatiladigan buyurtmalar asosida bank xizmatlarini ko'rsatish texnologiyalari uchun umumiy atama” [4].

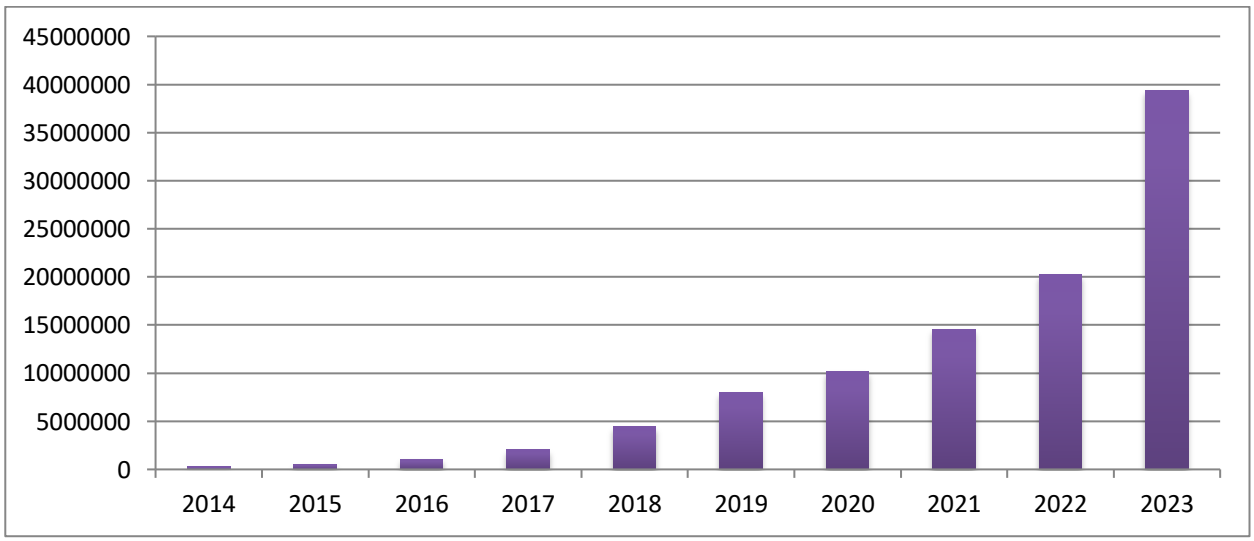
Yuqordagi fikr-mulohazalarni umumlashtirgan holda masofaviy bank xizmati – bu bank xizmatlarini masofadan turib, bank ofisiga bormasdan, mijoz va bank xodimlari o‘rtasida to‘g‘ridan-to‘g‘ri aloqa qilmasdan, telekommunikatsiya kanallaridan foydalangan holda, ko‘pincha mobil telefon yoki noutbukdan foydalangan holda ko‘rsatish deb ta’rif berish mumkin.

O’zbekiston Respublikasi bank tizimida elektron to’lov tizimi va masofaviy bank xizmatlari o’zining me’yoriy-huquqiy rivojlanish bosqichlariga ega. O‘zbekiston Respublikasi tijorat banklarida masofaviy bank xizmatlarini ko‘rsatish yildan-yilga rivojlanib borayotgan bo‘lsa-da, ushbu xizmatlarning yanada taraqqiy topishida muammolar yo‘q, deb bo‘lmaydi. Masofaviy bank xizmatlarida yuzaga kelgan muammolarni bartaraf etish va dasturda qulayliklar yaratish orqali mijozlar

sonining ortishiga erishish mumkin. Masofadan boshqariladigan bank xizmatlarining paydo bo'lishiga turtki bo'lgan axborot-kommunikatsiya texnologiyalari hisoblanadi. Tijorat banklarida masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirishga muammolardan tashqari bir qancha omillar ham ta'sir ko'rsatadi. Shunga qaramasdan, mamlakatimiz bank tizimida ham masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirish borasida bir qancha me'yoriy-huquqiy hujjatlar ishlab chiqildi va jadal ishlar olib borilmoqda. Bugungi kunda banklar mijozlarining soni ortib borishi, ko'plab mijozlarni jalb qilish va ularga ko'rsatilayotgan xizmatlar sifatini oshirish natijasida o'zlarining daromadini ham ko'paytirish uchun harakat qilmoqdalar.

Masofadan bank xizmatini ko'rsatuvchi dastlabki «Bank-mijoz» tizimi respublikamizdagi barcha banklarda tatbiq qilingan. Ushbu tizimni amaliyotda qo'llash uchun mijozning kompyuter yoki boshqa telekomunikatsiyasida maxsus dastur o'rnatilib, aloqa kanallari orqali bankning axborot tizimi bilan o'zaro muloqot ta'minlanadi. Lekin, «Bank-mijoz» tizimidan foydalanish imkoniyati cheklangan. Shuning uchun hozirda internet tarmog'i va oddiy brauzer orqali ishlashini ta'minlovchi onlayn-banking (internet-banking) tizimi keng qo'llaniladi.

Onlayn banking (internet-banking) - bu bank xizmatlarining ajralmas qismi bo'lib, u Internet orqali mijozlar bilan o'zaro aloqa tuzishga diqqat qaratish imkonini beradi. Bugungi kunda aholi tijorat banklarining mobil ilova dasturlari orqali real vaqt rejimida kartadan kartaga pul o'tkazish (P2P) operatsiyalarini bajarish, soliq, byudjet, kommunal va boshqa to'lovlarni amalga oshirish, mikroqarz olish va kreditlarni so'ndirish, onlayn omonatlarni rasmiylashtirish, depozit hamda ssuda (kredit) hisobvaraqlarini masofadan ochish, xalqaro bank karta hisobvarag'idan to'lovlarni amalga oshirish, onlayn konversiya operatsiyalarini amalga oshirish va boshqa masofaviy bank xizmatlaridan keng foydalanmoqda. Endi biz masofadan bank xizmatlarini ko'rsatuvchi tizimlardan foydalanuvchilar sonining o'zgarish dinamikasini ko'rib chiqamiz (1-diagramma).




**1-diagramma. Masofadan bank xizmatlarini ko'rsatuvchi tizimlardan foydalanuvchilarning soni[16]**
**(2023-yil 1-oktabr holatiga)**

[16] www.cbu.uz

Diagramma ma’lumotlaridan ko’rinib turibdiki, 2014-2023-yillarda (oxirgi 10 yilda) respublikamiz tijorat banklarida masofadan bank xizmatlarini ko’rsatuvchi tizimlardan foydalanuvchilar sonining o’sish tendensiyasi kuzatilgan.

Tijorat banklarning respublika bo‘ylab keng filiallar tarmog‘i mavjudligi, bankka kelib uning xizmatlaridan foydalanuvchi mijozlari sonining ko‘pligi sababli ham ularda masofadan bank xizmatlaridan foydalanuvchilar soni nisbatan ko‘proq. Bu esa, ushbu xizmat turlarining tobora va jadal rivojlanib borayotganini ko’rsatadi.

O‘zbekistonda masofaviy bank xizmatlarini rivojlanish istiqbollari bo‘yicha olib borgan tahlillar natijasida quyidagi taklif va tavsiyalar ishlab chiqildi:

1. Banklarning mobil ilovasini takomillashtirish va ko’proq xizmatlar turini mobil ilovada joylashtirish kerak. Xususan, xalqaro pul o‘tkazmalariga integarsiyalashuv orqali xorijga mablag‘larni jo‘natish va qabul qilish, plastik kartalar virtual emmisiyasi xizmatini kiritish kabilar shular jumlasidandir.
2. Banklarning interaktiv mahsulotlarini ko’paytirish kerak. Masalan, pulli reklamalar, savdo komissiyasi kabi moliyaviy hamkorliklarni ilovalarda joylashtirish kerak. Har bir bank o’zining mintaqaviy ekotizimni yaratishi kerak.
3. Masofaviy bank tizimlarini rivojlantirishning yana bir zamonaviy tendentsiyasi - bu o'yinlashtirish kabi texnologiyalarni joriy etishdir. Mijoz o'yin ko'rinishidagi barcha kerakli ma'lumotlarni olish imkoniyatiga ega bo'ladi. Banklarning masofaviy bank xizmatlari tizimida yangi chat-bot tizimlarini kiritish maqsadga muvofiq bo’ladi. Banklar uchun ushbu texnologiyaning joriy etilishi bank xarajatlarini tejashga ijobiy ta'sir ko'rsatadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:


1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 23 martdagi «Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida»gi 3620-sonli Qarori.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. Murojaat (2018). Xalq so‘zi gazetasining 23 dekabr soni.
3. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Г. Коробовой., 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2015. – 592 с.
4. Корнилова, Ю.А. Дистанционное банковское обслуживание: обзор предложений / Ю. А. Коринилова // Экономика современного предприятия. – 2011. – № 10 – С. 48–54.
5. Jo’liboy o’g’li O., Ubaydullayeva L.A.qizi.(2023). O’ZMEKISTONDA RAQAMLI BANKNI RIVOJLANTIRISH YO’LLARI. SCHOLAR. 1(29), 66–73. https://doi.org/10.5281/zenodo.10055712.

# *SAVDO TARMOG‘INI RIVOJLANTIRISH TIZIMINI TARMOQLI GRAFIK USULI*

***Raximova***
***Umida***
*SamISI katta o‘qituvchisi*
raximovaumida2018@gmail.com
***Yaxshimurodov Jaloliddin***
*Buxgalteriya hisobi va menejmentfakulteti talab*asi

***Annotatsiya:****Ushbu ish savdo tormog‘ini rivojlantirish tizimini tahlil qilish va qo‘yilgan rejani amalga oshirishda sarflanadigan vaqtni tejashda tarmoqli rejalashtirish va boshqarish usulini qo’llab samarali yechim topishga bag‘ishlangan.*

***Kalit so‘zlar****: Rejalashtirish, boshqarish, tarmoq, tarmoqli grafik, ish, voqea, to‘la yo‘l, kretik yo‘l.*

***Аннотация:*** *Данная работа посвящена анализу системы развития торговой сети и поиску эффективного решения с использованием метода сетевого планирования и управления для экономии времени, затрачиваемого на реализацию заданного плана.*

***Ключевые слова:*** *Планирование, управление, сеть, сетевой граф, работа, событие, полный путь, критический путь*.

Tarmoqli rejalashtirish va boshqarish usulining asosiy rejaviy xujjati bo’lib tarmoqli grafik hisoblanadi. O’z navbatida tarmoqli grafik ikki element, ya’ni ish va voqyea yordamida quriladi. Ish ikkita doirachani tutashtiruvchi yo’nalish bilan tasvirlanadi. Har bir voqyeaga ma’lum $i$ raqam yoziladi (beriladi), shuning uchun ikkita $i$ va $j$ voqyealarni tutashtiruvchi har bir ishni $(i, j)$ ish deb o’qiladi, hamisha $i < j$. Har bir ishga $t_{ij}$ -davomiylik muddati yoziladi. Bajarilishi uchun resurslarni talab etmaydigan hamda ikki va undan ziyod ishlar o’rtasida faqat mantiqiy aloqani ifodalovchi ishga yolg’on ish deyiladi. To’la yo’l deb boshlang’ich voqyeadan tortib to oxirgi voqyeagacha uzluksiz ishlar ketma-ketligidan tashkil topgan yo’lga aytiladi, masalan $L_n$ - $n$-chi to’la yo’lni anglatadi.

Yo’lning uzunligi deganda unda yotgan ishlarning davomiyligini yig’indisiga aytiladi:

$$L_n = \sum t_{ij} \qquad (1)$$

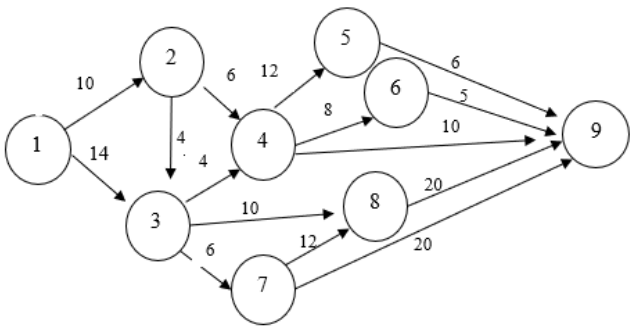
Xavfli yo’l – bu tarmoqli grafikni eng muhim va mas’uliyatli qismi hisoblanadi, chunki bu ishlarni bajarilish muddatlarini buzilishi barcha ishlar majmuini bajarilish muddatini barbod qilib yuborishi mumkin. Shu nuqtai nazardan tegishli mas’ul shaxs shu xavfli uchastkaga butun e’tiborini qaratishi va qolgan xavfli bo’lmagan uchastkalardan foydalanilmay turgan zahiralarni qidirib topishi hamda ularni qayta taqsimlash natija-sida butun ish majmuini shiddat bilan bajarilishini ta’minlashi kerak bo’ladi. Aks holda belgilangan ishlar majmuini ko’rsatilgan muddatlarda bajarilishi xavf ostida qoliship mumkin. Ammo tarmoqli grafik ko’p sonli voqyea va ishlardan tashkil topsa, mazkur yuqorida zikr etilgan

usul bilan kiritik yo'lni aniqlash o'ta mehnat talab ish bo'ladi. Bunday hollarda xavfli yo'lni aniqlash uchun tarmoqli grafikdagi voqyealarni ro'y berishligining mumkin bo'lgan eng ertangi va kechki muddatlarini hisoblash orqali aniqlash qulayroq bo'ladi

Masalan, "Samarqand" supermarketining savdo tarmoqlarini ma'lumotlari bo'yicha rivojlantirishning rejasini ishlab chiqishning tarmoqli grafigini qurish va kritik (xavfli) yo'li aniqlaylik.

| **Ish (*i*, *j*`)** | **Ishning mazmuni** | **Ishni davomiyligi (kunda)** |
|---|---|---|
| **1** | **2** | 3 |
| (1,2) | Savdo jixozlarini yangi turlarini urganish | 10 |
| (1,3) | Tadbirni iktisodiy asoslash, smeta tuzi shva uni kelishish | 14 |
| (2,4) | Jixozlarni chizmasini bajarish uchun texnik topshirigini ishlab chikish. Loyixa oldi chizmalarini bajarish | 6 |
| (2,3) | Jixozlarni joylashtirish loyixasini tuzish | 4 |
| (3,4) | Jixozlarga buyurtma tuzish | 4 |
| (3,7) | Ishchi loyixani ishlab chikish | 6 |
| (3,8) | Shtatlar jadvalini tasdiklash | 10 |
| (4,5) | Yangi jixozlarni joylashtrirish | 12 |
| (4,6) | Jixozlarni ayrim kismlarini kushimcha xonalarga joylashtirish | 8 |
| (4,9) | Jixozlarni tula komplektligini tekshirish | 10 |
| (5,9) | Tovarlarni joylashtirish | 6 |
| (6,9) | Javobgar shaxslarni konun-koidalar bilan tanishtirish | 5 |
| (7,8) | Xodimlarni yangi reklama vositalari bilan tanishtirish | 12 |
| (7,9) | Tovarlarga yangi reklama va annotasiyalar tayyorlash | 20 |
| (8,9) | Sotuvchilarni sotuvchilik san'ati buyicha ukitish | 20 |

1). Supermarketning tijorat faoliyatini rivojlantirish rejasining tarmoqli grafigini ko'ramiz:




2). Kritik yo'lni aniqlaymiz:

Bevosita tarmoqli grafikdagi barcha to'la yo'llarni davomiylik muddatlarini hisoblash orqali, ya'ni

$L_1 = 10 + 6 + 12 + 6 = 34$
$L_2 = 10 + 6 + 10 = 26$
$L_3 = 10 + 6 + 8 + 5 = 29$
$L_4 = 10 + 4 + 4 + 12 + 6 = 36$
$L_5 = 10 + 4 + 4 + 10 = 28$
$L_6 = 10 + 4 + 4 + 8 + 5 = 31$
$L_7 = 10 + 4 + 10 + 20 = 44$
$L_8 = 10 + 4 + 6 + 18 + 20 = 58$
$L_9 = 10 + 4 + 6 + 20 = 40$
$L_{10} = 14 + 4 + 12 + 6 = 36$
$L_{11} = 14 + 4 + 10 = 28$
$L_{12} = 14 + 4 + 8 + 5 = 31$
$L_{13} = 14 + 10 + 20 = 44$
$L_{14} = 14 + 6 + 18 + 20 = 58$
$L_{15} = 14 + 6 + 20 = 40$

Qoidaga ko'ra tarmoqli grafidagi birinchi va oxirgi voqyealarni tutashtiruvchi yo'llar jami 15-ta bo'lib, ulardan faqat bitta to'la yo'l, ya'ni 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 – 9 voqealarni tutashtiruvchi to'la yo'l eng xavfli (kritik) yo'l bo'lib hisoblanadi va mazkur yo'lda zahiralar mavjud emas. Ushbu to'la yo'lda biror bir uchastkadagi ishlarni bajarilish muddatini kechiktirilishi butun ish majmuini belgilangan direktiv muddatlarda bajarilishini buzib – kechiktirib yuborishi mumkin. Shuning uchun mutaxassis – mas'ul xodim birinchidan belgilangan ishlarni o'z vaqtida bajarilishini ta'minlashni qattiq nazorat qilishi hamda xavfli bo'lmagan uchastkalardan zahiralarni qidirib topib va ularni havfli uchastkalarga taqsimlash natijasida ishlarni belgilangan direktiv muddatlarda bajarilishini ta'minlashga qaratilgan chora-tadbirlarni ko'rishi shart.

Ammo uchastkada amalga oshirilayotgan ishlar bo'yicha xavfli yo'l deb aniqlangan uchastka haqiqatda xavfli bo'lmasligi mumkin. Bunday shubhali holatlarda mutaxassis kritik yo'lni aniqlashni ikkinchi usuli, ya'ni tarmoqli grafikdagi barcha voqyealarni ro'y berishligining mumkin bo'lgan eng ertangi muddati $t_э(i)$ va kechki muddati $t_k(j)$ larni hisoblashi kerak. Agar qaysi voqyealar uchun ularni ro'y berishligini mumkin bo'lgan ertangi muddati shu voqyeaning ro'y berishligini kechki muddatiga teng bo'lsa yoki ularni ayirmalari nolga teng bo'lsa qaralayotgan voqyea va ish kritik hisoblanadi, ya'ni $t_э(i) = t_k(j)$ yoki $t_э(i) - t_k(j) = 0$ bo'lganda.

O'z vaqtida qaralayotgan masalaga ko'ra tarmoqli grafikdagi barcha voqyealarni ro'y berishligini mumkin bo'lgan ertangi $t_э(j) = \max_i [t_э(i) + t_{ij}]$ va kechki $t_k(i) = \max_j [t_k(j) - t_{ij}]$ muddatlari aniqlanadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Shapkin A.S. matematicheskiye metodi i modeli issledovaniya operatsiy. Uchebnoye posobiye. – M.: Dashkov i K., 2009 g

2. Fomin G.P. Matematicheskiye metodi i modeli v kommercheskoy deyatelnosti Uchebnik. –M.: INFRA-M, 2009 g.

# *КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК СПОСОБ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ*

***Каршибоев Х.К.***
*СамИЭС, доцент*
***Ортиков Ф.Р.***
*СамИЭС, студент группы ик-122*

***Аннотация:*** *в данной статье рассматривается корреляционно-регрессионный анализ как способ прогнозирования экономического развития предприятия. Расчет коэффициентов корреляции позволяет обнаружить тесноту и направление взаимосвязи изучаемых показателей. Регрессионный анализ является естественным продолжением корреляционного и заключается в определении аналитического выражения связи результирующей величины с факторными показателями.*

***Ключевые слова:*** *корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование, случайные величины, результативный признак.*

Для планирования экономического развития предприятия широко используют корреляционно-регрессионный анализ. Его применяют для проверки форм связи, которые устанавливают количественные соотношения между случайными величинами изучаемого процесса. Данный метод применяется в социально-экономическом прогнозировании для того, чтобы построить условные прогнозы и прогнозы, которые основаны на оценке устойчивых причинно-следственных связей.

Корреляционно-регрессионный анализ – это классический метод стохастического моделирования хозяйственной деятельности. Он применяется для исследования взаимосвязи показателей хозяйственной деятельности, когда зависимость между ними не является строго функциональной и искажена влиянием посторонних, случайных факторов. При методе корреляционно-регрессионного анализа строятся корреляционные и регрессионные модели хозяйственной деятельности, в которых выделяются факторные и результативные показатели [3]. Корреляционный анализ применяется для измерения тесноты связи между варьирующими переменными. Также с его помощью оценивают факторы, которые оказывают наибольшее влияние на результативный признак.

Регрессионный анализ необходим для выбора формы связи и типа модели, чтобы определить расчетные значения зависимой переменной (результативного признака).

Корреляционный и регрессионный анализ используются комплексно. Парная корреляция является наиболее разработанной в теории и часто применяемой на практике. Она применяется, когда исследуются соотношения результативного признака и одного факторного признака. Это –

однофакторный корреляционный и регрессионный анализ [4].

Продемонстрируем применение корреляционно-регрессионного анализа на примере предприятия ОАО «Самаркандский комбинат хлебопродуктов».

«Самаркандский комбинат хлебопродуктов» занимается хранением зерна и продуктов его переработки, реализацией работ и услуг по перевалке зерновых масличных культур на территории область Самарканд.

Проанализируем влияние выручки на величину оборотных средств данного комбината с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Исходные данные приведены ниже в таблице 1.

Используя исходных данных, представленных в таблице, построим график зависимости результативного признака Y от фактора X.

таблица

**Выручка и величина оборотных средств**
**ОАО «Самарканский комбинат хлебопродуктов»**

| **Период** | **Выручка, тыс.руб. (x)** | **Оборотных средств, тыс.руб. (y)** |
|---|---|---|
| 2018 | 480 | 254 |
| 2019 | 440 | 358 |
| 2020 | 571 | 396 |
| 2021 | 708 | 449 |
| 2022 | 1258 | 731 |
| 2023 | 1206 | 579 |
| 2024 | 2288 | 788 |
| 2025 | 3088 | 780 |

**График зависимости величины оборотных средств от суммы выручки.**

С учетом характера изменения данных, представленных в таблице и подтвержденных графически, для моделирования зависимости нами была выбрана парабола второго порядка, имеющая вид:

$$Y_x = a + bx + cx^2 \qquad (1)$$

Значения параметров $a, b$ и $c$ находятся при помощи решения системы уравнений:

$$\begin{cases} na + b\sum x + c\sum x^2 = \sum y \\ a\sum x + b\sum x^2 + c\sum x^3 = \sum xy \\ a\sum x^2 + b\sum x^3 + c\sum x^4 = \sum x^2 y \end{cases}$$

где: n – количество наблюдений.

$$\begin{cases} 8a + 10039b + 19058993c = 4335; \\ 100039a + 19058993b + 45905684995c = 6652904; \\ 190058993a + 45905684995b + 123403078660241c = 14043999092. \end{cases}$$

$$\begin{cases} 8a + 13{,}6b + 24{,}8c = 15{,}2; \\ 13{,}6a + 24{,}8b + 46{,}872c = 27{,}52; \\ 24{,}8a + 46{,}872b + 95{,}5696c = 52{,}832. \end{cases}$$

Подставляем полученные значения в систему уравнений:

$$a = 60{,}625$$
$$b = 0{,}63$$
$$c = -0{,}00013$$

$$a = 0{,}5$$
$$b = 0{,}49$$
$$c = 0{,}183$$

Параметры уравнения регрессии были найдены нами способом определителей:

$$Y_x = 60{,}625 + 0{,}63x - 0{,}00013x^2$$

$$Y_x = 0{,}5 + 0{,}49x + 0{,}183x^2$$

Таким образом, уравнение параболы имеет следующий вид:

Подставляем в данное уравнение соответствующие значения X. Получим выровненные значения величины оборотных средств в зависимости от суммы выручки (табл. 2).

**Таблица 2**

**Выравненные значения результативного признака Y**

| n | X, тыс.руб | Y, тыс.руб | $Y_x$, тыс.руб |
|---|---|---|---|
| 2018 | 480 | 254 | 333,068 |
| 2019 | 440 | 358 | 312,652 |
| 2020 | 571 | 396 | 377,9647 |
| 2021 | 708 | 449 | 441,4957 |
| 2022 | 1258 | 731 | 647,4267 |
| 2023 | 1206 | 579 | 631,3233 |
| 2024 | 2288 | 788 | 821,5173 |
| 2025 | 3088 | 780 | 766,4133 |

Вычисляем корреляционное отношение для измерения тесноты связи между факторным и результативным показателем при нелинейной зависимости:

$$\eta = \sqrt{\frac{\sigma_y^2 - \sigma_{y_x}^2}{\sigma_y^2}}$$

$$\sigma_y^2 = \frac{301014{,}9}{8} = 37626{,}86 \qquad (4)$$

$$\sigma_{y_x}^2 = \frac{19720{,}57}{8} = 2465{,}071$$

$$\eta = \sqrt{\frac{37626{,}86 - 2465{,}071}{37626{,}86}} = 0{,}966688$$

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum(y - \overline{y_x})^2}{\sum(y - \overline{y})^2}} = \sqrt{1 - \frac{0{,}03007}{1{,}68}} = 0{,}991$$

Корреляционное отношение может принимать значение от 0 до 1. Чем ближе его величина к единице, тем более тесная связь существует между изучаемыми явлениями [1].

Значение корреляционного отношения, равное 0,96668 означает, что связь между факторным и результативным признаком сильная. Если выручка изменится на 1%, тогда величина оборотных средств изменится на 0,97%.

Для того чтобы произвести оценку модели связи при нелинейной зависимости необходимо определить индекс детерминации, который равен квадрату корреляционного отношения:

$$R^2 = \eta^2$$

$$R^2 = 0{,}966688^2 = 0{,}934486 \qquad (5)$$

$$R^2 = \eta^2$$

$$R^2 = 0{,}991^2 = 0{,}982081$$

Нами были проведены расчеты по различным вариантам моделей. Наилучшим образом тенденцию зависимости величины оборотных средств от суммы выручки описывает полиноминальная функция, поскольку индекс детерминации R2 наибольший – 0,934. А это означает, что 93,4% исходных данных подчиняются выбранной модели.

Из этого следует, что на 93,4% изменение величины оборотных средств связано с изменением выручки. И на 6,6% связано с влиянием прочих факторов.

Чтобы оценить качество построенной модели рассчитаем среднюю ошибку аппроксимации (А). Она показывает, на сколько процентов отличаются фактические значения показателя Y от значения, которые рассчитаны по построенной модели.

Средняя ошибка аппроксимации определяется по формуле:

$$\overline{A} = \frac{\sum |Y_i - Y_x| / Y_i}{n} 100\% \qquad (6)$$

где: $|Y_i - Y_x|$ – отклонение выравненных значений Y от фактических, взятое по модулю.

$$\overline{A} = 9{,}56\%$$

Полученное значение позволяет сделать вывод о том, что качество построенной модели хорошее, так как модель регрессии считается хорошо подобранной и достаточно точно описывающей связь между фактором и результативным показателем, если величина средней ошибки аппроксимации не превышает 10%.

Рассчитаем прогнозные значения величины оборотных средств на 2024 и 2025 гг.

Допустим, предприятие будет каждый год увеличивать выручку на 10%, по сравнению с предыдущим годом. Значит, сумма выручки в 2024 и 2025 году будет составлять:

2024: 3088 + 0,1·3088 = 3396,8 (тыс. руб.);

2025: 3396,8 + 0,1·3396,8 = 3736,48 (тыс. руб.).

Подставим полученные значения в уравнение регрессии:

2024: 60,625 + 0,63·3396,8 – 0,00013·3396,82 = 700,6 (тыс. руб.);

2025: 60,625 + 0,63·3736,48 – 0,00013·3736,482 = 599,6 (тыс. руб.).

Подводя итоги по построенной регрессионной модели, можно сказать, что для увеличения выручки комбината по итогам двух планируемых лет на 10% необходимо 700,6 тыс. руб. оборотных средств в 2024 году, а в 2025 – 599,6 тыс. руб.

**Список использованной литературы:**

1. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 328 с.

2. Greene, W. H. (2012). Econometric Analysis, 7 th Edition (Int. Edition), Essex:

Pearson.

3.Бутакова М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: Учебное пособие / М.М. Бутакова. – 2-е изд. – М.: Кнорус, 2010. – 168 с.

4. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2011.

# *ОЗИҚ-ОВҚАТ МАҲСУЛОТЛАРИНИНГ НАРХЛАРИНИ БАРҚАРОРЛАШТИРИШДА БАНК КРЕДИТЛАРИНИНГ ЎРНИ*

***Ниёзов Зухур Давронович***
*Сам.ИСИ. "Банк иши" кафедраси доценти и.ф.н.*
***Вафоев Илхом Бакиевич иқтисодчи-*** *тадқиқотчи*
***Мақсудов Ориф Шокирович***
*СамИСИ "Банк иши" кафедраси ассистенти*

***Анотация****: Сўнги йилларда мамлакатимизда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш, оилавий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш, ёшларнинг бизнес ғояларини амалга оширишга ҳар томонлама кўмаклашиш борасида қатор чоралар кўрилмоқда. Шу нуқтаи назардан якка тартибда амалга ошириладиган қишлоқ хўжалиги фаолиятини қўллаб-қувватлаш, унинг самарадорлигини ошириш давлат органлари ҳамда ўз фаолиятини аграр соҳа ривожига бағишлаган олимлардан ностандарт, инновацион, креативликга асосланган ёндашувни талаб этади*

***Калитли сўзлар:*** *Озиқ-овқат таъминоти, тадбиркорлик, фермер хўжаликлари, шахсий хўжаликла, аҳолининг шахсий даромадлари, Экспорт фаолиятини халқаро маркетинг, рентабеллик.*

Ўзбекистоннинг бугунги шароитида аҳоли турмуш даражасига баҳо бериш учун биринчи навбатдаги эътиборни ахолини озиқ-овқат таъминотига қаратиш жуда долзарб вазифа бўлиб хисобланади десак адашмаган бўламиз.
Сўнгги йилларда мамлакатимизда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш, оилавий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш, ёшларнинг бизнес ғояларини амалга оширишга ҳар томонлама кўмаклашиш борасида қатор чоралар кўрилмоқда. Жумладан имтиёзли кредитлар оилавий тадбиркорлик, даромад топишга қаратилган муайян меҳнат фаолияти билан шуғулланиш ва фаолият турини кенгайтириш истагини билдирган аҳоли ҳамда тадбиркорлик субъектларига йиллик 8 фоиз ставкада 3 — 6 ойгача бўлган имтиёзли давр билан 3 йилдан кўп бўлмаган муддатга ажратилади. Бунда, 2020 йил 1 январдан бошлаб кредитлар АТ Халқ банки, «Микрокредитбанк» АТБ ва «Агробанк» АТБ орқали Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг асосий ставкасида, 2022 йил 1 январдан бошлаб тижорат банклари томонидан йиллик 14 фоиз ставкада берилади;[17]

Озиқ-овқат маҳсулотларининг арзон ва етарлилиги халқ розилигининг асосий омилларидан бири. Буни таъминлаш мақсадида сўнгги 3 йилда озиқ-овқат, чорвачилик, мева-сабзавотчилик ва қишлоқ хўжалигининг бошқа тармоқларини ривожлантириш учун 28 триллион сўм кредит маблағлари ажратилди. Биргина чорвачилик йўналишида 11 триллион сўмлик лойиҳалар амалга оширилди.

Лекин шунга қарамай, охирги вақтларда гўшт, тухум, ўсимлик ёғи ва шакар маҳсулотларининг нархи кескин ошди. Дунё бозорида ўтган 9 ойда

[17] ««Ҳар бир оила — тадбиркор» дастурини амалга ошириш тўғрисида»ги ПҚ-3777-сон ва 2018 йил 14 июл

ўсимлик ёғи 15 фоизга, Ўзбекистонда эса 26 фоизга ортган. Шакар нархи 5 фоизга камайишига қарамасдан, мамлакатда 23 фоизга қимматлаган.

Бугундан барча чораларни кўриб, амалдаги тизимни ўзгартирмасак, эртага қиш ва баҳор ойларида қийин бўлади. Озиқ-овқат маҳсулотларини кўпайтириб, бозордаги нарх-навони арзон қилсак, одамларни, айниқса, кам таъминланганларни рози қила оламиз"[18]

Таъкидлаш жоизки шу кунгача аграр соҳа халқ хўжалигининг бошқа соҳаларига нисбатан паст суръатлар билан ўсиши, озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш бошқаруви рационал истеъмол меёрларига ҳамда мамлакатдаги демографик ҳолатга асосланиб амалга оширилмаятганлиги, бундай ҳолатнинг ўзгаришсиз давом этиши қайси оқибатларга олиб келиши мутасадди ходимлар ҳамда мамлакат олимларининг эътиборидан четда қолиб кетмоқда.

Масаланинг яна бир томони. Қишлоқ хўжалиги дунёдаги энг катта иш берувчи тармоқдир. Бугун курраи замин аҳолисининг 40 фоизи айнан шу соҳа орқали тирикчилик қилади. Бу қашшоқ қишлоқлардаги оилалар учун даромад келтирувчи ва бандликни таъминловчи асосий манбадир. Ривожланаётган мамлакатларда асосан лалми бўлган беш миллион кичик фермер хўжаликлари озиқ-овқатнинг 80 фоизини етказиб беради. Шундай экан, мазкур жабҳага инвестиция киритиш аҳоли қатламлари озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш қаторида маҳаллий ва ташқи бозорларга маҳсулот етказиб бериш бўйича мамлакат имкониятларини оширади[19].

Бундай номутаносибликларга сабаб бўлаётган кўрсатгичларни қуйидаги рақамлар билан яна бир бор изоҳлаш мумкин. Расмий статистик маълумотларга кўра мамлакат ЯИМ нинг учдан бир қисми аграр соҳанинг тармоқларида етиштириладиган маҳсулотлардан иборат, аммо йиллик инвестициялардаги улуши эса атиги 10 фоизга ҳам етмайди. Умумий майдони 4,4 миллион гектар суғориладиган ерларнинг 85 фоизи фермер хўжаликлари ва Масулияти чекланган жамиятларларга, қолган қисми эса деҳқон хўжаликлари ва қишлоқ аҳлининг томорқаларига тўғри келади. Картошка, сабзавот, полиз экинларининг учдан икки қисми айнан якка тартибда ахоли томонидан етиштирилади, 93 фоиз қорамол аҳоли тасарруфида, яъни 3,0 миллиондан кўпроқ бирликлардан иборат шахсий хўжаликларда боқилади. Ўз-ўзидан маълумки бундай ҳолатда иқтисодий самарадорлик, рақобатбардошлик, юқори сифат ва такомиллашган илмий бошқарувга эришиб бўлмайди.

Шунга қарамасдан, охирги уч йилда қишлоқ аҳолиси ўртасида 200,0 минг гектарга яқин ғалла ва пахтадан бўшаган ерлар аҳолига тақсимлаб берилди. Бошқача қилиб айтганда уларнинг картошка ва сабзавот, чорвачилик маҳсулотлари етиштириш имкониятлари 1,5 маротаба кенгайди. Натижада 2023 йилда расман мева-сабзавот, гўшт ва сут етиштириш сезиларли тарзда

[18] Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев раислигида озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш ва ички бозорда нарх-наво барқарорлигини сақлаш чора-тадбирлари юзасидан видеоселектор йиғилиши 2020 йил16 октябрь

[19] Р. Холмурадов,М Раҳматов,Б. Зарипов, Х. Келдиёров,А. Шукуров, Озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш – давр талаби. 05 Октябр 2019 Жамият

ошганлиги тўғрисида айтилмоқда, аммо статистик фаолиятда турли қийинчиликлар ва нуқсонлар борлиги ҳам инкор этиб бўлмайдиган ҳолат. Гап шундаки хусусий чорвачиликни ривожлантириш учун хизмат қиладиган молиявий манба бу аҳолининг шахсий даромадлари, жумладан четдан меҳнат муҳожирлари томонидан жўнатиладиган маблағлар ҳисобланади, 2023 йилда эса улар Россия рублининг қадрсизланиши натижасида муайян даражада қисқарди.

Иқтисодий назарияга кўра товар ишлаб чиқариш тизимида уни тартибга солишга хизмат қилувчи талаб қонуни ва таклиф қонуни амал қилади. Таклиф қонунига асосан ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори кўпайиши билан нархлар пасаяди. Аммо аҳолимиз сезиларли даражада нархлар пасайганини ҳис этиши учун бундай жараён нафақат картошка ва сабзавот, балки гўшт ва сут маҳсулотларида ҳам ўз аксини топиши лозим. Эътибор беринглар. Бир йилда 1,5 миллион тоннага яқин (сўйилган ҳолатда) қорамол ва қўй гўшти етиштирилади, бозор нархида бу 10,0 миллиард доллар дегани. Бунга ички бозорда сотилган (экспортдан ташқари) 13,5 миллион тонна мева-сабзавот, балиқ, гуруч ва дуккакли маҳсулотлар қийматини қўшсак, жами 20, 0 миллиард долларга яқинлашади, бу эса мамлакат аҳолиси пуллик даромадларининг ярмини ташкил этади. Бунга саноат йўли билан ишлаб чиқариладиган озиқ-овқат маҳсулотлари, яъни шакар, ун, нон ва нон маҳсулотлари, ўсимлик ёғи қийматини қўшсак, истеъмол харажатлари 65- 70 фоизга етади.

2023 йил якунларига бағишланган қатор видеоселектор йиғилишларда мамлакатимиз раҳбари инфляциянинг юқори суръатлар билан ўсиб бораётганини аҳоли рўзғорига нисбатан қўшимча солиқ юки деб номлади ва вазиятни ўнглаш учун айнан аграр соҳада етиштириладиган озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажмини сезиларли даражада оширишга боғлиқлигини таъкидлади. Албатта бунинг ҳаммаси тушунарли. Аммо нафақат ички бозорни тўйинтириш, балки экспорт салоҳияти юксалиши, озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашга қаратилган ўта долзарб вазифанинг самарали ечим топиши соҳанинг ташкилий секторига эмас, балки юқорида қайд этилган якка тартибда амалга ошириладиган хўжаликлар фаолиятига бориб тақалаётган бўлсачи?

Бундай ҳолат ўн йилликлар давомида ҳукмронлик қилиши мамлакатимиз иқтисодиётида қуйидаги номутаносибликлар ва муаммоларни келтириб чиқармоқда:

- жиддий чора-тадбирлар ишлаб чиқилишига қарамасдан йиллик инфляция даражаси 10,0 фоиздан пастга тушмаётганига;
- нақд пулнинг банклардан ташқарисида айланиши, товарлар истеъмолчиларга ортиқча поғоналар орқали етказилишига;
- ҳудудлардаги қорамол сони ҳамда озуқа базасини яратишга хизмат қиладиган ер майдонлари, тижорат банклари томонидан керакли миқдорда ва қулай фоизлар билан кредит ажратилмаслигига;
- гўшт ва сут маҳсулотлари аксарият ҳолатларда сифатлилик нуқтаи назаридан назоратсиз сотилиши ва натижада аҳоли саломатлигига катта зиён

келтиришига;

- тубдан фарқ қиладиган билим ва кўникмаларга эга миллионлаб деҳқонлар томонидан етиштирилган маҳсулотларни халқаро стандартларга мослаштириб экспорт қилиш имкониятлари чекланганлигига;

-замонавий технологиялар, илм-фан ютуқлари ва халқаро тажрибаларни жалб қилиш деярли имконсизлиги, ишлаб чиқариш жараёни қўл меҳнатига асосланганлиги, ўта паст даражада механизациялашганига;

- қишлоқ жойларга саноатни олиб кириш учун жиддий тўсқинликлар яратилишига;

- сув таъминотини оптимал даражада ташкил этиш имконсизлигига.

Шулардан келиб чиқиб, сифатли, рационал истеъмол меёрларига мос келадиган ассортиментдаги озиқ-овқат маҳсулотлари ҳажмини тубдан кўпайтириш мақсадида қуйидаги таклифлар илгари сурилмоқда:

-картошка ва сабзавот етиштиришга ихтисослашган, комплекс тарзда механизациялашган хўжалик бирлашмалари ташкил этиш;

-чорвачиликни якка тартибда самарали амалга ошираётган деҳқонларни қулай фоиздаги кредитлар ва улар ўз-ўзини озуқа билан таъминлаши учун етарли ер майдонлари ажратиш йўли билан қорамолни кам сонли хўжаликларда концентрациялаш;

-вилоят марказлари ҳамда йирик саноат марказларида мева-сабзавотчиликка ихтисослашган улгуржи ва чакана савдо тизимини яратиш;

-чорвачилик ва деҳқончилик фаолиятини илмий тамойилларга таяниб ташкил этишни жадаллаштириш, уларда мутахассисларга бўлган эҳтиёжни чуқур тадқиқотлар ўтказиш орқали аниқлаш ва ОТМларга қабулни шунга мос тарзда амалга ошириш.

-экспорт фаолиятини халқаро маркетингга таяниб, фақат ва фақат юқори рентабелликни таъминлайдиган ҳолатларда ва ички бозорни тўйинтириш шарти билан амалга ошириш.

Сир эмаски шу пайтгача индивидуал сектор қўшни фермер хўжаликлари томонидан имкон даражасида қўллаб-қувватлаб келинаётган эди, аммо маълум сабабларга кўра уларнинг янги мавсумдаги имкониятлари етарли даражада чекланган. Жумладан, сув танқислиги эҳтимоли юқори бўлганлиги сабабли фермерлар мавжуд техник ва молиявий ресурсларни ўзгача шижоат билан сув тежовчи технологияларга ўтиш ҳамда ирригация объектларини бетонлашга сарфлашга мажбур. Шу нуқтаи назардан якка тартибда амалга ошириладиган қишлоқ хўжалиги фаолиятини қўллаб-қувватлаш, унинг самарадорлигини ошириш давлат органлари ҳамда ўз фаолиятини аграр соҳа ривожига бағишлаган олимлардан ностандарт, инновацион, креативликга асосланган ёндашувни талаб этмоқда.

**Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

**1.** Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев раислигида озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш ва ички бозорда нарх-наво барқарорлигини сақлаш чора-тадбирлари юзасидан видеоселектор йиғилиши 2020 йил16 октябрь

**2.** «Ҳар бир оила — тадбиркор» дастурини амалга ошириш тўғрисида»ги ПҚ-3777-сон ва 2018 йил 14 июл.

**3.** «Аҳоли бандлигини таъминлаш борасидаги ишларни акомиллаштириш ва самарадорлигини ошириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги ПҚ-3856-сон қарорлар

**4.** Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 17 ноябрдаги «Ҳунармандчиликни янада ривожлантириш ва ҳунармандларни ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги ПФ-5242-сон Фармони, 2018 йил 7 июндаги

**5.** Р. Холмурадов, М Раҳматов, Б. Зарипов, Х. Келдиёров,А. Шукуров**,** Озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш – давр талаби. 05 Октябр 2019 Жамият.

## *СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО - КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

***Махсудов Ориф Шакирович***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
*Ассистент кафедры «Банковское дело»*
***e-mail:*** *orifmaxsudov1@gmail.com*

***Аннотация****: Главным препятствием успешному ведению бизнеса являются финансово-кредитные факторы: слабый доступ к получению кредитов и грантов; недостаточное количество предоставляемых льгот, трудности при приобретении оборудования и многое другое. В данной статье рассматривается главные препятствие развития субъектов предпринимательской деятельности и попытается предлагать пути развития предпринимательской деятельности при финансово - кредитной поддержки субъектов предпринимательства.*

***Ключевые слова:*** *предпринимательства, заемные средства, кредит, маркетинг, менежмент, страховые компаний, аудиторские фирмы, торговые дома, бизнес-центр, бизнес-инкубатор.*

Главными для государственных органов в этот период должны стать задачи развития различных форм само занятости, стимулирования трудовой активности. Государству необходимо создать экономические, социальные и правовые условия. При этом особый акцент должен быть сделан на поддержку и развитие предпринимательской деятельности.

В качестве основных проблем в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства считаются:

- нехватка собственных и заемных финансовых средств, в результате чего малые предприятия не в состоянии приобрести современное и высокотехнологичное оборудование;

- отсутствие ликвидного обеспечения или данное обеспечение недостаточно для банковского кредита на старте своей деятельности, что снижает возможность получения кредита;

- сложности в получении долгосрочных кредитов, стимулирующих формирование и развитие малых инновационных промышленных производств;

- неэффективные механизмы продвижения продукции малого бизнеса на региональные и мировые рынки, а также сложность конкуренции на внешнем рынке в отдельных секторах экономики и проблемы выхода на внешние рынки;

- недостаточность развития информационных систем, маркетинга, менеджмента и службы логистики, страховых компании;

- недостаточное развитие рынков сбыта, а также рынков сырья и материалов.

Вместе с тем, имеются нерешенные проблемы в банковском секторе, многие предприниматели указывают на высокие размеры кредитных ставок и комиссионных вознаграждений по операциям банков, в частности, дополнительная плата взимается за рассмотрение кредитной комиссией поданных документов. Кроме того, предпринимателям при получении кредита необходимо покрывать расходы за страхование и оценку залогового обеспечения, нотариальное удостоверение кредитных документов и т. д.

Наряду с этим, банками установлены абонентские платы и другие комиссионные проценты за конвертацию средств, открытие аккредитива, перевод конвертированных средств на счет банков зарубежных партнеров и другие услуги, что является существенной финансовой нагрузкой для предпринимателей, обратившихся в коммерческие банки за финансовой поддержкой.

Для предотвращения данной ситуации предлагаются возобновить деятельность небанковских кредитных организации, которые могли бы стать реальными конкурентами для коммерческих банков, что позволило бы уменьшить размеры ставок.

Также, необходимо, чтобы коммерческие банки признавали оценку залогового обеспечения, проведенную независимыми оценочными организациями. В настоящее же время оценочная организация указывается самим банком, а стоимость оцененного залогового обеспечения может занижаться.

Последующее смягчение процентных ставок по кредитам, что позволит субъектам предпринимательства снизить затраты и обеспечить финансовую устойчивость, ведь в мировой практике чем ниже кредитная ставка, тем больше стимулируется рост производства и потребительский спрос.

Государственное финансирование системы «малое предпринимательство» следует рассматривать в качестве инвестиционных потоков, а сам процесс — как инвестиционную деятельность.

Основными внутренними факторами, обеспечивающими уровень экономической жизнеспособности субъектов предпринимательской деятельности, являются: финансовый потенциал (активы, структура капитала, платежеспособность), производственный потенциал (состав основных и оборотных производственных фондов), трудовой потенциал (состав и квалификация работников предприятия). Однако решающим фактором, обеспечивающим эффективную работу малого предприятия, является наличие финансово – кредитной поддержки, формы которой должны быть разными, действенными и способствовать достижению стратегической цели — увеличению доли малого и среднего бизнеса в структуре ВВП, росту занятости населения и повышению уровня его благосостояния .

Таким образом, полное и правильное функционирование экономики страны без развития, поддержания и укрепления деятельности субъектов предпринимательства невозможно. Следовательно, главной целью банков является создание обязательных финансово – кредитной условий поддержки предпринимательской деятельности.

**Список использованной литературы:**

1.Указ Президента от 10.02.2023 г. № УП-21 «О мерах по дальнейшему совершенствованию критериев разделения субъектов предпринимательства на категории, а также налоговой политики и налогового администрирования».

2.Указ Президента Республики Узбекистан, от 10.11.2023 г. № УП-193 «О мерах по совершенствованию системы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса».

3.Абдуллаева Ш.З. “Пул, кредит ва банклар”- Т “IQTISOD - MOLIYA”,2007 yil, 348 bet.

4. Каримова А.М., *Ниязов З. Д. Махсудов О.Ш.* Кредитная поддержка инновационного развития / SCHOLAR 1(32) сон, ноябрь 2023, (171-179 бетла).

5. Каримова А.М., *Махсудов О.Ш.* Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Яшил иқтисодиёт ва тараққиёт журнали,2023-йил, октябрь,10-son, (79-83 бетлар).

6. Ниязов З. Д., Махсудов О.Ш. Investment attractiveness of the enterprise, as well as factors influencing its development in the economy of Uzbekistan./ Иқтисодиёт,молия ва инновациялар халқаро илмий журнали,декабрь 29, 2023 1(4) сон, (47-55 бетлар).

# *ЮРИДИК ТАШКИЛОТЛАРИГА БАНК ХИЗМАТЛАРИ КЎРСАТИШНИ ЯНАДА ТАКОМИЛЛАШТИРИШ*

***Ниёзов З.Д.***
*СамИСИ, "Банк иши" кафедраси доценти, иф.н.*
***Рахмонова Лайло***
*СамИСИ, "Банк иши ва аудит" магистр*

***Аннотация****: в статье показаны проблемы совершенствование и развития банковского обслуживание юридических организации в Узбекистане, а также предложены конкретные рекомендации.*

***Аннотация****: Мақолада Ўзбекистонда юридик ташкилотларга банк хизматлари кўрсатишни такомиллаштириш ва ривожлантириш муаммолари ўрганилган ва аниқ таклифлар берилган.*

***Annotation:*** *The article shows the problems of the development of digital banking in Uzbekistan, as well as specific recommendations*

***Калит сўзлар:*** *банк хизматлари, банк маҳсулотлари, онлайн банк хизматлари, масофавий банк махсулоти.*

***Ключевые слова:*** *банковское обслуживание, банковское продукция, онлайн обслуживание, дистанционный банковский продукт.*

***Keywords:*** *Digital Bank, interactive analysis, remote banking product*

Банк хизматлари деганда тижорат банкларининг тезкор ва стратегик фаолияти ҳамда самарали бошқарув билан боғлиқ бўлган ҳаракатлар мажмуи тушунилади. Банк хизматлари янги хизматларни таклиф этиш ва уларнинг сифат хусусиятларини яхшилаш йўли билан мижозларни жалб этишга қаратилган.

Банк хизмати банк операцияларини оптимал даражада бажаришга кўмаклашади, ишлаб чиқилган ва кўрсатилган банк хизматлари эса банк операциялари билан биргаликда банк маҳсулотини яратади.

Банк хизматлари ҳақиқатан ҳам банк фаолияти мажмуи, мижозларнинг банк фаолиятига бўлган талабларини қондириш билан боғлиқ бўлган хизматлардир. Шу билан бир қаторда, банк хизмати тушунчасига банк операциялари оптималлашуви ҳам муҳим элемент сифатида киритилди, чунки банклар хизматнинг у ёки бу турини танлашда ушбу операциянинг самарадорлиги, қулайлиги ва сифатлилик даражасига эътибор беришлари ва ушбу кўрсаткичлар уларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш асоси ҳисобланишини ҳис этмоқлари лозим.

Банк маҳсулоти – алоҳида кўринишдаги банк фаолиятининг мижозлар талабини қондиришга қаратилган, ўзаро боғлиқ бўлган банк хизматлари ва операцияларининг мажмуидир.

Банк маҳсулоти бўлиб, қуйидагилар ҳисобланади:

- тўлов маблағларини яратиш;
- хизматларни тақдим қилиш.

Банк операцияси – банк томонидан амалга оширилувчи пул маблағлари жойлашишини назарда тутувчи ва аниқ иқтисодий масалани ечишга қаратилган ўзаро боғлиқ бўлган банк ва мижоз ҳаракатлари мажмуидир. Ҳозирги замон талаби ва халқаро тажрибадан келиб чиқиб банк тизимини юридик ташкилотларига банк хизматлари кўрсатишни янада такомиллаштириш борасида амалга оширилаётган ислоҳотлар доирасида банк хизматлари истеъмолчилари ҳуқуқи ва қонуний манфаатлари ҳимоясини таъминлаш Марказий банкнинг ҳам устувор йўналишларидан биридир.

Биргина Микрокредитбанк офислари орқали юридик ташкилотларига қуйидаги банк хизматлари кўрсатилмоқда:

- Миллий валютада мижоз хисобварақлари билан амалиётлар
- Мижозларга нақд пул маблағларини бериш ва касса хизматларини кўрсатиш
- Интерактив банк хизматларини кўрсатиш
- Миллий валютада аккредитивлар бўйича хизматлар кўрсатиш
- Хорижий валютада мижоз ҳисобварақлари билан амалиётлар
- Нақд хорижий валюта бўйича амалиётлар
- Импорт аккредитивлари
- Экспорт аккредитивлари
- Инкассо амалиётлари
- Миллий валютадаги пластик карталар бўйича хизматлар кўрсатиш
- Банк томонидан юридик ташкилотлари тўлов терминалларига хизмат кўрсатиш
- Кредитлар ажратиш бўйича хизматлар кўрсатиш
- Банк кафолатларини расмийлаштириш орқали хизматлар кўрсатиш
- Юридик шахсларнинг қимматликларини, қимматбаҳо ва тилла буюмларини пул сақлаш омборида сақлаш ва бошқа хизматлар.

Банк томонидан кўрсатилаётган хизматлар таркибидан кўринадики юридик ва жисмоний шахсларга кўрсатилаётган хизматларнинг айримлари уйғунлашиб кетади, жумладан; ХЎЖАЛИК ЮРИТУВЧИ СУБЪЕКТ ходимлари иш ҳақларини ва унга тенглаштирилган тўловларни «Микрокредитбанк» АТБ томонидан чиқарилган сўм пластик карталари орқали олиш, бунда ХЎЖАЛИК ЮРИТУВЧИ СУБЪЕКТ ходимларига очиладиган махсус сўм карта ҳисоб варақлари, БАНКнинг банкоматлари орқали иш ҳақи олиш учун сўм пластик карталарини бериш, очилган махсус сўм пластик карта ҳисоб варақларига хизмат кўрсатиш тартиби ҳамда шартларидан келиб чиқадиган БАНК ва ХЎЖАЛИК ЮРИТУВЧИ СУБЪЕКТ ўртасидаги муносабатларни тартибга солиш орқали амалга ошириладиади.[20]

«Микрокредитбанк» АТБ томонидан лизинг хизматларини кўрсатиш борасида хам бирқатор ишлар олиб борилмоқдаким, буни қуйидаги 1-жадвал маълумотлари орқали кўришимиз мумкин.

[20] АТБ “Микрокредитбанк” 27 Октябрь 2022

1-жадвал

**«Микрокредитбанк» АТБ томонидан лизинг хизматларини кўрсатиш***

| **Лизинг амалиётлари** | |
|---|---|
| Лизинг олувчилар: | Кичик бизнес субъекти ҳисобланган юридик шахслар |
| Лизинг валютаси: | Миллий валюта |
| Муддати ва фоизи: | 36 ой ва ундан кам - йиллик 26% дан кам бўлмаган миқдорда;<br>36 ойдан ортиқ 60 ойгача - йиллик 27% дан кам бўлмаган миқдорда; |
| Лизинг миқдори: | Лизинг объекти қийматидан келиб чиқиб |
| Таъминот тури: | Мол-мулк таъминоти<br>Кафолат ва кафилликлар<br>Суғурта полиси ва бошқалар |

«Микрокредитбанк» АТБ томонидан лизинг хизматларини кўрсатиш борасида 1-жадвал маълумотларида амалга ошириш талаблари келтирилган.

"Дибанк" хизмати. "Дибанк" хизмати -бу банк билан тўғридан-тўғри маълумот алмашинувини таъминлайди. "Дибанк" хизмати - тадбиркорлар “1С” ёки “Дидох” дастури орқали банк билан тўғридан-тўғри онлайн маълумот алмашиш имкониятига эга бўлади:

- Тўлов ҳужжатларини банкка жўнатиш;
- Тўлов ҳужжатлари ҳолатини назорат қилиш;
- Ҳисобварақдан айланмасидан кўчирмаларни юклаб олиш;
- Тўловлар бўйича ҳисобот шакллантириш;
- Иш ҳақи бўйича реестрни жўнатиш.

**“Марта терминал” хизмати**

Банк пластик карталаридан тўловларни қабул қилиш учун барча имкониятларга эга бўлган, тўловларни мобил алоқа воситаси орқали қабул қилиш имкониятини берувчи хизмат тури. НФС хизмати мавжуд Андроид тизимида ишловчи гаджетлар орқали контакциз карталардан (Ҳумо, Виса, Мастерсард) тўлов қабул қила олади.[21]

Банк хизматлари истеъмолчиларининг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш борасида амалга оширилаётган ижобий ишлар билан бир қаторда бугунги кунда тижорат банкларида ушбу йўналишда бир қатор муаммолар мавжудлигини кўрсатмоқда.

Банк тизими рақамли технологияларни қўллаш орқали истеъмолчилар учун янги банк маҳсулотларини жорий этиш ва дастурий таъминотлар бўйича замон талабларига етиб олиш учун банк хизматлари истеъмолчиларининг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш йўналишида қуйидаги масалаларга, яъни:

- аҳолининг ва юридик ташкилотларнинг банк тизимига нисбатан ишончини ошириш;
- тижорат банклари томонидан кўрсатилаётган банк хизматлари тўғрисидаги маълумотларнинг шаффофлиги ва уларни ошкор этилишини таъминлаш;

[21] АТБ “Микрокредитбанк” 27 Октябрь 2022

- банк тизимида мижозларга хизмат кўрсатишдаги тизимли камчиликларни аниқлаш ҳамда уларнинг олдини олиш;
- аҳолининг молиявий саводхонлик даражасини ва молиявий хизматлар оммабоплигини оширишга алоҳида эътибор қаратилиши лозим.

Микрокредитбанк тезкор тўловлар тизимининг ишлаб чиқилиши ҳам юридик ташкилотларига банк хизматлари кўрсатишни янада такомиллаштириш йўналишдаги саъй-ҳаракатлар самарасидир. Мазкур янги тизим юридик шахслар ва якка тартибдаги тадбиркорлар ўртасида реал вақт режимида банкларaро пул ўтказмаларини амалга ошириш имконини беради ва 24/7 вақт давомида (дам олиш ва байрам кунлари ҳам танаффуссиз) ишлайди.

Маълумки, бутун дунёда электрон тўловларни амалга оширишда QR-кодлардан фаол равишда фойдаланилади. Бу амалиёт республикамизга ҳам жадаллик билан кириб келмоқда. Хусусан, харидор ўз банк тўлов картасини смартфондаги иловага боғлайди, савдо тармоқларида харид қилишда ёки хизматлар учун тўловни амалга оширишда банк картасидан фойдаланмай, мазкур илова ёрдамида ҳисоб-китоб қилади. Ҳисоб-китобнинг бундай усули харидор учун ҳам, сотувчи учун ҳам оддий банк пластик картасидан тўловни амалга оширишдан кўра қулайроқ. QR-код қўлланилганда картани қабул қилиш учун терминалдан фойдаланилмайди – унинг ўрнини смартфон босади.

Банкларда юридик ташкилотларига масофавий хизмат турларини кенгайтириш, жумладан, банк мобиль илова дастурлари имкониятларини янада ошириш бўйича зарурий чоралар кўрилмоқда.

Келгусида юридик ташкилотларига банк хизматлари кўрсатишни янада такомиллаштиришда қуйидаги ишлар ижросини таъминлаш режалаштирилмоқда:

- миллий чакана тўлов тизимлари инфратузилмасини янада кенгайтириш орқали банк корпаратив карталари орқали юридик ташкилотларига кўрсатилаётган хизмат турларини кўпайтириш ҳамда тўлов хизматлари бозорида рақобат муҳитини шакллантириш;
- юридик ташкилотларига хизмат кўрсатадиган тўлов тизимлари субъектларини назорат қилиш механизмларини ишлаб чиқиш ҳамда амалиётга татбиқ этиш;
- юридик ташкилотларига кўрсатилаётган янги, инновацион ва масофавий хизмат турларини кенгайтириш ишларини янада жадаллаштириш;
- банкларнинг автоматлаштирилган банк тизимларини (АБС) янада такомиллаштириш орқали юридик ташкилотларига банк хизматларини кўрсатиш сифатини янада ошириш.

**Адабиётлар:**

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Олий Мажлисга Мурожатномаси. 25 январ 2020 йил.

2.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 -2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60 сонли Фармони.

3.АТБ “Микрокредитбанк” 27 Октябрь 2022.

# *OMMAVIY XIZMAT KO‘RSATISH TARMOQLARINING MATEMATIK MODELI VA ASOSIY XARAKTERISTIKALARI*

***F.O.Husanov***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*Oliy matematika kafedrasi dotsent v.b.*
*husanovfarrux7@gmail.com*

***Annotatsiya:*** *Maqolada xizmat ko’rsatish sistemalarining matematik modelini tuzish bo’yicha asosiy ko’rsatmalar, asosiy xarakteristikalar (bandlik davri, navbat uzunligi, kutish vaqti) tasnifi berilgan.*

***Kalit so‘zlar:*** *Puasson taqsimoti, xizmat ko’rsatish vaqti, mutloq imtiyoz, nisbiy imtiyoz, aralash imtiyoz.*

Odatda xizmat ko’rsatish jarayoni quyidagicha ifodalanadi: tarmoqqa kelib tushadigan har bir talabga xizmat ko’rsatish qurilmasi bo’sh bo’lsa, shu zahotiyoq xizmat ko’rsatiladi, agar band bo’lsa, u holda navbatda turadi va xizmat tugagandan keyin tarmoqdan chiqib ketadi. Xizmat ko’rsatish jarayonining matematik tahlili uchun quyidagi ma’lumotlar talab etiladi:

**a)Talablarning tarmoqqa kelib tushish qobiliyati.**

Talablarning kelib tushish momentlari $t_0, t_1, t_2, .., t_n, ...$ bo’lsin. U holda $z_k = t_k - t_{k-1}, k \geq 1$ tasodifiy miqdorlar bo’ladi. Aksariyat hollarda $z_0, z_1, z_2, ... z_n, ...$ lar o’zaro bog’liq bo’lmagan va bir xil $A(x) = P(z_n < x)$ taqsimot funksiyasiga ega bo’lgan tasodifiy miqdorlar hisoblanadi. $A(x)$ talablarning kelib tushish momentlari orasidagi vaqt uzunliklarining taqsimoti deyiladi. Ko’pchilik hollarda $A(x)$ funksiya $\lambda$ parametrli ko’rsatkichli taqsimot, ya’ni

$$A(x) = \begin{cases} 1 - e^{-\lambda x}, & x > 0, \ \lambda > 0 \\ 0, & x \leq 0 \end{cases}$$

deb faraz qilinadi. Bu holda $(0, t)$ vaqt oralig’ida kelib tushgan talablar soni $\xi(t)$ Puasson taqsimotiga ega bo’ladi. Ya’ni

$$P(\xi(t) = n) = \frac{(\lambda t)^n}{n!} e^{-\lambda t}, n \geq 0.$$

Shu sababli bunday hollarda tarmoqqa kelib tushuvchi talablar $\lambda$ parametrli Puasson oqimini tashkil etadi deyiladi.

**b) Talablarga xizmat ko’rsatish qonuniyati.** $S_n, n \geq 1$, orqali tarmoqqa kelib tushgan n-talabga xizmat ko’rsatish vaqti uzunligini belgilaymiz. Aksariyat hollarda $S_1, S_2, \dots, S_n, ...$ lar o’zaro bog’liq bo’lmagan va bir xil $B(x) = p(S_n < x), n \geq 1.$ taqsimot funksiyasiga ega bo’lgan tasodifiy miqdorlar hisoblanadi. $B(x)$ xizmat ko’rsatish vaqti uzunliklari taqsimoti deyiladi. Xususiy holda $B(x)$ taqsimot

$$B(x) = \begin{cases} 1 - e^{-\mu x}, & x > 0, \mu > 0 \\ 0, & x < 0 \end{cases}$$

ko’rinishga ega bo’ladi va μ parametrli ko’rsatkichli taqsimot deyiladi.

**c) Xizmat ko’rsatish qurilmalari soni.** Xizmat ko’rsatish tarmoqlarida bitta

yoki undan ko'p xizmat ko'rsatish qurilmalari mavjud bo'lishi mumkin. Bitta qurilmaga ega bo'lgan tarmoqlar birkanalli va bittadan ortiq qurilmaga ega tarmoqlar ko'p kanalli xizmat ko'rsatish tarmog'i deyiladi.

**d) Xizmat ko'rsatish tartibi.** Xizmat ko'rsatish tartibi deganda talablarga xizmat ko'rsatish uchun belgilangan qoidalar tushuniladi. Eng ko'p uchraydigan xizmat ko'rsatish tartiblari quyidagilar hisoblanadi:

"Birinchi bo'lib keldi, birinchi bo'lib xizmat ko'rsatildi", ya'ni talablarga ularning kelish tartibi bo'yicha xizmat ko'rsatish;

"Oxirida keldi, birinchi bo'lib xizmat ko'rsatildi" , ya'ni talablarga ularning kelishiga teskari tartibda xizmat ko'rsatish. Ushbu tartib "inversion tartib " deb ham aytiladi.

"Guruhli xizmat ko'rsatish". Ushbu holda alohida bitta talabga emas, ma'lum chekli guruh (xususiy holda boshqa talablar bo'lmaganda bitta talabga) xizmat ko'rsatiladi;

"Imtiyozli xizmat ko'rsatish". Ushbu holda tarmoqqa kelib tushuvchi talablar xizmatning zaruriyat darajasiga qarab turlarga ajratiladi va har bir tur ba'zi turlarga nisbatan yuqori imtiyozga ega bo'ladi, ya'ni imtiyozi yuqori bo'lgan talabga imtiyozi past bo'lgan talablardan oldin xizmat ko'rsatiladi. Aytaylik, talablar imtiyoziga qarab $r$ ta turga ajratilgan va birinchi tur eng yuqori imtiyozga, ikkinchi tur undan keying imtiyozga va h.k. ga ega bo'lsin, ya'ni agar $i < j$ bo'lsa, $i$-turdagi talabga $j$-turdagi talabdan oldin xizmat ko'rsatilsin. Bu holda imtiyozli xizmat ko'rsatishning quyidagi variantlari amaliyotda ko'p uchraydi.

**1) Mutloq imtiyoz:** Ushbu holda $i < j$ bo'lsa, $j$-turdagi talabga xizmat ko'rsatilayotganda tarmoqqa $i$-turdagi talab kelib tushsa, $j$-turdagi talabning xizmati uzib qo'yiladi va $i$-turdagi talabga xizmat ko'rsatish boshlanadi.

**2) Nisbiy imtiyoz:** $i < j$ holda qurilmadagi $j$-tur talabning xizmati oxirigacha davom etadi va xizmat tugagandan keyin qurilmaga $i$-tur talab qabul qilinadi.

**3) Aralash imtiyoz:** $i < j$ holda $j$-turdagi talabga xizmat ko'rsatish vaqtiga bog'liq holda 1) va 2) variantlardan biri tanlanadi.

Mutloq imtiyozli xizmat ko'rsatish tarmog'i ham o'z navbatida quyidagi tiplarga ajraladi.

**1) Oxirigacha xizmat ko'rsatadigan mutloq imtiyoz:** xizmati uzib qo'yilgan talabga xizmat yuqori imtiyozli talablar qolmagandan keyin uzib qo'yilgan joyidan davom ettiradi;

**2) Xizmat takrorlanadigan mutloq imtiyoz:** xizmat uzib quyiladigan talabga dastlabki tartib xizmat ko'rsatiladi, ya'ni xizmat uzilguncha ko'rsatilgan xizmat vaqti takrorlanadi;

**3) Boshqatdan xizmat ko'rsatiladigan mutloq imtiyoz:** xizmat tiklangandan keyin xizmat uzilgan momentgacha ko'rsatilgan xizmat vaqti etiborga olinmaydi va boshqatdan boshlanadi.

Xizmat ko'rsatish tarmoqlarini matematik modeli qisqacha $A|B|n|N$ ko'rinishida belgilnadi. Bu yerda $A$ −talablarning kelib tushish qonuniyati, $B$ −talablarga xizmat ko'rsatish qonuniyati, $n$ −xizmat ko'rsatish qurilmalari soni, $N$ −kutish toylari soni yoki kutish vqatiga qo'yilgan chegara. Agar

$N = \infty$ bo'lsa, u tushurilib qoldiriladi va tarmoq $A|B|n$ ko'rininshda belgilanadi. Agar talablar ning kelish va ularga xizmat ko'rsatish qonuniyati ko'rsatkichli taqsimot bo'lsa, $M$ harfi va agar ixtiyoriy taqsimot bo'lsa $G$ harfi ishlatiladi. Masalan, $M|M|1,\ M|G|1|N$ , $G|M|n$ va h.k.

Imtiyozli xizmat ko'rsatish tarmoqlari uchun quyidagi belgilashlar ishlatiladi:

$$\vec{A}_r\ |\vec{B}_r\ |n|N_1\ , N_2, \dots, N_r\ , \vec{A}_r\ |\vec{B}_r|n|N, \dots,$$

bu yerda $r$ −talablar turlarining soni, $N_1\ , N_2, \dots, N_r$ lar mos holda tegishli turdagi talablar uchun belgilangan kutish joylari soni, agar turlar uchun alohida kutish joylar soni belgilangan bo'lsa, $N_1\ , N_2, \dots, N_r$lar o'rniga o'sha joylar soni $N$ yoziladi.

"$\rightarrow$" belgi kelib tushish va xizmat ko'rsatish qonuniyati har tur uchun har xilligini bildiradi. "$\rightarrow$" tushurib qoldirilsa, ushbu qonuniyat barcha tur uchun bir xil ekanligini anglatadi. Masalan, $\vec{M}_2\ |\vec{M}_2\ |1|\infty, \infty$ model ikki turdagi talablar har xil parametrli Pusasson oqimini tashkil etishi va ularga bir xil parametrli ko'rsatichli taqsimot bo'yicha xizmat ko'rsatilishini bildiradi. Ba'zan xizmat ko'rsatish tartibini belgilaydigan qo'shimcha belgilash ham kiritiladi va kutish joylari sonidan keyin qo'yiladi. Masalan, $\vec{M}_2\ |\vec{M}_2\ |n|N_1\ , N_2, |f_i^j$, bu yerda $i = 0,1,2$ va $j = 0,1$ qiymatlarni qabul qiladi. $i = 0$ imtiyozsiz xizmatni, $i = 1$ nisbiy imtiyozni $i = 2$ mutloq imtiyozni bildiradi. Yuqoridagi indeks barcha turlar umumiy kutish joylariga ega bo'lganda ishlatiladi va yuqoridagi indeks barcha turlar umumiy kutish joylariga ega bo'lganda ishlatiladi va $j = 0$ barcha kutish joylari band holda yangi kelgan talab imtyozidan qat'iy nazar qabul qilinmasligini va $j = 1$ barcha joylar band holda yuqori imtiyozli talab kelib tushsa, navbatda turgan eng quyi imtiyozli talablardan biri o'z joyini bo'shatib berishi va tarmoqdan chiqib ketishini bildiradi.

## Ommaviy xizmat ko'rsatish tarmoqlarining asosiy xarakteristikalari

Xizmat ko'rsatish tarmoqlarini rejalashtirish va xizmat ko'rsatish samaradorligini ta'minlash hamda vaqt yo'qotish bilan bog'liq muammolarni hal etish nuqtai nazaridan quyidagi xarakteristikalarini tahlil qilish muhim hisoblanadi:

**a) Navbat uzunligi.** Tarmoqning $t$ momentdagi navbat uzunligi shu momentda xizmat qilinayotgan va navbatda turgan talablar soni bilan aniqlanadi.
Navbat uzunligini o'rganish tarmoqni rejalashtirish va umuman nazariy nuqtai nazardan muhim hisoblanadi;

**b) Kutish vaqti** (ba'zi hollarda tarmoqda bo'lish vaqti). $t$ momentda tarmoqqa kelib tushgan talablarning kutish vaqti $t$ momentdan tarmoqda navbatda turgan va xizmat ko'rsatilayotgan talablarga to'liq xizmat ko'rsatilgancha bo'lgan vaqt uzunligi bilan aniqlanadi. $t$ momentdagi kutish vaqti odatda virtual kutish vaqti deb ham ataladi. Ushbu xarakteristikani o'rganish vaqt yo'qotish bilan bo'g'liq muammolarni hal etish uchun zarur hisoblanadi;

**c) Bandlik davri.** Tarmoqda birorta ham talab bo'lmagan vaqt oralig'i tarmoqning band bo'lmagan davri deyiladi. Bandlik davri esa tarmoqning uzluksiz xizmat bilan band bo'lgan (band bo'lmagan davrga o'tmagan) vaqt uzunligi bilan aniqlanadi. Aytish mumkinki, xizmat jarayoni ketma-ket keladigan bandlik va band bo'lmagan davrlardan iborat bo'ladi.
Bandlik davrini tahlil qilish xizmat ko'rsatish samaradorligini ta'minlash nuqtai

nazardan muhim hisoblanadi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**

**1.** Боровков А.А. Асимптотические методф теории массового обслуживания. – М.; Наука, 1980.

**2.** Висков О.В., Исмоилов А.И. Система массового обслуживания с ограниченной очередью, Исследования по математической статистике и смежные вопросы, науч. Труды. ТашГУ, вып. 402, 1972, 17-29, 28-31.

**3.** Гнеденко Б.В., Коваленко И.Н., Лекции по теории массового обслуживания, изд-во КВИРТУ, 1974.

## *ИННОВАЦИОННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТИПА ЗАСТРОЙКИ В УСЛОВИЯХ ГОРНО-КОТЛОВИННОГО РЕЛЬЕФА*

***Шукуров И.С.***

*Доктор. техн. наук, профессор, советник РААСН Самаркандский государственный архитектурно-строительный университет*

***Аннотация*** *В статье излагаются экономические принципы определения типа застройки для территорий со сложным рельефом. Приведены характеристики расположения городов в горных местностях. В докладе предлагается классификация местности по условиям рельефа. Рассмотрим основные виды городской застройки и сопоставлены экономические преимущества или недостатки того или иного типа застройки.*

***Ключевые слова:*** *город, горы, тип застройки, экономика, рельеф, высота, уклон, склон.*

***Введение. Значение гор и возвышенностей.*** Горы имеют как благоприятное, так и неблагоприятное влияние на современный город, но последнее преобладает. Здесь надо учитывать: а) препятствия и затруднения, которые горами ставятся обмену в широком смысле этого слова, т.е. торговле, передвижениям, сношениям и т.д., б) неровности рельефа местности, препятствующие распланировке городов, в) близость ископаемых, заключенных в горах, г) стратегическое значение городов, д) защиту от ветров или наоборот и т.д.

Представители географической школы указывают, что при въезде в перевал и выезде из него обыкновенно образуются города (например, Шахрисябз, Наманган, Пенджикент, Владикавказ и Тифлис, Инсбрук и Боцен, Биариц и Сан-Себастиан и т.д.).

Равным образом города часто образуются в горных долинах, близ горных озер, а иногда на недоступных высотах (Самарканд, Ташкент, Города Ферганской долины, Цетинье, Гибралтар, Метеора) и.т.д.

Большие города Центральной Азии (Ташкент, Нукус, Бухара, Джиззак); Швейцарии (Женева, Цюрих, Берн); Кавказа и других горных местностей лежат в громадном большинстве случаев в сравнительном отдалении от горных цепей.

Образуются крупные города и на ровных плоскогориях, но вообще редко на сравнительно большой высоте над уровнем моря (примеры: Сана, Кабул, Душанбе, Бишкек, Мюнхен, Мадрид). Из крупных городов на более или менее значительной высоте над уровнем моря лежит только Тифлис (446 *м*). Из средних городов на больших высотах лежат лишь города Кавказа: Владикавказ (722 *м*), Эривань (984 *м*), Шуша (1547 *м*) и Карс (1776 *м*).

**Методы:** Имеются следующие случаи расположения городов в горных местностях:

I. Расположение на плоской поверхности:

а) в долине; б) на плоскогорье;

II. Расположение на высотах:

а) на склоне; б) в седле между двух высот; в) на вершине

III. Расположение в ущелье:

а) гнезде («чаша»); б) нише; в) бассейне;

г) котловине

Здесь, мы затрагиваем проблемы принципы экономического определения типа городов, расположенных в условиях горно-котловинного рельефа.

Изменение уклона застраиваемой местности оказывает большое влияние на характер и вид застройки..

**Результаты:** Вопрос проектирования и строительства на крутых рельефах местности сегодня приобретает все большую актуальность, исходя из того, что в крупных городах остается все меньше благоприятных территориальных ресурсов для застройки.

Исследования показали, что сплошное террасирование экономично предпринимать на территории с уклонами от 3 до 5% [1].

При сплошном террасировании в условиях уклонов рельефа до 7%, объем земляных работ колеблется примерно от 2000 до 5000 $м^3$/га, при частичном выравнивания до 2000 $м^3$/га.

Суммарные затраты на городской транспорт увеличиваются при уклоне 5% и 1,2 раза, при уклоне 10% - в 2,3 раза, при уклоне 15% - в 3,5 раза, при уклоне 20% - в 4,5 раза и т.д. [4].

Для выявления экономической эффективности проектно-планировочных решений предложен метод сопоставления затрат и эффекта, который позволяет наиболее полно и всесторонне рассмотреть основные аспекты развития города.

В нынешнее время сложилась определенная типология застройки на территориях с горно-котловинным рельефом.

**Обсуждения.** Рассмотрим основные виды застройки:

- каскадно-секционная застройка, состоящая из равных по этажности блоков, смещенных по вертикали (рис.1).

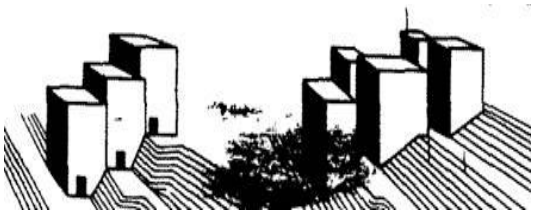


**Рис. 1. Каскадно-секционная застройка**

Преимущества: архитектурная выразительность, компактность.

Недостатки: ограниченный кругозор, сложность прокладки коммуникаций;

- галерейная застройка (рис. 2), имеющая вытянутую по горизонтали конструкцию. Доступ в помещения обеспечивается непосредственно через коридоры и галереи.

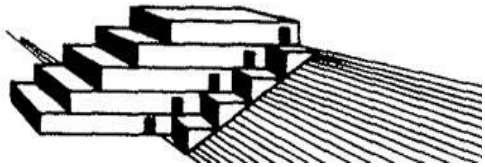


**Рис. 2. Галерейная застройка**

Преимущества: применение в районах с холодным и жарким климатом.

Недостатки: ограниченный кругозор.

- галерейно-секционная и коридорно-секционная. Данная застройка характеризуется наличием комбинированной планировочной схемы, коридорная планировка чередуется через 1-3 этажа (рис.3).

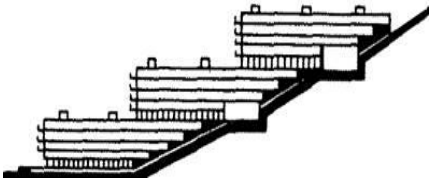


**Рис. 3. Галерейно-секционная и коридорно-секционная застройка**

Преимущества: устройство многоуровневых квартир, используется в южных районах и в районах крайнего севера.

Недостатки: сложность при проведение земляных работ, громоздкость.

- террасная застройка, состоящая из блоков, у которых крыша нижележащего блока является террасой вышележащего блока (рис.4).

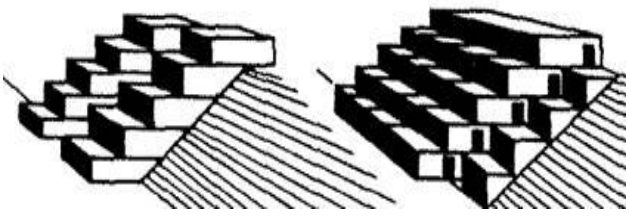


**Рис. 4. Террасная застройка**

Преимущества: архитектурная выразительность, открытое личное пространство.

Недостатки: сложность прокладки коммуникаций.

- Застройка переменной этажности. Возводится поперек или по диагонали склона (рис.5).

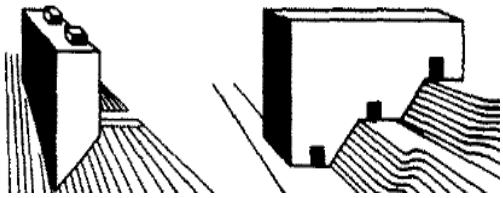


**Рис. 5. Застройка переменной этажности**

Преимущества: возможность удобного функционального зонирования.

Недостатки: сложность прокладки коммуникаций.

- Застройка на опорах (рис.6).

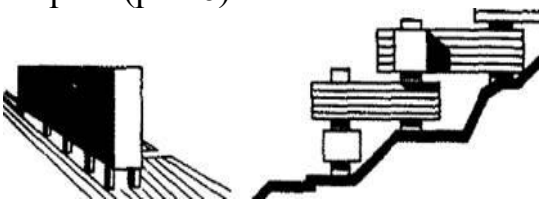


**Рис. 6. Застройка на опорах**

Преимущества: устройство не зависит от крутизны склона, небольшой объем земляных работ.

Недостатки: архитектурный дисбаланс, сложность прокладки инженерных коммуникаций.

**Выводы и рекомендации.** Таким образом, застройка городской территории в современных условиях зачастую подчиняется логике экономической целесообразности, что само по себе подразумевает наличие неиспользуемых мест и деградацию включенных в них природных ресурсов. Проанализировав вышеперечисленные варианты и изучив преимущества и недостатки каждого, можно прийти к выводу, что наиболее рациональным вариантом, с архитектурной точки зрения, является террасная застройка территории.

## Список использованной литературы:

1. Крогиус В.Р. Градостроительство на склонах. М.: Стройиздат, 1988.

2. Шукуров И.С. Моделирование аэродинамических процессов воздуха на нарушенных территориях городов //ПГС № 6, 2017 С.14-17

3. Шукуров И.С. Использование склонов, откосов и сложного рельефа в ландшафтном дизайне «Акбулак» с. Джам.//Проблемы архитектуры и строительства. // № 3, Самарканд, 2017 с.10-13

4. Шукуров И.С. Особенности размещения жилой застройки на сложном рельефе с. Джама–//Проблемы архитектуры и строительства. Научно-технический журнал ISSN 2901-5004 № 3, Самарканд, 2017 с.3-8

# II SHO‘BA. INNOVASION IQTISODIYOT ASOSIDA XIZMATLAR SOHASI SUB'EKTLARINI RESPUBLIKA TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN KO‘RSATILAYOTGAN XIZMATLARNING MUAMMOLARI VA ECHIMLARI

## *НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ КРЕДИТОВАНИИ: КРЕДИТНЫЕ ДЕРИВАТИВЫ*

***Каримова Азиза Махомадризоевна,***
*зав.кафедры, д.э.н.*
Самаркандский институт Экономики и Сервиса, г. Самарканд

***Abstract:*** *В современном мире финансовых технологий кредитные деривативы становятся все более важным инструментом для эффективного управления рисками и обеспечения финансовой стабильности. Эти финансовые инструменты, основанные на деривативах, предоставляют уникальные возможности для защиты от кредитных рисков, предоставляя участникам финансовых рынков инновационные инструменты для управления своими портфелями. В нашей статье мы проанализируем новые тенденции в кредитовании, сфокусировавшись на развитии и использовании кредитных деривативов.*

***Ключевые слова:*** *кредитные деривативы, свопы, опционы, дефолтные свопы, форварды, фьючерсы.*

**Введение.** В настоящее время одним из перспективных направлений развития банковских операций являются кредитные деривативы. Развитие кредитных деривативов является увлекательным переплетением инноваций и потребностей финансового рынка. Начиная с конца XX века, эти финансовые инструменты претерпели значительные изменения, став ключевым компонентом мировой финансовой системы.

В самом начале 1980-х годов на финансовых рынках произошло ключевое событие, которое стало отправной точкой для развития кредитных деривативов – это широкое внедрение кредитных свопов. В 1985 году, J.P. Морган предложил новый вид деривата, который позволял компаниям обмениваться своими кредитными рисками, связанными с долговыми обязательствами. Кредитные свопы предоставили компаниям новый инструмент для облегчения доступа к финансовым ресурсам и защиты от кредитных рисков.

В начале 1990 годах наблюдался взрывной рост популярности кредитных деривативов. Банки и корпорации начали активно использовать кредитные свопы, превращая их в стандартный инструмент для управления кредитными рисками. Важной чертой этого периода стало также появление кредитных опционов, предоставляющих дополнительные стратегии для управления кредитными портфелями.

Однако, к концу 1990-х годов, финансовые кризисы выявили риски,

связанные с кредитными деривативами. Неожиданные дефолты эмитентов и коллапсы финансовых институтов привели к вопросам о надежности этих инструментов и необходимости более эффективного регулирования. В ответ на это, регуляторы в различных странах начали разрабатывать стандарты и правила для более прозрачного и устойчивого использования кредитных деривативов.

В начале XXI века, с развитием технологий и усовершенствованием аналитических инструментов, кредитные деривативы стали более сложными и гибкими. Появление синтетических кредитных деривативов стало отражением стремления рынка к инновациям и созданию более эффективных инструментов управления рисками. Технологические тенденции, такие как применение искусственного интеллекта и анализ больших данных, также начали активно влиять на процессы принятия решений и анализа кредитных рисков в рамках деривативного рынка.

Середина 2010-х годов характеризуется продолжающимся развитием и инновациями в области кредитных деривативов. Регулирующие органы предпринимают усилия для содействия стабильности финансовой системы, внедряя новые правила и нормы, направленные на снижение системных рисков. Вместе с тем, разработка новых продуктов и стратегий, таких как кредитные дефолтные свопы, демонстрирует стремление рынка к поиску более эффективных средств обеспечения финансовой устойчивости.

История развития кредитных деривативов свидетельствует о их важной роли в современной финансовой системе. От начальных экспериментов с кредитными свопами до сложных синтетических инструментов, они стали неотъемлемой частью стратегий управления рисками для компаний, банков и инвесторов. Но, несмотря на успехи, вызовы и риски, выявленные в процессе развития, подчеркивают необходимость постоянного развития и улучшения регулирования для обеспечения устойчивого и эффективного функционирования этого важного сегмента финансовых рынков.

***Основная часть.*** Для того, чтобы понять, что такое кредитные деривативы рассмотрим их понятие и сущность. Итак, *кредитные деривативы* – это финансовые инструменты, базирующиеся на кредитных активах, таких как облигации или кредиты. Они представляют собой контракты между двумя или более сторонами, предоставляющие возможность торговли кредитными рисками и изменением стоимости кредитных инструментов. Основной целью кредитных деривативов является минимизация рисков и обеспечение финансовой устойчивости в условиях волатильности на финансовых рынках.

Эти деривативы, по своей сути, позволяют участникам рынка переносить или обменивать кредитные риски, связанные с долговыми обязательствами. Ключевыми элементами таких контрактов являются кредитные события, такие как дефолт эмитента или изменение кредитного рейтинга, которые могут влиять на стоимость и эффективность кредитных деривативов.

Следует подчеркнуть, что кредитные деривативы являются формой финансовой инженерии, предоставляя участникам рынка возможность создавать новые инструменты и стратегии для управления рисками. Эта

уникальная черта делает их важным компонентом современной финансовой системы и объектом пристального внимания инвесторов, банков и регулирующих органов. В свете активного развития финансовых рынков и увеличивающейся сложности кредитных инструментов, понимание и эффективное использование кредитных деривативов становится ключевым элементом успешного управления финансовыми портфелями и минимизации рисков.

В мире финансовых инструментов кредитные деривативы представляют собой важное звено, обеспечивающее гибкость и эффективное управление рисками на финансовых рынках. Однако, чтобы полноценно оценить их влияние и роль, необходимо взглянуть на разнообразие видов кредитных деривативов, которые предоставляют участникам рынка широкий арсенал инструментов для управления кредитными рисками.

В рамках разнообразия видов кредитных деривативов, каждый из которых обладает своими уникальными характеристиками, становится ясно, что эти финансовые инструменты предоставляют широкий спектр стратегий для обеспечения стабильности и безопасности в условиях финансовой неопределенности. Кредитные свопы, кредитные опционы, кредитные дефолтные свопы и синтетические кредитные деривативы – каждый из этих видов представляет собой уникальный инструмент, обладающий специфическими возможностями по управлению кредитными рисками и стратегиями инвестирования.

**Таблица 1**

**Категории учреждений, предоставляющие различные виды деривативов**

| № | Категории учреждений | Виды деривативов |
|---|---|---|
| 1 | **Банки** | Многие крупные банки предоставляют своим клиентам доступ к различным деривативам, включая форварды, опционы и свопы. Они могут предоставлять как стандартные, так и настраиваемые контракты в зависимости от потребностей клиентов. |
| 2 | **Инвестиционные банки** | Инвестиционные банки активно участвуют в рынке деривативов, предоставляя своим клиентам услуги по обеспечению, торговле и другим операциям с деривативами. |
| 3 | **Биржи** | Финансовые биржи предоставляют площадку для торговли стандартизированными деривативами. Такие продукты, как фьючерсы и опционы, могут быть куплены и проданы на бирже. Некоторые известные биржи включают Chicago Mercantile Exchange (CME), Eurex, и Hong Kong Exchanges and Clearing (HKEX). |
| 4 | **Хеджевые фонды и институциональные инвесторы** | Хеджевые фонды и другие институциональные инвесторы часто используют деривативы в своих стратегиях управления портфелем, таких как хеджирование рисков, арбитраж и спекуляции. |
| 5 | **Онлайн-платформы и брокеры** | Онлайн-платформы и брокеры предоставляют розничным инвесторам доступ к торговле деривативами через интернет. Это может включать в себя торговлю форексом, контрактами на разницу (CFD) и другими производными продуктами. |

Различные виды деривативов предоставляются различными финансовыми учреждениями, такими как банки, инвестиционные компании, биржи и другие финансовые посредники. Вот несколько категорий учреждений, которые обычно предоставляют различные виды деривативов которые рассмотрим ввиде таблице 1.

Важно отметить, что торговля деривативами связана с рисками, и инвесторам следует тщательно изучать и понимать эти продукты, прежде чем включаться в торговлю на финансовых рынках.

В процессе рассмотрения каждого вида кредитных деривативов будем углубляться в их уникальные характеристики, пользу и риски, а также рассмотрим конкретные примеры их успешного использования на финансовых рынках. Понимание различий между кредитными свопами, опционами, дефолтными свопами и синтетическими деривативами поможет развить полную картину о том, как эти инструменты интегрированы в современные стратегии управления рисками и влияют на динамику финансовых рынков.

**1. *Кредитные свопы.*** Кредитные свопы, входящие в категорию кредитных деривативов, представляют собой финансовые контракты, которые позволяют двум сторонам обмениваться кредитными рисками, связанными с долговыми обязательствами. В основе кредитных свопов лежит идея обмена потоками платежей, связанными с кредитными рисками. Две стороны контракта, называемые "фиксированным плательщиком" и "плавающим плательщиком", заключают сделку, в которой они обмениваются процентными ставками на сумму определенного долгового обязательства.

Кредитные свопы предоставляют участникам рынка возможность диверсификации инвестиционного портфеля и обеспечивают ликвидность на финансовых рынках. Такие контракты активно используются для управления финансовыми рисками, а также для создания специфических инвестиционных стратегий.

Далее в рамках нашего исследования рассмотрим плюсы и минусы кредитных свопов (см.: рис.1)

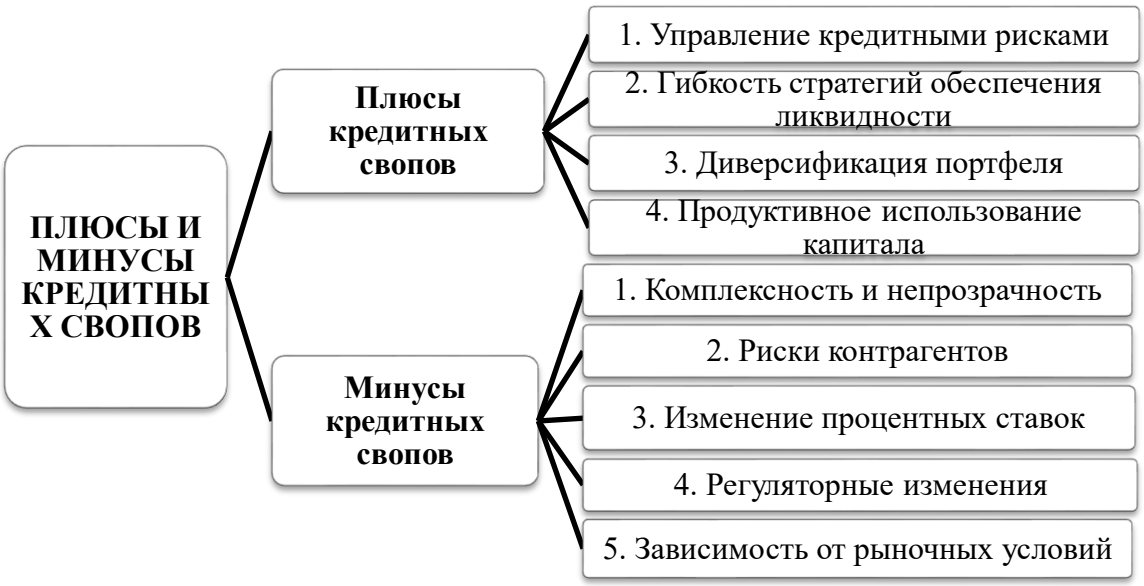



**Рисунок 1. Плюсы и минусы кредитных свопов**

Кредитные свопы представляют собой мощный инструмент для управления кредитными рисками и обеспечения финансовой стабильности. Их функции стремятся соответствовать изменяющимся условиям рынка, делая их важным компонентом стратегий управления портфелем и средством снижения финансовых рисков на фондовых и долговых рынках.

**2. Кредитные опционы.** Кредитные опционы представляют собой одну из разновидностей кредитных деривативов, предоставляя участникам рынка гибкий инструмент для управления кредитными рисками. Рассмотрим ключевые аспекты кредитных опций и их влияние на стратегии управления портфелем и рисками. Кредитные опционы представляют собой контракты между двумя сторонами, где держатель опции имеет право, но не обязан, купить (опцион на покупку, или call) или продать (опцион на продажу, или put) кредитные деривативы в будущем по заранее определенной цене и в определенный момент времени. Эти опции создаются для защиты от потенциальных неблагоприятных изменений в кредитном рейтинге эмитента или других кредитных условиях. Далее в виде таблицы 2 рассмотрим плюсы и минусы кредитных опционов.

**Таблица 2**

**Плюсы и минусы кредитных опционов**

| **Плюсы кредитных опционов** | **Минусы кредитных опционов** |
|---|---|
| **1. Гибкость стратегий**: Кредитные опции предоставляют гибкие стратегии для управления кредитными рисками. | **1. Сложность и непрозрачность:** Кредитные опции могут быть сложными для понимания, что создает риск неправильного использования из-за недостаточного понимания условий контракта. |
| **2. Защита от риска:** позволяют защищаться от потенциального снижения кредитного рейтинга или других неблагоприятных изменений в кредитных условиях. | **2. Риски контрагентов:** существует риск дефолта контрагента, что может привести к невыполнению условий контракта и убыткам для держателя опциона. |
| **3. Простота стратегий** использования: могут быть использованы для простых стратегий, таких как защита облигаций от снижения стоимости. | **3. Изменение рыночных условий:** Эффективность кредитных опций может зависеть от текущих рыночных условий, что создает риск несоответствия ожиданиям. |
| **4. Диверсификация портфеля:** позволяют диверсифицировать инвестиционный портфель и управлять рисками в различных направлениях. | **4. Зависимость от срока:** Эффективность кредитных опций может сильно зависеть от выбранного срока и времени выполнения контракта. |
| **5. Адаптивность к изменениям:** могут быть адаптированы к изменениям в кредитных условиях и экономической среде. | **5. Комиссии и расходы:** Существенные комиссии и расходы могут снизить выгоду от использования кредитных опций. |

Таким образом, кредитные опционы представляют собой эффективный инструмент для управления кредитными рисками, предоставляя участникам рынка возможность гибко адаптировать свои стратегии к изменяющимся

условиям. Однако их использование требует внимательного анализа и оценки рисков в контексте конкретных финансовых целей и условий рынка.

**3. Свопы по кредитным ставкам (Interest Rate Swaps).** Свопы по кредитным ставкам (Interest Rate Swaps, IRS) представляют собой финансовый дериватив, который обеспечивает обмен процентными ставками между двумя сторонами. Один из участников обычно выбирает фиксированную процентную ставку, а другой – плавающую. Обмен процентами осуществляется с целью снижения рисков и оптимизации финансовых потоков для обеих сторон. Принцип работы IRS строится на том, чтобы стороны могли адаптировать свои обязательства по уплате процентов к рыночным условиям и своим потребностям. Одна из сторон становится фиксированным плательщиком процентов, в то время как другая – плавающим. Плавающая ставка обычно связана с ключевой ставкой, такой как LIBOR (Лондонская межбанковская ставка), и пересматривается в соответствии с заранее определенным графиком. Обмен процентами происходит периодически в течение жизни сделки.

***Функции Interest Rate Swaps:***

**1. Хеджирование процентных рисков.** IRS позволяют компаниям и инвесторам защититься от потенциальных изменений процентных ставок, что особенно актуально в условиях переменчивости рынка.

**2. Оптимизация финансового портфеля.** Участники рынка могут использовать IRS для выстраивания более гибких и оптимальных стратегий управления своими финансами.

**3. Доступ к разнообразным инструментам.** IRS предоставляют возможность получения доступа к различным типам процентных ставок и выбора наиболее подходящей для участника сделки.

**4. Валютные форварды и опционы.** Валютные форварды и опционы являются важными финансовыми деривативами, предоставляющими участникам рынка различные инструменты для управления валютными рисками, а также для спекуляций и инвестиций.

*4.1. Валютные форварды (Currency Forwards):*

**Валютные форварды** представляют собой важный инструмент в сфере управления валютными рисками и финансовыми стратегиями. Эти деривативы предлагают участникам рынка возможность защититься от потенциальных валютных колебаний, что особенно ценно для компаний, занимающихся международной торговлей.

Принцип работы валютных форвардов заключается в заключении контракта между двумя сторонами на обмен определенным объемом валюты по предварительно установленному обменному курсу в будущем. Стороны договариваются о валютах, объеме сделки, курсе обмена и дате ее исполнения. Это позволяет зафиксировать стоимость будущих валютных операций и обеспечивает стабильность в условиях изменчивости рынка.

*4.2. Валютные опционы (Currency Options):*

***Валютные опционы*** представляют собой финансовые инструменты, которые предоставляют держателю право, но не обязанность, купить (колл-опцион) или продать (пут-опцион) определенную валюту по определенной

цене (страйк-цене) в течение установленного периода времени. Эти деривативы часто используются для управления валютными рисками, спекуляций и стратегий хеджирования. Рассмотрим ключевые аспекты валютных опционов.

Принцип работы валютных опционов заключается в том, что покупатель опциона, за уплату определенной суммы (премии), получает право выбора, будет ли совершена сделка в будущем. В случае колл-опциона, покупатель рассчитывает на рост стоимости валюты, а в случае пут-опциона — на ее падение.

Одним из ключевых преимуществ валютных опционов является гибкость, которую они предоставляют держателям. Держатель может выбрать, использовать ли опцион или нет, в зависимости от текущих рыночных условий. При этом потенциальная прибыль ограничена только стоимостью опциона, в то время как потенциальные убытки ограничены лишь величиной уплаченной премии.

Валютные опционы находят широкое применение в бизнесе и финансовых операциях. Они позволяют компаниям и инвесторам защищаться от неблагоприятных изменений в валютных курсах, предоставляя инструменты для стратегий хеджирования. Однако, как и с любыми финансовыми инструментами, важно тщательно оценивать риски и преимущества, чтобы использовать валютные опционы эффективно в соответствии с целями и стратегиями участника рынка.

**5. Кредитные фьючерсы**

Кредитные фьючерсы представляют собой финансовые деривативы, которые используются для обмена финансовыми инструментами, связанными с кредитными долгами. Эти контракты обычно предоставляют инвесторам и компаниям возможность защиты от рисков, связанных с изменениями кредитных ставок, а также могут использоваться в инвестиционных и спекулятивных стратегиях.

Принцип работы кредитных фьючерсов базируется на обязательстве сторон совершить будущую сделку по фиксированной ставке в условиях кредитного договора. Одной из сторон является долговой обязатель (например, эмитент облигаций), а другой - инвестор или трейдер. Кредитные фьючерсы позволяют инвесторам защищать свои портфели от потенциальных изменений в кредитных условиях. Эти фьючерсы могут быть использованы для хеджирования рисков и спекуляций в следующих случаях:

*5.1. Хеджирование кредитного риска:*

Инвесторы, держащие облигации или другие кредитные инструменты, могут использовать кредитные фьючерсы для защиты своих портфелей от неблагоприятных изменений в кредитных условиях.

*5.2. Спекуляции на изменение кредитных условий:*

Трейдеры могут воспользоваться кредитными фьючерсами для прогнозирования и извлечения выгоды из изменений в кредитных ставках. Например, если они предвидят ухудшение кредитных условий, они могут открыть позицию для заработка на этом.

*5.3. Арбитраж:*

Трейдеры могут использовать кредитные фьючерсы для арбитража, выявляя различия в оценке рынка и пытаясь извлечь прибыль из этих различий.

Однако, как и с любыми финансовыми деривативами, важно учитывать, что торговля кредитными фьючерсами сопряжена с рисками, и требует внимательного анализа и понимания рыночных условий. Правильное использование кредитных фьючерсов может значительно повысить эффективность управления кредитными рисками в инвестиционных стратегиях.

Список подобных кредитно-финансовых инструментов очень обширен. Каждый из них уникален и каждый из них работает по определенным принципам, выполняет определённые функции и сопровождается определёнными рисками. В современной финансовой среде использование различных деривативов становится неотъемлемой частью стратегий управления рисками, инвестиций и финансовых операций.

**Заключение.** Таким образом проведя исследование области кредитных деривативов в заключении, хотим привести шестерку деривативов, которые возможно внедрить в финансовую систему Республики Узбекистан. Однако внедрение деривативов в финансовую систему страны, в том числе в Республику Узбекистане, зависит от различных факторов, таких как законодательство, регуляторная среда, готовность рынка и потребности участников рынка. Вот несколько деривативов, которые могут быть потенциально внедрены в финансовую систему Узбекистана:

1. **Свопы по процентной ставке (Interest Rate Swaps):** позволяют компаниям и инвесторам защищаться от изменений процентных ставок. Это может быть полезным для управления рисками, связанными с колебаниями процентных ставок в финансовых сделках и займах.

2. **Валютные форварды и опционы (Currency Forwards, Options):** могут быть использованы для хеджирования валютных рисков при проведении международной торговли. Это актуально для компаний, занимающихся экспортом и импортом.

3. **Биржевые товарные деривативы (Commodity Derivatives):** учитывая, что Узбекистан является страной, богатой ресурсами, биржевые товарные деривативы могут быть внедрены для управления ценовыми рисками в сельском хозяйстве, энергетике и других отраслях.

4. **Кредитные дефолтные свопы (Credit Default Swaps):** могут быть использованы для управления кредитными рисками и защиты от дефолта в облигациях и других кредитных инструментах.

5. **Индексные деривативы:** включают в себя финансовые инструменты, связанные с индексами акций, облигаций или другими активами. Их внедрение может предоставить инвесторам инструменты для диверсификации портфеля.

6. **Процентные фьючерсы и опционы (Interest Rate Futures, Options):** помогут компаниям и инвесторам управлять рисками, связанными с изменениями процентных ставок.

Однако перед внедрением деривативов важно учитывать, что такие инструменты могут предоставлять дополнительные возможности для управления рисками, но они также могут быть сложными и представлять собой дополнительные финансовые обязательства. Регуляторные органы и финансовые учреждения должны разрабатывать подходящие правила и стандарты, чтобы обеспечить эффективное функционирование рынка деривативов и защиту участников рынка.

**Список использованной литературы:**

1. Халл, Дж. С. (2018). "Опционы, фьючерсы и другие деривативы." Pearson.

2. Макдональд, Р. Л. (2006). "Рынки деривативов." Pearson.

3. Колб, Р. У. (2015). "Финансовые деривативы." John Wiley & Sons.

4. Таваколи, Дж. М. (2001). "Кредитные деривативы и синтетические структуры: Руководство по инструментам и приложениям." Wiley Finance.

Липтон, А. (2009). "Экзотические опционы и гибриды: Руководство по структурированию, ценообразованию и торговле."

## *INNOVATSION IQTISODIYOT ORQALI XIZMAT KO'RSATISH SOHASINI RIVOJLANTIRISH*

***Sobirov I.X.*** *– "Investisiya va innovasiyalar" kafedrasi dotsenti, i.f.n*
***G'ulomov Otabek –*** *"Iqtisodiyot" fakulteti 3-kurs talabasi*

***Annotatsiya.****Mazkur maqolada raqamli iqtisodiyot, uning xizmatlar sohasini rivojlantirishdagi roli, sanoat inqilobi va uning iqtisodiy taraqqiyotdagi roli, xizmatlar sohasining transformatsiyasi sharoitida nimalarga ahamiyat berish, turizm, mehmonxona biznesiga kirib kelayotgan raqamli texnologiyalar va ulardan foydalanish imkoniyatlari, O'zbekistonda raqamli iqtisodiyotni joriy etish dasturlari va imkoniyatlari tahlili hamda Xorazm viloyatida turizm sohasi raqamlashtirilishi holati bo'yicha bilimlar darajasi o'rganilgan, shuningdek, mavjud tadqiqotlar tahlili asosida rivojlantirish imkoniyatlari yoritilgan.*

***Kalit so'zlar:*** *raqamli iqtisodiyot, raqamli transformatsiya, xizmatlar sohasi, ijtimoiy media marketing, biznes-model, ERP tizim, turizm, turistik xizmatlar, raqamli marketing.*

**Kirish.** Xizmat ko'rsatish iqtisodiyoti va turizm sohasi iqtisodiy faoliyatning eng istiqbolli turlaridan biridir. Rivojlangan mamlakatlarda xizmat ko'rsatish iqtisodiyoti tobora muhim ahamiyat kasb etmoqda, xizmatlar ishlab chiqarish hajmi va ulardan daromadlar ortib bormoqda. Jahon savdo tashkiloti tasnifiga ko'ra xizmatlar ko'rsatish iqtisodiyoti 150 dan ortiq turli xil xizmatlarni o'z ichiga oladi. Jumladan, biznes xizmatlari, aloqa xizmatlari, moliyaviy xizmatlar, ta'lim xizmatlari, turizm va unga tegishli xizmatlar, transport xizmatlari, transport va dam olish hamda madaniy va sport tadbirlari singari turlari

mavjud. Shundan ko‘rinib turibdiki hozirgi vaqtda xizmat ko‘rsatish sohasi iqtisodiy faoliyatning asosiy turi hisoblanadi. Deyarli har bir kishi u yoki bu xizmatdan foydalanadi. Raqamli iqtisodiyot eng avvalo keng polosali internet portlarini yaratishni, optik tolali internet liniyalarini yotqizishni taqozo qiladi. Ushbu muammolarni inobatga olgan holda hamda mamlakatda elektron tijoratni rivojlantirish uchun qulay shart sharoitlar yaratish hozirda dolzarb hisoblanadi.

Keyingi yillarda raqamli iqtisodiyot tushunchasi ko‘plab mamlakatlar iqtisodiyoti nazariyasi va amaliyotida paydo bo‘ldi. Bu raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi, axborot sohasida inqilob va iqtisodiyotning globallashuv jarayonlarini tezlashtirish bilan ajralib turadi.

Raqamli iqtisodiyotning inson hayoti barcha jabhalariga ta'sirini sezish qiyin emas. Hozirgi kunda sayyoramizning ko‘pchilik aholisi internetga kirish imkoniyatiga ega va raqamli xizmat ko‘rsatish iqtisodiyoti xizmatlaridan foydalanishi mumkin, ijtimoiy tarmoqlar, turli mesendjerlar allaqachon shaxslararo muloqotning asosiy ajralmas qismiga aylangan.

Hozirda mamlakatimizda ham yuqori texnologiyalarga asoslangan, innovatsion va raqamli iqtisodiyotga ustuvor ahamiyat berilmoqda. Mamlakat prezidenti Sh.Mirziyoev ta`kidlaganlaridek “Yangi asrda raqamli texnologiyalarga asoslangan elektron biznes va elektron tijoratni nazarda tutuvchi raqamli iqtisodiyotning shakllanishi tendensiyaviy tus oladi[22].

**MUHOKAMA VA NATIJALAR.** Dunyoning aksariyat mamlakatlarida keyingi o‘n yilliklarida xizmat ko‘rsatish sohasi davlatning asosiy makroiqtisodiy ko‘rsatkichlarini belgilab bermoqda. Sanoat va qishloq xo‘jaligida yangi texnologiyalarning joriy qilinishi hamda ishlab chiqarishning avtomatlashtirilishi xizmatlar sohasini bandlikning asosiy manbaiga aylanib bormoqda. Servis sohasining rivojlanishi universal jarayon bo‘lib, so‘ngi o‘n yillikda quyidagi tendensiyalar uyg‘unligi bilan belgilanadi:

- ijtimoiy hayot va iqtisodiyotning raqamli transformatsiyasi;
- barqaror rivojlanish, globallashuv hamda insonparvarlashuvning ijtimoiy iqtisodiy jarayonlari;
- xizmat ko‘rsatish tendensiyalari va gibrid mahsuotning paydo bo‘lishi;
- hamkorlik iqtisodiyoti va birgalikdagi iste'mol iqtisodiyotining rivojlanishi;

Raqamli iqtisodiyot - bu siyosiy iqtisodiy, ilmiy-ijtimoiy, madaniy va ma'rifiy munosabatlardagi aloqalarni raqamli texnologiyalarni qo‘llash yordamida amalga oshiruvchi yangi tizim bo‘lib, raqamli iqtisodiyot sharoitida servis sohasini barqaror rivojlantirish alohida ahamiyatga egadir.

Raqamli iqtisodiyot tovarlar va xizmatlarni yaratish, ilgari surish va sotish bilan bog‘liq barcha biznes jarayonlarni raqamlashtirishni o‘z ichiga oladi. Raqamli ma'lumotlar ishlab chiqarishning asosiy omiliga aylanib, kompaniyalarning asosiy aktiviga aylanib, barcha iqtisodiy faoliyatda asosiy rol o‘ynaydi.

Yaxlit global tarmoqda real vaqt rejimida iqtisodiy tizimlar faoliyati

[22] Shavkat Mirziyoyev “Yangi O’zbekiston strategiyasi”.-Toshkent: “O’zbekiston” nashriyoti, 2022 172,174b

to‘g‘risidagi ma'lumotlardan foydalanishni ta'minlovchi xizmat ko‘rsatish biznesining axborot muhiti alohida ahamiyatga ega. Raqamli infratuzilma raqamli asosda ishlaydigan kompaniyalarning hisoblash, telekommunikatsiya, tarmoq ehtiyojlarini ta'minlaydigan texnologiyalar majmuasini o‘z ichiga oladi.

Yangi iqtisodiyotning raqamli infratuzilmasi tarkibiga kiruvchi eng yangi raqamli texnologiyalarga quyidagilar kiradi:

- katta ma'lumotlar texnologiyalari (Big Data)
- blokcheyn texnologiyalari
- narsalar interneti
- neyron tarmoqlar (sun'iy intellekt)
- virtual va to‘ldirilgan reallik texnologiyalari
- 3D bosib chiqarish
- mobil qurilmalar
- aqlli sensorlar va boshqalar.

Xizmat ko‘rsatish sohasidagi aloqa xizmatlari, bank xizmatlari, turizm xizmatlari raqamli texnologiyalarni faol joriy etishga to‘liq yo‘naltirilgan, xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotidagi ko‘plab biznes jarayonlar, raqamli iqtisodiyotni rivojlantirishning yangi paradigmasiga muvofiq allaqachon qayta qurilgan.

Raqamli texnologiyalar eng faol joriy etilayotgan sohalardan biri bu turizm xizmatlaridir. Turistik yo‘nalishning jozibadorligini shakllantirish va turistlar oqimini ta'minlash uchun sayohatchi uchun zarur bo‘lgan barcha ma'lumotlarni o‘z ichiga olgan yaxshi axborot ta'minotini yaratish kerak.

Olib borilgan kuzatuvlar natijasida sayohatni rejalashtirishda sayyohlarning 80% ijtimoiy tarmoqlarda joylashtirilgan va tanlangan manzilga oid video va fotosuratlarni o‘rganadi, 86% sayohat paytida mobil aloqani asosiy narsa deb bilishadi, sayyohlarning 73% elektron bortga chiqish talonlari va chiptalar katta ahamiyatga ega deb hisoblashadi. Sayyohlarning 75 foizi saytlarida o‘z sharhlarini qoldiradilar, 37% sayyohlar sayohat paytida smartfonlarida konserj xizmatiga mutoj, 69% o‘zlari yetib borgan manzili haqida maksimal mumkin bo‘lgan ma'lumot olishni xohlaydilar, o‘rtacha hisobda turistlar sayohat paytida 17 ta turli xil mobil ilovalardan foydalanadilar.

Xorazm viloyati hududi “Buyuk ipak yo‘lining markazida joylashgan bo‘lib, O‘zbekistonning eng yuqori sayyohlik salohiyatiga ega mintaqalaridan biri hisoblanadi. Jahon hamjamiyati tomonidan Xiva shahrining ochiq muzey-shahar sifatida e'tirof etilishi hamda YUNESKO tomonidan butunjahon merosi ro‘yxatiga kiritilishi, nafaqat Xorazm viloyati, balki O‘zbekistonning jahon turizm bozoriga dadil kirib borishi uchun mustahkam zamin yaratdi. Shularni inobatga olgan holda ushbu sohada ham raqamli texnologiyalarni joriy qilish va undan samarali foydalanish orqali turizmni jadal rivojlanishiga erishish mumkin.

Xorazm viloyatida turizm sohasini yanada rivojlantirish, viloyatga xorijiy va mahalliy sayyohlarni yanada ko‘proq jalb qilish, turizm sohasida ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifati va ko‘lamini yanada oshirish, sayyohlar xavfsizligini ta'minlash maqsadida turizm sohasini raqamlashtirish bo‘yicha ko‘plab ishlar amalga oshirilmoqda. 2021 yilning yanvar-dekabr oylarida turizm sohasida qabul qilingan qarorlar va dasturlar doirasida, viloyatning sayyohlar ko‘p

tashrif buyuradigan hududlarida xorijiy sayyohlar uchun yanada qulayliklar yaratish maqsadida xorijiy kartalarga (Visa Card, Master Card, Amerikan Express, China Union Pay va boshqalar) xizmat ko‘rsatuvchi avtomatlashgan 5 ta valyuta ayriboshlovchi bankomatlari, 6 ta terminallar, 21 ta “WIFI” nuqtalari o‘rnatilib xizmat ko‘rsatmoqda.

Turizm sohasiga innovatsion texnologiyalarni keng tadbiq qilish va shaffoflikni ta'minlash maqsadida Xiva shahri "Ichan-qal'a" davlat muzey qo‘riqxonasida – “Muzeylarga kirish uchun elektron biletlar sotish va tashrif buyuruvchilarni hisobini yuritishni avtomatlashtirilgan tizimi (turniketlar)ni yaratish” loyihasining 1bosqichi ishga tushirildi.

“Ichan qal'a” hududiga kirish, muzeylarni va ayrim diqqatga sazovor joylarni tomosha qilish uchun chiptalar yagona kassadan sotilishi va barcha muzey va diqqatga sazovor joylarga kirish ularning kirish qismlariga o‘rnatilgan smartturniketlar orqali amalga oshirilishi joriy qilindi.

“Wolsoft” korxonasi tomonidan Innovatsion rivojlanish vazirligi tomonidan ajratilgan grant mablag‘lari asosida “Ichan-qala”ning 3D va VR BOX ko‘rinishlari ishlab chiqilmoqda va bugungi kunda 9 ta asosiy obektdan 6 tasi raqamlashtirilgan. Ushbu loyiha “Ichan-qala” davlat muzey qo‘riqxonasi hududida test rejimida tekshirildi. Shunday bo‘lsada, viloyatda sohaning yanada jadal rivojlanishiga to‘sqinlik qilayotgan ayrim sabablar ham mavjud.

Bizning fikrimizcha, hozirgi vaqtda hududdagi muammolar sifatida turizm xizmatlari raqamlashtirilishining jahon standartlaridan nibatan pastroq darajasi, qo‘shimcha xizmatlar (transport, bank, sanitariya-epidemiologik va sug‘urta xizmatlari) raqamlashtirilishi darajasi pastligi , to‘g‘ri raqamli marketing strategiyalari ishlab chiqilmaganligini keltirishimiz mumkin.

Shu o‘rinda ta'kidlab o‘tish kerakki, viloyatda turizm sohasini yanada jadal rivojlanishiga erishish uchun, ushbu sohada yetakchi bo‘lgan davlatlar tajribalariga suyanish, marketing strategiyalarini to‘g‘ri tanlay olish lozim.

Xorazm viloyatida turizm sohasini yanada rivojlantirish, uni raqamli iqtisodiyot darajasiga olib chiqish, viloyatimizga xorijiy va mahalliy sayyohlarni yanada ko‘proq jalb qilish maqsadida turizmda raqamlashtirilgan xizmatlar sifatini jahon andozalariga javob beradigan darajaga olib chiqish, raqamli marketing strategiyalaridan kengroq foydalanish ishlarini amalga oshirilishi zarur, deb hisoblaymiz. Viloyatda o‘tkaziladigan barcha madaniy tadbirlar va festivallar haqidagi ma'lumotlarni o‘zida jamlagan veb-sayti ishlab chiqilishi, internet tarmoqi va OAV orqali reklamalarning ko‘paytirilishi turistlarning hududga nisbatan yanada qizishini orttiradi.

**Xulosa.** Xulosa o‘rnida aytish mumkinki, O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish uchun zarur shart-sharoitlarni yaratish bo‘yicha davlat o‘z rolini muvaffaqiyatli amalga oshirmoqda, bu erishilgan natijalar va yaqin istiqbolga mo‘ljallangan ulkan maqsadlardan dalolat beradi.

Xizmatlar sohasini raqamlashtirish mehnat bozorida o‘zgarishlarni keltirib chiqaradi. Xizmat ko‘rsatish sohasida mehnat bozorining tuzilishi ham o‘zgarib bormoqda, ayrim kasblarining yo‘qolib borishi va yangi kasblarning paydo bo‘lishi bashorat qilinmoqda. Raqamli xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotida ishlash

uchun yangi kognitiv, ijtimoiy xulq-atvor va raqamli ko‘nikmalar talab qilinadi, ular raqamli iqtisodiyotda ishlashga qodir kadrlarni tayyorlash jarayonida shakllanishi lozim. Raqamli iqtisodiyot katta hajmdagi axborotni qayta ishlashga asoslanganligi sababli, xodimlarning raqamli kompetensiyalari, xavfsizligi, ishonchliligi, katta hajmdagi axborotni uzoq muddat saqlashi alohida ahamiyat kasb yetadi.

Zamonaviy turizm industriyasini rivojlantirish uchun barcha manbalar, qulay tabiiy-iqlim sharoit, boy tarixiy madaniy me'ros umuman olganda yuqori salohiyat mavjud. Ushbu imkoniyatlardan samarali foydalangan holda, sohani raqamlashtirish va uni yanada takomillashtirish yalpi hududiy mahsulotning oshishiga, ishsizlikning qisqarishiga, aholi turmush darajasining yaxshilanishiga zamin yaratadi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**


1. Shavkat Mirziyoyev “Yangi O’zbekiston strategiyasi”.- Toshkent: “O’zbekiston” nashriyoti, 2022.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021 yil 11 maydagi “Xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish to‘g‘rsida”gi PQ-5113-sonli Qarori.
3. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2021 yil 26 fevraldagi “2016-2020 yillarda xizmatlar sohasini rivojlantirish dasturi to‘g‘risida”gi 55-sonli qarori. //www.lex.uz
4. Baratov, R. (2021). Prospects of Higher Education System (on the Example of Uzbekistan). International Journal on Orange Technologies, 3(3), 128-131.
5. Морозов М.А., Морозова Н.С., Развитие цифровой сервисной экономики и ее влияние на рынок труда // Сервис plus. Т. 12. 2018. № 1. С. 100–107 DOI: 10.22412/1993-7768-12-1-10
6. Baratov, R., & Uzbekova, S. (2022). INTEGRATION OF SCIENCE, EDUCATION AND PRODUCTION IN THE PROCESS OF TRAINING. World scientific research journal, 4(2), 7-11.
7. Umarov O.S. Raqamli iqtisodiyot va uning rivojlanish tendensiyalari

“Iqtisodiyot va innovatsion texnoligiyalar” ilmiy elektron jurnal. №3 may-iyun 2018 yil
8. Servis plus Tom 12 2018 №1 / Service plus Volume 12 2018 #1
9. http://www. xorazmstat.uz


## *О НЕКОТОРЫХ ПУТЯХ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА*


***Вафаев Илхом Бакиевич***

*Методист Самаркандского областного национального центра обучения педагогов новым методикам*



***Аннотация:*** *В статье представлен широкую возможность развивать государственно-частное партнерство в этой сфере, не прибегая к новому*

*строительству. Это наиболее оптимальный путь привлечения частных инвесторов в сферу народного образования.*

***Ключевые слова:*** *Финансирование, бюджет, частных инвестиций, государственно-частного партнёрства, погашением кредитов, школьного образования.*

Общеизвестно, что финансирование школьного образования в Узбекистане традиционно ложится на плечи государственного бюджета. Так, на эти цели из бюджета на текущий год выделено 46,6 триллионов сумов.[23] Это больше чем одна треть средств, выделяемых на развитие социальной сферы в целом. По мере роста численности учеников, связанного с демографическими особенностями страны, непрерывно возрастает потребность в денежных средствах. Так долго продолжаться не могло, ведь такое положение дел ограничивает участие государства в инвестиционной деятельности, решении других, не менее важных социально-экономических проблем, так как роль государства заключается не только в обучении молодёжи, но и в её трудоустройстве. Чтобы в определённой мере снизить эту нагрузку, на новом этапе социально-экономических реформ, принято решение наряду с государственным финансированием, создать условия для привлечения частных инвестиций в форме государственно-частного партнёрства.

Государство заинтересовано в том, чтобы частный партнер сам вкладывал деньги для строительства из собственного кармана, а также привлекал кредиты в международных банках. Мысль, как будто неплохая, но ознакомившись с условиями проекта государственно-частного партнерства, а именно осуществлением строительства новых зданий для открытия негосударственной общеобразовательной школы легко прийти к заключению, что такой подход в условиях Узбекистана не является перспективным по следующим причинам:

Первое. Весьма проблематично привлечение долгосрочных инвестиций, особенно в небольшие города и сельские районы, то есть нахождение желающих вкладывать свои накопления в строительство новой школы. Тормозящим фактором, кроме всего прочего служит следующее: велика вероятность того, что по мере создания надлежащих условий в государственных школах может произойти обратный отток учеников из частных школ. Как тогда им быть с погашением кредитов, с самофинансированием в целом?

Второе. Платежеспособность населения страны имеет достаточно высокую степень дифференциации, как между регионами, так и внутри них и это не даёт возможность равномерно размещать сеть частных школ по территории страны. Ведь существует принцип, согласно которому равномерное повышение образовательного уровня молодёжи является гарантией равномерного социально-экономического развития территорий и,

[23] Закон Республики Узбекистан О Государственном бюджете Р.Уз. на 2024 год от 25. 12.2023 г. № ЗРУ-886. Lex.uz//ru/docs/67078/

отказаться от него мы никак не можем.

Третье. Привлечение высококвалифицированных учителей во вновь построенные частные школы приводит к их оттоку из государственных школ, соответственно к ухудшению качественного состава их коллективов. Не секрет, что потенциал системы высшего образования в деле подготовки квалифицированных педагогических кадров не соответствует этой потребности. Обобщая можно отметить, что при преимущественном выборе направления строительства новых школ развитие системы негосударственного школьного образования будет ограниченным, то есть не получит должного размаха.

На наш взгляд, более целесообразным является подход, к которому несколько лет назад приступили в городе Ташкенте. Тогда Президент страны Ш. М. Мирзиёев 5 сентября 2018 года подписал постановление "О мерах по внедрению новых принципов управления в систему народного образования". Данный документ открыл широкую возможность развивать государственно-частное партнерство в этой сфере, не прибегая к новому строительству.[24]

В то время в Ташкенте функционировало 303 общеобразовательных школы, из которых 110 – были укомплектованы частично, то есть в некоторых школах обучалось гораздо меньше учащихся, чем эти школы рассчитаны. В результате, именно эти учебные заведения были выбраны для передачи частным инвесторам с целью реализации пилотных проектов ГЧП.[25] К слову, таких школ предостаточно в каждом городе и районе республики.

На наш взгляд, это наиболее оптимальный путь привлечения частных инвесторов в сферу народного образования. Такой подход будет способствовать ускорению процесса привлечения инвестиций, а сэкономленные средства на строительстве можно будет направить на подготовку квалифицированных специалистов.

В ближайшее время школы Узбекистана перейдут на подушевое ваучерное финансирование по принципу "деньги следуют за учеником"[26]

В рамках подобных проектов ГЧП у инвесторов не только в крупных городах, но и по всей стране появится больше возможностей для того, чтобы создать надлежащие условия для обучения детей и работы преподавателей. Особо следует отметить, что ещё 6 лет назад, глава государства постановил предоставить право инвесторам пользоваться имуществом и объектами школ в течение 30 лет. Вместе с тем достоверно известно, что в Самаркандской области нет примера, когда незагруженные, тем более находящиеся в аварийном состоянии школы были предоставлены частным инвесторам на этих условиях.

---

[24] Школы Узбекистана перейдут на подушевое финансирование: деньги будут выделяться на каждого ученика 17 июля 2018, 23:02
Постановление "О мерах по внедрению новых принципов управления в систему народного образования". 5 сентябр 2018 год.

[25] "МНО выбрало две пилотные школы в Ташкенте, которые передадут частным инвесторам". Газета Podrobno.uz. 10.10 2018, город Ташкент.

[26] Школы Узбекистана перейдут на подушевое финансирование: деньги будут выделяться на каждого ученика 17 июля 2018, 23:02

Анализ нынешнего положения дел с государственно-частным партнёрством в деле развития школьного образования показывает, что это связано с решениями правительства, которые преимущественным образом направлены на стимулирование строительства новых частных школ. В частности речь идёт о недавно опубликованных новых льготах при кредитовании данной сферы. Особо хотелось бы отметить, что как государственные, так и частные финансы, расходуемые на новое строительство, при ином подходе к их использованию, дадут возможность намного расширить масштабы охвата учеников частными школами, главным образом за счёт оптимизации стоимости образовательных услуг. В них также появится возможность расширить масштабы бесплатного обучения детей из малообеспеченных семей.

**Список использованной литературы:**

1. Закон Республики Узбекистан О Государственном бюджете Р.Уз. на 2024 год от 25. 12.2023 г. № ЗРУ-886. Lex.uz//ru/docs/67078/

2.Постановление "О мерах по внедрению новых принципов управления в систему народного образования". 5 сентябр 2018 год.

3.Школы Узбекистана перейдут на подушевое финансирование: деньги будут выделяться на каждого ученика 17 июля 2018, 23:02

4.Министерству дошкольного и школьного образования из Государственного бюджета на 2024 год выделено 46,6 триллиона сумов.

5. "МНО выбрало две пилотные школы в Ташкенте, которые передадут частным инвесторам". Газета Podrobno.uz. 10.10 2018, город Ташкент.

## *СОЛИҚ СОЛИШ МАҚСАДИДА КЎЧМАС МУЛКНИ БОЗОР ҚИЙМАТИДА БАҲОЛАШНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ*

***Комилова Мукаммал***
*СамДАҚУ, “Иқтисодиёт” кафедраси мудири*
***Собиров И.Х.*** *– ўқитувчи*
*Email:* sobirov.i@mail.ru

***Аннотация:*** *Ушбу маколада давлат бюджети даромадлари базасини кенгайтиришда кўчмас мулкларнинг иқтисодий акамияти, кўчмас мулкка солиқ солиш мулкнинг ракобатбардошлигини ошириб, солиқ солиш базасини белгилашдаги муҳим ўринга эга эканлиги хакидаги қарашлар таҳлилий асосланиб, тегишли тавсиялар ишлаб чиқилган.*

***Калит сузлар:*** *маҳаллий солиқ, мулкнинг бозор қиймати, кўчмас мулк, кадастр қиймати, шахсий карточка, солиқ элементлари.*

***Abstract:*** *This article analyzes the economic consequences of expanding the revenue base of the state budget and the fact that property taxation plays an important role in increasing the competitiveness of property and creating a tax base.*

***Keywords:*** *local tax, market value of property, real estate, cadastral value, personal card, tax items.*

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 -2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60 сонли Фармонига асосан маҳаллий бюджетлар даромадлари базасини кенгайтириш масалалари ёритиб берилган асосий хужжатлардан бири хисобланади .

Унда куйида келтирилган долзарб йуналишидаги масалаларни хал этиш белгилаб берилган.

- харажатларнинг ижтимоий йўналтирилганини сақлаб қолган ҳолда Давлат бюджетининг барча даражаларида мутаносибликни таъминлаш, махаллий бюджетларнинг даромад қисмини мустахкамлашга қаратилган бюджетлараро муносабатларни такомиллаштириш;

- ижтимоий-иқтисодий ривожланишни жадаллаштириш, халкнинг турмуш даражаси ва даромадларини ошириш учун хар бир худуднинг табиий, минерал- хомашё, саноат, кишлок хужалиги, туристик ва мехнат салохиятидан комплекс ва самарали фойдаланишни таъминлаш;

Ушбу вазифаларни амалга оширилиши натижасида тармоклар ва минтақаларни барқарор ривожланиши таъминланиб махаллий бюджетларнинг даромад манбаи ошади. Ўзбекистан Республикаси Президента Ш.М.Мирзиёевнинг 2018 йил 29 июнда «Ўзбекистон Республикасининг солиқ сиёсатини такомиллаштириш концепцияси туғрисида» ПФ-5468-сонли Фармонини имзолаб, унда солиқ сохаси олдида турган бир катор долзарб муаммоларни санаб ўтди.

Фармонда еттинчи муаммо сифатида қуйидагиларни эътироф этди:

«....Махаллий солиқ ва йиғимларнинг маъмуриятчилиги механизмларининг самарасизлиги оқибатида уларнинг йиғилувчанлик даражаси етарли эмаслиги, шунингдек, кўчмас мулк ва ер участкаларини тулиқ ҳисобга олиш ва қийматини объектив аниклашнинг имкони мавжуд эмас.»

Ушбу фармонга асосан қуйидагиларЎзбекистан Республикасининг солиқ сиёсатини такомиллаштириш концепциясининг асосий йуналишларидан бири этиб белгиланди:

- солиқларни унификация килиш оркали уларнинг сонини оптималлаштириш, шунингдек, ўхшаш солиқ солиш базасига эга бўлган солиқларни бирлаштириш, солиқ хисоботларини қискартириш ва соддалаштириш, операцион харажатларни минималлаштириш белгилаб қўйилди.

Кўчмас мулкни тасарруф этиш ва ундан оқилона фойдаланиш кўчмас мулкларнинг иқтисодий ахамиятини белгилаб беради.

Маҳаллий бюджет даромадлари базасини ташкил этишда кўчмас мулкларнинг иқтисодий ахамияти юқори бўлиб, даромад манбаидан бири ҳисобланади.

Дархакикат махаллий солиқ ва йиғимларнинг маъмуриятчилиги механизмларининг самарасизлиги оқибатида уларнинг йиғилувчанлик даражаси етарли эмаслиги бу соҳада тегишли чора-тадбирларини амалга ошириш, бунда илмий таклиф ва амалий тавсияларни ишлаб чиқиш хамда кенг

қўллаш орқали ушбу масалага тизимли ёндашиш кераклигини тақозо этади.

Ҳозирги даврда солиқ сиёсатининг устувор йуналишлари сифатида бюджет даромадларини ошириш, солиққа тортиш маъмуриятчилигини такомиллаштириш оркали маҳаллий бюджет даромадлари базасини кенгайтириш, солиқларни унификация килиш қаралади.

Мол-мулк ва ер солиқлар давлат бюджетининг асосий қисмини ташкил этмасада бирок давлат бюджетини шакллантиришда ўзининг ўрнига эга. Ер ва мол - мулкни солиққа тортиш тизими азалдан мавжуд бўлиб иқтисодий соха олимлари уни солиққа тортиш буйича турли хил карашларини ифода этиб келганлар. Қуйида келтирилган жадвалда иқтисодий олимларнинг бу борадаги фикрлари жадвал шаклига келтирилган:

**1-жадвал.**

**Кўчмас мулкни узига хос хусусиятларини инобатга олган холда солиққа тортиш ва солиқ солиш тушунчаларини асослашга назарий ёндашувлар**

| Мулк объекти | Фойдаланиш мақсади | Солиққа тортиш ёндашуви |
|---|---|---|
| Ер участкаси | Ишлаб чикариш | - етиштирилган махсулотга караб (Г.Джорж)<br>- солиққа тортиш бахоланган ёки хакикий |
| | Шахар ерлари | -усиш қиймати таъминланмаган биноларни мусодара килиш (ДЖ.Ст.Милль)<br>- бинолар остида жойлашган ерни солиқ |
| Бинолар ва капитал курилишнинг бошка | Ижара | - ижарадан олинган даромаддан солиққа тортиш (физиократлар)<br>- курилиш харажатлари ва ер ижарасидан келиб чикиб солиққа<br>- тортиш (А.Смит) |
| **Куйидаги кўчмас мулклар солиқ солиш объекти сифатида қаралмайди** | | |
| Яшаш учун мулжалланган бинолар | Турар жой | - солиқ тўловчининг даромадидан келиб чикиб солиққа тортилмайдиган минимумни белгилаш (А.Ж.Тюрго) |
| | Хашамат | асосий эхтиёждан ортган объектларни солиққа тортиш базасига киритиш. (Н.И.Тургенев) (И.И.Янжул);<br>солиқ тўловчига таалукли булган кўчмас мулк объектларини хисобга олган холда прогрессив солиқ тизимини жорий этиш |

Физиократлар таълимотининг асосчиси Франсуа Кэне (1694-1774) Давлат харажатларини қоплашнинг йуналишидан

- ер эгаларидан олинадиган солиқ
- уй ёки кўчмас мулкни ижарага беришдан олинган даромадларни солиққа тортиш оркали давлат харажатларини қоплаш йўлларидан бири сифатида эътироф этди.

Биз хам бу фикрга қўшиламиз ва бу амалиёт Ўзбекистон Республикасининг ҳар йилги давлат бюджети параметрларида ўз аксини

топмокда.

Ўзбек олимларидан Ниязметов Исламбек Машарипович хам бу борада фикр юритиб мол-мулк солиғи объекти таркибида фақат кўчмас мулк объектларини қолдириб, уни ер солиғи билан бирлаштириб юридик ва жисмоний шахслар учун бир хил тартибда амал киладиган кўчмас мулк солиғига босқичма-босқич ўтиш таклифини илгари сурган. Биз хам юкоридаги айтилган фикрга қўшилган холда кўчмас мулк солиғини босқичма-босқич жорий этиш, юридик шахслар учун мол-мулк солиғини белгилашда ўртача йиллик қолдиқ қиймат, жисмоний шахслар учун кадастр ёки (бозор) нархига якин нархда белгилаш тизимини ривожлантириш лозимлигини таъкидламокчимиз.

Фикримизча кўчмас мулк солиғини жорий этиш негизида давлат ва худудларнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш, ер ва мулк ресурсларидан

самарали фойдаланиш, аҳолининг мулкка бўлган хукукларини янада мустахкамлаш даражаси ётади.

Юкоридагилардан келиб чиқиб ресурс хамда мулкни солиққа тортиш тизимини бозор иктисодиёти талаблари асосида шакллантириш зарурдир. Давлатнинг солиқ сиёсатини тўғри белгилаши кўчмас мулкдан оқилона фойдаланишни таъминлайди.

Бугунги кунда кўчмас мулкка солиқ солиш дунёнинг 100 дан зиёд мамлакатларига амал килади. Баъзи мамлакатларга мулкка нисбатан солиқ мавжуд эмас. Жумладан Эстонияда кўчмас мулк солиқа тортилмайди. Словакия ва Швеция хам шулар қаторида. Хар бир давлатда мулк солиғининг ўзига хос тизмим мавжуд. Жахон амалиётида кўчмас мулк учун солиқ ер ва унинг устида курилган бино, яшаш ёки тадбиркорлик фаолиятини юритиш учун мулжалланган иншоотлар учун ундирилади.

Баъзи мамлакатларда мол-мулк ва ер солиғи ўрнига икковини кўшган холда кўчмас мулк солиғи жорий этилган. (АК,Ш, Италия, Испания, Япония).

**Кўчмас мулкни солиққа тортишдан мақсад**



Сўнги йилларда солиқ тизимини ислоҳ қилиш мақсадида Жахон банки, Халқаро валюта фонди мутахассислари жалб қилиниб уларнинг тегишли таклифлар ўрганиб чиқилиб амалиётга жорий этилмоқда.

2018 йилнинг 1 январига кадар бино ва иншоотларнинг инвентар нархида белгилаш тизими амалиётда эди.

**2-жадвал**

**Кўчмас мулкка нисбатан солиқ хисоблаш учун шартли белгиланган қийматлар**

*(млн.сум.)*

| № | Йиллар | Вилоят марказлари ва Тошкент шахри учун | бошқа шахарлар ва қишлоқ жойларда | Изох |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2018 | 20,328 | 8,833 | инвентар бахоси мавжуд булмаганда шартли қиймат |
| *2* | 2019 | 20,328 | 8,833 | инвентар бахоси мавжуд булмаганда шартли қиймат |
| 3 | 2020 | 210,0 | 90,0 | кадастр қиймати мавжуд булмаганда шартли қиймат |
| 4 | 2021 | 210,0 | 90,0 | кадастр қиймати мавжуд булмаганда шартли қиймат |
| 5 | 2022 | 210,0 | 84,0 | кадастр қиймати мавжуд булмаганда шартли қиймат |

2018 йилнинг 1 январидан бошлаб солиқ солиш максадида кўчмас мулк объектлари қийматини кадастр бахоларида белгилаш тизими жорий килинди. Бунинг натижасида бюджет тушумларида мулк солиғининг улуши сезиларли даражада ошди.

2022йилда мол-мулкнинг шартли қиймати учун база кирк икки миллион сум килиб белгиланди.

Ўзбекистон Республикаси президенти Ш.М.Мирзиёев 2018 йил 29 июнда «Ўзбекистон Республикасининг солиқ, сиёсатини такомиллаштириш концепцияси тутрисида»ги ПФ- 5468-сонли Фармонида кўрсатиб ўтилган еттинчи тизимли муаммо «Махаллий солиқ ва йигимларнинг маъмуриятчилиги механизмларининг самарасизлиги оқибатида уларнинг йигилувчанлик даражаси етарли эмаслиги, шунингдек, кўчмас мулк ва ер участкаларини тўлиқ хисобга олиш ва қийматини объектив аниқлашнинг имкони мавжуд эмас» лиги хисобланади.

Шунингдек солиқ хизмати органлари билан кадастр ташкилоти маълумотлар базасининг ўзаро тулиқ интеграциялашмаганлиги оибатида солиқ тўловчиларнинг маълумотларида номувофиклик юзага келмокда. Кадастр дастурларида куйидаги камчиликлар куринмокда:

-Кадастр рақами берилган объектнинг эгаси билан хакикатдаги эгасининг бошкалиги. Кадастр рақами терилганда мулк эгаси бошка шахс

бўлиб чикади.

- Битта мулк эгасининг номига бир нечта кадастр рақамлари бириктирилган.

-Кадастр ташкилоти дастурга объект киритганда бу объект солиқ органи базасига маълумот киритилган куннинг ўзида кўринмайди. Солиқ органи дастурига кўриниши учун 1-3 кун ўтиши керак. Солиқ тўловчини кадастр ташкилоти кадастр базасига киритгач солиқ тўлашга келганда солиқ тулаш имкони мавжуд эмас.Сабаби солиқ тўловчи солиқ органининг базасига кўринмайди. Солиқ тўловчи 3 кундан сўнг қайтиб келиши лозим.

Кадастр ташкилоти дастурининг тўғри шакллантирилмаганлиги солиқ ундиришда ноқулайликларни, солиқ тўловчилар сони ва базасини аниқлаш имконияти мураккаблаштирмокда. Фуқаролар солиқ тўлаш учун кўп вақт сарфламокда. Бу халқаро солиқ тўлаш учун кетадиган вақт меъёридан жуда юқори.

**3-жадвал**

**Кўчмас мулк солиғининг элементлари**

| № | Солиқ элементлари | Изох |
|---|---|---|
| 1 | Солиқ тўловчилари | Кўчмас мулк эгалари ва ижарачилар |
| 2 | Солиқ объекти | Ер ва мулклар (ер устидаги бино, иншоот ва бошкалар) |
| 3 | Солиқ базаси | Бозор қиймати ёки бахолаш органлари томонидан бозор яқинлаштирилган бахоланган қиймат |
| 4 | Кўчмас мулк қийматини аниқлаш усуллари | Даромад усули, харажат усули, таққослаш усули |
| 5 | Кўчмас мулкни бахоловчи органлар | Солиқ органлари, бахолаш органлари |
| 6 | Солиқ ставкаси | Катъий ва фоизларда |
| 7 | Имтиёз | Ижтимоий катлам доирасидаги ахолига берилади. |
| 8 | Солиқ тури | Махаллий |

Ушбу жадвал маълумотларидан кўринадики, солиққа тортиш мақсадида кўчмас мулкни қийматини бозор баҳоларида белгиланиши асосий солиқ базаси ҳисобланади.

Кўчмас мулкни кадастр ёки бозор нархига яқин қилиб белгиланиши мулкнинг рақобатбардошлигини ошириб, мулк эгасининг ҳуқуқларини ҳимоя қилишга хизмат килади. Кўчмас мулк қийматини аниклаш усулларининг турли хиллиги иккала томоннинг узаро манфаатларига хизмат килади.

**Хулоса ва таклифлар.** Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 -2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60 сонли Фармонига асосан **«Ҳаракатлар стратегиясидан – Тараққиёт стратегияси сари»** деган тамойил асосида ислоҳотларнинг узвийлиги ва давомийлигини таъминлашга алоҳида эътибор қаратилган. Жумладан, Ҳаракатлар стратегияси ҳар бир соҳада улкан ислоҳотларни амалга ошириш билан бошланган бўлса, Тараққиёт стратегиясида эса мазкур ислоҳотлар узвийлиги таъминлангани ҳолда давом

эттирилади, тўпланган катта тажриба ва имкониятлар асосида ислоҳотлар янада қатъийлик ва жадаллик билан такомиллаштирилиб борилади. Бунда натижадорлик коэффициенти ортиб, олиб бориладиган ислоҳотларнинг самарадорлиги ортади.

Хусусий мулк дахлсизлиги ва ҳимояси кафолатларини кучайтириш, мулкий, шу жумладан ер участкасига бўлган ҳуқуқларни сўзсиз таъминлаш борасида алохида мақсадлар белгилаб олинган.

Ҳозирги кунда жисмоний шахслар эгалигидаги мол-мулк ва ер солиқларини хисобга олишда, белгиланган тартибда солиқлар хисобланишида, имтиёзлар қўллашда ва бошқа бир қатор солиқ элементларини ҳисобга олишда такрорланишлар ва ер солиғи ҳисоблашнинг мураккаблиги мавжудлиги солиқ тўловчилар учун қийинчилик ва муаммоларнит туғдирмокда.

Жумладан:

> Бир объект учун иккита шахсий карточка юритилади;

> Бир объект учун иккита хисоб ракамга тўловлар амалга оширилади;

> Солиқ тўловчилар битта объект учун иккита хисоб рақамга тўловларни тўлашлари лозим.

Юқоридагилардан келиб чиқиб куйидагиларни таклиф қиламиз:

1. Ривожланган давлатлар тажрибасидан келиб чиқиб, мол-мулк ва ер солиқларини бирлаштириб кўчмас мулк солиғини жорий этиш.

Бунинг натижасида солиқни ҳисоблаб чиқариш механизми соддалашади, адолатлилик, шаффофлик принципи таъминланади. Солиқни ҳисобини юритиш, тўлаш жараёни соддалашиб унинг харажатлари камаяди.

2. Дастурий махсулотда ишлаш тезлиги ошади.
3. Жисмоний шахсларга тегишли булган 7 млн дан ортик шахсий карточка камаяди.
4. Жисмоний шахсларга тегишли бўлган мол-мулк ёки ер солиғидан қарздорлик мавжуд ортиқча тўловлар ҳисобидан камаяди.
5. Солиқни тўлаш механизми соддалашади.

## Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 -2026 йилларга мўлжалланган янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60 сонли Фармони.

2. Ўзбекистон Республикаси Президента Ш.М.Мирзиёевнинг 2018 йил 29 июнда «Ўзбекистон Республикасининг солиқ, сиёсатини такомиллаштириш концепцияси тутрисида» ПФ-5468-сонли Фармони.

3. Кенэ, Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения/ Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур. [тарж. франц., англ., нем.] - М.: Эксмо, 2008. - 1200б.

3. Дрожжина И.А. Формировани систем налогообложени объектов недвижимости на основе дифференцированног подхода. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тайёрланган дисс. автореферата.-О.:2005.-б.12.

4. Михина Е.В. Налог на недвижимость и перспективы его развития в регионе. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тайёрланган диис. автореферата.- М.:2005й.б.-6.

5. Ниязметов И.М. Солиқ юкининг тадбиркорлик субъектлари молиявий фаолиятига ва бюджет даромадларига таъсири таҳлили. И.ф.н. илмий даражасини олиш учун тайёрланган диис..-Т.:2018й.-б.99

6. Ўзбекистон Республикаси Давлат солиқ Қўмитаси маълумотлари.

## *DIVERSIFYING TOURISM THROUGH INFORMATION TECHNOLOGIES*

***Rakhmonov Shukhrat Shavkatovich***
*PhD student of Samarkand Institute of Economics and Service,*
*raxmonovshuxrat1997@gmail.com*

***Abstract:*** *The tourism industry stands at the forefront of technological innovation, utilizing information technologies to enhance visitor experiences, promote sustainable practices, and diversify destinations. This article explores the multifaceted role of information technologies in diversifying tourism offerings. Through a comprehensive review of existing literature and case studies, it examines how various technologies such as augmented reality, virtual reality, big data analytics, and mobile applications are reshaping the tourism landscape.*

***Key words:*** *information technologies, diversifying tourism, smart destination, online booking platforms*

***Аннотация:*** *Туристическая индустрия стоит на передовых позициях в области технологических инноваций, используя информационные технологии для улучшения опыта посетителей, продвижения устойчивых практик и диверсификации направлений. В данной статье исследуется многогранный вклад информационных технологий в диверсификацию туристических предложений. Через всесторонний обзор существующей литературы и кейс-стади, рассматривается, как различные технологии, такие как дополненная реальность, виртуальная реальность, аналитика больших данных и мобильные приложения, перепроектируют туристический ландшафт.*

***Ключевые слова:*** *информационные технологии, диверсификация туризма, умный туристический направление, онлайн-платформы бронирования.*

Tourism plays a significant role in the modern world, contributing to economic, social, cultural, and environmental aspects of various regions. Tourism generates employment opportunities directly and indirectly. Jobs are created in areas such as hospitality, transportation, entertainment, and travel services. Tourism can reduce the economic dependence of a region on a single industry. It offers an alternative source of income, making communities more resilient to economic downturns in other sectors. Information technology (IT) plays a key role in diversifying tourism by connecting tourists with a wide range of travel experiences and services. These technologies are used in order to find out and satisfy the ever-changing demands for

tourism [1]. The development of modern technologies has introduced a series of changes in the tourism market that are manifested on both, tourism offer and tourism demand [2]. Diversifying tourism through IT involves leveraging technological tools and solutions to enhance the overall tourism experience, reach new markets, and ensure sustainability. Here are several ways in which IT can contribute to diversifying tourism:

1. Online booking platforms: IT enables tourists to book flights, accommodation, tours, and activities online, providing them with a wide range of options to choose from. This allows tourists to explore different destinations and experiences that they may not have considered before. It is predicted that Online sales will generate 76 % of revenue in the travel and tourism sector by 2028 [3].

2. Personalized recommendations: IT makes it possible for tourism businesses to collect and analyze data on tourists' preferences and behavior, allowing them to offer personalized recommendations and suggestions for activities, attractions, and accommodations. This helps tourists discover new and unique experiences that match their interests.

3. Mobile apps: Mobile apps can provide tourists with real-time information and updates on attractions, events, and activities in a destination. These apps can also offer interactive maps, navigation guidance, and personalized recommendations, making it easier for tourists to explore and discover different experiences in a destination. According to the statistics The Google Maps mobile app was the most downloaded travel app worldwide in 2022. That year, Google Maps recorded around 113 million aggregated downloads on iOS and Google Play. The apps of Uber and Booking.com placed second and third on the ranking, with roughly 107 million and 80 million downloads.

4. Social media and online reviews: IT enables tourists to share their travel experiences on social media platforms and review websites, allowing other travelers to learn about new and unique destinations and experiences. This user-generated content can inspire and inform tourists, encouraging them to explore and diversify their travel experiences.

5. Virtual Tours and Augmented Reality (AR): Virtual tourism is a way to promote tourism marketing based on the computer-generated image and give the impression of psychology to the tourist's intention to visit a destination [5]. Offering virtual tours and experiences to attract potential tourists, allowing them to explore destinations remotely, implementing AR applications to provide interactive and immersive experiences at historical sites, museums, or cultural attractions could help to diversify tourism industry within the regions.

6. Smart Destination Management: Destinations should implement smart city technologies to enhance the overall experience for tourists and it would be better to utilize IT devices for real-time monitoring of crowd density, traffic, and environmental conditions (Figure 2).

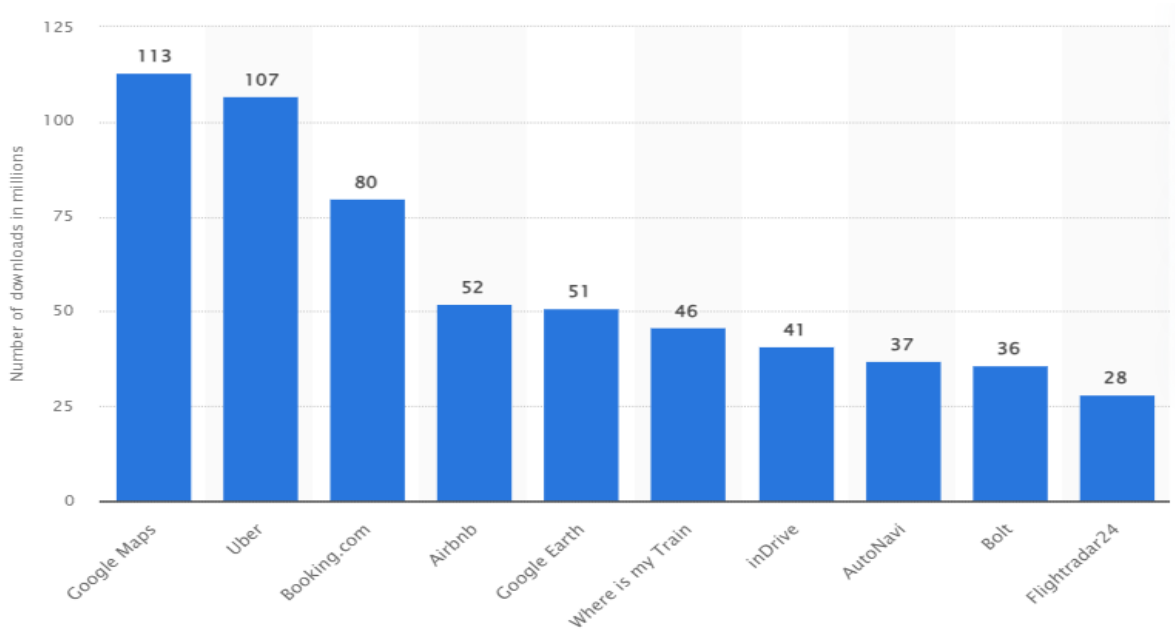



**Figure 1. Most downloaded travel apps worldwide in 2022, by aggregated number of downloads *(in millions)*** [4]

7. Environmental Sustainability: It includes integrating IT solutions to monitor and manage environmental impacts of tourism and developing apps that promote responsible tourism practices and eco-friendly activities.

8. Cultural Preservation and Digital Storytelling: it is possible to use IT to preserve and share local cultures through digital storytelling and create multimedia content, such as podcasts and videos, to showcase the unique aspects of a destination. Storytelling works in conjunction with the activities carried out by tourists. It can be organized into stories related to tourist destinations and shared with tourists via social media, travel records and tour guide's explanation or commentary [6].

9. E-Learning Platforms for Skill Development: Providing online courses and training programs for local communities involved in tourism to enhance their skills and fostering a knowledgeable and skilled workforce that can cater to diverse tourist needs are essential to boost tourism sphere.

Overall, IT plays a crucial role in diversifying tourism by connecting tourists with a wide range of travel opportunities, helping them discover new and unique destinations, experiences, and activities. By leveraging IT technologies, tourism businesses can reach and engage with tourists more effectively, creating a more vibrant and diverse tourism industry. Moreover, by embracing these IT-driven strategies, destinations can diversify their tourism offerings, attract a wider range of visitors, and promote sustainable and responsible tourism practices.

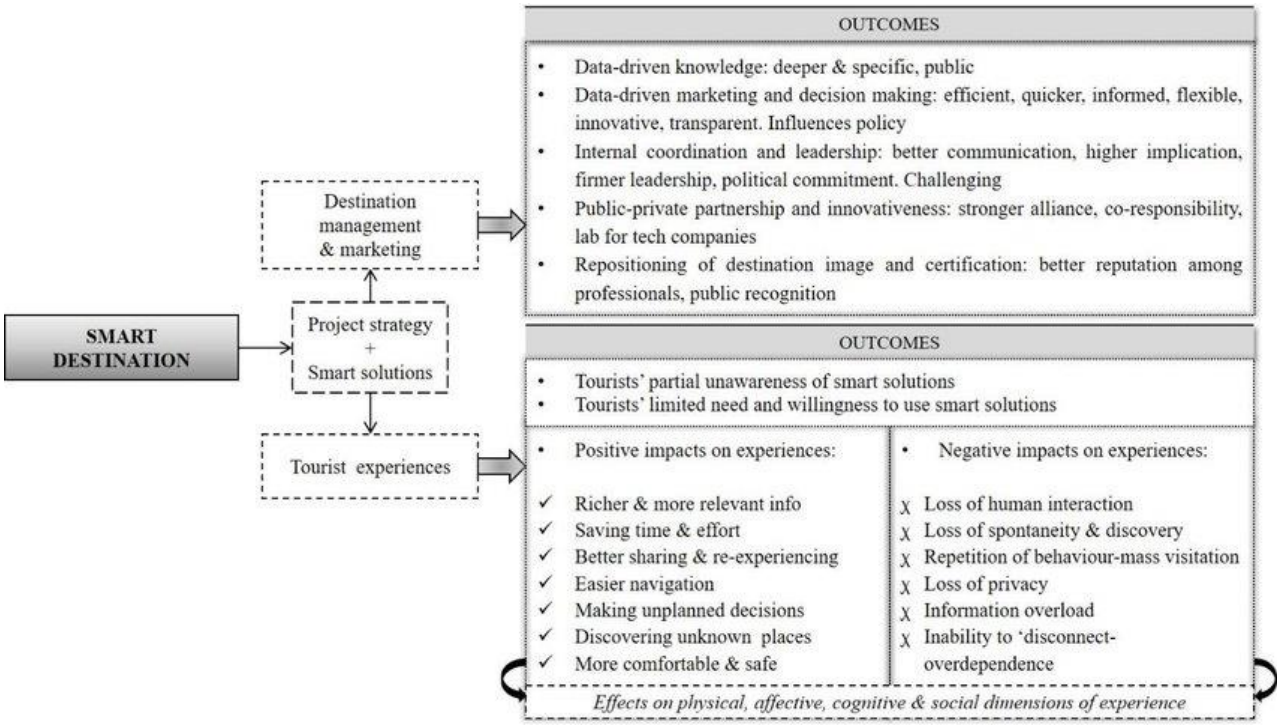



**Figure 2. Smart destination effects on destination management and tourist experiences [7]**

## List of references:


1. Vidyullata Shekhar Jadhav et al, / Information technology in Tourism. (IJCSIT) International Journal of Computer Science and Information Technologies, Vol. 2 (6) , 2011, 2822-2825

2. Ishwar Khatri. nformation Technology in Tourism & Hospitality Industry: A Review of Ten Years' Publications. Journal of Tourism & Hospitality Education 9 (2019) 74-87

3. 50 Online Travel Booking Statistics (Latest 2024 Figures). Written By: Bradley Williams. Last Updated: January 25, 2024

4. Statista. https://www.statista.com/statistics/1229187/most-downloaded-travel-apps-globally/

5. Merkx, C., & Nawijn, J. (2021). Virtual reality tourism experiences: Addiction and isolation. *Tourism Management*, 87, 104394. https://doi.org/10.1016/j.tourman.2021.104394

6. Shen, H.; Wall, G. Social media, space and leisure in small cities. Asia Pac. J. Tour. Res. 2021, 26, 73–80.

7. Femenia-Serra, F. & Ivars-Baidal, J.A. (2018). Do Smart Tourism Destinations Really Work? The Case of Benidorm. Asia Pacific Journal of Tourism Research (forthcoming), http://dx.doi.org/10.1080/10941665.2018.1561478

# *INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA MASOFADAN BANK XIZMAT KO'RSATISH TIZIMI HOLATI VA YECHIMLARI*

***A.A.Bekmurodov***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*"Bank ishi" kafedrasi assistenti*
*abbos85@umail.uz*

Bugungi kunda raqobatli bozor sharoitida raqamli texnologiyalar iqtisodiyotimizning barcha tarmoqlariga shiddat bilan kirib bormoqda. Elektron to'lovlarning hamda elektron tijoratining rivojlanishi, turli to'lov xizmatlarini yetkazib beruvchilar o'rtasida raqobat muhitining shakllanishi, kuchayishi, chakana to'lovlar bo'yicha tranzaksion xarajatlarning qisqarib borishi, shuningdek, to'lovlarni amalga oshirishda moliyaviy institutlarning vositachilikni talab etmaydigan yangiliklari to'lov vositalarining ko'p fuksiyaliarini (xizmatlar paketini) joriy qilinishini taqozo etmoqda.

An'anaviy bank xizmatlarining raqamli bank xizmatlariga o'tishining asosiy sababi, xizmatlarni takomillashtirish va daromadni oshirish imkoniyatlarining kengayib ketishi.

Hozirgi bank xizmatlarining taklifi boshqa xizmat turlaridan ortda qolmasligi yani moliyaviy ma'lumotlardan foydalanish imkoniyatlarini oshirish, shaffoflikni oshirish, tranzaksiyalarni tezkor qayta ishlash, masofadan xizmatlarni ko'rsatish, identifikatsiya qilishning ishonchli usullari va mijozlar xoxish istaklarini ularning hayot tarziga qulaylik yaratishga imkon beradigan yanada sifatli xizmatlarni taqdim etishga yordam berishidadir.

Bu borada O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 12 maydagi «2020-2025 yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'g'risida»gi PF-5992-sonli farmonida nazarda tutilgan. Banklar xizmat ko'rsatishni modernizatsiya qilish, banklarning samarali infratuzilmasini yaratish va faoliyatini avtomatlashtirish, shuningdek, banklar faoliyatiga xos bo'lmagan funksiyalarni bosqichma-bosqich bekor qilish orqali bank tizimining samaradorligini oshirish, davlat ulushi mavjud tijorat banklarini kompleks transformatsiya qilish, bank ishining zamonaviy standartlarini, axborot texnologiyalari va dasturiy mahsulotlarni joriy etish, aholi va kichik biznes uchun masofaviy xizmatlarni keng joriy qilish, kam xarajatli xizmat ko'rsatish nuqtalari tarmog'ini rivojlantirish, shuningdek, respublika yagona moliya tizimining o'zaro to'ldiruvchi qismi sifatida nobank kredit tashkilotlarining shakllanishi va rivojlanishi uchun qulay shart-sharoitlar yaratish orqali moliyaviy xizmatlar ommabopligini va sifatini oshirish uchun 2020-2025 yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasini ishlab chiqish belgilandi.[27].

Raqamli sifatida pozitsiyalanayotgan tijorat banklari tomonidan taklif etilayotgan xizmatlar (xizmatlar mijozlarning alohida guruhlariga yo'naltirilmagan) umumlashtirilgan holda quyidagilardan iborat:

[27] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги «2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси тўғрисида»ги ПФ-5992-сонли фармони

- kredit operatsiyalari (chakana kreditlar, avtokredit);
- depozit operatsiyalari;
- mobil ilovalar orqali operatsiyalar,
- uzaytirilgan to‘lovlar;
- pul o‘tkazmalari;
- to‘lovlar;
- bank kartalari bo‘yicha operatsiyalar.




Amalga oshirilgan tadqiqotlar asosida quyidagi xulosalarni qayd etish mumkin:

-birinchidan, ilmiy manbalarda chakana bank xizmatlari atamasining umume’tirof etilgan talqini taklif etilmagan, shuningdek, qonunchilik normalari va me’yoriy hujjatlarda chakana, kichik biznes va korporativ mijozlarga mo‘ljallangan xizmatlar aniq belgilab berilmagan. Buning natijasida chakana bank xizmatlar turli manbalarda turlicha talqin etiladi. Mazkur talqinlarning umumiy xususiyati chakana xizmatlar jismoniy shaxslarga, korporativ xizmatlar biznes sub’ektlariga qaratilgan degan xulosada o‘z ifodasini topadi;

-ikkinchidan, amaliy bank (an’anaviy va raqamli) faoliyatida taklif etilayotgan chakana bank xizmatlari moliyaviy xususiyatga bo‘lgan ehtiyojlarni qondirish bilan cheklanmasdan, moliyaviy savodxonlik borasida yordam, konsultatsiyalar berish, oilaviy va shaxsiy byudjetni rejalashtirish, hamkorlikdagi (oila a’zolari yoki yaqin insonlar bilan birgalikda) hisobvaraqlarni yuritish, xarajatlar bo‘yicha tegishli limitlarni belgilash, davolanish va xordiq chiqarish borasida maslahatlar berish va boshqalarni qamrab oladi;

-uchinchidan, shaxsiy va moliyaviy ma’lumotlarning sir saqlanishi, tranzaksiyalarni amalga oshirishda ko‘plab turdagi valyutalardan (jumladan, virtual valyutalar) foydalanish imkoniyatining yaratilishi, tijorat banklari bilan bir qatorda, ichki to‘lov tizimlari (xususan, Alipay, WeChat Pay va boshqalar) va turmush

tarziga oid xizmatlarni taklif etuvchi tashkilotlar bilan API orqali ulanish, marketpleyslardan foydalanish va boshqalar chakana xizmatlar ko‘lami va turlari kengayi borayotganligidan dalolat beradi.

Qayd etilgan xususiyatlardan kelib chiqqan holda bank chakana xizmatlari – shaxsning moliyaviy va turmush tarzi bilan bog‘liq xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojini qondirish uchun mo‘ljallangan bank xizmatlari degan xulosa qilish mumkin. Bunda shuni e’tiborga olish zarurki, mazkur xizmatlar pullik yoki bepul bo‘lishi mumkin.

**Foydalanilgan adabiyotdar ro’yxati:**

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 2 martdagi PF-5953-son Farmoni (https://lex.uz/docs/-4751561 )

2. O’zbekiston Respublikasining “To’lovlar va to’lov tizimlari to’g’risida” gi № O’RQ-578 Qonuni. 01.11.2019 y. (https://lex.uz/docs/-4575786)

3. Bekmurodov A. A. IMPROVING THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN COMMERCIAL BANKS //Galaxy International Interdisciplinary Research Journal. – 2021. – T. 9. – №. 10. – S. 355-357.

6. Bekmurodov A. THE IMPACT OF TRANSFORMATION PROCESSES ON THE ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS //Archive of Conferences. – 2021. – S. 52-54.

7. Malikova D. METHODOLOGY FOR EFFECTIVE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF BANKS //Innovative Society: Problems, Analysis and Development Prospects. – 2023. – S. 96-98.

## *TIJORAT BANKLAR FAOLIYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA OLIB BORILYOTGAN ISLOHOTLAR VA OPERATSIYALAR O`RNI VA AHAMIYATI*

***Norqulov Habibullo***
*Samarqand Iqtisodiyot va Servis insitituti*
*Bank ishi kafedrasi assistenti*
***Zubaydulloyeva Damira***
*Samarqand Iqtisodiyot va Servis institute*

***Anotatsiya:*** *Iqtisodiyotda va moliyaviy tizimda tijorat banklari muhim ahamiyatga ega. Ular mamlakat iqtisodiyotini ta’minalash va kerak bo`lsa rivojlantirib turuvchi rolni o`ynaydi. Shuni aytib o`tish joizki, tijorat banklar faoliyatini barqarorlashishi va rivojlanishini olib borilayotgan samarali islohotlar va operatsiyalar tashkil qiladi. Ushbu maqolada tijorat banklari faoliyati samaradorligini oshirishda qilinayotgan islohotlar, tuzib chiqilgan stretegiylar va bank operatsiyalari o`rganilgan va kerakli xulosalar qilingan.*

***Kalit so`zlar:*** *Tijorat banklari, bank tizimi, moliya tizimi, moliyaviy monitoring, samaradorlik, iqtisodiyot, operatsiyalar, moliyalashtirish, islohotlar, bank.*

***Abstract:*** *Commercial banks are important in the economy and financial system. They play the role of providing and, if necessary, developing the country's*

*economy. It is worth mentioning that effective reforms and operations will stabilize and develop commercial banks. In this article, the reforms made to improve the efficiency of commercial banks, strategies and bank operations are studied and the necessary conclusions are made.*

***Key words:*** *Commerical banks, banking system, financial system, financial monitoring, efficiency, economy, operations, financing, reforms, bank.*

Mamlakat iqtisodiyotini yaxshilashda tijorat banklaridek rolga ega boshqa biror bir ob'ekt mavjud emas. Tijorat banklari iqtisodiyotning pulga bo`lgan talabini qondirish va kreditlashdan tashqari, shuningdek, daromad olishni asosiy maqsad deb bilishadi. Bunday maqsadlarga erishish yo`lida tijora banklari bank faoliyati va aktivlar sifatini tahlil qilish mikro va makro darajada muhim ahamiyatga ega. Shuningdek, bank faoliyati yetarlicha bank resurslari bilan o`zini ta`minlay olgan bo`lishi zarur. Bank resurslarini mukammal ravishda tashkil etish va tejamkorlik bilan foydalanish har qanday banklarning samarali ishlashi uchun asos bo'lib xizmat qiladi. Tijorat banklari faoliyatining shaffofligini ta`minlash uchun, omonatchilar va kreditorlar maanfaatlariga xavfli va nosog`lom faoliyat natijasida zarar yetkazilishini oldini olish maqsadida banklarda moliyaviy monitoringni mukammal darajada amalga oshirishlari muhim ahamiyatga ega. Ayni paytda xizmatlar va mijozlarga xizmat ko`rsatish banklarning ustuvor yo`nalishlari hisoblanadi.

Tijorat banklari xizmatlarni rivojlantirish va mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko`rsatishda bir qator jarayonlarni o`z ichiga oladi, ular, onlayn bank xizmatlar, mobil ilovalar, to`lov tizimlari, ma'lumotlarni muhofaza qilish, mijozlarga ma'lumotlar berish va ularning talablarini qondirish kabilarni. Mamlakat moliya tizimini barqaror va keng ko`lamda rivojlanishi hamda, iqtisodiyotning raqobatdoshligini oshirish yo`lida o`tkazilgan islohotlarda asosiy tayanch bo`lgan tijorat banklari yildan yilga faollashib bormoqda. "O`zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni PF-5992-son 2020-2025-yillarga mo`ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish stretegiyasida bank tizimi faoliyati samaradorligini oshirish ustuvor yo`nalishlardan biri qilib belgilab qo`yilgan. Moliyaviy sektorni izchil isloh qilish davomida qator chora-tadbirlar amalga oshirildi va natijada ilg'or bank faoliyatini yuritish hamda ushbu sektorda raqobat muhitini kuchaytirish uchun zarur huquqiy shart-sharoitlar yaratildi. Bank tizimiga zamonaviy servis yechimlari asosida axborot texnologiyalarini, moliyaviy texnologiyalarni keng joriy etish, axborot xavfsizligini lozim darajada ta'minlash, shuningdek, moliyaviy xizmatlar ko'rsatishda inson omili ta'sirini kamaytirish bo'yicha tezkor chora-tadbirlar ko'rish talab etilmoqda".

Tijorat banklari samaradorlik ko`rsatkichlarining shakllanishi va rivojlanishi zaruriy ko`rsatkichlardan biridir. Banklarda samaradorlik ko`rsatkichlari bank aktivlarining sifat va miqdor jixatdan o`zgarish omillarini ko`rsatib beradi. Ushbu omillar tahlili asosida bank raxbariyati tomonidan joriy va kelgusi xolati baholanadi, hamda, aktivlarni boshqarish yuzasidan qaror qabul qilinadi. Samaradorlik ko`rsatkichlari bank-moliya tizimining yuqori pog`onasidagi kredit-moliya institutlariga baxolash va nazorat qilish funksiyalarini amalga oshirishda zarur ma'lumotlarni to`plab berish vazifasini bajaradi. Shu bilan birga, samaradorlik ko`rsatkichlari bank tizimining

investitsiyaviy saloxiyatini baholashda muhim ahamiyatga ega. Bank tizimini rivojlantirishning yana bir ustuvor yo`nalishlaridan biri davlatning tijorat banklarida ulushini kamaytirishdir. Chunki bank sektorida davlat banklarining ko`pligi moliyaviy sohalarning rivojining sekinlashishi, raqobatning cheklanishi, pul-kredit siyosatining transmission mexanizmi zaiflashishi, yirik banklar faoliyati samaradorligining pasayishi singari talay salbiy oqibatlarni keltirib chiqaradi. Shuning uchum, tijorat banklarini transformatsiya qilish yokida xususiylashtirish bank tizimini isloh qilishning muhim omilidan biri hisoblanadi, bu haqida yuqorida keltirib o`tilgan PF-5992-son farmonda kengroq yoritilib, ma’lumotlar berilgan.

Tijorat banklar faoliyati samaradorligini oshirishda olib borilayotgan islohotlar va operatsiyalar o'rni mavzusida bir nechta muhim adabiyotlar mavjud. Bu adabiyotlar, banklar faoliyatining turli aspektlarini, islohotlarni va operatsiyalarni qamrab olish uchun yordam beradigan ma'lumotlar taqdim etadi. Quyidagi adabiyotlar, tijorat banklar faoliyati samaradorligini oshirishda olib borilayotgan islohotlar va operatsiyalar o'rni haqida asosiy tushunchalar beradi va banklarda muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun kerakli bilim va ko'nikmalarni o'rganishga yordam beradi.

"Bank Management and Financial Services" - Peter S. Rose, Sylvia C. Hudgins (2017). Bu kitob banklarning faoliyati, risk boshqarish, likvidlik boshqarish, kredit boshqarish, pul moliyaviy muomalalar va boshqa islohotlar va operatsiyalar o'rni bilan bog'liq to'liq tushunchalar beradi. Yana bu kitob banklarning faoliyatini tushunish moliyaviy amaliyotlarini tahlil qilish va moliyaviy risklarni boshqarish pirinsiplarini o`rganishga yordam beradi. Shuningdek banklarning aktivlari va passivlari, hamda, ularning tahlili, mijozlardan to`planadigan omonatlar, kreditlarni taqsimlash va boshqa moliyaviy amaliyotlar keng yoritilib o`tilgan. Passivlar va aktivlar bo`yicha majburiyatlarni boshqarish tijorat banklarining eng muhim vazifalaridan hisoblanadi. Mablag’larni jalb qilish yoki ularni joylashtirish bilan bog`liq operatsiyalarning har ikkalasi ham banklar faoliyatida muhim ahamiyatga ega,

"Bank Management and Control: Strategy, Capital and Risk Management" - Ian Cornish (2012). Bu adabiyot banklarda boshqaruv, risk boshqarish, moliyaviy nazorat, moliyaviy hisobotlar, kredit boshqarish va boshqa muhim islohotlar va operatsiyalar o'rni haqida tafsilotlar beradi. Strategik rejalashtirish, shu jumladan zarur miqdoriy usullar bank boshqaruvi va nazoratining muhim qismidir. Ushbu kitob kapital, tavakkalchilik va daromadni har tomonlama va bir xilda ko'rib chiqadi. Shuningdek, bank faoliyatining barcha tarmoqlarida risklarni boshqarishning ilg‘or usullarini puxtalik bilan joriy etish muhokama qilinadi. Bundan tashqari, to'g'ridan-to'g'ri qo'llaniladigan tushunchalar va ma'lumotlar, masalan, strategik rejalashtirish va stress testlari uchun makroiqtisodiy stsenariylar, shuningdek, batafsil operatsion risk stsenariylari va ilg'or kredit riski tushunchalari kabi aniq tilda taqdim etilgan. Kitob Bazel III rejalashtirish kodeksi kabi makroiqtisodiy va tartibga soluvchi o'zgarishlarning ta'sirini tahlil qiladi va ushbu muammolarni, xususan, kapital nuqtai nazaridan proaktiv hal qilish oqibatlarini taqdim etadi va muhokama qiladi.

"Modern Banking: Theory and Practice" - Shelagh Heffernan (2012). Bu adabiyot bank faoliyati haqida keltirilgan malumotlarni o'z ichiga olgan bir asar

bo'lib, bu kitobda banklar sohasidagi eng yangi teoriyalar va amaliyotlar haqida tushunchalar beriladi. Banklar uchun xavfsizlik va risk boshqarish muhimdir. Kitobda risk boshqarishning asosiy prinsiplari, risk turlari (kredit riski, kredit tashkilotlari riski, likvidlik riski kabi) va risk boshqarish usullari tushuntiriladi. Shuningdek, banklar tarixi, tuzilishi va boshqarilishi hamda banklarda inovatsiyalar, globalizatsiya va huquqiy muddatlar kengroq yoritilib berilgan. Banklarda inovatsiyalar bu, ma’lumot texnologiyalari, onlayn banklar, mobil ilovalar va boshqalar bo`lishi mumkin. Banklar uchun huquqiy muddatlar, moliya huquqi, banklararo moliya munosabatlari va shartnomalar tushniladi.

**Tahlil va natijalar muhokamasi.** Bank-moliya tizimini isloh qilish jarayonida ularning barqarorligini ta’minlash, moliyaviy muassasalar faoliyatini xalqaro standartlarga muvofiq yanada takomillashtirish, ko`rsatilayotgan moliyaviy xizmatlar hajmini kengaytirish hamda aholining ishonchini oshirishga alohida e‟tibor qaratilyapti. Shuning uchun banklarda moliyaviy monitoring siyosatini o`tkazish muhim islohotlardan biri hisoblanadi Tijorat banklarida moliyaviy monitoringni barqarorlashtirish, moliyalashtirish operatsiyalarining effektivligini oshirish, risklarni boshqarish va moliyaviy jamiyatning integritetini ta’minlashga yordam beradi. Quyidagi usullar moliyaviy monitoringni barqarorlashtirishda o`rnatiladigan muhim amallardan ba’zilaridir:

1. Avtomatlashtirish: Moliyaviy monitoring jarayonlarini avtomatik hollatda bajarish banklarga tez, ishonchli va xato qilish imkonini kamaytiradi. Avtomatlashtirish, ma'lumotlar analitikasi, sun'iy intellekt va ma'lumotlar tahlilini o'rgangan texnologiyalardan foydalanish, moliyalashtirish operatsiyalarini avtomatik ravishda nazorat qilishga imkon beradi. Bunda, moliyaviy risklarni identifikatsiya qilish, shubhalanishlarni aniqlash, xavfsizlik verifikatsiyasini amalga oshirish va moliyalashtirish jarayonlarini kuzatish kabi vazifalar avtomatlashtiriladi.

2. Ma'lumotlar analitikasi: Moliyalashtirish jarayonlariga oid ma'lumotlar analizini qo'llash, banklarga moliyaviy ko'nikmalarni aniqlash va moliyaviy jamiyatning yuqori riskli ob'ektlarini nazorat qilishga imkon beradi. Ma'lumotlar analitikasi, ma'lumotlar bazalarini, statistik analiz va prognozlash texnikalarini ishlatib, moliyaviy operatsiyalarni tahlil qiladi va anomaliyalar, yig'ilishlar va shubhalanishlarni aniqlaydi. Bunda, moliyaviy monitoringning samaradorligi oshadi va yuqori riskli operatsiyalarni aniqlash va undan oldin harakat qilish imkoniyati yuzasidan banklarga yordam beradi.

3. Kiberxavfsizlik: Moliyalashtirish jarayonlarida kiberxavfsizlikni oshirish, moliyaviy ma'lumotlarni muhofaza qilish va tahlil qilishning muhim qismidir. Banklar, kiberxavfsizlikning samaradorligini oshirish uchun ma'lumotlar tizimlarini himoya qilish, kiberxavfsizlikni monitoring qilish, xavfsizlik so'rovlarini bajarish, shubhalanishlarni aniqlash va ulardan oldin harakat qilish uchun zarur tahlilatni amalga oshirishga e'tibor berishlari lozim.

4. Moliyaviy ta'lim va sensibilizatsiya: Moliyaviy monitoringning samaradorligini oshirish uchun bank xodimlarining moliyaviy ta'lim va sensibilizatsiyasiga katta e'tibor berish kerak. Banklar, xodimlarga moliyaviy risklarni tushunish, moliyaviy jamiyatning imkoniyatlarini va tarqatishlarni tushunish, moliyalashtirish jarayonlarini nazorat qilish va shubhalanishlarni aniqlash

bo'yicha qo'llanmalar taqdim etish kabi usullar orqali moliyaviy ta'lim va sensibilizatsiyani oshirishlari kerak.

5. Risk tahlili va identifikatsiya: Banklar, moliyaviy monitoringni barqarorlashtirish jarayonida risk tahlili va identifikatsiya qilishni o'zlashtirishi kerak. Bu jarayonda moliyalashtirish jarayonlarida yuqori riskli operatsiyalarni aniqlash va ulardan oldin harakat qilish imkonini ta'minlash uchun ma'lumotlar analizini, statistik analizni va prognozlashni qo'llash mumkin.

6. Moliyalashtirish protsessini integratsiyalash: Moliyaviy monitoringni rivojlantirish uchun banklar, moliyalashtirish jarayonlarini barcha tizimlar va departamentlar orasida integratsiya qilishga intilishadi. Bu, ma'lumotlar almashinuvini oshirish, yig'ilishlar va shubhalanishlarni aniqlash, moliyaviy risklarni nazorat qilish va barcha moliyalashtirish jarayonlarini to'liqroq tahlil qilishga imkon beradi.

**Xulosa va takliflar.** Xulosa qilib shuni aytish mumkinki, barcha chora-tadbirlar, olib borilayotgan islohotlar va operatsiyalar zamirida tijorat banklari faoliyatining farovon kelajagi yotadi. Mamlakatimiz bank tizimida olib borilayotgan islohotlar o`z samarasini va natijalarini bermay qolmaydi hamda, respublikamiz aholisi turmush darajasi sur’atlari yanada o`sib boradi va yaxshilanadi. Amalga oshirilayotgan islohotlarimiz jahon hamjamiyati tomonidan munosib baholanadi.
Xulosa sifatida, tijorat baklari faoliyati samaradorligi darajasini yanada oshirishda quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirilishi maqsadga muvofiqdir:

- Tijorat banklari moliyaviy sohalarda liberalizatsiya amalga oshirishi, ularning faoliyatlari samaradorligini oshirish uchun yangi imkoniyatlar yaratadi. Bu, soliq sohasidagi islohotlar, kreditlar va to`lov tizimlaridagi o`zgarishlar yoki katta moliyaviy bozorlarga kirish imkonini berishi mumkin.
- Tijorat banklar bank ta’riflari va to`lov shartnomalari sohasida islohotlar olib boorish orqali tijoratlarining samaradorligini oshirishga harakat qilmoqdalar, bu harakatlar, kreditlarni qimmatlashtirish, to`lov muddatlarini uzaytirish, to`lov shartlari va hisob-kitoblar ustida yuqori sifat standartlarini amalga oshirish kabi tadbirlarni o`z ichiga oladi.
- Ilg`or information-kommunikatsion texnologiyalarni keng qo`llash asosida ko`rsatilyotgan bank xizmatlarining sifati va turlarini kengaytirish.

Shuni aytib o`tish joizki. bank tizimini islox qilish jarayonida tijorat banklari faoliyati samaradorligini tahlil qilish va faoliyat samaradorligini oshirishda yuqoridagi hulosalarni inobatga olish va takliflarni amaliyotda qo`llash maqsadga muvofiq bo`ladi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro`yxati:

1. O`zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 2-maydagi “2020-2025-yillarga mo`ljallangan O`zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasida” gi PF-5992-sonli Farmoni

2. "Bank Management and Financial Services" - Peter S. Rose, Sylvia C. Hudgins (2017).

3. "Bank Management and Control: Strategy, Capital and Risk Management" - Ian Cornish (2012).

4. "Modern Banking: Theory and Practice" - Shelagh Heffernan (2012).
5. Elektron resurs: https://www.cbu.uz.

## *ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ*

***Каримова Азиза Махомадризоевна,***
*научный руководитель, зав.кафедры, «Банковское дело» д.э.н.,*
*Самаркандского института экономики и сервиса*
***Холмирзаев Элбек Бахтиёрович**, магистрант*
*Самаркандского института экономики и сервиса*

***Аннотация:*** *в данном тезисе мы рассмотрим зарубежный опыт развития и использования депозитных операций в коммерческих банках Республики Узбекистан.*

***Ключевые слова:*** *депозит, вклад, коммерческие банки, проблемы привлечения депозитных операций, совершенствование депозитных операций, опыт зарубежных стран.*

***Abstract:*** *in this thesis, we will consider the foreign experience of the development and use of deposit operations in commercial banks of the Republic of Uzbekistan.*

***Keywords:*** *deposit, deposit, commercial banks, problems of attracting deposit operations, improvement of deposit operations, experience of foreign countries.*

В современном мире банки являются одним из ключевых элементов финансовой системы любой страны. Важную роль в их деятельности играют депозитные операции, которые обеспечивают стабильное функционирование и развитие кредитных учреждений. Привлечение средств населения является одним из приоритетов развития банковской системы. Вклады граждан всё чаще становятся основным источником инвестиций для роста экономики. Поэтому задача увеличения суммы вкладов актуальна как никогда. На сегодняшний день, рост вкладов и улучшение их структуры можно считать ключевым фактором для оздоровления коммерческих банков, повышения их кредитоспособности и ликвидности. Увеличение долгосрочных вкладов является гарантией их самостоятельности, стабильности и надежности. Для формирования здорового рынка вкладов необходима честная и равноправная конкуренция между финансовыми организациями за привлечение клиентов и вкладов, основанная на свободном рыночном ценообразовании вкладов и депозитов в виде соответствующих процентных ставок. Конкуренция между банками за ресурсы стимулирует разработку и внедрение специальных мер для наращивания банковских ресурсов.

Прежде всего, стоит отметить, что депозитные операции – это операции по привлечению средств клиентов на банковские счета и вклады. Они включают в себя как срочные вклады, так и текущие счета. В основе

депозитных операций лежит доверие клиентов к банку, и именно этот фактор позволяет банкам успешно развиваться на рынке.[28]

В условиях современной экономики одной из ключевых задач коммерческих банков является привлечение средств вкладчиков, что является основой для долгосрочного и стабильного развития банковской системы страны. Республика Узбекистан не является исключением, и проблема привлечения депозитов стоит перед банками этого государства весьма остро.

В настоящее время депозитные операции в коммерческих банках Республики Узбекистан характеризуются рядом положительных тенденций. Наблюдается увеличение количества банков и, как следствие, усиление конкуренции между ними, что приводит к улучшению условий вкладов для клиентов. Также стоит отметить рост финансовой грамотности населения и повышение доверия к банковской системе в целом.

Из приведенной ниже таблицы (см.: табл.1) следует отметить, что в целом привлечение денежных средств физических и юридических лиц, по сравнению с предыдущем годом значительно увеличился, однако в августе население и организации забрали свои депозиты из банков, что значительно сократило приток во вклады примерно на 11%. [3].

**Таблица 1**

**Депозиты, привлеченные коммерческими банками в национальной валюте (млрд. сум)** [3].

| Период | Итого | в том числе: | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | от физических лиц | | | | от юридических лиц | | | |
| | | всего | из них: | | | всего | из них: | | |
| | | | до востребования | сберегательные | срочные | | до востребования | сберегательные | срочные |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| **2022 год** | **3 738 723,6** | **671 362,7** | **618 213,8** | **13 433,3** | **39 715,6** | **3 067 360,8** | **2 638 871,8** | **381 687,1** | **46 801,9** |
| Январь | 237 737,3 | 35 040,5 | 32 441,3 | 559,8 | 2 039,4 | 202 696,8 | 166 705,5 | 31 899,1 | 4 092,1 |
| Февраль | 228 760,2 | 37 639,9 | 35 095,6 | 586,9 | 1 957,4 | 191 120,2 | 165 597,7 | 22 267,1 | 3 255,5 |
| Март | 265 860,3 | 45 556,6 | 42 154,8 | 754,0 | 2 647,8 | 220 303,6 | 191 438,3 | 22 714,5 | 6 150,8 |
| Апрель | 318 824,9 | 53 033,1 | 48 320,7 | 990,7 | 3 721,7 | 265 791,8 | 222 131,1 | 39 624,3 | 4 036,4 |
| Май | 285 888,4 | 48 169,4 | 44 062,9 | 1 082,5 | 3 023,9 | 237 719,0 | 201 154,6 | 31 471,5 | 5 092,9 |
| Июнь | 350 681,6 | 60 554,8 | 55 264,8 | 1 254,6 | 4 035,4 | 290 126,7 | 246 281,5 | 38 631,1 | 5 214,1 |
| Июль | 316 606,3 | 58 921,8 | 54 468,0 | 1 104,9 | 3 348,9 | 257 684,5 | 220 799,6 | 34 414,8 | 2 470,2 |
| Август | 358 982,3 | 68 505,4 | 62 673,7 | 2 238,2 | 3 593,6 | 290 476,9 | 250 473,7 | 37 335,7 | 2 667,5 |
| Сентябрь | 305 457,4 | 57 663,5 | 52 999,9 | 1 220,0 | 3 443,6 | 247 793,9 | 214 882,6 | 29 377,0 | 3 534,4 |
| Октябрь | 312 587,4 | 64 247,3 | 59 645,2 | 1 256,9 | 3 345,2 | 248 340,1 | 220 600,2 | 24 588,5 | 3 151,4 |
| Ноябрь | 350 909,2 | 67 139,6 | 61 582,1 | 1 245,7 | 4 311,8 | 283 769,6 | 248 498,4 | 31 551,6 | 3 719,6 |
| Декабрь | 406 428,2 | 74 890,7 | 69 504,6 | 1 139,1 | 4 246,9 | 331 537,6 | 290 308,6 | 37 811,9 | 3 417,0 |
| **2023 год** | **3 185 775,3** | **703 715,4** | **640 297,7** | **16 051,6** | **47 366,0** | **2 482 060,0** | **2 170 293,8** | **269 260,0** | **42 506,2** |
| Январь | 276 373,7 | 55 233,9 | 49 887,4 | 1 132,5 | 4 214,0 | 221 139,8 | 193 578,7 | 24 103,3 | 3 457,8 |

[28] Маликова Д.М., Пути расширения спектра инновационных услуг в Узбекистане. Электронный периодический рецензируемый научный журнал «CYBERLENINKA» European science № 4 (53) [Электронный ресурс].

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Февраль | 300 481,9 | 65 701,7 | 60 464,6 | 1 154,7 | 4 082,5 | 234 780,2 | 206 686,6 | 24 792,8 | 3 300,8 |
| Март | 345 576,8 | 76 886,9 | 69 143,9 | 3 231,4 | 4 511,6 | 268 689,9 | 237 322,8 | 25 599,7 | 5 767,4 |
| Апрель | 323 387,6 | 75 800,8 | 70 114,1 | 1 206,3 | 4 480,4 | 247 586,8 | 215 233,6 | 25 538,5 | 6 814,7 |
| Май | 381 272,0 | 86 095,7 | 78 180,3 | 1 714,0 | 6 201,3 | 295 176,3 | 261 738,4 | 29 955,6 | 3 482,4 |
| Июнь | 348 267,4 | 81 434,7 | 74 831,2 | 1 578,8 | 5 024,7 | 266 832,8 | 232 504,4 | 30 660,8 | 3 667,6 |
| Июль | 390 569,1 | 84 695,5 | 77 018,6 | 2 043,5 | 5 633,5 | 305 873,5 | 265 217,2 | 35 886,9 | 4 769,4 |
| Август | 433 834,7 | 98 013,2 | 88 983,4 | 2 067,0 | 6 962,8 | 335 821,5 | 292 148,5 | 38 782,9 | 4 890,1 |
| Сентябрь | 386 012,2 | 79 852,9 | 71 674,2 | 1 923,5 | 6 255,2 | 306 159,3 | 265 863,7 | 33 939,6 | 6 356,0 |

На основе вышеизложенной таблице отчетливо виден рост притока денежных средств физических лиц в депозиты. К примеру, за 9 месяцев 2023 года, показатели вкладов до востребования (22 083,9 млрд. сум), срочных (7 650,4 млрд. сум), а также сберегательных (2618,3 млрд. сум) депозитов увеличился на 32 352,7 млрд. сум, по сравнению за весь 2022 год. Что касается юридических лиц, то эти показатели растут очень стремительно. В этом году сумма вкладов юридических лиц составило 2 482 060,0 млрд. сум, что на 12,6 % больше, чем по сравнению с января до сентября 2022 года. В частности, суммы депозитов до востребования, сберегательных и срочных выросли на 15,4, 6,7 и 16,4 соответственно.

Республика Узбекистан стремится укрепить свой банковский сектор и привлечь больше средств на банковские депозиты. Однако не смотря на столь стремительное развитие данной области в сфере существует множество проблем, которые в настоящее время являются препятствием, которые необходимо решить. Итак, в ходе нашего исследования нами были выявлены следующие преграды, которые мы рассмотрим ниже.

**Проблемы с привлечением средств на банковские депозиты:**

1. **Недостаточная осведомленность населения**: Многие люди в Узбекистане могут не до конца понимать преимущества размещения своих денег в банках, что приводит к снижению уровня участия в депозитных операциях.

2. **Ограниченная финансовая грамотность**: значительной части населения не хватает необходимых знаний для принятия обоснованных решений об инвестировании в банковские депозиты.

3. **Низкие процентные ставки:** Процентные ставки, предлагаемые банками, могут быть недостаточно привлекательными, чтобы побудить людей вносить свои средства, особенно по сравнению с альтернативными вариантами инвестирования.

4. **Экономическая нестабильность:** экономические колебания и неопределенность могут удерживать физических лиц от размещения своих средств на долгосрочных депозитных счетах.

Обострение конкуренции между банками и другими финансовыми структурами за вклады физических и юридических лиц привело к появлению огромного разнообразия депозитов, цен на них и методов обслуживания. По данным некоторых зарубежных специалистов, в развитых странах в настоящее время существует более 30 видов банковских вкладов. При этом каждый из

них имеет свои особенности, что позволяет клиентам выбирать наиболее адекватный их интересам и возможную форму сбережения денежных средств и оплаты за товары и услуги.[29]

Следует отметить наличие предложений, которых нет в узбекских банках. К примеру, за рубежом существуют так называемые индексируемые депозиты, когда вкладчику предлагается некий минимальный гарантированный доход – 1-2% годовых. Остальная прибыль будет зависеть от ситуации на фондовом или валютном рынке (может достигать 8-12%). По сути, это почти то же самое, что игра на бирже. С той лишь разницей, что минимальную прибыль клиент получит всегда, независимо от курса акций.

Кроме того, иностранные коммерческие банки активно занимаются привлечением средств на депозиты путем:

- разработки различных программ для привлечения средств населения;
- предоставление вкладчикам различные услуги, включая небанковские (такие как элементы медицинского обслуживания; подписка на публикации экономической литературы; подписки на экскурсии по музеям и т.д.);
- проведение широкой открытой рекламы для привлечения клиентов;
- использование "тихой" таргетированной рекламы (по почте, телефону);
- предлагают высокие процентные ставки по депозитам инвестиционного типа;
- выплата постоянным вкладчикам премии «за верность банку».[30]

В практике западных банков депозиты подразделяются на следующие категории в зависимости от вероятности их снятия:

- "горячие деньги", которые с высокой вероятностью могут быть сняты (например, депозиты, чувствительные к изменениям процентных ставок);
- ненадежные депозиты, с которых можно снять до 25-30% от их размера;
- стабильные средства (основные депозиты) с минимальной вероятностью вывода.[31]

Важно отметить, что в большинстве стран мира депозитные операции регулируются законодательством, которое гарантирует возврат вкладов в случае банкротства банка. Узбекистан также имеет подобное законодательство, однако его эффективность может быть улучшена путем усиления контроля за деятельностью банков.

Таким образом, зарубежный опыт использования депозитных операций свидетельствует о том, что они являются ключевым фактором развития банковской системы и экономики страны в целом. Банки, эффективно использующие депозитные средства, способны обеспечить стабильность и рост экономики, а также гарантировать сохранность вкладов населения.

В целом, зарубежный опыт развития депозитных операций и их внедрения в банки имеет большое значение для улучшения финансовой

[29] Одоева О. И., Гомбоева А. Н., Постникова Л. В. Депозитные операции коммерческого банка: анализ современного состояния и тенденций развития // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2021. № 2. С. 66–76.
[30] https://doi.org/10.55439/ECED/vol24_iss4/a7
[31] https://core.ac.uk/reader/162259440

системы Узбекистана. Путем применения передовых методов и технологий банки могут увеличить привлекательность депозитов для клиентов и обеспечить стабильный рост своего бизнеса.

Использование зарубежного опыта в сочетании с учетом особенностей местного рынка позволит узбекским банкам сделать новый шаг в развитии и обеспечить более высокий уровень сервиса для клиентов. Однако, адаптация зарубежного опыта должна происходить с учетом специфики узбекской экономики и законодательства.

**Список использованной литературы:**

1. Маликова Д.М., Пути расширения спектра инновационных услуг в Узбекистане. Электронный периодический рецензируемый научный журнал «CYBERLENINKA» European science № 4 (53) [Электронный ресурс].

2. Одоева О.И., Гомбоева А.Н., Постникова Л.В. Депозитные операции коммерческого банка: анализ современного состояния и тенденций развития // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2021. № 2. С. 66–76.

3. https://doi.org/10.55439/ECED/vol24_iss4/a7

4. https://core.ac.uk/reader/162259440.

## *МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ*

***У.О.Назаров***
*стар. преподаватель СамИЭС*

***Аннотация:*** *В данной статье рассмотрены математические методы анализа организаций массового обслуживания, оказывающие различные услуги населению для выявления эффективности деятельности и нахождения путей оптимизации. В качестве применения математического аппарата в обслуживании рассмотрен крупный супермаркет со столом заказов для которого и приведён анализ. Также показано на примере обслуживания рабочих инструментами из кладовой с неявными потерями, а именно необходимо ли содержать ещё одного кладового или текущее положение выгоднее, чем содержание нового кладового.*

***Ключевые слова:*** *теория массового обслуживания, математический аппарат, системы массового обслуживания, распределение вероятностей.*

***Abstract:*** *In this article the mathematical methods of the analysis of the organizations of a queuing rendering various services to the population for identification of effectiveness of activity and finding of paths of optimization are considered. As application of a mathematical apparatus in an upkeep the large supermarket with an advance orders section for which is considered the analysis is provided. It is also shown on the example of an upkeep of workers by tools from the storeroom with implicit losses namely whether it is necessary to support one more stockman or the current situation is more favorable, than contents new stockman.*

***Key words:*** *theory of a queuing, mathematical apparatus, systems of a queuing, probability distribution.*

Теория массового обслуживания впервые применялась в телефонном обслуживании, а затем ив других областях хозяйственной деятельности.
Например, организация нормального процесса обслуживания покупателей связана с правильным определением следующих показателей: количества предприятий данного торгового профиля, численности продавцов в них (в том числе и «механических»), наличия соответствующих основных фондов, частоты завоза товаров, численности обслуживаемого населения, плотности обращаемости и потребности в соответствующих товарах (по групповому и внутригрупповому ассортименту). Если предположить, что предприятие располагает необходимыми основными фондами, торгует товарами, имеющимися в достаточном количестве (при нормальной частоте завоза), то и тогда в процессе обслуживания остаются такие переменные величины, которые могут существенно повлиять на качество обслуживания.

Надлежит, следовательно, выбрать такой оптимальный вариант организации торгового обслуживания населения, при котором время обслуживания будет минимальным, качество – высоким, не будет излишних народно-хозяйственных затрат. Математический аппарат теории массового обслуживания облегчает решение этой задачи. При этом различают две формы обслуживания: с неявными потерями и с явными потерями.

Систему массового обслуживания с неявными потерями (правило очередей) можно показать на примере обслуживания рабочих необходимым инструментом (из обособленных кладовых промышленного предприятия).

Допустим, что в инструментальной кладовой работают два кладовщика.

Требуется определить, в какой мере они своевременно обеспечивают заявки на обслуживание, поступающие от рабочих; в очереди за инструментом дороже, чем дополнительное содержание еще одного или двух кладовщиков?.

Таблица 1

**Расчет полного числа приходов рабочих в кладовую**

| Число приходов в единицу времени (за15мин) | Наблюдаемое число приходов,% | Наблюдаемая частота приходов,% | Полное число приходов рабочих (гр.1х х гр.2) | Число приходов в единицу времени (за15 мин) | Наблюдаемая частота приходов,% | Наблюдаемая частота приходов,% | Полное число приходов рабочих (гр.1х х гр.2 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| | 0 | 0 | 0 | 15 | 23 | 7,67 | 345 |
| 1 | 0 | 0 | 0 | 16 | 20 | 6,67 | 320 |
| 2 | 1 | 0,33 | 2 | 17 | 18 | 6,00 | 306 |
| 3 | 3 | 1,00 | 9 | 18 | 16 | 5,33 | 288 |
| 4 | 5 | 1,67 | 20 | 19 | 13 | 4,33 | 247 |
| 5 | 8 | 2,67 | 40 | 20 | 11 | 3,67 | 220 |
| 6 | 10 | 3,33 | 60 | 21 | 10 | 3,33 | 210 |
| 7 | 12 | 4,00 | 84 | 22 | 8 | 2,67 | 176 |
| 8 | 13 | 4,33 | 104 | 23 | 5 | 1,67 | 115 |
| 9 | 16 | 5,33 | 144 | 24 | 3 | 1,00 | 72 |
| 10 | 18 | 6,00 | 180 | 25 | 1 | 0,33 | 25 |
| 11 | 20 | 6,67 | 220 | 26 | 1 | 0,33 | 26 |
| 12 | 19 | 6,33 | 228 | | | | |
| 13 | 21 | 7,00 | 273 | | | | |
| 14 | 25 | 8,33 | 350 | | | | |
| | | | | | 300 | 99,99 | |

Для решения данной задачи необходимы прежде всего хронометражные замеры о потоке требований на обслуживание единицу времени. Если хронометраж осуществлялся в течение дней каждый мин за смену (кроме начала и конца рабочего дня), то за этот отрезок времени было произведено 300 наблюдений (30 наблюдений, умноженное на 10). Время наблюдений (7) составит 4500мин (15 300). Причем таких промежутков, когда на склад никто не приходил или приходил только один рабочий, не наблюдалось, приход двух рабочих отмечался один раз, трех - три раза и т.д.

Частота при 300 наблюдениях равна

$$0{,}33(\frac{1}{300}\cdot 100),\quad \text{трех}\quad -1(\frac{3}{300}\cdot 100)\quad \text{ит.д.}$$

Для определения среднего числа приходов в единицу времени $(X)$ исчисляется полное число приходов $(N)$ как сумма произведений числа приходов (количества пришедших в кладовую рабочих) на наблюдаемое число приходов.

Таким образом, среднее число требований на обслуживание, т.е. среднее

число приходов в единицу времени $(X)$, составит

$$\lambda = \frac{N}{T} = \frac{4064}{4500} = 0{,}903 \text{ чел. - мин.}$$

Чтобы определить распределение вероятностей для длительности обслуживания при предположении, что закон распределения экспоненциальный, вычислим среднюю продолжительность одного обслуживания $(T_{облс})$; она равна 1,6 мин.

После этого можно установить интенсивность обслуживания $(\mu)$:

$$\mu = \frac{1}{T_{облс}}; \mu = \frac{1}{1{,}6} = 0{,}625 \text{ чел. – мин.}$$

В случае, когда $X < \mu$, увеличение очереди не возникает, так как удовлетворение требований происходит не ранее их поступления. В нашем п

Точно определить величину очереди как случайную нельзя. Можно вычислить вероятность того, что в момент времени $(t)$ очередь будет характеризоваться числом требований $P_n(t)$:

$$P_n(t) = \sigma^{\text{n}}(1-\sigma);\ P_0(t) = (1-\sigma);\ \sigma = \frac{\lambda}{\mu},$$

где $P_0(t)$ – вероятность отсутствия требований.

В тех случаях, когда $a > 1$, вероятность отсутствия очереди $(\sigma_0)$ обычно берется из графиков (в нашем случае $a = 1{,}445$).

Для построения таких графиков воспользуемся таблицей значений $P_0$ для различных значений ст и n (n - количество кладовщиков в инструментальной кладовой).

По данным табл. 2, в нашем случае рассматривается многолинейная система, когда $\text{n} > 1$ (количество кладовщиков превышает единицу).

Таблица 2

**Значения $P_n$**

| $\sigma^{\text{n}}$ | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 0,333 | 0,363 | 0,367 | 0,367 | 0,367 | 0,367 | 0,368 |
| 2 | | 0,111 | 0,130 | 0,134 | 0,135 | 0,135 | 0,135 |
| 3 | | | 0,037 | 0,046 | 0,049 | 0,049 | 0,050 |
| 4 | | | | 0,013 | 0,016 | 0,017 | 0,018 |

Определим среднее время ожидания $(T_c)$, которое складывается из среднего времени ожидания обслуживания в очереди $(T_{ож})$ и среднего времени обслуживания $(T_{обл})$:

Предположим, что у рабочего потери от простоев составляют 5, а содержание кладовщика – 4 ден. ед. в единицу времени. За период времени $T$ в систему поступает $\lambda\ \Gamma$ заявок, т.е. 1,445 $\Gamma$ заявок.

Потери вследствие простоя рабочих при различном числе кладовщиков, расходы на заработную плату кладовщиков, а также суммарные затраты и

потери приведены в табл. 3.

Таблица 3

| Количество кладовщиков | Потери от простоя рабочих | Затраты на содержание кладовщиков | Суммарные затраты и потери |
|---|---|---|---|
| 2 | $3{,}213 \cdot 1{,}445 \cdot 5T = 23{,}214T$ | 8Т | $31{,}214T$ |
| 3 | $1{,}799 \cdot 1{,}445 \cdot 5T = 12{,}998T$ | 12Т | $24{,}998T$ |
| 4 | $1{,}635 \cdot 1{,}445 \cdot 5T = 11{,}813T$ | 16Т | $27{,}813T$ |

Из данных табл. 3 следует, что экономически выгоднее в инструментальной кладовой иметь трех кладовщиков, поскольку суммарные затраты и потери будут наименьшими $(\min 24{,}9987)$.

Порядок исчисления показателя качества обслуживания с явными потерями покажем далее для условий простейшего потока требований.

Стол заказов при крупном супермаркете оборудован четырьмя телефонами. Среднее число вызовов в течение часа составляет 96, среднее время, затрачиваемое на прием одного заказа, -2 мин. Требуется определить, как полно загружены приемщики заказов, какова вероятность отказа в обслуживании.

Степень загруженности приемщиков определяется по формуле

$$\mu_1 = \sum_{k=1}^{n} \mathrm{KP_k} = \sum_{k=1}^{n} \frac{1}{(k_1 - 1)!} \left(\frac{\lambda}{\gamma}\right)^n P_0$$

По условиям если $n = 4$ (4 телефона, 4 приемщика заказов), $X = 96$ (число вызовов в течение часа); среднее время, затрачиваемое на прием одного заказа, составляет 2 мин, или $\frac{2}{60} = \frac{1}{30}$ единицу времени; значение параметра $\gamma = 1 : \frac{1}{30} = 30$, следовательно, $\frac{\lambda}{\gamma} = \frac{96}{30} = 3{,}2$. Величины вероятностей $P_0, P_1, P_2, P_3, P_4$ приведены в табл. 4. Значение членов второго столбца найдено по формуле

$$\frac{P_k}{P_0} = \frac{1}{k!}\left(\frac{\lambda}{\gamma}\right) = \frac{(3{,}2)^k}{k!}$$

Как известно,

$$\sum_{k=1}^{n} P_k = 1,$$

Отсюда

$$\frac{P_k}{P_0} = \sum_{k=0}^{4} \frac{P_k}{P_0} = \frac{1}{P_0} \quad \text{при } P_0 = \frac{1}{19{,}151} \approx 0{,}0522$$

Умножая каждое из значений $\frac{P_k}{P_0}$ на $P_0 = 0{,}0522,$ получим величину $P_k$. Затем, умножая значения членов третьего столбца на значения первого

столбца (на 0), второго (на 1) и т. д. и суммируя их, получим математическое ожидание числа занятых приемщиков:

$$\mu_1 = \sum_{k=0}^{4} KP_k = 2{,}4693.$$

Таблица 4

| Число приемщиков | $\frac{P_k}{P_0}$ | $P_k$ | $KP_k$ |
|---|---|---|---|
| 0 | 1,0 | 0,0522 | 0 |
| 1 | 3,2 | 0,1670 | 0,1670 |
| 2 | 5,12 | 0,2673 | 0,5346 |
| 3 | 5,462 | 0,2851 | 0,8553 |
| 4 | 4,369 | 0,2281 | 0,9124 |
| | 19,151 | 0,9997 | 2,4693 |

Следовательно, каждый приемщик заказов будет занят в среднем 0,62 рабочего дня $(\frac{2{,}4693}{4})$.

Ответим на второй вопрос: какова вероятность отказа в обслуживании?

Для этого найдем вероятность того, что все приемщики будут заняты в момент обращения очередного клиента:

$$P_n = \frac{(\frac{\lambda}{\gamma})\frac{1}{n!}}{\sum_{m=0}^{n}\frac{1}{m}(\frac{\lambda}{\gamma})^m}$$

Подставляя значения - $n = 4$, найдем значение $P_n$: $P_4 = 0{,}23$.

Полученный результат показывает, что из 100 заказчиков в среднем 77 будут обслужены, а 23 – нет. Следовательно, обслуживающую систему нельзя признать достаточной (23% отказов); экономия на численности обслуживающего аппарата отрицательно влияет на качество обслуживания населения.

Число приемщиков отдела заказов целесообразно увеличить до пяти, тогда математическое ожидание числа не обслуженных заявок составит лишь 0,13. Иными словами, из 100 заказчиков будет обслужено 87, а 13 получат отказы. Таким образом, увеличение числа приемщиков на одного повысит качество обслуживания с 77 до 87.

## Список использованной литературы:


1. М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. Теория экономического анализа. Учебник. / Под ред. М.И. Баканова. - М.: “Финансы и статистика” , 2007.
2. В.И. Колемаев и др. Теория вероятностей и математическая статистика. Учеб. пособия. –М.: «Высшая школа» 1991.
3. Экономическая теория: Учебник /Под ред. В.Д. Камаева. - М.: Владос, 2011.

4. И.Е.Гмурман. Теория вероятностей и математическая статистика. Учеб. пособия. –М.: «Высшая школа» 2009.

## *УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*

***Ахмедова Азиза Тохировна –*** *доцент Самаркандского института экономики и сервиса, e-mail:azizaaxmedova1982@gmail.com*

***Аннотация:*** *Данная работа посвящена исследованию методов и инструментов улучшения финансовой и предпринимательской деятельности предприятия. В контексте современной экономической среды, характеризующейся высокой конкуренцией и быстрыми изменениями, эффективное управление финансами и предпринимательскими ресурсами становится критически важным для устойчивого развития предприятия. Автор анализирует различные подходы к улучшению финансовой устойчивости и эффективности предпринимательской деятельности, включая оптимизацию финансовых процессов, управление рисками, внедрение инноваций и разработку стратегических планов.*

***Ключевые слова:*** *малый бизнес, предпринимательство, индивидуальный предприниматель, уровень жизни, трудовая активность, самозанятость, мотивация, образование, гибкие формы занятости.*

Финансовая и предпринимательская деятельность предприятия тесно связаны и являются определяющими факторами его успешности. В современном бизнесе, где конкуренция становится все более острой, необходимость постоянного улучшения этих аспектов становится все более явной. В этой статье рассмотрим несколько ключевых стратегий, которые могут помочь предприятию улучшить свою финансовую и предпринимательскую деятельность.

Одной из основных стратегий улучшения финансовой деятельности предприятия является разработка и реализация эффективного финансового плана. Этот план должен включать в себя анализ текущей финансовой ситуации предприятия, определение целей и стратегий для их достижения, а также конкретные действия и ресурсы, необходимые для реализации этих целей.

Для улучшения финансовой деятельности важно оптимизировать использование всех доступных ресурсов. Это включает в себя не только оптимизацию расходов, но и эффективное использование человеческих, материальных и финансовых ресурсов предприятия.

Становление перспективной модели хозяйствования невозможно без изучения проблем развития малого предпринимательства. Это объясняется в значительной степени возрастающей ролью малого бизнеса в инновационно

развивающейся экономике. По нашему мнению, в ближайшие 5-7 лет малый бизнес Узбекистан должен удвоить свой вклад в создании валового внутреннего продукта (ВВП). В настоящее время доля малых предприятий в ВВП составила 79,1%, тогда как в промышленно развитых государствах на долю малого предпринимательства приходится до 40% создаваемого валового продукта, а с учетом среднего бизнеса – до 70%, которые вовлекаются в сферу деятельности более половины всех занятых в экономике

О темпах развития малой предпринимательской деятельности можно судить на примере деятельности малого бизнеса. Так, например, на начало 2023 г., по данным Госкомстата, по республике зарегистрировано 789,7 тыс. субъектов малого бизнеса, что по сравнению с 2022 годом больше на 46,5%. Из зарегистрированных субъектов малого предпринимательства являлись действующими 91,8%, в том числе юридических лиц – 22,9%. Количество действующих индивидуальных предпринимателей и фермерских хозяйств возросло за сравниваемый период на 9,5%. При этом, в общем числе количество действующих субъектов с минимальной численностью (менее 6 чел.) составило 76,3%. Незначительная доля среди действующих субъектов малого бизнеса юридических лиц с численностью занятых от 31 до 40 чел. (2,7%), от 41 до 50 чел. (5,4%).

Одним из основных показателей уровня развития предпринимательства является число действующих субъектов малого бизнеса на 1000 жителей, доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг), полученный физическими лицами. Так, число действующих субъектов малого предпринимательства и юридических лиц на 1000 жителей составило 9,5, фермерских хозяйств - 25,6 и индивидуальных предпринимателей - 14,5 единиц. Доход от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг), полученный физическими лицами, относящимися к субъектам малого предпринимательства за 2023 г. составил 5418,2 млн. сум., что больше по сравнению с соответствующим периодом 2022 г. на 51,7%.

Движением спроса и предложения на рабочую силу определяется совокупностью противоречиво действующих на интересы и мотивацию хозяйствующих субъектов малого и среднего предпринимательства и факторов, которые условно можно разделить на две группы: факторы, вызванные кризисом социально-экономических систем общества, и факторов, вызванных становлением многоукладной экономики и структурной перестройки. Предложение рабочей силы в данных секторах экономики характеризуется численностью и составом трудовых ресурсов по полу, характеру, образованию, квалификации, профессии. Численность занятых в малом бизнесе составила 2,6 млн. чел., т.е. возросло на 15,1%.

Трудовые ресурсы Узбекистан составляют 18,9 млн. чел.

Как установлено из анализа, на рост численности трудовых ресурсов оказывают влияние демографические процессы, которые развиваются в направлении снижения естественного и механического прироста, что происходит вследствие снижения рождаемости, роста уровня смертности, а также увеличения эмиграции и спада иммиграции населения за последние 10

лет. И это ставит перед республикой серьезные вопросы и свидетельствует о необходимости принятия самых решительных мер по улучшению системы здравоохранения, а также по изменению поведенческих стереотипов ряда социальных групп, нормализации положения, профилактики демографических процессов.

Становление рыночной экономки в республике сопровождается снижением уровня жизни и покупательной способности населения, что сказывается как на масштабах и структуре предложений рабочей силы, так и на ее качестве. Это приводит, с одной стороны, к увеличению предложений рабочей силы на рынке труда и сверхзанятости ряда социально-демографических групп, в связи с желанием обеспечить необходимый уровень жизни. С другой стороны, значительное и устойчивое отставание уровня заработной плат от общественно-необходимых затрат по воспроизводству рабочей силы и объективно обусловленного уровня жизни населения вызывает снижение экономической и трудовой активности работников, потере стимулов к наемному труду и их профориентации на самозанятость, предпринимательство.

Из исследования структуры предложения рабочей силы со стороны молодежи следует отметить две тенденции: рост предложения рабочей силы подростками 16-18 лет, желающих подработать, и изменение доли предложения рабочей силы со стороны молодежи в возрасте от 18 до 30 лет, так как для данной категории характерна переориентация ее мотивации на занятость в частных, арендных, акционерных предприятиях, а также снижение занятости молодежи на учебе с отрывом от производства, и, как следствие, - снижение образовательного потенциала подрастающих поколений.

В связи с экономическим ростом, начиная с начала 2023 года наблюдается стабильное увеличение номинальных денежных доходов населения. В течение 2023 года прирост данного показателя составлял 228%. Этому в значительной мере способствовало повышение уровня среднемесячной заработной платы на 56%, минимальной заработной платы - на 81%, среднемесячного размера пенсии – на 51%.

Реальные денежные доходы населения, то есть номинальные денежные доходы с учетом изменения потребительских цен также имеют позитивную динамику. В истекшем году практически на всех экономических территориях республики денежные доходы населения опережали рост цен более высокими темпами. При этом, наибольшие темпы роста реальных денежных доходов населения отмечались в гг. Ташкенте, Навои, Карши, Самарканде, что обусловлено самыми высокими темпами роста номинальных денежных доходов в этих областях и городах, а для двух последних – и сложившейся в них довольно умеренной инфляцией.

Формирование цивилизованного рынка и достижение оптимальной занятости населения немыслимо без широкого развития предпринимательской деятельности, где в различных формах ее реализации основным является политика поддержки, включающая организацию необходимых информационных услуг, систему обучения начинающих предпринимателей,

повышение квалификации, действующую систему налоговых и кредитных льгот.

Как отметил Президент Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиеев, большую роль в решении проблем занятости и бедности должен сыграть малый бизнес. Поэтому содействие развитию малых предприятий необходимо не только для модернизации экономики, придания ей большей гибкости, но и для смягчения остроты проблем занятости через создание рабочих мест за счет поддержки предпринимательства, которые имеют значительный потенциал расширения спроса на труд.

На основе обобщения и анализа перспективного развития экономики Узбекистана, реализации Стратегии инновационного развития, Программы «Домашние хозяйства», Программы развития агропромышленного комплекса, Программы развития территорий Республики Узбекистан, Программы освоения территории Каракалпакстана, Аральского моря и ряда других программ, мер по поддержке малого бизнеса, нами спрогнозировано, что в 2021-2025 гг. будет создано во всех сферах экономической деятельности около 618 тыс. рабочих мест. Более 20% рабочих мест будет создано в малом бизнесе, более 20% - в производственном секторе и в сфере туризма и инфраструктуры. Наибольшее количество создаваемых новых рабочих мест наблюдается в г. Нукус и других районах. Государственная политика регулирования занятости и создания новых рабочих мест, возможно, будет реализована путем дальнейшей реструктуризации различных предприятий с привлечением инвестиций для развития малого предпринимательства на условиях обеспечения модернизации устаревших и создания новых высокопроизводительных производства; создания мотивационного инвестиционного и налогового механизмов для создания и сохранения рабочих мест, выявления приоритетных секторов и отраслей экономики для реализации и финансирования за счет государственного и местных бюджетов; развития гибких форм занятости, создания рабочих мест с неполным рабочим днем и сезонных и общественных работ; обеспечения условий для легализации трудовой миграции; определения отраслевых приоритетов создания новых рабочих мест, что связано с государственной поддержкой отраслей, способных обеспечить максимально быстрое увеличение объемов ВВП.

## Список использованных источников

1. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/Под ред. д. э. н., профессора А.П. Гарнова: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.

2. Новосельский С.О. Политика и механизм управления персоналом/ С.О. Новосельский, Э.В. Сукманов // Наука и практика регионов. – 2020. - №1.- С.48-54

3. Новосельский С.О. Роль оценки кредитоспособности в финансовом механизме функционирования предприятий промышленности региона / С.О. Новосельский, И.В. Минакова, В.А. Климов, Т.Т. Дуплина // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. - 2022. – №8. - С.48-52.

# *КЛАССИФИКАЦИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА И ВЫБОРА БАНКА КЛИЕНТАМИ*

***Ниёзов Зухур Давронович***
*Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти*
*"Банк иши" кафедраси доценти, и.ф.н.*
***Махсудов Ориф Шакирович***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
*Ассистент кафедры «Банковское дело»*
***e-mail:*** orifmaxsudov1@gmail.com

***Аннотация****: В данной статье рассмотрены классификация клиентов банка по различным критериям и даны характеристика типов клиентов банка.*

***Ключевые слова:*** *клиент банка, типы клиентов банка, характеристика типов клиентов банка, риски при выборе банка, критерии выбора банка.*

В настоящее время в период рыночной экономики жизнь людей невозможно представить без денежных средств. Значит, если невозможно жить без денег, то и банки людям необходимы. Современного человека сейчас сложно представить вне связи с банками и предоставляемыми ими услугами и продуктами. Именно поэтому крайне важно разобраться в теме взаимодействия банка с физическими и юридическими лицами, а именно проанализировать типы клиентов банка, а также критерии и риски при выборе ими банка.

В совокупности клиентов банка можно классифицировать по разным критериям. Так, клиенты банка классифицируются по следующим критериям:

1. По правовому статусу клиенты банка подразделяются на: **юридические лица и физические лица.**
2. В зависимости от размера клиенты банка подразделяются: **на малые, средние и крупные.** Обычно крупные банки работают с крупными клиентами, а малых клиентов обслуживают малые банки.
3. По сроку обслуживания различают: **старых и новых клиентов.**
4. По реальности существования выделяют: **действующие клиенты и потенциальные клиенты.** Старые клиенты имеют большой опыт работы с данным банком, а новые не имеют такого опыта.
5. В зависимости от характера обслуживания банком клиентов разделяют: **традиционные клиенты и VIP – клиенты.** Часто VIP – клиенты размещая свои счета в банке и тем самым для банков создают ресурсы для активных операции с целью получения прибыли. По этому, принципы обслуживание VIP – клиентов отличаются от традиционного обслуживания обычных клиентов. Для VIP – клиентов предлагается улучшенный сервис, классификация сотрудников банка выше, обстановка выше стандартов.

Очень важно помнить, что потребность, спрос клиентов на банковские продукты и услуги сильно различаются. Это зависеть от следующих факторов: от дохода; семейного положения; образования; профессионального статуса и

других. Чем выше доход семьи, тем больше у их потребность в разных банковских продуктах и тем выше, продажа банковских услуг.

При поиске выгодного банка клиенты исходят из множество факторов и критериев, к которым относятся: **банковская история, рейтинг банка, уровень обслуживания, предоставляемые банковские продукты и услуги, надежность банка, онлайн – технологии, режим работы банка, место положение банка, реклама и отзывы клиентов, риски при выборе банка.**

При выборе банка потенциальные клиенты учитывают следующие возможные риски: **депозитный риск, процентный риск, операционный риск, риск ликвидности.**

При выборе банка избежать все выше причисленных рисков невозможно, но их можно минимизировать.

Для того чтобы максимально избежать рисков при выборе банка, клиенты должны учитывать множество факторов и показателей приведенные в таблице.

**Таблица выбора банка клиентом**

**Таблица № 1**

| | **Группа показателей** | **Качественный** | **Количественный** |
|---|---|---|---|
| 1 | Надежности, ликвидности | Срок деятельности, наличии лицензий и количество подразделений и отделений | Платежеспособность, Ликвидность активов |
| 2 | Гибкости, рентабельности | Качество управления, уровень конкурентоспособности | Стоимость компании на рынке, рентабельность активов и пассивов |
| 3 | Стабильности, устойчивости | Уровни риска, агрессивность Кредитной политики | Качественное и количественное соотношение активов и пассивов |
| 4 | Деловой активности | Ассортимент услуг, доля и сегмент на рынке | Показатели собственного капитала, структура клиентской и ресурсной базы |

*Источник: «*Модели и технологии банковской деятельности»
О.И. Лаврушин, И.И. Васильев, А.Е.Ушанов.

Таким образом, можно сделать вывод, что принципы успешных и выгодных взаимоотношений банком и его клиентами это сложный процесс, который требует особого внимания с обеих сторон. Поэтому для выбора банка клиентами и подбор клиентов банком и существуют классификации клиентов банка, а также критерии и риски при выборе банка.

Благодаря классификациям банки получили возможность предлагать различные банковские продукты и услуги конкретным клиентам, а клиенты теперь имеют возможность выбирать максимально удобные для себя банки. Этот факт оказывает влияние на имидж банка и на взаимоотношения банка и клиента.

**Список использованной литературы:**

1.Абдуллаева Ш.З. “Пул, кредит ва банклар”- Т “IQTISOD - MOLIYA”,2007 yil, 348 bet.

2. Каримова А.М., *Махсудов О.Ш.* Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Яшил иқтисодиёт ва тараққиёт журнали,2023-йил, октябрь,10-son, (79-83 бетлар)

3. *Ниязов З. Д., Махсудов О.Ш.* Investment attractiveness of the enterprise, as well as factors influencing its development in the economy of Uzbekistan./ Иқтисодиёт,молия ва инновациялар халқаро илмий журнали,декабрь 29, 2023 1(4) сон, (47-55 бетлар)

4. Каримова А.М., *Ниязов З. Д. Махсудов О.Ш.* Кредитная поддержка инновационного развития / SCHOLAR 1(32) сон, ноябрь 2023, (171-179 бетла)

5. Tursunov Faridun Mustafoyevich. O‘zbekiston Respublikasida bank xizmatlari va ularning rivojlantirish ahamiyati. SCHOLAR, 1(34), 232-238 betlar. 2023 y.

6.Модели и технологии банковской деятельности: учебник / О.И. Лаврушин, И.И. Васильев, А.Е.Ушанов; под редакции О.И. Лаврушина – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУ, 2022

## *TIJORAT BANKLARINING KREDIT PORTFELINI SHAKILLANTIRISH ZARURATI VA AHAMIYATI*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*
***Jaqsibekova Arujan Toybekovna***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*

***Annotatsiya:*** *Ushbu maqolada tijorat bankining kredit faoliyatidagi asosiy masala kredit portfelini boshqarish muhokama qilinadi. Tijorat banklarining kredit portfelini boshqarish maqsadi, shakllanish jarayoni, shuningdek, boshqaruv bosqichlari,kredit portfeli sifatini boshqarish .*

***Kalit so’zlar:*** *kredit, kredit portfeli, kredit portfelining sifati, kredit siyosati, standart, substandard, qoniqarli,shubhali, umidsiz.*

Tijorat bankining kredit portfelini shakllantirish uning kredit siyosatini amalga oshirishning asosiy bosqichi hisoblanadi. Kredit portfelini shakllantirish bankning kredit faoliyatining umumiy maqsadi shakllantirilib, kredit siyosati strategiyasi ishlab chiqilgandan keyin va ushbu strategiya doirasida kredit portfelini shakllantirishning ustuvor maqsadlari aniqlanib olinadi. Atrof-muhit sharoitlari, bozor sharoitlari va bankning o'z imkoniyatlari o’rganiladi.

Zamonaviy tijorat bankining kredit portfelini shakllantirish jarayonini o'rganish dolzarbligini ta'kidlash lozim. Bozor iqtisodiyotiga o‘tish davrida kredit portfelining risklarini minimallashtirish va bankning kredit faoliyatidan maksimal

foyda olish maqsadida uni boshqarish mexanizmini ishlab chiqish va takomillashtirish muammosi alohida dolzarblik va ahamiyat kasb etdi. Bugungi kunda kredit portfeli bankning kredit siyosati sifatini baholash va hisobot davridagi kredit faoliyati natijalarini bashorat qilish imkonini beruvchi ma'lum bir mezon bo'lib xizmat qiladi.

Kredit portfeli - bu ma'lum bir kredit strategiyasiga muvofiq maqsadli ravishda shakllantirilgan kredit ob'ektlariga investitsiyalar, shu jumladan muddati o'tgan qarzlar to'plami. Bundan kelib chiqqan holda, optimal kredit portfelini shakllantirishda kredit siyosatining o'zi kreditlash limitlari tizimiga kiruvchi eng samarali va ishonchli kredit qo'yilmalarini tanlab, ishlab chiqilgan kredit siyosatini amalga oshirishga intilish kerak.

Kredit portfelini shakllantirish mexanizmi:

1-bosqich - kreditlarning asosiy tasnif guruhlari chegaralarini va ularga berilgan tavakkalchilik koeffitsientlarini aniqlash;

2-bosqich - har bir berilgan kreditni ko'rsatilgan guruhlardan biriga berish;

3-bosqich -portfelning umumiy riskini va muayyan ob'ektga kredit berish imkoniyatlarini baholash;

4-bosqich - kredit portfelining bankning kredit siyosatiga muvofiqligini aniqlash;

5-bosqich - har bir berilgan kredit bo'yicha yaratilishi kerak bo'lgan zaxiralar miqdorini aniqlash;

6-bosqich- portfelning tuzilishi va sifatini o'zgartiruvchi omillarni aniqlash va tahlil qilish;

7-bosqich - kredit portfelining berilgan optimaldan chetlanishlarini doimiy monitoring qilish.

Kredit portfelini shakllantirishning butun jarayonini uchta qisimga bo'lish mumkin.

*Birinchi qisim.* Bankning kredit siyosatining maqsadlari va strategiyasiga muvofiq kreditlash limitlari tizimini shakllantirishni o'z ichiga oladi. Kreditlash limitlarini belgilash kredit riskini boshqarish funktsiyasini bajaradi. Kredit portfeli, ma'lumki, nafaqat daromad manbai, balki tavakkalchilik manbai hamdir. Banklarning kredit riski darajasi quyidagi omillarga bog'liq:

-bankning kredit faoliyatining iqtisodiyotdagi o'zgarishlarga sezgir bo'lgan har qanday sohada (tarmoqda) kontsentratsiyasi darajasi;

- bank faoliyatini kam o'rganilgan, yangi, noan'anaviy sohalarda jamlash;

-bankning kreditlar berish va qimmatli qog'ozlar portfelini shakllantirish siyosatiga tez-tez yoki jiddiy o'zgartirishlar kiritish;

- yangi va yaqinda jalb qilingan mijozlar ulushi;

- qisqa vaqt ichida juda ko'p yangi xizmatlarni joriy etish;

- bozorda sotish qiyin bo'lgan yoki tez amortizatsiya qilinadigan qiymatlarni garov sifatida qabul qilish.O'z navbatida, kreditlash limitlarini belgilash kredit portfelini shakllantirishni nazorat qilishning asosiy usuli bo'lib, risklarni kamaytirish va uzoq muddatli barqarorlikni oshirish uchun foydalaniladi. Kreditlash limitlarini belgilash orqali kredit resurslarining hajmi va tuzilishini hisobga olgan holda butun kredit portfeli doirasida har xil turdagi kreditlarning nisbati optimallashtiriladi. Bu

banklarga quyidagilarga imkon beradi:

-har qanday xavf turini o'ylamay konsentratsiyalash natijasida to'lov qobiliyatini saqlash uchun muhim bo'lgan yo'qotishlarning oldini olish;

-konsentratsiyani kamaytirish va barqaror foyda olishni ta’minlash maqsadida kredit portfelini diversifikatsiya qilish.

*Kredit portfelini diversifikatsiya qilish* - bu kredit riskini bir necha yo'nalishda taqsimlash va tarqatishdir. Banklar bitta yirik qarz oluvchiga yoki bir nechta yirik qarz oluvchilarga kredit berishni cheklashlari yoki tegishli qarz oluvchilar guruhiga yirik kreditlar berishni cheklashlari kerak.

*Ikkinchi qisim.* Kredit portfeliga kiritish uchun aniq kreditlash ob'ektlarini tanlashni ifodalaydi. Tanlov, qoida tariqasida, qarz oluvchilarning kredit qobiliyatini baholash asosida amalga oshiriladi. Haqiqiy kreditlash ob'ektlarini ko'rib chiqishning umumiy yondashuvi qarz oluvchining faoliyat sohasini baholashni, maqsadli mablag'larning maqsadlarini tahlil qilishni, kredit turini tanlashni va kredit operatsiyasining risklarini aniqlashni o'z ichiga oladi. Muhim vazifa kreditga loyiq ob'ektlarni oldindan tanlash imkonini beruvchi omillarni aniqlashdir.Avvalo, kredit olish uchun ariza bankning kredit siyosatiga mos

keladimi yoki yo'qligini aniqlash kerak. Agar javob ijobiy bo'lsa, kredit bo'limi xodimi potentsial qarz oluvchining kredit qobiliyatini tahlil qiladi.

Bank amaliyotida qarz oluvchining moliyaviy holatini tahlil qilish uning balansi va moliyaviy hisoboti asosida quyidagi usullardan foydalangan holda amalga oshiriladi:

- vertikal tahlil;
- gorizontal tahlil;
- balans tuzilmasi qoniqarliligini aniqlash;
- kreditorning balansdagi sof aktivlari qiymatini hisoblash;
- moliyaviy koeffitsientlarni hisoblash va ularni standart qiymatlar bilan solishtirish.

Korxonaning moliyaviy hisoboti ko'rsatkichlarini o'rganishga qaratilgan qarz oluvchining kredit qobiliyatini tahlil qilishning an'anaviy yondashuvlaridan farqli o'laroq.. Amaliyot tahlili shuni ko'rsatdiki, agar kredit olgan korxona bozorda tijorat muvaffaqiyatsizlikka uchrasa, ekspertiza xarajatlari mumkin bo'lgan yo'qotishlar bilan taqqoslanmaydi.

*Uchinchi qisim.* Kredit portfelining holatini tahlil qilish va chetlanishlarni boshqarish kredit portfelini operativ boshqarish, ya'ni kredit portfelining holatining joriy monitoringi bilan ko'p jihatdan mos keladi. Kredit portfelining sifatini oshirishga qaratilgan chora-tadbirlarni ishlab chiqish va amalga oshirish o'rta muddatli istiqbolda bo'lib qolmoqda. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining «Tijorat banklarida aktivlar sifatini tasniflash va aktivlar bo‘yicha ehtimoliy yo‘qotishlarni qoplash uchun zaxiralar shakllantirish hamda ulardan foydalanish tartibi to‘g‘risida» gi talablari doirasida bank kreditlari asosiy mezonlar bo‘yicha muntazam ravishda baholanadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. Bibikova E.A. Tijorat bankining kredit portfeli: Darslik / E.A. Bibikova, S.E.

Dubova. – M .: Flinta, 2013 - 128 b.
2."REA im. G.V. Plexanov", 2012. – 159 b.
3. Iqtisodiyot. – 2014. – 1-son [Elektron resurs]. – Kirish rejimi: http: http://cyberleninka.ru/
4. Balakina R.T. Kredit portfelini boshqarishning nazariy jihatlari bank / R.T. Balakina, P.V. Galdetskiy // Omsk universiteti axborotnomasi.

## *TIJORAT BANKLARINING AKTIV VA PASSIV OPERATSIYALARINI BOSHQARISH*

***Norqulov Habibullo***
*Samarqand Iqtisodiyot va Servis insitituti*
*Bank ishi kafedrasi assistenti*
***Boyazov Javoxir***
*Samarqand Iqtisodiyot va Servis instituti*
*talabasi*

***Annotatsiya****. Ushbu maqolada tijorat banklari tomonidan yuridik va jismoniy shaxslarni kreditlashda kredit taminoti muxim ro'l o'ynaydi. Biroq tanganing ikkita tomoni bo'lgani kabi, kreditlashda ham bazi ba'zi bir muammolar mavjuddir.. Ushbu maqolada tijorat banklari tomonidan kreditlash jarayonida kredit taminoti haqida batafsil bayon qilinadi.*

***Kalit so'zlar****: bank, kredit, kredit jarayoni, kredit taminot,i kredit turlari kreditning vazifalari zamonaviy bank xizmatlari bank operatsiyalari .*

Bank aktivlari – bankka tegishli hamda moddiy qiymatga ega bo'lgan qiymatliklar, naqd mablag'lar, qarzga berilgan mablag'lar, binolar va asbob-uskunalardan tashkil topadi. Bulardan tashqari bankda nomoddiy aktivlar ham mavjud bo'lib, bular o'zlarining moddiy shakliga ega bo'lmaydilar, ammo bankning asosiy faoliyatida faol ishtirok etadilar. Bank aktivlari tarkibining to'g'ri belgilab olinishi va ulardan maqsadli foydalanish banklarning samarali faoliyat olib borishiga asos hisoblanadi. Tijorat banklarining aktivlari o'ziga xos belgilariga ko'ra likvidlik va risk darajasiga qarab hamda daromad keltirishiga qarab bir necha guruhlarga bo'linadi.

Bank aktivlari tarkibi deyilganda, balans yakuniga nisbatan har xil sifatdagi aktivlar salmog'i tushuniladi. Tijorat banklari aktivlarini asosan to'rt kategoriyaga bo'lib o'rganish mumkin.

Bular:

- kassadagi pul mablag'lari va ularga tenglashtirilgan mablag'lar;
- investitsiya va qimmatli qog'ozlar;
- kredit va ssudalar;
- binolar va asbob-uskunalar.

Banklar amaliyotida aktivlar bank balansida likvidlik darajasiga qarab aks ettiriladi va likvidlik darajasiga qarab ular quyidagi 3 guruhga: yuqori likvidli aktivlar, likvidli aktivlar, nolikvid (past likvidli) aktivlarga bo'linadi.

Risklik darajasiga qarab aktivlar, odatda, besh guruhga bo'linadi.

1-guruh - riskdan xoli bo'lgan aktivlar. Bularga: naqd pullar va turli kassa hujjatlari, chet-el valyutasi, Markaziy bank omborlarida saqlanayotgan oltin quyilmalar, Markaziy bankning vakillik va zaxira hisob varaqlaridagi mablag'lar. O'zbekiston Respublikasi hukumati va Markaziy bankiga bo'lgan talablar va ular tomonidan chiqarilgan qimmatli qog'ozlar, nomoddiy aktivlar v.b.

2-guruh - kichik (minimal) riskli aktivlar. Bularga: boshqa banklarning vakillik hisob varaqlaridagi olinishi lozim bo'lgan mablag'lar, qarzlar, pul bozori vositalari, risk darajasi past bo'lgan mamlakatlar banklari tomonidan chiqarilgan qimmatli qog'ozlar bilan ta'minlangan barcha aktivlar, xalqaro moliya tashkilotlariga bo'lgan talablar, bu tashkilotlar tomonidan kafolatlangan bank aktivlari, xalqaro moliya tashkilotlari tomonidan muamalaga chiqarilgan qimmatli qog'ozlar bilan ta'minlangan aktivlar, O'zbekiston Respublikasi hukumati, O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki, risk darajasi past bo'lgan mamlakatlar hukumati tomonidan chiqarilgan bozor qiymatida baholangan qimmatli qog'ozlar ko'rinishidagi garov bilan ta'minlangan aktivlar va balansdan tashqari majburiyatlar, hisob-kitoblar jarayonida bo'lgan pul hujjatlari va boshqalar kiradi. Bu aktivlar bo'yicha risk darajasi 20 foizga teng.

3-guruh - yuqori riskli aktivlar: jismoniy shaxslarga uy-joy sotib olish va qurish uchun berilgan va garov bilan ta'minlangan kreditlar. Bunda kreditning miqdori garov qiymatining 60 % dan oshmasligi lozim. Bu aktivlar bo'yicha risk 50 foizga teng.

4-guruh - yuqori darajadagi riskli aktivlar: banklar tomonidan berilgan barcha kreditlar, bankning asosiy vositalari va boshqa mulklari, foiz o'stirmaslik maqomi berilgan va qayta ko'rib chiqilgan kreditlar, bankda dastlabki garov huquqiga ega bo'lmagan kreditlar, milliy valyutaga denominatsiya qilinmagan va milliy valyutada moliyalashtirish summasidan oshgan aktivlar, risk darajasi past bo'lgan mamlakatlarning depozitar institutlari kapitali bo'lgan qimmatli qog'ozlar va boshqa aktivlar kiradi. Ushbu guruhga kiruvchi aktivlarning risk darajasi 100 % ni tashkil qiladi.

5-guruh - o'ta yuqori (maksimal) riskli aktivlar: bu aktivlarga sud jarayonidagi va belgilangan tartibda undirilmagan aktivlar, qarzni to'liq yoki qisman undirish uchun bank balansiga olingan ko'chmas mulklar, ikki yildan ko'p muddatga foydalanilmayatgan bank bino inshootlari, muddati bir martadan ortiq uzaytirilgan va shartlari qayta ko'rib chiqilgan kreditlar. Ushbu guruhdagi aktivlarning risk darajasi 150 % miqdorida belgilanadi. Bu aktivlar bo'yicha risk darajasi maksimal bo'lib, u 100 foizga teng bo'ladi.

Banklarning passiv operatsiyalarni amalga oshirish orqali resurslarni shakllantirish imkoniyati va huquqi, boshqacha qilib aytganda, chetdan mablag'larni jalb qilish chegarasi Markaziy bank tomonidan belgilanadi va muvofiqlashtiriladi hamda u bankning qanday tashkiliy-huquqiy shaklda subyekt sifatida faoliyat yuritayotganligi, uning o'z mablag'lari hajmiga bog'liq bo'ladi. Bank resurslari tarkibida davlat mablag'larining mavjud emasligi banklarning passiv operatsiyalari yordamida, ular resurslari hajmini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Bankning passiv operatsiyalari yordamida xo'jalik oborotida bo'lgan bo'sh

pul mablag'lari bank resurslariga jalb etiladi. Shu sababli passiv operatsiyalar nafaqat bank resurslarini shakllatirish uchun, balki pul muomalasining barqarorligini ta'minlashda ham muhim ahamiyatga ega. Banklarning o'z mablag'lari hajmining yuqori bo'lishi banklar faoliyati barqarorligini ta'minlashning asosi hisoblanadi. Bankni tashkil qilishning ilk bosqichidagi xarajatlar, bank binosi, texnika-texnologiya, dasturiy ta'minotlari, xodimlarining ish haqi bilan bog'liq xarajatlarning barchasi bankning o'z mablag'lari hisobidan qoplanadi. Bank faoliyati uchun zarur bo'lgan rezervlar, fondlar ham bankning o'z mablag'lari hisobidan shakllanadi.

Passivlar va aktivlar bo'yicha majburiyatlarni boshqarish bankning muhim vazifalaridan hisoblanadi. Mablag'larni jalb qilish yoki ularni joylashtirish bilan bog'liq operatsiyalarning har ikkalasi ham banklar faoliyatida muhim ahamiyatga ega. Ularni samarali tashkil qilish banklar faoliyatida yuqori natijalarga erishish imkonini beradi. Bank resurslari uning passiv operatsiyalari orqali shakllanadi. Shu bois bank resurslarini shakllantirish, uning passiv hisob raqamlari yoki aktiv-passiv hisob raqamlaridagi pul mablag'larini ko'paytirish bilan bog'liq operatsiyalar banklarning passiv operatsiyalari deyiladi.

Tijorat banklarining passiv operatsiyalarini asosan to'rt guruhga bo'lish mumkin:

1. Tijorat banklari qimmatli qog'ozlarini emissiya qilish orqali resurslarni yig'ish.
2. Bank foydasi hisobidan har hil fondlar tashkil qilish yoki fondlar summasini oshirish.
3. Kreditlar, qarzlar va boshqa kreditor – yuridik shaxslardan mablag'lar jalb qilish.
4. Depozit operatsiyalarni amalga oshirish.

Tijorat banklari tomonidan passiv operatsiyalarni amalga oshirishdan maqsad: bank faoliyatini resurslar bilan ta'minlash;

iqtisodiyotga yo'naltirilishi mumkin bo'lgan qo'shimcha mablag'lar manbalarini shakllantirish;

jalb qilingan mablag'larga bank foizlarini to'lash yo'li bilan aholi va yuridik shaxslar daromadlarini oshirish;

o'z kapitali hajmini oshirib borish; bank operatsiyalarini riskdan himoya qilish uchun rezerv fondlarni tashkil qilish.

Tijorat banklari aktiv va passivlarini boshqarish aniq prinsiplarga tayanadi. Ulardan asosiylari sifatida quyidagilarni ajratib ko'rsatish mumkin: 1) aktivlarning daromadliligi va risk darajalari o'rtasidagi mutanosiblikni ta'minlash prinsipi; 2) aktivlar portfellarini diversifikatsiya qilish prinsipi; 3) to'g'ri investitsion qarorlar qabul qilish prinsipi; 4) pul oqimlarining yetarliligi prinsipi; 5) foiz stavkalari, valyuta kurslari va tovarlarning baholarini o'zgarishiga moslashuvchanlik prinsipi; 6) bank qimmatli qog'ozlarining investitsion jozibadorligini ta'minlash prinsipi; 7) depozitlarning yetarliligini ta'minlash prinsipi; 8) kapitalning yetarliligini ta'minlash prinsipi; 9) bank likvidliligini ta'minlash prinsipi; 10) transformatsiya prinsipi; 11) aktiv va passivlar bo'yicha daromad va xarajatlarni nazorat qilish prinsipi; 12) bank resurslarining yetarliligi prinsipi; 13) zahiralar yaratish prinsipi; 14) risklarni

minimallashtirish prinsipi.

Tijorat banklari aktiv va passivlarini boshqarish aniq prinsiplarga tayanadi. Ulardan asosiylari sifatida quyidagilarni ajratib koʻrsatish mumkin: aktivlarning daromadliligi va risk darajalari oʻrtasidagi mutanosiblikni taʻminlash prinsipi; aktivlar portfellarini diversifikatsiya qilish prinsipi; toʻgʻri investitsion qarorlar qabul qilish prinsipi; pul oqimlarining yetarliligi prinsipi; foiz stavkalari, valyuta kurslari va tovarlarning baholarini oʻzgarishiga moslashuvchanlik prinsipi; bank qimmatli qogʻozlarining investitsion jozibadorligini taʻminlash prinsipi; depozitlarning yetarliligini taʻminlash prinsipi; kapitalning yetarliligini taʻminlash prinsipi; bank likvidliligini taʻminlash prinsipi; transformatsiya prinsipi; aktiv va 33 passivlar boʻyicha daromad va xarajatlarni nazorat qilish prinsipi; bank resurslarining yetarliligi prinsipi; zahiralar yaratish prinsipi; risklarni minimallashtirish prinsipi. TBAPBda bir necha usullaridan foydalaniladi, ularning asosiylari quyidagilardan iborat: fond usuli; muddatlar boʻyicha taqsimlash usuli; gep-tahlili; xedjirlash; sekyuritizatsiyalash

## ADABIYOTLAR RO‘YXATI


1. Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 09.01.2018 yildagi PF-5296-son.
2. Нешитой А.С. Инвестиции. Учебник. – М.: Дашков и К, 2007. – С. 15.
3. Гонтарь, А.А., Сазонов, С.П. Экономические методы обеспечения информационной безопасности кредитной организации // Управление экономическими системами: электрон. науч. журнал. - 2016. - № 9. – С.-11
4. Федеральный Закон «Об инвестиционноой деятельности в Российской Федерации, осушествляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года, №39-ФЗ, 1-статья.

Oʻzbekiston Respublikasining “Investitsiyalar va investitsiya faoliyati toʻgʻrisida”gi qonuni, 2019 yil 25 dekabr, 3-modda. // www.lex.uz.


## *ISLOM MOLIYASIDA SHARIAT MANBALARI*


***Narzullayeva Ozoda***
*Samarqand Iqtisodiyot va servis instituti*
*Bank ishi kafedrasi assistenti*
***Omonov Qodir***
*Bank ishi va audit yunalishi talabasi*


Shariat (arab. — toʻgʻri yoʻl; islomda qonunchilik ma’nosida ishlatiladi) — Islom huquq tizimi. Sharhida sof huquqiy masalalardan tashqari axloqiy me’yorlar va amaliy diniy talablar hamda qonun turlari berilgan. Musulmon kishi uchun dunyoga kelishidan to oʻlimigacha yurish-turishini belgilovchi qoidalar toʻplami sifatida qaralgan. Ilk islomda jamiyatni huquqiy boshqarish Qur’on asosida olib borilgan. Keyinroq musulmonlarning barcha ijtimoiy, iqtisodiy, siyosiy, huquqiy va diniy faoliyatini qamrab oluvchi qonunlar majmuasiga ehtiyoj tugʻilgan. Islom xuquqshunoslari bir necha asr mobaynida Shariat me’yorlarini ishlab chiqqanlar.

Sharhiga Qur’on,sunnat,ijmo va qiyos asos qilib olingan. Shariat huquqiy tizim sifatida 11-+12-asrlarda tugal shakllangan. Bunda yozma va og‘zaki diniy, madaniy, axloqiy, huquqiy, mahalliy urf-odat va an’analarning ta’siri bo‘lgan.
Islomda Sunniylik va shialikdagi Shariat tizimlari o‘rtasida muayyan tafovutlar bor. Sunniylikda Hanafiylik, Molikiylik, SHofe’iylik, Hanbaliylik, Shialikda esa Ja’fariylik mazhabining o‘ziga xos huquqiy tartiblari mavjud. Sharhida davlat(xalifalik) xuquqiy me’yorlari va majburiyati, meros, jinoyat, jazo, oila, nikoh huquqi, shuningdek, sud ishlarini yuritish, vasiylik ko‘rsatmalari berilgan. Shariat xususiy mulkni Alloh tomonidan belgilangan, doimiy va o‘zgarmas deb hisoblaydi.

Sharhida barcha xatti-harakatlar, dastlab 2 tur: harom va halolga ajratilgan. Keyinchalik Shariat shakllanib tugallangan davrda 5 toifaga bo‘lingan. Bular: farz yoki vojib — bajarilishi muhim va majburiy hisoblangan xatti-harakatlar (Alloh yagonaligiga ishonish, namoz o‘qish, zakot berish, ro'za tutish, Haj ziyoratini ado etish kabilar); sunnat yoki mustahab — majburiy emas, lekin ma’qul, qilish afzal deb hisoblangan normalar (misol uchun: g'usldan oldingi tahorat, ); muboh yoki joiz — rag‘batlantirilmaydigan va uni bajarmaslik gunoh hisoblanmaydigan ixtiyoriy xatti-harakatlar (misol uchun: bitim, savdo shartnomalari tuzish, safar qilish, yemoq, ichmoq va boshqalar); makruh — jazoga tortilmaydigan, ammo noma’qul hisoblanadigan xatti-harakatlar (misol uchun: so‘kinish, kattalarning hurmatini o‘rniga qo‘ymaslik, suvni ifloslantirish, hayvonlarga haddan ortiq yuk ortish); harom — qatiy ravishda taqiqlangan xatti-harakatlar (misol u-n: cho‘chqa go‘shti iste’mol qilish, aroq ichish, odam o‘ldirish va boshqalar). Shariat jinoyat uchun qat’iy, lekin odilona choralarni belgilab bergan.

Qur’on — musulmonlarning asosiy muqaddas kitobi. Islom e’tiqodiga ko‘ra, Qur’on vahiy orqali Muhammad payg‘ambarga 610—632 yillar davomida nozil qilingan Allohning kalomi (Kalomulloh). Qur’on „Kitob“ (yozuv), „Furqon“ (haq bilan botilning orasini ayiruvchi), „Zikr“ (eslatma), „Tanzil“ (nozil qilingan) kabi nomlar bilan atalib, „Nur“ (yorug‘lik), „Hudo“ (hidoyat), „Muborak“ (barakotli), „Mubin“ (ochiq-ravshan), „Bushro“ (xushxabar), „Aziz“ (e’zozlanuvchi), „Majid“ (ulug‘), „Bashir“ (bashorat beruvchi), „Nazir“ (ogohlantiruvchi) kabi so‘zlar bilan sifatlangan. Islom olamida Qur’on mus’haf nomi bilan ham mashhur. Islom ulamolari Qur’onning 30 xil nom va sifatlarini sanab o‘tganlar.
Qur'onni tushunishda "o'quvchi bilishi kerak" yana bir jihat shundaki, Qur'onda shoirlarga nisbatan qo'llangan salbiy iboralarga qaramay, Qur'onning o'zi she'riy tildan foydalanadi (26:224-225)(Makkiy suralarda). Ismoil Durmuş (Islom entsiklopediyasida) she'riyatning asosiy xususiyati "mubolag'a san'ati" ekanligini ta'kidlaydi.

Qur’oni karim – Alloh tarafidan 23 yilga yaqin muddat mobaynida Muhammad payg’ambarga (a.s.) Jabroil farishta (a.s.) orqali ba’zan oyat–oyat, ba’zan esa to’liq sura tarzida nozil qilingan ilohiy kitobdir. Bu kitob islom dinining muqaddas manbasi hisoblanadi. Qur’oni karim – Alloh tarafidan 23 yilga yaqin muddat mobaynida Muhammad payg’ambarga (a.s.) Jabroil farishta (a.s.) orqali ba’zan oyat–oyat, ba’zan esa to’liq sura tarzida nozil qilingan ilohiy kitobdir. Bu kitob islom dinining muqaddas manbasi hisoblanadi.

Islom-dunyoda nisbatan keng tarqalgan jahon dinlaridan biridir. Osiyo qit`asidagi Arabiston yarimoroli, Iordaniya, Suriya, Iroq, Eron, Turkiya, Afg`oniston, Pokiston, Afrika qit`asidagi Marokash, Jazoir, Tunis, Liviya, Misr Respublikasi, Somali singari mamlakatlar xalqlari, Efiopiya, /arbiy Sudanda yashovchilarning bir qismi, Malayziya, Indoneziya xalqlari, Livan, Hindiston, Xitoy hamda Filippin aholisining ma`lum bir qismi. Yevropa qit`asida esa Bolqon yarimorolida yashovchi xalqlarning bir bO`lagi islomga e`tiqod qiladi. Islom Markaziy Osiyo, Zakavkazye va Shimoliy Kavkaz, VolgabO`yi, /arbiy Sibir va boshqa ayrim hududlarda yashovchi aholining bir qismi ongi va turmushida mavjuddir. Bu xalqlarning turmush tarziga O`z ta`sirini kO`rsatib kelmoqda. Yer yuzida islomga e`tiqod qiluvchilar, ya`ni musulmonlar bir milliard 200 mln.dan
oshdi.

Yevropa, Amerika va Rossiyada islom, uning tarixi va manbalarini o'rganish XIX asrning 2-yarmidan boshlangan. Lekin islom tarixi, ta`limoti, muqaddas yozuvlarini tahlil, tadqiq qilish Rossiyada ayniqsa O`zbekiston, Qozog`iston, Tojikiston, Shimoliy Kavkazda keng ko'lamda ancha oldin amalga oshirilgan.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**

1. Burhoniddin Marg'inoniy, Hidoya, 1j., T., 2000;
2. Abdulvahhob Xallof, Usul ul fiqh (Islom qonunshunosligi asoslari), 1—2qism, T., 1997; 3—4 qism. T., 1999;
3. Abdulhakim Shar'iy Juzjoniy, Islom huquqshunosligi, hanafiy mazhabi va O'rta Osiyo faqixlari, T., 2002;
4. Saidov A.H., Burhoniddin Marg'inoniy — buyuk huquqshunos, T., 1997;
5. Shayx Ismoil Maxdum, Toshkentdagi Usmon mus'hafining tarixi, T., 1995;
6. Прозоров С.М., Арабская историческая литература в Ираке, Иране и Средней Азии в ВИИ—середине X в. Шиицкая историография, М., 1980;
7. Husniddinov Islom: yo'nalishlar, mazhablar, oqimlar, T., 2000.

## *PUL MASSASI VA PUL AGREGATLARI HAQIDA TUSHUNCHALAR*

***Juliboy o'g'li Oybek***
*SamISI, "Bank ishi" kafedrasi katta o'qituvchisi*
***Toshboltayev Ne'matulla***
*Samarqand Iqtisodiyot va servis instituti*
*Bank moliya fakulteti talabasi*

***Annotatsiya:*** *Pul massasi — xo'jalik aylanmasiga xizmat ko'rsatadigan va xususiy shaxslar, korxonalar va davlatga tegishli xarid va to'lov vositalarining jami hajmi. Pul massasi muomaladagi va jami Pul massasigabo'linadi. Muomaladagi Pul massasi muayyan davrda, muayyan sanada harakatda, muomalada bo'lgan pul miqdorini, jami pul massasi muomalaga chiqarilgan pullarning to'liq miqdorini bildiradi. Unga naqd pullar, korxonalar va aholining banklarda hisob-varaqalarda saqlanayotgan pul mablag'lari, to'lanishi shart bo'lgan pul majburiyatlari kiradi. Tovar ayirboshlash va to'lov hisob-kitob munosabatlari shakllarining rivojlanishi*

*bilan muomalada yurgan Pul massasining tarkibi va tuzilmasi jiddiy o‘zgarishlarga uchraydi. Pul agregatlari esa pul massasini shakllantirib borishda e’tibor berilishi kerak bo’lgan tarkibiy qismlardan iborat.*

***Kalit so’zlar:*** *Pul massasi, Pul agregatlari, M0, M1, M2, M3, M4.*

Pul massasi bu jismoniy va yuridik shaxslarga hamda davlatga tegishli bo’lgan naqd va naqdsiz ko’rinishdagi pul mablag’larining yig’indisidir. Pul muomalasi bu pullarning naqd va naqd bo’lmagan shakllardagi doiraviy aylanishi bo’lib, bunda pullar to’lov vositasi va muomala vositasi funksiyalarini bajaradi. Pul muomalasi jarayonida ishtirok etadigan pullar 2 ga bo’linadi.

Dunyoning barcha mamlakatlarida pul muomalasini amalga oshirish va tartibga solish Markaziy banklarga yuklatilgan. Bu yerda Markaziy banklarning mustaqillik darajasi muhim o’rin tutadi. Ayrim davlatlarda misol: Ispaniyada Markaziy bankning mustaqillik darajasi past. Shu jumladan Angliyada ham past. Shu sababli pul muomalasiga oid muhim qarorlarni qabul qilishda hukumatning roziligi talab qilinadi. Markaziy bank pul muomalasini amaldagi qonunchiliklarga qat’iy rioya qilgan holda boshqaradi. Bunda eng asosiy qonun hujjati bo’lib “Markaziy bank” to’g’risidagi qonun hisoblanadi.

Dunyoning barcha mamlakatlarida pul muomalasini amalga oshirish va tartibga solish Markaziy banklarga yuklatilgan. Bu yerda Markaziy banklarning mustaqillik darajasi muhim o’rin tutadi. Ayrim davlatlarda misol: Ispaniyada Markaziy bankning mustaqillik darajasi past. Shu jumladan Angliyada ham past. Shu sababli pul muomalasiga oid muhim qarorlarni qabul qilishda hukumatning roziligi talab qilinadi. Markaziy bank pul muomalasini amaldagi qonunchiliklarga qat’iy rioya qilgan holda boshqaradi. Bunda eng asosiy qonun hujjati bo’lib “Markaziy bank” to’g’risidagi qonun hisoblanadi.

Pul ta'minoti va pul agregatlari - bu tushunchalar o'zaro bog'liq. Pul bilan ta'minlash iqtisodiy aloqalar xizmati jarayoniga jismoniy va yuridik shaxslar va davlat mol-mulki, tegishli to'lov, sotib olish va to'plangan mablag'lar to'plamidir. Pul ta'minlash uchun pul harakatini ifodalaydi.

Pul agregatlari - pul yoki mahsulot aktivlar miqdori, pul miqdori bir chora.
Pul ta'minlash va bu ma'noda pul agregatlari, biriga o'rab ketgan bo'ladi. Shunday deb nomlangan agregatlari har bir keyingi birligi oldingilarning o'z ichiga oladi, unda ya'ni tuzilishga qadam qo'yadi. Bu holda har bir keyingi raqam kam joy aktivlarini o'z ichiga oladi. Ular pul agregatlari M1 m2 M3, M4 va M0 kabi bo'limlar sifatida ifodalanadi.

Pul agregatlarining tarkibi: Pul agregatlarining ko'rsatkichlari M1, M2, M3 va L bilan belgilanadi. M1 - pul ko'rsatkichi bo'lib, odatda operatsiyalarda foydalaniladigan to'lov vositasi sifatida belgilanadi. M1 quyidagi tarkibiy qismlardan iborat: muomaladagi banknotlar va tangalar, nobank emitentlarning yo‘l cheklari, talab qilib olinguncha depozitlar (banklararo depozitlar, davlat depozitlari, xorijiy banklar va rasmiy muassasalarning depozitlari bundan mustasno) va cheklar yordamida yechib olinadigan boshqa omonatlardan. "Chek orqali olinishi mumkin bo'lgan boshqa depozitlar" ga NOW, depozitariy institutlardagi ATS hisobvaraqlari va kredit uyushmalarining chek bilan berilgan birlik hisobvaraqlari kiradi. Shunday

qilib, M1 ning tarkibiy qismlari to'lov vositasi sifatida qabul qilinadigan va to'lovlarni amalga oshirish uchun saqlanadigan moliyaviy aktivlardir. Shu sababli, M1 depozitlari ko'pincha "tranzaksiya pul mablag'lari qoldig'i" deb ataladi. M1 (M2, M3 va L) dan boshqa pul ko'rsatkichlaridan foydalanish iqtisodiyotdagi iste'molchi birliklarida tezda M1 ga aylantirilishi va keyin to'lovlar uchun ishlatilishi mumkin bo'lgan katta miqdordagi likvid aktivlarni - "yaqin pullarni" saqlab qolishini aks ettiradi. Aslida, likvid aktivlar zaxirasi ko'pincha vaqtinchalik "joylashtirilgan" pullar bo'lib, ular hozirda to'lovlar uchun talab qilinmaydi, lekin tez orada xarajatlar oqimiga qaytarilishi kerak.

Kengroq pul agregatlarini yaratish uchun likvid aktivlarning ayrim nuqtalari M1 bilan birlashtiriladi. M2, M3 va L ni bir-biridan ajratib turadigan xususiyat shundaki, har bir keyingi ko'rsatkich kamroq likvid aktivlarni o'z ichiga oladi, M3 o'sishi komponentlari M2 o'sishi komponentlariga qaraganda kamroq likviddir. Ushbu ko'rsatkichlarni ajratib ko'rsatish printsipi shundaki, M2 M3 ga qaraganda ko'proq "deyarli pul", M3 esa L ga qaraganda pul bo'lishga yaqinroqdir. Berilgan pul yig'indisiga kiritiladigan likvid aktivlarni tanlash, shubhasiz, metodik savoldir. ma'lum darajada o'zboshimchalik bilan. Pul agregatlarining bunday ko'rsatkichlarini yaratish sabablari pul miqdori (va ayniqsa pul massasini o'lchash) katta iqtisodiy ahamiyatga ega bo'lganligi sababli, umuman pulni o'lchashga urinishlar edi. Pulning iqtisodiy ahamiyati tufayli markaziy hukumatlar iqtisodiy siyosat maqsadlariga erishish uchun pul massasini boshqarishga harakat qiladilar. Shuning uchun "pul" miqdori boshqarilishi kerak va o'lchanadigan va boshqarilishi kerak bo'lgan pul agregatlari narxlar darajasi, ishlab chiqarish, bandlik va foiz stavkalarining o'zgarishi kabi iqtisodiy siyosat o'zgaruvchilariga eng mos keladigan pul agregatlaridir. Pul massasi pul agregatlarining tuzilishi. Pul massasi deganda pul massasi yoki iqtisodiyotda umumiy qabul qilingan to'lov vositalarining yig'indisi yoki muomaladagi naqd va naqd bo'lmagan pul

Pul agregatlari ierarxik tizimdir: har bir keyingi agregat oldingisini o'z ichiga oladi. O'zaro pul agregatlari nafaqat pul massasining tarkibi, balki likvidlik darajasi bo'yicha ham farqlanadi. M0 pul agregati (naqd pul) eng yuqori likvidlikka ega, M1 likvidligi M0 dan past, lekin M2 dan yuqori, chunki talab qilib olinmagan depozitlar omonatchiga uning iltimosiga binoan qaytarilishi kerak va muddatli depozitlardan bank o'z xohishiga ko'ra foydalanishi mumkin. omonatning butun muddati davomida va faqat ushbu muddat tugaganidan keyin omonatchiga qaytariladi.

20-asrning ko'p qismi uchun. (90-yillargacha) M1 agregati pul massasining eng aniq ko'rsatkichi hisoblangan. Biroq, hozirgi vaqtda kredit munosabatlarining rivojlanishi bilan asosiy parametrlarning hozirgi vaqtda pul-kredit siyosatining eng muhim ob'ekti sifatida qaralayotgan M2 agregatiga bog'liqligi yanada yaqqol namoyon bo'ldi.

Pul massasining hajmlari - Pul taklifi (M0, M1, M2, M3, M4) – muhim makroiqtisodiy ko'rsatkichlardir. Darhaqiqat, ular mamlakatdagi butun pul massasini o'lchash uchun ishlatilishi mumkin. M0 pul agregati o'rganilayotgan mamlakatda muomaladagi barcha naqd pullarni tavsiflaydi.

Zamonaviy nuqtai nazardan, butun pul massasining muqobil ko'rsatkichlari bo'lgan likvid aktivlarning ikkita dominant guruhidan iborat.

M1 pul agregati naqd pul va tranzaksiya depozitlari, aniqrog'i, pul mablag'lari uchinchi shaxslarga elektron o'tkazma yoki chek orqali to'lov sifatida o'tkazish uchun mavjud bo'lgan maxsus depozitlar bilan ifodalanadi. Bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlarda birja operatsiyalarining katta qismi asosan yuqoridagi agregat orqali amalga oshiriladi, bunda pul bevosita muomala vositasi sifatida ishlaydi.

Pul bazasi - pul massasining asosini mamlakat markaziy banki shakllantiradi. Pul bazasi, eng avvalo, muomaladagi oddiy metallardan yasalgan banknot va tangalar soni bo‘lib, pul massasining nominal qiymatini aks ettiradi. Biroq, pul bazasi markaziy bank kassalaridagi naqd pul zaxirasini o'z ichiga olmaydi. Pul bazasiga va tijorat banklarining kassalaridagi naqd pulga kiritilmagan, faqat muomaladagi (banklardan tashqari) naqd pul miqdori. Pul bazasiga muomaladagi naqd pul (NO) bilan bir qatorda tijorat banklari mablag'lari hisobidan tashkil etilgan majburiy zaxiralar fondi (P) ham kiradi.

Majburiy zaxira fondi yoki zaxira fondi tijorat banklarining markaziy bankdagi vakillik hisobvaraqlaridagi mablag‘lari ko‘rinishida shakllantiriladi.

Iqtisodiyot nazariyasida pul massasining quyidagi agregatlari ajratiladi:

M0 - naqd pul;

M1 - hisob-kitoblar uchun darhol ishlatilishi mumkin bo'lgan moliyaviy aktivlar (naqd pul va talab qilinadigan depozitlar);

M2 - M agregati va eng keng tarqalgan muddatli depozit turlarini qo'shish orqali hosil bo'ladi;

M3 - M agregati va yirik muddatli depozitlarning ayrim turlarini va teskari emissiya bo'yicha muddatli shartnomalarni (depozit sertifikatlari, davlat obligatsiyalari) hisobga olgan holda shakllantiriladi;

L barcha pul agregatlarining eng kengi bo'lib, barcha pul fondlari va moliyaviy aktivlarni umumlashtiradi.

Turli mamlakatlarda pul agregatlarining tarkibi bir xil emas.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**


1. “PUL VA BANKLAR” O‘Z B E K IST 0N RESPUBLIKASI OLIY VA Q‘RTA MAXSUS TA’LIM VAZIRLIGI TOSHKENT MOLIYA INSTITUTI -- SH.Z. ABDULLAYEVA
2. https://fayllar.org/pul-agregatining-tarkibi.html
3. http://www.genderi.org/pul-kredit-va-banklar.html?page=39
4. https://fayllar.org/pul-massasi-va-pul-agregatlari-v6.html
5. https://uz.delachieve.com/pul-taminoti-va-pul-agregatlari/


## *PROBLEMS OF ATTRACTING INVESTMENT IN THE SERVICE SECTOR*


***Xudoykulov Xusniddin Ziyadullayevich***
*Assistant intern, Samarkand Institute of Economics and service*



***Abstract:*** *The article considers the key problems of attracting investment in the service sector. It also substantiates the need to improve the investment climate in*

*Uzbekistan and suggests ways to solve investment problems.*

***Key words:*** *investment, investment climate, foreign investment, service, infrastructure, economy.*

To date, one of the main factors in the development of the state economy is foreign investment. They are also considered acceptable for such highly developed countries as the United States, Great Britain, Germany, Japan, etc., since these investments become a necessary means of increasing their economic opportunities and contribute to improving the life of citizens. Well, the key component in the economic sector can be considered the accelerated development of the service sector, because services are the main product of labor, and the consumption of these services acts as a way to meet human needs. From this, it becomes clear why in developed countries, on average, the share of services in the state's GDP ranges from 86 to 66%. Along with the success achieved in attracting foreign investment to the economy of our country, there are a number of obstacles and shortcomings. These include: weak infrastructure development, lack of advertising of investment attractiveness in the countries of the world community, a high level of differentiation in the distribution of investments between regions, etc. Based on this, in order to improve the performance of enterprises based on foreign investment, as well as to increase the volume of foreign investment, it is necessary to implement the following:

1. In order to improve the investment climate of the state and solve problems, it is necessary to organize open communication and comprehensively discuss existing problems with the participation of enterprises based on foreign capital, specialists-representatives of local authorities, managers of large companies and enterprises with investment opportunities. By concentrating all the thoughts and opinions of the general public, it is possible to develop a unified investment policy that is economically and scientifically justified by specialists, scientists and practitioners, as well as to develop a real-world mechanism for implementing the adopted laws and decisions and ensure its viability.

2. Another factor influencing the flow of foreign investment is the conduct of market research, which is currently conducted rather poorly. As a result, we see a huge number of excess products produced, which are simply stored in warehouses. The solution to this problem does not depend only on investment, and it is also important to increase the consumer capacity of the population and enterprises, as well as to increase the amount of demand for manufactured goods and services.

3. Currently, there is still an uneven level of attracting foreign investment in different regions of the country. Regions with a favorable geographical location, industrial centers with developed infrastructure – the city of Tashkent, Tashkent region, Navoi region, and Kashkadarya region-have a high share in the distribution of investments, while Syrdarya, Khorezm and Jizzakh regions, which are based on agriculture, have a small share weight in the development of foreign investment.

As the analysis shows, the following are considered significant problems in attracting foreign investment to the republic:

 insufficient development of investment infrastructure. To solve this problem, it is necessary to stimulate the activities of banks, investment funds and

leasing companies and optimize their participation in the implementation of investment projects;

 lack of legal knowledge and business skills among entrepreneurs, including experience in working with investment projects. This flaw can be overcome by creating regional centers that provide marketing and legal services, and further developing their activities.

 inactive participation of local authorities in providing foreign investors with complete information about the investment environment of the region – in order to provide foreign investors with full-scale information (database of investment projects and business proposals, regional print publications, information on the economic analysis of raw materials and labor potential), it is advisable to organize a web portal "Investment Potential of the region" in each region, and also conduct conferences, seminars and presentations on investment activities in the republic and abroad.

4. Another major problem in the activities of joint ventures is related to the stability of the national currency – the soum. In order to positively address this problem, the Government of the Republic has developed and is implementing measures to implement a program of monetary policy liberalization in the country. In particular, measures are being taken to deepen the process of unification of exchange rates, aimed at increasing the scale of over-the-counter currency exchange operations.

Achieving free conversion of the national currency is a difficult task and requires structural adjustment of the economy, expansion of foreign economic activity, and improvement of monetary and monetary policy. Not all countries in the world have a freely convertible currency. To increase the value of the national currency, each State should create all conditions for ensuring the free exchange of national currency for the currency of other countries and apply currency regulation methods on its territory. The experience of a number of countries shows that free conversion can be achieved only at a certain stage of economic development. To date, the developed mechanism of priority conversion of domestic currency is functioning for enterprises that provide production technologies aimed at import substitution and export, as well as produce consumer goods of basic necessity for the republic. In addition, in accordance with the decree of the Government of the Republic, timely conversion of the sum into freely convertible currency is guaranteed for import-substituting and export-oriented enterprises with the participation of foreign investments, including free conversion of the share of profits and dividends belonging to foreign founders.

5. The number of engineering companies that professionally develop investment projects involving foreign investment is very limited, their activities are not well developed, and their provision of qualified personnel is also far from the desired level. The main problem is that the services provided by these companies do not meet the established requirements. They do not meet the requirements of foreign financial institutions; the expert examinations conducted by them clearly show shortcomings – the lack of validity in the preparation of project documents, the presence of uncertainties in calculations.

6. The continuing external threat to the political life of the Republic also remains a serious problem. Phenomena that threaten the peaceful life of the country – regional conflicts, religious extremism and fundamentalism, corruption and crime-may lead to unwillingness of investors operating in our country to invest their funds;

7. The insufficient level of economic knowledge of the population, the lack of an adequate attitude of society towards foreign investors is the reason for the frivolous attitude of the population, local entrepreneurs to foreign investors. In the business environment, there is a strong desire to attract as much money as possible from foreign investors, without paying much attention to the return on investment. Foreign investors ' funds are not gratuitous humanitarian aid provided to small businesses. Therefore, when drawing up a financial plan for a project, every entrepreneur should mentally put himself in its place and only then correctly calculate the forecast of the flow of funds. In other words, a foreign investor, as well as a local partner, places their funds in a certain industry in order to make a profit after some time. If the return on investment turns out to be low, and a foreign investor cannot get the desired profit, his interest in the project will weaken. And this, in turn, can negatively affect the opinion of other investors about small businesses in our republic.

## List of literature


1. Law of the Republic of Uzbekistan "On Foreign Investments" No. 609-1 of 30.04.1998

2. Law of the Republic of Uzbekistan "On measures to ensure guarantees and protect the rights of foreign investors", No. 611-1 of 30.05.1998.

3. Mahomadrizoevna K.A. ANALYSIS AND THE NEED TO IMPROVE CREDIT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURISM //Berlin Studies Transnational Journal of Science and Humanities. – 2021. – T. 1. – №. 1.1 Economical sciences.

4. Rasulov N. N. "Stimulating the attraction of foreign investment in the economy of Uzbekistan", textbook. Tashkent, Fan Publ., 2013, p. 165.

5. Mahomadrizoevna K.A. THE IMPORTANCE OF BANK LENDING IN THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURIST SERVICES //World Economics and Finance Bulletin. – 2022. – T. 7. – C. 11-17.

6. Тулкинов Ф. М., Убайдуллаев Б. С., Каримова А.М. ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ ТОМОНИДАН ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРНИ МОЛИЯВИЙ ҚЎЛЛАБ ҚУВВАТЛАШ //BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR ONLAYN ILMIY JURNALI. – 2022. – T. 2. – №. 6. – C. 126-131.

7. Ivasenko A. G. "Foreign investments", textbook, Moscow, "KNORUS", 2010, p. 272.

8. Abdullaeva S., Karimova A. Credit support need for development of activities of tourism enterprises //Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems. – 2020. – T. 12. – №. 2. – C. 2855-2862.

9. Arzumanyan S., Davirova S., Adilova Z., Khujanazarova N., ANALYSIS OF THE TRANSITION TO AN INNOVATIVE ECONOMY IN DEVELOPED COUNTRIES (ON THE EXAMPLE OF ISRAEL). International journal of

advanced science and technology. Vol. 29 no. 05 (2020). 1804-1813

10. Mamayunusova M.O. EXPERIENCE IN FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT OF SERVICE COMPANIES IN THE USA AND GERMANY. – 2021.

11. Jaxongir Z., Baxodir K., Aziza K. Financial and Credit Support of the State Tourism Entrepreneurs as a Result Measures Taken to Prevent the Consequences Coronavirus Pandemics in the Reforming New Uzbekistan in the Case of COVID 19 //Annals of the Romanian Society for Cell Biology. – 2021. – С. 6323–6336-6323–6336.

# III SHO‘BA. XIZMATLAR KO‘RSATISH SUB'EKTLARNI MOLIYAVIY QO‘LLAB-QUVVATLASH ORQALI IJTIMOIY IQTISODIY RIVOJLANISH IMKONIYATLARIDAN FOYDALANISH

## *O'ZBEKISTONDA QURILISH SOHASINI RIVOJLANTIRISHGA QARATILGAN DAVLAT SIYOSATINING AHAMIYATI*

***Pardayev Olim Mamayunusovich***
*i.f.d., professor,*
*Samarkand Institute of Economics and service, Uzbekistan*

***Annotatsiya.*** *Ushbu maqolada respublikamizda qurilish sohasini yanada rivojlantirish uchun yo‘naltirilgan davlat siyosatiga yunaltirilgan normativ-meyyoriy hujjatlar va amalga oshirilgan ishlarning tahlili kurib chiqilgan. Sohaga oid adabiyotlat tahlili va davlat tomonidan davlat dasturi asosida olib borilgan ishlarning natijasi o’rganib chiqilgan.*

***Kalit so‘zlar.*** *Qurilish, sanoat, siyosat, davlat dasturi, arxitektura, qurilish va loyihalash, arxitektura-rejalashtirish loyihalari.*

***Annotation.*** *In this article, an analysis of regulatory and regulatory documents and the work carried out is organized into the state policy aimed at further development of the construction sector in our republic. An analysis of literature on the field and the result of work carried out by the state on the basis of the state program were studied.*

***Keywords.*** *construction, industry, politics, public program, architecture, construction and design, architecture-planning projects.*

Barchamizga ma’lumki, so‘ngi yillarda Respublikamizda barcha sohalar kabi qurilish sohasini yanada rivojlantirish muhim ahamiyatlaridan biri bo‘lib hisoblanmoqda. Kundan kunga tizimni yanada takomillashtirishga yo‘naltirilgan ko‘plab xukumat va davlat rahbarining qaror va farmonlari, soha davlat dasturlari qabul qilinayapti va uning natijasida respublikamizdagi bunyodkorlik ko‘lamlari tobora kengayib bormoqda.

Olib borilgan tadqiqotning tahlillari shuni kursatadiki sohada shu kunga qadar sohani tarbibga soluvchi 50taga yaqin qaror, farmon va qonunlari qabul qilindi, va ishlab chiqilgan normativ-meyoriy xujjatlar tizimda yillar davomida saqlanib qolgan muammolarni tubdan isloh qilishga qaratildi.

Xususan, O‘zR Prezidentining “O‘zbekiston Respublikasi davlat arxitektura va qurilish qo‘mitasi faoliyatini tashkil etish chora-tadbirlari to‘g‘risida” qarori[32] qabul qilindi va qonunga ko‘ra, Davlat arxitektura va qurilish qo‘mitasi tarkibiy tuzilmasi tubdan o‘zgartirildi va yangi vazifalar qo‘yildi. Qo‘mitaning hududiy bo‘linmalari qo‘shimcha shtat birliklari bilan kengaytirildi. Natijada, 11 ta hududda “O‘zshaharsozlik” va Samarqand shahrida “Toshkentboshplan” loyiha instituti

[32] Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикаси давлат архитектура ва қурилиш қўмитаси фаолиятини ташкил этиш чора-тадбирлари тўғрисида” 2017 йил 1 майида ПҚ-2936-сон қарори

filiallari, shuningdek, 13 ta hududda 26 ta etakchi loyiha tashkiloti ochildi. Toshkent va Samarqand arxitektura-qurilish institutlari hamda 14 ta qurilish kasb-hunar kolleji qo‘mita tasarrufiga o‘tkazildi.[33]

Lekin, shuni ham ta’kidlash joizki xozirgi kunda sohaga ko`plab yangiliklar kiritilishiga qaramay, ko‘plab meyoriy xujjatlar sobiq tuzum davrdan kolib ketganligi hamda soxaga ta’sir etuvchi muammollarlarning mavjudligidan iborat. Ya’ni shaxar va qishloqlardagi bosh rejalari zamonaviy talablarga javob bermasligi, qurilish sohaga oid kadrlarni tayyorlashnining, ishlab chiqarilayotgan qurilish materiallarning talab darajasida emasligi va shu kabi ko‘plab muammolar mavjud ekanligidan guvoh bo‘lamiz.

Sohada yilar davomida yig‘ilgan ko‘plam muammollarni va yo‘l quyilagn xaotoliklarni bartaraf etish maqsadida yurtimizda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «Qurilish sohasida davlat boshqaruvi tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi PF-5392-son farmoni[34] qabul qilindi. Va ushbu farmonga asosan “Davlat arxitektura va qurilish qo‘mitasi negizida O‘zbekiston Qurilish vazirligi” tashkil etildi.

Farmondan kelib chiqqan holda Vazirlikning asosiy vazifalari qo‘yidagilar belgilandi:

– shaharsozlik va qurilishga yo‘naltirilgan muhandislik-texnik izlanishlarni olib borilishga mo‘lljalangan yagona ilmiy-texnikaviy siyosatni olib borish;

– xudularda aholini joylashtirishning sxemasini, shuningdek Qoraqolpog‘iston Respublikasi, Toshkent shaxar, viloyatlar, tumanlar va shaxarlarning aholi yashash punktlariniga taaluqli shaharsozlik reja va xujjatlarni ishlab chiqish va tasdiqlash;

– shaharsozlik rejani amalga oshirish bo‘yicha monitoringi o‘tkazish;

– ushbu sohaga oid davlat siyosatini olib boring va yangi takliflarni ishlab chiqish, va h.q.

Bir vaqtning o‘zida ushbu sanada O‘zR Prezidentining “O‘zbekiston Respublikasi Qurilish vazirligi faoliyatini samarali tashkil etish to‘g‘risida”gi PQ-3646-son Qarori[35] qabul qilindi. SHu hujjat asosida «Shaharsozlik hujjatlari ekspertizasi» davlat unitar korxonasi tashkil etilishi belgilandi. Qarorga binoan:

– shaharsozlik hujjatlari ekspertizasini tashkil etish;

– shaharsozlik hujjatlari ekspertizasini o‘tkazishni ta’minlash;

– arxitektura-rejalashtirish va shaharsozlik echimlari darajasini oshirish;

– loyiha ishi va qurilish ishlab chiqarishini takomillashtirish;

– loyihalash va qurilish sohasida ilg‘or tajribani o‘rganish va ommalashtirish kabi asosiy vazifalar biriktirildi.

Yuqorida qayd etilgan xujjatlar qurilish tizimida yangi pog‘onaga utishning asosi bo‘ldi, va shuni natijasida 2022 yilga kelib respublikamizda yo‘naltirilgan 55 xujjatlardan 28 tasi bosh rejalar shaxarsozlikka, 17 tasi qishloqlar va ovullarga yangi

[33] https://review.uz/uz/post/ozbekiston-qurilish-sohasida-tub-burilishlarni-amalga-oshirmoqda

[34] Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Қурилиш соҳасида давлат бошқаруви тизимини тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 2018 йил 2 апрелдаги ПФ-5392-сонли Фармони

[35] Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикаси Қурилиш вазирлиги фаолиятини самарали ташкил этиш тўғрисида”ги ПҚ-3646-сон Қарори

rejalar va loyixalar ishlab chiqildi. Natijada respublika buylab shaxarlar 95 foizga, shaxar posyolkalari 15,1 foiz bosh rejalariga ega bo‘ldi.

Davlat statistika qo‘mitasi ma’lumotlariga ko‘ra, 2021-yilning 1-choragida O‘zbekistonda qurilish sohasida faoliyat yuritayotgan korxona va tashkilotlar soni 42,2 mingtani tashkil etib, 2020 yilning mos davriga nisbatan 4,7 mingtaga oshdi.

Jadval 1

**Respublikada faoliyat yuritayotgan qurilish tashkilotlari**[36] (soni)

| № | Respublikada faoliyat yuritayotgan qurilish tashkilotlari | |
|---|---|---|
| 1 | Bino va inshootlar qurish | 24 ming 021 ta |
| 2 | Fuqarolik obektlarini qurish | 4 ming 132 ta |
| 3 | Ixtisoslashtirilgan qurilish | 14 ming 037 ta |

Jadval ma’lumotlari (jadval 1) shuni kursatadiki 2021 yilda respublikamizda faoliyat yuritayotgan kurilish sohasidagi korxonalar soni: bino va inshootlarni qurish 24,021ta, fuqarolik ob’ektlarni qurish 4,132ta va ixtisoslashtirilgan qurilish korxonalari 14,037 tani tashkil etdi.

Respublikamizda olib borilgan siyosati natijasida shaxarlarda 18,0 mingdan, qishdoqlarda 12,0 mingdan ziyod arzon ko‘p qavatli turar uylar barpo etilgan. “Obod qishloq” va “Obod mahala” davlat dasturida belgilangan ko‘plab vazifalar bajarilgan, jumladan tadbirkorlar tomonidan o‘z hisobidan va davlat kreditlari asosida turar joylar barpo etildi, va aholiga arzon narxlarda topshirildi.

Ta’kidlash joizki, qurilish sohasiga axborot-kommunikatsiya texnologiyalari kirib kelishi va “Shaffof qurilish” axborot tizimi ishga tushirilishi natijasida:

- qurilish sohasida axborot-texnologiyalar rivojlantirish markazi tashkil etildi;
- yuridik va jismoniy shaxslarga keng foydalanish imkonini beruvchi "O'zbekiston Respublikasi davlat shaharsozlik kadastri" geoaxborot tizimi joriy qilindi;
- qurilish-montaj ishlarida tizimli nazorat o'rnatilib, qurilishning barcha bosqichlarida nazorat qilishning aniq mexanizmlari va ijro hujjatlarini yuritishning elektron onlayn tizimi yaratildi;
- shaharsozlik hujjatlari ekspertizasini elektron hujjatlar almashinuvi orqali bosqichma-bosqich amalga oshirish tizimi joriy etildi;
- vazirlik tizimidagi tashkilotlar zamonaviy kompyuter texnikasi va dasturiy mahsulotlar bilan ta'minlandi.

Qurilish-pudrat tashkilotlarining faoliyatini takomillashtirish va qurilish ishlari sifatini oshirish maqsadida:

– qurilish-pudrat tashkilotlarining faoliyatini baholash reytingi joriy etildi;

– tashkilotlarning ixtisoslashuvi, qurilish-montaj ishlari turlari, doimiy

[36]https://yuz.uz/uz/news/ozbekistonda-422-mingta-korxona-va-tashkilotlar-qurilish-sohasida-faoliyat-yuritmoqda

ishlaydigan ishchi-xodimlar soni, asosiy ishlab chiqarish vositalari to‘g‘risida ma’lumotlarning yagona elektron bazasi joriy etildi;

– qurilish-pudrat tashkilotlari ishchilarini qayta tayyorlash va kasbga o‘qitish bo‘yicha qisqa muddatli o‘quv kurslari, kasb-hunarga ega bo‘lganligi to‘g‘risida sertifikatlar berish ko‘zda tutilyapti.

Prezidentimizning 2019 yil 2 fevraldagi “Qurilish materiallari sanoatini tubdan takomillashtirish va kompleks rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarorida 2019-2021 yillarda umumiy qiymati 1,3 mlrd, shu jumladan, to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar hisobiga 692 mln. AQSH doll. miqdorida amaldagi korxonalarni texnik va texnologik yangilash hamda yangi korxonalar barpo etish bo‘yicha 67 ta investitsiya loyihasi o‘z ifodasini topgan.[37]

Olib borilgan tadqiqotlar shuni kursatadiki, republikamiz xududida 10,0 mingdan ziyod qurilish materiallarni ishlab chiqaruvchi korxonalar o‘z faoliyatini olib boradilar. Yani davlatimiz tomonidan oliborilgan siyosatning natijasija respublikamizga ko‘plab xorijiy investitsiyalar jalb etildi va o‘z samarasini namoyon etdi. Ya’ni 2 yil oldin respublikamizdan 180 turdagi qurilish materiallar tayyorlangan bo‘lsa, bugungi kunda ularning soni 270 dan oshdi. 2022 yilning investitsiya dasturiga asosan 37 ta loyiha doirasida 345 mln.$. mablag‘lar, shu jumladan, 168,9 mln. $ to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar o‘zlashtirilgan. 2022 yilda dasturga asosan 32 ta loyiha doirasidagi sarmoyalar uchun 394,2 mln. $. etib, 284 mln. $. xorijiy investitsiyalar jalb etilgan.[38]

Xulosa qismida aytish joizki keyingi yillarda respublikamizda olib borilgan siyosati asosida qurilish sohani isloh qilish, korxonalar samaradorligini va salohiyatini oshirish bo‘yicha ko‘plab ishlar amalga oshirildi. Ya’ni tomorqadagi xar bir korxonaning faoliyati tahlil qilindi, mahsulotlar sifatini oshirish, tejamkor texnologiyalarni joriy etish orqali innovatsion qurilish materiallarni ishlab chiqish bo‘yicha ko`plab dastur va loyihalar ishlab chiqildi. Korxonalarda “raqamli texnologiyalar”ni qo‘llash, orqali inson hayoti uchun xavfli bo‘lgan jarayonlarda avtomatizatsiya darajasi yo‘lga quyildi, qurilish materiallari ishlab chiqish sohasida yangi yo‘nalishlar rivojlantirildi, davlatlarning qurilish materiallarni ishlab chiqaruvchi korxonalar bilan shartnomalar imzolandi va bu ishlar xozirgi kunda o‘z samarasini bera boshladi.

Shiddat bilan barpo etilayotgan ko‘p qavvtli turar joylar, ijtimoiy ob’ektlar va barcha turdagi bunedkorlik ishlar sifatli qurilish materiallarga bo‘lgan talabini kun sayin ko‘chaytirmoqda. Shundan kelib chiqqan holda, ushbu yo‘nalishdagi ishlarni to‘g‘ri yo‘lga qo‘yish, yangi turdagi energiya tejamkor qurilish materiallari ishlab chiqarish, sohaga investorlarni keng jalb qilish orqali yirik loyihalarni amalga oshirish, tadbirkorlarni qo‘llab-quvvatlash borasida tizimli ishlar amalga oshirib kelish zarur. Shu bois mazkur yo‘nalishdagi izlanishlar va rivojlanishlar jarayonlarini izchil taraqqiy ettira borish bugungi kun va yaqin kelajakdagi eng mas’uliyatli vazifalardan biridir.

[37] https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/construction-3

[38] https://yuz.uz/uz/news/ozbekistonda-422-mingta-korxona-va-tashkilotlar-qurilish-sohasida-faoliyat-yuritmoqda

**Foydalanilgan dabiyotlar ro‘yxati:**

1. Yoqubov L.B., Qurilish ob’ektlaridagi muammolarni strategik tahlil qilish va prognozlashtirishning tashkiliy huquqiy asoslari. SCIENTIFIC PROGRESS VOLUME 2 | ISSUE 1 | 2021. ISSN: 2181-1601. 1292-1297 betlar.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston Respublikasi davlat arxitektura va qurilish qo‘mitasi faoliyatini tashkil etish chora-tadbirlari to‘g‘risida” 2017 yil 1 mayida PQ-2936-son qarori
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «Qurilish sohasida davlat boshqaruvi tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi 2018 yil 2 apreldagi PF-5392-sonli Farmoni
4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston Respublikasi Qurilish vazirligi faoliyatini samarali tashkil etish to‘g‘risida”gi PQ-3646-son Qarori
5. Shamsiddinov S. M., Akmalov J. I. Formation of a new investment climate and creation of new opportunities for investors Uzbekistan //Dostijeniya vuzovskoy nauki 2021. – 2021. – S. 77-80.
6. https://yuz.uz/uz/news/ozbekistonda-422-mingta-korxona-va-tashkilotlar-qurilish-sohasida-faoliyat-yuritmoqda
7. https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/construction-2.

## *ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, А ТАКЖЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕГО РАЗВИТИЕ В ЭКОНОМИКЕ УЗБЕКИСТАНА*

***Каримова Азиза Махомадризоевна,*** *зав.кафедры, д.э.н.*
***Ниёзов Зухур Давронович,*** *к.э.н.., доцент*
***Максудов Ориф Шакирович****, ассистент*
*Самаркандский институт Экономики и Сервиса, г. Самарканд*

***Аннотация:*** *в данной статье рассматриваются вопросы инвестиционной привлекательности региона как интегральная характеристика отдельных регионов страны с позиций инвестиционного климата, а так же уровень развития инвестиционных инфраструктур и возможностей привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, которые влияют на формирование доходности инвестиций и на инвестиционные риски.*

***Ключевые слова****: экономика, инвестиция, инвестиционная активность, инновации, собственные средства, эффективность, привлекательность*.

***Введение.*** На современном этапе развития Узбекистана в рамках модернизации экономики, либерализации рыночных отношений, значительно возрастает роль инвестиций, привлекаемых в экономику страны.

Реализация Стратегии инвестиционной политики Республики Узбекистан на среднесрочный период позволит добиться улучшения инвестиционного климата условий для развития частного бизнеса за счет повышения прозрачности и роста качества регулирования, укрепления защиты

прав и интересов инвесторов и предпринимателей. Это приведет к увеличению притока прямых и других иностранных инвестиций, повышению вовлечения населения в инвестиционные процессы за счет развития рынка ценных бумаг.

В общей теории и практике инвестирования важное место занимают вопросы инвестиционной активности (привлекательности), что может способствовать активизации инвестиционной и инновационной деятельности в стране. «Главная цель инновационного развития нашей страны – это развитие человеческого капитала; до 2030 года Узбекистан в Глобальном инновационном индексе в рейтинге передовых стран должен занять 50 –е место». [1].

**Основная часть.** Инвестиционная активность (интенсивность инвестирования) определяется инвестиционной привлекательностью, которую часто отождествляют с инвестиционным климатом. Однако предусматриваются различные показатели для оценки инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности. При этом понятие «инвестиционный климат» - более широкое. Инвестиционная привлекательность является его составной частью, результатом.

**Инвестиционная привлекательность предприятия** — это обобщённая характеристика его привлекательности с точки зрения перспективности, выгодности, эффективности и минимизации риска инвестиций в развитие этого предприятия как за счёт собственных средств, так и средств других инвесторов. Инвестиционная привлекательность выступает предметом оценки на различных иерархических уровнях.

***Инвестиционная привлекательность на макроуровне*** — это условия (экономические, правовые, политические, социальные), созданные государством всем субъектам хозяйствования, а также иностранным инвесторам для выгодного вложения инвестиций с целью развития национальной экономики.

Инвестиционная привлекательность на макроуровне зависит от следующих факторов: политической стабильности на текущий момент и на перспективу; социальной и криминогенной ситуации в стране; макроэкономических показателей, характеризующих состояние национальной экономики на текущий момент и на перспективу (темпы инфляции, уровень ВВП, ставка рефинансирования, состояние государственного долга, дефицит или профицит бюджета); наличия и совершенства нормативных актов по инвестиционной деятельности; степени совершенства налоговой системы в стране.

***Инвестиционная привлекательность региона*** — это интегральная характеристика отдельных регионов страны с позиций инвестиционного климата, уровня развития инвестиционных инфраструктур, возможности привлечения инвестиционных ресурсов и других факторов, влияющих на формирование доходности инвестиций и на инвестиционные риски.




**Рис.1 Факторы влияющие на инвестиционную привлекательность в регионах**

Инвестиционная привлекательность предприятия зависит от следующих факторов:

– показателей деятельности предприятия (ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости); перспективы развития; рыночного курса акций предприятия; репутации, имиджа предприятия.

Для оценки инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности стран за рубежом используются:

– методики Тей-на-Уотерса, Котлера-Хейзлера, рейтинги журналов «Fortune», «Euromoney» (США), «The Economist» (Англия);

– методика цифровой шкалы Гарвардской школы бизнеса США и т.д.

Инвестиционную привлекательность регионов Узбекистана определяют с использованием показателей указанных методик и специально адаптированных к узбекским реалиям зарубежных методик. На практике для оценки инвестиционного климата региона используется методика агентства «Эксперт-РА». Она объединяет оценку инвестиционного потенциала и оценку инвестиционного риска. Совокупный инвестиционный риск региона, который представляет собой качественную характеристику региона, показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них**.**

Имеется прямая и обратная связь между инвестиционным климатом и инвестиционной политикой. Инвестиционный климат определяет стартовые позиции для разработки инвестиционной политики. С другой стороны, инвестиционный климат является результатом проводимой инвестиционной политики. Инвестиционная сфера требует создания определенных условий для успешного осуществления инвестиционного процесса. Совокупность политических и экономических условий, которые формируются в стране для вложений инвестиций в целях получения дохода в будущем, называется *инвестиционным климатом.*

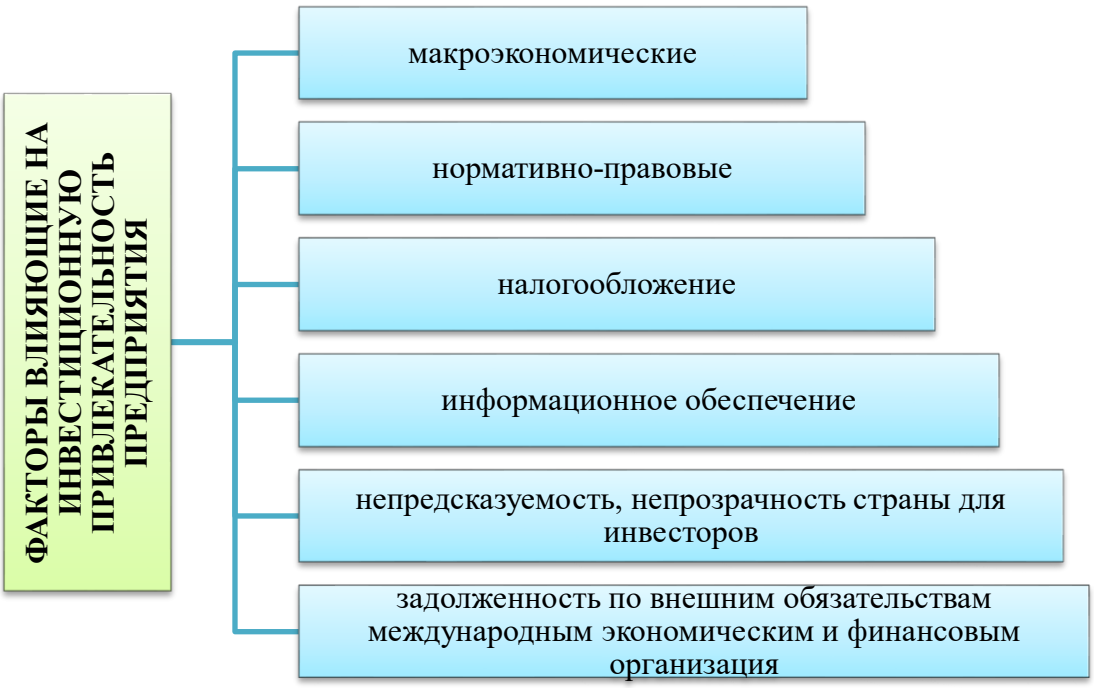



**Рис.2. Факторы влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия**

*Далее рассмотрим более подробно вышеизложенные факторы:*

а) макроэкономические (динамика ВВП, уровень инфляции и процентных ставок, для сбережений в ВВП).

б) нормативно-правовые (качество и стабильность законодательной базы, соответствие регионального и республиканского законодательства, политика центральных и местных властей, защита прав собственности, защита интересов инвесторов, уровень монополизации в экономике, открытость экономики, уровень соблюдения законности и правопорядка, административные барьеры входа на инвестиционный рынок, уровень корпоративного управления).

в) налогообложение (качество налоговой системы и уровень налогового бремени).

г) информационное обеспечение (формирование системы информационного обеспечения, полнота и доступность информации об информационных возможностях в стране в целом, о компаниях в целом, о компаниях в частности, актуальность сведений, доверие к источнику информации, проведение рекламно-информационных компаний в СМИ, организация инвестиционных выставок, презентаций, семинаров, инвестиционных миссий).

д) непредсказуемость, непрозрачность страны для инвесторов (непрозрачность страны для инвесторов понимается как отсутствие четких, облеченных в формальные процедуры общепринятых правил ведения деятельности на мировых и национальных рынках капитала). Количественная оценка непрозрачности разработана известной аудиторской компанией Price Water house Coopers. По каждому критерию стране присваивается

определенное количество баллов (от 0 до 150) и выводится среднеарифметическая величина, называемая индексом непрозрачности (opacityindex).

е) задолженность по внешним обязательствам международным экономическим и финансовым организациям. Данный фактор играет важную роль в характеристике инвестиционного климата в стране. Наиболее полно отражается в так называемом «показателе платежеспособности», определяемом известным деловым журналом Euromoney. Интегральный показатель платежеспособности страны включает девять составляющих: политический риск, экономические перспективы, показатель внешней задолженности, долг в связи с дефолтом или реструктуризацией долга, кредитный рейтинг, доступ к банковским ресурсам, доступ к краткосрочным финансовым ресурсам, доступ на рынки капиталов, доступ к форфейтинговым услугам. Максимальная итоговая оценка для страны 100 баллов.

В Узбекистане – самое многочисленное в регионе население, 32,9 млн человек, что ненамного меньше всех других стран ЦА вместе взятых (38,9 млн чел.). К тому же, 72% населения – моложе 40 лет, а медианный возраст составляет 28 лет. Численность рабочей силы также самая высокая в регионе, 15,2 млн чел., что вместе с высоким уровнем грамотности обеспечивает инвестиционную привлекательность для трудоинтенсивных отраслей – горнодобывающей, текстильной, машиностроительной и сельского хозяйства. Наибольшим инвестиционным потенциалом обладают традиционные отрасли, а именно, нефтегазовая, химическая и горнодобывающая, сельское хозяйство и текстильная промышленность, а также новые перспективные направления – строительный, банковский и телекоммуникационный сектора и туризм. Богатые природные ресурсы – золото, медь, уран – пока недостаточно разработаны. Например, занимая 10 место в мире по величине запасов меди, Узбекистан находится на 20 месте по их добыче. Иностранные инвестиции позволят привлечь новые технологии, ускорить разработку запасов и в конечном итоге стимулировать региональную экономическую активность, повысить занятость и уровень налоговых поступлений. Экономика Узбекистана достаточно диверсифицирована: на долю отдельных секторов экономики приходится не более 20% ВВП. По данным Госкомстата Узбекистана, в 2018 году рост ВВП составил 5,1%, на 2019 г. равен 5,2%.Узбекистан занимает стратегическое местоположение в регионе ЦА и обладает развитой транспортной инфраструктурой.[2]

**Заключение.** В последние годы в нашей стране наметились тенденции к улучшению инвестиционного климата. В Индексе экономической свободы (ИЭС) 2019 года Узбекистан поднялся за год со 152-го на 140-е место с оценкой 53,3, которая улучшилась на 1,8 балла, благодаря получению более высоких баллов по показателям свободы инвестиций, свободы труда и свободы бизнеса. Начиная с 1998 года, Узбекистану удалось улучшить свою позицию в ИЭС на 21,8 балла. Всемирный банк в своем докладе «Doing Business» публикует рейтинги по индикатору легкости ведения бизнеса по 190 странам мира. Узбекистан последние 5 лет входил в десятку

лучших стран-реформаторов (поднялся со 166 (2012 г.) до 76 места (2019 г.), создавших более благоприятную предпринимательскую среду для бизнеса. Большинство из реформ реализованы в сферах регистрации бизнеса (область, где Узбекистан демонстрирует наилучшие результаты, занимая 12 место в мировом рейтинге), налогообложения, получения кредитов и регистрации собственности.

В сфере организации информационной поддержки реформ и продвижения имиджа Узбекистана на международной арене предполагается:

1. Осуществление информационной и консультационной поддержки экспортеров и их иностранных контрагентов по вопросам маркетинга, ценообразования, транспортной логистики, сертификации, стандартизации и контроля качества, налогового и таможенного администрирования;

2. Ежегодное издание доклада «Инвестиционный климат в Республике Узбекистан» (возможно и на региональном уровне). Включение в состав редакционной группы по подготовке доклада инвесторов, представителей предпринимательского и экспертного сообщества. Организация широкого публичного обсуждения доклада;

3. Организация тесного сотрудничества между экспертами рейтинговых агентств и специалистами министерств, повышению информированности международных экспертов о проводимых реформах и их результативности, обеспечению объективности оценок страны;

4. Разработка и запуск механизма постоянного онлайн-опроса мнений и предложений инвесторов, а также потенциальных инвесторов касательно мер, необходимых для улучшения инвестиционного климата в Узбекистане;

5. Совершенствование специализированного интернет-портала об инвестиционной деятельности в Республике Узбекистан и ее регионах, в том числе за счет разработки версий портала с информацией на языках потенциальных иностранных инвесторов.

6. Усиление медиа промоутинга инвестиционного потенциала и инвестиционного климата республики через реализацию информационных компаний с целью формирования адекватного, свободного от стереотипов восприятия страны за рубежом, целенаправленное распространение через торговые представительства страны актуальных информационных и аналитических материалов;

7. Расширение перечня переводимых на иностранные языки для широкого распространения документов и аналитических материалов по вопросам социально-экономического развития страны,

8. Организация регулярного обучения и повышения квалификации кадров в области инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций, разработки программных документов (прежде всего, в ведущих зарубежных университетах и бизнес-школах)

9. Обеспечение регулярных встреч зарубежных журналистов с руководителями органов государственной власти, бизнеса, науки и

культуры, организаций гражданского общества;

10. Снижение административных барьеров, повышение качества государственного управления и защиту прав собственности.[3]

**Список использованной литературы:**

1. Указ Президента РУ «О стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019-2021 годы.»- Народное слово, 22.09.2018

2. Стратегия инвестиционной политики Республики Узбекистан до 2025 года. – wwwuza.uz

3. Mahomadrizoevna K. A. ANALYSIS AND THE NEED TO IMPROVE CREDIT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURISM //Berlin Studies Transnational Journal of Science and Humanities. – 2021. – Т. 1. – №. 1.1 Economical sciences.

4. Niyozov, Z. D., Karimova, A. M., Malikova, D. M., Togaev, S. S., & Alimova, N. K., The introduction of innovations in the sphere of provision of services of Uzbekistan in the conditions of transition to digital economy, International Scientific and Practical Conference "Innovative ideas of modern youth in science and education" (2019), 376-378.

5. Каримова, А. М. (2021). Необходимость совершенствования кредитной поддержки инновационного развития предприятий сферы туризма. Журнал Инновации в Экономике, 4(1).

6. Mahommadrezaevna, K. A. (2020). Sources of financing and factors hindering the development of innovative activities of the sphere of tourism. Indonesian Journal of Innovation Studies, 9.

7. Jaxongir Z., Baxodir K., Aziza K. Financial and Credit Support of the State Tourism Entrepreneurs as a Result Measures Taken to Prevent the Consequences Coronavirus Pandemics in the Reforming New Uzbekistan in the Case of COVID 19 //Annals of the Romanian Society for Cell Biology. – 2021. – С. 6323– 6336-6323–6336.

8. Mahomadrizoevna, K. A. (2021). ANALYSIS AND THE NEED TO IMPROVE CREDIT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT SPHERE OF TOURISM. Berlin Studies Transnational Journal of Science and Humanities, 1(1.1 Economical sciences).

## *ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА*

***Махсудов Ориф Шакирович***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
*Ассистент кафедры «Банковское дело»*
***e-mail:*** *orifmaxsudov1@gmail.com*

***Аннотация****: Эволюция экономики в современном мире невозможна без эффективного использования инновационных банковских технологий, которые являются ускорителями денежного обращения страны. Внедрение новых технологий, развитие средств, связи позволяют банку обслуживать клиентов*

*в различных регионах, а также сокращать бумажную деятельность. В данной статье рассмотрены содержание цифрового банкинга, а также основные преимущества и недостатки цифрового банкинга.*

***Ключевые слова**: цифровой банкинг, интерфейс, онлайн, оффлайн, мобильный, транзакций, майнинг, аккаунты, фишинг, хакер, консалтинг, эмиссия, интернет, когнитивный , блокчейн-технология.*

Цифровой банкинг означает полную оцифровку банков и всей их деятельности, программ и функций. Это касается не только оцифровки банковских услуг и продуктов - интерфейс, который видят клиенты, но также и автоматизации внутренних процессов.

Узбекистан густонаселенная страна с населением свыше 36 млн. Существуют регионы отдаленные от финансовой инфраструктуры. Чтобы охватить эти регионы необходимо в первую очередь наличие бесперебойного интернета, что позволит банкам развивать цифровые услуги и обучать клиентов ими пользоваться. Также необходимо повышать финансовую грамотность населения, чтобы потребители цифровых банковских продуктов не стали жертвами финансовых и кибер преступлений.

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 5 октября 2020 г. № 5296 «Об утверждении стратегии **«ЦИФРОВОЙ УЗБЕКИСТАН-2030»** и мерах по ее эффективной реализации» предусмотрена реализация свыше 220 приоритетных проектов, предусматривающих совершенствование системы электронного правительства, дальнейшее развитие отечественного рынка программных продуктов и информационных технологий. В рамках цифровой трансформации регионов и отраслей предусмотрено повышение уровня подключения населенных пунктов к сети Интернет, а также завершение цифровой трансформации коммерческих банков путем обеспечения оказания ими широкого спектра онлайн услуг, включающих в себя реализацию кредитных продуктов, открытие вкладов и расчетных счетов в дистанционной форме.

***Основные преимущества цифрового банкинга:***

*1. Сокращение расходов.* Банки вынуждены снижать свои расходы, чтобы оставаться конкурентоспособными. Если банк не переходит на оцифровку, то должен, будет продолжать инвестировать в дорогостоящее устаревшее аппаратное и программное обеспечение, чтобы поддерживать эти системы в рабочем состоянии;

*2. Вероятность увеличения доходности: у традиционных банков нет полного обзора своих клиентов.* У традиционных банков не хватает интеллектуальных систем для сбора информации о клиентах и систем для ориентации на клиентов. Чем больше доля банка на рынке, тем выше вероятность повышения его прибыли;

*3.Привлечение и сохранение клиентов, а также опережение конкурентов.* В результате растет спрос на улучшенное обслуживание клиентов и персонализированные услуги, а продукты и услуги известных банков становятся дороже. Цифровой банкинг позволяет улучшить

качество обслуживания клиентов и снизить затраты, что необходимо для того, чтобы предугадать и предупредить спрос клиентов;

*4. Изучение преимуществ новых технологий* позволяют спрогнозировать такие новые технологии, которые окажут влияние на бизнес - модели банковских операций. Однако устаревшие системы ограничивают способность банков быстро реагировать на эти события. Необходима полная оцифровка, чтобы изучить преимущества этих технологий и рассчитать позиции банка в преспективе.

***Основные недостатки цифрового банкинга:***

*1. Система безопасности.* Цифровые банки подчиняются тем же законам и правилам, что и традиционные банки. Аккаунты могут быть подвержены фишингу, хакерским атакам, вредоносным программам и другим несанкционированным действиям;

*2. Виды услуг.* Некоторые цифровые банки могут не предлагать все комплексные финансовые услуги, такие как страховые и брокерские счета, которые предлагают традиционные банки. Традиционные банки иногда предлагают специальные услуги постоянным клиентам, такие как предпочтительные ставки и инвестиционные консультации без дополнительной оплаты. Кроме того, такие услуги, как нотариальное заверение и банковская подпись, недоступны в Интернете. Они необходимы для многих финансовых и юридических операций. Однако, на сегодняшний день пользователи социальных сетей могут снизить ставку кредитования по банку, набрав для банка определенное количество лайков.

*3. Отношения с клиентом.* Зачастую банк зная своего клиента, его кредитную историю, специфику его бизнеса, может принимать благоприятные для клиента решения. Система же цифрового банкинга такие возможности исключает.

*4. Сложность или значимость сделки.* Зачастую для выполнения крупной транзакции либо принятия серьезного решения, требуется непосредственная встреча с клиентом. Традиционный банк может проводить встречи и вызывать экспертов для решения конкретного вопроса. Сложные международные операции, вопросы международного финансирования, могут быть невозможными в цифровых банках.

Таким образом следует вывод о том, что банки могут использовать цифровой банкинг для улучшения качества услуг клиентам, привлечения, удержания, изучая опыт и уровень удовлетворения различных потребностей клиентов, а также и улучшить финансовые показатели за счет повышения рентабельности, экономии затрат, рентабельности активов, соотношения затрат и доходов, выручки и роста продаж.

**Список использованной литературы**

1.Постановление Президента Республики Узбекистан от 3 июля 2018 года №3832 «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан».

2.Постановление Президента Республики Узбекистан от 21.11.2018 г. N ПП-4022 «О мерах по дальнейшей модернизации цифровой инфраструктуры в целях развития цифровой экономики»

3.Указ Президента Республики Узбекистан от 9 января 2018 г. № 5296 «О мерах по коренному совершенствованию деятельности центрального банка Республики Узбекистан»

4.Указ Президента Республики Узбекистан от 5 октября 2020 г. № 5296 «Об утверждении стратегии «Цифровой Узбекистан – 2030» и мерах по ее эффективной реализации».

5.Tursunov Faridun Mustafoyevich. (2023). Opportunities for remote banking services to grow in republic of Uzbekistan's commercial banks. Galaxy International Interdisciplinary Research Journal, 11(11), 4–7.

6.Tursunov Faridun Mustafoyevich. O'zbekiston Respublikasida bank xizmatlari va ularning rivojlantirish ahamiyati. SCHOLAR, 1(34), 232-238 betlar. 2023 y.

7. https://muse.jhu.edu/article/11589.

## *INNOVATSION IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISHGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR*

***Sobirov Ilxom Xusanovich*** *–Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, "Investitsiyalar va innovatsiyalar" kafedrasi dotsenti v.b.*
***Ulmasov Diyorjon*** *- Samarqand iqtisodiyot va servis instituti 3 kurs talabasi*

***Annotatsiya****: Ushbu maqolada iqtisodiyotning innovatsiyalariga sezilarli ta'sir ko'rsatadigan va uning natijasini shakllantiradigan omillarni ko'rib chiqilgan. Ushbu omillarni aniqlash va tushunish orqali siyosatchilar, tadbirkorlar va tadqiqotchilar innovatsiyalarni qo'llab-quvvatlash va iqtisodiy farovonlik uchun qulay muhit yaratish uchun keng qamrovli tadqiqotlar va tahlillardan foydalanilgan.*

***Kalit so'zlar****: Innovatsiya, innovatsion iqtisodiyot, texnonlogik jarayonlar, nau-xau, investitsiya, intellektual mulk huquqlari, inson kapitali, tadbirkorlik, start-up ekotizimlari*

Mamlakatimiz Prezidenti Shavkat Mirziyoyev Oliy Majlisga Murojaatnomasida "Iqtisodiyotda boshqaruv tizimi eskirgani, innovatsion g'oyalarni qo'llab-quvvatlash bo'yicha samarali mexanizmlar o'z vaqtida joriy qilinmagani ham jiddiy muammo bo'lib qolmoqda. Shuningdek, texnologik qoloqlik, resurs va energiyani tejaydigan texnologiyalar, muqobil energiya manbalarini tatbiq etishning sustligi ham iqtisodiy taraqqiyot yo'lida to'siq bo'lmoqda"[1], deya ta'kidlab o'tgan.

Shu o'rinda, milliy iqtisodiyotning raqobatdoshligini oshirish va dunyo bozorlariga chiqish, birinchi navbatda iqtisodiyotni izchil isloh etish, yuqori texnologiyalarga asoslangan yangi korxona va ishlab chiqarish tarmoqlarining jadal rivojlanishini ta'minlash hisobidan amalga oshirilishi mumkin. Boshqacha so'z bilan

aytganda, innovatsion faoliyatni rivojlantirmay turib, iqtisodiyot raqobatbardoshligiga erishib bo'lmaydi. Innovatsiya atamasining mazmunidan kelib chiqib shuni aytish mumkinki, qachonki har qanday kashfiyotlar, yangi voqealar, xizmatlar va usullar turlari tarqalishiga qabul qilinsa, o'shanda xalq ommasi tomonidan tan olinadi. Bunda yangilikning joriy etilishi yangilikni qo'llash jarayonini bildiradi va yangilikning tarqatilishiga qabul qilinishi vaqtidan boshlab yangi sifat – innovatsiyaga aylanadi.

Innovatsiyalar iqtisodiy o'sish va rivojlanishning hal qiluvchi jihati hisoblanib, taraqqiyotga turtki beruvchi, imkoniyatlar yaratuvchi va turli sohalarda raqobatbardoshlikni oshiruvchi texnika-texnologiya va nau-xaular jamlanmasidir. Innovatsiyalarning asosiy vazifasi o'zgarishlar vazifasidir. Amerikalik olim I.Shumpeter o'zgarishlarning beshta turini ajratib ko'rsatgan.

-yangi texnika, yangi texnologik jarayonlar yoki ishlab chiqarishning yangi bozor ta'minotidan foydalanish

-yangi xomashyodan foydalanish

-ishlab chiqarishni tashkil etishdava uni moddiy-texnik ta'minlashdagi o'zgarishlar

-yangi bozor savdolari paydo bo'lishi.[1]

**Innovatsion iqtisodiyotni rivojlantirishga ta'sir etuvchi omillar**

Innovatsion iqtisodiyotni rivojlantirishda juda ko'p omillar muhim rol o'ynaydi. Biz izlanishlarimiz natijasida quyidagi omillarni innovatsion iqtisodiyotning rivojlanishi uchun asosiy

-*Texnologik yutuqlar*: Texnologik taraqqiyot innovatsion iqtisodiyotni rivojlantirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Sun'iy intellekt, biotexnologiya va ilg'or ishlab chiqarish kabi ilg'or texnologiyalar sohasidagi yutuqlar innovatsiyalarni katalizlash va iqtisodiy o'sishni osonlashtirish salohiyatiga ega.

-*Ilmiy-tadqiqot va ishlanmalarga investitsiyalar:* tadqiqot va ishlanmalarga investitsiyalar hajmi mamlakatning innovatsion imkoniyatlariga sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Ilmiy-tadqiqot investitsiyalari madaniyatini rivojlantiruvchi hukumatlar, korxonalar va ilmiy muassasalar ko'pincha innovatsiyalarning yuqori sur'atlariga guvoh bo'lib, ijobiy iqtisodiy ta'sirga olib keladi.

- *Intellektual mulk huquqlarini (IPR) himoya qilish:* Intellektual mulk huquqlarining samarali rejimi ixtirochilar va korxonalarni o'z innovatsiyalarini himoya qilish va tijoratlashtirish uchun rag'batlantiradi. IPRni kuchli himoya qilish innovatsion investitsiyalarni rag'batlantiradi, texnologiyalar transferini kuchaytiradi va iqtisodiy o'sishni rag'batlantiradi.

- *Ta'lim va inson kapitali:* Innovatsiyalarni rivojlantirish uchun malakali va yaxshi ma'lumotli ishchi kuchi juda muhimdir. Sifatli ta'limni birinchi o'ringa qo'yadigan va uzluksiz o'rganish uchun imkoniyatlar yaratadigan davlatlar ko'pincha yuqori darajadagi innovatsion faoliyatni namoyish etadilar. Inson kapitaliga investitsiyalar tadqiqot imkoniyatlarini oshiradi, tadbirkorlikni rag'batlantiradi va raqobatdosh ustunlikka yordam beradi.

-*Tadbirkorlik va start-up ekotizimlari:* Jonli startap ekotizimlari, qo'llab-quvvatlovchi siyosatlar va ko'plab moliyalashtirish imkoniyatlaridan foydalanish tadbirkorlarga innovatsion g'oyalarni ishga tushirish, yangi mahsulotlar yoki

xizmatlar yaratish va iqtisodiy o‘sishni ta’minlash imkonini beradi. Tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlovchi qulay muhit innovatsiyalarga asoslangan iqtisodiy tizimlarni rag'batlantiradi.

-*Hamkorlik va bilim almashinuvi*: Ochiq innovatsion tizimlar, hamkorlik tarmoqlari va bilim almashish tashabbuslari iqtisodiy innovatsiyalarni rivojlantirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Akademiya, sanoat va davlat tuzilmalari o'rtasidagi hamkorlikni rivojlantirish orqali innovatsion yechimlar va iqtisodiy rivojlanish uchun yangi istiqbollar, bilim va resurslardan foydalanish mumkin.

Innovatsion iqtisodiyotga bir-biri bilan bog'liq bo'lgan ko'plab omillar ta'sir ko'rsatadi. Ushbu maqolada texnologik yutuqlar, tadqiqot va ishlanmalarga investitsiyalar, intellektual mulk huquqlarini himoya qilish, ta'lim va inson kapitali, tadbirkorlik va start-up ekotizimlari, shuningdek, hamkorlik va bilim almashinuvi kabi asosiy ta'sir ko'rsatadigan omillar keltirib o‘tildi. Ushbu omillarni tan olish va hal qilish orqali siyosatchilar, biznes va tadqiqotchilar barqaror iqtisodiy o'sishga olib keladigan innovatsiyalar uchun qulay muhitni yaratishi mumkin.

## Foydalanilgan adabiyotlar

1. Y.E.Aliev. Innovatsion iqtisodiyot. O‘quv qo‘llanma. - Toshkent: Iqtisodiyot, 2019- yil, 236 bet.

2. Investitsiya va innovatsiyalar. O‘quv qo‘llanma / A.B. Bektemirov, N.X. Ruzibayeva, R.I. Azimova – Toshkent: 2020. –357-358

# TIJORAT BANKLARIDA CHAKANA BANK XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHIDA VIRTUAL OLAMGA RANSFORMATSIYALASH ISTIQBOLLARI

**Niyozov Zuxur Davronovich**
SamISI, “Bank ishi” kafedrasi dotsenti, i.f.n
**Ergasheva Ismigul**
“Bank ishi” kafedrasi magistranti

***Annotatsiya****: Maqolada O‘zbekiston tijorat banklarida chakana bank xizmatlarini rivojlantirishda virtual olamga transformatsiya bo‘lish jarayonidagi muammolari o‘rganilgan va birqator takliflar berilgan.*

***Kalit so‘zlar:*** *raqamli bank, chakana xizmatlar, onlayn taxlil, masofaviy bank maxsuloti, Neyron tizimlar, Ochiq ma’lumotlar, Big Data taxlili, Ijtimoiy tarmoq.*

Taraqqiyot tijorat banklarida chakana xizmatlar iste’mol bozorini ham keskin o‘zgarishiga sabab bo‘ladi. Iste’molchilarning istak va xoxishlari ham zamonda paydo bo‘layotgan tendensiyalarga xos bo‘lib bormoqda.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasida ta’kidlanganidek, “taraqqiyotga erishish uchun raqamli bilimlar va zamonaviy axborot texnologiyalarini egallashimiz zarur va shart. Bu bizga yuksalishning eng qisqa yo‘lidan borish imkoniyatini beradi. Zero, bugun dunyoda barcha sohalarga axborot texnologiyalari chuqur kirib bormoqda. Albatta, raqamli

iqtisodiyotni shakllantirish kerakli infratuzilma, ko‘p mablag‘ va mehnat resurslarini talab etishini juda yaxshi bilamiz. Biroq, qanchalik qiyin bo‘lmasin, bu ishga bugun kirishmasak, ertaga juda kech bo‘ladi. SHu bois, raqamli iqtisodiyotga faol o‘tish – kelgusi 5 yildagi eng ustuvor vazifalarimizdan biri bo‘ladi.

Raqamli texnologiyalarga asoslangan chakana bank xizmatlari nafaqat mahsulot va xizmatlar sifatini oshiradi, ortiqcha xarajatlarni kamaytiradi”.[39]

Prezident ta’kidlaganidek bank tizimi raqamli texnologiyalarni qo‘llash, yangi bank mahsulotlarini joriy etish va dasturiy ta’minotlar bo‘yicha zamon talablaridan 10-15 yil orqada qolmoqda.

2022 yildan boshlab har bir bankda keng ko‘lamli transformatsiya dasturlari amalga oshirilmoqda. Bu borada banklarimizning kapital, resurs bazasi va daromadlarini oshirishga alohida e’tibor berilmoqda.[40]

amalga oshirilmoqda. Bu borada banklarimizning kapital, resurs bazasi va daromadlarini oshirishga alohida e’tibor berilmoqda.[41]

Xizmat ko‘rsatish va sotish bozori o‘zgarish bilan birgalikda, bank sektori ham o‘zgarib bormoqda. Umumiy olib qaraganda – bozor virtual olamga transformatsiya bo‘lish jarayonida.

Banklarni rivojlanish tarixiga e’tibor beradigan bo‘lsak, dastlab banklar faqat o‘z filiallari orqali xizmat ko‘rsatishni tashkil etgan bo‘lsa, keyinchalik:

- 1970 yillarda bankomatlar ixtiro qilindi.
- 1980 yillarda banklarda koll – sentr orqali xizmat ko‘rsatish joriy qilindi.
- 1990 yillarda internet banking va 2000 yillarga kelib esa bank tizimiga internet va mobil texnologiyalar kirib keldi. Elektron tijorat rivojlana boshladi.
- 2010 yildan boshlab Evropa va AQSHda an’anaviy banklarni rakamli bankga tranformatsiyasi boshlandi. Natijada banklar o‘z filiallarini qisqartira boshladi.

So‘ngi vaqtlarda kompyuterlar shu darajada takomillashib bormoqdaki, bu banklarga faqat orzu qilishlari mumkin bo‘lgan salohiyatlarni hamda bank mijozlariga katta imkoniyatlarni bermoqda. Banklarga yangi texnologiyalar olib kelgan o‘zgarishlar banklarning rahbarlari, xodimlari va mijozlariga katta ta’sir ko‘rsatibgina qolmay, bank mahsulotlari va xizmatlarini har qachongidan ham qulayroq hamda samarali etkazib berishga imkon beradi va shu bilan yangi raqobat asoslarini yaratadi[42]

Raqamli bank – Bank biznesidagi yangi model. Internet texnologiyalarga asoslangan xolda masofadan bank xizmatlarini mijozlarga etkazib berish tushuniladi. [43]

---

[39] .Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. - Toshkent: “O‘zbekiston” NMIU, 2017. - 488 b.

[40] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi” to‘g‘risidagi 12.05.2020 yildagi PF-5992 sonli Farmoni.

[41] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi” to‘g‘risidagi 12.05.2020 yildagi PF-5992 sonli Farmoni.

[42] Sharma A., Kansal A. Technological infovations in banking sector: impact, behaviour and services // International journal of information & computation technology. Volume 4, Number 9, 2014. – 886 p.

[43] Меликов О. М. РАҚАМЛИ БАНК ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ ВА УЛАРНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ ҲАМДА УЛАРДАН САМАРАЛИ ФОЙДАЛАНИШ ЙЎЛЛАРИ . “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 4, iyul-avgust, 2021 yil 4/2021 (№ 00054) http://iqtisodiyot.tsue.uz 290

Raqamli bankka o‘tish - bank bozorida raqobatdosh bo‘lish va samaraga erishish uchun quydagilar talab etiladi:

Mijoz uchun ishlash

- Mijoz to‘g‘risida barcha ma’lumotlarga ega bo‘lish (“zolotaya zapis”)
- Mijoz xarakatlarini va tarixini taxlil qilish
- O‘z fokusini yuqori texnologiyalarga yo‘naltirish

Raqamli xizmatlarni ko‘rsatish:

- “Qiyin” maxsulotlar bo‘yicha yagona darcha
- Tovar va xizmatlar uchun Marketpleys
- Robotizatsiyani joriy etish

Ofislarda xizmat ko‘rsatishdan raqamli kanallarga o‘tish

- Sayt va mobil ilovalar
- Talablarni oldindan bila olish
- bir nechta turli xil tizimlarni, xizmat kanallarini yoki kommunikatsiyalarni yagona oyna (darchada, xavola, tugmacha) orqali taqdim etish (Omnikanalnost) prinsiplarini joriy etish

Onlayn taxlil va o‘zini o‘zi o‘qituvchi texnologiyalarni (iskusstvennыy intellekt) joriy etish

- Neyron tizimlardan foydalanish
- Ochiq ma’lumotlar bazalaridan foydalanish
- Big Data taxlili asosida prognozlashtirish

Ijtimoiy tarmoqlarda aktiv pozitsiyaga ega bo‘lish, raqamli marketing instrumentlaridan faol foydalanish – chakana bank xizmatlarini rivojlantirishning xarakatlantiruvchi vositasi hisoblanadi. CHunki raqamli bankning asosiy iste’molchilari internet tarmog‘ini faol foydalanuvchilaridur.

Ijtimoiy tarmoqlarda chakana bank xizmatlarini rivojlantirishning axamiyati quydagilardan iborat:

1. Bank maxsulotlari va xizmatlari to‘g‘risidagi ma’lumotlarni tez tarqalishiga olib keladi;
2. Bankning moliyaviy maslaxatchi sifatida roli ortib boradi;
3. Axolining moliyaviy savodxonligini tez rivojlanadi;
4. Ijtimoiy tarmoqlarda foydalanuvchilar o‘rtasida o‘zaro taklif va tavsiyalarga ishonch ortib boradi;
5. Ijtimoiy tarmoqda bank foydalanuvchilar bilan xamkorlikda xech qanday korrupsiyasiz muloqot qilish maydoni yuzaga keladi. Ular bilan faqat sotish emas balki taklif va tavsiyalarga asoslangan munosabat o‘rnatiladi. Buning natijasida foydalanuvchilar – potensial mijozlar o‘rtasida bankga nisbatan ishonch paydo bo‘ladi, bank promoutorlari soni ortadi.

Raqamli texnologiyalar davrida mijozlarni jalb qilish va bank imidjini oshirishning eng samarali vositasi – bu bankning ijtimoiy tarmoqlardagi faolligini oshirish va rivojlantirishidir.

O‘zbekistonda chakana bank xizmatlarini rivojlantirishdagi muammolar:

1. Jismoniy shaxslar va YATTlar uchun yagona identifikatsiya tizimining mavjud emasligi;

2. Bank maxsulot va xizmatlarini masofadan sotish imkonini berishga to‘skinlik kiluvchi normativ xujjatlarning mavjudligi;

3. Biznes jarayonlarning to‘liq avtomatlashmaganligi;

4. Skoring tizimining mavjud emasligi;

5. Majburiy tashqi tizimlar (NIKI, garov reesti va boshqalar) bilan integratsiya yo‘lga qo‘yilmaganligi;

6. EOPS bilan ma’lumotlar almashishdagi muammolar.

Raqamli bankingni joriy qilishda amalga oshirish lozim bo‘lgan ishlar:

1. Chakana bank maxsulot va xizmatlarini standartlashtirish. Barcha xududlarda yagona tarif siyosatini yuritish.

2. Bankni ijtimoiy tarmoqlardagi faolligini oshirish.

3. Internet marketing (SMM) komandasini tashkil qilish.

4. Bank saytida belgilangan maxsulot va xizmatlar uchun onlayn zayavkalarni amaliyotga joriy qilish.

5. Masofadan bank maxsulotlarini sotish va rivojlantirish komandasini tashkil qilish.

6. Mijozlarni segmentlarga ajratish va xizmat ko‘rsatish modelini ishlab chiqish.

7. Masofaviy sotish kanallari: veb-sayt, mobil banking, ijtimoiy tarmoqlar, koll sentr funksionallarini qayta ko‘rib chiqish va rivojlantirish. CRM bilan integratsiya qilish.

8. Masofadan bank xizmatlarini ko‘rsatish tizimlari (mobil va internet banking) tizimlarini takomillashtirish.

## Adabiyotlar:

1.O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi” to‘g‘risidagi 12.05.2020 yildagi PF-5992 sonli Farmoni.

2.Mirziyoev Sh.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. - Toshkent: “O‘zbekiston” NMIU, 2017. - 488 b.

3.Sharma A., Kansal A. Technological infovations in banking sector: impact, behaviour and services // International journal of information & computation technology. Volume 4, Number 9, 2014. – 886 p.

4.Меликов О. М. РАҚАМЛИ БАНК ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ ВА УЛАРНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ ҲАМДА УЛАРДАН САМАРАЛИ ФОЙДАЛАНИШ ЙЎЛЛАРИ . “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 4, iyul-avgust, 2021 yil 4/2021 (№ 00054) http://iqtisodiyot.tsue.uz 290

# *O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA TIJORAT BANKLARINING KREDIT SIYOSATI VA RISKLARNING OLDINI OLISH*

***Abduvahobov Shaxzod Xolmo'min o'g'li***
*assistent, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
***Ernazarova Shohzoda Nurmamat qizi***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*

***Annotatsiya.*** *Ushbu maqolada banklarning kredit siyosati va banklar tizimidagi kredit risklari, muommoli kreditlar bilan ishlash, O'zbekiston Respublikasi qonunchiligi doirasida ko'rilayotgan chora-tadbirlar haqida ma'lumot berilgan. Shuningdek tijorat banklarida kridit siyosati asoslari va unga qo'yilgan ba'zi nizomlar keltirib o'tilgan.*

***Kalit so'zlar:*** *kredit siyosati, kredit portfeli, kredit faoliyatini maqsadi, kredit siyosatining zarurligi, risk, aktivlar.*

O'zbekiston Respublikasi hududida xo'alik yurituvchi subyektlarga kredit berish tijorat tomonidan "Banklar va bank faoliyati to'g'risida"gi qonun asosida va boshqa me'yoriy hujjatlarga muvofiq ravishda amalga oshiriladi. Kreditlar O'zbekiston Respublikasining "Korxonalar tog'risida"gi qonuniga asosan kredit o'z kapitali va balansiga ega, yuridik shaxs huquqiga ega bo'lgan mustaqil xo'jalik yurituvchi subyektlarga beriladi.Kredit qarz oluvchi va qarz beruvchi o'rtasidagi pul mablag'ini to'lovlilik, muddatlilik,maqsadlilik va qaytarib berishlik asosida vaqtincha foydalanishga berish bilan bog'liq iqtisodiy munosabatlarni o'z ichiga oladi.

Kreditlash bank ishining o'zagi bo'lib, uning sifatiga qarab bankning faoliyati to'g'risida xulosa chiqarishi mumkin. Bankni kredit siyosati- kreditlash jarayonida yuzaga keluvchi tavakkalchilikni boshqarishda bank rahbariyati tomonidan qabul qilinadigan choralar va uslublarni belgilovchi hamda bank rahbariyati bilan xodimlarini kreditlar portfelini samarali boshqarishga doir ko'rsatmalar bilan ta'minlovchi hujjatdir.

"Kredit siyosati" hujjati kreditlarni boshqarish jarayonini poydevorini tashkil qiladi. Tijorat banki tomonidan ishlab chiqilgan va yozma ravishda qayd etilgan ''Kredit siyosati'' kreditlarni oqilona boshqarishni yo'llaridan biri hisoblanadi. Ushbu hujjat bankni kreditlashtirish faoliyatining andozalari va parametrlarini belgilab beradi. Ushbu belgilangan standardlar va parapetrlarda kredit berish, qarzlarni hujjatlashtirish bo'yicha ma'suliyatli bo'lgan bank xodimlari qo'llanma sifatida foydalanishlari lozim.

Tijorat banklarini kredit siyosati kredit menejmentini samarali olib borishni asosi bo'lib, bu siyosat bank xodimlarini kredit berish, bankni kredit portfelini boshqarish bilan bog'liq, obyektiv standardlarni, mezonlarni belgilab beradi. Bankni kredit siyosati bankning hamma xodimlari-kichik xodimdan to bank boshqaruvi raisigacha bir xil bo'lishi lozim. Shuning uchun ham, kredit siyosatini oldindan belgilab olingan qoida va yechimlar to'plami deyiladi. Kredit siyosati malakali tuzilib, bank rahbaridan tortib operatorgacha barcha darajalarda me'yorida amalga

oshirilsa, bu bank rahbariyatiga to’g’ri qarorlar chiqarish, ortiqcha risklardan xalos bo’lish, bank kreditlarini to’g’ri baholash imkoniyatini
beradi.

Har qanday tijorat bankining kredit siyosatini asosiy maqsadi quyidagilardan iborat: kredit oqimlari hajmining o’sishini ta’minlash, riski yuqori bo’lgan operatsiyalarni odilona diversifikatsiyasini, o’rtava uzoq muddatli kredit qo’yilmalar hajmining ko’paytirilishini va ularning samaradorligini ta’minlashga yo’naltirilgan bo’ladi. Kredit siyosati bankning o’ziga xos ‘’kredit manbai’’ni yaratadi va u bank faoliyati yomonlashganda hamda kredit vakolatlari va majburiyatlari o’zgarganda bankning huquqni saqlab qolish uchun katta ahamiyat kasb etadi. Qat'iy kredit siyosati asosida berilgan bank umumiy kreditlash faoliyatining rivojlanishi va kreditlarning samaraki ishlatilishi uchun zamin yaratadi.

Kredit siyosatida bank tomonidan berilgan kreditlar toifasi va turlarini aniqlash va belgilashlari lozim. Masalan, kreditlash sohalari bo’yicha tijorat faoliyati, sanoat, qishloq xo’jaligi, kapital qo’yilganlarini moliyalashtirish va boshqa tarmoqlarga kredit berish, kredit turlari bo’yicha: ‘’kredit liniyalarini ochib va ochmay’’ kreditlash yoki kreditlashning boshqa usulini qo’llashni belgilab berishi mumkin.

Kredit siyosati kreditlarning barcha toifalari bo’yicha “to’lovsizlik’’ tushunchasining aniq ifodalanishi, foizlarni o’stirmaslik mezonlari, shuningdek, bank boshqaruvi va Kengashini tegishli hisobotlariga nisbatan talablarni o’z ichiga olishlari lozim. Kredit siyosatiga qarzlarni qaytarishga doir izchil, bosqichma-bosqich chora-tadbirlar ko’rilishini talab qilish kerak. Rahbariyat Markaziy bank tomonidan belgilangan talablarga muvofiq kreditlarni hisobdan chiqarish tadbirlarini ishlab chiqishi lozim.

Kredit siyosatida kreditlarni tasniflash tizimi aniq ifodalanishi lozim, kredit xodimlari portfelidagi barcha ma’lum bo’lgan salbiy o’zgarishlar to’g’risida rahbariyatni xabardor qilishi lozim. Qarzdor yoki garovchining ahvoli yomonlashishini oldindan aniqlash ehtimoliy yo’qotishlarni kamaytirish uchun juda muhimdir.

Tijorat banklarini kredit siyosatida kreditlarning daromadliligini oshirish va ularning risk darajasini boshqarishni takomillashtirishga alohida e’tibor qaratiladi. Kreditlarning daromadliligini oshirishi va ularning risk darajasini boshqarishni takomillashtirishga alohida e’tibor qaratiladi. Kreditlarning daromadliligini tavsiflovchi ko’rsatkichlar va ularni prognoz darajalari kredit siyosatida aniq ko’rsatilishi kerak.

Tijorat banklari kreditlarning daromadliligini baholashda quyidagi ko’rsatkichlardan foydalaniladi:

1.Har bir so’mlik kredit qo’yilmasiga to’g’ri keladigan daromad darajasi. Ushbu ko’rsatkichni hisoblash uchun kreditlardan olingan foizli daromadlar summasi kredit qo’yilmalari summasiga bo’linadi va olingan natija 100 foizga ko’paytiriladi. Shunisi xarakterliki, ushbu ko’rsatkichning me’yoriy darajasi mavjud emasligi. Shu sabali, uni baholash uchun moliyaviy tahlilning qiyosiy usukidan foydalaniladi.

2. Tijorat banklari kredit qo’yilmalarining o’sish sur’ati bilan kreditlardan

olingan foizli daromadlarning o’sish sur’ati o’rtasidagi mutanosiblik ko’rsatkichi. Mazkur ko’rsatkichdan foydalangan holda, tijorat banklari kredit qo’yilmalarining o’sish sur’ati bilan kreditlardan olingan foizli daromadlarning o’sish sur’ati o’rtasidagi mutanosiblikni mavjudligi yoki mavjud emasligini aniqlash uchun kredit qo’yilmalarining o’sish sur’ati bilan kreditlardan olingan foizli daromadlarning o’sish sur’ati har biri tahlil davri uchun taqqoslanadi.

3. Kreditlardan olingan foizli daromadlarni tijorat banki yalpi daromadi hajmidagi salmog’ini o’zgarishi. Kreditlar tijorat banklari aktivlarining umumiy hajmida eng yuqori salmoqni egallaydi. Shu sababli, kreditlardan olingan foizli daromadlarni tijorat banki yalpi daromadi hajmidagi salmog’I ham yuqori bo’lishi lozim.

Xulosa qilib aytganda, ‘’Kredit siyosati’’ hujjati kreditlarni boshqarish jarayonining poydevorini tashkil qiladi. Tijorat banki tomonidan ishlab chiqilgan va yozma ravishda qayd etilgan ‘’Kredit siyosati’’ kreditlarni oqilon boshqarishning samarali yo’llaridan biri bo’lib hisoblanadi.

## FOYDALANLGAN ADABIYOTLAR:


**1**. 2020-2025-yillarga mo’ljallangan O’zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to’risida O’zbekiston respublikasi Prezidentining Farmoni, 12.05.2020 yildagi PF-5992-son ttps://lex.uz/uz/docs

**2**. Karimov I.A. 2021-yilda iqtisodiyotimizda tub tarkibiy o’zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususuiy tadbirkorlikka keng yo’l ochib berish – ustuvor vazifamizdir. //Xalq so’zi, 2021-yil 17-yanvar N13

**3**. Абдувахобов Шахзод Холмумин угли, Factors Causing Credit Risks in Commercial Bank and Their Assiessment,Journal of Intellectual Property and Human,Volume:02 Issue:05/May-2023 ISSN:2720-6882 (221-226)

**4.** Роуз П. Банковский менеджмент. Пер. с англ. – М.: Дело, 2019, 192-б.

**5.** Tijorat banklari moliyaviy resurslarini boshqarish. Sh.Abdullaeva, Z,Safarova.”Moliya” 2020

**6.** O’zbekiston Respublikasi Markaziy banki ma‘lumotlari, 2020-2021 yillar

**7.** Azlarova Aziza Axrorovna ―Tijorat banklarida kredit portfelini samarali boshqarish masalalari‖ ―Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar‖ ilmiy elektron jurnali. № 6, noyabr-dekabr, 2018 yil 3-b

**8.** Goyal J., Singh M., Singh R., Aggarwal A. Efficiency and technology gaps in Indian banking sector: Application of meta-frontier directional distance function DEA.

# *ISLOM MOLIYASIDA MUSHARAKA TAMOYILI*

***Narzullayeva Ozoda***
*Samarqand Iqtisodiyot va servis instituti*
*"Bank ishi" kafedrasi assistenti*
***Eshboyev Maxmud***
*Samarqand Iqtisodiyot va servis instituti*
*talabasi*

***Annotatsiya:****Ushbu tezisda musharaka tamoiliga doir asosiy tushunchalar yoritib berilgan.*

***Kalit so'zlar:*** *Musharaka, chayqovchilik, qimor o'yinlari, islom banklari.*

Musharaka investitsiyalar bo'yicha foyda va zararni teng. taqsimlashga imkon beruvchi sheriklikka asoslangan tizim edi. Islom bank tizimi faqat foizsiz operatsiyalardan ko'ra kengroq axloqiy va axloqiy masalalarni o'z ichiga oladi. Islom bank tizimi an'anaviy bank tizimlariga qaraganda iqtisodiy jihatdan samaraliroq bo'lib, yuqori iqtisodiy adolat va tenglikni ta'minlaydi. Shariatning maqsadi fuqarolik jamiyatida hayot va farovonlik muvozanatini ta'minlashdir.

Shuning uchun banklar tomonidan foizlarni har qanday shaklda undirish shariatda taqiqlangan. Demak, zamonaviy islom banklari mahsulotlarni foyda va zararni taqsimlash shartnomalari asosida ishlab chiqadi va foizlardan foydalanishdan qochadi. Islom bank ishi bu foizsiz bank tizimi bo'lib, unda real risklar va aktivlar sheriklik, ijara, qo'shma korxona va sotish tizimi bo'yicha shartnoma taraflari o'rtasida taqsimlanadi. Islomiy bank ishi shariatda harom bo'lgan ba'zi operatsiyalarni, masalan, chayqovchilik, qimor o'yinlari va spirtli ichimliklar bilan shug'ullanishga kirisha olmaydi

Ushbu tezis islom bank tizimida islom shartnoma huquqining vijdonli tamoyili bo'yicha hozirgi munozarani va amaldagi amaliyotini ko'rib chiqishdan iborat. Olingan tamoyillardan biri vijdonlilik printsipi bo'lib, u islom shartnomasi huquqida adolatni o'rnatadi va riba, chayqovchilik yoki yuqori xavfni o'z ichiga olgan har qanday biznesni taqiqlaydi.

Ushbu tezis ikkita asosiy maqsadi islom shartnoma huquqining buyuk e'tiqod tamoyili ehtiyojlarini qondirishda islom banki xizmatlarini etkazib beruvchilarning asosiy rolini tushuntiradi. Tadqiqot islom bank tizimida islom kontrakt huquqining vijdonli tamoyilidagi imtiyozlarni aniqlashga harakat qiladi. Biz yaxshi niyat bilan izlayotgan narsa shunchaki yaxshilik nima ekanligini bilish emas, balki yaxshiroq yashash, adolatli va oqilona bo'lish uchun dinamik va murakkab vaziyatlarda nima bo'lishimiz va nima qilishimiz kerak.

Islom bank tizimidagi vijdonlilik tamoyili, jumladan, vijdonlilik tamoyili tushunchasi, islom bankining vijdonlilik tamoyiliga muvofiqligi, islom bank tizimida adolat nuqtai nazaridan vijdonlilik va inkor sifatidagi vijdonlilik ko'rib chiqiladi. Islom bank tizimida.

Msulmonlarga tegishli banklar 1920-1930-yillarda tashkil etilgan, biroq amaliyot odatdagi banklar kabi edi. 1940-1950-yillarda Malayziya va Pokistonda kichik islom banklari tashkil etilgan, biroq birinchi islom banklari 1960-

yillarda Misrda, 1970-1980-yillarda Jidda, Dubay va Bahraynda ochilgan. Hozirgi kunda islom banklari 70 ta davlatda faoliyat yuritmoqda. Eron va Sudanda jami bank aktivlarida islom bankining 100% gacha ulushiga ega bo‘lgan eksklyuziv islomiy bank tizimi mavjud. Biroq, boshqa islomiy mamlakatlarda ikkita islomiy va an’anaviy bank tizimi mavjud. Yaqin Sharq va Shimoliy Afrika bilan bir qatorda favqulodda o‘sish bilan, Islom bank tizimi dunyoning boshqa qismlarida ham rivojlanmoqda, ya’ni Avstraliya, Kanada, Daniya, Bagama orollari, Kayman orollari, Gernsi, Jersi, AQSh, Irlandiya, Lyuksemburg, Buyuk Britaniya, Shveytsariya va Virjiniya orollarida. Suriyadagi Jabal al-Xossda BMTTD Murabaha, Yamanda Hodeibah mikromoliya dasturi, Malayziyada Yayasan Tekun tomonidan Qardhul Hasan, Bank Islam Bangladesh va Bank Rakyat Indoneziya tomonidan boshqariladigan ko‘plab shariatga mos bank tizimlari mavjud.

2008 yilda aktivlarning qiymati qariyb 700 milliard AQSh dollarini tashkil etdi va yiliga 15% dan ortiq o‘sdi. Shubhasiz, islom bankingi global moliyaning asosiy omiliga aylandi. Islom banklari aktivlarining o‘sish sur’ati an’anaviy bank aktivlari 6 foizga nisbatan 111 foizni tashkil etadi. Islom bankining soni va hajmining tez sur’atlar bilan o‘sishi uning ahamiyati ortib borayotganidan dalolatdir. 2017-yilda islom bank tizimining umumiy qiymati 2,05 trillion AQSH dollarini tashkil etib, tegishli ravishda bank aktivlari, sukuk, islom fondlari aktivlari va Takafulla xizmatlari uchun 1557,5, 399,9, 66,7 va 26,1 milliard AQSH dollarini tashkil etdi. Islom moliya sanoatining barcha tarmoqlari o‘tgan yillarga nisbatan faol o‘sishni ko‘rsatdi.

Islom bank ishi va moliyasi shariat tamoyillariga asoslangan bo’lib, odatda foiz sifatida talqin qilingan riboni to’lash yoki olishni taqiqlaydi. Islom jamiyatining O‘rta asrlarda kreditlash vositasi bu “Qarz al-hasan” deb atalgan foizsiz kreditlardir. Qizig‘i shundaki, shariat pulning vaqt qiymatini tan oladi, chunki islom qoidalariga ko‘ra to‘lov muddati kechiktirilgan holda sotiladigan tovarning narxi uning hozirgi qiymatidan farq qilishi mumkin. Shariat biznes operatsiyasida ortiqcha to‘lovlarni tan olgan bo‘lsada, kreditlash faoliyatida buni taqiqlaydi. Islom moliyasi «Fiqh al-Muamalat» nomi ostida qayd etilgan operatsiyalar ustuvorligi asosida rivojlandi. Bu operatsiyalarni asosan quyidagilarga ajratish mumkin:

1) Qarzga asoslangan moliyalashtirish: Bu yerda moliyachi asosiy aktivlarni sotib oladi yoki quradi va keyin uni mijozga ustama evaziga sotadi. Savdo bir yoki bir necha bo‘lib to‘lash bilan kechiktirilgan to‘lov asosida amalga oshiriladi.

2) Lizingga asoslangan moliyalashtirish: Moliyachi asosiy aktivlarni sotib oladi yoki quradi va keyin uni mijozga ijaraga beradi. Ijara muddati tugagandan so‘ng (yoki ijaraga mutanosib ravishda) egalik huquqi to‘liq yoki qisman mijozga o‘tadi.

3) Foyda va zararni taqsimlashda: Moliyachi va mijozning sherigi amalga oshirgan foyda yoki zarar oldindan kelishgan nisbatga muvofiq taqsimlanadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. Ahmadjonov, A. Abdullayev, M Mamayusupov, O Umarjonov. (2021). Raqamli iqtisodiyotda boshqaruv muammolari. Science and Education, 2(10), 636-642.

2. AA, Mulaydinov Farkhod Muratovich. (2021). RAQAMLI IQTISODIYOT TUSHUNCHASI, AFZALLIKLARI VA AMALIY AHAMIYATI. АХБОРОТ-КОММУНИКАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ ВА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯЛАРНИНГ ЗАМОНАВИЙ МУАММОЛАРИ ВА ЕЧИМЛАРИ ОНЛАЙН РЕСПУБЛИКА ИЛМИЙ-ТЕХНИК АНЖУМАНИНИНГ МАЪРУЗАЛАР ТЎПЛАМИ, 2 (6), 794

3. A.Abdullaev. (2021). RAQAMLI IQTISODIYOT - KADRLAR TAYYORLASHNING DOLZARB MASALALARI.

4. Akhmadjonov, A Abdullayev, A Abdupattayev, M Sultonov. (2021). ISLAMIC BANKING MANAGEMENT, ASSETS AND LIBILITIES. Scientific progress, 2 (6), 1525-1532.

## *DAROMAD VA XARAJATLARNI BYUDJETLASHTIRISH MASALALARI*

***Komilova Mukammal***
*Samarqand davlat arxitektura qurilish universiteti "Iqtisodiyat" kafedrasi mudiri*
***Sobirov Ilxom Xusanovich*** *– o'qituvchi*

***Annotatsiya:*** *Mazkur maqolada daromad va xarajatlar byudjetining shakllanishi tadqiq silingan hamda ishlab chitsarish korxonasining daromad va xarajatlari byudjetining namunasi tavsiya etilgan. SHuningdek daromadlar va xarajatlar byudjetini shakllantirish metodologiyasini takomillashtirish buyicha tavsiyalar ishlab chiqilgan.*

***Annotatsiya:*** *V dannoy state issledovano formirovanie byudjeta doxodov i rasxodov, a takje rekomendovanы obrazsы byudjetov doxodov i rasxodov proizvodstvennogo predpriyatiya. Krome etogo, razrabotanы rekomendatsiy po usovershenstvovaniyu metodologii formirovaniya byudjeta doxodov i rasxodov.*

***Abstract:*** *In this article were explored the formation of the budget of income and expenses, as well as were recommended samples of budgets of income and expenses of a manufacturing enterprise. In addition, by the author were developed recommendations on improving the methodology for the formation of the budget for income and expenditure.*

***Kalit so'zlar:*** *boshqaruv hisobi, byudjet, byudjetlashtirish, daromad va xarajatlar byudjeti, moliyaviy natija, sotilgan mahsulot tannarxi, sotish xarajatlari, ma'muriy-boshqaruv xarajatlari, asosiy faoliyatning foydasi, soliq to'langunga qadar foyda, sof foyda, rentabellik.*

Respublikamizning iqtisodiy rivojlanishi va jahonning etakchi davlatlari safiga ko'shilishi borasida izchil iqtisodiy islohotlar olib borilmoqda. Bank-moliya tizimi barqarorligini ta'minlash va byudjet-solik siyosatini izchil amalga oshirish, korxonalar faoliyatida kat'iy tejamkorlikka amal qilish kabi tadbirlar barqaror iqtisodiy rivojlanishning garovidir.

Bu xususda Prezidentimiz SH.M. Mirziyoev quyidagilarni ta'kidlaydi: "Barchamiz so'zsiz tushunamiz, iqtisodiy isloxotlar va ijtimoiy o'zgarishlarni

muvaffakiyatli amalga oshirish eng avvalo iqtisodiy va moliyaviy organlarning faoliyati samaradorligiga bog‘liqdir. Ular yakin va uzoq istikbolga mo‘ljallangan, mamlakatimiz iqtisodiy qudratini mustaxkamlashga doir strategik vazifalarni nafakat ishlab chiqishi, balki amalga oshirishni ta’minlashi zarur”[1].

Darhaqiqat, moliyaviy va iqtisodiy organlarning samarali faoliyati orqali sanoat, qishloq xo‘jaligi, qurilish, transport va boshqa tarmoklarni barqaror rivojlantirish mumkin. Iqtisodiyot tarmoklari korxonalarida kat’iy tejamkorlikka rioya qilish, maxsulot sifatini oshirib borishda faoliyatni puxta ishlab chiqilgan rejalar asosida to‘g‘ri tashkil qilish muxim o‘rin tutadi.

Keyingi yillarda iqtisodiyot tarmoklaridagi tarkibiy, mulkiy va hukukiy o‘zgarishlar xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar faoliyatini rivojlantirishda rejalashtirish jarayonini byudjetlashtirish bilan to‘ldirib borishni taqozo etmokda. Korxona moliya-xo‘jalik faoliyatini boshqarishga bulgan yondashuvdan kelib chikkan xolda byudjetlashtirish ishonchli va xakkoniy axborotlar asosida keyingi faoliyatni rejalashtirishda muxim o‘rin tutadi. Kupchilik iqtisodiy adabiyotlarda byudjetlashtirish va byudjet atamalariga turlicha fikr bildiriladi. Byudjetlashtirish uz mohiyatiga ko‘ra moliyaviy natijalarni bashorat qilish, moliyaviy samaradorlikning maksadli ko‘rsatkichlarini belgilash, xarajatlarni minimallashtirish chora-tadbirlarini belgilash, faoliyatning moliyaviy barqarorligini asoslash va amalga oshirilayotgan loyihalar ustidan nazorat qilish maksadida korxona faoliyatini tartibga solishga qaratilgan rejalashtirish, xisob, nazoratning umumlashgan texnologiyasini o‘zida mujassam qiladi. Byudjet esa muayyan byudjet davri uchun tuzilgan moliyaviy va miqdor ko‘rsatkichlarini o‘zaro aloqadorlikda korxona faoliyatini qamrab oluvchi muvofiqlashtirilgan moliyaviy rejadir.

Iqtisodiy adabiyotlar tahlil qilinganida byudjet va byudjetlashtirish, daromad va xarajatlar byudjetiga doir umumiy metodologik usullar yoritilganligini ko‘rishimiz mumkin.

“Byudjet” suzi qadimgi normand tilidan olingan bo‘lib, “bougette” xalta, karmon, charm qop, pul to‘la qop degan ma’nolarni anglatadi [2]. B.Nidlz, M.Pauers, S.Millz va G.Andersonlarning fikricha: “byudjet - kelgusidagi iqtisodiy operatsiyalar, xo‘jalik faoliyati va natijalarni moliyaviy va nomoliyaviy ko‘rsatkichlar ifodasida bashorat kiluvchi xarakatlar rejasidir” [3]. Rossiyalik iqtisodchi olimlar E.A.Anankina, S.V.Danilochkin va N.G.Danilochkinlarning fikricha, “byudjet - korxonaning yaxlit yoki alohida bo‘limlari faoliyatini miqdoriy eks etgan rejasidir” [4]. Respublikamiz iqtisodchi olimlari A.X.Pardaev va Z.A.Pardaevalarning fikricha, “byudjet - bu rejalashtirilgan faoliyatni amalga oshirishdan oldin tuziladigan moliyaviy hujjat xisoblanadi”.

Buyuk Britaniyadagi boshqaruv xisobi bo‘yicha Qirollik universiteti (CIMA) ma’lumotlariga kura, byudjetlashtirish iqtisodiy boshqaruvning eng mashhur vositasi xisoblanib, 80% kompaniyalarda ko‘llaniladi.

Ko‘pgina iqtisodchi olimlar byudjetlashtirishga turlicha yondashishadi, masalan - moliyaviy rejalashtirish jarayoni [7], moliyaviy nazoratni optimallashtirish vositasi [8], boshkaruv xisobi vositasi [9], korxona faoliyatini rejalashtirish va nazorat qilish vositasida byudjetlarni ishlab chiqish jarayoni [10], operativ boshkaruv uslubi [11].

Jaxon tajribasiga ko‘ra byudjetlashtirish quyidagi ijobiy jihatlarga ega:

- jamoaning ruhiyatini ko‘tarishga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi;
- korxona faoliyatini yaxlit holda muvofiklashtirish imkonini beradi;
- byudjetga o‘z vaqtida tuzatishlar kiritish imkoniyati mavjud;
- oldingi davrlarda tuzilgan byudjetlarning ijobiy jihatlarini olish imkoniyati mavjud;
- resurslarni taqsimlash jarayonini takomillashtirish imkoniyati mavjud;
- rejalashtirilgan va erishilgan natijalarni taqqoslash vositasi bo‘lib xizmat qiladi.

Byudjetlashtirishning salbiy jihatlariga quyidagilarni kiritish mumkin:

- Byudjetlashtirish tizimining murakkabligi va qimmatga tushishi;
- Byudjet buyicha ma’lumotlarning har bir xodimga etib bormasligi ularning ish natijalariga va ruhiyatiga ta’sir etmasligi;
- Byudjetlashtirish tizimidagi arzimagan o‘zgartirish reja va xisobot ko‘rsatkichlarini qaytadan ko‘rib chiqish va byudjetni boshqatdan tuzishni taqozo etishi mumkin.

Umuman olganda byudjetlashtirishning ahamiyati quyidagilarda ko‘rinadi: rejalashtirish va boshkaruv qarorlarini qabul qilish; kompaniya moliyaviy barqarorligining barcha jihatlarini baholash; korxona tashkiliy tuzilmalari tomonidan moliyaviy tartib-intizomni mustahkamlash; alohida xo‘jalik faoliyati va tarkibiy tuzilmalar faoliyati samaradorligini uzluksiz nazorat qilish; kompaniya moliyaviy xolatidagi o‘zgarishlar ustidan doimiy nazorat qilish.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida aynan byudjetlashtirish asosiy rejalashtirish jarayoni bo‘lib, boshqaruvning muhim funksiyasini tashkil qiladi. Byudjetlashtirishning jaxon tajribasiga e’tibor karatiladigan bo‘lsa, uning tashkiliy, metodologik va dasturiy -texnik muammolarini kurib utish mumkin. Metodologik xarakterdagi asosiy kamchiliklar sifatida byudjetlarning yagona tasnifi, byudjetlarni ijro etishda taxlil va nazorat qilish texnologiyasi, moliyaviy natijalar va moliyaviy xolatni baholashning optimal metodikasi mavjud emasligini keltirib o‘tish mumkin.

Byudjetlarni tasniflashning asosiy muammolariga quyidagilarni kiritish mumkin: byudjet moddalari bo‘ysunuvchanligi belgilanmagan; byudjet nomlanishida yagona terminologiya mavjud emas; muayyan bir xil ko‘rsatkich turlicha talqin etiladi. Korxona moliya-xo‘jalik faoliyatidan kelib chiqqan holda uning faoliyatini xar tomonlama qamrab olgan, shuningdek yakuniy moliyaviy natijalarni tavsiflovchi byudjetlarning kompleks tizimi samarali hisoblanadi. Bu kabi byudjetlarni tuzish yagona axborot bazasini shakllantirishni taqozo etadi. Mazkur axborot bazasi xar bir byudjet uchun xisob-kitob ko‘rsatkichlarini aniklash, ularni xisob-kitob qilish, ma’lumotlar bazasini shakllantirish imkonini berishi kerak.

Daromad va xarajatlar byudjeti kompaniya faoliyati samaradorligini boshqarishni ta’minlaydi. Amaliyotda foydaning bir nechta turlari mavjud: yalpi foyda, marjinal foyda, operatsion foyda, solik to‘langunga qadar foyda va sof foyda. Daromad va xarajatlar byudjetining mazkur ko‘rsatkichlari muayyan maqsadga xizmat qiladi.

Menejerlar uchun xisob siyosati masalalari murakkab va unchalik muxim emas bo‘lib tuyuladi. Ammo menejerlar boshkaruv xisobotlari, masalan daromad va

xarajatlar byudjetini qabul qilishda foyda va zarar miqdori xususida juda ko‘plab savollar (nima uchun o‘tgan yilga nisbatan foyda kam, nima uchun xarajatlar oshib bormoqda) berishadi.

Xisob siyosatining asosiy qoidalarini tushunmaslik oqibatida menejerlar moliyaviy xisobot ma’lumotlarini, daromad va xarajatlar byudjeti ma’lumotlarini talqin qiladi.

Yana bir bor shuni ta’kidlash joizki, buxgalteriya xisobining asosiy tamoyillarini bilmaslik, samarasiz qarorlarni qabul kilinishiga va muammoli vaziyatlarning uz vaktida aniklanmasligiga olib keladi.

Moliyaviy byudjetlarning uchta asosiy turi mavjud: daromad va xarajatlar byudjeti, pul mablag‘lari xarakati byudjeti, balans moddalari byudjeti.

Moliyaviy byudjetlar bilan birgalikda operatsion byudjetlarning 10 dan ortiq turi ham mavjud. Operatsion byudjetlar byudjetlashtirish ob’ektlariga karab turlicha buladi (sotish byudjeti, ishlab chikarish byudjeti, sotish xarajatlari byudjeti va xokazo).

Yuqoridagi uchta maqsadga erishishda moliyaviy byudjet ma’lumotlarini yaxlit holda tahlil qilish orkali korxonaning moliyaviy-iqtisodiy holati haqida tasavvurga ega bo‘lish mumkin. Shuningdek, yuqoridagi uchta holat bo‘yicha korxona rahbariyati axborotlarga ega bo‘lgan holda faoliyatni boshqarish va nazorat qilish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

Daromad va xarajatlar modeli byudjetlashtirish moliyaviy modelining muhim elementi hisoblanadi. Daromad va xarajatlar modeli yordamida korxona faoliyati samaradorligini aniqlash mumkin. SHu boisdan daromad va xarajatlar summalarini ularning operatsion byudjetlar daromad va xarajatlari bilan bog‘liklikda tekshirish kerak.

Daromad va xarajatlar modelini tuzishda asosiy muammolardan biri xarajatlar qismining shakllanish metodikasiga bog‘lik. Bunda asosiy e’tibor mahsulot tannarxiga qaratilishi kerak, chunki maksulot tannarxi avvalo daromad va xarajatlar byudjetida foyda summasiga ta’sir qiladi, shuningdek buxgalteriya balansida zahiralar va tayyor mahsulot qiymatiga ta’sir qiladi.

Xarajatlar to‘grisidagi boshqa ma’lumotlar ham e’tibordan chetda qolmasligi kerak. Ya’ni daromad va xarajatlar byudjetiga korxonaning barcha xarajatlari kiritilishi kerak. Xarajatlar to‘g‘risidagi ma’lumotlarning to‘liq aks ettirilmasligi korxona faoliyatining xakikiy xolati xususida noto‘g‘ri ma’lumotlar shakllanishiga olib keladi. Bundan tashqari daromad va xarajatlar byudjetiga ma’lumotlar faqat funksional byudjetlar ma’lumotlaridan emas, balki investitsion loyixalar byudjetlaridan ham shakllanadi.

Masalan, korxona faoliyatini kengaytirish maqsadida loyihalash xarajatlarini daromad va xarajatlar byudjetiga kiritilmasligi oqibatida, joriy davrda korxonaning foydasi oshishiga olib keladi. YAna shunday xolatlar xam bo‘ladiki, korxona qimmat turadigan asosiy vositasini sotishi orkali foyda mikdori keskin oshib ketishi mumkin. Korxona raxbariyati foydaning keskin oshib ketishi sabablariga e’tibor qaratishi uchun daromad va xarajatlar byudjeti natijalarini chuqur tahlil qilishi kerak.

Daromad va xarajatlar byudjetining asosiy ko‘rsatkichlari sof foyda va rentabellik darajasi ko‘rsatkichlaridir. Sof foyda korxona joriy faoliyati

samaradorligining mutlaq ko‘rsatkichi xisoblansa, rentabellik samaradorlikni ifodalovchi nisbiy ko‘rsatkichdir. Rentabellik ko‘rsatkichini nafakat xisobot yili buyicha, balki xar oy kesimida xam xisoblash mumkin. CHunki, korxona faoliyati mavsumiy ko‘rinishga ham ega bulishi mumkin. YA’ni ba’zi oylarda korxona zarar bilan ishlashi, boshqa davrlarda yukori miqdorda foyda bilan ishlashi ham mumkin. Yuqoridagi misolda korxona dastlabki oylarda zarar bilan ishlagan, keyinchalik foyda mikdori oshib borgan. Umuman olganda yil buyicha rentabellik darajasi me’yor darajasida, shu boisdan mazkur turdagi daromad va xarajatlar byudjeti korxona rahbariyati tomonidan tasdiqlanishi mumkin.

Daromad va xarajatlar byudjetini tasdiklash uchun avvalo pul mablag‘lari xarakati byudjeti va balans moddalari varag‘i (byudjeti) mahsulotlarini umumlashtirish kerak.

Ma’lumki, ushbu byudjetlarning ko‘rsatkichlari kat’iy limitga ega emas. Ushbu byudjetlar ko‘rsatkichlarini tahlil kilgan xolda kredit olish to‘g‘risida qaror chiqarish mumkin. Bunday qaror kredit buyicha foizlarning ko‘payishiga olib keladi xamda daromad va xarajatlar byudjetiga o‘z ta’sirini ko‘rsatadi.

Yuqoridagilarni tahlil qilib quydagi xulosalarni berish mumkin:

1. Byudjetlashtirish moliyaviy rejalashtirish bo‘lib, korxonani samarali boshqarish uchun zarurdir. Byudjetlashtirish korxonaning joriy ko‘rsatkichlarini rejalashtirish va istikboldagi ko‘rsatkichlarini bashorat qilish maksadida turli xildagi byudjetlarni ishlab chiqishni ko‘zda tutadi.

2. Byudjetlashtirish tarmok xususiyatiga ega bo‘lib, juda ko‘p omillarga bog‘likdir. Shu boisdan byudjetlashtirishning muayyan modelini nafaqat tanlash, balki uni korxona xususiyatiga moslashtirish xam zarurdir.

3. Byudjetlashtirish turli xildagi byudjetlarni yaxlit va o‘zaro aloqadorlikda ishlab chiqilgandagina samarali hisoblanadi. Fakat shunday holatdagina korxonaning umumiy moliyaviy-iqtisodiy xolatini bilish mumkin bo‘ladi.

4. Daromad va xarajatlar byudjeti elementlari moliyaviy natijalar to‘g‘risidagi xisobotda aks etgan ketma-ketlikda tuzilishi maksadga muvofiqdir. Shu bilan birgalikda daromad va xarajatlar byudjeti operativ byudjetlar ma’lumotlari bilan chambarchas bog‘liq bo‘lishi kerak.

5. Daromad va xarajatlar byudjetini shakllantirishda umumiy metodologiyaning mavjud emasligi byudjetlashtirish bo‘yicha nizomni ishlab chiqishni va byudjetlashtirish jarayonini xujjatlashtirishni talab qiladi. Nizomda korxona byudjetini shakllantirish, tasdiqlash, ko‘rib chiqish va ijro etishning asosiy tamoyillari, byudjet tarkibini operativ rejalashtirish va boshkaruv xisobi tizimi bilan o‘zaro alokadorligi keltirilishi, daromad va xarajatlar byudjeti elementlari bayon kilinishi maksadga muvofikdir.

Shunday kilib, byudjetlarni shakllantirish va ijro etish buyicha puxta ishlab chiqilgan metodologiya boshkaruv xisobining vositasi sifatida korxonaning daromad va xarajatlari xamda moliyaviy natijalarini bashorat qilish, moliyaviy samaradorlikning maqsadli ko‘rsatkichlarini belgilash, xarajatlarni optimallashtirish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash imkonini beradi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasining Byudjet kodeksi,- Toshkent: O‘zbekiston Respublikasi konun hujjatlari to‘plami, 52-son, 2021 y..
2. Needles B.E., Powers M., Mills S.K., Anderson H.R. “Managerial accounting” 5thed. - Boston, N.-Y.: HoughtonMifflinCompany, 1999.
3. Anankina E.A., Danilochkin S.V., Danilochkin N.G. Kontrolling kak instrument upravleniya prepriyatiem. - M.: Audit, YUNITI, 2009. -297 s.
4. Pardayev A.X., Pardayeva Z.A. Boshqaruv hisobi. -Toshkent, G'.G'ulom nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi, 2014. 318 bet.
5. Vasilev A.A. Byudjetirovanie deyatelnosti promыshlennыx predpriyatiy. - Volgograd: VGTU, 2002. - 143 s.
6. Volkova O.N. Byudjetirovanie i finansovыy kontrol v kommercheskix organizatsiyax. -M.: Finansы i statistika, 2007. -272 s.
7. Fomin, V.P. Analiz sbalansirovannosti pokazateley razvitiya predpriyatiya. - Samara: Sodrujestvo, 2008. - 208 s.
8. Glущenko A.V. Byudjetirovanie v sisteme upravlencheskogo ucheta stroitelnogo xoldinga: monografiya -Volgograd: Izd-vo VolGU, 2006. - 256 s.
9. Popchenko E.L. Biznes-kontrolling. -M. : Alfa-Press, 2006. - 284 s.
10. Ivashkevich V.B. Buxgalterskiy upravlencheskiy uchet. -M.: Ekonomist, 2003. - 618 s.
11. Buxalkov M.I. Vnutrifirmennoe planirovanie: Uchebnik.- M.:INFRA-M, 2000.

## *MAMLAKATIMIZDAGI SUG’URTA BOZORINING BUGUNGI HOLATI*

***Abdusaidov S.J.***
*Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti*
*Samarqand filiali doktoranti*

***Annotatsiya:*** *Maqolada sug’urta bozorining xorij davlarlardagi holati va mamalakatimizdagi bugungi holati va muammolari haqida muloxazalar yuritilgan.*

***Kalit so’zlar:*** *sug’urta, sug’urta bozori, bozor iqtisodiyoti, raqamli iqtisod.*

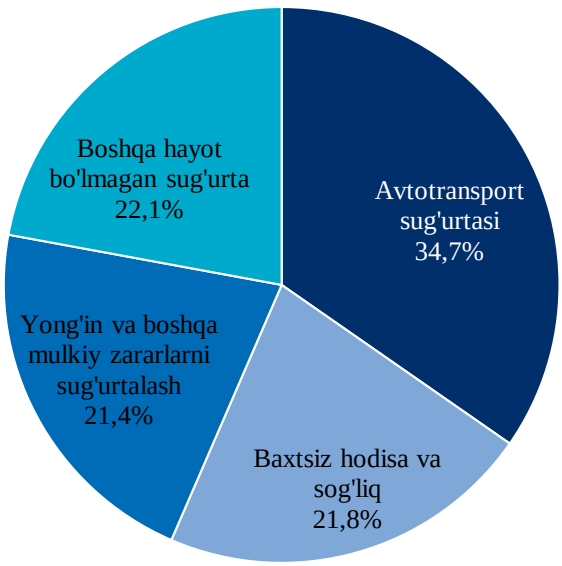
Zamonaviy dunyoda mol-mulkka, sog'lig'iga yoki inson hayotiga zarar etkazishi mumkin bo'lgan juda ko'p tahdidlar mavjud bo'lganda, ko'pchilik hayotni yoki ularning mol-mulkini sug'urta qilish zarurati haqidagi savolga duch keladi. Jahon iqtisodiyoti va hozirgi global moliya tizimining jadal rivojlanib borishi sug’urta tizimi va uning asosiy komponenti hamda sug’urta bozorining ahamiyati yanada ortib borishini taqazo qilmoqda. Jahon amaliyotida sug’urta tizimi ma’lum bir fondlarni shakllantirish va xo’jalik yurituvchi sub’ektlarning mablag’larini qayta taqsimlash munosabatlari orqali iqtisodiyotda investisiyalarning eng katta manbalaridan biri hisoblanadi. Sug’urta zamonaviy iqtisodiyotda murakkab va o’sish tendensiyasiga ega bo’lgan risklarni boshqarishning asosiy shakllaridan biridir. Bundan tashqari, sug’urtalangan shaxsning mulkiy manfaatlarini himoya qilishni ta’minlash doimiy ravishda takror ishlab chiqarish jarayonini yuzaga

keltiradi, bu esa iqtisodiy va moliyaviy barqarorlikni ta’minlashga yordam beradi. Shuni ta’kidlab o’tish joizki, zamonaviy global sug’urta bozorining umumiy aylanmasi 2,4 trln. AQSh dollarini tashkil etadi‖1. Rivojlangan davlatlar tajribasi ijtimoiy-iqtisodiy muammolarni samarali hal etishda sug’urtaning rolini ortib borayotganligidan dalolat beradi.

Sug’urta tizimi va uni amalga oshirish mexanizmini takomillashtirish bo’yicha xalqaro amaliyotda keng qamrovli tadqiqotlar amalga oshirib kelinmoqda. Ushbu tadqiqotlar sug’urta tizimini tadbirkorlik sub’ektlarining mulkiy manfaatlarini himoya qilishning samarali shakli sifatida, shuningdek, sug’urta kompaniyalari tomonidan milliy iqtisodiyotga investisiya kiritish uchun mablag’larni jalb qilish usuli sifatida ko’rib chiqadi. Lekin bugungi kunda sug’urta tizimining iqtisodiy mohiyati va faoliyat mexanizmini tahlil qilish, mamlakatda sug’urta tizimining institusional muhitini shakllantirishning o’ziga xos xususiyatlari va sug’urta tizimini amalga oshirish mexanizmini takomillashtirishga qaratilgan tadqiqotlarni olib borish asosiy masalalardan biri bo’lib qolmoqda.

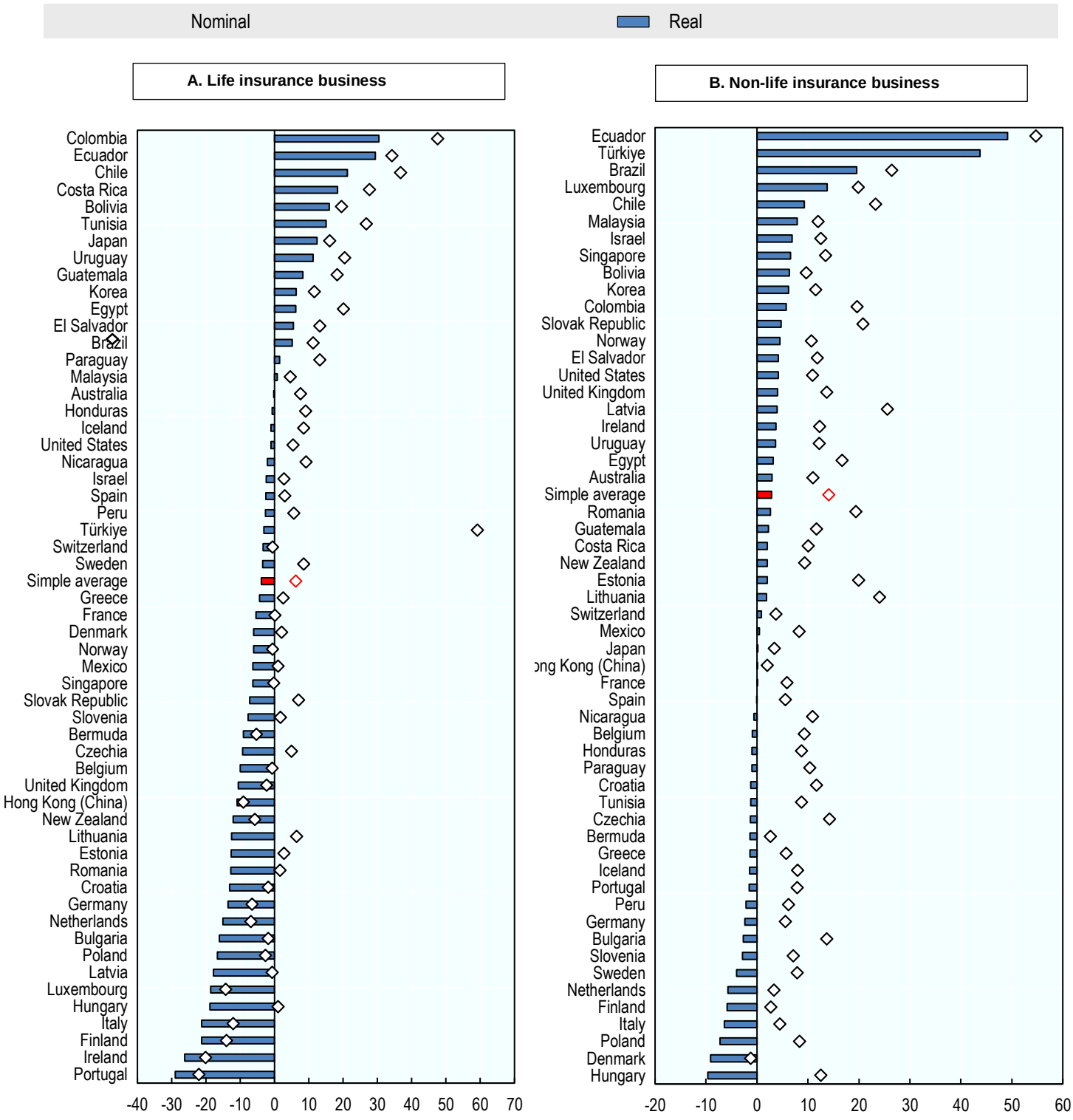
Marketsand Markets tashkiloti tomonidan olib borilgan tadqiqot natijalarini o’rganganimizda 2022 yilda hayot sug’urtasi bo’yicha sug’urta mukofotlari Kolumbiya, Ekvador, Chili va Kostarika davlatlarida yuqori o’sich darajasiga ega bo’lgan bo’lsa, Portugaliya, Irlandiya va Finlandiyalarda kamayish darajasini ko’rish mumkin.

Mamalakatlar bo’yicha 2022 yilda sug’urta mukofotlarining sug’urta turlari bo’yicha taqsimot qilganda avtotransport sug’urtasi 34.7 % ni, yong’in va boshqa mulkiy zararlarni sug’urtalash 21.4% ni, baxtsiz xodisa va sog’lik 21.89% ni hamda boshqa hayot sug’urtasi bo’lmagan (dengiz, aviatsiya va boshqa transport sug‘urtasi; yuklarni sug'urtalash; moddiy zararni sug'urtalash; umumiy javobgarlik sug'urtasi; shartnoma qayta sug'urtalash) 22.1%ni tashkil etganini ko’rishimiz mumkin.




**1-diogramma. Mamalakatlar bo’yicha 2022 yilda sug’urta mukofotlarining sug’urta turlari bo’yicha taqsimoti.[44]**

[44] https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/insurance/indicator-group/english_ead4dc70-en

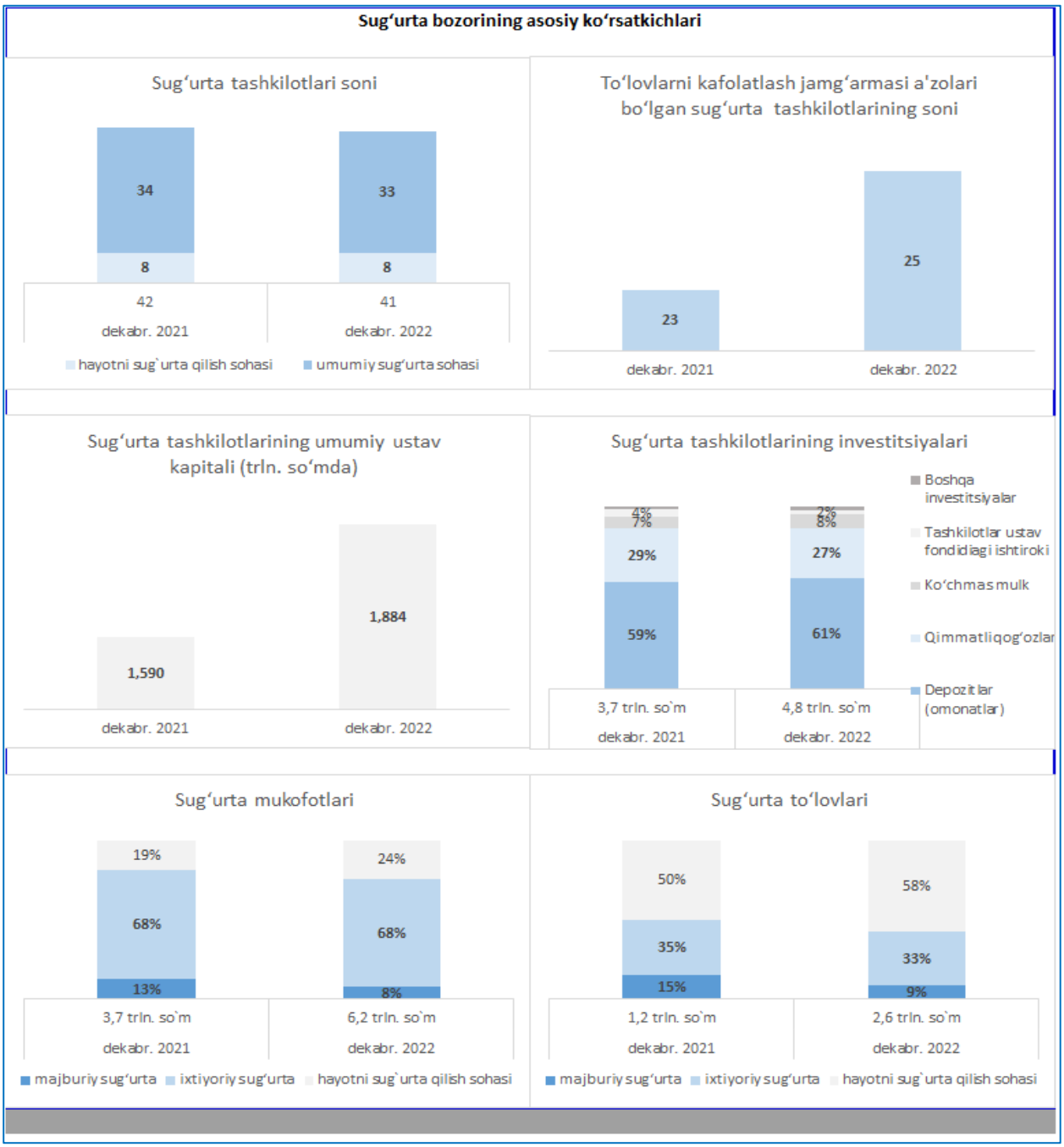



**1-rasm. Mamalakatlar bo'yicha 2022 yilda sug'urta mukofotlarining o'sish surati.**[45]

Mamlakatimizda samarali hamda barqaror milliy sug'urta tizimini yaratish sug'urta hizmatlari bozorini sifat jihatdan yangi bosqichga ko'tarish bo'yicha chora tadbirlarni ishlab chiqarish va ularni bosqichma-bochqich amalga oshirishni talab etadi. Sug'urta bozor munosabatlarning muhim unsurlaridan bo'lib maxsus vazifalarni bajaradi. Zero, Yurtboshimiz ham, respublikada sug'urta sohasini

[45] https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/insurance/indicator-group/english_ead4dc70-en

rivojlantirish masalasiga o’z chiqishlarida bir necha bor, bozor iqtisodiyotining infratuzilmasi institutlarini rivojlantirish muhimligini, birinchi o’rinda bu sug’urta kompaniyalarga tegishliligi to’g’risida to’xtalib o’tgan. Jumladan, 2019 yilda 10 iyul kuni sug’urta xizmatlari bozorini rivojlantirish masalalari bo’yicha yig’ilishida, davlatimiz rahbari o’zining qilgan ma’ruzasida quyidagilarni ta’kidlab o’tgan edi: “Sug’urta xizmatlari iqtisodiyotni turli xil moliyaviy xatarlardan himoya qiluvchi vositalardan biridir. Biroq mamlakatimiz moliya bozorida bu xizmatlarning o’rni hozircha yetarli emas”[46].




**2-rasm. O’zbekistonda sug’urta bozorining 2022 yilga asosiy ko’rsatkichlari**

[4] https://uza.uz/uz/posts/su-urta-bozorini-rivozhlantirish-agentligi-tashkil-etiladi-10-07-2019

Shu nuqtai nazardan, milliy sug’urta tizimini to’g’ri tashkil etish va sug’urtaning bir necha ijtimoiy turlarini jadal rivojlantirish zaminida katta zahira mavjud. Sug’urta sohasi inson hayoti, ishlab chiqarish va ijtimoiy-iqtisodiy faoliyatining barcha jabhalarini qamrab oladi, u zararni qoplash va omonatni to’plash vazifalarini bajaradi. Sug’urta institutining o’tish davri iqtisodiyotida alohida ahamiyatga egaligi qator omillar bilan belgilanadi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. Kalandarova, Elnura. "O’zbekistonda sug’urta faoliyatini boshqarish istiqbollari." Центральноазиатский журнал образования и инноваций 2.10 Part 3 (2023): 168-172.
2. Sharapova, Mashhura. "O‘zbekistonda sug ‘urta bozorini rivojlantirish yo ‘llari." Наука и технология в современном мире 2.10 (2023): 26-29.
3. Murtazayev, N. R. "O‘zbekistonda sug ‘urta bozorini rivojlantirish masalalari." barqarorlik va yetakchi tadqiqotlar onlayn ilmiy jurnali 3.10 (2023): 117-122.
4. Sirojiddin, Tursunov. "O‘zbekiston bozorlarida sug ‘urta bozorini rivojlantirish muammolar annostatsiya." Innovations in Technology and Science Education 2.13 (2023): 151-157.
5. Shahzoda, Boqulova. "Globallashuv sharoitida xalqaro sug’urta bozorining o’rni." MASTERS 2.1 (2024): 21-24.

## *JAMIYATNING TURLI SOHALARIDA QAYTA ISHLAB CHIQARISHNING O’RINI*

***Julliboy o’g’li Oybek***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi katta o’qituvchisi*
***Abduvaliyev Bahdir***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*

***Annotatsiya:*** *Bu maqolada, jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarishning o'rni va ahamiyati ko'rib chiqiladi. Qayta ishlab chiqarish, asosan, materiallar, energiya va resurslar isrofini kamaytirish, atrof muhitni saqlab qolish va iqtisodiy rivojlanishni ta'minlash maqsadida amalga oshiriladigan jarayonlardan biridir. Bu jarayon, turli sohalar uchun qiyinchiliklarni hal qilish, iqtisodiy o'zgarishlarni oshirish, ishlab chiqarishning effektivligini oshirish va yangi ish o'rinlari yaratish imkonini beradi. Maqolada, turli sohalardagi qayta ishlab chiqarishning bir nechta misollariga misol qilib, uni tarqatish uchun qo'llaniladigan qo'llanmalar va usullar haqida ma'lumotlar beriladi.*

***Kalit so’zlar:*** *Jamiyat, qayta ishlab chiqarish, materiallar, energiya, resurslar, atrof muhit, iqtisodiy rivojlanish, effektivlik, yangi ish o'rinlari, ekologik, ijtimoiy, foydalar, muammolar, atrof muhitni saqlash, samarali ishlatish, o'zaro hamkorlik, innovatsiyalar, sifatli ish, natijalar, rivojlanish.*

**Kirish.** Jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish, bugungi dunyoda hukumatlar, korxona va jamiyat tashkilotlari uchun muhim bir mavzu bo‘lib, sanoat, iqtisodiyot, ekologiya va inson masalalari kabi bir nechta sohalarga tegishli bo‘lib chiqadi. Bu qayta ishlab chiqarish jarayoni, o‘zining o‘ziga xos xususiyatlari va talablarini taqdim etadi, shuningdek, o‘ziga xos iqtisodiy, ekologik va ijtimoiy oqibatlarga ega bo‘lishi mumkin  Bu jarayonning asosiy maqsadi, ommaviy talab uchun to‘g‘ri va sifatli mahsulotlar taqdim etish orqali iste’molchilar talabini qondirishga qaratilgan. Bunda, o‘z vaqtida qo‘llanishga qaratilgan resurslarni kamaytirish, o‘z vaqtida ishlab chiqaruvchi vositalarni rivojlantirish, texnologik innovatsiyalarni qo‘llash, ekologik xavf va ta’sirlarni kamaytirish, xalqaro savdo aloqalarini rivojlantirish, ishlab chiqarish jarayonlari va sanoat korxonalari orasidagi hamkorlikni mustahkamlash kabi qonun va qoidalar bo‘yicha qo‘llanish zarur.

Bugungi dunyoda, qayta ishlab chiqarishning bir nechta turli shakllari mavjud. Masalan, qayta ishlab chiqarishning yirik miqdordagi shakli, sanoat korxonalari va fabrikalarda amalga oshiriladi. Bunda, tarkibiy olmosning qayta ishlab chiqarilishi, qog‘oz, plastik va plastmassa sanoati, elektr energiya resurslari, texnika va elektronika, oziq-ovqat mahsulotlari, transport vositalari va boshqalar kabi sohalar keng qamrovli bo‘lishi mumkin. Qayta ishlab chiqarishning ikkinchi shakli, esa, o‘z-o‘zini qayta ishlab chiqarishni yoki omborlashni talab qiladigan qimmatli moddalar va materiallar uchun ishlatiladi.

Jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish, ekologik oqibatlar, iqtisodiyotiy oqibatlar va ijtimoiy oqibatlarga ega bo‘lishi mumkin. Ekologik oqibatlar, sanoat korxonalari va ishlab chiqarish jarayonlari tomonidan yaratilgan atrof muhitga zarar yetkazishi, suv, havo va yer resurslarini ta’sir etishi, o‘ziga xos xavf va ta’sirlarga olib kelishi mumkin. Iqtisodiy oqibatlar esa, qayta ishlab chiqarish jarayonlarining moliyaviy resurslarni talab qilishi, yangi mahsulotlar uchun investitsiyalar qilish, ishlab chiqarish va ishlab chiqarishda qayta ishlab chiqarish jarayonlarining to‘liq o‘zgarishi va ishlab chiqarishdagi ishsizlik darajasi o‘zgarishi kabi oqibatlarga olib kelishi mumkin. Ijtimoiy oqibatlar esa, sanoat korxonalari va ishlab chiqarish jarayonlari orqali ish o‘rni kamayishi, insonlar sonining ortishi, ishchi hayot sharoitlarining o‘zgarishi, ijtimoiy kengayish va ijtimoiy farovonlikning ta’siri kabi oqibatlarga olib kelishi mumkin.

Shunday qilib, jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish mavzusi, sanoat, iqtisodiyot, ekologiya va ijtimoiy sohalar uchun muhimdir.

**Adabiyotlar tahlili:** Jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish mavzusidagi maqolalar tahlili uchun, asosan quyidagi muhim adabiyotlarga e'tibor qaratish maqsadga muvofiq bo'ladi:

1. "Qayta ishlab chiqarish va rivojlanish" - John Maynard Keynes. Bu asar iqtisodiy yangilanish va rivojlanishning mohiyati haqida nazariy tushunchalar va ilmiy qarashlarni o'rgatadi. Keynes  o`zining nazariyalari bilan, qayta ishlab chiqarish iqtisodiy aktivlikning muhim o`rnini egallaganini ta’kidlagan.

2. "Rivojlanish qanday holatda?" - Amartya Sen. Senning shu asari jamiyatning har tomonlama rivojlanishni, insoniy huquqlarni, va jamiyatning sotsial asoslarini ko'rsatib beradi. Senning rivojlanishga qarashlari, g'ayrioddiydar ravishda

ekonomik o‘sishni belgilab beruvchi keng qamrovli ko'rsatkichlarni ortga qo'yadi. Uning nazariyasi, rivojlanishni faqat daromad, pul va iqtisodiy rivojlanishni o‘lchovlaydigan boshqa ko'rsatkichlar bilan taqqoslashga qarshi chiqadi.

3. “The Second Machine Age” - Erik Brynjolfsson va Andrew McAfee. Bu kitob ma'noli ma'lumotlar va texnologiyalarning jamiyatga olib kelgan o'zgarishlarni o'rganish uchun zarur.

Bu adabiyotlar, jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish mavzusidagi maqolalarni tahlil qilishda keng fikr olish va savollar orttirish uchun yaxshi manbalardir.

**Tadqiqot metadalogiyasi:** Jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish mavzusidagi maqolalarni o'rganish, tahlil qilish va tahrir qilish jarayonlarida tadqiqot metadalogiyasidan foydalanishadi. Tadqiqot metadalogiyasi, ilmiy tadqiqotning amaliy jarayonlari uchun rivojlangan metodologik qoidalarni ifodalaydi.Bu maqolalarning tadqiqot metadalogiyasi ko'plab elementlarni o'z ichiga oladi, masalan:

Maqolaning maqsadi: Maqolalar jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarishning ahamiyatini, muhimligini va o'zining o'ziga xosligini tushuntirishi va o'rganishga yo'naltiriladi.

Ma'lumotlar to'plami: Maqolalarda turli ilmiy manbalar, statistik ma'lumotlar, tajribalar va o'z fikrlari ifodalangan mualliflar tomonidan yaratilgan ma'lumotlar to'plami keng qo'llaniladi.

Metodlar: Tadqiqot metadalogiyasi maqolalar uchun qo'llaniladigan metodlarni ham ta'riflashga yordam beradi. Bu metodlar, anketa so'rovnomalar, tajribalar, nazariy va amaliy tahlillar, murojaatlar, taqrizlar, komparativ, tavsifiy va istatistik analizlar kabi bo'lishi mumkin.

Natijalar va ta'kidlanishlar: Maqolalar tadqiqot natijalarini, ularning o'zaro bog'liqliklarini va maqolalarning mualliflar tomonidan keltirilgan ta'kidlanishlarini ifodalaydi. Bu jarayonda, jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarishning muvaffaqiyati, muammolar va muhim talablar ko'rsatiladi.

Tadqiqot metadalogiyasi, maqolalar o'rganish va tizimlash jarayonlarida ilmiy yondashuv beradi va maqolalar o'zining ilmiy sifatini, maqsadlarini va maqola yozuvchilarining qo'llab-quvvatlashini ta'minlayadi. Bu esa jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish mavzusidagi maqolalarning ilmiy-yakshanba sifatini oshirishga yordam beradi.

**Xulosa va takliflar.** Jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarish, inovatsiya va rivojlanish uchun kritik ahamiyatga ega mavzudir. Bu, ekologiya, texnologiya, ijtimoiy sohalar, madaniyat va boshqalar kabi turli sohalarda amalga oshirilishi mumkin. Quyidagi hulosa va takliflar, bu sohalardagi qayta ishlab chiqarishning ko'plab mavzulariga oiddir:

1. Ekologiya: Jamiyatning ekologik muhitni saqlash va ta'minlash uchun qayta ishlab chiqarishga bo'lgan ehtiyoj katta. Bu, yashash maydonlarini ta'mir qilish, suv va energiya samaradorligini oshirish, atrof muhitni saqlash va o'simliklar va hayvonlarning xavfsizligini ta'minlashni o'z ichiga oladi.

- Takliflar: Qayta ishlab chiqarishning bu sohada o'zgarishlarni keltirish uchun, ekologik tovarlarni sotishga o'rgatish, energiya samaradorligini oshirish

uchun inovatsiyalar va texnologiyalardan foydalanish, ekologik transport vositalarini taqdim etish kabi ko'rsatkichlarni oshirish mumkin.

2. Texnologiya sohasi: Texnologiya sohasida qayta ishlab chiqarish, yangi texnologiyalarni ishlab chiqish, mavjud texnologiyalarni rivojlantirish va ularga innovatsiyalar qo'shish bilan bog'liqdir.

- Takliflar: Barcha sohalar uchun yangi texnologiyalarni ishlab chiqarish uchun innovatsion markazlarni rivojlantirish, texnologik startaplar va inovatsion jamoalarni qo'llab-quvvatlash, sohada yoshlarni o'qitish va ularga texnologik bilimlarni oshirish uchun dasturlarni tashkil etish.

3. Ijtimoiy sohalar: Qayta ishlab chiqarishning ijtimoiy sohalar uchun o'ziga xos ko'rinishi mavjud. Bu, ta'lim, sog'liqni saqlash, ish haqi, ijtimoiy huquqlar va boshqalar kabi sohalarda amalga oshirilishi mumkin.

-Takliflar: Ijtimoiy sohalar uchun qayta ishlab chiqarishning o'zgarishlarni keltirish uchun, ta'lim sistemalarini rivojlantirish, ta'limning innovatsion usullarini joriy etish, sog'liqni saqlash sohasida yangi usullarni kengaytirish, ish haqini oshirish va ijtimoiy huquqlarni himoya qilish uchun qonunlar va siyosatlar ishlab chiqarish.

Ushbu takliflar, jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chchiqarishning muhim mavzularini o'z ichiga oladi. Bu mavzular bilan birlashtirilgan holda, jamiyatning barcha sohalarida innovatsiyalarni o'rnatish, yangiliklarni kiritish va rivojlanishni oshirish mumkin. Bu esa mustahkamlash va sarmoya ko'rishga imkon yaratadi, jamiyatning sifatli hayot standartlarini oshiradi va insonlarga yaxshi ko'maklashadi. Biz kelajakda qayta ishlab chiqarish sohasi orqali katta yutuqlarga erishishimiz va har bir sohada katta o`zgarishlar va yangiliklar qilishimiz mumkin.

**Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Juliboy o‘g‘li Oybek. (2023). TURIZM VA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI MALAKALI KADRLAR BILAN TA’MINLASHNING IQTISODIY MOHIYATI VA ZARURATI. UNIVERSAL JOURNAL OF ACADEMIC AND MULTIDISCIPLINARY RESEARCH, 1(6), 58–67. Retrieved from https://humoscience.com/index.php/amr/article/view/1916 ,

2. Tursunov , F. M. (2023). BANKLAR FAOLIYATIDAGI VALYUTA RISKINI BAHOLASH VA UNI BOSHQARISH USULLARI. SCHOLAR, 1(31), 77–83. Retrieved from https://researchedu.org/index.php/openscholar/article/view/5327.

## *TURISTIK KOMPANIYALAR MOLIYAVIY BARQARORLIGINI TA’MINLASH MASALALARI*

***Jo‘rayev Behzod Nuraliyevich***
*Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti*
*Samarqand filiali mustaqil izlanuvchisi*

***Annotatsiya:*** *Maqolada turistik kompaniyalar moliyaviy barqarorligini ta’minlashda kuzatilayotgan muammolar, moliyaviy barqarorlikga ta’sir qiluvchi*

*omillar guruhi, turizm kompaniyasi moliyaviy barqarorligida yuzaga kelayotgan muammolarni kamaytirish, turizm kompaniyasi faoliyati samaradorligi oshirish borasida tegishli amaliy tavsiyalar berilgan.*

***Kalit so‘zlar:*** *Moliyaviy barqarorlik, mavsumiy faoliyat, intuitivlik, likvidlilik, to‘lov qobiliyati, inqiroz.*

***Аннотация:*** *В статье представлены проблемы, наблюдаемые в обеспечении финансовой устойчивости туристических компаний, группа факторов, влияющих на финансовую устойчивость, уменьшение проблем, возникающих с финансовой устойчивостью туристических компаний, а также повышение эффективности туристических компаний.*

***Ключевые слова:*** *Финансовая устойчивость, сезонная активность, интуитивность, ликвидность, платежеспособность, кризис.*

***Abstract:*** *The article presents the problems observed in ensuring the financial sustainability of travel companies, a group of factors affecting financial stability, reducing problems arising with the financial stability of travel companies, as well as increasing the efficiency of travel companies.*

***Key words:*** *Financial stability, seasonal activity, intuitiveness, liquidity, solvency, crisis.*

Bugungi kunda milliy iqtisodiyotda bir qator innovatsion yangilanishlar, chuqur tarkibiy o‘zgarishlar yuz berayotgan sharoitida turizm kompaniyasida samarali moliyaviy boshqaruvni joriy etish alohida ahamiyatga ega.

Turistik kompaniyaning mavsumiylik xarakteri, raqobat muhitining kuchayishi, me’yoriy - huquqiy bazaning yangilanib borishi nafaqat ma’lum vaqt oralig’ida, balki strategik istiqbolda ham kompaniyaning barqarorligini ta’minlash muammosini hal qilish zarurligini taqozo qiladi.

Turizm sub’yektlari yirik sanoat korxonalari kabi keng qamrovli ta’sir kuchiga ega emaslar, bu tashqi muhit parametrlaridan birining har qanday o‘zgarishi turizm sub’yektlari uchun muhim ahamiyat kasb etishi mumkin.

Bozor mexanizmlari sharoitida har qanday xo‘jalik yurituvchi sub’yekt faoliyatining maqsadi foyda olishdir. Foyda toifasi sub’yekt moliyasining asosini tashkil qiladi korxona moliyaviy resurslarning manbayi hisoblanadi.

Moliyaviy barqarorlikni bozor mexanizmlari sub’yektining tashqi muhit o‘zgargan sharoitda ham moliyaviy resurslari miqdori va sifatini saqlab qolish qobiliyati deb hisoblashimiz ham mumkin. Xo‘jalik yurituvchi sub’yektga ta’sir o‘tkazilib, atrof-muhit uni o‘zgartirishga majbur qiladi, shu bois turizm sub’yekti nafaqat bugungi global muhit talablarini bajara olishi, balki kelajakda moslashish qobiliyatini saqlab qolish uchun ham yetarli moliyaviy resurslarga ega bo‘lishi lozim. Yuqoridagilarga asoslanib turizm korxonasi moliyaviy barqarorligining ikkita xususiyatini ajratib ko‘rsatish mumkin bu to‘lov qobiliyati va korxona faoliyati rivojlanishi uchun moliyaviy resurslarning mavjudligi.

Turizm sub’yektining moliyaviy barqarorligi chegaralari kritik nuqtalar bo‘lib, ularga erishilganda moliyaviy resurslarning miqdoriy o‘zgarishi sifat jihatdan keskin o‘zgarishini keltirib chiqaradi, bu nafaqat moliyaviy resurslarning sifat tarkibini, balki korxona moliyaviy barqarorligini ham o‘zgartiradi [1].

Turistik korxona moliyaviy barqarorligining quyi chegarasi quyidagi bir qancha ko‘rinishlarda namoyon bo‘ladi xizmat sifati bozor talabi doirasida bo‘lmasligi, korxona likvidliligining past darajada bo‘lishi, qarz majburiyatlarining oshib borishi, byudjet tizimi oldida majburiyatlarning oshib borishini keltirib o‘tishimiz mumkin.

Turistik kompaniyaning barqarorligiga ta’sir qiluvchi omillarni o‘rganish uchun ularni tasniflab olish maqsadga muvofiq. Bunda asosan uchta guruh omillarini ajratib ko‘rsatishimiz mumkin.

Birinchi guruh mikro muhitning ta’siri:

- tadbirkorning shaxsiy fazilatlari: intuitivlik, qat’iyatlilik, ehtiyotkorlik bilan fikrlash, tashkilotchilik qobiliyati, xavf - xatarga moyillik, ijodkorlik;

- tashkiliy-iqtisodiy sharoitlar, xizmat bozoridagi vaziyat, ko‘rsatilayotgan xizmatlarning talabgirligi, faoliyatning ixtisoslashuvi, xodimlarning malakasi va boshqalar;

- moliyaviy holat: aktivlarning rentabelligi, tashqi kreditorlar va investorlarga bog’liqlik darajasi, likvidlik, to‘lovga qodir bo‘lmagan qarzdorlarning mavjudligi, moliyaviy operatsiyalar samaradorligi va boshqalar.

Ikkinchi guruh makro muhitning ta’siri: qonunchilik bazasi, davlat siyosati, kreditlash shartlari, davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash shakllari va turlari va boshqalar.

Uchinchi guruh mintaqa muhitining ta’siri:

-iqtisodiy omillar: iqtisodiyotning tarmoq tuzilishi, tabiiy resurslar potentsiali, investitsiya jarayonlari, inflyatsiya darajasi, davlat tomonidan qo‘llab quvvatlash tizimi, yashirin iqtisodiyot ko‘lami va boshqalar;

- ijtimoiy-demografik omillar: doimiy aholi soni, aholining tabiiy harakati, migratsiya, aholining daromadlari va ta’lim darajasi, ishsizlik darajasi va boshqalar[2];

Xalqaro amaliyotda omillarni boshqarish imkoniyati bo‘yicha tasniflash faol qo‘llaniladi. Bunda boshqariladigan omillarning asosiy qismi ajratib olinib mazkur asos borasida ish olib boriladi.

Shu bilan bir qatorda turizm kompaniyalarini soliqqa tortish tizimi ham alohida yondashuvni talab qiladi. Bunda sohani drayver soha ekanligini inobatga olgan holda soliq yukini tushirib borish maqsadga muvofiq hisoblanadi[3].

Yuqorida ta’kidlangan fikrlarga asoslanib, shuni aytishimiz mumkinki, turizm sub’yektlarining samaradorligining muhim sharti nafaqat moliyaviy barqarorlikni tahlil qilish, balki korxonalarning moliyaviy barqarorligiga ta’sir qiluvchi omillarni tahlil qilish olish qobiliyatidir.

Turizm kompaniyasi faoliyatining to‘rtta asosiy jihatini ajratib ko‘rsatishimiz mumkin bular: moliyaviy faoliyat, iste’molchilar bilan munosabatlar, ichki biznes jarayonlarini tashkil etish, o‘sish va rivojlanish jarayoni. Ushbu jihatlarning har biri, bir tomondan, korxonaning o‘z ta’sir doirasiga, boshqa tomondan, tashqi muhitning ta’sir doirasi ega. Shuning uchun ushbu sohalarning o‘zaro ta’sirlarining har birini korxonaning moliyaviy faoliyati maksimal barqarorligi ta’minlanishi uchun alohida ko‘rib chiqilshi lozim.

Turizm sub’yektlarining barqaror rivojlanish imkoniyati, birinchi navbatda,

moliyaviy, xizmat ko‘rsatish, tabiiy va ijtimoiy muhit talablariga qay darajada javob berishi bilan belgilanadi. Moliyaviy muhitda turizm kompaniyasi faoliyatining muvaffaqiyati uning moliyaviy barqarorligi bilan belgilanadi. Shu bilan bir qatorda ijtimoiy muhit, korxonada mehnat qonunchiligiga rioya qilish, ijtimoiy faollikning darajasi ham muhim ahamiyat kasb etadi.

Yuqoridagilarni inobatga olib turizm kompaniyasi moliyaviy barqarorligida yuzaga kelayotgan muammolarni kamaytirish, turizm kompaniyasi faoliyati samaradorligi oshirish borasida tegishli amaliy tavsiyalar o‘rnida quyidagilarni aytishimiz mumkin;

- kompaniya moliyaviy barqarorligini baholash algoritmini ishlab chiqish lozim, bu moliyaviy tahlil natijalarini muvofiqlashtirish, bankrotlikni prognoz qilish imkonini beradi;
- operatsion-kunlik to‘lovlar va pul tushumlari haqida ma’lumot jamlanib tahlil qilib borilishi lozim;
- qo‘shimcha investitsiya aktivlarni jalb qilish imkoniyatlari ustida ish olib borilishi lozim;
- xizmat turlari talabgirligini oshirish uchun xizmatlar diversifikatsiyasini kengaytirib borish lozim.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. Рапницкая Н.М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях // Вестник МГТУ. 2010. № 1. Т. 13.

2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003.

3. Kalonov M.B. Improving the methodology of income and expense accounting. Monograph. - T.: Economics and Finance, 2019

## *IQTISODIYOTNI ERKINLASHTIRISH SHAROITIDA XALQARO INVESTITSION MUNOSABATLAR RIVOJLANISHINING AHAMIYATI*

***Xudoykulov Xusniddin Ziyadullayevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*

Yangi O’zbekistonda amalga oshirilayotgan islohotlarning asosiy mezonlari amaliy samaradorlik va inson manfaatlaridir. Buning uchun hozirgi kunda iqtisodiyotimizni yanada rivojlantirish maqsadida qator ishlar samarali amalga oshirib kelinmoqda. Albatta bunda, xorijiy investitsiyalar – iqtisodiy o'sish va iqtisodiyotni rivojlantirishni ta'minlashning asosiy omillaridan biri hisoblanadi. Bu borada prezidentimiz Shavakat Mirziyoyev ham quyidagilarni ta’kidlab o’tganlar - “Mamlakatimiz rivojlanishining asosiy omillaridan biri bu – investitsiya siyosatini samarali tarzda olib borish hisoblanadi. Mamlakatimizning investitsion jozibadorligini oshirish, biznes muhitini yanada yaxshilash yo’nalishida amaliy takliflarni ishlab chiqish maqsadida 2022- yildan e’tiboran Prezident huzuridagi Xorijiy investorlar Kengashi yig’ilishlarini muntazam o’tkazib boorish yo’lga

qo’yiladi. Shuningdek, “kraud-sorsing” platformasi va zamonaviy raqamli yechimlardan foydalangan holda, barcha tarmoqlar va hududlardagi investorlar va tadbirkorlar bilan to’g’ridan – to’g’ri muloqot o’tkazish amaliyotini davom ettiramiz. Biz O’zbekistonni 2030-yilga borib aholisi o’rtadan yuqori daromad oladigan davlatlar qatoridan joy olishiga erishishni maqsad qilib qo’yganmiz. Tashqaridan investitsiya kirmasa, mamlakat rivojlanmaydi”.[47]

Shu sababli, mamlakatimiz iqtisodiyotiga xorijiy investitsiyalarni jalb qilish siyosat darajasiga ko'tarilmoqda. O’zbekiston Respublikasining 2025-yilgacha investitsiya siyosati strategiyasida iqtisodiyotning raqobatbardoshligi va muvozanatini oshirish, ishlab chiqarish va eksport salohiyatini rivojlantirish, hududlarni rivojlantirish va aholi farovonligini oshirish, 2025- yil yakunigacha markazlashgan investitsiyalar hajmi YaIM dagi ulushi 37,5% ya’ni, 1002,5 mlrd so’mga yetkazish investitsiya siyosatining asosiy maqsadi etib belgilangan.[48]

Moliyaviy barqarorlikni oshirish va ishonchilikni mustahkamlash, istiqbolli investitsiya loyihalarini tizimli amalga oshirish borasida amalga oshirilayotgan say-harakatlar sezilarli samara bermoqda. Mamlakatimiz so’ngi 10 yil ichida birinchi marotaba iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot tashkilotining kredit risklarida o’z o’rnini yaxshiladi. Dunyoning eng nufuzli jurnallaridan biri “The Economic” 2019-yilda O’zbekistonni “Yil mamlakati- eng tez sur’atda islohotga ega bo’lgan mamlakat” deb tan oldi.

O’zbekiston Respublikasi prezidentining PF-60 sonli farmoniga ko’ra 2022-2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi ishlab chiqildi. Unga ko’ra mamlakatda investitsiya muhitini yanada yaxshilash va uning jozibadorligini oshirish, kelgusi besh yilda 120 milliard AQSh dollari, jumladan 70 milliard dollar xorijiy investitsiyalarni jalb etish choralarini ko‘rish, 2026-yilgacha xorijiy va mahalliy investitsiyalarni jalb etish strategiyasini amalga oshirish asosiy maqsadlardan biri etib belgilab qo’yildi.[49]

Iqtisodiyotimizni yanada rivojlantirish maqsadida xorijiy investitsiyalarni mamlakatimiz iqtisodiyotiga jalb qilish, oqilona investitsiya siyosatini tashkil etish talab qilinadi. Aynan shu holat kurs ishi mavzusining dolzarbligini belgilab beradi.

O’zbekiston davlat mustaqilligiga erishgan dastlabki yillardan boshlab, milliy iqtisodiyotni rivojlantirishga investitsiyalarni keng jalb qila boshladi. Bugungi kunda rivojlangan investitsion faoliyatining yo’lga qo’yilishi hukumatimiz olib borayotgan oqilona investitsiya siyosatining natijalaridan biridir. Chunki iqtisodiyotni tarkibiy jihatdan qayta qurish, eksport imkoniyatini kengaytirish sohasida belgilangan yo’nalishlar kuchli investitsiya siyosatini o’tkazish bilangina amalga oshiriladi.

Xorijiy investitsiyalar ko’lamiga qarab xalqaro doiradagi, ya’ni xalqaro investitsiyalar ko’rinishiga ham ega bo’ladi. Xalqaro investitsiyalar - jahon mamlakatlari o’rtasida harakatda bo’lgan investitsiyalardir.

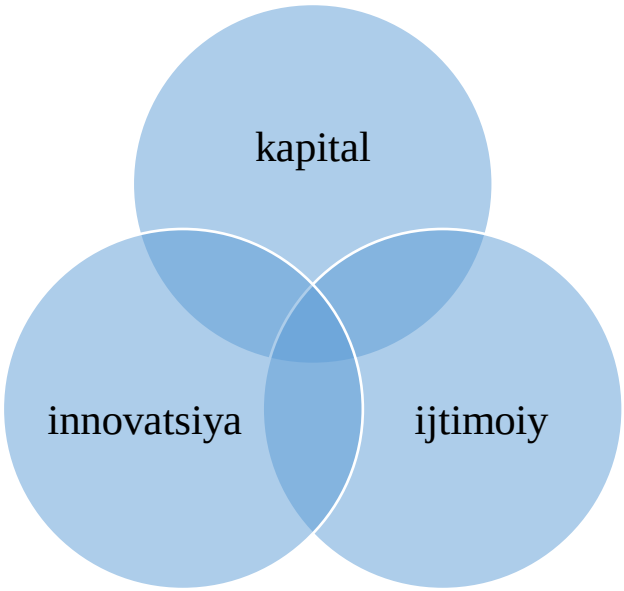
Investitsiyalarni xorijga chiqarish, ularning mamlakatlar o’rtasidagi faol harakati – zamonaviy jahon xo’jaligi va xalqaro iqtisodiy munosabatlarning ajralib

[47] O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh. Mirzizyoyevning Toshkent Xalqaro investitsiya forumidagi nutqidan.
[48] O’zbekiston Respublikasining 2025-yilgacha investitsiya siyosati strategiyasi.
[49] O’zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022 - 2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi” to’g’risidagi farmoni. 28.01.2022.

turuvchi xususiyatlariga aylandi. Investitsiyalarni chetga chiqarish – jahon xo'jaligidagi tovarlarni chetga chiqarish monopoliyasini tugatdi. Hozirgi vaqtda xalqaro investitsiyalarning o'rtacha yillik o'sish sur'ati 30%dan oshadi. Bu ko'rsatkich jahon savdosi o'sishi sur'atlaridan deyarli 5 marotaba ortiqdir. Xalqaro investitsiyalar o'zida moddiy boylik barpo etish uchun zarur bo'lgan ishlab chiqarish, pul va tovar shakllarida jamg'arilgan zaxiralarni mujassamlashtiradi. Ushbu investitsiyalar doimiy ravishda mamlakat ichida bir tarmoqdan boshqasiga, hamda davlatlararo harakatda bo'ladi.

Iqtisodiy kategoriya sifatida investitsiyalar quyidagicha harakterlanadi: birlamchi avanslangan kapitalni ko'paytirish maqsadida kapitalni tadbirkorlik obyektlariga joylashtirish, investitsion loyihalarni amalga oshirish jarayonida investitsiya faoliyati ishtirokchilari o'rtasida vujudga keladigan iqtisodiy munosabatlardir.

Xorijiy investitsiyalarning quyidagi turlari mavjud: kapital, innovatsiya va ijtimoiy investitsiya.




**1-rasm. Xorijiy investitsiyalarning turlari.**

Xozirda xorijiy investitsiyalarni jalb qilishning eng ommabop shakli hisoblangan xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxonalar ixtiyoriy ravishda O‘zbekiston Respublikasining qonun hujjatlariga muvofiq O‘zbekiston Respublikasi hududida uyushmalar, konsernlar, korporatsiyalar, konsorsiumlar va boshqa xo'jalik birlashmalari tashkil etishi, amal qilib turgan birlashmalar tarkibiga to‘la huquqli a'zo sifatida kirishi mumkin.

Xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxonalarni tashkil etishni ichki, tashqi va strategik sabablarga ko'ra bo‘lish mumkin:

**1-jadval**

**Xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxonalarni tashkil etish sabablari:**

| | |
|---|---|
| **Ichki sabablar** | Investitsiya muhitining ustunliklaridan foydalanish |
| | Risklarni taqsimlash |
| | Ishlab chiqarish miqyosida tejash |
| | Boshqaruvning yangi usullarini o'rganish |
| | Xorijiy bozorlarga chiqishni jadallashtirish |
| | Shartnoma xarajatlarini kamaytirish |
| **Tashqi sabablar** | Jahon bozoriga chiqish |
| | Siyosiy keskinlikning yumshashi |
| | Milliy hukumat talablari |
| | Samarali raqobatni vujudga keltirish |
| **Strategik sabablar** | Mustahkam xom ashyo bazasiga ega bo'lish |
| | Texnalogiyalar transferti |
| | Ishlab chiqarish diversifikatsiyasi |
| | Mamlakatda uzoq vaqt faoliyat olib borish imkoniyati |

Vatanimiz iqtisodiyotiga chet el investitsiyalarini jalb qilish va investitsiya faoliyati taraqqiyotini ta'minlash - qulay investitsiya muhitini barpo etishni talab qiladi. Mamlakatimizda Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasining tashkil etilgani chet el investitsiyalarini jalb etishda ko'p jihatdan muhim ahamiyat kasb etmoqda, desak, hech qanday mubolag'a bo'lmaydi. Chunki, jamg'armaning asosiy vazifasi iqtisodiyotning yetakchi tarmoqlari va yo'l-kommunikatsiya sohasidagi strategik muhim investitsiya loyihalarini xorijiy sheriklar bilan hamkorlikda moliyalashda faol ishtirok etishdan iboratdir.

Investitsiya muhitini yanada yaxshilash sohasida asosiy qadam xususiy va to'g'ridan to'g'ri xorijiy investitsiyalarni jalb qilish bo'yicha shart-sharoitlar yaratishga qaratilgan sa'y-harakatlar orqali to'liq va samarali institutsional asosni shakllantirish bo'lishi lozim. Xususiy investitsiyalarni faollashtirish uchun tadbirkorlik faoliyatini erkinlashtirish talab etiladi. Biznes bilan doimiy muloqot, muayyan sektorlarning rivojlanishiga to'sqinlik qiladigan to'siqlarni aniqlash va yengib o'tish bo'yicha astoydil ish olib borish kerak. Shu munosabat bilan investitsiyaviy jozibadorlikni oshirish va barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlash maqsadida investitsiyaviy faoliyatni rag'batlantirish, sohalarni raqamlashtirish va shaffoflikni maksimal darajada ta'minlash va korrupsiyaning oldini olish uchun xorijiy investorlarning murojaatlari va so'rovlari bilan ishlashni tashkil etish, xorijiy investitsiyalarni O'zbekistonning istiqbolli sohalariga yo'naltirish eng muhim omillardan hisoblanadi.

Keltirilgan ma'lumotlar asosida xulosa qilish mumkinki, respublikamizda kuzatilayotgan makroiqtisodiy barqarorlik va iqtisodiy o'sish suratlarini ta'minlashda, mamlakatimizda olib borilayotgan samarali investitsiya siyosatining ahamiyati beqiyos bo'lmoqda.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022 - 2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi” to’g’risidagi farmoni. 28.01.2022.
2. O’zbekiston Respublikasining “Investitsiyalar va investitsiya faoliyati to‘g‘risida”gi qonuni. 25.12.2019. O’RQ- 598.
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Investitsiya va tashqi savdo sohasida boshqaruv tizimini takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi farmoni. 28.01.2019. PF- 5463.
4. Vahobov A.V., Xajibakiyev Sh.X., Muminov N.G. Xorijiy investitsiyalar. O’quv qo’llanma. T.: Moliya. 2010.
5. Raimjonova M.A. O‘zbekistonda erkin iqtisodiy hududlarga investisiyalarni jalb qilishni faollashtirish. Avtoreferat. – T.: «BMA», 2012.
6. Karimov N, Xojimatov R. Investitsiyani tashkil etish va moliyalashtirish. O‘quv qollanma. – Toshkent.: TDIU, 2011 yil.

## *QORAQALPO`GISTON RESPUBLIKASIDA TURIZM XIZMATLAR SOHASI RIVOJLANISHINING EKONOMETRIK TAHLILI*

***Dosekeev Juginis Idriisovich***
*Qoraqalpoq davlat universiteti*
*djuginis@gmail.com*

***Annotatsiya.****Turizm mamlakatda ham, butun dunyoda ham asosiy xizmat ko'rsatish sohasi sifatida hissa qo'shishi mumkin. Bu sektorda boshqalar bilan madaniyat, ko'z-qarash va falsafa almashish uchun keng imkoniyatlar mavjud. Mamlakatga tashrif buyuradigan turistlar tovarlarni xarid qilishi, ma'naviy ehtiyojlarini qondirishi, turli xizmatlardan bahramand bo'lishi hududdagi ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga rag'bat bo'lib hisoblanadi.*

***Kalit so‘zlar:*** *turizm, transport, mehmonxona, xorijiy turistlar, turizm infratuzilmasi, tahlil.*

Turizm mahalliy byudjetni iqtisodiy rivojlanishida muhim rol o'ynaydi, chunki u mintaqada umumiy barqaror o'sishga yordam beradi. Biroq, ko'plab yo'nalishlar cheklangan kirish imkoniyati va turli xil turistik takliflarning yo'qligi sababli tashrif buyuruvchilarni jalb qilishda qiynalmoqda. Ushbu muammoga javoban, mazkur tadqiqot mahalliy turizmni yaxshilash uchun yangi turistik yo'nalishlar va transport kompaniyalari vositachiligining potentsial afzalliklarini o'rganishga qaratilgan. Qoraqalpo`giston Respublikasida rivojlanayotgan sayyohlik yo'nalishlari va transport kompaniyalari o'rtasidagi hamkorlikni yo'lga qo'yish orqali hududiy tashrif buyuruvchilar hajmini oshirish mumkin. Innovatsion texnologiyalar va marketing strategiyalari integratsiyasi orqali biz sayohatchilarni ilgari foydalanilmagan joylarda noyob va haqiqiy tajribalar bilan bog'laydigan uzluksiz va o'zaro bog'langan tarmoqni ro`yxatini kengaytirishni maqsad qilganmiz.

Mazkur maqolada vositachilik modeli (SEM Path) (Mediation model) ning

mahalliy turizmni rivojlantirishga ta'sirini, shu jumladan uning tashrif buyuruvchilar soni, daromad olish va jamoatchilik ishtirokiga ta'sirini o'rganadi. Rasmiy statistik ma`lumot asosida tahlil qilish va asosiy manfaatdor tomonlar bilan suhbatlar o‘tkazish orqali biz turizm sohasida muvaffaqiyatli vositachilik strategiyalarini amalga oshirish bo‘yicha ilg‘or tajriba va tavsiyalarni aniqlashga umid qilamiz. Natijada, ushbu tadqiqot maqsadli boshqaruv tashkilotlari, transport kompaniyalari va innovatsion hamkorlik orqali mahalliy turizmni rivojlantirishga intilayotgan tadbirkorlik subyektlari uchun tavsiyalar ishlab chiqishga qaratilgan.

Vositachi model (SEM Path) o'zgaruvchilarni ifodalovchi tuzilmalardan va bu o'zgaruvchilar orasidagi munosabatlarni izohlaydigan yo`naltirivchi chiziqlardan iborat regressiya asos qilib olinmoqda. O'qlar odatda o'zgaruvchilar orasidagi munosabatlarni ko'rsatish uchun ishlatiladi. Bitta to'g'ri strelka o'qning tagidan o'q boshigacha bo'lgan sabab-oqibat munosabatini ko'rsatadi. Ikki o'zgaruvchini bog'laydigan qarama-qarshi yo'nalishdagi ikkita to'g'ridan-to'g'ri bitta boshli o'q o'zaro sabab-oqibat munosabatlarini ko'rsatadi. Ikki boshli o'q ikki o'zgaruvchi o'rtasida topilgan bog'liqlik mavjudligini ko'rsatadi. O'zgaruvchining tasodifiy xatolik darajasi kichik aylanachalar ichida aks etadi.

Regressiya natijalariga ko`ra, taqdim etilgan vositachi tuzilmaviy tenglama modelida kuzatilayotgan endogen o'zgaruvchilar (Turistik_xizmatlar va Transport_korxonalar_soni) va ekzogen o'zgaruvchilar (Xorijiy_turistlar va Turistik_yo'nalishlar) o'rtasidagi munosabatlar o'rganiladi. Model ushbu o'zgaruvchilarning turizm xizmatlari va muayyan kontekstda transport kompaniyalari soniga ta'sir qilish uchun qanday o'zaro ta'sir qilishini tushunishga qaratilgan.

Transport korxonalar sonini bitta ortishi turizm xizmatlarini qo`shimcha ravishda 315.398 birlikka oshiradi.

Xorijiy turistlar tashrifining bir birlikka oshirishi turizm xizmatlarini 176.911 qo`shimcha ravishda birlikka oshiradi.

Yangi turistik yo'nalishlar sonini bitta ortishi turizm xizmatlarini 241.916 birlikka kamaytiradi.

Xorijiy turistlar tashrifining bir birlikka ortishi transport korxonalar sonini 0.044 birlikka qo`shimcha ravishda oshiradi.

Turistik yonalishlar bittaga ortsa transport korxonalar sonini 1.715 birlikka qo`shimcha ravishda oshiradi va natijada turizm xizmatlarini 315,398 birlikka ortadi.

**1-jadval. Qoraqalpo`giston Respublikasida turizm xizmatlar hajmini oshirish vositachi yo`lak regressiya modeli**

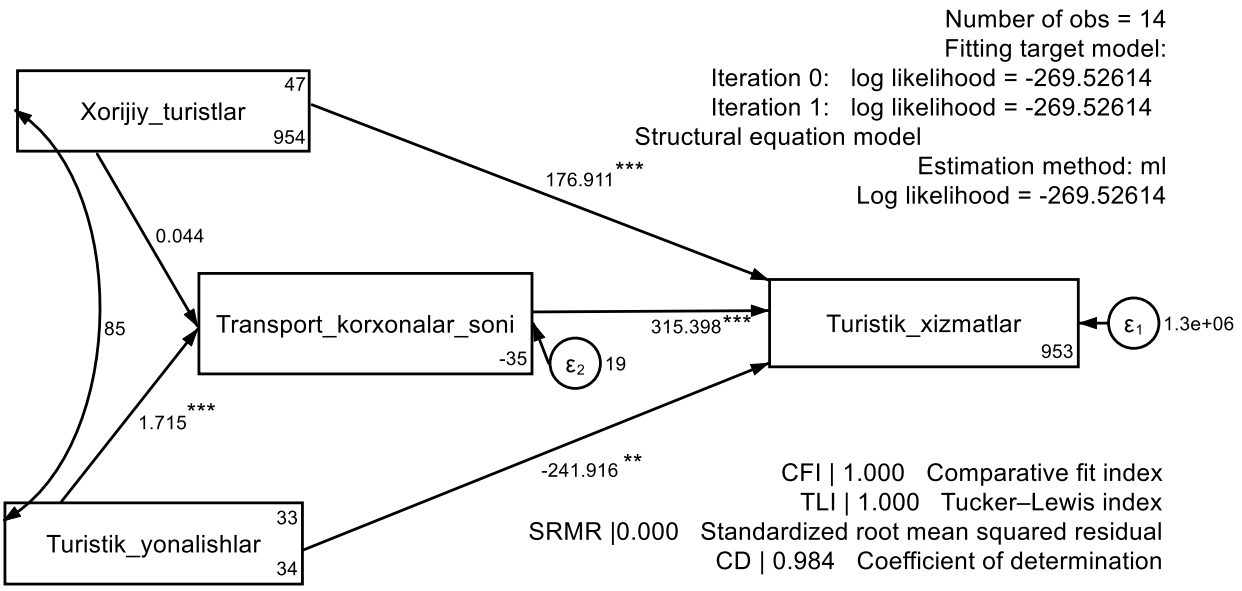
Number of obs = 14
Endogenous variables
Observed: Turistik_xizmatlar Transport_korxonalar_soni
Exogenous variables
Observed: Xorijiy_turistlar Turistik_yonalishlar
Fitting target model:
Iteration 0: log likelihood = -269.52614
Iteration 1: log likelihood = -269.52614
Structural equation model
Estimation method: ml

Log likelihood = 269.52614

| | Coefficient | OIM std. err. | z | P>z | [95% conf. | interval] |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Structural | | | | | | |
| **Turistik_xizmatlar** | | | | | | |
| Transport_korxonalar_soni | 315.398 | 68.981 | 4.570 | 0.000 | 180.198 | 450.598 |
| Xorijiy_turistlar | 176.911 | 11.597 | 15.250 | 0.000 | 154.181 | 199.641 |
| Turistik_yonalishlar | -241.916 | 132.462 | -1.830 | 0.068 | -501.537 | 17.704 |
| _cons | 952.838 | 3003.711 | 0.320 | 0.751 | -4934.327 | 6840.002 |
| **Transport_korxonalar_soni** | | | | | | |
| Xorijiy_turistlar | 0.044 | 0.043 | 1.030 | 0.305 | -0.040 | 0.129 |
| Turistik_yonalishlar | 1.715 | 0.231 | 7.420 | 0.000 | 1.262 | 2.168 |
| _cons | -34.816 | 6.990 | -4.980 | 0.000 | -48.515 | -21.116 |
| mean(Xorijiy_turistlar) | 47.014 | 8.257 | 5.690 | 0.000 | 30.832 | 63.197 |
| mean(Turistik_yonalishlar) | 33 | 1.549 | 21.310 | 0.000 | 29.965 | 36.035 |
| var(e.Turistik_xizmatlar) | 1291278 | 4.88e+05 | 615596 | 2708593 | | |
| var(e.Transport_korxonalar_soni) | 19.384 | 7.326 | 9.241 | 40.659 | | |
| var(Xorijiy_turistlar) | 954.388 | 360.725 | 454.989 | 2001.931 | | |
| var(Turistik_yonalishlar) | 33.571 | 12.689 | 16.005 | 70.420 | | |

Warning: The LR test of model vs. saturated is not reported because the fitted model is not full rank. There appears to be 1 more fitted parameter than the data can support.

Umuman olganda, model turistik sektorda ishtirok etuvchi o'zgaruvchilar o'rtasidagi murakkab munosabatlarni hisoblab, turistik xizmatlarni shakllantirishda xorijiy sayyohlar, turizm yo'nalishlari va transport kompaniyalari sonining ahamiyati yuqori ekanini izohlamoqda. Modelning log ehtimollik qiymati 269,52614ga teng bo`lib modelning ma'lumotlarga qanchalik mos kelishini ko'rsatadi.




**1-rasm. Qoraqalpo`giston Respublikasida turizm xizmatlar hajmini oshirish vositachi yo`lak visual regressiya modeli**

Demak, huudda turistik xizmatlar sohasini yanada rivojlantirish uchun transport korxonalar sonini oshirish vosita statistic jiatdan ahamiyatli deb topilmoqda. Fikrimizcha, endilikda transport korxonalar sonini oshirish qanday ahamiyatli omillarni vosita sifatida modelda tekshirsak ilmiy asoslanishini tekshirisimiz kerak bo`ladi. Bu uchun, biz aynan mazkur modelning o`zidan foydalangan holda endogen o'zgaruvchilar sifatida “Transport korxonalar soni” qaysiki bu o'zgaruvchi ma'lumotlarda kuzatilgan transport kompaniyalari sonini ifodalaydi. Vositachi o`zgaruvchi sifatida esa, “Turistik yo'nalishlar” belgilab olindi. Ekzogen o'zgaruvchilar “Mehmonxonalar soni” va “Xorijiy turistlar” kabi mustaqil o`zgaruvchilar kuzatilmoqda.

Turistik yo'nalishlar soninig bitta ortishi Transport korxonalar sonini qo`shimcha ravishda 1.8 birlikka oshiradi.

Mehmonxonalar sonining bitta ortishi Transport korxonalar sonini qo`shimcha ravishda 1.8 birlikka oshiradi.

Yuqoridagi ikki munosabat ham p qiymatning statistic jihatdan ahamiyatli oraliqlarda deb topilmoqda.

Umuman olganda, ushbu tuzilmaviy tenglama modeli Transport korxonalar soni va Turistik yo'nalishlar kabi endogen o'zgaruvchilar Mehmonxonalar soni va Xorijiy turistlar kabi ekzogen o'zgaruvchilar ta'sirida qanday ta'sir ko'rsatishi haqida tushuncha bermoqda. Koeffitsientlar va tenglamalar ushbu o'zgaruvchilar o'rtasidagi munosabatlarni va ular turizm va transport sektorlari kontekstida kuzatilgan ma'lumotlar naqshlarini tushuntirishga qanday hissa qo'shishini tushuntirishga yordam beradi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. Sobel ME. Asymptotic intervals for indirect effects in structural equations models. In: Leinhart S., editor. Sociological methodology. San Francisco, CA: Jossey-Bass; 1982. pp. 290–312. [Google Scholar]

2. Baron RM, Kenny DA. The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: concept, strategic and statistical considerations. Journal of Personality and Social Psychology. 1986; 51:1173–1182. [PubMed] [Google Scholar]

3. Bollen KA, Pearl J. Handbook of Causal Analysis for Social Research. New York, NY: Springer; 2012. Eight myths about causality and structural equation models. UCLA Cognitive Systems Laboratory, Technical Report (R-393). Draft chapter for S.Morgan (ed.) [Google Scholar]

4. Qoraqalpog'iston Respublikasi Statistika boshqarmasi.

## *XIZMAT KO'RSATISH SOHASINING RESPUBLIKA IQTISODIYOTIDAGI ULUSHI VA AHAMIYATI*

***Kuldoshev Lazizjon Sharifovich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis insitituti*
*stajyor tadqiqotchisi*
***Sharifov Bekzod Yuldashevich***
*Samarqand davlat universiteti Kattaqo'rg'on filiali*
*Bank ishi va audit yo'nalishi*
*3-bosqich talabasi.*

***Annotasiya****: Ushbu maqolada Respublikamizda xizmat ko'rsatish sohasining rivojlantirish vazifalari hamda mamlakatimiz milliy iqtisodiyoti tarkibining o'zgarishi undagi xizmatlar sohasining ulushi va sifatida tavsiflangan.*

***Аннотация:*** *В данной статье описаны задачи развития сферы услуг в нашей Республике и изменения в составе народного хозяйства нашей страны, а также доли сферы услуг в ней.*

***Abstract:*** *This article describes the development tasks of the service sector in our Republic and the changes in the composition of the national economy of our country, as well as the share of the service sector in it.*

***Kalit so'zlar:*** *xizmat ko'rsatish sohasi, iqtisodiy rivojlanish, raqamli iqtisodiyot, raqamli xizmatlar, YaHM, iqtisodiy o'sish.*

***Ключевые слова****: сфера услуг, экономическое развитие, цифровая экономика, цифровые услуги, ВВП, экономический рост.*

***Key words****: service industry, economic development, digital economy, digital services, GDP, economic growth.*

Xizmat ko'rsatish sohasi bozor iqtisodiyotiga o'tgan mamlakatlar iqtisodiyotida ustuvor o'rinni egallaydi. Respublikamizda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning asosiy yo'nalishlaridan biri xizmatlar sohasiga asoslangan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish, ular yordamida yangi ish joylarini yaratish, mehnat resurslaridan samarali va oqilona foydalanishni tashkil etishdir.

Prezidentimiz Shavkat Mirziyoyev ta'kidlaganidek: "Xizmatlar sohasida faoliyat yuritidshga ixtisoslashgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyotning tez o'zgarib turadigan bozor talablariga javob berishini

ta‘minlaydigan zamonaviy tuzilmalarini shakllantirishda yangi ish o‘rinlarini tashkil qilishda va axoli daromadlarini oshirishda qanchalik o‘ta muxim rol o‘ynashini albatta chuqur anglashimiz zarur’’

Ma‘lumki, respublikamizda xizmatlar sohasiga ixtisoslashgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari uchun yaratilgan qulay ishbilarmonlik muhiti bugungi kunda aholi turmush darajasining yaxshilanishida, mamlakat iqtisodiyotining barqaror yuksalishida, yangi ish o`rinlari yaratilishi va aholi daromadlari ortib borishida muhim omil bo`lmoqda. Mamlakatimizda bozor islohotlarini yanada chuqurlashtirish va iqtisodiyotni liberallashtirish, ishbilarmonlik muhitini yaxshilash, raqobatni rivojlantirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirishni rag`batlantirish yo`lidan izchil olg`a siljish borasida keng ko`lamli chora-tadbirlar kompleksi qabul qilingan.

Xususan, davlatimiz rahbari tashabbuslari bilan mamlakatimizda ishbilarmonlik muhitini yanada takomillashtirish, tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish uchun qulay sharoitlar yaratish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik hamda turizm sohasini jadal rivojlantirish borasida keng ko`lamli islohotlar amalga oshirilmoqda.

Jumladan “Xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021- yil 11- maydagi PQ-5113-son qarorida Xizmatlar sohasining mamlakatimiz iqtisodiyotidagi ulushini ko‘paytirish, joylarda xizmatlar sohasidagi mavjud imkoniyatlarni to‘liq ishga solish, xizmatlar turlarini kengaytirish va sifatini oshirish bo‘yicha o‘z yechimini kutayotgan muammoli masalalarni hal qilish, mazkur yo‘nalishda tadbirkorlik sub’ektlarini yanada qo‘llab-quvvatlash, ularning g‘oya va tashabbuslarini rag‘batlantirish maqsadida: belgilab berilgan ustovor yo‘nalishlar asosida milliy iqtisodiyotmizni tubdan takomillahstirish, xizmatlar sohasining undagi ahamiyatini yanada kuchaytirish bo‘yicha chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda.

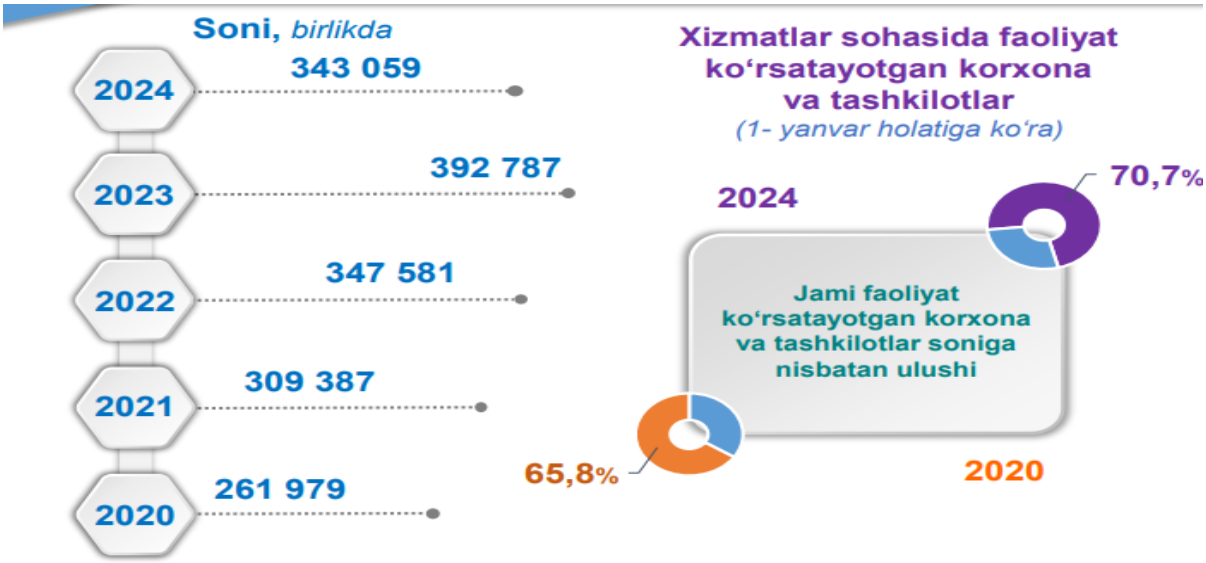
Belgilab quyilganki, respublikada xizmatlar sohasining rivojlanganligini baholash tizimini joriy etish orqali davlat organlari va tashkilotlarining bu boradagi faoliyati samaradorligini oshirish va mansabdor shaxslarning mas’uliyatini kuchaytirish;

Xizmatlar sohasida ortiqcha byurokratik to‘siqlarni bartaraf etish, har bir hududning o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqib xizmatlar turlarini kengaytirish, hududlarda, ayniqsa, qishloq joylarda transport, moliyaviy, shuningdek, bank, turizm hamda savdo xizmatlari qamrovini kengaytirish va boshqalar.

Bularning natijasi o‘laroq, bugungi kunda xizmatlar sohasining mamlakat YaIM da 44 % ni tashkil etgani yoki mamlakat jami aholisining 52 % dan ortig‘i aynan mana shu sohada mehnat faoliyati bilan bandligini bemalol qayd etishimiz mumkin. Respublikamizda so‘ngi yillarda qulay ishbilarmonlik muhitining yaratilishi, investitsiyalarning keng jalb qilinishi natijasida nafaqat iqtisodiy o`sish sur‘atlarining oshishi, balki iqtisodiyot tarkibida muhim sifat o`zgarishlarining yuz berishi ta‘minlandi. Tarkibiy o`zgarishlar borasidagi siyosatning izchil amalga oshirilishi natijasida mamlakat iqtisodiyoti tarkibi diversifikatsiya qilindi.

Bugungi kunda xizmatlar sohasi rivojlangan mamlakatlar iqtisodiyotida hal qiluvchi rol o‘ynagani kabi, O‘zbekistonda ba‘zan uchlamchi sektor deb ataluvchi

ushbu soha mamlakat iqtisodiyotining jadal rivojlanayotgan tarmoqlaridan biri hisoblanadi. 2024-yil 1-yanvar holatiga, respublikada davlat reestridan o‘tgan va faoliyat ko‘rsatayotgan tashkilot va korxonalardan 343059 ga yaqini aynan xizmatlar sohasida faoliyat ko‘rsatmoqda va bu boshqa sohalar bilan taqqoslaganda eng yuqori ko‘rsatkich hisoblanadi. Respublikadagi ayni kunda faoliyat olib borayotgan korxona va tashkilotlarni (fermer va dehqon xo‘jaliklaridan tashqari) sohaga ixtisoslashuvu bo‘yicha foizlar kesimida taqqoslaydigan bo‘lsak, bu yerda 70,7 % lik natija bilan aynan xizmatlar sohasi yetakchilik qiladi, undan keyingi o‘rinlarni sanoat (14,3 %), qurilish (9,0 %) hamda 6 % lik ko‘rsatkich bilan qishloq o‘rmon va baliq xo‘jaligiga ixtisoslashgan tadbirkorlik subyektlari egallaydi. Xizmat ko‘rsatuvchi tashkilot va korxonalar umumiy sonida 277 066 dan ortig‘i kichik tadbirkorlik subyektlari hisoblanadi. 2024-yil 1-yanvar holatiga ko‘ra ularning ulushi 66,4 % ni tashkil etdi.




**Xizmatlar sohasida faoliyat ko‘rsatayotgan korxona va tashkilotlar to‘g‘risida ma’lumot**

O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika ishlari dasturiga muvofiq, agentlik tomonidan har yili Qoraqalpog‘iston Respublikasi, viloyatlar va Toshkent shahri bo‘yicha yalpi hududiy mahsulotni (keyingi o‘rinlarda – YaHM) dastlabki baholash ishlari amalga oshiriladi. YaHM – milliy hisoblar tizimining asosiy ko‘rsatkichi bo‘lib, muayyan davrda mintaqaning iqtisodiy hududida joylashgan rezident – institutsional birliklar ishlab chiqarish faoliyatining yakuniy natijasini ifodalaydi. YaHM ishlab chiqarish usulida, iqtisodiy faoliyat turlari bo‘yicha yalpi qo‘shilgan qiymat hajmi va mahsulotlarga sof soliqlar yig‘indisi orqali hisoblanadi.

Olib borgan tadqiqotlarimiz asosida respublika hududlarida (viloyatlarda) ishlab chiqarilgan YaHM tarkibida xizmatlar soasining ulushini tahlil qilib chiqdik va bu orqali hududlarning xizmatlar ko‘rsatish salohiyati hamda viloyatlarda xizmatlarga bo‘lgan talab hajmini aniqlab oldik.

Xususan, o‘tgan 2023-yil mobaynida hududlarda yartilgan xizmatlar sohasi ko‘rsatgichlariga nazar tashlaymiz:

2023 yilning yanvar'-dekabr' oylarida bozor xizmatlarining umumiy hajmida Toshkent shahrining ulushi 38,4 %, ya'ni 137 358,1 mlrd. so‘mni tashkil etdi. 2021 yilga nisbatan ushbu hududda o‘sish sur'ati 118,2 % ga yetgan.

Sirdaryo viloyatida ko‘rsatilgan bozor xizmatlari hajmi 5 029,8 mlrd. so‘mni yoki jami xizmatlar hajmining 1,4 % ini tashkil etdi. O‘sish sur'ati 112,5 % ga yetdi.

Xizmatlar sohasining rivojlanishi aholining hududiy va ijtimoiy, yangi iqtisodiy hududlarni o‘zlashtirishni, ishlab chiqarish samaradorligini oshirishni va moddiy ne'matlarni iste'mol qilishni ta'minlaydi.

Fikrimizcha, YaHM tarkibida xizmatlar sohasining ulushi naqadar muhimligini aniqlab olishimiz uchun xizmatlar sohasi yuqori, o‘rta va past bo‘gan hududlar kesimida yuqoridagi xizmat turlarining ko‘rsatkichlarini tahlil qilib chiqish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz.

O‘zbekistonda ham yuksak iqtisodiy salohiyat va resurslar yetarli darajada mavjud bo‘lib, uni aynan xizmatlar sohasini rivojlantirishga qaratish eng oqilona yo‘l hisoblanadi. Tadqiqotlarimiz natija-sida O‘zbekistonda xizmatlar sohasini rivojlantirish bo‘yicha quyidagi takliflarni ilgari suramiz:

Turizm xizmatlarida tarixiy yodgorliklar, zamonaviy infratuzilma, jozibador tabiat, mehmon-do‘st kishilar mamlakatimiz turizm salohiyati yuqo-riligidan dalolat beradi. Turizm taklifini diversifi-katsiya qilish, sohada xizmat ko‘rsatuvchilar ta’limi va malakasini oshirish, turistik manzillarga olib bo-ruvchi yo‘llarni yaxshilash hamda ichki turizmni kengroq targ‘ib qilish zarur.

Transport xizmatlarini rivojlantirishda min-taqamiz Osiyoni Yevropa bilan bog‘lagan muhim transport koridorining markazida joylashgan. Xal-qaro transport koridorlarini rivojlantirish, yo‘lovchi va yuk tashish transporti oqimlarini maqbullashti-rish, xalqaro va mintaqaviy tranzitni rivojlantirish zarur.

**Foydalanilgan adabiyotlar.**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 28.01.2022 yildagi PF-60-son 2022— 2026-yillarga mo‘ljallangan yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 11.09.2023 yildagi PF-158-son “O‘ZBEKISTON — 2030” STRATEGIYASI TO‘G‘RISIDA.

3. Antipov, A. Yu. Innovasionnaya deyatel'nost' kak faktor konkurentosposobnosti firmi. // Marketing i marketingovie issledovaniya. - 2009. - №3 - S. 212 - 221.

4. Arenkov I. A., Salixova Ya. Yu., Gavrilova M. A. Konkurentniy potensial predpriyatiya: model' i strategii razvitiya // Problemi sovremennoy ekonomiki. - 2011.- №4, 2011.

5. Demchenko, A. Marketingovie innovasii v usloviyax krizisa. // Marketing. - 2009. - №1 -S. 44 - 50.

# *KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI KREDITLASH AHAMIYATI*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot a servis instituti*
*"Bank ishi" kafedrasi assistenti*
***Musurmonov Hikmatulla Ne'matullo o'g'li***
*Samarqand iqtisodiyot a servis instituti talabasi*

Hozirgi kunda muhtaram Prezidentimiz tashabbusi bilan kichik biznes va xususiy tadbirkorlarga juda katta imkoniyat va imtiyozlar berilyapdi.Bunday imkoniyatlar zamirida o'rta mulkdorlar sinfini ko'paytirish, mamlakat iqtisodiyotini barqaror o'shlab turish va yuksaltirish, yangi ish o'rinlarni yaratish va aholi daromadini oshirish, kambag'alchilikni qisqartirish yotadi.

Statistik ma'lumotlarga qaraganda so'ngi 10 yilda yalpi ichki mahsulot tarkibida kichik biznes ulushi 31,1 foizdan 52,5 foizga o'sgan,ushbu sohada bandlik darajasi iqtisodiyot tarmoqlarida ish bilan band aholi umumiy sonining 49,7 foizdan 74,5 foizgacha oshgan.Aholi daromadining 47 foizdan ziyodi tadbirkorlik faoliyatidan tushgan daromadlarga to'g'ri keladi. Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi Qishloq xujaligi vazirligi bilan birgalikda bir oy muddatda agrar sohasidagi va hududlardagi boshqa oliy ta'lim muassasalariga tegishli o'quv-tajriba uchaskalarida bog' va tokzorlarni barpo etish,sabzavot , kartoshka, poliz, dukkakli va moyli ekinlarni yetishtirish bo'yicha ko'rgazmali dala maydonlarini barpo etish ko'zda tutilgan.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun 2023-yilda ham bir nechta ishlar amalga oshirildi. Bulardan bir ishsiz yoshlarga o'z mahallalaridagi yoki mahalla atrofidagi fermer xo'jaligi yerlaridan 25 sotixdan 20 yilaga berildi.Bu esa biz yoshlarga berilgan imkoniyat edi, bu yerlarga sabzavodlar, poliz ekinlari va turli ekinlarni ekiladi.Bundan maqsad esa O'zbekiston bozorlarini to'yintirish va arzon hamda sifatli mahsulotlarning ko'payishiga olib keladi, xaridorlar esa ham sifatli ham arzon mahsulotlar xarit qiladilar.Raqobatchilar ko'paygan sari sifatli va jahon talabiga mos mahsulotlar yetishtirila boshlaydi, bu esa nafaqat O'zbekiston balki jahon bozorlariga ham kirib borish imkoniyatini beradi.Bunday ishlarni amalga oshirilishi mamlakatimizga ham daromad ham obru olib keladi.2024- yil

O'zbekistonda "Yoshlar va biznesni qo'llab –quvvatlash yili"deb e'lon qilinganligi sababli kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlanishiga yana bir turtki bo'ldi.Ishsiz yoshlarga 25 sotixdan yer berish yoshlarga yaxshi imkoniyat edi, lekin bu imkoniyatdan hamma unumli foydalaolmadi chunki tadbirkorlik qilish uchun yetarli emas edi, tadbirkorlik qilish uchun mablag' kerak bo'lardi.Shuning uchun O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021 yil 15 –dekabrdagi "Meva – sabzavotchilik sohasini davlat tamonidan qullab –quvvatlash, tarmoqda klaster va kooperatsiya tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-52 son qarorida nazarda tutilgan shartlarda va mablag'lar doirasida talabgorlarga tijorat banklari tamonidan 7 yilgacha muddatga 100 mln so'mgacha kredit ajratish.Talabgorlarga mini-texnika, urug' va kuchat xaridiga "Yoshlar Daftari"

jamg’armasidan 5 mln so’mdan subsidiya, Fermer dehqon xujaliklari va tamorqa yer egalarini qullab –quvvatlash jamg’armasidan -33 mln sumgacha kredit ajratiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti 2023- yil 18- avgust kuni tadbirkorlar bilan ochiq muloqot o’tkazildi.Bu muloqot kichik biznesni qullab- quvvatlash haqida edi. Iqtisodiyot va moliya vazirligi, “Biznesni rivojlantirish banki” aksiyadorlik tijorat bankining 2023-yil 1-oktabrdan boshlab “Kichik biznesni uzluksiz qo‘llab-quvvatlash” kompleks dasturini amalga oshirish haqidagi taklifi ma’qullandi.

Qashqadaryo Kasbi tumani mahallarda ham aholi bandligini taminlash va kichik biznesni rivojlantirish maqsadida ko’plab ishlar olib borilaypdi.Kasbi tumanining Tinchlik mahallasida tadbirkorlikni rivojlantirish, kambag’allikni qisqartirish,aholi bandligini oshirish bo’yicha hokim o’rin bosari Sirojiddin Qo’rbanov masullar bilan hamkorlikda mahalladagi har bir oilani honadonbay tarizda o’rganib, aholini ish bn taminlash, ularga doimiy daromad manbayini yaratishga ko’maklashmoqda.Misol uchun mahallada avtomabillar ko’pligi sababli, u yerda avtomabillarni qayta jihozlash, tamirlash, texnik xizmatlar ko’rsatish va boshqa shu kabi xizmatlarni ko’rsatish maqsadida avtoservis ochildi. Mahallada hozirda tadbirkorlikni rivojlantirish uchun ichki imkoniyatlarni ishga soluvchi omillar va yunalishlar aniqlab, mahallani iqtisodiy o’sishini taminlash borasida ham tizimli ishlar olib borolmoqda. Bu borada mahalla faollari va ko’p yillik tajribaga ega bo’lgan tadbirkorlar bilan bamaslahat ish olib borayotgani samarali natija beryapdi.

Mahallalarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish quydagi sohalarda doimiy daromad kelib turadi va aholi uchun qulayliklar keltiradi.

- ❖ Sartoroshlik
- ❖ Ko’chma do’konlar
- ❖ Fyuzing-sotish uchun,rangli shishadan turli xil esdalik sovg’alarini ishlab chiqarish.
- ❖ Buyurtmaga shirinliklar tayyorlash-turli tadbirlar uchun tortlar, pecheneylar.
- ❖ Yumshoq qo’g’irchoqlar tayyorlash
- ❖ Sotish uchun uy hayvonlarini yoki gullarni ko’paytirish
- ❖ Uy sharoitida quyonlarni va tovuqlarni yetishtirish
- ❖ Meva va sabzavotlar yetishtirish
- ❖ Tikuvchilik

Yuqoridagi sohalarda uyda turib pul ishlash mumkin va ortiqcha xarajatlarni oldini oladi. Ijara haqiga va yul kiraga pul sarflamaydi. Mahalladagi aholi ham bu xizmat foydalanish uchun tuman markazlariga va shaharlarga borib vaqt va pulini sarflamaydi.

Qishloq xujalik mahsulotlarini yetishtirishdan sotishgacha bo’lgan zanjirni qamrab oluvchi yangi tizimni joriy qilish maqsadida talabgorlar Yoshlar ishlar agentligi tuman (shahar) bulimi bilan kelishilgan xolda “Agrobank “ ATBning “Fermerlar maktabi”, “Suvchilar maktabi”, agrar sohasida kadrlar tayyorlaydigan oliy ta’lim muassasalariga va hududlardagi kichik biznesga ko’maklashish markazlariga o’quv kurslariga yo’naltirilmoqda.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**

1.O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 23 martdagi «Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida»gi 3620-sonli Qarori.

2.O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. Murojaat (2018). Xalq so'zi gazetasining 23 dekabr soni.

3. Моисеева, Р.Ю. Развитие банковских технологий с применением дистанционного банковского обслуживания. Моисеева Р.Ю. //Финансовые рынки и банки. – №2. – 2018. – с. 38–41.

4. О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. Банковское дело: учебник – Москва: КноРус, 2016. – 800с.

5. Tursunov, F. M. (2023). TIJORAT BANKLARIDA MASOFAVIY BANK XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISH MUAMMOLARI VA ULARNI BARTARAF ETISH AHAMIYATI. SCHOLAR, 1(30), 75–81. https://doi.org/10.5281/zenodo.10107440

6. Tursunov Faridun Mustafoyevich. (2023). OPPORTUNITIES FOR REMOTE BANKING SERVICES TO GROW IN REPUBLIC OF UZBEKISTAN'S COMMERCIAL BANKS. Galaxy International Interdisciplinary Research Journal, 11(11), 4–7. Retrieved from https://internationaljournals.co.in/index.php/giirj/article/view/4524.

## *ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА*

***У.О.Назаров***
*стар.преп. СамИЭС*

***Аннотация:*** *В статье рассматриваются проблемы оценки конкурентоспособности услуг на гостиничных предприятиях, в которых качество рассматривается как важный фактор конкурентоспособности объекта. В статье используются экспертный, факторный и параметрический методы оценки конкурентоспособности услуг на гостиничных предприятиях, также изучаются вопросы формирования требований и продаж через регрессионные ссылки.*

***Ключевые слова:*** *обеспечение качества, «входящие», «исходящие», «общие» и «специфические» факторы, качество обслуживания, согласованность, надежность, точность, распознавание, скорость передачи данных, регрессия, соответствие цены и качества.*

***Abstract****: The article deals with the problems of assessing the competitiveness of services at hotel enterprises, in which quality is considered as an important factor in the competitiveness of an object. The article uses expert, factorial and parametric methods for assessing the competitiveness of services in hotel enterprises, and also studies the formation of requirements and sales through regression links.*

***Keywords****: quality assurance, "inbound", "outbound", "general" and "specific" factors, quality of service, consistency, reliability, accuracy, recognition,*

*baud rate, regression, value for money*

Туристический бизнес — одна из наиболее быстро развивающихся отраслей мирового хозяйства. По некоторым оценкам, международный туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению.

Всемирный совет по путешествиям и туризму, промышленная группа со штаб-квартирой в Лондоне оценивают экономическую деятельность в области путешествий и туризма в 2017 г. в 3,6 трлн. долл., то есть приблизительно 11% валового мирового продукта, что делает ее самой крупной отраслью в мировой экономике. Современные доходы от туризма оценивают в триллионы долларов США, что сопоставимо с ВНП «великих» держав[50].

Вклад индустрии туризма в структуру ВНП стран, наиболее популярных для посещения, пока весьма скромен.

Наибольшие доходы от туризма в ВНП имеют Австрия (8%), Испания (5,8%), Швейцария (5,2%). По темпам развития туризма выделяются Китай, Мексика, США. Вместе с тем в некоторых странах доходы от туризма являются определяющей статьей ВНП: Бермудские острова — 34,7%, Сейшельские острова — 27,4%, Антигуа — 58,5%, Багамы — 52,1%. По статистике в 49 наименее развитых странах мира туризм занимает второе место после нефти в качестве источника поступлений в иностранной валюте[51].

Туризм, как доходная и инфраструктурная сфера экономики, еще с советских времен обладал преимущественной базой в Узбекистане, что выгодно отличало эту центрально-азиатскую республику от большинства бывших союзных субъектов. Обусловлено это явление, прежде всего, географическим положением республики, большим потенциалом в области организации туристических привлекательных маршрутов и т.д.

Все это полностью объясняет то, что туризм на сегодняшний день играет одну из главных ролей в мировой экономике и является в настоящее время одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире. Поэтому вопросы о будущем данной отрасли мирового хозяйства, о ее перспективах и динамике ее развития в наступающем третьем тысячелетии столь важны. В результате – туризм является сейчас одним из самых динамично развивающихся видов международного бизнеса. Интерес к туризму предпринимателей очевиден и объясняется рядом факторов. Во-первых, для того, чтобы начать заниматься туристским бизнесом, не требуется слишком больших инвестиций. Во-вторых, на туристском рынке вполне успешно взаимодействуют крупные, средние и малые фирмы. И при этом данный вид бизнеса позволяет быстро оборачивать капитал, а также (в сфере международного туризма) извлекать известные выгоды за счет валютных операций.

Ожидается постепенное смещение акцентов в развитии туризма от традиционных рынков Западной Европы, США, Японии и Канады к

альтернативным рынкам, таким как Центральная и Восточная Европа, включая Россию, Китай, Южная Корея, Мексика, а также некоторые страны Ближнего Востока (табл.1.1.1.).

*Таблица 1.1.1.* Распределение объемов въездного туризма по регионам мира (международные туристские прибытия, млн. чел.)

| **Регионы мира** | **Прибытия** | | | | **Прогноз** | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | **2010** | **2012** | **2015** | **2019** | **2020** | **2025** |
| Всего | 327,1 | 457,2 | 565,4 | 667,7 | 1006,4 | 1561,1 |
| Африка | 9,7 | 15,0 | 20,2 | 27,4 | 47,0 | 77,3 |
| Америка (Северная и Южная) | 64,3 | 92,8 | 108,9 | 130,2 | 190,4 | 282,3 |
| Восточная Азия (Тихоокеанский регион) | 31,1 | 54,6 | 81,4 | 92,9 | 195,2 | 397,2 |
| Европа | 212,0 | 282,7 | 338,4 | 393,4 | 527,3 | 717,0 |
| Ближний Восток | 7,5 | 9,0 | 12,4 | 18,3 | 35,9 | 68,5 |
| Южная Азия | 2,5 | 3,2 | 4,2 | 5,5 | 10,6 | 18,8 |

Одной из наиболее значимых тенденций развития мирового туризма является резкое усиление конкуренции на рынке туристического предложения как следствие появления все большего числа растущих стран с амбициозными планами привлечения туристов, а также перенасыщения на рынке однотипного туристского предложения. Рынок туризма весьма динамичен и незамедлительно реагирует на изменения условий приема туристов в туристских центрах. Например, цунами 2004 года в Тихоокеанском регионе серьезно пошатнуло позиции таких развитых туристских центров как Тайланд, Малайзия и Индонезия. В результате этого страны, стремящиеся сохранить, либо упрочить свои позиции на международном рынке, осуществляют планирование туризма на основе принципов устойчивого развития, предусматривают долгосрочные инвестиции в данную сферу и имеют четкие государственные стратегии развития туризма.

Основные составляющие стратегий, которые используются в мировой практике: детальный анализ собственных рынков с оценкой соотношения традиционных и перспективных направлений, учет общемировых тенденций и мультипликативного эффекта от развития туризма, проведение ежегодных международных кампаний под определенными запоминающимися девизами, а также широкое использование возможностей передовых информационных технологий как базовой платформы общения с потребителями туристских услуг. Сфера туризма при успешном развитии может стать одним из ключевых элементов, позволяющих создать условия для достижения стратегических целей развития страны, а именно, повышения благосостояния населения на основе динамичного и устойчивого экономического роста, обеспечения занятости населения, повышения уровня удовлетворения социальных и духовных потребностей, создания потенциала для будущего развития государства и укрепления международных позиций. Немаловажной тенденцией современного туризма является повышение роли государственной

политики развития туризма страны в целом, а также целевого продвижения отдельных туристских продуктов на отечественном и международном рынках (рис. 1).

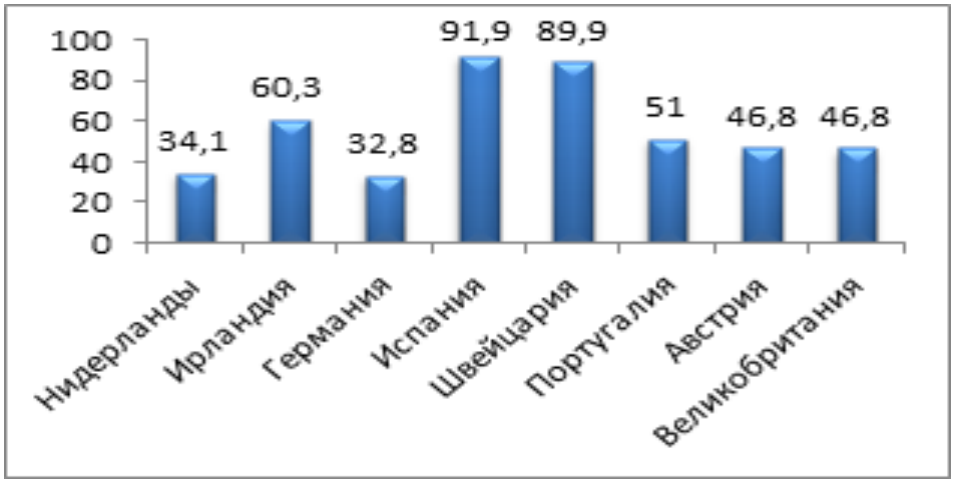



***Рисунок 1.1.*** **Бюджеты национальных туристских организаций, выделяемые на рекламу, млн. евро, 2018 г.**

При условии проведения эффективной государственной политики туристская индустрия обеспечивает рост качества услуг, стимулирует развитие человеческого капитала, повышает качество жизни, создает и совершенствует инфраструктуру.

**Список использованной литературы:**

1. Азоев ГЛ. Конкуренция: Анализ, стратегия и практика. М.: ИНФРА-М, 1996.
2. Алексеев В. Практикум по маркетингу: Задачи, тесты, ситуации. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Амблер Т. Практический маркетинг. Издательство "Питер", 1999-400 с. (серия "Теория и практика менеджмента")
4. Андреева О.Технология бизнеса: Маркетинг: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1997.
5. Ассэль Г. Маркетинг: Принципы и стратегия. М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Барышев А. Маркетинг: Учебник. М.: Академия, 2002.
7. Бейкер М. Маркетинг: Энциклопедия. СПб.: Питер, 2002.
8. Белявский И. Маркетинговое исследование: Информация, анализ, прогноз. М.: ИНФРА-М, 2001.

## *ТИЖОРАТ БАНКЛАРИНИНГ ХИЗМАТ ТУРЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ*

***Х.Худойқулов***
*Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти ассистенти*

Банкларни трансформация қилиш жараёнида мижозларнинг талаблари ортиб бориши муқаррар ва бу борада илғор инновацион банк хизматларини

сифатли кўрсатилмаслиги натижасида банк мижозларининг ўз банкига бўлган ишончининг камайишига олиб келиши мумкин.Банк хизматлари банк даромадларини оширишга, хусусий ва корпоратив банклар, ҳамда иқтисодиётнинг эҳтиёжларини қондиришга қаратилган банк тадбиркорлигининг анъанавий соҳаси бўлиб ҳисобланади. Банк хизмати - банк операцияларини ўтказишни оптималлаштирувчи назарий, технологик, молиявий, интелектуал ва профессионал банк фаолиятидир. Банк хизмати ҳақиқатдан ҳам банк фаолияти мажмуасидир.

Тижорат банклари хизматларининг иқтисодий мазмунига ва кўзланган мақсадига кўра икки йирик гуруҳга бўлиш мумкин:

1. Маълум даражада банкнинг ликвидлилигини сақлаб туриш учун бажариладиган хизматлар.

2. Даромад олиш мақсадида бажариладиган хизматлар. Ушбу икки хизматлар гуруҳи ўртасида маълум нисбат мавжуд бўлиб, у банк фаолиятини сифат жиҳатдан маълум даражада таъминлаб туриш имконини беради. Банк ликвидлигини таъминлаш мақсадида бажариладиган хизматларнинг баъзи бирлари банкка даромад келтирсада, улар мавжудлигининг сабаби банк умумий ликвидлигини маълум даражада ушлаб туришдан иборатдир. Шуни таъкидлаб ўтиш мумкинки, бозор муносабатлари шароитида Марказий банк тижорат банкларининг ликвидлик даражаси юқори ўрганилган талаб даражасида бўлишини назорат қилади, аммо бизнинг фикримизча, хизматларнинг даромадлилигига ҳам эътибор бериш зарур.

Банк хизматлари бозори - бу мижозлар талабини қондиришга қаратилган банк хизмати талаби ва таклифининг шаклланиш соҳасидир. Қуйида келтирилган жадвал маълумотларидан шу нарсани сезиш мумкинки, банк хизматлари ва операциялари ўртасидаги фарқ асосан унинг фойда олиш ва ўз мавқеини янада мустаҳкамлашга қаратилган.

**“Операция” ва “Хизмат” тушунчаларининг фарқланиши**

| | |
|---|---|
| **ХИЗМАТ** | Бошқача фойда келтирадиган ҳаракат. Нафақалар ва бошқа ижтимоий ёрдамлар. Моддий табиатни ўзгариши билан бевосита боғлиқ бўлмаган меҳнатнинг барча турлари. Бу нарсалар истеъмолига хизмат кўрсатиш воситасида аҳолининг ҳар хил индивидуал талабларини қондиришга қаратилган меҳнат турлари. Янгидан мавжуд бўлмаган маҳсулот яратилмайдиган, лекин мавжуд маҳсулот сифати ўзгарадиган жараённи амалга оширувчи ишлар, фаолият турлари. Бу ашёлар кўринишида эмас, балки фаолият хизматлар кўринишида таклиф этилувчи неъматдир. |
| **ОПЕРАЦИЯ** | Ўзи кабилар билан бир қаторда алоҳида ҳаракат. Бир мақсадда бирлаштирилган ҳаракатлар мажмуи. Мижозлар ҳисобидан ва топшириғига асосан бажариладиган ҳуқуқий, комиссион операциялари. Бир иқтисодий масалани ечишга қаратилган ўзаро боғлиқ бўлган банк фаолияти. Кўзланган мақсадни амалга ошириш билан боғлиқ ҳаракат. |

Банк хизматлари ривожланишига кўра қуйидаги турларга бўлинади:

1. Анъанавий;

2. Ноанъанавий.

Тижорат банкларининг анъанавий банк хизматларига банкларнинг ташкил топиши билан мижозларга кўрсатиб келинаётган банк хизматлари кириб, улар барча банкларга хосдир.

*Яъни, тижорат банкларининг кредитлаш операциялари ва депозит операциялари анъанавий хизматларнинг асосини ташкил этади.*

Банкларнинг ноанъанавий хизматларига биз одатда банклар фаолиятига энди кириб келган банк хизматларини киритишимиз мумкин. Бундай хизматлар банклараро рақобатнинг ривожланиши, компьютер технологияларининг банклар кўрсатаётган хизматларда қўлланилиши натижасида жорий қилинган хизматлар ҳисобланади.

Тижорат банкларининг ноанъанавий хизматлари банк мижозлари учун кўплаб қулайликларни яратиши билан бир қаторда банклар томонидан кўрсатиладиган хизматлар сифати ошишига ва банк хизматлари турлари кўпайиб боришига бевосита кўмаклашади.

Банк хизматлари бозори электрон ҳужжат айланиши тизимига ўтган даврлардан бошлаб бир қанча турдаги электрон хизматлар қўлланила бошланди ва мижозларга кенг миқёсда таклиф этилади. Компьютер технологиялари ҳамда интернетнинг фаол қўлланилиши хилма-хил банк хизматлари бозори юзага келишига замин бўлди.

Анъанавий банк хизматларини эндиликда масофадан туриб амалга ошириш имконияти барчага бирдай маъқул келгани натижаси ўлароқ унинг сегментларга ажралиши юз берди.

Масофадан туриб бошқариладиган банк хизматлари бевосита электрон воситалар ёрдамида амалга оширилиши табиий ҳол бўлиб, барча масофавий банк хизматларига нисбатан янгича электрон банкинг деган таъриф ҳам ишлатила бошланди. Уларга Mobile-Банкинг, Phone-Банкинг, Video-Банкинг, Web-Банкинг, WAP-Банкинг, SMS-Банкинг, PC-Банкинг, «Банк-мижоз» тизими, «Internet-Banking» кабиларни киритиш мумкин.

*Тижорат банкларининг хизматлари тобора кенгайиб, сифати яхшиланиб бормоқда, улар янги, истиқболли мижозларни жалб қилиш учун рақобатлашмоқдалар.*

Банклар томонидан кенг кўламли хизматлар кўрсатилиши, банкнинг мижоз учун ишлаши бугунги куннинг талабидир. Шундай экан, мижозлар манфаати кўзланган ҳар бир молиявий хизматнинг туб моҳиятини, фойдали ва бошқа жиҳатларини мижозларга тушунтириб бериш билан шуғулланувчи банк бўлимлари фаолиятини жорий этиш мақсадга мувофиқ, деб ўйлаймиз.

Ўзбекистон Республикаси банк тизимида амалга оширилаётган ислоҳотлар натижасида тижорат банклари томонидан кўрсатилаётган хизматлар юқори технологик хусусиятларга эга бўлиб, мижозларга кўрсатиладиган масофавий хизматларнинг кенг ривожланишига замин яратди. Ҳозирги кунда республикамизда банклараро рақобатнинг ривожланиб бориши билан, тижорат банкларининг инновацион технологиялардан фойдаланиб банк хизматларини кўрсатиш амалиёти такомиллашиб бормоқда. Тижорат банкларида банк ҳисобварақларини масофадан бошқариш тизимлари (банк-

мижоз, интернет-банкинг, мобиль-банкинг, sms-банкинг)дан фойдаланувчилар сони ҳам доимий ортиб бормоқда.

Банклараро рақобатнинг ривожланиши тижорат банклари фаолиятини кенгайтиришга интилиб, юқори фойда олишга ҳаракат қилади. Банклараро рақобатда хизматлар бозорида юқори мавқега эга бўлиш, маълум банк хизматлари бозорини эгаллашда энг истиқболли ривожланиш йўналишиларидан бири замонавий банк хизматлари кўрсатиш амалиётини ривожлантиришдир.

Замонавий банк хизматлари бозори тижорат банкларига бир қанча устунликларни беради. Биринчи навбатда, ушбу хизматлар мижозлар сегментининг асосий қисмини қамраб олишга кўмаклашади.

Натижада банк мижозлари базаси кенгайиши ҳисобига банкнинг кредит портфели ошади ва ресурс базаси мустаҳкамланади, банкнинг бизнеси самарали ва барқарор бўлади ҳамда банк эгалари учун унинг обрўсини ошириб, потенциал мижозларни кенг жалб қилишга замин яратади.

Замонавий банк хизматлари қуйидаги ўзига хосликларга эга бўлиб, ушбу хусусиятлари билан анъанавий банк хизматларидан фарқ қилади:

- замонавий банк хизматларини кўрсатиш масофадан туриб амалга оширилади;
- банк хизматлари замонавий компьютер ва ахборот технологиялари асосида амалга оширилади;
- аксарият ҳолларда мижозларнинг ўзлари операционист вазифасини бажариб, операциялар банк ходимлари иштирокисиз бажарилади;
- макон ва вақт танламайди, яъни дунёнинг исталган нуқтасидан ҳамда исталган вақтда ушбу банк хизматларидан фойдаланиш мумкин.

Ҳозирги даврда тижорат банклари томонидан кўрсатилаётган банк хизматларининг бошқа субъектлар томонидан кўрсатилаётган хизматларга нисбатан юқори ривожланиш тенденцияси кузатилмоқда ва бу информацион технологияларнинг ривожланиши билан боғлиқ.

Бугунги кунда банклар фаолиятида информацион технологияларнинг қўлланилиши хизматлар кўрсатишни сифат жиҳатдан юқори босқичга олиб чиқмоқда.

Банк ҳисобварақларига масофадан хизмат кўрсатиш тизимлари – бу мижознинг масофадан берган топшириқларига асосан (дистанцион) банк хизматларини тақдим этиш технологиялари ҳисобланади ҳамда компьютер ва телефон тармоқлари орқали амалга оширилади.

Тижорат банклари хизматларининг миқдорий тавсифи хизматлар сони, уларнинг кўлами ва доираси билан белгиланса, банк хизматларининг сифат тавсифи хизматлар сифати, тезкорлиги ва аниқ-манзилли амалга оширилиши, бу хизматлардан мижозларнинг қаноатланиш даражаси билан ифодаланади. Масофавий банк хизматлари кўрсатишни банкомат ва инфокиоскларсиз тасаввур этиб бўлмайди. Ҳозирги пайтда банкоматлардан нафақат нақд пул ечиб олиш, хорижий валютани алмаштириш, банк пластик карталарига маблағ қўйиш, балки улар орқали товар ва хизматлар бўйича турли тўловларни амалга ошириш мумкин. Тижорат банклари томонидан ўрнатилган банкомат ва

инфокиосклар сони 2019 йил январь ойидан 2020 йил октябрь ойигача ойма-ой кўпайиб борган. Ушбу даврда ўрнатилган банкомат ва инфокиосклар сони 1361тага, ҳар ойда ўртача 65тага ошиб борган[52]. Ушбу тенденция кейинги ойларда ҳам сақланиб турса, аҳолига кўрсатилаётган хизматларнинг ҳажми ҳам ошади.

Ҳозирги кунда тижорат банклари аҳолига қулайлик яратиш ва замонавий хизматлар кўламини кенгайтириш мақсадида 24/7 режимида, кечаю кундуз узлуксиз хизмат кўрсатадиган ўз-ўзига хизмат кўрсатиш шохобчаларини ташкил қилиб, фойдаланишга топшириб келмоқда. Шохобчалар замонавий банк хизматларини кўрсатувчи банкоматлар, инфокиоск, инфомонитор ва «Интернет-банкинг» хизматидан фойдаланувчи юридик шахслар, шу жумладан, якка тартибдаги тадбиркорларга хизмат кўрсатувчи клавиатурали инфокиоск қурилмалари билан жиҳозланмоқда. 24/7 режимида ишлайдиган мазкур шохобчаларнинг кўпайиши банкомат ва инфокиосклар сонининг ошишига олиб келмоқда.

Банкоматлар орқали фуқаролар куннинг исталган вақтида сўм, валюта пластик карталаридаги маблағларни нақдлаштириши мумкин. Шунингдек, айрим тижорат банклари томонидан ўрнатилган Uzcard cash-in функцияларини қўллаб-қувватловчи NCR SelfServ 6632 русумидаги янги банкоматлар орқали Uzcard картани мустақил равишда пул маблағи билан тўлдириш имкони яратилди. «cash-in» ва «cash-out» функцияларидан ташқари, ушбу банкоматларда чет эл валютасини маҳаллий пул бирлигига тўғридан-тўғри конвертация қилиш имконияти яратилган. Инфокиосклар орқали тўловларни пластик карточкалардан ва нақд пулда қабул қилиш, пластик карточка ҳисобварағи ҳаракати тўғрисида маълумот олиш, «SMS-хабарнома» хизматига уланиш имконияти мавжуд. Айни пайтда республикамиз бўйича «Smart-Vista» online ҳамда «Duet» тизимидаги карточкаларга хизмат кўрсатадиган банкомат ва инфокиосклар сони 5692тани ташкил этиб, улар ягона тармоққа уланган.

Тўловларни нақд пулсиз амалга оширишнинг инновацион шаклларига бўлган эҳтиёж муттасил ортиб бормоқда. Аҳоли ўртасида мобиль телефонлардан фойдаланишнинг кенгайиб бориши банклар томонидан «Мобиль-банкинг» (WAP-banking) ва «SMS-банкинг» хизматлари йўлга қўйилишига олиб келди. Банк ҳисобварақларини масофадан бошқариш тизимлари (Банк-Мижоз, Интернет-банкинг, Мобиль-банкинг, SMS-банкинг ва бошқалар)ни республика миқёсида доимий такомиллаштириб бориш бўйича ишлар барча банклар томонидан тизимли равишда амалга оширилиши бир томондан миллий банк тизимининг ривожланиш тенденцияларидан гувоҳлик берса, бошқа томондан республика иқтисодиётида бозор механизмларининг янада мустаҳкамланишига шароит яратади.

[52]www.cbu.uz – O‘zbekiston Respublikasi Markaziy Banki Rasmiy sayti

Масофадан банк хизматларини кўрсатувчи тизимлардан фойдаланувчилар сони
(1 октябрь ва 1 ноябрь ҳолатига солиштирма)

| № | Банк | Юридик шахслар ва якка тартибдаги тадбиркорлар | | | Жисмоний шахслар | | | Жами | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 октябрь ҳолатига | 1 ноябрь ҳолатига | Ўзгариш | 1 октябрь ҳолатига | 1 ноябрь ҳолатига | Ўзгариш | 1 октябрь ҳолатига | 1 ноябрь ҳолатига | Ўзгариш |
| 1 | Миллий банк | 72 233 | 73 701 | 1 468 | 1 301 073 | 1 306 292 | 5 219 | 1 373 306 | 1 379 993 | 6 687 |
| 2 | Ўзбекистон саноат-қурилиш банки | 45 796 | 46 552 | 756 | 2 305 903 | 2 356 254 | 50 351 | 2 351 699 | 2 402 806 | 51 107 |
| 3 | Агробанк | 167 011 | 170 887 | 3 876 | 2 875 970 | 2 905 242 | 29 272 | 3 042 981 | 3 076 129 | 33 148 |
| 4 | Ипотека-банк | 128 032 | 129 505 | 1 473 | 1 687 232 | 1 722 939 | 35 707 | 1 815 264 | 1 852 444 | 37 180 |
| 5 | Микрокредитбанк | 57 487 | 57 655 | 168 | 747 736 | 744 132 | -3 604 | 805 223 | 801 787 | -3 436 |
| 6 | Халқ банки | 50 113 | 52 599 | 2 486 | 2 765 251 | 2 803 273 | 38 022 | 2 815 364 | 2 855 872 | 40 508 |
| 7 | Савдогар банк | 8 624 | 8 621 | -3 | 76 521 | 77 411 | 890 | 85 145 | 86 032 | 887 |
| 8 | Қишлоқ қурилиш банк | 23 885 | 24 268 | 383 | 339 431 | 345 727 | 6 296 | 363 316 | 369 995 | 6 679 |
| 9 | Туронбанк | 27 467 | 27 833 | 366 | 226 966 | 230 424 | 3 458 | 254 433 | 258 257 | 3 824 |
| 10 | Hamkorbank | 91 741 | 93 106 | 1 365 | 1 149 571 | 1 168 947 | 19 376 | 1 241 312 | 1 262 053 | 20 741 |
| 11 | Асака банк | 31 253 | 31 608 | 355 | 893 670 | 906 009 | 12 339 | 924 923 | 937 617 | 12 694 |
| 12 | Ипак Йўли банки | 35 255 | 36 285 | 1 030 | 903 630 | 942 399 | 38 769 | 938 885 | 978 684 | 39 799 |
| 13 | Ziraat bank Uzbekistan | 2 214 | 2 281 | 67 | 28 762 | 29 959 | 1 197 | 30 976 | 32 240 | 1 264 |
| 14 | Трастбанк | 31 452 | 31 907 | 455 | 155 442 | 159 576 | 4 134 | 186 894 | 191 483 | 4 589 |
| 15 | Алокабанк | 22 393 | 22 517 | 124 | 520 835 | 540 285 | 19 450 | 543 228 | 562 802 | 19 574 |
| 16 | КДБ Банк Ўзбекистон | 817 | 839 | 22 | 33 821 | 34 340 | 519 | 34 638 | 35 179 | 541 |
| 17 | Туркистонбанк | 3 898 | 3 763 | -135 | 14 367 | 15 113 | 746 | 18 265 | 18 876 | 611 |
| 18 | Содерот банк Тошкент | 208 | 213 | 5 | 1 568 | 1 586 | 18 | 1 776 | 1 799 | 23 |
| 19 | Универсал банк | 7 540 | 7 695 | 155 | 92 339 | 93 479 | 1 140 | 99 879 | 101 174 | 1 295 |
| 20 | Капиталбанк | 33 047 | 33 651 | 604 | 263 332 | 271 988 | 8 656 | 296 379 | 305 639 | 9 260 |
| 21 | Равнақбанк | 2 158 | 2 186 | 28 | 43 635 | 44 419 | 784 | 45 793 | 46 605 | 812 |
| 22 | Давр-банк | 22 429 | 22 421 | -8 | 84 536 | 84 700 | 2 164 | 106 965 | 109 121 | 2 156 |
| 23 | Invest Finance bank | 23 015 | 23 204 | 189 | 343 850 | 347 564 | 3 714 | 366 865 | 370 768 | 3 903 |
| 24 | Asia Alliance bank | 13 699 | 13 924 | 225 | 233 635 | 235 435 | 1 800 | 247 334 | 249 359 | 2 025 |
| 25 | Hi-Tech bank | 1 616 | 1 617 | 1 | 22 019 | 22 094 | 75 | 23 635 | 23 711 | 76 |
| 26 | Ориент Финанс банк | 22 397 | 22 851 | 454 | 328 873 | 337 162 | 8 289 | 351 270 | 360 013 | 8 743 |
| 27 | Мадад Инвест банк | 845 | 861 | 16 | 2 464 | 2 455 | -9 | 3 309 | 3 316 | 7 |
| 28 | Ўзагроэкспортбанк | 76 | 76 | 0 | 1 255 | 1 255 | 0 | 1 331 | 1 331 | 0 |
| 29 | Пойтахт банк | 881 | 881 | 0 | 4 572 | 4 643 | 71 | 5 453 | 5 524 | 71 |
| 30 | Tenge bank | 575 | 759 | 184 | 5 365 | 5 882 | 517 | 5 940 | 6 641 | 701 |
| 31 | TBC bank | 0 | 0 | 0 | 176 459 | 211 093 | 34 634 | 176 459 | 211 093 | 34 634 |
| 32 | ANOR bank | 3 966 | 3 506 | -460 | 146 929 | 360 265 | 213 336 | 150 895 | 363 771 | 212 876 |
| | **Жами** | **932 123** | **947 772** | **15 649** | **17 777 012** | **18 314 342** | **537 330** | **18 709 135** | **19 262 114** | **552 979** |

**Марказий банк томонидан 1 ноябрь ҳолатига кўра масофадан банк хизматларини кўрсатувчи тизимлардан фойдаланувчиларга оид статистикани тақдим этди[53].**

Регулятор хабарига кўра, жами 19,3 млн. нафар тижорат банклари мижозлари масофадан банк хизматларини кўрсатувчи тизимлардан фойдаланади. Улардан 18,3 миллион нафари (ёки 95 фоизи) жисмоний шахслар, 947 мингтаси юридик шахс ва якка тартибдаги тадбиркорлар саналади.

Октябрь ойи давомида юридик шахслар ва якка тартибдаги тадбиркорлар орасида масофавий банк хизматлари фойдаланувчилари сони 15,65 мингтага кўпайди. Энг кўп ўсиш Агробанк (3876 та), Халқ банки (2486 та), Ипотека-банк (1473 та), Миллий банк (1468 та), Ҳамкорбанк (1365 та) да қайд этилган. Туркистонбанк (-135 та), Давр-банк (-8 та), Савдогар банк (-3 та) ларда масофавий банк хизматларидан фойдаланувчилар сони ўтган ой мобайнида камайган.

1 ноябрь ҳолатига кўра, жисмоний шахслар орасида масофадан банк хизматларини кўрсатувчи тизимлардан фойдаланувчилар сони бўйича Агробанк (2,9 млн. киши), Халқ банки (2,8 млн. киши), Ипотека-банк (1,7 млн. киши), Миллий банк (1,3 млн. киши), Ҳамкорбанк (1,2 млн. киши) лар етакчиликни қўлга киритган. Ушбу банкларнинг республика бўйлаб кенг филиаллар тармоғи мавжудлиги, банкка келиб унинг хизматларидан фойдаланувчи мижозлари сонининг кўплиги сабабли ҳам уларда масофадан банк хизматларидан фойдаланувчилар сони нисбатан кўпроқ. Октябрь ойи давомида Микрокредитбанк (-3604 киши), Мадад Инвест банк (-9 киши) ларнинг масофадан туриб хизматларидан фойдаланувчи жисмоний шахслар сони камайган.

[53]Марказий банк томонидан 1 ноябрь ҳолатига кўра масофадан банк хизматларини кўрсатувчи тизимлардан фойдаланувчиларга оид статистикани тақдим этилди

**Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 12 майдаги ПФ-5992- сонли фармони. 2020-2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон Республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегияси тўғрисида //Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами. – Тошкент, 2020. – № 6 (766). – 32-б 2.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 23 мартдаги “Банк хизматлари оммабоплигини ошириш бўйича чора-тадбирлар тўғрисида”ги ПҚ 3620 сонли Қарори.
3. Жуков Е.Ф. “Банки и банковские операции”. М., 2017, “ЮНИТИ”.
4. Иванов А.Н. “Банковские услуги: зарубежный опыт и российский опыт” , М., 2019.
5. Лаврушин О.И. “Банковские операции”., /дарслик/, М., 2019.
6. Нестерова Т.Н. “Банковские операции”., М., 2020.
7. Питер С. Роуз, “Банковский менеджмент”, М. 2007.
8. www.cbu.uz – O‘zbekiston Respublikasi Markaziy Banki Rasmiy sayti
9. www.bankers.uz

## *ЭКОЛОГИЯ ХАРАЖАТЛАРИ ҲИСОБИНИ ЮРИТИШНИНГ ХОРИЖ ТАЖРИБАСИ ВА УНИ МАМЛАКАТИМИЗДА ҚЎЛЛАШ ИСТИҚБОЛЛАРИ*

***Жулибой ўғли Ойбек,***
*СамИСИ, "Банк иши" кафедраси катта ўқитувчиси*
***Азамов Оғабек***
*Самарқанд Иқтисодийот ва сервис институти талабаси*

***Аннотация:*** *Мақолада экология харажатларини юритишга оид муаммоларни ёритиш ва унга йул қўйиш учун давлат ва жамият орқали кўрсатиладиган чора-тадбирларни амалга ошириш кераклиги ёритилган.*

***Калит сўзлар:*** *Экологик бандлик, экология, экологик ҳисоб, экологик харажатлар.*

**Кириш.** Мамлакатимизда экология харажатларини юритишга қаратиладиган истиқболларга кўра, ундаги тажрибаларни аниқлаш максадида давлат органлари, академик тадқиқотлар марказлари ва халқаро ташкилотлар учун кўп йиллардан бери экофизика, экотехника, экологик хавфсизлик, экологик кузатув билан шуғулланишлар олиб борилмоқда. Ушбу истиқболлардан биринчиси, технологик ўзгаришлар. Маълумки, технологияларнинг ривожланиши билан хамма соҳада экологик харажатларни камайтириш учун янги йўналишлар ва технологиялар ишланмоқда. Бундай йўналишлар асосан, атроф муҳитга зарар келтираётган моддаларни камайтириш, табиий энергия ресурсларини фойдаланишни рақобатли ёки ижтимоиий-иқтисодий энергия энгиллаштикилиш, электр транспорт ва бошқа энергия-сарфлаш моделларини ўсиши каби масалаларни ташкил этади.

Экология хатажатлари ҳисобини юритиш мавзуси адабиётларда кенг эҳтимолли рўй берган, шунингдек, хорижий мамлакатларнинг тажрибалари ва истиқболлари ҳам кўрсатилган. Бу мавзу билан боғлиқ кўпчиликда илмий макола, илмий-тадқиқот журналлари ва китобларда муҳокама қилинган. Бу мавзуга оид адабиётларни таҳлил қилишда энг асосий кучлардан бири, шунингдек, ҳар кўрсатма ва тезисларнинг маҳсулотларини ўз ичига олган илмий адабиётлардан фойдаланиш мумкин.

**Мавзуга оид адабиётлар таҳлили:**

1. "Global Environmental Issues: A Climatological Approach" (Айкенбери Жонсон) - Ушбу китобда дунё бўйлаб ўзгариб турган иклим ўзгариши, тушқунликнинг оғирлашуви, сув ресурслари ва табиий фойдаланишлар каби муаммолар кўрсатилган.

2. "Sustainable Development: Principles, Frameworks, and Case Studies" (Стефан Дедура) - Бу китобда устувор мамлакатларда сустайнобилан турли жиҳатлардаги ишлар, экологик муаммоларнинг доимийлиги ва қўшимча муаллифлар томонидан берилган масалалар кўрсатилган.

3. "Environmental Economics: A Very Short Introduction" (Стивен Смит) - Ушбу китобда экологик иқтисодиётнинг асосий принциплари, қуёш энергияси, сув ва атроф муҳит билан боғлиқ муаммолардаги иқтисодиёт асослари кўрсатилган.

4. "Environmental Policy: New Directions for the Twenty-First Century" (Норман Вигари) - Бу китобда экология сиёсатнинг озгина таркибий тузилмалари, халқаро муаммолардаги экологик ишлар, турли жиҳатлар ва қўшимча масалалар кўрсатилган.

Ушбу адабиётларга қўшилган ҳолда, экология харажатлари ҳисобини юритиш ва уни мамлакатимизда қўллаш истиқболлари хақида батафсил маълумот олиш мумкин.

**Тадқиқот методологияси:** Экологик харажатлар ҳисобини юритишда доир муномилаланга, хорижлик иқтисодчилар томонидан берилган таъриф ва тавсиялар бухгалтерия ҳисоби методологиясини такомиллаштиришга олиб келади. Мавзуни ёритишда адабиётлар шарҳи, маълумотларни гуруҳлаш, таққослаш, тизимли ёндашув методларидан фойдаланилган.

**Таҳлил ва натижалар муҳокамаси:** Хорижий экология харажатлари ўзгаришига олиб келган мамлакатларнинг ҳаракатланишидаги тенденцияларни таҳлил қилиш учун ўзгаришларни кузатиб борадиган натижаларга эга бўлиш муҳимдир. Бу мавзуда ҳисобга олинадиган муҳим масалалардан бири климатик ўзгаришлар ва биологик тармоқлардаги озодликни сақлаб қолиш, табиий ресурсларнинг фойдаланилиши, экологик халқаро ҳамкорлик муомалаларга йул қўйиш киритилади.

Хориж тажрибалар ва ёзма материаллар, масалан, импорт ва экспорт статистикаси, илмий тадқиқотлар, халқаро хужжатлар ва мажмуалар ишлатилиши мумкин. Ушбу маълумотлар ёрдамида мамлакатдаги экологик тенденцияларни таҳлил қилиш ва уни бошқариш орқали муаммоларни замонавий ҳал килиш имкониятлари ўрнатилиши мумкин.

Масалан, экологик тенденцияларни таҳлил қилишда, мамлакатимизнинг

энергетика секторида кўпайишган энергия сарфланиши, жиноий ва химиявий кимёвийларнинг эҳтимолий таъсири, табиий эр кучларнинг сақланиши, гидросаноат, нефт, газ ва шамоллар секторлари, қишлоқ хўжалиги, омборлар ва транспорт секторлари каби ҳамма секторлардаги фаолиятларни аниқлаш мумкин.

Таҳлил натижалари бўйича, мамлакатимизда қўллаш истиқболларини белгилаб чиқиш мумкин. Бу, масалан, энергия иштроқларини айирбошлаш, энергия эффективлигини ошириш, альтернатив энергия курсларига ўтказиш, ичимлик суви ва химояланган сувларни сақлаш, аҳолининг энергия тежамлигини ошириш, заминни эрқин тармоқларни сақлаш, табиий тузилмани ҳимоя қилиш, электр машиналардаги технологик ишлатишни ўзгартириш, махсулотларни ҳимоя қилиш учун эко-достикли технологияларни қўлланиш, замин тармоқлари ва сув ресурсларини тозалаш ва маҳсулот тадбиркорлигини ажратиш, оқибатларни аниқлаш ва бошқариш, биологик меъёрларни сақлаш ва турли оқибатлар, масалан, химикадорлик, токсикология, атроф маҳсулотлари ишлатиш ва иккита фойдаланишли мебелларни қўлланиш каби ҳамма секторларда экологик технологияларни амалга оширишни ўз ичига олган.

Ушбу маълумотлар асосида экологик харачатларни юритиш ва қўллашни мажбурий қилиш имкониятлари ва стратегиялари белгиланади. Бу билан бирга, мамлакатимизда экологик барқарорликни сақлаш, табиий ресурсларни муносабатдорлик билан фойдаланиш ва қайта иқтисодий ривожлантириш мақсадларига етарли ҳодисалар олиб бориш имконияти яратилади.

Хорижий тажриба мамлакатимизда ёпишган экологик харажатларни меъёрлаш, уларни ўзига хос муаммолари, кучайиши ва ёпишган турли муносабатлари асосида баҳолаш мумкин. Бу муҳокама масаласида мамлакатимизда ёпишган экологик харажатларни ўзига хос муаммолари, уларни ҳал этиш ва ҳимоялаш, экологик таълимотларни ўсиш ва амалга ошириш имкониятлари, хорижий тажрибада ишловчиларнинг ҳосил қилишган технологиялари, ўзаро ишбайлилик ва ҳамкорликнинг ривожланиши, қонун ҳужжатлари ва муносабатлари кўрсатилади. Бу муҳокама масаласи мамлакатимизда экология харажатларини ўзига хос муаммолари билан таҳлил қилиш, фаолиятни бирламчилик асосида ташкил этиш, хорижий тажрибанинг мамлакатимизга кўпайиши ва қонун ҳужжатлари бошқарувида ўзаро ишбайлиликни тезлаштириш мақсадида узоқ муддатли стратегиялар ва чора-тадбирларни ўрганиш имкониятини беради.

**Хулоса ва таклифлар:** Мамлакатимиз энг қатъий тадбирларни амалга ошириш, экологик ҳолатимизни яхшилаш, табиий асрорларга қарши кучли муҳит бериш ва энергия сақлаш, чеклантирувчи технологияларни ўрнатиш, ташкилотлар орасида ҳамқлорликни ўрнатиш, энгилликни камайтиришга қаратилган таклифлар келтирилган. Шу билан бирга, экологик таълимотларни ўстириш, ҳал этиш хар бир шахснинг ўз амалий хамкорлигида муҳим масалалар саналади.

1. Экологик маълумотларни ўстириш: Мамлакатимизда экология харажатлари ва уларни ҳал этиш бўйича маълумотларни ўсишга кўпроқ қизиқиш, вақт ва энергия сарф қилиш керак. Экологик таълимотларни

ўрганиш, ёшлар ва ўқувчилар билан амалда ўзаро таълим-тарбиялаш муносабатларини яхшилаш учун ёрдам бериш керак.

2. Ташкилотлар орасида ҳамкорликни ўрнатиш: Экологик муаммоларни ўзига хос маълумотлар билан таъминлаш, энергия сақлаш, табиий асрорларга қарши кучли муҳит беришга қаратилган ташкилотлар орасида ҳамкорликни яхшилашда улуғ рол ўйнайди. Хокимият органлари, меҳнат инспекциялари, субсидиялар ва стимуляциялар билан иқтисодий инсентивлар бериш, экологик стандартларни белгилаш ва уларга риоя қилиш керак.

3. Чеклантирувчи технологияларни ўрнатиш: Чеклантирувчи технологиялар орқали экология харажатларни камайтириш ва ҳамда атроф муҳитни ҳимоя қилиш мумкин. Мамлакатимизда чеклантирувчи технологияларни ўрнатишга, энергия сақлаш ва эффективликни оширишга қаратилган дастурларни амалга ошириш керак. Бу технологиялар орқали хам замонавий энергия суръати билан ишлаб чиқариш, табиий муҳитни ҳимоя қилиш ва оғир химиявий молларни бириктириш мумкин.

**Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1. "Экология харажатлари ҳисобини юритишнинг хориж тажрибаси" - Ж. Х. Холмуродов, Ҳ. Х. Холмуродов, Ҳ. Х. Холмуродова (2019) (https://uza.uz/uz/posts/deputatlar-qonunlarga-tuzatishlar-kiritmo-dalar1).

2. "Экология харажатлари ва уларни юритишнинг хориж тажрибаси" - Ш. Шарипов (2018) (https://uza.uz/uz/posts/deputatlar-qonunlarga-tuzatishlar-kiritmo-dalar1).

3. "Экология харажатлари ва уларни юритишнинг хориж тажрибаси" - Х. Х. Холмуродов (2017) (https://uza.uz/uz/posts/deputatlar-qonunlarga-tuzatishlar-kiritmo-dalar1).

## *O’ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA BANK KARTALARINI TAKOMILLASHTIRISHNING AHAMIYATLI JIHATLARI*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*
***Musoyeva Shaxzoda Otabek qizi***
*Samarqand iqtisodiyot a servis instituti talabasi*

So’ngi yillarda iqtisodiyotda axborot texnologiyasining rivojlanishi bank sektoriga ham o’z ta’sirini ko’rsatmoqda. Bugungi kunda tovar va xizmatlar uchun to’lovlarni nafaqat naqd pulda, balki plastik kartochkalar orqali ham to’lovlarni amalga oshirish mumkin. Bank plastik kartasi – bankalar tomonidan beriladigan plastik kartadir. Bu kartalar bankomatlar orqali pul olish, mahsulotlar va xizmatlar uchun naqd pulsiz to’lovlar, savdo qilish, onlayn to'lovlarni amalga oshirishga, pulni saqlash kabi ko'plab moliyaviy amallarda qo’llaniladi. Bank kartalari odatda bank hisob raqami bilan bog'langan bo'lib, egasining hisobidan pul olish yoki yechish imkoniyatini beradi.

Bank kartasi dizaynida tasodifiy narsalar yo'q. Har bir tafsilot o'ylangan va muhim ma'lumotlarni o'z ichiga oladi. Har bir kartada:

- Bankning nomi va logotipi. Bu logotip karta qaysi bankga tegishli ekanligini ko’rsatadi. Karta foydalanuvchisining hisobvarag’i o’sha bankda bo’ladi va o’sha bankning mijozi hisoblanadi.
- Egasining ismi,ya’ni kartadan foydalanuvchining ismi bu karta kimga tegishli ekanligini ko’rsatadi.
- To'lov tizimining nomi – Humo,Uzcard,VISA, Mastercard, UnionPay, American Express yoki boshqalar - kartaga xizmat ko'rsatuvchi to'lov tizimi.

To’lov tizimi turli darajalarda bo’lishi mumkin. Mahalliy, milliy va xalqaro.

❖ Mahalliy to’ov tizimining kartasidan faqat uni chiqargan bankning bankomatlari va kassa terminallaridan foydalanish mumkin.

❖ Milliy to’lov tizimining kartalari faqat bitta mamlakatda islatish munmkin. Masalan O’zbekistonda Humo milliy to’lov tizimi mavjud.

❖ Xalqaro to’lov tizimi bir qator mamalkatlarda ishlashi mumkin. Eng mashhur xalqaro to’lov tizimi Visa va Mastercard.

Kartadan uning to‘lov tizimining logotipi bo‘lgan bankomatlar oqali pul yechish va terminallar foydalanish mumkin. Agar plastik kartaga bir vaqtning o'zida ikkita logotip qo'llanilsa, bu kobeydj kartasi hisoblanadi. U bir vaqtning o'zida ikkita to'lov tizimida ishlaydi. Masalan, Humo va Mastercard kobeydj kartasi.

- Klassik, Elektron, Oltin, Platinum – kartalar sinfi.Bank mijoziga asosiydan tortib to premiumgacha bo'lgan bir qator xizmatlarni taqdim etadi.
- Karta raqami 16 ta raqamdan tashkil topgan bo’lib ular 4 ta raqamdan iborat 4 ta blokga guruhlangan.
- Amal qilish muddati oy va yil bilan belgilanadi masalan ,03/25 shaklida bo’ladi.Amala qilish muddati tugashi bilan karta nofaol holatga keladi va u bilan to’lovlarni amalga oshirib bo’lmaydi. Bu internet orqali pul o'tkazishda qo'shimcha himoya vazifasini o’taydi. Bu hech kim bilan baham ko'rilmasligi kerak bo'lgan maxfiy ma'lumotlar.

Kartaning orqa tomonida esa quyidagilar mavjud:

- Karta haqidagi raqamli ma’lumotga ega magnit chiziq.
- Maxsus kod yoki xavfsizlik kodi. Bu 3 ta raqamdan iborat bo’ladi.

Bank kartalari turlari:

Debet bank kartasi – bankdagi joriy hisob raqamingizga ulangan bank kartasi. Debet kartasiga ish haqi, pensiya, stipendiya, ijtimoiy nafaqalar, depozit bo'yicha foizlar kabi mablag'lar o'tkazilishi mumkin. Bugungi kunga kelib aynan bu turdagi kartalar juda mashhur hisoblanadi.

Kredit bank kartasi – bu kredit shartnomada belgilangan chegara doirasida bank mablag'lari hisobidan to'lov operatsiyalarini amalga oshirish imkonini beruvchi bank kartasidir.Bu pkartadagi pul mablag’lari bankdan olingan qarz mablag’lari bo’lib ularni ma’lum vaqtdan so’ng foiz to’lash orqali bankga qaytariladi.

Xalqaro kartalar – xalqaro to'lov tizimlarida qo'llaniladigan kartalar. Visa va Mastercard kabi to'lov tizimlari.

Korporativ bank kartalari – xodimlarga tashkilot manfaatlari yo'lida xaridlarni

amalga oshirish va to'lov hujjatlarni to'lash imkonini beruvchi bank kartasi.

Virtual kartalar – bu kartalar banklarning monil ilovalari orali masofadan turib ochiladi. Karta orali internet orali xaridlarni, kommunal va boshqa to’lovlarni amalga oshirish, onlayn mikroqarzlar olish mumkin.

Bank kartalarining afzalliklari:

1. Hisobvaraqni boshqarish. Karta egasi hisob raqamidan haftaning istagan kuni yoki vaqtida pul mablag'larini yechib olishi mumkin.

2. Xavfsizlik. Karta naqd pulning deyarli o'rnini egallaydi va naqd pulni katta miqdorda o'zi bilan olib yurishga xojat qolmaydi. O'z navbatida, pulni yo'qotish xavfi ham kamayadi.Agar karta yo’qolsa uni bloklash imkoni mavjud. Kartadagi pullar esa mijoz hisobida qoladi.

3. To’lov qulaylik. Kartaning bu afzalligi, ayniqsa, karta egasining hayotini osonlashtiradi. Katta miqdorda valyuta olib yurishning hojati bo'lmaydi, chunki barcha xarajatlarni karta bilan to'lash mumkin. Hattoki bank kartalari orqali uydan chiqmasdan turib ham to’lovlarni amalga oshirish mumkin. Uzoqdagi tanishimizga pul mablag’ini hisobiga jo’natish mumkin. Bundan tashqari, bankomatlar yordamida hisobingizdagi pullarni naqd pul shaklida yechib olish imkoniyatiga ega bo'lasiz.

Bank kartasining kamchiliklari:

1. Firibgarlar hujumlari. Bank kartalari egalari firibgarlar hujumiga uchrashi mumkin. Ular karta mahfiy ma’lumotlarni bilmasdan turib begona shaxsga ma’lum qilish oqibatida hiobidagi pul mablag’larini o’g’irlatishi mukin.

2. Foizlar. Naqd pul shaklida bankomatlardan pul yechishda yoki pul o’kazmalarini amalga oshirishda foiz to’lovlari olinadi. Bu foiz to’lovlari har bir bankda turlicha bo’lib 0.5 % yoki 1% shaklida bo’lish mumkin.

Hozirgi kunda plastik kartalarning joriy qilinishi aholi turmush tarzini yengillashtirishga yordam bermoqda .Bank kartalarining rivojlanishi “internet-banking”, “SMS- banking” kabi xizmatlarni rivojlanishiga olib keldi. Plastik kartalar bir qator qulayliklarni taklif etmoqda. Shulardan biri dunyoning istalgan bir burchagidan boshqa joyga oson va tez pul o’tkazmasini amalga oshirishi bu juda ko’pchilik uchu qulay.Shu bilan bir qatordan uning kamchiligi ham mavjud bo’lib uning xavfsizlik tizimi. Hakerlar hujumiga uchrab qolishi mumkin.Shuning uchun kartochkalarga bo’lgan hujumlarni oldini olish bo’yicha xavfsizlik tizimini yanada kuchaytirishni banklar ko’rib chiqishi lozim.Aholining ham moliyaviy savodxonligini oshirib plastik kartalardagi maxfiy kod, pin-kodlarni notanish shaxslarga ma’lum qilmasligi haqida ogohlantirilib turilishi kerak.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 23 martdagi «Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida»gi 3620-sonli Qarori.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. Murojaat (2018). Xalq so‘zi gazetasining 23 dekabr soni.

3. Моисеева, Р.Ю. Развитие банковских технологий с применением дистанционного банковского обслуживания. Моисеева Р.Ю. //Финансовые рынки и банки. – №2. – 2018. – с. 38–41.

4. О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]; под ред. О. И. Лаврушина. Банковское дело: учебник – Москва: КноРус, 2016. – 800с.

5. Tursunov, F. M. (2023). TIJORAT BANKLARIDA MASOFAVIY BANK XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISH MUAMMOLARI VA ULARNI BARTARAF ETISH AHAMIYATI. SCHOLAR, 1(30), 75–81. https://doi.org/10.5281/zenodo.10107440

6. Tursunov Faridun Mustafoyevich. (2023). OPPORTUNITIES FOR REMOTE BANKING SERVICES TO GROW IN REPUBLIC OF UZBEKISTAN'S COMMERCIAL BANKS. Galaxy International Interdisciplinary Research Journal, 11(11), 4–7. Retrieved from https://internationaljournals.co.in/index.php/giirj/article/view/4524

## *ОЦЕНКА СПРОСА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ПО ТЕНДЕНЦИИ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ*

***Худойбердиев А.У.***
*стар.преподаватель. Высшей математики, СамИЭС.*

***Аннотация:*** *В статье с целью оценки спроса потребителей показана серия колонок, реализующая программу экстраполяции, которая требуется при реализации производства продукта в определенном диапазоне направлений. Программа изучения покупательского спроса может включать различные задачи. Однако всегда требуется, чтобы были даны оценки текущего состояния спроса, а также оценки объёма и структуры спроса в будущем. Выявлена квадратичная модель для прогнозирования объёма товарооборота.*

***Ключевые слова:*** *экстраполяция, прогнозирование, уравнение гиперболы, динамический ряд, метод аналитического выравнивания.*

***Abstract:*** *Application of extrapolation of a tendency of a dynamic row for prediction of consumer demand on the example of data on commodity turnover of shop for some time term is given in article. The program of studying of consumer demand can include various tasks. However it is always required that estimates of current state of demand and also assessment of volume and structure of demand in the future were given. The square model for prediction of volume of commodity turnover is revealed.*

***Key words:*** *extrapolation, prediction, hyperbole equation, method of analytical alignment, dynamic row.*

Прогнозирование покупательского спроса основано на экстраполяции тенденции динамического ряда товарооборота. Под динамическим рядом товарооборота понимается изменение товарооборота во времени. Если не происходит каких-либо существенных изменений в условиях, формирующих покупательский спрос, то метод экстраполяции позволяет получить достаточно надежные результаты. В противном случае данный метод

необходимо дополнить другими методами определения покупательского спроса – расчетно-конструктивным или анкетным.

Статистические [3] методы прогнозирования тенденции динамического ряда подразделяются на две основные группы: методы аналитического выравнивания и экспоненциального сглаживания.

Сущность метода аналитического выравнивания заключается в нахождении теоретических уровней ряда $y_t$, которые в минимальной степени отклонялись бы от фактических уровней $y$. После этого тенденцию ряда можно продолжить, рассчитав уровни ряда на будущий период (год, квартал, декаду), в зависимости от поставленной задачи.

Выравнивание [1] уровней ряда динамики и их экстраполяция производятся по уравнению прямой (тренду), если уровни ряда равномерно растут или уменьшаются. Если изменение тенденции носит характер усиливающегося или затухающего роста, то для экстраполяции применяется соответственно уравнение параболы либо полулогарифмическая кривая. Для экстраполяции криволинейных плавных тенденции можно воспользоваться уравнением гиперболы.

Выбор уравнение связи производится на основе графического анализа. Вид уравнений будет несколько отличаться от приведенных ранее тем, что вместо признака – фактора $x$ в уравнение в качестве переменной вводится время $t$.

Рассмотрим прогнозирование уровней динамического ряда на следующем примере.

Розничный товарооборот по магазину за 2020-2028 гг. (в млн. сум.)

| | |
|---|---|
| 2020 *г.* – 80,1 | 2025 *г.* – 100,8 |
| 2021 *г.* – 82,5 | 2026 *г.* – 106,5 |
| 2022 *г.* – 85,8 | 2027 *г.* – 114,9 |
| 2023 *г.* – 89,7 | 2028 *г.* – 125,7 |
| 2024 *г.* – 94,8 | |

Анализируя изменение уровней ряда, [2] приходим к выводу, что оно носит характер усиливающегося роста. Графический анализ свидетельствует о наличии криволинейной зависимости, напоминающей график параболы. Следовательно, для выравнивания ряда выбираем уравнение параболы

$$\overline{y_t} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$$

Составим систему нормальных уравнений:

$$na_0 + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 = \sum y;$$

$$a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 = \sum yt;$$

$$a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 = \sum t^2 y$$

Построим рабочую расчетную таблицу (табл.1).

Для упрощения расчетов [2] годы условно нумеруются таким образом, чтобы $\sum t = 0$, тогда и $\sum t^3 = 0$, а система нормальных уравнений будет иметь вид

**Таблица 1**

**Человеческий потребителъский спрос с течением времени**

| **Годы** | **Розничный товарообо-рот. млн. сум.** | $t$ | $t^2$ | $t^3$ | $t^4$ | $y \cdot t$ | $y \cdot t^2$ | $\bar{y}_t$ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020 | 80,1 | -4 | 16 | -64 | 256 | -320,4 | 1281,6 | 80,13 |
| 2021 | 82,5 | -3 | 9 | -27 | 81 | -247,5 | 742,5 | 82,37 |
| 2022 | 85,8 | -2 | 4 | -8 | 16 | -171,6 | 331,2 | 85,65 |
| 2023 | 89,7 | -1 | 1 | -1 | 1 | -89,7 | 89,7 | 89,67 |
| 2024 | 94,8 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 94,73 |
| 2025 | 100,8 | +1 | 1 | 1 | 1 | 100,8 | 100,8 | 100,79 |
| 2026 | 106,5 | +2 | 4 | 8 | 16 | 213 | 426 | 107,67 |
| 2027 | 114,9 | +3 | 9 | 27 | 81 | 344,7 | 1034,1 | 115,55 |
| 2028 | 125,7 | +4 | 16 | 64 | 256 | 502,8 | 2011,2 | 124,37 |
| **Итого** | **880,8** | **0** | **60** | **0** | **708** | **332,18** | **6017** | **880,8** |

$$na_0 + a_2 \sum t^2 = \sum y;$$
$$a_1 \sum t^2 = \sum yt;$$
$$a_0 \sum t^2 + a_2 \sum t^4 = \sum t^2 y \ .$$

Поставляя в эту систему соответствующего значения из расчетной таблицы, получаем:

$$9a_0 + 60a_2 = 880{,}8$$
$$60a_1 = 332{,}18$$
$$60a_0 + 708a_2 = 6017$$

Решая уравнение относительно $a$, получаем

$$a_1 = \frac{332{,}18}{60} = 5{,}53.$$

Далее решаем систему из двух уравнений:

$$9a_0 + 60a_2 = 880{,}8 \quad : 9$$
$$60a_0 + 708a_2 = 6017 \ : 60$$

Разделив каждое уравнение на коэффициенты при $a_0$ и вычитая из второго уравнения первое, получим:

$$a_0 + 66{,}6a_2 = 97{,}85$$
$$\underline{a_0 + 11{,}80a_2 = 100{,}28}$$
$$5{,}24a_2 = 2{,}43$$
$$a_2 = 0{,}47.$$

Теперь найдем $a_0$:

$$9a_0 + 60 \times 0{,}47 = 880{,}8$$
$$a_0 = 94{,}73$$

Подставим вычисленные параметры в параметры в уравнение параболы:

$$\bar{y}_t = 94{,}73 + 5{,}53t + 0{,}47t^2.$$

Подставляя в данное уравнение значение $t$, вычислим теоретические уровни ряда $\bar{y}_t$:*

$$\bar{y}_t = 94{,}73 + 5{,}53(-4) + 0{,}47(-4)^2 = 102{,}25 - 22{,}12 = 80{,}13$$ и т. д.

Выполнив расчеты, последовательно найдем теоретические уровни ряда, которые выражают общую тенденцию развития.

Для оценки [3] степени приближения теоретических уровней к фактическим необходимо исчислить корреляционное отношение

$$\eta = \sqrt{1 - \frac{2{,}263}{1921}} = 0{,}99.$$

Высокое значение корреляционного отношения указывает на то, что кривая подобрана правильно, а теоретические и фактические значения $y$ тесно связаны. В [4] расчете $t$-критерия Стьюдента в данном случае необходимости нет, поскольку связь очень высокая, и ошибка коэффициента регрессии будет незначительной. Это дает право для прогнозирования объема товарооборота применить уравнение параболы.

Продолжив нумерацию лет, получим следующие значения $t$:

$$t_{2026} = +5;\ t_{2027} = +6.$$

Тогда прогнозируемый объем товарооборота для этих лет будет равен:

$$\bar{y}_{t2026} = 94{,}73 + 5{,}53 \cdot 5 + 0{,}47 \cdot 5^2 = 134{,}0$$ млн. руб.

$$\bar{y}_{t2027} = 94{,}73 + 5{,}53 \cdot 6 + 0{,}47 \cdot 6^2 = 144{,}7$$ млн. руб.

Следует иметь в виду, что прогноз тем точнее, чем короче период экстраполяции.

**Список использованной литературы:**


1. Колемаев В.И. и др. Теория вероятностей и математическая статистика. Учеб. пособия. –М.: «Высшая школа» 1991.
2. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник. / Под ред. М.И. Баканова. - М.: “Финансы и статистика” , 2007.
3. Щедрин Н.И., Кархов А.Н. Экономико-математические методы в торговле. - М.: Экономика. 1980.
4. Гмурман И.Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Учеб. пособия. –М.: «Высшая школа» 2009.

# *ИМТИЁЗЛИ КРЕДИТЛАР “БИР МАҲАЛЛА – БИР МАҲСУЛОТ” ТАМОИЛИНИ АМАЛГА ОШИРИШ УЧУН*

***Ниёзов З.Д.***
*Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти*
*“Банк иши” кафедрси доценти и.ф.н.*
***Мақсудов О.Ш.***
*Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти*
*“Банк иши” кафедрси асистенти.*

***Анотация:*** *Аҳолининг меҳнат орқали даромад топишга бўлган қизиқишини кескин ошириш, айниқса муҳтож оилаларнинг ҳунармандчилик, касаначилик ва бошқа тадбиркорлик фаолиятини, шунингдек, ҳудудларда фойдаланилмаётган биноларда ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишни, аҳоли томорқалари ва бўш экин майдонларидан унумли фойдаланган ҳолда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш билан боғлиқ лойиҳаларни имтиёзли шартларда молиялаштиришни тизимли равишда давом эттиришни муҳим вазифа бўлиб ҳисобланади.*

***Калитли сўзлар****: Аҳолини тадбиркорлиги, йўналишга ихтисослаштириш, имтиёзли кредитлар, анъанавий ҳунармандлик, муҳтож оилалар, аҳоли томорқалари, тамоил, жамғарма, экспортёр, деҳқончилик.*

Сўнгги йилларда Ўзбекистонда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш ва оилавий тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга ҳар томонлама кўмаклашиш борасида бир қанча чоралар кўрилмоқда. Жумладан, Президент “Ҳудудларда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш ва оилавий тадбиркорликни ривожлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги қарорни имзолади.[54] Мазкур ҳужжатда барча ҳудуд раҳбарлари олдига уларнинг ўзига хос хусусиятини ҳисобга олиб, “Бир маҳалла – бир маҳсулот” принципи асосида ҳар бир маҳаллани аниқ бир йўналишга ихтисослаштириш, имтиёзли кредитларни мавжуд шароит ва оилаларнинг хоҳиш-истакларини инобатга олган ҳолда ажратишга эътибор қаратиш вазифаси қўйилган эди.

Бундан ташқари, мамлакат раҳбари маҳалла, туман ва йирик ҳудудларни бирорта фаолият тури ёки деҳқончилик турига ихтисослаштиришни йўлга қўйишни бир неча марта таъкидлади. Тадбиркорликни ривожлантиришда ҳудудларнинг ўзига хос хусусиятлари, анъанавий ҳунармандлик йўналишларини инобатга олиш ҳам муҳим. Жумладан; Қўшрободда қора майиз узумлари, Ургутда оқ майиз узумлари, Самарқанд шахар атрофи туманларида хўраки узум етиштиувчи ***кластерлари*** ташкил этилиш ва бу каби омил ва имкониятлардан фойдаланиш жуда мухим.

[54] “Ҳудудларда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш ва оилавий тадбиркорликни ривожлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори, ПҚ-4231-сон 07.03.2019 йил .

Тарихий манбаларга назар солсак азал-азалдан “Бир маҳалла – бир маҳсулот” принципида ривожланишга этибор берилган, жумладан Самарқанд шахр ва атрофидаги (бошқа жойларда хам худди шундай) бирқатор махалаларнинг номлари “Чармгарон”, “Сўзангарон”, “Кулолон”, “Галаосиё”, ”Қавчинон” ёки “Охалик”,”Анжирли” “Анорзор”, “Боғимайдон” ва бошқа кўплаб худуд ва махала номларини мисоллар келтириш мумкин.

Шу билан бирга, аҳолининг меҳнат орқали даромад топишга бўлган қизиқишини кескин ошириш, айниқса муҳтож оилаларнинг ҳунармандчилик, касаначилик ва бошқа тадбиркорлик фаолиятини, шунингдек, ҳудудларда фойдаланилмаётган биноларда ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишни, аҳоли томорқалари ва бўш экин майдонларидан унумли фойдаланган ҳолда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш билан боғлиқ лойиҳаларни имтиёзли шартларда молиялаштиришни тизимли равишда давом эттиришни тақозо этмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Бандлик ва меҳнат муносабатлари вазирлиги ҳузуридаги Бандликка кўмаклашиш давлат жамғармаси, Қорақалпоғистон Республикаси Вазирлар Кенгаши, вилоятлар ва Тошкент шаҳар ҳокимликлари ҳузурида янги иш ўринлари ташкил этишни рағбатлантириш ҳудудий жамғармалари, Хотин-қизларни ва оилани қўллаб-қувватлаш жамоат жамғармаси, Ўзбекистон ёшлар иттифоқи ҳузуридаги “Yoshlar – kelajagimiz” жамғармаси, Ўзбекистон фермер, деҳқон хўжаликлари ва томорқа ер эгалари кенгаши ҳузуридаги Фермер, деҳқон хўжаликлари ва томорқа ер эгаларини қўллаб-қувватлаш жамғармаси (кейинги ўринларда – Жамғармалар) ва бошқа жамғармалар ҳисобидан кичик бизнес, оилавий тадбиркорликни ривожлантириш, аҳоли бандлигини таъминлаш, хотин-қизлар ва ёш авлод ташаббусларига ваколатли банклар томонидан ажратилган кредитлар бўйича фоиз харажатларини қоплаш учун компенсация ва субсидиялар беришга рухсат этилди.

Ўзбекистон Республикаси Тикланиш ва тараққиёт жамғармаси 2019 йил 1 ноябрга қадар Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 27 июндаги “Yoshlar – kelajagimiz” Давлат дастури тўғрисида”ги ПФ–5466-сон Фармони доирасида амалга ошириладиган лойиҳаларни молиялаштириш учун АТ Халқ банки устав капиталини **250 миллиард** сўмга, “Микрокредитбанк” АТБ устав капиталини **170 миллиард** сўмга ва “Агробанк” АТБ устав капиталини **290 миллиард** сўмга ошириш учун маблағлар ажратилган.

Бу борада Самарқанд тумани иқтисодий ижтимоий фаолиятини ўрганадиган бўлсак унда амалга оширилиши муҳим бўлган бирқатор ишларни кўришимиз мумкин 1- расм[55]

[55] Самарқанд.вилоят Самарқанд туман 2023 йил ижтимоий-иқтисодий кўрсаткичлари.




**1-расм Самарқанд туманида ахоли бандлигини таъминлаш ва даромадларини ошириш имкониятлари.**

Самарқанд туманининг тахлилий маълумотлари 1-расм шуни кўрстадики туманнинг 74 та махалаларида 52,2 минг хонадон бўлиб жами 270,1 минг аҳоли истиқомат қилади, шуларнинг 113,0 минг нафари иқтисодий фаол ахоли бўлиб шунинг 106,1минг нафари банд аҳоли ва 45,8 минг нафари норасмий бандларни ташкил этади, шундан 6,9 минг нафар ишсизлар, 3,7 минг аёллар, 1,7 минг ёшлар, мехнат бозорига кириб келадиган битирувчилар 2,1 минг нафар, 11,1 минг нафар миграциядаги ахолининг 3,5 минг нафари қайтиши кутилаётган мигрантларни тишкил этади, ва бу туманда 6,1 фоиз ишсизлик даражасига тўғри келади. Туманда камбағаллик даражаси 6,9 фоиз булиб камбағал оилалар 4,3 минг ижтимоий рестерга киритилган оилалар 9,6 минг тани ташкил этади.

Тумандаги 74 махаллаларда 52,2 минг томарқали хонадонлар бўлиб 3130 минг гектар томарқа ер майдонида бир махсулотга ихтисослашган МФЙ 51 тани ташкил этади..

Туманда деҳқон хўжаликлари 1567 та бўлиб уларга ажратилган ер майонари 484 гектарни ташкил этади.

Туманда "**Бир махалла-бир махсулот**" тамоили асосида танланган хонадонлар сони 499 та бўлиби (хар бир махаллада ўртача 5-7та )дан хонадон тўғри келади. Ундай оилаларда 2492 нафар кишилар истиқомат қилиб, улардан мехнатга лаёқатлилар 446 нафарни ташкил этиб улар томонидан 14,3 га ер майдонига экнлар экилади.

Хонадонларда қуйидаги йўналишларда махсулотлар етиштириш ташкил этилади:

-Иссиқхона (камида 3 сотих) ташкил этиш- 66 та
-Парандачилик (камида 200 бош) ташкил этиш 46 та
-Сабзавотчилик (даромадли) ташкил этиш 103 та
-Қорамол боқишни ташкил этиш 98
-Қуй-эчки боқишни ташкил этиш 93
-Боғдорчилик ва бошқалар 93

“**Бир махалла-бир махсулот**” тамоилини амалга ошириш манбалари бўлиб;

| | |
|---|---|
| -тадбиркорликка жалб қилиш жамғармаси | 2,7 млрд. |
| -жамоат ишлари жамғармаси | 1,3 млрд |
| -ҳунармандчилик ва касаначиликни ривожлантириш жамғармаси | 0,5 млрд |
| дехқон ва фермер хўжаликларини қўллаб-қуватлаш жамғармаси | 1,2 млрд |
| кооперациялар ташкил этиш учун | 0,2 млрд |

Туманда “**Бир махалла-бир махсулот**” тамоили асосида 8 та тадбиркор ва экспортёрларга махсулотларни экспорт қилиш бирктирилган.

Масалан, Козихона махалласида экспортёр “Азам Азамат Агро” га бирқатр фермер хўжаликлари бириктирилиб, махаллалардаги 58 та хонадоннинг 9,1 ге ер майдонига карам кўчатларини етказиб беради, махсулот етиштириш жараёнида фермер хужалиги томонидан агрономик назоратида бўлади. Ушбу махаллаларда томарқалардан жами 470 тонна махсулот етиштирилиб экспортёр томонидан бозор нархларида сотиб олинади ва четга экспорт килинади.

Ижарага берилган ер майдонларидан самарали фойдаланиш мақсадида жами 484 га ер биркитилган бўлиб шулардан 145 гектарига тўқсонбосди экин экилган ёки бу жараён (94%)га амалга оширилган. Улар томонидан 31,9 минг тонна махсулот етиштирилади ва бу махсулотларнинг 5,2 минг тоннаси экспорт қилиниб 27,6 млн долларлик марра кўзланмоқд.

Тумандаги Янгижой махалласида 30 нафар ишсиз ёшлар бўлиб уларнинг кўпчилигида дехқончилик кўникмасм ва маблағ етарли эмас, шу сабабли тумандаги Шавкат Убайдов боғлари фермер хўжалиги экспортёр корхонасидага 3,5 гектар ер майдони ажратиб берилиб, бу ёшлар кооперация асосида боғланади ва экспртбоб сабзавот махсулотлари етиштириш йўлга қўйилади.

Юқоридагилардан келиб чиқиб:

- биринчи навбатда, оилавий даромад ошишига ёрдам беради;
- аҳолининг турмуш фаровонлиги яхшиланади;
-иш билан бандлик даражаси ортади.

Шу билан бирга, аҳолининг меҳнат орқали даромад топишга бўлган қизиқишини кескин ошириш, айниқса муҳтож оилаларнинг ҳунармандчилик, касаначилик ва бошқа тадбиркорлик фаолиятини, шунингдек, ҳудудларда фойдаланилмаётган биноларда ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишни, аҳоли томорқалари ва бўш экин майдонларидан унумли фойдаланган ҳолда қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш билан боғлиқ лойиҳаларни имтиёзли шартларда молиялаштиришни тизимли равишда давом эттиришни тақозо этади.

**Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1.“Ҳудудларда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш ва оилавий тадбиркорликни ривожлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар

тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори, ПҚ-4231-сон 07.03.2019 йил .

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Yoshlar – kelajagimiz” Давлат дастури тўғрисида”ги ПФ–5466 фармони. 2018 йил 27 июн.

3. Самарқанд вилоят Самарқанд туман 2023 йил ижтимоий иқтисодий кўрсаткичлари.

## *CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS METHOD FOR PREDICTING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE*

***Qarshiboyev Xayrulla Qilichevich***
*Associate Professor of the Samarkand Institute of Economics and Service*
***To’ychiboyev Jo’rabek Tolibjonovich***
*Student of Samarkand Institute of Economics and Service*
***Ziyodova Rayhona Jasurovna***
*Student of Samarkand Institute of Economics and Service*

***Abstract****: this article discusses correlation and regression analysis as a method of predicting the economic development of an enterprise. Calculation of correlation coefficients allows to determine the closeness and direction of the relationship between the studied indicators. Regression analysis is a natural continuation of correlation analysis and consists in determining the analytical expression of the relationship between the resulting value and factor indicators.*

***Key words****: correlation and regression analysis, forecasting, random variables, effective sign.*

Businesses widely use correlation and regression analysis to plan economic development. It is used to test forms of communication that establish quantitative relationships between random variables of the studied process. This method is used in socio-economic forecasting to construct conditional forecasts and forecasts based on the assessment of stable cause-and-effect relationships.

Correlation and regression analysis is a classic method of stochastic modeling of economic activity. It is used to study the relationship between indicators of economic activity, if the relationship between them is not strictly functional and is broken under the influence of extraneous, random factors. Using the method of correlation-regression analysis, correlation and regression models of economic activity are created, in which factors and efficiency indicators are determined [2]. Correlation analysis is used to measure the strength of the relationship between different variables. It is also used to evaluate the factors that have the greatest influence on the effective attribute.

Regression analysis is necessary to determine the approximate values of the dependent variable (outcome characteristic) to select the form of the relationship and the type of model.

Correlation and regression analysis are widely used. Pair correlation is the most developed in theory and most often used in practice. It is used when studying

the relationship between an effective sign and a factor characteristic. It is a one-factor correlation and regression analysis [3].

Let's show the use of correlation and regression analysis on the example of an enterprise producing "pure milky milk and milk products" in **Taylak** district.

"**Pure milky milk and milk products**" enterprise is engaged in the implementation of works and services related to milk products, for example, yogurt, yogurt, cream, butter and other products.




Using correlation and regression analysis, let's analyze the effect of income on the amount of working capital of a particular enterprise. The baseline data are shown in Table 1 below

Using the initial data presented in the table, we make a graph of the dependence of the effective characteristic Y on the X factor.

"pure milky milk and milk products"
business income and working capital

| day | Expense for milk and milky products. (x) | income, thousand, dol. (y) |
|---|---|---|
| **1** | 0,20 | 0,22 |
| **2** | 0,22 | 0,24 |
| **3** | 0,24 | 0,26 |
| **4** | 0,26 | 0,28 |
| **5** | 0,28 | 0,30 |
| **6** | 0,30 | 0,32 |
| **7** | 0,32 | 0,34 |
| **8** | 0,34 | 0,36 |

Table 1. The graph of the dependence of the amount of working capital on the amount of income

Taking into account the nature of changes in the data presented in the table and confirmed graphically, we chose a parabola of the second order, which has the following form:

$$Y_x = a + bx + cx^2$$

a,b and c the values of the parameters are found by solving the system of equations:

$$\begin{cases} na + b\sum x + c\sum x^2 = \sum y \\ a\sum x + b\sum x^2 + c\sum x^3 = \sum xy \\ a\sum x^2 + b\sum x^3 + c\sum x^4 = \sum x^2 y \end{cases}$$

There is: n is the number of observations.

We substitute the obtained values into the system of equations:

$$\begin{cases} 8a + 2{,}16b + 0.60c = 2{,}32 \\ 2{,}16a + 0{,}60b + 0{,}1711c = 0{,}5344 \\ 0{,}60a + 0{,}1711b + 0{,}0499c = 0{,}148256 \end{cases}$$

Using the determinant method, we found the parameters of the regression equation:

a=57,07

b=441,90

c=825,92

So the equation of the parabola is:

$$Y=825{,}92+441{,}90x+57{,}07x^2$$

We put the corresponding values of X into this equation, the equalized values of working capital depending on the amount of income (Table 2).

The rank values of the final function Y:

| | | | |
|---|---|---|---|
| **n** | X, thousand,dol. | Y, thousand,dol. | $Y_x$, thousand,dol |
| **1** | 0,20 | 0,22 | 916,5828 |
| **2** | 0,22 | 0,24 | 925,9002 |
| **3** | 0,24 | 0,26 | 935,2632 |
| **4** | 0,26 | 0,28 | 944,6719 |
| **5** | 0,28 | 0,30 | 954,1263 |
| **6** | 0,30 | 0,32 | 963,6263 |
| **7** | 0,32 | 0,34 | 973,1720 |
| **8** | 0,34 | 0,36 | 982,7633 |

We calculate the correlation ratio to measure the closeness of the relationship between the factor and performance indicators to a non-linear relationship:

$$R=\sqrt{1-\frac{\sum(Y-\overline{Y_X})^2}{\sum(Y-\overline{Y})^2}}=\sqrt{1-\frac{0.00318}{0.0168}}=0.9002 \quad (4)$$

The correlation ratio can take a value from 0 to 1. The closer its value is to unity, the closer the relationship between the studied phenomena is [7].

If the value of the correlation coefficient is equal to 0,96668, it means that the

correlation between the factor and the resulting characteristic is strong. If income changes by 1%, the cost of working capital changes by 0,97%.

To evaluate the relationship model with a non-linear relationship, it is necessary to determine the detection index, which is equal to the square of the correlation ratio:

$$R^2 = \mu^2 \qquad (5)$$

$$R^2 = 0{,}810714$$

We performed calculations using different model variants. The tendency of the amount of working capital to depend on the amount of income is best described by a polynomial function, since the determination index $R^2$ is the largest – 0,810714. This means that 81,0714% of the source data is subject to the selected model.

It follows that 81,0714% of the change in the value of working capital is due to the change in income. 18,9% depends on the influence of other factors.

To evaluate the quality of the built model, we calculate the average approximation error (A). It shows by what percentage the actual values of the Y indicator differ from the values calculated using the constructed model.

The average error of approximation is determined by the following formula:

The average error of approximation is determined by the following formula:

$$\overline{A} = \frac{\sum |Y_i - Y_x| / Y_i}{n} 100\% \qquad (6)$$

There are: $|Y_i - Y_x|$ - deviation of the adjusted Y values from the actual valuesmodulo.

$$\overline{A} \approx 4{,}95\%$$

The obtained value allows us to conclude that the quality of the built model is good, because the regression model is considered to be well adapted and, if the average error of approximation does not exceed 10%, describes the relationship between the factor and the performance indicator sufficiently accurately.

From the results of the created regression model, it can be concluded that we

Through this regression equation, we can analyze in advance how much profit the factory will make.

If we use this formula to determine, then this is a theoretical study

Others we can define for enterprises or factories and this is more convenient for us.

**List of references:**

1. Afanasyeva V.N. Econometrics for undergraduates. - 2014 year.

2. Butakova M.M. Economic forecasting: methods and methods of practical calculations: Textbook / M.M. Butakova. – 2nd edition. - M.: Knorus, 2010. - 168 p.

3. Gilyarovskaya L.T. Economic analysis: a textbook for universities. - M.: Birlik-Dana, 2011.

4. Grishin A.F. Statistics: Textbook. allowance - M.: Finance and statistics, 2003.

5. Minashkin V.G. Statistical theory / V.G. Minashkin [and others]. - 2004 year.

6. Spirina A.A. General theory of statistics: Textbook / Ed. O.E. Tower. - M.: Finance and statistics, 2005.

7. Savitskaya G.V. Analysis of the economic activity of the enterprise. - M.: Infra-M, 2012.

## *СТАНОВЛЕНИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ*

***Эшкуватов Ш.Б.***

*Начальник отдела по урбанизации, жилищного строительства и разработки мастер планов, финансирования коммунального хозяйства и транспорта Управления Экономики и Финансов Самаркандской области.*

***Аннотация.*** *В работе рассмотрены вопросы, связанные с институтом исламского банкинга. Последние десятилетия на мировом рынке финансовых отношений набирает популярность новый вид ведения банковских операций, основанный на принципах исламского права, включающий в себя проектное финансирование взамен прямого кредитования под ссудный процент. Подобный вид альтернативного банковского дела зародился во второй половине XX века в странах Ближнего Востока и Северной Африки. Рассмотрена краткая история возникновения исламских банков в историческом аспекте. Приводятся данные о качественном и количественном положении институтов исламских банков на рамках мировой финансовой системы. Предложены возможные варианты реализации и развития институтов исламского банкинга на территории Узбекистана.*

***Ключевые слова:*** *банки, исламский банкинг, финансовые институты, капитал, финансирование.*

Исламский банкинг –это способы ведения банковских дел, которые согласуются с религиозными правилами ислама. Принципы деятельности исламских банков в корне отличаются от принципов работы обычных банков. Суть их функционирования заключается в том, что банк не взимает ссудный процент, но выступает в качестве финансового посредника.

Исламские банки осуществляют лишь те функции, которые не противоречат аспектам Шариата, исламского права. Кроме того, исламское право запрещает инвестиции в бизнес, который считается незаконным или харам (продажа алкоголя или свинины либо СМИ, такие как рубрики светской хроники или порнография, которые противоречат исламским ценностям). Кроме того, шариат запрещает то, что называется «майсир» и «гарар». Майсир обозначает контракты, согласно которым право собственности на товар зависит от наступления заранее установленного, неопределённого события в будущем, в то время как гарар описывает спекулятивные операции, что связано с чрезмерным риском и стимулирует неопределённость и мошеннические действия

Отличительной особенностью исламских финансовых инструментов

является: инновационность, гибкость, возможность приносить высокий, безопасный и стабильный доход, избегая при этом начисления процентов. История исламских банков начинается с зарождения Ислама, а именно с откровения Пророку Мухаммаду (мир ему и благословение) о запрете рибы (ссудного процента), что в дальнейшем, по мере развития общества и торговли, привело к необходимости в исламских банках. В соответствии с кораническим текстом взимание ссудного процента (риба), как и любое участие в подобных сделках является неприемлемым и греховным поступком. Всего в Коране приведено 12 стихов о ростовщичестве, а слово риба (приращение) встречается 8 раз. Итак, в экономике, с точки зрения исламской этики, любая сделка несущая прибыль в качестве ссудного процента на актив в денежной форме считается недозволенной.

Однако в то время исламская банковская система не получила должного развития, функции взяли на себя отдельно взятые люди. В период, когда многие исламские страны оказались под гнетом колониализма западных стран, ими была принята традиционная банковская система, а исламское банковское дело оказалось на время забытым. Началом возрождения исламской банковской системы можно считать шестидесятые годы двадцатого века. В 1963 году в египетском городе Мит Гамре, местным экономистом Ахмедом Аль-Наджаром была осуществлена первая попытка создания учреждения исламского характера в форме сберегательного банка. Принцип работы банка был построен на долевом участии в прибылях и убытках. Уже в 1967 году, в стране работало 9 таких банков. Эти банки не начисляли и не платили проценты и, по сути, инвестировали, в основном в торговлю и промышленность, получали долю от прибыли, полученной в случае успешной реализации проекта. Таким образом, они функционировали скорее, как сберегательный инвестиционный институт, чем как традиционный банк каким мы его сегодня понимаем.

Позднее, в 1971 году в Египте открылся беспроцентный коммерческий банк под названием «Nasser Social Bank». Организацией Исламских Стран (ОИС) был основан Исламский Банк Развития (ИБР) 18 декабря 1973 года. Капитал основан за счет взносов стран-участниц этого международного банка. Изначально это предприятие создавалось для деятельности на межгосударственном уровне и основной целью является обеспечение капиталом проектов по экономическому и социальному развитию стран – членов организации. Исламский Банк Развития предлагает платные финансовые услуги и оказывает поддержку в операциях по долевому участию в прибылях странам-участницам. Осуществляя свою деятельность, банк не нарушает законы и принципы Шариата, что проявляется не только в избежание начисления процентов, но и в контроле над целевым использованием денежных средств.

В 70-х годах во многих мусульманских странах произошли политические изменения, которые дали ощутимый толчок развитию Исламских финансовых институтов и их легализации как законно осуществляющих свою деятельность. На Ближнем Востоке открылось

множество Исламских банков, таких крупных как, Дубай-Исламик Банк (1975), Файзел-Исламик Банк в Судане (в 1977 году), Файзел Исламик Банк в Египте (1977), Бахрейн Исламик Банк в 1979 году, ставший первым коммерческим исламским банком в королевстве или Кувейтский Финансовый Дом в созданный 1977 году, и ставший «Самым дорогим банковским брендом на Ближнем Востоке» по версии авторитетного журнала The Banker.

Тихоокеанско-азиатский регион не остался не затронутым переменами. После требований мусульманского населения удовлетворить нужды экономической стороны жизни, в Филиппинах, по указу президента, в 1973 году был учрежден специализированный банк исламского характера. В настоящее время, «Amana Bank» имеет 8 филиалов, расположенных в крупных городах, южных провинциях с преимущественным мусульманским населением. [6: 53-55] В Малайзии дебют исламского банковского дела состоялся несколько позже, в 1983 году. До этого, первым финансовым исламским институтом стала Исламская Сберегательная Корпорация по вкладам паломников, основанная в 1963 году. В 1969 году она была преобразована в «Управление по делам паломников» и «Фондовый департамент», широко известный сейчас как Табунг Хадж. Эта организация действует как финансовая компания, которая инвестирует сбережения паломников согласно законам Шариата, но ее роль довольно ограничена рамками небанковского финансового института. Показательный пример успеха Табунг Хаджа послужил толчком для открытия банка «Bank Islam Malaysia Berhad», который предоставляет сегодня весь спектр банковских услуг, как для предпринимателей разного уровня, так и для населения. В настоящее время исламский банкинг востребован в первую очередь в мусульманских странах: в Южной, Юго-Восточной и Средней Азии, и Африке, где сконцентрирована большая часть потенциальных клиентов данных банков.

Однако сейчас, помимо стран из указанных регионов, такие организации можно встретить в Европе, США и Австралии, что объясняется не только распространением Ислама, но и коммерчески интересными предложениями на финансовом рынке для всех предпринимателей и физических лиц независимо от вероисповедания. Услугами исламских банков пользуются и такие транснациональные гиганты, как General Motors, IBM, Alcatel, Daewoo и др. Впрочем, в случае с банковской системой Пакистана, Судана, Саудовской Аравии, Ирана, Объединенных Арабских Эмиратов и Брунея, присутствуют банки обоих типов, причем число обычных банков также достаточно велико.

Необходимо отметить, что некоторые исламские финансовые институты учреждены в странах, где мусульмане являются меньшинством в составе населения. Разумеется, клиентами исламских финансовых организаций являются преимущественно мусульмане, численность которых составляет приблизительно 1,6 млрд человек во всем мире. Наибольшую популярность среди развитых стран исламский банкинг получил в Соединенных Штатах Америки, в меньшей степени – в Англии, Германии и Франции. Развитие исламских услуг в США объясняется активным ростом численности

мусульманского населения. К американским банкам, предлагающим эти услуги, стоит отнести HSBC, Larina Finance House, University Bank in Ann Arbor, Michigan, and Devon Bank of Chicago. Также в стране действуют небанковские ипотечные и финансовые компании, предлагающие исламские финансовые продукты. В Великобритании первый исламский банк (Islamic Bank of Britain) начал работу в 2004 году. Но предпосылки для появления финансового учреждения появились еще в 80-х годах прошлого века. В то время в стране функционировал банк Al-Baraka, филиалы которого были во всех крупных городах Великобритании. Банк осуществлял свою деятельность вплоть до 1993 года. Однако в начале 1990-х годов в связи с ужесточением требований и стандартов Банка Англии, руководство отозвало банковскую лицензию. В 1993 году банк Al-Baraka прекратил оказывать банковские услуги, но продолжил свою деятельность в качестве исламской инвестиционной компании. В последующие годы в Великобритании так и не появились и финансовые учреждения, которые оказывали бы только лишь исламские банковые услуги. Однако отношение властей Великобритании к исламским банкам изменилось в лучшую сторону. Управление финансовыми услугами Англии, стало более разумно относиться к идее учреждения самостоятельного исламского банка в стране, который бы оперировал наряду с традиционными коммерческими банками. Благодаря этому исламский банк Великобритании осуществляет все банковские продукты и услуги по нормам Шариата. Опыт внедрения исламской банковской системы был проведен и странами Содружества Независимых Государств (СНГ), где не получил большого развития, что связано с несоответствием законодательства тех стран с политикой исламского банкинга. При этом стоит отметить, что многие страны содружества являются членами Исламского Банка Развития. Касательно развития Исламского банкинга в Узбекистане, есть ряд точек зрения, обозначающие некоторые нетривиальные аспекты развития данной отрасли.

16 мая 2018 года был размещен проект постановления Президента Узбекистана «О мерах по созданию инфраструктуры исламского банковского дела и финансов в Республике Узбекистан» на портале обсуждения проектов нормативно-правовых актов. Планировалось создать в Узбекистане инфраструктуру исламского банковского дела и финансов. Документом ожидалось внедрение запрета на вознаграждение в виде процента (рибо), разделение с предпринимателем прибыли и убытков пропорционально долям участия в проекте, разработка нормативно-правовых актов по осуществлению страховой деятельности (такафул), лизинговой деятельности (иджарах), деятельности по операциям с ценными бумагами (сукук) и других операции на основе принципов исламского финансирования. Согласно результатам исследования, осуществлённого по «Анализу продуктов исламских финансов в Узбекистане» в рамках программы развития Организации Объединённых наций, и опроса, проведённого в этом ключе, в качестве основных причин неиспользования банковских кредитов были указаны прежде всего религиозные взгляды, высокие процентные ставки по кредитам и сложность

кредитования. Если же в стране будут созданы исламские финансовые учреждения, то большинство участников вышеуказанного опроса, отметили, что возможно, воспользуются услугами этих учреждений. Даже традиционные банки высказали своё мнение о создании в Узбекистане исламских финансовых учреждений, возникновения честной и прозрачной конкуренции в отрасли финансов, что в результате приведёт к росту и диверсификации потока капиталов в стране.

20 апреля 2022 года был принят закон Республики Узбекистан о небанковских кредитных организациях, который включает понятие «исламских финансов» Таким образом, не банковские кредитные организации в своей деятельности могут основываться на принципах исламских финансов.

ИБР - один из проверенных и надежных инвесторов в Узбекистане. В настоящее время активными партнерами ИБР являются 10 коммерческих банков страны. Объем инвестиций банка в экономику страны превышает 1 миллиард долларов. Подписан Меморандум о взаимопонимании по созданию международного исследовательского центра в Мемориальном комплексе Имама Бухари в Самарканде

Открытие Коммерческими банками “Исламского окна” станет стимулом для дальнейшего расширения сотрудничества, реализации совместных проектов, благодаря чему расширится масштаб предоставляемых банком услуг населению, появится возможность ускоренного развития предпринимательства и малого бизнеса, создания инструмента, предлагающего розничную и корпоративную продукцию, основанную на исламских принципах.

Появление полноценного исламского банкинга в Узбекистане приведет развитии торговых отношении с исламским миром и проникновение в Узбекистан финансов из стран исламского мира. Подобная практика могла привести к возникновению конкуренции в банковском секторе между традиционными банками и банками исламской экономики за клиентуру. Создание в Узбекистане финансовых институтов –банков и страховых компаний, которые могли бы действовать в соответствии с исламскими принципами для обеспечения «халяла» своей деятельности, помог бы объединить действующие законы Узбекистана и требования Шариата.

В заключение надо отметить, что исламский финансовый сектор стал одной из самых быстрорастущих финансовых отраслей в мире, его средние темпы роста оцениваются в 10–15% в год (а в странах Организации Исламской Конференции рост достигал 20%). За последние пять лет, исламские финансовые организации продемонстрировали невероятный скачок в развитии: стоимость их совокупных активов во всем мире ежегодно прибавляла в среднем почти по 18% и достигла, по оценкам одной из крупнейших аудиторско консалтинговых компаний Ernst & Young, $1,7 трлн. По данным Международного валютного фонда, суммарные активы исламских банков на начало 2024 года достигли более $ 2 триллионов. Прогнозы показывают, что этот показатель достигнет более высокой планки. В то же время рейтинговое агентство Standard & Poor’s, занимающееся аналитическими исследованиями финансовых рынков, относит исламские

банки к разряду высоко прибыльных. По их подсчетам каждый пятый инвестор в мире предпочел бы именно исламский метод инвестирования. Исламская модель финансового бизнеса консервативна, ограничена массой религиозно-нравственных запретов — и, тем не менее, довольно успешна, как показывает опыт.

Узбекистан представляется для развития исламского банкинга достаточно благодатным рынком. Учитывая количество мусульман и принимая во внимание статистику, мусульманского населения наталкивается вывод, что происходит активный демографический рост мусульман, который обещает продолжаться так же. Очевидно, что тогда исламский банкинг окажет положительное влияние на развитие узбекской экономики. Он явится новым источником зарубежных инвестиций и капиталовложений.

Узбекистан сможет привлечь капитал из стран Персидского залива: с Турции, Малайзии, Индонезии. А именно из тех государств, которые не могут инвестировать в экономику по своим законам.

К сожалению, до сих пор попытки работать по исламской финансовой модели в Узбекистане, в большинстве случаев заключены соглашения по открытию «исламских окон» в коммерческих банках. Однако в последнее время интерес к исламским финансам в узбекском деловом сообществе вырос. Исходя из этого необходимо сформировать правовую базу. Точнее, для предоставления исламских финансовых услуг необходимо внести соответствующие изменения и дополнения в документы на основе международного опыта и стандартов IFSB (Совета Исламских Финансовых Услуг) и AAOIFI (Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых учреждений) в ряд законов, в том числе в Гражданский кодекс Республики Узбекистан, Налоговый кодекс, Законы «О Центральном банке Республики Узбекистан», «О банках и банковской деятельности», «О гарантиях защиты вкладов граждан в банках», «О лизинге», «Об ипотеке», «О залоге» и др., а также разработать необходимые нормативные документы. Так же, развитию сферы мешает отсутствие необходимой инфраструктуры коммерческих банков в части проведения взаиморасчетов и применения принципов исламской бухгалтерии. Так как в части исламского финансирования нужно ввести бухгалтерию отдельно от традиционного банковского дела.

**ВЫВОД.** Использование опыта исламского банкинга, ориентированного на развитие реального сектора экономики, было бы полезно как национальным банкам, так и другим небанковским бизнес-структурам. В первую очередь, это даст возможность привлечь инвестиции из стран Ближнего Востока и полнее использовать инвестиционный потенциал населения нашей страны. Наконец, этот подход способствует сдерживанию инфляции и минимизации доли проблемных кредитов.

**Список использованной литературы:**

1.Абдрахманова Г.А.,Исламский банкинг и его развитие в Казахстане.//«Международная научная практическая конференция

«Современные достижения Европейской науки 2009»,17-25 июня 2009 экономика, Том 1,София,20094с.;

2.Закирова О.М.,Попова Е.А Валютно-кредитные отношения в исламских государствах: учеб.пособ.Казань:ТГГПУ,2008г.86с.;

3.Правда.ру.Новостной сайт [Электронный ресурс]URL:http://m.pravda.ru/news/economics/05-12-2006/206142-badr_forte-0/(дата обращения:26.03.2024);

4.Судин Харон,Ван Нурсофиза Ван Азми.Исламская финансовая и банковская система: философия,принципы и практика.Казань:Линова-Медиа,2012.55-58с.;

5.Таштамиров М.Р.Экономико-этическая природа ссудного процента и его деструктивная роль. Интернет-журнал «Науковедение».2015№ 3(28);

6.Трунин П.,Каменских М.,Муфтяхетдинова М.Исламская финансовая система:современное состояние и перспективы развития – М.:ИЭПП,2009.(Научные труды /Ин-т экономики переходного периода;№ 122Р)с.

7. Таштамиров М.Р., Саралиева Э.Р. Краткая история становления исламского банкинга и переспективы развития в России https://cyberleninka.ru/article/n/kratkaya-istoriya-stanovleniya-islamskogo-bankinga-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii (дата обращения:26.03.2024);

8. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы» от 02.05.2020.

9. Ташимов Т., Калабин В. (2007): “Искусство финансирования по Корану”, “Эксперт Казахстан” №21(123), 04.06.2007.

10. Хохлов И. (2007): «Неформальная финансово-расчетная система Хавала», ЦентрАзия,http://www.centrasia.ru/newsA.php4?st=1178051400.

## *МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ СЫРЬЯ*

***асс. Фахриддинова Сарвиноз Фазлиддиновна***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
sarvinozfakhriddinova@gmail.com

***Аннотация:*** *В статье выражаются методы управления товарными запасами, какими способами строятся и решаются выбор оптимального размера запасов. Для выяснения следующих основных вопросов: сколько заказать (закупать) товаров? Когда заказывать? С какой частотой осуществлять поставки этих товаров?*

***Ключевые слова:*** *товар, товарный запас, процесс производства, товарное обращение, критерии решения, целевая функция, функции суммарных затрат, закупка товаров, прогнозирование, статистические формулы, краткосрочное прогнозирование, масса товаров, метод множителей Лагранжа, модель Уильсона.*

Товарный запас - это масса товаров, находящихся в сфере обращения в процессе перемещения от производства к потребителю. Товарные запасы должны обеспечить непрерывность процессов производства, и товарного обращения. Выбор оптимального размера запасов является предметом научного управления запасами.

Важным этапом постановки задач управления запасами является выбор критерия решения. В большинстве задач управления запасами в качестве критерия выступают суммарные издержки по управлению запасами. В этом случае целевая функция имеет вид функции суммарных затрат, которая минимизируется, как правило, методом, дифференцирования. В модели стандартных поставок (модель Уильсона) целевая функция имеет вид:

$$Z = C\frac{x}{2} + K\frac{Q}{X}$$

где $C$ – издержки (затраты) на хранение единицы товара (запаса) в течение всего планируемого интервала времени;

$K$ – издержки (затраты) на поставку одной партии товара;

$Q$ – общий объем поставок товара (полный объем товарооборота) в планируемом интервале времени;

$D$ – средняя величина товарного запаса (текущий запас) в планируемом интервале времени;

$n$ — число поставок в планируемом интервале времени. Поставку принято считать оптимальной, если суммарные издержки управления запасами являются минимальным. Исследуя функцию на экстремальность, можно определить: оптимальный размер одной поставки (партии) товара:

$$X_0 = \sqrt{\frac{2KQ}{C}},$$

оптимальный размер среднего текущего запаса:

$$\frac{X_0}{2} = \sqrt{\frac{KQ}{2C}},$$

оптимальное число поставок товаров в плановом периоде:

$$n_0 = \frac{Q}{X_0} = \sqrt{\frac{CQ}{2K}},$$

оптимальный интервал между поставками:

$$t_0 = \frac{T}{n_0} = T \cdot \sqrt{\frac{2K}{CQ}},$$

Следовательно, суммарные издержки при оптимальной величина поставок составляют;

$$Z_0 = \sqrt{2KCQ},$$

где $T$ – длительность планируемого периода (месяц, квартал, год и т.д.)

В некоторых случаях отсутствие учетной информации о величинах *K* и *C*, трудоемкость ее получения для товарных групп широкого ассортимента вынуждают пользоваться более грубой, но значительной упрощенной моделью Вильсона вида:

$$X_{oi} = H\sqrt{Q_i}$$

где параметр $H$ - определяется из выражения:

$$H = \sum_{i=1}^{m}\sqrt{Q_i} \Big/ \sum_{i=1}^{m} n_i$$

Индекс обозначает номер товарной позиции в товарной группе. Такая модель требует минимума исходной информации и вычислительных операции.

На практике, однако, существенным элементом условия задача являются ограничения. Они налагаются на суммы оборотных средств, которые могут быть использованы для создания запасов, минимальные нормы отгрузки конкретного товара, складские емкости или площади для хранения товарных запасов. Введением ограничений, в математическую формулировку задачи устанавливаются пределы для значений искомых параметров моделируемой системы товароснабжения или область значений целевой функция. Ограничения могут быть линейными и нелинейными. В случае линейной зависимости влияние величины ограничений на величину параметров системы будет пропорциональным. Нелинейные ограничения, налагаемые на, один из параметров оптимальной модели, оказывают сложное влияние на остальные параметры и систему в целом. В этом случае для нахождения экстремального значения функции, которой описывается системы товароснабжения, пользуются методом неопределенных, множители Лагранжа.

Итак, при условии ограниченности размеров складских помещений оптимальные параметры управления запасами находятся по следующим формулам:

- оптимальная величина поставок каждого из товаров

$$X_{io} = \sqrt{\frac{2K_iQ_i}{C_i - 2\lambda_0 \cdot v_i}}$$

- оптимальный размер среднего текущего запаса:

$$\frac{X_{io}}{2} = \sqrt{\frac{K_iQ_i}{2(C_i - 2\lambda_0 v_i)}}$$

оптимальное число поставок партий товаров, завозимых в планируемый период;

$$n_{io} = \frac{Q_i}{X_{io}} = \sqrt{\frac{Q_i(C_i - 2\lambda_0 v_i)}{2K_i}}$$

- оптимальный интервал между поставками:

$$t_{io} = \frac{T}{n_{io}} = T \cdot \sqrt{\frac{2K_i}{Q_i(C_i - 2\lambda_0 v_i)}},$$ оптимальные

издержка управления запасами в данных условиях

$$z = \sum_{i=1}^{m} (c_i - 2\lambda_0 v_i) x_{io}$$

$$\lambda_0 = \frac{C_i}{2v_i} - \frac{K_i Q_i v_i}{V^2}$$ - множитель Лагранжа.

где

$V -$ общий объем складских емкостей.

$v_i$ — складская емкость, необходимая для хранения одной единице го товара

$i -$

**Список использованной литературы:**

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.: ил.

2. Гарнаев А.Ю. Использование MS Excel и VBA в экономике и финансах. – СПб.: БХВ – Санкт-Петербург, 1999. – 336 с.

3. Дорохина Е.Ю., Халиков М.А. Моделирование микроэкономики. Учебное пособие для вузов / Под общ. ред. Н.П. Тихомирова. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 224 с.

4. Костевич Л.С. Математическое программирование: Информационные технологии оптимальных решений: Учебное пособие. – Мн.: Новое знание, 2003. – 424с.

# IV SHO‘BA. INNOVASION IQTISODIYOT SHAROITIDA BANK-MOLIYA TIZIMI YORDAMIDA BIR QATOR TARMOQLAR VA SOHALARNI RIVOJLANTIRISH MASALALARI

## *ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В СИСТЕМЕ ПОД/ФТ/ФРОМУ*

***Хамидова Фаридахон Абдулкарим кизи***
*Тошкентский финансовы институт,*
*д.э.н.,доцент кафедры “Международные финансы-кредит”*
*faridaxon.xamidova@mail.ru*

В мире динамичных финансовых потоков и стремительных перемен в сфере глобальных экономических отношений, неотъемлемым элементом обеспечения финансовой стабильности становится государственный финансовый мониторинг. Системы мониторинга направлены на выявление и предотвращение разнообразных финансовых преступлений, таких как отмывание денег, финансирование терроризма и другие виды экономических правонарушений.

Важный аспект государственного финансового мониторинга – поднадзорные сектора, охватывающие не только традиционные финансовые учреждения, такие как банки, страховые компании и рынки ценных бумаг, но и широкий спектр "Иных поднадзорных секторов". Взглянем на те области экономики, которые, хотя и не входят в привычные рамки финансового сектора, играют критическую роль в обеспечении финансовой безопасности и стабильности государства.

Иные поднадзорные сектора представляют собой разнообразные области деятельности, в которых активно проводится государственный финансовый мониторинг. Среди них – налоговые службы, таможенные органы, службы безопасности и другие подразделения правоохранительной системы. Отслеживание финансовых потоков и выявление потенциальных рисков в этих областях становятся неотъемлемой частью стратегии обеспечения финансовой интегритета. Термин "иные поднадзорные сектора" относится к разнообразным организациям и учреждениям, которые не являются банками или финансовыми учреждениями, но играют ключевую роль в системе государственного финансового мониторинга. Эти сектора подлежат надзору и контролю в рамках усилий по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Иные поднадзорные сектора могут включать в себя, например, налоговые службы, таможенные органы, органы по борьбе с коррупцией, правоохранительные агентства и другие государственные инстанции, чья деятельность напрямую или косвенно связана с финансовыми операциями и обеспечением финансовой безопасности.

Следует обратить внимание на систему и меры по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности,

финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения (далее «ПОД/ФТ/ФРОМУ») также и в иных поднадзорных секторах экономики, к которым относятся:

- контроль, осуществляемый специально уполномоченным государственным органом;
- внутренний контроль;
- меры по надлежащей проверке клиентов;
- меры по выявлению, оценке и снижению рисков.

Действие мер ПОД/ФТ/ФРОМУ распространяется на:

- граждан Республики Узбекистан;
- иностранных граждан и лиц без гражданства;
- юридических лиц, их филиалы и представительства, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом на территории Республики Узбекистан и за ее пределами в соответствии с международными договорами Республики Узбекистан;
- а также на государственные органы, осуществляющие контроль на территории Республики Узбекистан за проведением операций с денежными средствами или иным имуществом.

Под внутренним контролем имеется ввиду деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом (далее — «Организации«), по выявлению операций, подлежащих сообщению в специально уполномоченный государственный орган. Такие организации определены в ст.12 Закона РУз № 660-II от 26.08.2004 г. «О противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения» (далее — «ЗРУ 660-2«). Существуют особые правила внутреннего контроля для таких организаций, так например:

- для организаций, осуществляющих деятельность по организации лотерей;
- для лиц, осуществляющих деятельность в области оборота крипто-активов;
- для операторов, провайдеров почтовой связи;
- для риэлторских организаций;
- для членов бирж;
- для профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- для страховщиков и страховых посредников;
- для аудиторских организаций;
- для лиц, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями; а также
- в коммерческих банках;
- в небанковских кредитных организациях;
- в организациях, оказывающих лизинговые услуги;
- в нотариальных конторах и адвокатских формированиях.

Упомянутые правила охватывают также порядок принятия мер по надлежащей проверке клиентов и по выявлению, оценке и снижению рисков.

Приостановление операций и (или) замораживание денежных средств или иного имущества в ходе ПОД/ФТ/ФРОМУ.

Организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, при проведении операций обязаны сверять их участников и бенефициарных собственников клиентов с Перечнем, а также на регулярной основе (при каждом обновлении Перечня, но не реже одного раза в три месяца) осуществлять мониторинг имеющейся базы данных клиентов и их бенефициарных собственников, в целях выявления денежных средств или иного имущества лиц, подлежащих замораживанию. Существует также ряд иных оснований для приостановления операций и замораживания денежных средств или иного имущества.

Филиалы коммерческих банков представляют в соответствующие территориальные государственные налоговые управления или Межрегиональную государственную налоговую инспекцию по крупным налогоплательщикам, а также в головной коммерческий банк информацию о валютных операциях, проводимых клиентами, имеющих любой из признаков:

- по договору (контракту) осуществлен перевод денежных средств по импорту товаров (работ, услуг) в пользу нерезидентов, зарегистрированных в государствах или на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорные зоны), а также на счета нерезидентов в банках, находящихся в оффшорных зонах. С перечнем оффшорных зон можно ознакомиться здесь;
- выплата резидентами контрагентам-нерезидентам штрафа за неисполнение обязательств и несоблюдение сроков поставки или оплаты, предусмотренных экспортно-импортными контрактами;
- выплата по импортным контрактам на выполнение работ или оказание услуг, роялти, а также перевода иностранным учредителям дивидендов или репатриации прибыли;
- выплата резидентом по кредитному договору (договору займа) в пользу нерезидента (за исключением кредитов (займов), выданных международными финансовыми институтами и иностранными банками);
- иные признаки.

Органы государственной налоговой службы осуществляют мониторинг информации, полученной от коммерческих банков и органов государственной таможенной службы. Органы государственной налоговой службы в случае выявления в результате мониторинга сомнительных операций, связанных с необоснованным переводом средств за рубеж или с завышением (занижением) стоимости товаров при таможенном оформлении, вправе запрашивать дополнительную информацию по данным операциям у коммерческих банков и таможенных органов.

В процессе проведения мониторинга меры правового воздействия не применяются и деятельность хозяйствующего субъекта не приостанавливается. При выявлении по результатам мониторинга случаев, связанных с легализацией преступных доходов, финансированием терроризма

и финансированием распространения оружия массового уничтожения, органы государственной налоговой службы в письменной форме уведомляют об этом Департамент по борьбе с экономическими преступлениями при Генеральной прокуратуре Республики Узбекистан в течение трех дней.

Центральный банк РУз также осуществляет мониторинг и контроль за соблюдением лицензируемыми Центральным банком организациями, а также ломбардами и организациями по рефинансированию ипотеки правил внутреннего контроля и порядка предоставления информации, связанной с противодействием легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения, в специально уполномоченный государственный орган.

Дальнейшее развитие системы ПОД/ФТ/ФРОМУ

Стратегия развития национальной системы Республики Узбекистан ПОД/ФТ/ФРОМУ, утвержденная Указом Президента РУз № УП-6252 от 28.06.2021 г. (далее — «Стратегия«), предусматривает необходимость приведения национальной системы ПОД/ФТ/ФРОМУ в соответствие со стандартами Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (далее — ФАТФ), а также международными документами.

Приоритетными направлениями Стратегии, направленных на улучшение национальной системы ПОД/ФТ/ФРОМУ также являются:

- минимизация рисков, выявленных на национальном уровне в сфере противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения, и дальнейшее укрепление государственной политики;
- дальнейшее повышение эффективности деятельности государственных органов по раннему предупреждению преступлений в данной сфере, усиление ответственности организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом;
- дальнейшее развитие сотрудничества и налаживание системного диалога с международными организациями и зарубежными государствами;
- широкое внедрение современных информационных технологий в формирование единой системы всех статистических данных в сфере, сбор, обработку, анализ данных и их использование, а также повышение эффективности обмена данными;
- повышение профессионального мастерства работников государственных органов, задействованных в данной сфере, а также обучение и переподготовка работников организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом.

Предусматривается достижение следующих результатов в рамках Стратегии:

- будет обеспечена имплементация международных стандартов в сфере противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию

распространения оружия массового уничтожения в законодательство и правоприменительную практику, а также усовершенствована национальная система;

- будут устранены недостатки в законодательных актах в рамках исполнения международных обязательств в данной сфере, а также повышена эффективность выполнения рекомендаций международных организаций;
- будет достигнуто дальнейшее укрепление национальной системы, а также обеспечена стабильность финансового сектора;
- будут улучшены показатели республики в международных рейтингах и индексах.

**Список использованной литературы:**

1.Закон Республики Узбекистана « О валютном регулирование » от 11 ноября 2019 года № ЗРУ- 582.

2. Каримова А.М., *Махсудов О.Ш.* Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Яшил иқтисодиёт ва тараққиёт журнали,2023-йил, октябрь,10-son, (79-83 бетлар).

3. *Ниязов З. Д., Махсудов О.Ш.* Investment attractiveness of the enterprise, as well as factors influencing its development in the economy of Uzbekistan./ Иқтисодиёт,молия ва инновациялар халқаро илмий журнали,декабрь 29, 2023 1(4) сон, (47-55 бетлар).

4.Учебник Международные валютно-кредитные отношения Н. Н. Мокеевой 2018г.

## *ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СФЕРЫ ТУРИЗМА*

***Каримова Азиза Махомадризоевна,***
*зав.кафедры, д.э.н.*
*Самаркандский институт Экономики и Сервиса, г. Самарканд*
***Ниёзов Зухур Давронович,***
*к.э.н.., доцент*
*Самаркандский институт Экономики и Сервиса, г. Самарканд*

***Аннотация.*** *В данной статье рассматривается роль отрасли туризма в развитии экономики страны и проблемы связанные с источниками финансирования данной деятельности. Так же даны предложения, внедрение которых способствовало бы решению существующих проблем.*

***Ключевые слова:*** *туризм, финансирование, кредитование, субъект туристской деятельности, собственные средства, денежные средства, заёмные средства, инвестиции*

***Аннотация.*** *Ушбу мақолада мамлакат иқтисодиётида туризм соҳасини инновацион ривожлантиришда мавжуд муаммолар ва молиялаштириш манбаалари муҳокама қилинади. Шунигдек, ушбу соҳани ривожлантиришга*

*хизмат қиладиган таклифлар ҳам билдирилди.*

***Калит сўзлар:*** *туризм, молиялаштириш, кредит, туристик фаолияти субъекти, ўз маблағлари, инвестициялар, жалб қилинган маблағлари*

В настоящее время важным условием динамичного развития отрасли экономики является ускоренное внедрение современных инновационных технологий, то есть успешная деятельность невозможна без инноваций. Стремительно формирующиеся все сферы государственной и общественной жизни страны требуют тесного сопровождения проводимых реформ на основе современных инновационных идей, разработок и технологий, обеспечивающих быстрый и качественный рывок страны в ряды лидеров мировой цивилизации.

Развитие экономики Узбекистана, безусловно связано с развитием отрасли туризма, выступающей социальным и приоритетно значимым направлением, инновационное развитие которого влияет на экономику, как государства, так и на экономику мирового масштаба. Сегодня более 10 процентов мирового валового продукта обеспечивается за счет индустрии туризма, а порядка 75-80 процентов формируется за счет сферы услуг.

Инновационное развитие становится эффективным рыночным инструментом управления современными экономически-социальными системами. Современный этап развития рыночной экономики свидетельствует о появлении необходимости переориентации деятельности, то есть переход на инновационный тип развития. Целью, которой является повышение конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Туризм является одним из приоритетных направлений развития экономики и культуры республики. Узбекистан – является яркой и воодушевленной страной Востока. Наличие в Республике древних достопримечательностей, мечетей, мавзолеи, медресе, а также множество нетронутых уголков природы, лечебных центров, множество ресурсов позволяют развивать многие виды туризма.

Всемирно известные исторические памятники, современные города, неповторимая природа Узбекистана, уникальная национальная кухня, а также непревзойденное гостеприимство нашего народа притягивают любителей путешествий. Благодаря чему в стране возможен прорыв в получении валютных поступлений от туристической деятельности и пополнения бюджетов страны. Иначе говоря, индустрия туризма производит туристический продукт, который востребован как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

Главной задачей индустрии туризма является создание качественного и востребованного туристического продукта.

Инновационная деятельность сферы туризма формируется на уровне организаций различных процессов: то есть производства товаров, оказание качественных услуг, навыки, квалификация и профессионализм персонала, достаточность финансирования, льготное налогообложение и тд. все это является неотъемлемой частью деятельности, без которого невозможно

инновационное развитие.

Процесс совершенствования инновационной деятельности не возможен без вовлечения туристских ресурсов таких как, культурные достопримечательности города, ландшафт города, объекты развлечений и зон отдыха. В связи отсутствия налога на туристские ресурсы, они являются относительно дешевыми, что способствуют высокой рентабельности туристского бизнеса.

Отсюда следует, что Республика Узбекистан создаёт благоприятные условия для привлечения инновационных инвестиций в сферу туризма, базируется на целенаправленной политике в рамках программы стратегий действия.

Наша Республика имеет колоссальный ресурсный потенциал для развития сферы. О возможностях нашей страны свидетельствует, прежде всего, наличие свыше 7,4 тысяч объектов материального культурного наследия разных эпох и цивилизаций, в том числе включенные в Список объектов всемирного наследия ЮНЕСКО исторические центры Самарканда, Бухары, Хивы и Шахрисабза. Страна богата 11 национальными природными парками, государственными заповедниками, 37 театрами, 106 музеями, 187 парков отдыха и культуры, а также множеством других объектов туризма.

Все туристы стремятся получить как можно больше услуг, сделать покупки по своему усмотрению, причём на развлечения и магазины тратят ежедневно значительно больше, чем в повседневной жизни. Собственно, свободная трата денег и является расслаблением и удовольствием для многих людей.

В настоящее время сфере туризма со стороны государства уделяется большое внимание, были приняты важные для сферы туризма нормативные акты: Указ Президента Узбекистан  УП-5611 от 5 января 2019 года “Концепция развития туризма в Республике Узбекистан в 2019-2025 годах”, УП-60 от 28 января 2022 года «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы,  УП-6318 от 30 сентября 2021 года «О дополнительных мерах по поддержке сферы услуг», УП-5781 от 13 сентября 2019 года «О мерах по дальнейшему развитию сферы туризма в Республике Узбекистан», в Постановлениях Президента ПП-5113 от 11 мая 2021 года «О мерах по ускоренному развитию сферы услуг», Постановлении Кабинета Министров № 433 от 10 июля 2020 года «О мерах по созданию благоприятных условий для развития и реабилитации сферы туризма в Республике Узбекистан», а также других нормативно правовых актах, касающихся этой области.

Вопросы, связанные с финансовыми и социально-экономическими аспектами туризма, играют важную роль в развитии экономики страны. Система финансирование как сфера хозяйствования рассмотрены и проанализированы в работах многих отечественных и зарубежных экономистов, среди которых: И.Балабанов, А.Т.Быков, А.Ю.Александрова, Г.А.Карпова, Е.В. Егоров, Н.И.Филатова, И.Шумпетер, К.Маркс, И.Фишер и др.

Однако следует подметить, что со стороны ученных еще недостаточно исследованы все финансовые аспекты развития и функционирования именно представителей сферы туризма, таким образом, возникает необходимость дальнейшего развития теории и практики финансового обеспечения деятельности сферы туризма.

Нам известно, что не большие туристские предприятия, ныне занимают значительное место в экономике государства, формирование малых туристских предприятий способствует не только дополнительному поступлению средств в доходы бюджета, но и создает дополнительные рабочие места.

Малые туристские предприятия не требуют крупных стартовых инвестиций для качественного обслуживания туристов, содействуют в формировании конкурентной среды и устанавливают рыночное равновесие.

Финансирование данной сферы является одной важнейших препятствий, с которыми сталкиваются субъекты туристической деятельности. Сегодня развитие туристической отрасли рассматривается как одно из важнейших направлений. Как было сказано выше, не смотря на принятие множества нормативно-законодательных актов в сфере всё же остаются не решеные множество проблемы связанных именно с источниками финансирования, то есть источникам инвестирования и кредитования.

Создание благоприятных условий для финансовой деятельности является важным элементом управления туризма. В финансировании нуждаются не только организации туристского бизнеса (турфирмы, турагентства, гостиницы, производство, консалтинг), так же в финансовой поддержке нуждается потребительский спрос на кредитование, к примеру, отпуска. Поэтому финансирование данной сферы играет большую роль в экономике страны.

Для начала рассмотрим понятие и сущность самого финансирования, а также его источники. Под ***финансированием*** понимается – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий предпринимателей, граждан, а также различных экономических программ и видов экономической деятельности[56].

По точке зрения В.Г.Медынского[57] система финансирования должна строиться на следующих принципах:

1) целевая ориентация финансирования – его увязка с задачей быстрого и эффективного внедрения современных научно-технических разработок;

2) обоснованность и юридическая защищенность источников финансирования;

3) множественность источников финансирования;

4) широта и комплексность финансирования, т.е. возможность максимального охвата широкого круга технических и технологических новинок и направлений их использования;

---

[56]Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. -2-е изд.,испр М.: ИНФРА-М.479 с.. 1999.

[57] Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА- М, 2012. – 295 с.

5) адаптивность и гибкость системы финансирования и ее отдельных элементов с целью учета динамично изменяющихся условий конъюнктуры рынка для поддержания максимальной эффективности.

***Источниками финансирования сферы туризма являются:***

- собственные средства;
- государственное финансирование;
- заемные.

Под ***собственными средствами*** понимается использование собственных денежных средств, нацеленных на самофинансирование. Здесь в качестве источника так же может выступать средства учредителей, если в уставном фонде зарегистрировано несколько учредителей. Средства учредителей являются собственным капиталом предприятия и в случаи, если бизнес не состоится учредители, вкладывающие деньги в оборот их теряют.

Следующий вид финансирования – это ***государственное.*** Оно осуществляется на безвозвратной основе за счет бюджетных, а также внебюджетных фондов. В рамках реализации государственной поддержки деятельности сферы туризма со стороны государства целенаправленно осуществляется данный вид финансирования.

В случае, когда ощущается недостаток собственных средств и отсутствует государственная поддержка, организация может прибегнуть к ***использованию заёмных средств,*** т.е. кредитных ресурсов банка**.** Под кредитными ресурсами банка или ***кредитованием*** понимается форма финансового обеспечения, при котором расходы покрываются за счет ссуды кредитора, предоставляемые в рамках действующих принципов кредитования (т.е. срочности, возвратности, обеспеченности и платности).

Разобравшись с понятием и сущностью самого финансирования и его источником, ниже рассмотрим различные типы предприятий, реализовывающих туристическую деятельность: (см.табл.1)

Таблица 1

**Предприятия, реализовывающие туристическую деятельность**[58]

| | |
|---|---|
| **ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ** | курортно-оздоровительные комплексы; |
| | хостелы, гостиницы, отели, дома отдыха, санатория, другие места пребывания туристов; |
| | рестораны, кафе, бары, закусочные, другие места общественного питания; |
| | транспорт, услуги связи, интернет; |
| | зоопарки, спортивные площадки, парки развлечений, другие объекты развлекательной индустрии; |
| | финансовые и организационные услуги; |
| | прокат и аренда транспортных средств |

А также другие туристические и смежные с ними услуги, к которым следует отнести:

- ❖ услуг страхования;

[58] Разработана автором

- предприятия банковской сферы;
- информации и др.

Как изложено выше индустрия туризма является совокупностью различных субъектов туристской деятельности, что дает возможность дополнительному созданию новых рабочих мест, добавочному поступлению средств в бюджет страны и обеспечению занятости населения страны. Но, на сегодняшний день практика и анализ показывает о существовании ряда проблем, существование которых являются преградами развития данной сферы.

Отсутствие ныне полноценно-функционирующего механизма туристической отрасли, сводит к тому, что Узбекистан теряет большие финансовые средства, которые поступили бы в бюджет страны при увеличении туристского потока. Нам известно, что, хорошо обоснованная система финансирования сферы туризма, создаст условия для накопления финансовых средств, а также возможности их концентрации на ключевых направлениях инновационных процессов.

Создание полноценно действующую деятельность зачастую невозможно без активного участия и финансовой помощи государства. Однако если мы будем рассматривать каждый элемент в отдельности, то выяснится, что его создание возможны при частных инвестициях компаний и даже отдельных инвесторов.

Когда речь идет об источниках финансирования и критерии оптимально экономической категории, то основой для формирования источника оптимального финансирования надо искать обеспеченные престижные отношения выражающихся внутренних связях и источников финансирования. Ниже рассмотрим источники финансирования инвестиций в сферу туристической отрасли. (табл.2). Из данной схемы делаем заключение о том, что на практике при финансировании сферы туризма, в финансировании могут применятся все виды одновременно.

Таблица 2

**Источники финансирования туристической деятельности**[59]

| **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ** | **ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ (источники финансирования)** |
|---|---|
| **1.** средства субъектов туристской деятельности | хостелы, гостиницы, отели, дома отдыха, санатория, другие места пребывания туристов; (**1,2,3,4,5)** |
| **2.** денежные взносы юридических и физических лиц; | курортно-оздоровительные комплексы; (источники финансирования) (**1,2,3,4,5)** |
| **3.** заёмные средства (облигационные и другие займы, банковские и иные кредиты); | рестораны, кафе, бары, закусочные, другие места общественного питания; (источники финансирования) (**1,2,3,4,5)** |
| **4**. иностранные инвестиции; | транспорт, услуги связи, интернет; (источники финансирования) **1, 2, 3, 4, 5)** |
| **5**. другие источники, т.е. финансирование со стороны различных структур. | |

Помимо перечисленных выше источников финансирования сферы туризма на практике все виды финансирования могут применяться одновременно. Главное подобрать между ними такую структуру, при которой будут достигнуты цели и задачи туристического бизнеса.

Сегодня спрос на кредитование растёт с каждым днём. Несмотря на столь быстрое развитие системы кредитования в системе существует множество проблем, с которыми сталкиваются большинство получающих кредит.

Результаты проведённого анализа по выдачам кредитов послужили основанием системного построения дополнительного источника финансирования деятельности сферы туризма.

Изучив Закон Республики Узбекистан «О туризме»[60] выявлено, закон не уделяет нужного внимания именно к источникам финансирования данной деятельности. Однако, в новом издании Закона Республики Узбекистан «О туризме»[61] дополнено, в целях дополнительного финансового обеспечения развития сферы туризма при уполномоченном государственном органе может создаваться внебюджетный Фонд поддержки туристской сферы.

Внебюджетный Фонд поддержки туристской сферы при уполномоченном государственном органе:

- формируется за счет поступления от туристского сбора, грантов международных финансовых институтов, зарубежных доноров, благотворительных пожертвований юридических и физических лиц, поступлений по доходам от размещения на депозиты временно свободных средств Фонда и других источников, не запрещенных законодательством;

[59] Разработана автором

[60] Закон Республики Узбекистан «О ТУРИЗМЕ» №830-I 20.08.1999

[61] Закон Республики Узбекистан «О ТУРИЗМЕ» № ЗРУ–549 18 июля 2019 года

направляет средства на поддержку развития сферы туризма и туристской индустрии, продвижение туристских продуктов Республики Узбекистан и национального знака отличия в сфере туризма на туристские рынки.

*Сегодня одним из важнейших источников финансирования туристической деятельности являются иностранные инвестиции. Так же в сфере на сегодняшний день существует ряд проблем, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы:*

❖ неправомерного отчуждения и конфискации собственности и результатов их деятельности;

❖ непредсказуемых и неблагоприятных действий отдельных органов государственного управления;

❖ практики пересмотра и отмены результатов приватизации.

❖ из-за слишком гибкой системы внесения изменений и дополнений в подзаконные акты инвестиционный климат непредсказуем и непривлекателен для иностранных инвесторов.

Проведённые исследования свидетельствуют о том, что не смотря на принятие ряда нормативных актов, как показывает практика сегодня в стране, существуют ряды проблем, являющиеся препятствием развития сферы туризма. Таких как:

– низкая эффективность использования имеющего финансового потенциала территории и госсобственности;

– высокой доли теневой экономики и непрозрачность финансовых потоков из рыночно развитых стран;

– отсутствие механизма привлечения инновационных инвестиций, особенно в период, когда наблюдается рост инфляции и ставки рефинансирования;

– отсутствие и не профессиональное оказания качественных туристских услуг в гостиницах, транспортных услуг, услуги на объектах питания и тд;

– нехватка гостиничных комплексов, а также гостиниц с международным классом обслуживания;

– отсутствие налаженного взаимодействия между государством и частным бизнесом;

– *отсутствие развития (совершенствования) современной инфраструктуры гостеприимства с привлечением международных сетей***;**

– не разработанность государственного регулирования и поддержки деятельности организаций в сфере туризма;

– отсутствие системы управления отраслью соответствующее современным требованиям в данной сфере;

– не достаточно сформированная материально техническая база;

– нехватка профессионально-квалифицированных кадров в сфере туризма.

Решение этих проблем на основе развития государственного регулирования и поддержки деятельности сферы туризма позволит наиболее эффективно использовать имеющийся туристский потенциал страны.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что для решения существующих вопросов, главной из задач является финансирование деятельности сферы туризма.

По результатам проведенного исследования предлагаем следующие предложения и рекомендации, направленные на увеличение инвестиций и развития данной отрасли:

**1.** принятие нормативно-правового акта, обеспечение финансирования инвестиционных потребностей и налаживания системы налогообложения для всех субъектов деятельности сферы туризма (оказание услуг, ремесленничество, потребительского спроса и тд.);

**2.** установить дополнительные льготы для иностранных инвесторов, которые привлекают свои средства в данной отрасли;

**3.** увеличить долю средств государственного бюджета в формировании денежных ресурсов туристических субъектов;

**4.** снизить процентную ставку по выданным кредитам на приобретение транспорта для турфирм и турагентств, приобретение тур путёвок, приобретение путёвок на лечение в санатории, курорты и тд.;

**5.** разработать показатели экономической и социальной эффективности привлеченных инвестиций в сферу туризма;

**6.** формирование фонда инвестиционного развития сферы туризма, т.е. средства, формируются за счет вкладов юридических и физических лиц, типа депозитных операций коммерческих банков.

И в заключение можно сказать, предприятия, занимающиеся туристической деятельностью, являются важнейшей частью сферы туризма. Следовательно, грамотно разработанная система финансирования сферы туризма, приведет с одной стороны к дополнительному поступлению средств в доходы бюджета страны, а с другой создаст дополнительные рабочие места и обеспечит занятость населения.

**Список использованной литературы:**

1. Закон Республики Узбекистан «О ТУРИЗМЕ» №830-I 20.08.1999.
2. Закон Республики Узбекистан «О ТУРИЗМЕ» № ЗРУ–549 18 июля 2019 года.
3. Закон Республики Узбекистан "О банках и банковской деятельности" N ЗРУ-580 от 05.11.2019 г.
4. Указ Президента Республики Узбекистан №УП-5611 «О дополнительных мерах по ускоренному развитию туризма в Республике Узбекистан» от 5.01. 2019 года.
5. Постановление Президента Республики Узбекистан №ПП-4095 «О мерах по ускоренному развитию туристской отрасли» от 05.01.2019 года
6. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-5611 «Концепция развития сферы туризма в период до 2025 года».
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. -2-е изд.,испр М.: ИНФРА-М.479 с.. 1999.

8. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА- М, 2012. – 295 с.
9. https://uzbektourism.uz/
10. https://uzpsb.uz/uz/
11. https://studref.com/480191/turizm/istochniki_finansirovaniya_turizma
12. https://studbooks.net/1321612/finansy/istochniki_finansirovaniya_turizma
13. http://travel-credit.in.ua/lending-tourism/
14. http://www.ipakyulibank.com/index.php/chastnym-litsam/potrebitelskoe-kreditovanie/mikrozajmy.

## *АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ТАКАФУЛА (ИСЛАМСКОГО СТРАХОВАНИЯ) В ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР СТРАНЫ*

***Абдувосидова Гуландон Абдурашид кизи***
*Докторант Ташкентского финансового института*
*gabduvosidova@mail.ru*

В период глобализации все больше приобретают актуальность исламские финансовые инструменты и принципы их работы. Тем не менее нужно подчеркнуть тот факт, что исламские финансовые институты набирают популярность не только мусульманских странах, но и в развитых странах Европы. Такая популярность этого механизма определяется его разнообразием и новшевством в современном мире. В связи с этим, в нашей стране разрабатываются новые стратегии и дорожные карты, в которых поставлены задачи по внедрению критериев и порядков исламского финансирования в банковском и страховом секторе Узбекистана.

На заседании, состоявшемся в Законодательной палате Олий Мажлиса Президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев в обращении к парламенту заявил о том, что в Узбекистане пора ввести исламские финансовые услуги и пришло время создать правовую базу по введению исламских финансовых услуг[62]. Индустрию исламских финансов в основном можно разделить на три основных рынка: исламский банкинг, исламские рынки капитала (сукук) и исламское страхование (такафул).

С точки зрения принципов шариата традиционное страхование запрещено, поскольку оно включает «майсир» (азартные игры или спекуляцию) и «гарар» (неопределенность, обман и риск), а исламское страхование избегает от таких действий. Ниже представлены отличительные особенности такафул от традиционного страхования (табл 1).

[62]Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. https://president.uz/uz/lists/view/4057

**Таблица 1**

**Различия между традиционным страхованием и страхованием «Такафул»**[63]

| | **Такафул** | **Традиционное страхование** |
|---|---|---|
| Премия | Участник / застрахованное лицо выплачивает премию, которая определяется техническими методами. | |
| Цели и задачи | Безопасность и защита участников | Рентабельность для акционеров и безопасность для держателей страховых полисов |
| Распределение избыточных средств | Избыточные средства распределяются между участниками | Отсутствует |
| Инвестиции | Инвестиции должны соответствовать принципам исламского шариата | Инвестиции необязательно должны соответствовать принципам исламского шариата |

Сектор такафул является самым маленьким в исламской финансовой индустрии, на его долю приходится 73 миллиарда долларов США, или всего 2% от общего объема мировых исламских финансовых активов. В 2021 году сектор продемонстрировал двузначный рост на 17%, что на один процент больше, чем годом ранее. В этом секторе существует высокая конкуренция между исламскими операторами и их традиционными конкурентами, особенно в таких регионах, как страны Персидского залива[64].

Сегодня в мире функционирует около 335 операторов такафула, которые ведут свою деятельность в 47 странах мира. Наиболее широко услуги исламского страхования представлены в Иране, Малайзии и в ряде арабских стран. Кроме того, Турция, Индонезия, Пакистан и Бангладеш входят в состав стран, где большой объем спроса на рынок такафул (рис 1).

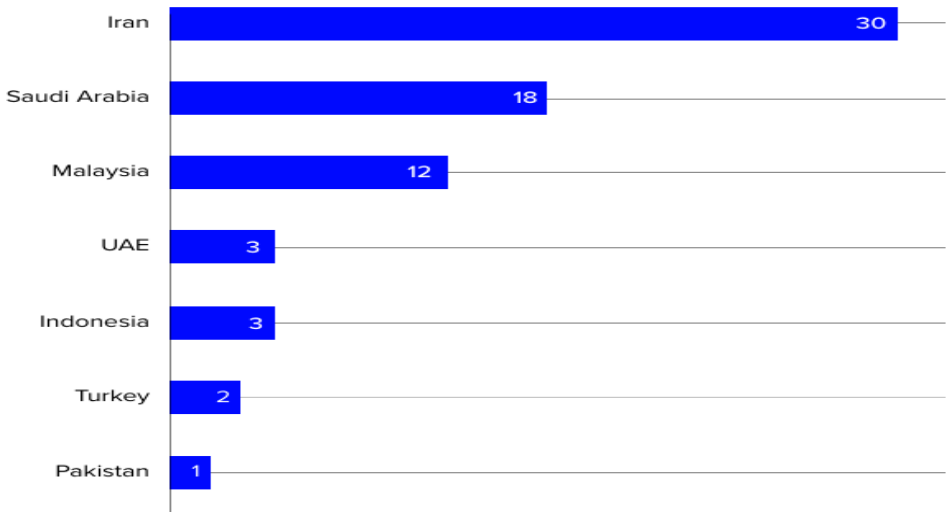



**Рис 1. Страны-лидеры по активам рынка такафул (млрд долларов США, 2021 г)**[65]

Хотя такафул является исламским страхованием, он используется не

[63] https://cbonds.ru/glossary/takaful/
[64] ICD – Refinitiv Islamic Finance Development Report 2022
[65] ICD – Refinitiv Islamic Finance Development Report 2022

только в мусульманских, но и в других странах: США, Великобритании, Люксембурге и др. Для страхователей такафул привлекателен тем, что он более выгоден и этичен по сравнению с традиционным страхованием. Таким образом, такафул – молодой институт, который достаточно быстро набирает популярность во всем мире. На долю такафул приходится менее 0,1 % общего объема ежегодной общемировой страховой премии. Оценка опыта организации такафул в исламских странах свидетельствует о динамичном развитии данного сектора финансового рынка. Учитывая то, что в современном мире почти каждый пятый человек исповедует ислам, развитие такафул становился особенно актуальным.

Как утверждают специалисты Узбекистана в области исламского страхования не требует присутствия исламских банков в своей деятельности, что дает возможность страховым компаниям осуществлять свою деятельность независимо от банковской сферы. К тому же, в нашей стране ряд страховых компаний уже начали оказывать услуги исламского страхования, отвечающие требованиям шариата, в качестве примера можно привести компании “Apex Takaful”, “Uzaro yordam”, “Asl Takaful” (учреждена страховой компанией АО “TEMIRYO‘L SUG‘URTA”) и “Gross Takaful”. Данные компании направлены на удовлетворение потребностей общества в стране и формирование взаимопомощи в обществе. Исламские страховые компании продолжают внедрять добровольное страхование (добровольное страхование транспортных средств, добровольное страхование имущества, страхование автогражданской ответственности, страхование от несчастных случаев). Такафул-страхование делится на два вида – общий такафул, являющийся практически аналогией коммерческому имущественному страхованию и семейный, включающий личное страхование, но имеющий характерные отличительные черты.

Таким образом, Такафул является средством привлечения социальных и экономических выгод современного страхования, в особой форме в соответствии с религиозными убеждениями мусульман в условиях развивающихся экономик ряда преимущественно мусульманских странах. Таким образом, развитие такафула имеет решающее значение, как для социальной интеграции в немусульманских странах, а также экономического развития в ряде стран с формирующейся рыночной экономикой. Наиболее вероятным исходом развития исламского страхования в Узбекистане является выход на мировой и на региональный рынок товаров и услуг. Исследование различных аспектов такафула и возможностей его использования в отечественной практике актуально. Это расширяет перечень организационно правовых форм субъектов бизнеса, которые действуют на страховом рынке Узбекистана. Это созвучно тенденциям развития рынка страховых услуг в мире и приведет к расширению номенклатуры страховых продуктов благодаря включению в него страхования рисков невыплат при наступлении страхового случая, а это повлияет на стабилизацию в обществе.

**Литература:**

**1.** Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. https://president.uz/uz/lists/view/4057

**2.** Muhammad Taqi Usmani “an Introduction to Islamic finance” Study guide. 2021 y. page 6

**3.** R.I.Bekkin “Islom iqtisodiy modeli va zamon”: “O‘zbekiston” NMIU, 2019 y. 19 bet

**4.** ICD – Refinitiv Islamic Finance Development Report 2022

**5.** https://cbonds.ru/glossary/takaful/

## *IMPROVING THE MICROCREDIT MECHANISM IN THE ACTIVITY OF BUSINESS SUBJECTS*

***Narzullayeva Ozoda***
*Samarkand Institute of Economics and Service*
*Assistant of the Departament of Banking*
***Toshmurodov Tolmas***
*student Samarkand Institute of Economics and Service*

**Abstract:** In our republic, small business and private business entities are strengthening their position year by year. They bring great benefits to society by producing exportable or import-substituting products based on local raw materials, filling the consumer market with quality goods, providing employment to the population, and paying taxes and other mandatory payments. In this article, microfinance services and their importance are discussed mainly in the example of small business.

**Key words:** microfinance services, small business, private property, banking, microfinancing, state partnership, investment.

**Introduction.** Small business and private of entrepreneurship in the economy importance and held place open from giving first “business” and “entrepreneurship” concepts theoretical economic essence identify we get must that we think Entrepreneurship scientific research object as initial at times economist scientists I. Schumpeter , R. Cantilon such as the classics by was studied . In particular, R. Cantilon considers entrepreneurship to be a risk taker, where the profit is not limited and the price is certain, but the price of the goods is uncertain. Taking Schumpeter, he identified five important aspects of entrepreneurship: production of new goods unknown to consumers; application of new production and commercialization of existing goods; acquisition of new goods; use of new raw materials; shows the improvement of the network. He claims that an entrepreneur is a person who implements new combinations. In general, the concepts of "entrepreneurship" and "business" do not have much difference in their economic essence. More precisely, in other words, "business" is broader than the concept of "entrepreneurship", and the latter is part of the former. The word "business" is an English word, and it is an entrepreneurial activity, or in other words, an entrepreneurial activity aimed at making people profit.

A number of improvements can be made in order to increase the efficiency and productivity of microcrediting mechanisms for business entities. First, the creation of a comprehensive and transparent evaluation system for loan applicants ensures that financial assistance is provided to individuals and businesses with real needs and abilities. Second, the development of cooperation between microcredit organizations and business support organizations allows applicants to receive not only financial resources, but also valuable guidance and advice to optimize their business activities. In addition, the introduction of technology-based platforms for lending and payment will simplify the process, minimize administrative costs and ensure timely and convenient financial transactions.

Development and financial support of small business is one of the important directions of the economic reforms implemented in our country, ensuring its development and increasing its weight in the national economy has been raised to the level of state policy. In their development, it is necessary to achieve the level of effective use of modern techniques and technologies of these subjects at the level of today's demand. "For this, it is necessary to constantly discover new sources of their development, both at the expense of attracting foreign investments, and at the expense of domestic sources and bank loans." The main goal of this policy is not only to ensure quantitative growth of small business entities, but also to increase their efficiency. This is it in processes them preferential in the basics lending the most main dung being to the field comes out In this small business subjects lending in the center commerce of banks they are with mutually beneficial to cooperation based on relations place occupies This is it of relationships long term processes based on small business investment projects lending system formation possibility will give.

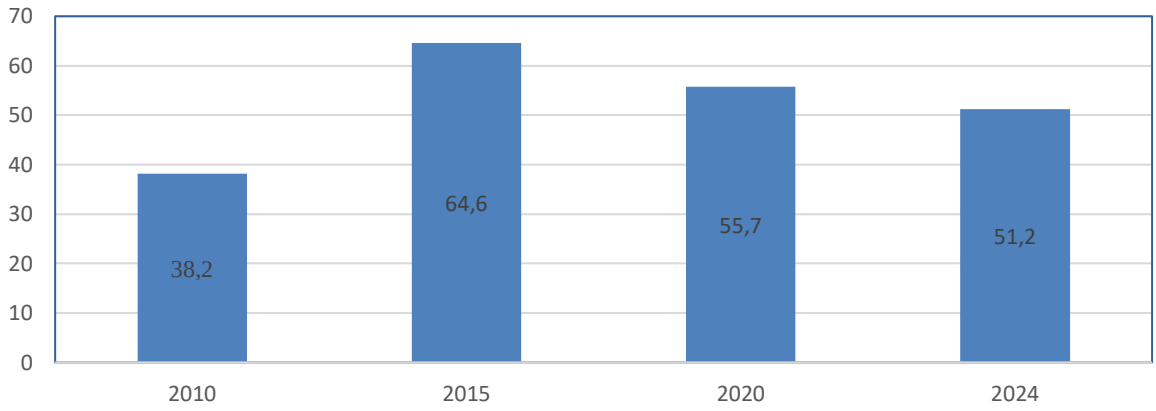
Through the sustainable development of small business and private entrepreneurship in our country, microfinancing is important in increasing its share in GDP, employment of the population, increase of real income and improvement of living conditions. Microfinance helps to free the population from poverty, that is, to realize their ideas and innovations by creating jobs for the able-bodied and talented segment of the population, to improve living conditions based on the expansion of sources of income, small business and private entrepreneurship enables them to become socio-economically active subjects of society by developing their activities. Nothing can be compared to the enormous importance of small business and private entrepreneurship in the formation of the owner class, that is, the middle class, which is a reliable support for the modernization and renewal of our country. In the implementation of such huge tasks, the banking system should carry out urgent tasks such as analyzing and studying lending practices and applying them to the economy of the republic. Complex measures implemented in our country to further improve the business environment enable rapid development of small business and private entrepreneurship and ensure stable economic growth.

According to the decision of the President of the Republic of Uzbekistan of September 14, 2023 No. PQ-306 "On financial and institutional support measures for the development of small business", the creation of a "continuous service chain" program to support small business, a business development bank , launching a

business portal for automated organization and coordination of business processes at the expense of technical support from international financial institutions and other sources within a period of three months, starting from January 1, 2024, loans within the framework of family business development programs for a period of up to 3 years with a grace period of 6 months annually The task of allocation was determined at a rate 4 percentage points higher than the main rate of the Central Bank. The Business Development Bank was designated as the main base bank for the effective implementation of this Program and its continuous improvement. To implement the program in 2023-2026, 6 trillion soums from state funds and 1.2 billion US dollars from international financial institutions have been allocated . Based on the above information, the development of small business and private entrepreneurship in Uzbekistan is one of the most urgent issues today.

Complex measures implemented in our country to further improve the business environment enable rapid development of small business and private entrepreneurship and ensure stable economic growth. In 2010-2023, the share of small business and private entrepreneurship in GDP increased from 38.2 percent to 51.2 percent, an increase of 13 percentage points (Figure 1).

**Figure 1. Share of small business and private entrepreneurship in GDP. (in percent)**




The solution of socio-economic problems such as ensuring the employment of the population and the formation of household income in Uzbekistan will depend on the level of development of the practice of microfinancing of small business and private business entities.

**CONCLUSION.** Improving the mechanism of microcredit activities for business entities requires a comprehensive approach that involves financial institutions, politicians and entrepreneurs themselves. The microcredit ecosystem can empower aspiring entrepreneurs to drive sustainable growth and economic development at scale by simplifying application processes, creating customized loan products, offering capacity-building initiatives, fostering partnerships, and implementing robust monitoring systems. With joint efforts and shared vision, we can pave the way for a more efficient and prosperous business landscape.

**List of references:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 14-sentabrdagi PQ-306-son «Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi Qarori. - https://lex.uz/uz/docs/-6609110
2. Amonov M. Tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish va qo‘llab-quvvatlash tizimini rivojlantirish. – Toshkent: 2024.
3. Kambarova Sh. O‘zbekistonda innovatsiya jarayonlari rivojlanishi sharoitida kichik biznesning eksport salohiyatini oshirish. – Toshkent: 2023.
4. Salayev J. Sanoatda kichik biznes sub’yektlari faoliyati samaradorligini oshirishning istiqbolli yo‘nalishlari. – Toshkent: 2023.
5. www.stat.uz
6. www.lex.uz

## *СПОСОБЫ И ФОРМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА*

***Шарипова Нигина Джуракуловна***
*Ассистент, Самаркандский институт Экономики и Сервиса*
***Турабекова Феруза***
*Студент, Самаркандский институт Экономики и Сервиса*
***Хасанова Нигина***
*Студент, Самаркандский институт Экономики и Сервиса*

Обеспечение возвратности банковского кредита является ключевым аспектом для любой кредитной организации. Существует множество способов и форм обеспечения, которые могут быть использованы банками для минимизации рисков, связанных с выдачей ссуд.

Залог является самым распространенным способом обеспечения возврата кредита. Залогом может выступать любое имущество заемщика, например, недвижимость, транспортные средства, оборудование, ценные бумаги. В случае неисполнения заемщиком своих обязательств банк имеет право на реализацию заложенного имущества для погашения задолженности. Но у залога тоже есть недостатки и преимущество например преимущество высокая надежность то есть заложенное имущество служит прямым гарантом возврата кредита. Снижение процентной ставки именно заемщики, предоставляющие залог, как правило, получают более выгодные условия кредитования. Возможность получения кредита на большую сумму таким образом наличие залога позволяет получить кредит на более крупную сумму. Недостатком является необходимость владения имуществом точнее говоря заемщик должен иметь имущество, которое можно заложить. Риск потери имущества в случае неисполнения обязательств заемщик может лишиться заложенного имущества. Сложность оформления другими словами оформление залога требует сбора большого количества документов и прохождения государственной регистрации.

Поручительство - это договор, согласно которому третье лицо

(поручитель) обязуется перед банком нести ответственность за исполнение обязательств заемщика. Поручитель может быть как физическим, так и юридическим лицом. В случае неисполнения заемщиком своих обязательств банк вправе потребовать от поручителя погашения задолженности. У поручателей тоже есть преимущество и недостатки.

Преимуществами является не требуется залог - для оформления поручительства не требуется наличие у заемщика залогового имущества. Увеличение шансов на получение кредита - наличие поручителя повышает шансы заемщика на получение кредита, особенно если у него недостаточно высокая кредитная история. В некоторых случаях наличие поручителя может привести к снижению процентной ставки по кредиту.

Недостатками является риск потери денежных средств - поручитель рискует своими денежными средствами в случае неисполнения заемщиком своих обязательств. Если поручитель не выполнит свои обязательства, его кредитная история может быть испорчена. Найти надежного поручителя, который готов взять на себя ответственность за чужой кредит, может быть непросто.

Гарантия - это договор, согласно которому третье лицо (гарант) обязуется перед банком осуществить платеж в случае неисполнения заемщиком своих обязательств. Гарантом обычно выступает банк или другая кредитная организация. Гарантия является более надежным способом обеспечения, чем поручительство, так как гарант обязан выполнить свои обязательства независимо от финансового состояния поручителя.

Высокая надежность- гарантия является более надежным способом обеспечения, чем поручительство, так как гарант обязан выполнить свои обязательства независимо от финансового состояния поручителя. Банк может быть уверен, что в случае неисполнения заемщиком своих обязательств он получит необходимую сумму от гаранта. Снижение процентной ставки- заемщики, предоставляющие гарантию, как правило, получают более выгодные условия кредитования, чем заемщики без обеспечения. Банк может предложить им более низкую процентную ставку по кредиту. Возможность получения кредита на большую сумму- наличие гарантии позволяет получить кредит на более крупную сумму. Банк более охотно выдаст кредит заемщику, если у него есть надежный гарант. Простота оформления-оформление гарантии обычно происходит проще и быстрее, чем оформление залога. Не требуется проходить государственную регистрацию.

Риск для гаранта- гарант рискует своими денежными средствами в случае неисполнения заемщиком своих обязательств. Если заемщик не вернет кредит, гарант будет обязан его погасить. Ограничения в выборе гаранта- не любой банк или другое юридическое лицо готово стать гарантом. Банк будет тщательно оценивать финансовое состояние и кредитную историю потенциального гаранта. Расходы для гаранта- за оформление гарантии может взиматься комиссия. Гаранту может потребоваться предоставить банку обеспечение своей гарантии. Необходимость контроля за заемщиком- гаранту рекомендуется контролировать финансовое состояние заемщика и

своевременность выполнения им своих обязательств. В случае просрочки платежей со стороны заемщика гаранту следует принять меры для их погашения.

Заемщик может разместить на депозите в банке сумму, эквивалентную части или всей сумме кредита. В случае неисполнения заемщиком своих обязательств банк вправе списать денежные средства с депозитного счета в счет погашения задолженности.

Преимущество является повышенная надежность - Обеспеченные вклады более надежны, чем необеспеченные. В случае банкротства банка вкладчик, имеющий обеспеченный вклад, имеет приоритетное право на получение своих средств. Возможность получения более высокой процентной ставки - Банки, как правило, предлагают более высокую процентную ставку по обеспеченным вкладам, чем по необеспеченным. Это связано с тем, что обеспеченные вклады менее рискованны для банка. Возможность открытия вклада на более длительный срок - Банки могут предлагать более длительные сроки размещения обеспеченных вкладов, чем необеспеченных. Это позволяет вкладчику зафиксировать процентную ставку на более длительный период времени.

Недостатки обеспечения банковского вклада. Для открытия обеспеченного вклада необходимо предоставить банку залог. Залогом может быть недвижимость, транспортное средство, ценные бумаги или денежные средства. В случае неисполнения вкладчиком своих обязательств (невозврат кредита) банк имеет право реализовать залоговое имущество. Вкладчик может потерять залог, если не сможет вернуть кредит. Оформление обеспеченного вклада обычно более сложное, чем необеспеченного. Требуется больше документов, а также проведение оценки залогового имущества.

Блокчейн - это децентрализованная технология распределенного реестра, которая набирает все большую популярность в различных сферах. Технология блокчейн может быть использована для обеспечения прозрачности и безопасности сделок по кредитованию. С помощью блокчейна можно создать реестр залогового имущества, что позволит банкам отслеживать его движение и предотвратить мошенничество. Блокчейн не контролируется никаким центральным органом, что делает его более устойчивым к цензуре и мошенничеству. Записи в блокчейне распределены между всеми участниками сети, что делает их невозможно подделать. Все транзакции, записанные в блокчейне, доступны для просмотра всем участникам сети. Это позволяет обеспечить прозрачность и подотчетность в различных сферах, таких как финансы, государственное управление и цепочки поставок. Блокчейн защищен криптографическими методами, что делает его очень стойким к взломам. Изменить или удалить запись в блокчейне невозможно без согласия большинства участников сети. Блокчейн может автоматизировать многие процессы, что позволяет повысить их эффективность и снизить расходы. Например, блокчейн может быть использован для сокращения времени и расходов на переводы денег и регистрацию прав собственности. Технология блокчейна достаточно сложна для понимания неспециалистами. Это может

затруднить ее широкое принятие. Существующие блокчейн-платформы не всегда способны обрабатывать большое количество транзакций. Это может привести к перегрузке сети и увеличению времени подтверждения транзакций.

Выбор способа и формы обеспечения зависит от ряда факторов, таких как - Вид кредита- потребительский, ипотечный, бизнес-кредит и т.д. Сумма кредита-чем больше сумма кредита, тем более надежное обеспечение потребуется. Финансовое положение заемщика- заемщикам с низким кредитным рейтингом, как правило, требуется более надежное обеспечение. Предмет залога- банк должен тщательно оценивать ликвидность и рыночную стоимость залогового имущества.

Важно отметить, что наличие обеспечения не гарантирует возврат кредита. Банк всегда должен тщательно оценивать кредитоспособность заемщика и выбирать адекватные меры по обеспечению возврата средств. Помимо перечисленных выше способов и форм обеспечения, банки могут использовать иные методы, например, уступку права требования, факторинг, лизинг. Выбор оптимального способа обеспечения зависит от индивидуальных особенностей каждой сделки.

**Список использованной литературы:**

1. Исхакова, С. А. (2018). Анализ эффективности механизма формирования доходов работников сферы образовательных услуг. Theoretical & Applied Science, (2), 199-204.

2. Исхакова, С. А. (2021). Влияние развития сферы услуг на уровень доходов ее работников. Экономика труда, 8(2), 159-174.

3. Мухаммедов, М. М., & Исхакова, С. А. (2020). Антикоррупционная политика–центральное звено широкомасштабных реформ Узбекистана. Проблемы современной науки и образования, (4-1 (149)), 35-40.

4. Исхакова, С. А. (2024). НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. Barqaror Taraqqiyot va Rivojlanish Tamoyillari, 2(4), 37-44.

5. Исхакова, С. (2023). ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЗАНЯТОСТЬ И КВАЛИФИКАЦИЮ ПЕРСОНАЛА В СФЕРЕ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ. Ижтимоий-гуманитар фанларнинг долзарб муаммолари/Актуальные проблемы социально-гуманитарных наук/Actual Problems of Humanities and Social Sciences., 3(12/1).

6. Мухаммедов, М. М., & Исхакова, С. А. (2023). ТЕОРИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ НЕОФИЦИАЛЬНОЙ ЗАНЯТОСТИ. Экономика и социум, (6-1 (109)), 899-917.

7. Мухаммедов, М., & Исхакова, С. (2021). Совершенствование системы стимулирования результатов труда научных работников. Экономика и инновационные технологии, (6), 80-92.

8. Мухаммедов, М. М., & Исхакова, С. А. (2020). ЭКОНОМИКА УЗБЕКИСТАНА (МАВЕРАНАХРА) В ЭПОХУ ПРАВЛЕНИЯ ТИМУРА И ТИМУРИДОВ. In Colloquium-journal (No. 2-10, pp. 5-10). Голопристанський міськрайонний центр зайнятості= Голопристанский районный центр занятости.

## *XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARI RAQOBATBARDOSHLIK SALOHIYATI*

***Hamidov Doston***
*Samarqand Davlat universiteti*
*Kattaqo‘rg‘on filiali Stajyor o‘qituvchisi.*

***Annotatsiya.*** *Ushbu maqolada xizmatlar sohasida raqobat, raqobatdoshlik, unga ta’sir etuvchi omillar o‘rganilgan. Ushbu tushunchalarni kompleks tahlil etish, ularning mohiyatini klassik maktab vakillari va noklassiklar nuqtai nazaridan o‘rganishga alohida e’tibor berilgan.*

***Kalit so‘zlar:*** *raqobat, raqobatdoshlik, raqobat kurashi, raqobatdoshlikka ta’sir etuvchi omillar, raqobatli ustunlik, eksport salohiyati, diversifikatsiya.*

Xizmatlar faoliyatini rivojlantirish orqali mamlakatning iqtisodiy qudratini oshirish, hamda aholining mehnat bandligini taminlash mumkin bo‘ladi. Masalan 2022 yilda AQShda xizmatlar sohasida mehnatga layoqatli aholining 72,0% , Italiya va Shvetsariyada 60,5% , Rossiyada 50,0% band bo‘lgan.

Iqtisodiyotni modernizatsiya qilish sharoitida hukumat tomonidan ududlarda xizmat ko‘rsatish va servis sohasini, kichik biznes va xususiy tadbikorlik sohalarini rivojlantirish siyosati amalga oshirilayotgan bugungi kunda respublikamizda mazkur sohalarni shakllanishi va rivojlanishi muammolarini aniqlash hamda ularni bartaraf etish, ushbu yo‘nalishda servis xizmatlarini kengaytirish, hududlarda xizmat ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirishning masalalarini muhim muammolardan biri hisobladi.

Hozirda muayyan mamlakatni rivojlangan mamlakatlar qatoriga qo‘shish uchun xizmat ko‘rsatish va servis sohasining mamlakatda yaratilayotgan YaIM dagi ulushi 65 foizdan yuqori bo‘lishi asosiy mezon bo‘lib qolmoqda. AQSH iqtisodiyotida yaratilgan YAIM tarkibida xizmat ko‘rsatish sohasi ulushi 78, Yaponiyada 62 foizni tashkil etadi9. Shu sababli ham ushbu sohani jadal rivojlantirishga alohida e’tibor berilib kelinmoqda.

Iqtisodiyotdagi mavjud raqobat muhiti taraqqiyotning yordamchi “harakatga keltiruvchi kuch” sifatida modernizatsiyalash va texnik yangilanish jarayonlarini jadallashtiradi. Raqobat sharoitida xizmat ko'rsatish subyektlari o‘rtasida unumliroq texnologiya, ish joyi, yaxshi bozorni qo‘lga kiritish, umuman, yuqori daromad olish imkoniyati uchun kurash olib boriladi[16]. Ma’lumki, bozorda faoliyat yurituvchi xo‘jalik subyektlari foyda olish maqsadida ma’lum resurslarni (moddiy, mehnat, moliyaviy, nomoddiy) qayta ishlash orqali tayyor mahsulot yoki xizmatlar

ko‘rinishidagi yakuniy mahsulotlarni yaratib, ularni iste’molchilarga taklif etadilar. O‘z-o‘zidan ma’lumki, biror-bir turdagi xizmat ko'rsatuvchi korxonalar soni ortib borar ekan, ular o‘rtasida mijozlar uchun kurash vujudga keladi, ya’ni raqobat muhiti shakllanadi. Shuning uchun, mazkur tadqiqot doirasida xizmat ko'rsatish sohasida “raqobatdoshlik” tushunchasining ilmiy tasnifini ochib berishni lozim deb hisoblaymiz. Ushbu muammoga bag‘ishlangan izlanishlarni o‘rganish davomida tadqiqotchilarning ko‘pchiligi o‘z oldiiga qo‘ygan maqsadlaridan kelib chiqib, raqobatdoshlikning ma’lum bir tasnifiy belgilarini tadqiq etganlar. Biz ham tarmoqda raqobat vaziyatini aniqroq tavsiflash, uning o‘ziga xos tomonlarini ochib berish hamda raqobatdosh vositalarni asoslash maqsadida, uning to‘liq tasnifiy tizimini ishlab chiqishni maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz.

Har qanday korxona faoliyat yuritayotgan mahsulotlar bozorida raqobatning mavjudligi, uni muayyan raqobatdoshlikni ta’minlashini talab qiladi, aks holda uning rivojlanishi tugul, bozorda jon saqlab qolishi ham mushkul bo‘lib qoladi. Shuning uchun ham, iqtisodiy faoliyatning biror-bir sohasida, uning o‘ziga xos xususiyatlarini inobatga olgan holda, raqobatdoshlik mohiyatini aniqlash zarurati muhim ahamiyat kasb etadi. “Raqobat” tushunchasini ta’riflashga quyidagi yondashuvlar alohida diqqatga sazovordir.

1. Raqobat bu bozordagi qandaydir harakatdir. Bunday yondashuv asosida eng yaxshi natijalarga erishish uchun musobaqalashish g‘oyasi yotadi.

2. Raqobat talab va taklifning qat’iy muvozanatlashuvini ta’minlovchi bozor mexanizmining elementidir. Bu yondashuv klassik iqtisodiyot nazariyasiga taalluqlidir.

3. Raqobat bahoni shakllantiruvchi asosiy iqtisodiy mezonlardan biridir.

Bunday yondashuv raqobatni bozorning ajralmas xususiyatlaridan biri sifatida qarashga asoslanadi. A.Smit tomonidan raqobatga bozordagi subyektlar o‘rtasida mahsulotlarni sotish va sotib olishda qulay sharoitlar uchun halol kurash sifatida qaralgan bo‘lsa, D. Rikardo tomonidan raqobat asosida bozorda bahoni tartibga solish g‘oyasi rivojlantirilib, tabiiy baholarning markazlashmagan boshqaruv tamoyili bilan hamohanglikda bozordagi uzoq muddatli muvozanatni, pirovard natijada iqtisodiyotning rivojlanishini ta’minlashi ilmiy asoslab berilgan[4]. Xulosa qilib aytsak, korxonaning muayyan bozori segmentida raqobatlashish imkoniyati uning mahsuloti raqobatdoshligiga va korxona faoliyatini amalga oshirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlariga bog‘liqdir

Raqobat mahsulot sifatini oshirishga, xarajatlarni pasaytirishga hamda mehnat unumdorligini oshirishga undovchi kuch sifatida namoyon bo‘ladi. Taklif talabdan oshgan vaziyatda raqobat – korxonalar emas, balki ularning ko'rsatadigan xizmatlari o‘rtasida vujudga keladi. Shuningdek korxona raqobatdoshligi to‘g‘risida yuritilgan mulohazalar asosida quyidagi xulosaga kelish mumkin: raqobatdoshlik tushunchasi mazkur bozorda mavjud bo‘lgan o‘xshash obyektlarga nisbatan muayyan ehtiyojni qondirish darajasi bilan tavsiflanadigan obyekt xususiyatini; mazkur bozordagi o‘xshash obyektlarga nisbatan raqobatga dosh berish qobiliyatini; o‘z mahsulotlari bilan kishilar ehtiyojini qondirish darajasi va ishlab chiqarish faoliyati samaradorligi bo‘yicha korxona rivojlanishining boshqalardan farqini ifodalaydi.

Raqobat salohiyati – korxonaning moddiy va nomoddiy resurslardan

foydalangan holda raqobat ustunliklarini shakllantirib, bozorda samarali raqobat kurashini olib borishini ta’minlay oladigan ichki va tashqi raqobat imkoniyatlarini ifodalar ekan. Shunga asosan korxonaning eksport salohiyatini raqobat salohiyatidan foydalanish darajasi sifatida e’tirof etish mumkin. Bundan kelib chiqadiki mahsulot ishlab chiqarish va xizmat ko’rsatish korxonasi va ularning mahsulotlari raqobat salohiyati asosida shakllanib, tashqi bozorda raqobat ustunliklari hisobiga ularning joriy darajasi eng ko‘pi bilan salohiyat darajasigacha borib yetadi. Agarda muayyan raqobat muhitida salohiyatdan to‘liq foydalangan holda korxona yoki uning mahsulotlari raqobatdoshligi talab darajasida bo‘lmasa, eng avvalo raqobat salohiyatini oshirish va uni ro‘yobga chiqarish bilan bog‘liq chora-tadbirlar ishlab chiqiladi hamda amalga oshiriladi.

Ko‘plab rivojlangan va jahon iqtisodiyotida yetakchi o‘rin tutadigan mamlakatlar tajribasi shuni so‘zsiz isbotlab bermoqdaki, raqobatdoshlikka erishish va dunyo bozorlariga chiqish, birinchi navbatda, iqtisodiyotni izchil isloh etish, tarkibiy jihatdan o‘zgartirish va diversifikatsiya qilishni chuqurlashtirish, yuqori texnologiyalarga asoslangan yangi korxona va xizmat ko’rsatish tarmoqlarining jadal rivojlanishini ta’minlash, faoliyat ko‘rsatayotgan quvvatlarni modernizatsiya qilish va texnik yangilash jarayonlarini tezlashtirish orqali sifatli va raqobatbardosh xizmat ko’rsatishni ta’minlash hisobidan amalga oshirilishi mumkin. Bu borada mamlakatimizda ham salmoqli ishlar amalga oshirilmoqda va yaqin kelajak uchun istiqbolli rejalar belgilab olingan.

Xizmatlar sohasining rivojlanishi aholining hududiy va ijtimoiy, yangi iqtisodiy hududlarni o‘zlashtirishni, ishlab chiqarish samaradorligini oshirishni va moddiy ne’matlarni iste’mol qilishni ta’minlaydi.

Mamlakatimiz iqtisodiyotida xizmatlar sohasining ulushi yildan yilga jadal oshib bormoqda va aholi bandligni ta’minlashda ham asosiy o'rini egalamoqda bu jarayon sohadagi korxonalar o‘rtasida sog‘lom raqobat muhitni rivojlanishiga zamin yaratadi.

2023 yilning yanvar-sentabr oylari yakunlariga ko‘ra, xizmatlar sohasining yalpi qo‘shilgan qiymati hajmi 314 044,4 mlrd. so‘mni tashkil etdi va 2022 yilning yanvar-sentyabriga nisbatan 6,5 % ga o‘sdi. Shu jumladan, savdo xizmatlari 9,1 % ga, yashash va ovqatlanish bo‘yicha xizmatlar 10,6 % ga, tashish va saqlash xizmatlari 5,9 % ga, axborot va aloqa xizmatlari 24,9 % ga, boshqa xizmatlar 4,6 % ga o‘sdi.

Yuqoridagilarni inobatga olib aytadigan bo‘lsak, xizmatlar sohasi korxonalari tamonidan ko‘rsatiladigan xizmatlar sifati va raqobatbardoshligi mamlakatimiz iqtisodiyotining buguni va ertasi uchun dolzarb masalalardan biri hisoblanadi.Xizmatlar bozorining muayyan segmentida, raqobatchilar ishtiroki qisqarishida sotuvlar hajmini kengaytirish o‘zgaruvchan kon’yunkturaga moslashuvga misol bo‘la oladi. Bunda moddiy resurslar sarfining qisqarishi ikki yo‘nalish bo‘yicha boshqaruv tizimini qayta qurish bilan erishiladi.

Xulosa qilib shuni aytish mumkinki, hech bir korxona ishlab chiqarish faoliyatini diversifikatsiyalashsiz barqaror o‘sish sur’atlariga ega bo‘la olmaydi. Yana shuni ham e’tiborga olish lozimki, diversifikatsiya strategiyasi doimiy ravishda o‘zgartirib, takomillashtirib borilishi zarur. Samarali diversifikatsiya

siyosatini yuritish, omillarning korxona amaliy faoliyatida qanchalik samarali qo‘llanilishiga bog‘liq bo‘ladi. Biroq, ushbu omillarning barchasini ham miqdoran baholab bo‘lmaydi, bu esa ularni jamlanma bahosini hisoblashni murakkablashtiradi. Iqtisodiyotning to‘la rivojlanishiga korxona raqobatdoshligini baholashning uslublarini aniqlash eng muhim tarkibiy qismlardan biri hisoblanadi. Korxona raqobatdoshligini baholash ko‘rsatkichlarini bilish va amaliyotda qo‘llay olish, jahon miqyosidagi bozorlarda samarali raqobat olib borishga imkoniyat yaratadi. Milliy kompaniyalar mahsulotlarining jahon bozorlaridagi raqobatbardoshligini ta’minlashda quyidagilarni amalga oshirish muhim ahamiyatga egadir:

-raqobatdosh va innovatsion mahsulotlarni ishlab chiqarishga mo‘ljallangan xalqaro standartlarni joriy etish;

- xorijiy mamlakatlar bilan zamonaviy texnologiyalarni standartlashtirish, metrologiya va sifatni sertifikatsiya qilish sohasida hamkorlik qilish ko‘lamini yanada kengaytirish;

- xalqaro standart talablariga mos ravishda sifat ustidan nazoratni joriy etish;

Yuqorida keltirilganlardan ko‘rinib turibdiki, milliy tovar ishlab chiqaruvchilar uchun jahon bozorlariga chiqish va o‘z mahsulotlarini eksport qilish mamlakat uchun ham, alohida milliy kompaniyalar uchun ham manfaatlidir.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi ”O‘zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo‘yicha Harakatlar strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-4947-sonli farmoni. /// Xalq so‘zi, 2017 yil 8 fevral.

2.Q.J.Mirzayev, G‘.S.Mustafoyev, B .K.Janzakov. Xizmatlar sohasi iqtisodiyoti [Matn]: Darslik “STEP- SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2023.

3.Antipov, A. Yu. Innovatsionnaya deyatelnost kak faktor konkurentosposobnosti firmы. // Marketing i marketingovыe issledovaniya.

## *INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA TIJORAT BANKLARI RESURSLARIGA QIMMATLI QOG’OZLAR EMISSIYASINING TA’SIRI*

***Do’stmurodova Sarvinoz Habib qizi***
*TDIUSF assistenti.*
*Email:sarvinozdustmurodova4@gmail.com*

***Annotatsiya:*** *Ushbu maqolada qimmatli qog’ozlar emissiyasining tijorat banklari resurslariga ta’siri va uning hozirgi kundagi tahlili haqida fikr va mulohazalar yuritiladi.*

***Kalit so’zlar:*** *qimmatli qog’ozlar, qimmatli qog’ozlar emissiyasi, qimmatli qog’ozlar bozori, tijorat banklari resurslari.*

Mamlakatimizda oxirgi yillarda aholining turmush darajasining yaxshilanayotgani , barqaror va farovon hayot sari qo’yilayotgan qadam raqamli iqtisodiyotga o’tish yo’lida bank tizimida olib borilayotgan islohotlar natijasida bo’layotganligi bilan bevosita bog’liqdir. Shuning uchun ham hozirgi zamonaviy

texnologiyalar rivojlangan sharoitda sifatli va yuqori darajada samaradorlik bilan faoliyat yuritayotgan bank tizimisiz milliy iqtisodiyotni barqaror rivojlanishi cheklanadi. Bu sohada tijorat banklarining investitsion faoliyatini oshirish alohida o'rin egallaydi.

Yurtimizda tijorat banklarini investitsion faoliyatini yanada rivojlantirish masalasiga alohida e'tibor qaratilmoqda. Jumladan tijorat bankalarida qimmatli qog'ozlarga qilingan investitsiyalar davlat siyosati darajasiga ko'tarilgan. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 12-maydagi PF-5992-son farmonida "O'zbekiston Respublikasi bank tizimini isloh qilish bo'yicha 2020-2025-yillarga mo'ljallangan "Yo'l xaritasi"da "[66] qimmatli qog'ozlar bozorida bank operatsiyalari bo'yicha qonunchilikni soddalashtirish haqida chora tadbirlar belgilangan. O'zbekiston Respublikasi bank amaliyotida qimmatli qog'ozlarga qilingan investitsiyalar salmog'i yetarli darajada rivojlanmaganligini kuzatish mumkin.

Bu holat Respublikamiz tijorat banklarining aktivlari tarkibida qimmatli qog'ozlarga qilingan investitsiyalarning kichik salmoqqa ega ekanligi va o'z kapital tarkibida uzoq muddatli subordinar qarzlar hissasining pastligida yaqqol namoyon bo'ladi. Buning natijasida tijorat banklarining qimmatli qog'ozlardan oladigan foyda divedint va foiz ko'rinishidagi daromadlari banklarning daromadlarining hajmida juda kichik salmoqni egallaydi. Rivojlangan davlatlarda tijorat banklarning foizli daromadlarining tarkibida kredit foizlardan keyingi ikkinchi o'rinni qimmatli qog'ozlardan olingan foizlar egallaydi. Tijorat banklarining qimmatli qog'ozlar bozorida investitsion faoliyatini kengaytirish masalasida iqtisodchi olimlar quydagicha fikrlar bildirganlar. Xususan, Bersenova G.[67] tijorat banklari aksariyat mamlakatlarda qimmatli qog'ozlar bozorida katta rol o'ynashini ta'kidlab, bu bozorda banklarning roli quyidagicha bo'lishini aytadi: ular professional ishtirokchi sifatida yirik portfel investorlarda, shuningdek xususiy qimmatli qog'ozlar emitenti sifatida ishtirok eta oladi.

Nikonova I. [68]fikricha, xo'jalik sub'ektining qimmatli qog'ozlar bozoriga chiqishini uni rivojlantirish, bozor qiymatini oshirish va kapitalizatsiya bilan izohlaydi.

Beloglazova G. va Krolivetskayalar L. [69]qimmatli qog'ozlar emissiyasi nafaqat etishmagan moliyaviy resurslarni to'ldirish muammosini hal qilish, balki kelgusida daromadli joylashtirish uchun mablag'larni jalb qilish vositasi sifatida ham ko'rilishi lozimligini e'tirof etadi.

AJ "AsakaBank" O'zbekistonda yirik banklardan biri bo'lib , rejali asosda o'z aksiyalarini chiqarib joylashtirmoqda. Bank aksiyalari «Toshkent» RFBning rasmiy birja listingiga oliy toifa («A» toifasi) bo'yicha hozirgi kunda

[66] O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 12-maydagi PF-5992-son Farmoniga 2-ILOVA

[67] Берсенева Г. А. (2018) Операции коммерческих банков с ценными бумагами //Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. – С. 22-25./

[68] Никонова И.А. (2006). Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 250 с.

[69] Белоглазова Г., Кроливецкая Л (2018). Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник

Bankning yirik aksiyadorlari – O‘zbekiston Respublikasi Tiklanish va Taraqqiyot Jamg‘armasi, O‘zbekiston Respublikasi Moliya Vazirligi va «O‘zavtosanoat» aksiyadorlik Kompaniyasi hisoblanadi[70].

2019-yil 30-dekabr holatiga ATB Asakabankning sotish-sotib olish uchun qimmatli qog‘ozlar hajmi 215398,7 mln. so‘mni tashkil etdi.[71] Aksiyalar oddiy aksiyalar yig‘indisida tashkiltopdi.

Depozit sertifikatlari bozorida «Asaka» bank O‘zbekiston Respublikasi tijorat banklari o‘rtasida etakchi o‘rinni egallab kelmoqda. Oxirgi 10 yil davomida Bank o‘n ikki marotaba depozit sertifikatlarini muomalaga chiqardi, ularning to‘qqiztasi to‘liq so‘ndirildi. Chiqarilgan depozit sertifikatlarning umumiy hajmi 257,5 mlrd. so‘mni tashkil etdi .[72]

Bizning fikrimizcha, mamlakatimiz tijorat banklarining milliy qimmatli qog‘ozlar bozoridagi rolini oshirish va ularning fond bozoridagi faoliyati samaradorligini ta’minlashga birmuncha omillar salbiy ta’sir ko‘rsatmoqda. Bular:

1. Mamlakatimiz ikkilamchi qimmatli qog‘ozlar bozorida yuqori likvidlik xususiyatga ega bo‘lgan qimmatli qog‘ozlarning yetarlimasligi va to‘lovga qobil emitentlarning kamligi. Ma’lumotlar tahlilidan shu narsa ma’lum bo‘ldiki, Respublikamizda yuqori likvidlilik xususiyatiga ega bo‘lgan qimmatli qog‘ozlar juda kam va ayrim qimmatli qog‘ozlar turlari amalda mavjud emas.

2. Tijorat banklarida qimmatli qog‘ozlar emitentlarining moliyaviy holatini baholash tizimining takomillashmaganligi . Tahlil natijalaridan shu narsa ma’lum bo‘ldiki , Respublikamizning bir qator yirik tijorat banklarida likvidlik darajasi past bo‘lgan aksiyalarni sotib olish va buning natijasida moliyaviy yilni zarar bilan yakunlayotgan emitentlarning aksiyalarini qimmatli qog‘ozlar portfelida uzoq vaqt davomida ushlab turish hollari tez-tez uchramoqda.

3. Tijorat banklarining qimmatli qog‘ozlar portfelini emitentlarning tarmoq xususiyatiga ko‘ra diversifikatsiya qilinmaganligi. Tahlil natijalaridan ma’lum bo‘ldiki, mamlakatimizning bir qator yirik tijorat banklarida qimmatli qog‘ozlar portfelini emitentlarning tarmoq xususiyatiga ko‘ra diversifikatsiya qilish masalasi hal qilinmagan. Bu esa, o‘z navbatida, qimmatli qog‘ozlar bilan bog‘liq operatsiyalardagi risk darajasini kuchaytiradi va bankning balansida yirik miqdorda zarar summasining yuzaga kelish xavfini saqlab qoladi. Fikrimizcha, tijorat banklari kapitali barqorорligini ta’minlash borasida o‘z yechimini topishi lozim bo‘lgan qator masalalar mavjud. Xususan tijorat banklarning ustav kapitalini samarali boshqarish hamda bank aktivlaridan foydalanish samaradorligi muammosi shular jumlasidandir.

---

[70] АТБ Асакабанк расмий сайти маълумотлари. Мурожаат санаси: 05.03.2020 й. https://www.asakabank.uz/uz/moliyalashtirish/qimmatli-qogozlar_.

[71] АТБ Асакабанк ҳисобот маълумотлари Мурожаат санаси: 05.03.2020 й. https://www.asakabank.uz/media/files/articles/36/1581600678.9725.PDF

[72] АТБ Асакабанк ҳисобот маълумотлари Мурожаат санаси: 05.03.2020 й. https://www.asakabank.uz/media/files/articles/36/1581600678.9725.PDF

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati**

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 12-maydagi PF-5992-son Farmoniga 2-ilova
2. Берсенева Г. А. (2018) Операции коммерческих банков с ценными бумагами //Инновационное развитие современной науки: проблемы, закономерности, перспективы. – С. 22-25./
3. Никонова И.А. (2006). Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 250 с.
4. Белоглазова Г., Кроливецкая Л (2018). Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник
5. "O'zbekiston Respublikasi tijorat banklari resurs bazasini shakllantirish muammolari (AT "Asakabank" Samarqand filiali misolida)" mavzusidagi magistirlik dessirtatsiyasi.
6. www.cbu.uz
7. www.asakabank.uz.\

## *MARKETING IN COMMERCIAL BANKS AND ITS SPECIFIC CHARACTERISTICS*

***Norqulov Habibullo***
*Teacher of the "Banking" department of the Samarqand Economy and Servise insitute*
***Xamidov Jaloliddin***
*Student Samarkand Institute of Economics and Service*
***Zubaydullayev Mirshodbek***
*Student Samarkand Institute of Economics and Service*

***Abstract:*** *In this article, the meaning of the concept of marketing and its principles of meeting demand and working with consumers, studying the activities of all commercial banks in our country and introducing additional measures for the implementation of marketing applications, and a number of innovative innovations carried out by world banks, are presented in our republic. various tips to commercial banks are analyzed.*

***Key words:*** *commercial banks, bank marketing, marketing model, financial relations, credit system, marketing evolution, capital market, bank.*

In the first years of independence, the banking system was formed in Uzbekistan. Currently, the Central Bank and its local branches and more than 30 commercial banks are operating in the Republic of Uzbekistan. Is it necessary to apply marketing in commercial banks that are just starting their work and test it in practice? Do banks need marketing intervention? What is the most important thing to retain customers and increase the number of potential buyers? In recent years, we have heard the term marketing a lot even in our daily life. The origin of this term goes back to America around 1990s. First as a science, then as a practical experience, they have been using it to this day. Marketing is a complex, dynamic,

multifaceted concept, which means that it is impossible to give a completely universal description of marketing.

A well-known American scientist - marketer F.Kotler defines marketing as follows: "Marketing is an economic and management process aimed at satisfying the demands and needs of certain individuals and groups based on the creation, offering and exchange of goods."

The definition of Peter Drucker, one of the leading theoreticians of management problems, is as follows: "The purpose of marketing is to eliminate efforts aimed at selling. Its purpose is to study and understand the customers in such a way that the goods and services are exactly in accordance with their needs and ultimately sell themselves. The definition used by the French marketing school is also very close to Peter Drucker's definition. According to him: "Marketing is a set of measures carried out in order to ensure sales and meet the needs of consumers by releasing goods and services for sale in accordance with their needs." At first glance, it seems that this field has nothing to do with banking, but today there is no field left where marketing has not penetrated and is not used in practice. It is reflected in everything from the service sector to the banking system. Marketing activities play an important role in the banker's management system, even in the principles of working with customers. The bank that first tried marketing policy on its customers is the American bank. As an example of widespread use of marketing and analysis of the capital market, as well as the development of an appropriate strategy, the policy of Bank of America in the 60s of the 20th century can be cited. Its market strategy was that the bank concentrated on accepting small deposits and attracting small depositors that other American commercial banks rejected. As a result, "Bank of America" took the leading position among US commercial banks, whose total number reached 14,000 at that time, in terms of financial strength. Such an example shows that banks should take into account every opportunity to increase savings, because this in turn will expand their credit potential. The purpose of bank marketing is to create the necessary conditions for adapting to the requirements of the capital market, to study the market, to develop a system of activities to increase competitiveness and profitability. Another important area of bank marketing is analyzing the creditworthiness of borrowers. This includes the factors that condition loans includes learning. That is why it is very important for the bank to study the ability and willingness of the borrower to repay the loan in accordance with the terms of the loan agreement. The bank must know the level of risk it can take, as well as take into account the amount of credit it can give. The credit department of the bank deals with the analysis of the client's creditworthiness. It collects, processes and analyzes customer information. The main tasks of bank marketing are:

- to study the requirements of the capital market and its separate segments, which are of particular interest to banks;
- percentages policy analysis to do
- advertising ;
- expansion of bank liabilities and assets;
- development of a banking activity planning system;
- employees management ;

- organization of customer service.

At first, banks only experimented with marketing to study the demand for banking services, to attract and motivate customers. The concept of marketing in banks was formed only in the 80s of the last century, and it emerged as the main criterion for managing commercial banks. The marketing strategy requires that the bank first of all focus on the specific needs of the customers and not on its own product. Therefore, marketing involves a complete study of banking services, the interests of customers in the financial market, and the analysis of changes in their needs. With the development of bank marketing, many economists began to publish books and articles on this topic. Published under the authorship of O. I. Lavrushin "Management of commercial bank activities" book contains ideas about bank marketing. But its main focus is only the bank's internal factors. That is, such as banking services, bank organizational structure or personnel strategy. And bank marketing involves a lot of activities. In this way, customer needs are measured based on their willingness to satisfy and purchase a particular product. Thus, we can emphasize that bank marketing is an activity designed to search for and use the market for banking services with high profits, taking into account the specific needs of customers. As the President noted, it is permissible for us to study foreign experience and practice and apply it to ourselves. Because they are far ahead of us especially in marketing and bank marketing. From a marketing point of view, you can be 75% confident that the process from the customer's entry to the customer's departure is under control. And this it is performed only by personnel with high qualification and great potential and experience. Another advantage of Europe is that they are generally computerized. That is, he does everything quickly and easily through technology. As a clear proof of this, if we take the foreign banking system, their bank management system and the principles of working with customers are also different from ours. As an example, I will quote the following comments from the report analysis of a number of banks in England and Switzerland. The new technical and tactical instructions can be a confirmation of our statement. PwC's 2017 Digital Banking Customer Survey gives us insight into the rapidly changing behavior of the digital banking customer. The report specifically points to the growth of a new type of customer labeled "omni-digital," or customers who use mobile, PCs and tablets exclusively to do their banking, avoiding physical banking channels altogether. To meet the changing demands of their customers, many banks have already adopted a mobile-first approach, and others are on the way. Create a website and make your site the main point of contact for customers. The digital generation wants to have minimal interaction with business representatives to solve their problems when using a product or service. The majority of the generation surveyed by PwC said they prefer to find information online and solve problems themselves. So instead of expanding your customer support staff, you should invest in technology that offers 24/7 access and self-help capabilities on your website. Live chat technology can be an exciting feature to greatly enhance your customer experience.

According to Forrester, 44% of online consumers say that having a live person answer questions when shopping online is one of the most important features a

website offers. Some financial websites also include an FAQ section that answers the most common questions asked by customers. The information shared during live chats can also create a wealth of useful information that can be used to build your FAQ section or even train a chatbot to engage your customers 24/7. A mobile-friendly website is a must for any business, including banks. According to a Formstack infographic, 57% of internet users would not recommend a business with a poorly designed website on mobile. The same infographic states that 46% of customers are different when using a company's mobile app options are less likely to be purchased.

Also, a well-designed mobile platform can be used to share information with customers, as well as send them reminders about pending payments and payment updates, to take care of them. A mobile application can also be used for in-app marketing to deliver highly personalized product or service messages to the customer's device, as it is easier and cheaper to grow existing customers and cross-sell than to acquire new customers. There are several other examples similar to the above. That is, it is worth noting that if commercial banks in Uzbekistan do similar things in their management content and capacity to work with customers, I am sure that their future income and capital will increase, the loyalty coefficient of their customers will increase, and potential consumers will increase, number will also increase.

**List of references:**

1.A.A.Azlarova, M.M.Abdurahmanova – “Bank marketing va menejmenti”, o’quv qo’lanma, TDIU-2019.

2.K.Z.Homitov, A.A.Raximov – Bank marketing va menejmenti. Toshkent. Ilm-ziyo-2015.

3.Д.Н.Аллаерова – Организация маркетинга в коммерческих банкахю. – Т.ИПТД “Чулпан”, 2005

4. A. Meidan – “The Roles of Marketing Management in Banking”, 2018

## *TIJORAT BANKLARIDA FOIZ STAVKALARI VA UNING ZARURLIGI*

***Julliboy o’g’li Oybek***
*SamISI katta o’qituvchisi*
***Narzullayev Fayozbek***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*

***Annotatsiya:*** *Maqola tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligini to‘g‘risida ma’lumotlar taqdim etadi. Ushbu maqolada O'zbekiston tijorat banklarining joriy foiz stavkalari, ularning o‘zgartirilishi yoki saqlanishi bo‘yicha muhokama qilinadi. Bundan tashqari, banklar tomonidan belgilangan foiz stavkalari va uning mavjudliklaridan foydalanishning ekonomik sohada o‘ziga xos o‘rni ta’riflanadi. Maqola, O'zbekiston tijorat banklarining moliyaviy siyosatini, investitsiya va savdo faoliyatini ta’minlashda foiz stavkalarning ahamiyatini va ularning bazi o‘zgarishlari bilan bog‘liq ma’lumotlar taqdim etadi.*

***Kalit so'zlar:*** *tijorat banklari, foiz stavkalari, investitsiya, moliyaviy siyosat, savdo faoliyati, ekonomik soha, o'zgarishlar, zarurlilik, muhokama.*

**Kirish:** O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari moliyaviy siyosatning muhim bir qismini tashkil etadi. Foiz stavkalari, banklar tomonidan kreditlarni berish, depozitlarni qabul qilish, valyuta operatsiyalari va boshqa moliyaviy faoliyatlar uchun belgilanadi. Bu foiz stavkalari, banklar va moliyaviy tizimlar o'rtasidagi moliyaviy munosabatlarni tartibga solishda muhim ahamiyatga ega.

Foiz stavkalari, investitsiya va savdo faoliyatini ta'minlashda muhim bir vosita sifatida ham xizmat qiladi. Uzoq muddatli investitsiyalar, kapital ishlari va korporativ moliyalashtirish jarayonlarida foiz stavkalari, investorlar va savdo yurituvchilar uchun muhim bir ma'lumotdir. O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari, investitsiya mablag'larini jalb etish, kreditlarni oluvchi qatnovlarni belgilash va moliyalashtirish operatsiyalarini amalga oshirishda ahamiyatga ega.

Maqolada aynan foiz stavkalarning o'zgarishi va saqlanishi muhokama qilinadi. Moliyaviy sohada o'zgaruvchanliklar va ekonomik holatlar, tijorat banklarining foiz stavkalari ustida o'zgartirishlar kiritishga yoki ularni saqlab qolishga olib kelishi mumkin. Bu o'zgarishlar, inflatsiya darajasi, moliyaviy turmush, moliyaning oqimining o'zgarishi va boshqa iqtisodiy ko'rinishlar bilan bog'liq bo'lishi mumkin.

Bular bilan birga, maqola O'zbekiston tijorat banklarining moliyaviy siyosatini, investitsiya va savdo faoliyatini ta'minlashda foiz stavkalarning ahamiyatini va ularning o'zgarishlari bilan bog'liq ma'lumotlar taqdim etadi.

**Adabiyotlar tahlili:** Tijorat banklarida foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusidagi maqolalar tahlili uchun quyidagi adabiyotlar tahliliga diqqat qilish tavfsiya etiladi:

1. "O'zbekiston Tijorat Banklarida Foiz Stavkalari va Ular Zarurligi" - Muhammadjonov A., Abdullayev B. (2020). Bu adabiyot O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari to'g'risida batafsil ma'lumotlar beradi. Ushbu adabiyotda foiz stavkalari tahlili, ularning o'zgarishi, moliyaviy siyosatga ta'sirining o'rganish va banklar uchun zaruri bo'lgan muhimligi haqida tafsilotlar mavjud.
2. "Moliyaviy siyosat va O'zbekiston banklarida foiz stavkalari" - Ergashev N. (2018). Bu adabiyot O'zbekiston banklaridagi foiz stavkalari va ularning moliyaviy siyosatga ta'sirini o'rganishga bag'ishlangan. Ushbu tadqiqotda O'zbekiston banklarining foiz stavkalari belgilash usullari, ularning o'zgarishi bilan bog'liq o'zgarishlarni tahlil qilinadi.
3. "O'zbekiston tijorat banklarida foiz stavkalari va ularning iqtisodiy o'zgarishlarga ta'siri" - Karimov O., Xolmurodov S. (2017). Ushbu adabiyot O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning iqtisodiy o'zgarishlarga ta'sirini o'rganishga bag'ishlangan. Foiz stavkalari va inflatsiya, investitsiya daromadlariga ta'sirining tahlili bu adabiyotda keng o'rgatiladi.
4. "O'zbekiston tijorat banklarida foiz stavkalari va ularning moliyaviy siyosatdagi o'rnini o'rganish" - Nazarov Sh. (2016). Bu adabiyot O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning moliyaviy siyosatdagi o'rnini tahlil qiladi. O'zbekiston banklarining moliyaviy siyosat asosida belgilangan foiz stavkalari va ularning moliyaviy sohaga ta'siri bu adabiyotda o'rganiladi.

Bu adabiyotlar O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusini o'rganish uchun foydalaniladigan ma'lumotlar manbai sifatida kuzatilishi mumkin.

**Tadqiqotlar metodologiyasi**: Tadqiqotlar metadologiyasi, maqolada o'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusini o'rganish uchun qo'llanilgan metodlarni va usullarni tushuntiradi. Tadqiqotlar metadologiyasi, tadqiqot jarayonining tuzilishi, maqsadi, ma'lumotlarni to'plash va tahlil qilish usullari kabi muhim jarayonlarni o'z ichiga oladi.

Tahliliy usul: Foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusini tahlil qilish uchun, maqolada tahliliy usullardan foydalanilgan bo'lishi mumkin. Bu usulda, o'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari, ularning o'zgarishi, moliyaviy siyosatga ta'siri va boshqa iqtisodiy o'zgarishlarga ta'sirlarning tahlili amalga oshiriladi.

Tizimli taqdim: Maqolada tadqiqot natijalari tizimli tarzda taqdim etilishi mumkin. Foiz stavkalari, banklar, moliyaviy siyosat bilan bog'liq ma'lumotlar tartiblangan bo'lishi, o'zbekiston kontekstida relevansiyali masalalar tartibida o'tkazilgan bo'lishi mumkin.

Tarixiy murojaat: Tadqiqotda tarixiy murojaatlardan foydalanilishi mumkin. O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi tarixiy o'zgarishlar bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Bu sababli, tarixiy murojaatlar, oldingi yillarda qilingan tadqiqotlar va so'rovnoma natijalari maqolada qo'llanilishi mumkin.

Statistik analiz: Foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusida statistik analizdan foydalanilishi mumkin. Maqolada, statistik ma'lumotlar (yillik ko'rsatkichlar, daromadlar, inflatsiya darajalari, kredit portfelli statistikasi kabi) tahlil qilish uchun statistik analiz usullaridan foydalanilishi mumkin.

Anketaviy tadqiqotlar: Maqolada, o'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusini o'rganish uchun anketaviy tadqiqotlardan ham foydalanilishi mumkin. Bank ishtirokchilari, investorlar va boshqa tijorat bo'limidagi mutaxassislar bilan murojaatlar orqali anketalar to'plangan bo'lishi mumkin.

Tadqiqotlar metadologiyasining bu usullari maqolada o'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusini o'rganishda foydalanilgan metodlardan faqat bir nechasi hisoblanadi. Bunda boshqa metodlar va usullar ham qo'llanilishi mumkin, talablarga mos kelishi kutiladi.

O’zbekiston tijorat banklarida foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusi, iqtisodiy tizimning muhim aspektlaridan biridir. Bu maqolada, o'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning moliyaviy siyosatga ta'siri, iqtisodiy o'zgarishlarga ta'siri va banklar uchun zaruri bo'lgan muhimligi o'rganilgan. Tarixiy murojatlar, statistik analiz, tahliliy usullar va anketaviy tadqiqotlar maqolada qo'llanilgan metodlardan ba'zilaridir.O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari, moliyaviy sohada muhim ahamiyatga ega bo'lgan asosiy belgilar hisoblanadi. Ular, investitsiya daromadlarini, kredit portfellini, inflatsiya darajalarini, moliyaviy siyosatning samaradorligini va banklar orqali moliyaviy tizimning boshqa ko'rsatkichlariga ta'sir qiladi. Shuningdek, banklar uchun to'g'ri foiz stavkalari belgilash va ularni o'z vaqtida o'zgartirish, moliyaviy stabilizatsiyani ta'minlash va

iqtisodiy o'zgarishlarga samaraliroq bo’lish imkonini beradi.

Takliflar:1. Qo'shimcha tadqiqotlar: Maqolada ko'rsatilgan metodlar va usullar asosida o'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligini o'rganish uchun qo'shimcha tadqiqotlar olib borish tavsiya etiladi. Moliyaviy sohaning yangi o'zgarishlari, banklar va iqtisodiy tizimning o'zgarishlari bilan bog'liq ilmiy tadqiqotlar olib borish, foiz stavkalari va ularning ta'sirini yanada tahlil qilishga imkon yaratadi. 2. Moliyaviy siyosatning tahlili: Maqolada moliyaviy siyosatning foiz stavkalari va banklar uchun zaruri bo'lgan muhimligi kabi masalalar o'rganilgan. Keyinchalik tadqiqotlarda moliyaviy siyosatning banklar va iqtisodiy tizim uchun muhimligini o'rganish, samaradorligini baholash va qo'llanishining optimallashtirishga qaratilgan takliflar keltirilishi mumkin.3. Xalqaro soliq tizimi bilan taqqoslash: O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusi xalqaro soliq tizimi bilan taqqoslanishi mumkin. Xalqaro tajribalar va ko'rgazmalar, banklararo hamkorlik va soliq tizimlarining o'zaro aloqalari, soliq siyosati va moliyaviy sohaga ta'siri haqida qo'shimcha ma'lumotlar olish uchun xalqaro soliq tizimi bilan taqqoslashning kerakligi ko'rsatilishi mumkin.4. Banklar va investitsiya sohasidagi iqtisodiy tashkilotlar bilan ishbirligi: O'zbekiston tijorat banklaridagi foiz stavkalari va ularning zarurligi mavzusidagi tadqiqotlar va ma'lumotlar, banklar va investitsiya sohasidagi iqtisodiy tashkilotlar bilan ishbirligini ta'minlash uchun foydalanilishi mumkin. Bunday ishbirligi o'rnatish, ilmiy tadqiqotlar oxirijida banklar va iqtisodiy tashkilotlar o'rtasida ma'lumot almashish, tajribalar o'zgartirish va samaradorlikni oshirishga yordam berishi mumkin.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1.Juliboy o‘g‘li Oybek. (2023). TURIZM VA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI MALAKALI KADRLAR BILAN TA’MINLASHNING IQTISODIY MOHIYATI VA ZARURATI. UNIVERSAL JOURNAL OF ACADEMIC AND MULTIDISCIPLINARY RESEARCH, 1(6), 58–67. Retrieved from https://humoscience.com/index.php/amr/article/view/1916 ,

2. Tursunov , F. M. (2023). BANKLAR FAOLIYATIDAGI VALYUTA RISKINI BAHOLASH VA UNI BOSHQARISH USULLARI. SCHOLAR, 1(31), 77–83. Retrieved from https://researchedu.org/index.php/openscholar/article/view/5327

## *FINANCIAL RESOURCES OF COMMERCIAL BANKS*

***Juliboy ugli Oybek***
*Samarkand Institute of Economics and Service,*
*Senior Lecturer of the Department of Banking*
***Shodiyev Ravshan***
*Samarkand Institute of Economics and Service*
*student of the Faculty of Banking and Financial Services*

***Abstract:*** *In this thesis, the importance of commercial banks, resources and effective use of these resources are discussed in detail. Commercial banks play an*

*important role in the financial system and economy. They provide the economy and, if necessary, develop it. Banking activity requires sufficient bank resources. Perfect organization and economical use of bank resources is the basis for efficient operation of any banks.*

***Key words:*** *bank resources, credit resources, bank funds, borrowed funds, deposits, term deposits.*

**Introduction.** As a key component of the financial system, banks efficiently allocate funds from depositors to borrowers. They provide financial services that reduce the cost of accessing information about savings and borrowing opportunities. These financial services help make the overall economy more efficient. Banks operate by borrowing money by accepting deposits or borrowing money in the money markets. Banks borrow from individuals, businesses, financial institutions, and governments with their surplus funds. They then use these deposits and loans to make loans or buy securities, i.e. bank assets. Banks provide these loans to businesses, other financial institutions, individuals, and governments when they need funds for investments or other purposes. Interest rates provide price signals for borrowers, lenders and banks. The banking system helps efficiently channel funds from savers to borrowers by taking deposits, making loans, and responding to interest rate signals. This shows that the main sources of funds of banks are deposits - checks, savings, money market deposit accounts and term certificates. The most common purpose of these funds is to provide real estate, commercial and industrial loans. The asset and liability composition of individual banks may differ from the industry indicators, as some institutions provide specialized or limited banking services.

Attracting new customers in the formation of the resource base is a component of the resource base. Resource is derived from the French word “resource”, which means money, opportunity, reserve, source of income, raw material, etc. In economic sources, the word “resource” often appears in different meanings. According to the Russian scientist O. Lavrushin, the resources of commercial banks or “banks' resources” are the sum of the bank's own and borrowed resources, which are used to implement its asset operations. The resource is used to achieve specific goals of economic and social development. The majority of economic resources are financial resources, which consist of money and tax resources and serve to support economic development. The main sources of financial resources are temporary free funds, taxes, funds of individuals, funds related to issuing check deposits, etc. We will consider banking resources, which are an integral part of financial resources. First of all, it should be noted that the obligations of banks and their resources are not the same concept. Bank liabilities are the source of bank resources. Therefore, the Bank's resources are reflected in the passive part of the bank's balance sheet. Their size depends on:

- banking activities carried out at the expense of own funds;
- Monetary policy of the Central Bank and loans from banks and their structure; - amount of compulsory reserve of the commercial bank in the Central Bank;

- other passives.

The need for bank resources arises during the formation of banks and the implementation of banking activities. At the initial stages of bank establishment, it is necessary for banks to have their own capital and to attract resources for their future activities. The banks' own funds include the authorized capital of the bank and its equivalent funds, including reserve capital, special funds, material incentives fund, various other organized funds, and undistributed profit. Raised funds - deposits, savings, borrowed funds are reflected in current and correspondent accounts. Commercial banks, like other economic entities, have a certain amount of funds, or must have the resources to support commercial and economic activities. In addition, the scale of active operations is related to the size of resources. Such a situation of attracting resources leads to the emergence of competition between banks. Based on this, bank resources serve as the basis for the operation of commercial banks and it is a reserve and profit opportunity for the bank. One of the main tasks of the bank is to attract a larger amount of free money and direct it to earn income by investing it in other suitable assets. Bank resources are created with the help of passive operations of banks and are studied by dividing them into two large groups. The liabilities of the bank balance are the following: own funds and borrowed funds. The main part of the bank's resources is the funds of the bank's customers. The resource base of commercial banks can be divided into the following groups according to resource types:

- own funds;
- involved;
- bank loan funds.

Asset and liability management is one of the important tasks of the bank. Operations related to the attraction of funds or their placement are both important in the activity of banks. Their effective organization allows to achieve high results in banks' activities. The bank's resources are formed through its passive operations. Therefore, operations related to the formation of bank resources, increase of funds in its passive accounts or active-passive accounts are called passive operations of banks. In the management of financial resources of commercial banks, the main attention is paid to the sources of funds in the liabilities of the bank balance sheet. These funds are divided into two large groups - liabilities and capital. Liabilities are formed at the expense of funds attracted by the bank, and capital is formed at the expense of the bank's own funds. Formation of these funds at the expense of stable sources ensures efficient operation and economic strength of commercial banks.

Stages of circulation of bank resources:

1. Funds.
2. Allocation of credit.
3. Loan and interest payment.

Regulation of the resource base of commercial banks is not a direct task of the central bank, but within the framework of monetary policy, the National Bank of the Republic of Belarus directly or indirectly affects the volume of resources of commercial banks by applying various methods of monetary policy. makes a secret. In general, regulatory measures are necessary. The National Bank of the Republic of

Belarus is connected with the requirements to ensure the safety and liquidity of the entire banking system in the resource base of commercial banks. The purpose of passive operations by commercial banks is: 1) to provide banking activities with resources; 2) formation of sources of additional funds that can be directed to the economy; 3) increase the income of residents and legal entities by paying bank interest on the funds involved; 4) increasing the size of own capital; 5) organization of reserve funds to protect banking operations from risk. An important place among the bank's liabilities is occupied by the bank's own capital. Banks also form their capital in the course of their establishment.

Bank capital is an important basis for ensuring bank stability. For the bank, its own funds are a source of financial resources. The factor of ensuring the stability of the bank and its activity is the authorized capital of the bank, at the same time, the composition of the bank's resources is important. This is very important when the bank first incurs initial expenses (in its activities (for example, acquiring land, installing equipment, paying employees, etc.). In the later stages, the bank's equity capital plays an important role in expanding the bank's operations. Another important feature is that the bank covers unexpected losses and additional costs with its own capital funds, which consists of capital and reserve funds, as well as retained earnings. But it should be noted that bank capital is the accumulated funds of bank founders, and various reserves and retained earnings ensure the expansion of bank capital. An aspect that needs special attention in the management of resources and commercial banks is to determine the direct relationship between the activities related to the collection of funds, the size of the sources of funds and the placement of the appropriate structure. When banks use their own and debt funds, the most important task is to simultaneously ensure the maximum profitability of bank assets and the optimal level of liquidity.

**CONCLUSION.** In conclusion, it should be noted that the main volume of income is provided by credit investments to banks, investments in securities and investments. The general liquidity of the bank is ensured by placing resources in highly liquid assets: in correspondent accounts with the central bank and other commercial banks. A certain part of resources is spent by banks on the purchase of fixed assets and intangible assets. Such assets are characterized as illiquid and do not generate income, but they are necessary to ensure the normal operation of the bank, like other business entities.

## List of references:

1.Abdullaeva Sh. Z. Bank risks and lending. - T.: Moliya, 2002.

2.Abdullaev G., Karimov F. Basics of small business and entrepreneurship. 100 questions and answers. (Part 1). - T.: Labor, 2000.

3.Bocharev V. V., Popova R. G. Finansovo-kreditniy mechanizm regulirovaniya 4. investitsionnoy deyatelnosti predpriyatiy. Fly away. pos. - SPb.: UEF, 1993.

5.Theory and practice of market economy, T.: Teacher, 2000.

6.Vahobov A. V., Ibrohimov A. T. Financial analysis: Textbook. - T.: Sharq, 2002.

# *TIJORAT BANKLARDA RISKLARNI BOSHQARISHNING AHAMIYATI*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis institute*
*"Bank ishi" kafedrasi assistenti*
***A'zamova Laylo Normurod qizi***
*Samarqand iqtisodiyot va servis institute talabasi*

***Annotatsiya.*** *Ushbu maqolada tijorat banklarida uchraydigan risklarni tahlil qilish, ularni tahlil qilish va takomillashtirish haqida yozilgan. Shuningdek, bank tizimidagi kredit risklari va muommoli kreditlar bilan ishlash masalalari bo'yicha mavjud ishlarning tahlili va qonunchilik doirasida ko'rilayotgam chora-tadbirlarning analizi qilingan bo'lib, ushbu sohada kredit berish va qaytarib olish tizizmining samarali faoliyatini ta'minlash haqida ba'zi tavsiyalar ham berib o'tilgan.*

***Kalit so'zlar:*** *tijorat banklari, aktivlar, kredit portfeli, kredit, risk, muddati o'tgan to'lovlar.*

Moliyaviy sektorni izchil isloh qilish davomida qator chora-tadbirlar amalga oshirildi va natijada ilg'or bank biznesini yuritish hamda ushbu sektorda raqobat muhitini kuchaytirish uchun zarur huquqiy shart-sharoitlar yaratildi.

Xususan, xalqaro standardlarga muvofiq keladigan va moliyaviy sohaga xorijiy investitsiyalar kirish uchun mos huquqiy muhitni yaratadigan O'zbekiton Respublikasining " O'zbekiston Respublikasining Markaziy banki to'g'risida'' gi, "Banklar va bank faoliyati to'g'risida" gi, "Valyutani tartibga solish to'g'risida" gi hamda "To'lovlar va to'lov tizimlari to'g'risida' gi yangilangan qonunlari qabul qilindi

Shu bilan birga, bank sohasidagi hozirgi holat tahlili bank sektorida davlatning yuqori darajadagi aralashuvi, davlat ishtirokidagi banklarda menejment va tavakkalchiliklarni boshqarish sifatining yetarli emasligi, iqtisodiyotda moliyaviy vositachilikning past darajasi kabi bank sektorini iqtisodiy yangilanishlar va jamiyat ehtiyojlariga mos ravishda takomillashtirishga to'sqinlik qilayotgan qator tizimli muommolar mabjudligini ko'rsatmoqda.

Ayni paytda mamlakatimizda ham ilmiy-nazariy hamda amaliyotchi olimlar tomonidan ''muommoli kredit'' tushunchasi avvalgiga qaraganda ko'proq bahs va munozaralarga sabab bo'lmoqda. Bu, albatta, bejizga emas, chunki bugungi kunda Respublikamiz tijorat banklarining kredit portfelida muommoli kreditlarning ulushi, uni kamaytirish choralari ko'rilganiga qaramasdan, anchagina yuqori foizni tashkil etmoqda.

Bugungi kunda ko'pgina rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlar bank tizimida umidsiz qarzlarning ko'payishi muommosiga duch kelayotganligi tufayli banklarning kredit riskarini oldini olish va ular bilan ishlash tizimini takomillashtirish masalasi hozirgacha dolzarb bo'lib kelmoqda. Shuning uchun kreditorlar bilan bir vaqtda mijozlar tomonidan kreditni qaytarish bo'yicha o'z yechimini topmagan muommolar mavjud.

Bank risklari turlari va tahlili iqtisodiy risklar tizimiga kiradi, shuning uchun u tabiatan murakkab tuzilgan. Ayrim mualliflar bank riskining bank zararlari paydo bo‘lish ehtimoli sifatida ifodalashga qo‘shilmaydilar va bu riskni qarorlarni qabul qilishda noaniq axborotlardan foydalanish deb tushunadilar. Bilamizki, har qanday faoliyat turi ma’lum bir turdagi risk bilan bog‘liq. Shu jumladan bank tizimida ham bir qator risklar mavjud. Bank riski iqtisodiy risklarning bir qismini tashkil qilib bank bilan jismoniy va yuridik shaxslar o‘rtasidagi iqtisodiy munosabatlarga tayanadi.

Mamlakat riski-xorijiy kontragentlar o‘z majburiyatlarini iqtisodiy, siyosiy va ijtimoiy o‘zgarishlar tufayli bajara olmasligi natijasida paydo bo‘ladigan zararlar riski. Mamlakat riski xalqaro bank amaliyotida va bank tashkilotlari, qo’shma banklar faoliyatida pul oqimi, kredit va hisob operatsiyalari sohasida bo’lgan risklarga bevosita bog’liq. Har bir mamlakatdagi iqtisodiy va siyosiy barqarorlikka asoslanib shu mamlakatdagi risk darajasini baholay olish chet el kapitali ishtirokida tashkil topgan qo’shma banklar va bosh litsenziyaga ega bo’lgan bank tashkilotlari uchun dolzarbdir.

Mamlakat riskini tahlil qilish uchun jahon amaliyotida BERI indeksidan foydalaniladi. Imedj riski-bankning moliyaviy holati haqidagi salbiy ko‘rinishlar natijasida bank xodimlari sonining qisqarishi tufayli paydo bo‘ladigan zararlar riski. “Bankovskiy menejment” darsligi muallifi P.S. Rouz risklarga kengroq tushuncha berib, u bank risklarini quyidagi oltita asosiy turga ajratadi: 0 kredit riski; 0 likvidlik riski; 0 foiz riski; 0 to‘lay olmaslik riski; 0 bozor (raqobat, talab va taklif, inflatsiya va h.k.) riski. Bank uchun ikkinchi darajada bo‘lgan risklar tarkibiga P.Rouz siyosiy, suiste’mol va valuta risklarini kiritadi. Kelib chiqish sabablariga ko‘ra risklar ikkiga bo‘linadi: 0 sof (obyektiv) risklar; 0 sun’iy (subyektiv) risklar. Sof risklar ko‘pincha obyektiv xarakterga ega bo‘ladi va salbiy («-» yoki «0») natijaga erishish ehtimolini bildiradi. Bu risklarga tabiiy, ekologik, transport va tijorat riskining bir qismi kiradi. Sun’iy risklar subyektiv xarakterga ega bo‘lib, nafaqat salbiy, shu bilan birgalikda ijobiy natijaga erishish ehtimolini bildiradi. Bu risklarning yuzaga kelishiga quyidagilar sabab bo‘ladi: bozor konyunkturasini yaxshi o‘rganmaslik; resurslarni jalb qilish va ularni joylashtirish sohasidagi ma’lumotlarning yetarli emasligi; kreditlanadigan loyiha, obyekt va mijozlar to‘g‘risidagi ma’lumotlarning to‘liq emasligi; tarmoqlar faoliyati xususiyatining inobatga olinmasligi; bankirlar yoki mijozlarning ongi, saviyasi mablag‘lardan foydalanish bo‘yicha bilim va maqsadlarning xilma-xilligi va boshqalar. Bu sabablar risklarni iqtisodiy kategoriya sifatida subyektiv tomonlarni o‘zida ifoda etadi. Bank faoliyati ikki asosiy risk turi – tizimli va tizimsiz risklarga duch kelishi mumkin. Har ikkala usul ham o‘zining tahlil qilinish va risk oldini olish usullariga ega. Tizimli risklar umumiy iqtisodiy sharoitlar va makroiqtisodiy siyosat xossalaridan kelib chiqadi. Bank tizimining turg‘un rivojlanishi umuman iqtisodiyotning qanday holatda ekanligiga bog‘liq. Shuning uchun makroiqtisodiy, avvalambor, monetar siyosat va bank risklarini samarali boshqarish tizimli risklarni kamaytirish va oldini olish imkonini beradi. Tizimsiz yoki nomuntazam risklar bank tizimida umumiy ahvol barqaror saqlangan holda ayrim olingan bankning moliyaviy ahvoli yomonlashish ehtimolligiga bog‘liq bo‘ladi. Bu risklar, o‘z navbatida, bank operatsiyalari va tadbirkorlik risklarini o‘z

ichiga oladi. Bank operatsiyalari bilan bog‘liq risklar ikki guruh – to‘lovga noqobillik va likvidlik risklariga bo‘linadi. Birinchi guruhga: kredit riski, foiz riski, bozor riski, valuta riski, investitsiya risklari kiradi. Banklarda ko‘pincha mijoz tanlashda yanglishish natijasida balanslashmagan likvidlik riski yuzaga keladi. Bunday risklar odatda iqtisodi beqaror bo‘lgan korxonalarni kreditlashga ustunlik berilgan hollarda yuzaga keladi. Balanslashmagan likvidlik riski bank boshqaruvi va xodimlar malakasining sayozligi, bank faoliyati nazoratining sust tashkil qilinishi, risklarni tartibga solishda qo‘llaniladigan usullarning takomillashma-ganligi, ayrim olingan bank operatsiyalari yoki ularning guruhlari bo‘yicha risklar koeffitsiyenti shkalalarini o‘rnatishda yo‘l qo‘yilgan kamchiliklar natijasida yuzaga keladi. Bank faoliyati va uning natijalariga ta’sir etish omillariga qarab bank risklarini bir necha toifalarga bo‘lish mumkin. Umumlash-tirgan holda ularni: o past darajadagi risklar; o o‘rtacha darajadagi risklar; o yuqori darajadagi risklarga bo‘lish mumkin Risk darajalari bank faoliyatiga salbiy ta’sir ko‘rsatuvchi va yo‘qotishlarga sabab bo‘luvchi jarayonlarning ehtimolligiga bog‘liq bo‘ladi. Ular koeffitsiyentlar yoki foizlarda ifodalanishi mumkin. Mamlakatimiz bank tizimida risk toifalarining darajalanishi bank aktivlari bo‘yicha risk darajalarini hisobga olgan holda guruhlanadi. hisoblash usuliga ko‘ra risklar umumiy yoki yakka ko‘rinishda hisoblanishi mumkin. Umumiy risk bank riskining umumiy hajmi, uning umumiy daromadi va likvidligi me’yorlariga asoslanib baholanadi yoki taxmin qilinadi.

Yakka ko‘rinishdagi risk bankning ayrim operatsiyalari yoki ularning guruhlari bo‘yicha risk koeffitsiyentlari shkalasi asosida baholanadi. Ichki risklar bevosita bank faoliyati natijasida vujudga keladi. Bu risklar bank faoliyatiga sezilarli ta’sir qiluvchi risklar bo‘lib, ular bankning o‘z faoliyati, uning mijoz (qarzdor)lari yoki uning muayyan kontragentlari bilan bo‘lgan faoliyatlariga bog‘liq o‘ladi. Bank rahbarlari, ularning tadbirkorligi, marketing strategiyasining optimalmasligi, taktikaning to‘g‘ri ta’minlanganligi kabi omillar ichki risk darajasiga ta’sir qiluvchi omillardir. Ichki risklar: o bank operatsiyalarining xususiyati; o bank mijozlarining tarkibi; o tijorat banklarining turlari bo‘yicha guruhlarga bo‘linadi.Tashqi risklar makro muhit darajasida yuzaga keladi. Ular bank faoliyati bilan bevosita bog‘liq bo‘lmaydi. Tashqi risklarga juda ko‘p omillar ta’sir ko‘rsatadi. Ular tarkibida siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy va tabiiy risklarni alohida ajratish lozim. Siyosiy risklar mamlakatdagi siyosiy vaziyat va davlatning faoliyati bilan bog‘liq bo‘ladi. Iqtisodiy risklar mamlakatdagi umumiy iqtisodiy vaziyatdan kelib chiqadi. Tashqi risklar urushlar, milliylashtirish, chetga to‘lovlarni taqiqlash, qarzlarni konsolidatsiyalash, embargo joriy qilish, importga litsenziyani bekor qilish, tabiiy ofatlar natijasida yuzaga keladigan yo‘qotishlarni o‘ziga jamlaydi. Bu risklarning o‘ziga xos xususiyati shundaki, ular bank daromadiga, operatsiyalar samaradorligiga va umuman, bank kelajagiga katta zarar yetkazadi.

Shu bilan birga, bank sohasidagi hozirgi holat tahlili bank sektorida davlatning yuqori darajadagi aralashuvi, davlat ishtirokidagi banklarda menejment va tavakkalchiliklarni boshqarish sifatining yetarli emasligi, iqtisodiyotda moliyaviy vositachilikning past darajasi kabi bank sektorini iqtisodiy yangilanishlar va jamiyat ehtiyojlariga mos ravishda takomillashtirishga to’sqinlik qilayotgan qator tizimli muommolar mabjudligini ko’rsatmoqda.

Ayni paytda mamlakatimizda ham ilmiy-nazariy hamda amaliyotchi olimlar tomonidan ‘’muommoli kredit’’ tushunchasi avvalgiga qaraganda ko’proq bahs va munozaralarga sabab bo’lmoqda. Bu, albatta, bejizga emas, chunki bugungi kunda Respublikamiz tijorat banklarining kredit portfelida muommoli kreditlarning ulushi, uni kamaytirish choralari ko’rilganiga qaramasdan, anchagina yuqori foizni tashkil etmoqda. Bugungi kunda ko’pgina rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlar bank tizimida umidsiz qarzlarning ko’payishi muommosiga duch kelayotganligi tufayli banklarning kredit riskarini oldini olish va ular bilan ishlash tizimini takomillashtirish masalasi hozirgacha dolzarb bo’lib kelmoqda. Shuning uchun kreditorlar bilan bir vaqtda mijozlar tomonidan kreditni qaytarish bo’yicha o’z yechimini topmagan muommolar mavjud.

Bizning fikrimizcha, mamlakatimiz tijorat banklari tomonidan berilgan kreditlarni muommoli kreditlarga aylanmasligini oldini olish maqsadida quyidagi takliflarni keltirish maqsadga muvofiq deb o’ylaymiz:

-banklarga kredit uchun kelib tushgan arizalarga atroflicha yondashuv, ya’ni dastlabki monitoringni to’g’ri va mukammal amalga oshirish. Bu yerda birinchi navbatda mijozning xarakteriga, uning moliyaviy ahvoliga biznes hamkorlari orasidagi mavqeyiga hamda sohadagi tajribasiga asosiy e’tiborni aratish lozim;

-kredit arizasini ko’rib chiqilayotgan davrda mijoz tomonidan bankkataqdim etilayotgan hujjatlar to’liqligini va ularning to’g’riligini tekshirish. Kredit bo’limi xodimi tomonidan mijozning ahvoli to’liq o’rganilishi va xolisona baho berilishi zarur;

-kredit ajratilgan davrdan boshlab mijozning biznes rejasi qanday borayotganligi va hisob raqamidagi pullarni nazorat qilib borish;

-kredit ta’minoti sifatida taqdim etilgan mol-mulkni sharoitini doimiy ravishda tahlil qilib borish;

- kredit ta’minoti sifatida uchinchi shaxsning kafillik shartnomasi taqdim etilgan bo’lsa, kafilning moliyaviy sharoitlarini har chorakda bir marta o’rganib chiqish va boshqalar.

Qo’shimcha sifatida fikrimizcha tijorat banklarida muommoli kreditlarni samarali boshqarishda va risklarni oldini olishda quyidagi bir qator omillarni hisobga olish zarur:

-bank aktivlari sifati ustidan doimiy, ta’sirchan monitoring olib borish, bank aktivlari bilan bog’liq muommoli holatlarni dastlabki boshqichlarda aniqlash va bartaraf etish mexanizmini mustahkamlash;

-banklarda aktivlarni keng diversifikatsiya qilish, kr3edit portfelini sog’lomlashtirish orqali tavkkalchiliklarni samarali boshqarisjga qaratilga chora-tadbirlarni ishlab chiqish va iqtisodiy vaziyatdan kelib chiqib ularga zarur o’zgartirishlar kiritib borish;

-bank kredit siyosati va kreditlash tamoyillari shartlariga rioya etishini nazorat qilish.

**Foydalanilgan adabiyotlar:**

1.2020-2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'risida O'zbekiston respublikasi Prezidentining Farmoni, 12.05.2020 yildagi PF-5992-son ttps://lex.uz/uz/docs.

2.Vazirlar Mahkamasining "Banklarning kreditlari bo'yicha qarzdorlik o'z vaqtida qaytarilmagan taqdirda undiruvni qarzdorning likvidli mol-mulkiga qaratish tartibini tasdiqlash to'g'risida" gi 422-sonli Qarori, 04.12.2002-yil.

3.Karimov I.A. 2021-yilda iqtisodiyotimizda tub tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, modernizatsiya va diversifikatsiya jarayonlarini izchil davom ettirish hisobidan xususiy mulk va xususuiy tadbirkorlikka keng yo'l ochib berish – ustuvor vazifamizdir. //Xalq so'zi, 2021-yil 17-yanvar N 13.

4. Abdullayeva Sh.Z. Bank risklari va kreditlash. T.: Moliya, 2012, 124-6.

5. Пещанская И В Организатсия деятелности коммерчесского банка:Учебное пособие. – М.:ИНФРА-М , 2001,33-6.

## *БАНКОВСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ И РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УЗБЕКИСТАНЕ*

***Ашурова Олтиной Юлдашевна***
*Ассистент, Самаркандского института экономики и сервиса*
***Турсунов Шохижахон Ибрагим угли***
*студент4 курса факультета* «Экономики»

***Аннотация.*** *В статье показана важность развития цифровой экономики в сфере финансовых услуг с теоретической точки зрения. В частности, выражены правовая основа и практические процессы ускорения процессов трансформации банков Узбекистана.*

***Ключевые слова****: банковское дело, цифровая экономика, трансформация, банковские услуги, инновации, дистанционное банковское обслуживание.*

***Аннотация.*** *Мақолада рақамли иқтисодиёт ривожланишининг молиявий хизматлардаги аҳамияти назарий жихатдан кўрсатиб берилган. Хусусан, Ўзбекистонда банкларнинг трансформация жараёнларини жадаллаштиришнинг ҳуқуқий асослари ва амалий жараёнлари ифодаланган.*

***Калит сўзлар:*** *банк, рақамли иқтисодиёт, трансформация, банк хизматлари, инновация, масофавий банк хизматлари.*

***Abstract.*** *The importance of the development of the digital economy in financial services is shown in the article from a theoretical point of view. In particular, the legal basis and practical processes of accelerating the transformation processes of banks in Uzbekistan are expressed.*

***Key words:*** *banking, digital economy, transformation, banking services, innovation, remote banking services.*

Сегодня в результате развития цифровой экономики в нашей республике возрос спрос на новые инновационные электронные услуги коммерческих банков. Возможность совершать множество транзакций с помощью одного

телефона, компьютера или других информационных технологий, не посещая здание банка, стала популярной среди населения. Также есть возможность зайти в мобильное приложение или официальный сайт выбранной организации, получить необходимую информацию, совершить различные платежи, оформить заказ и отправить жалобы или возражения.

В настоящее время в результате цифровизации информации, собранной в электронной базе данных, созданы программы и устройства, позволяющие за несколько секунд осуществлять банковские операции, которые раньше приходилось ждать определенный период времени. Столь стремительное проникновение информационных и коммуникационных технологий в нашу жизнь привело к глобализации мирохозяйственных отношений и конкуренции на рынке поставщиков товаров и услуг, в том числе финансовых. Ускорилось широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий в банковскую систему в соответствии с требованиями времени и тем самым автоматизация многих банковских услуг. В стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы в целях создания необходимых условий для широкого внедрения современных информационно-коммуникационных технологий, автоматизации бизнес-процессов коммерческих банков и расширения дистанционного банковского обслуживания, услуги, современные информационно-коммуникационные технологии используются в процессе корпоративной трансформации коммерческих банков. Определены основные задачи в области реализации:

➢ расширение количества и объемов дистанционных банковских услуг, включая бесконтактные платежи;

➢ автоматизированная система скоринга, цифровая идентификация и широкое использование кредитных конвейеров;

➢укрепление информационной безопасности банковских данных и систем;

➢широкое внедрение новых концепций и технологий в банковском секторе.

Целью реализации данных задач является повышение финансовой и правовой грамотности населения в ходе развития цифровой экономики в нашей республике, ускорение интеграции нашей страны на международную арену. Известно, что процесс цифровизации банков – это установление отношений между банком и клиентом на основе цифровых информационно-коммуникационных технологий. В этом процессе большое значение имеют удобное, качественное и быстрое оказание финансовых услуг клиентам банка, снижение операционных издержек.

За последние 4 года в нашей республике приняты приемлемые решения и постановления, имеющие непосредственное влияние на трансформацию и развитие банковской системы. В результате: проблемы, связанные с наличностью, были решены за счет либерализации валютного рынка. Банковские бизнес-модели оптимизируются за счет цифровых изменений в банковской системе, а развитие банковского сегмента приводит к ускорению

изменений в сфере финансовых операций, начиная с дистанционного банковского обслуживания.

В результате возросшего спроса на рынке банковских услуг усилилась конкуренция, возросла необходимость использования новых возможностей информационно-коммуникационных технологий. Теперь у клиентов есть выбор, где и когда получать доступ к финансовым услугам. Круглосуточные офисы банков – результат изучения этих потребностей. В соответствии с этими потребностями примерами могут служить электронная система осуществления платежей на финансовом рынке, электронные деньги, дистанционное банковское обслуживание, в том числе банковские продукты, предоставляемые через Интернет, банковские терминалы, автоматизированный центр банков.

Использование цифровых финансовых технологий оптимизирует возможность активного сотрудничества между государством, поставщиками платежных услуг и клиентами. Это приводит к внедрению новых методов банковского обслуживания и созданию инновационных и привлекательных банковских продуктов.

Подводя итог, в нашей республике реализуется ряд реформ, касающихся развития цифровой экономики, дистанционного оказания банковских услуг, вывода экономики на новый уровень, реализации трансформационных процессов в банках.

В целях расширения процессов в этом направлении, в соответствии с Указом Президента №ПФ5992 от 12 мая 2020 года «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020-2025 годы», начиная с текущего года, определено, что будут осуществляться процессы трансформации банков. Согласно указу, установлено внедрение современных технологий, расширение количества и охвата бесконтактных платежей, автоматизированная скоринговая система, цифровая идентификация, широкое использование кредитного конвейера, внедрение бизнес-моделей, основанных на принципах цифрового банкинга.

На наш взгляд, для развития цифровой экономики в сфере банковских финансовых услуг необходимо решить следующие вопросы:

- Банки должны двигаться в сторону дальнейшего развития функции локомотива экономики и формировать и внедрять финансовые услуги с учетом конкурентных преимуществ, специализации и точек роста;

- тот факт, что банки являются коммерческими организациями, в первую очередь должны преследовать коммерческую цель и работа должна быть организована на основе рыночных механизмов;

-необходимо предотвратить случаи выполнения банками задач, выходящих за рамки их основной деятельности.

В результате развитие цифровой экономики и дальнейшее расширение дистанционного банковского обслуживания в ней повысит возможности повышения уровня жизни населения нашей страны, налаживания прозрачной деятельности отраслей экономики, широкого использования информационных технологий.

**Список использованной литературы:**

1.Указ Президента Республики Узбекистан №ПФ-5992 «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020 – 2025 годы». 12.05.2020.

2. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. Народное слово 30 декабря 2023 г. № 276.

3.Аблязов Т., Асаул В. О конкурентном потенциале организации в условиях формирования новой производственной базы // Сеть конференций SHS. 2022. Том. 44.

4.Кощеев В.А., Цветков Ю.А. Цифровая трансформация банковского сектора.https://cyberleninka.ru/article.

## *SIGNIFICANT ASPECTS OF PROVIDING BANKING SERVICES TO INDIVIDUALS*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarkand Institute of Economics and service,*
*teacher of the department "Banking"*
*tursunovfaridun4330@gmail.com*

***Abstrac:*** *This article examines the concept of banking services, its role and place in the activities of modern commercial banks, the main directions, advantages and disadvantages of the development of banking services, some problems encountered in the development of banking services, and some practical proposals and recommendations are given to solve these problems, as well as the study of the activities of foreign banks and the introduction In the modern economy of the Republic of Uzbekistan, the formation and development of a system for providing complex banking services to individuals is an urgent issue.*

***Key words:*** *radical economy, liquidity, capital, online-banking, internet-banking, mobile-banking, investment, transformation, inflation, investment.*

Competition in the banking business has a special impact on the development of remote banking services. It is important for credit organizations to have a wide financial potential, since large investments are required to radically update the technological base. It will take a certain time to introduce innovative technologies, attract qualified specialists, train personnel for modern banking services. Also, great attention should be paid to the safety of online transactions. With the growth of remote banking services, the number of cyber crimes is also increasing.

During the transition to a market economy, radical economic reforms carried out in the Republic of Uzbekistan opened a new stage in the development of banking activities. In market conditions, issues related to the problems and prospects of providing banking services to individuals are relevant.

The fundamental economic reforms carried out in the Republic of Uzbekistan during the transition to a market economy marked a new stage in the development of

banking. In market conditions, issues related to the problems and prospects of providing banking services to individuals are relevant.

Also, at the meetings of President Shavkat Mirziyoev on November 20, 2023 on the discussion of transformation and privatization processes in the banking system, the current state of transformation processes in the banking system was considered. It was stressed that each bank should conduct an in-depth analysis of the projects it invests in and track the launch, and implement projects with high productivity in areas and sectors.

To implement these changes, it will be advisable not only in the Republic of Uzbekistan, but also to study the activities of foreign banks and introduce new forms and methods of working with individuals.

With research work and scientific theories of a few scientists on the topic closely familiarized. "The provision of banking services to individuals is an area of banking activity, on the one hand concentrated on the interests and objections of the client, and on the other hand, profitable to the Bank" [2, p.22]. "Experts know that the market for banking services for legal entities is already distributed among banks, and the main competition between them has been developing in recent years to attract funds from individuals and small businesses" [3, p.497]. "The particular requirements for running a banking business are established in other, in fact economic, conditions and are not conservative enough with respect to the currently increasing risk level" [4, p.5]. Zharkovskaya E.P. ni believes that "banking services should be provided at home, in the client's office, that is, where it is convenient for the latter, and not in the bank office, where there is direct contact between the client and the bank employee" [5].

Summarizing the above feedback, we can say that the importance of activating the role of banks serving the population is such that it consists in achieving maximum efficiency at the lowest cost, fully meeting the needs of customers for banking services, improving the quality of banking services to individuals, expanding the range of banking services and reducing their cost.

The main problems of the formation and development of banking work, the theoretical foundations of the activities of the banking services market in the conditions of a market economy are widely and in detail described by domestic scientists and specialists in scientific and educational literature. A comprehensive study of the problem of the development of banking services to individuals in a market economy involves its systematic analysis and synthesis. Some banks gave the Depositor the opportunity to receive interest on the deposit every quarter, month and even every day, and received complex interest deposits with interest accruals, taking into account inflation.

But, nevertheless, there are a number of problems in attracting funds from individuals:

- a decrease in the ability to buy sums, in this regard, not all individuals are in a hurry to entrust their funds to banks, preferring to invest them in foreign currency;
- wealthy individuals invest in foreign banks, liquid goods and simply store them in a fastener (collecting gold).
- an important role is played by the distrust of individuals in commercial

banks.

- some layer of citizens does not fully know the economic and legal laws.

The main task of banks is to provide high-quality customer service. Currently, banks associate the conquest of the customer base with the introduction and development of new modern services and banking products, in particular, online services. Let's also determine the degree of study of the problem of providing banking services to individuals. In the modern economy of the Republic of Uzbekistan, the problem of the formation and development of a system for providing complex banking services to individuals has been little studied.

The analysis of research on the topic of providing banking services to individuals made it possible to draw the following conclusions:

- the modern stage is characterized by the fact that credit organizations operating in the banking services market have sufficiently accumulated experience in various segments of the financial market, actively develop consumer loans, expand the range of use of bank cards, actively use information and software systems for the formation of customer credit history.

- the positive dynamics of indicators characterizing the banking services of individuals is explained, first of all, by an increase in the confidence of the population in the banking sector. The growth of real existing income of the population, an increase in the number of banking services provided to the population by credit organizations.

- the development of the local banking sector is characterized by high growth rates, increased competition between commercial banks, the activation of commercial banks in the field of providing banking services to individuals;

-the experience of providing comprehensive banking service to customers of industrialized countries is gradually being introduced by local commercial banks, they begin to provide new services, meet the increasingly complex needs of customers, which increases their competitiveness in attracting credit resources and new customers.

It is information and communication technologies that are the impetus for the emergence of remotely controlled banking services. In addition to problems, the development of remote banking services in commercial banks is influenced by several factors. Nevertheless, a number of regulatory legal acts have been developed and intensive work is being carried out on the development of remote banking services in the banking system of our country. Today, banks are trying to increase their income as well, as a result of increasing the number of their customers, attracting a large number of customers and increasing the quality of services provided to them.

Commercial banks have an extensive network of branches throughout the Republic, and even due to the large number of customers who come to the bank and use its services, they have a relatively large number of users of remote banking services. This indicates that these types of services are developing more and more rapidly.

Online banking (internet banking) is an integral part of banking services that allows you to focus on interacting with customers over the Internet. Today, residents

widely use the services of performing real-time card-to-card transactions (P2P) through mobile application programs of commercial banks, making taxes, budgets, utilities and other payments, receiving microcarriages and loan wilting, making online deposits, remotely opening deposit and loan (credit) accounts, making payments from international bank card accounts, conducting online conversion operations and other remote banking services. First, it is a mediation function, that is, commercial banks act as a communication between economic agents in the country's economy, including households. In the form of savings, funds temporarily vacant from the population are collected in the country's banking system, and then sent to investments through commercial banks, resources are formed for the development of the economy. Banks mediate loans, payments, securities transactions. The mediation criterion is profitability for both sides of the transaction. At the same time, payment for borrowed and received funds is formed under the influence of demand and supply of borrowed funds.

Thus, we can say that information about the services and tariffs of the bank is of great importance. The population must freely use the data to determine the risk of cooperation with this financial agent, the possible benefits or losses for themselves. All this emphasizes the relevance of this line of research.

It is necessary to increase the interactive products of banks. For example, financial partnerships such as paid ads, the Trade Commission should be placed in applications. Each bank must create its own regional ecosystem.

**List of references:**

1. Decree of the president of the Republic of Uzbekistan dated March 23, 2018 No. 3620 "on additional measures to increase the popularity of banking services".

2. Копылова Г.А., Конвисарова Е.В. Анализ услуг Сбербанка России по депозитным вкладам физических лиц // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – № 2 (29). – С. 22–30.

3. Леликова Н.А., Конвисарова Е.В. История и современные тенденции развития малого бизнеса в России//Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-3. – С. 496–498.

4. Пасько А.В., Корень А.В. Проблемы банковского надзора в Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 5-2 (37). – С.

5. Жарковская, Е.П. Банковское дело: для студентов вузов поспециальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /Е. П. Жарковская. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2012. – 452 с.

# *КАЧЕСТВЕННЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕРВИС*

***Махсудов Ориф Шакирович***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
*Ассистент кафедры «Банковское дело»*
***e-mail:*** *orifmaxsudov1@gmail.com*
***Бахриддинова Жасмина Садриддин кизи***
*Студентка группы БИ-221*
*Самаркандский институт экономики и сервиса*

***Аннотация****: В данной статье дано понятие банковского сервиса и рассмотрены основные проблемы облуживания клиентов и предложены способы их решения для достижения качественного сервиса в банках.*

***Ключевые слова:*** *клиент банка, сервис, облуживания, услуги, типы клиентов банка, характеристика типов клиентов банка.*

За годы независимости банкам Узбекистана удалось в достаточной мере сформировать свои услуги. Однако конкурентная борьба между банками подталкивает их к новому подходу к привлечению дополнительных клиентов, а также к расширению спектра и качества предоставляемых услуг. Самая основная функция банковского сервиса сохранить имеющихся клиентов и привлечь новых клиентов и создать у клиентов потребность продолжать сотрудничество с банком. Для этого требуется качественный сервис. «Что значить качественный банковский сервис?»

Качественный сервис - это концентрация всех ресурсов и всех сотрудников банка на удовлетворение растущих потребностей клиентов. Основными задачами качественного сервиса являются: поддержание и развитие клиентской базы банка.

В повседневной жизни люди чаще и чаще прибегают к услугам банка. Но, к сожалению, не все банки могут предложить качественное обслуживание. Представления клиентов о качественном обслуживания сегодня радикально изменились. Сегодня качественное обслуживание включает удобное месторасположение, широкий ассортимент банковских продуктов и услуг, конкурентоспособные цены, дистанционное обслуживания. Но глубинная природа обслуживания осталась неизменной. Клиенты банка хотят от сотрудников вежливости, знания продукта, помощи и энтузиазма.

По нашему мнению, можно выделить несколько существующих проблем в обслуживании банков: недостаточная организация клиентской работы и неразвитые навыки и системы продаж и обслуживания; низкое качество обслуживания с точки зрения скорости принятия решений, сложности процессов и процедур, низкий уровень дистанционного обслуживания, автоматизации и большого количество ручного труда.

В связи с этим предлагаем следующие способы решения проблем и улучшения обслуживания, а также достижения более качественного сервиса в банках:

1.Решить проблему очередей.

2.Развития рынка дистанционного банковского обслуживания.

3.Расширить возможности платежных терминалов.

4.Открыть в банке учебные центры для клиентов.

5.Контролировать работы сотрудников банка ( пропускная способность).

6.Моральное и материальное поощрение сотрудников банка.

7.Подбор, расстановка персонала и повышение квалификации сотрудников банка.

Важно отметить, что в большинстве стран мира депозитные операции регулируются законодательством, которое гарантирует возврат вкладов в случае банкротства банка. Узбекистан также имеет подобное законодательство, однако его эффективность может быть улучшена путем усиления контроля за деятельностью банков.

Таким образом, зарубежный опыт использования депозитных операций свидетельствует о том, что они являются ключевым фактором развития банковской системы и экономики страны в целом. Банки, эффективно использующие депозитные средства, способны обеспечить стабильность и рост экономики, а также гарантировать сохранность вкладов населения.

В целом, зарубежный опыт развития депозитных операций и их внедрения в банки имеет большое значение для улучшения финансовой системы Узбекистана.

Путем применения передовых методов и технологий банки могут увеличить привлекательность депозитов для клиентов и обеспечить стабильный рост своего бизнеса.

Использование зарубежного опыта в сочетании с учетом особенностей местного рынка позволит узбекским банкам сделать новый шаг в развитии и обеспечить более высокий уровень сервиса для клиентов. Однако, адаптация зарубежного опыта должна происходить с учетом специфики узбекской экономики и законодательства.

Эти способы решения проблем и улучшения обслуживания являются мало затратными, но эффективными и помогут в значительной степени улучшить работу любого банка, укрепить позиции и сохранить хорошую репутацию. Только качественное обслуживание способствует продвижению вперед, получению максимальной прибыли, а также наилучшей адаптации в конкурентной среде.

**Список использованной литературы:**

1.Абдуллаева Ш.З. “Пул, кредит ва банклар”- Т “IQTISOD - MOLIYA”,2007 yil, 348 bet.

2. Каримова А.М., *Махсудов О.Ш.* Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Яшил иқтисодиёт ва тараққиёт журнали,2023-йил, октябрь,10-son, (79-83 бетлар)

3.Модели и технологии банковской деятельности: учебник / О.И. Лаврушин, И.И. Васильев, А.Е.Ушанов; под редакции О.И. Лаврушина – 2-е

изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУ, 2022

4.Современные банковские продукты и услуги: учебник / коллектив авторов; под редакции О.И. Лаврушина – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУ, 2019

5.Деньги, кредит, банки: учебник / под редакции О.И. Лаврушина – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КНОРУ, 2019

## *ISSUES OF TRAINING SPECIALISTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SPHERE*

***Juliboy ugli Oybek***
*SIES, Senior Lecturer of the Department of Banking*
***Suyunov Aziz***
*SIES, student of the Faculty of Banking and Financial Services*

***Abstract:*** *The article examines the issues of economic development and the problems of training specialists in educational institutions. Information on educational institutions of this direction in the Republic of Uzbekistan is given.*

***Key words:*** *economics, development strategy, state program, economic cooperation, personnel, sectors of the economy.*

It is no secret that a lot of work is being done in our republic to improve the economic sphere, a number of facilities and necessary opportunities are being created to train mature specialists from university students studying in this field. The development of our country is impossible to imagine without the contribution of the education system. As the education system improves, people's spirituality increases. In particular, in 2017-2021, the" Action Strategy "for the five priority areas of development of the Republic of Uzbekistan at thestage of "priority areas of economic development and liberalization" provides for the development of international economic cooperation, including through expanding contacts with leading international and foreign financial institutions. In particular, such issues as the continuation of a well-thought-out foreign debt policy, the effective use of attracted foreign investments and loans, the formation of an effective competitive environment for economic sectors and the gradual reduction of monopolies in the markets of goods and services were discussed. [1] In the field of education (secondary specialized, higher educational institutions), a number of works are being carried out in priority areas of development and liberalization of the economy. Important factors in the acquisition of more scientific and theoretical knowledge in the direction of economics are: increasing the scientific level of students, mastering terms in this area in order to acquire lexicological knowledge, the ability to communicate freely, to establish communication with foreign specialists. Reforming the education system is a requirement of the time. The policy of improving the educational institutions of Uzbekistan on the basis of modern requirements is being implemented. In this regard, on April 10, 2012, the decree of

the President of the Republic of Uzbekistan "On measures to further improve the training of personnel in the field of public administration" was signed, which is being implemented as part of the further improvement of the training system of the multi-stage continuous system of professional development of personnel. For students studying in bachelor's and master's degrees in our republic, this gives an opportunity to study in specialized areas and start the process of scientific activity. Establishing cooperation with foreign educational institutions in the framework of joint programs in the higher education system is also important for the training of competitive personnel. Special attention should be paid to the following task of training mature specialists in the field of economics:

To provide students studying economics with knowledge based on modern foreign experience.

- To support the experience and skills of professors and teachers working in higher education institutions for the further development of the economy, to create opportunities for professors and teachers to develop this field.
- Support the ideas of gifted students in the development of the economy.
- Organization of competitions of projects for the development of the economic sphere in higher educational institutions.

It is necessary to think over effective ways of working with gifted students, to develop a mechanism of clear goals in the development of the field. In the field of scientific activity, it is reflected in the manifestation of such aspects as love for the profession, contribution to the development of the industry, spiritual maturity.

**References:**

1. "Action strategy" in five priority areas of development of the Republic of Uzbekistan.
2. Х.Р.Абулкасимов Экономическая теория. Т .: 2006.
3. А.Улмасов Основы экономики. Т .: Мехнат 1997 г.

## *MAMLAKATIMIZ IQTISODIYOTINI RIVOJLANTIRISHDA XORIJIY INVESTITSIYALARNING AHAMIYATI*

***Xudoykulov Xusniddin Ziyadullayevich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*

Xozirgi globallashuv sharoitida milliy iqtisodiyotimizni jadal rivojlantirish hamda mamlakatimiz iqtisodiyotida makroiqtisodiy barqarorlik va iqtisodiy o‘sishning yuqori sur’atlarini ta’minlashda investisiyalar, shu jumladan, xorijiy investisiyalar muhim o‘rin tutadi. Investisiyalarga e’tiborning kuchayishi bugungi kunga kelib, mamlakatimizdagi investision faoliyat rivojlantirilishiga olib keldi. Iqtisodiyotni rivojlantirishda va tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada jadallashtirishda milliy va xorijiy investitsiyalarning o’rni beqiyosdir.

O‘zbekiston va jahon iqtisodiyotining kelgusi taraqqiyoti, asosan, investitsiyalarga bog‘liqligini bugungi kunda yanada aniq namoyon bo’lmoqda. Shu

sababli ham, hozirgi kunda respublikamiz iqtisodiyotiga investitsiyalarni, xususan, xorijiy investitsiyalarini kengroq jalb etish, ularning mamlakatimizda o‘tkazilayotgan iqtisodiy islohotlarning samarali ijrosini ta’minlashning muhim asosiga aylangan. Mamlakatni ijtimoiy, iqtisodiy va siyosiy rivojlanishida investitsiyalarining jumladan, xorijiy investitsiyalarning ahamiyati kattadir.

Mamlakatimiz rahbari ikkinchi Toshkent xalqaro investitsiya forumida quyidagilarni keltirib o’tdi: “Islohotlar natijasida O'zbekistonning mintaqadagi iqtisodiyoti eng yuqori diversifikatsiya qilingan mamlakat sifatidagi maqomi yanada mustahkamlangani qayd etildi. Bir yilning o'zida 100 mingga yaqin yangi korxonalar tashkil qilindi, kiritilgan xorijiy sarmoyalarning yillik hajmi 10 milliard dollarga yetdi yoki islohotlar boshlangan 2017 yilga nisbatan 3 barobar oshdi, 1 millionga yaqin aholi kambag'allikdan chiqarilib, kambag'allik darajasi 17 foizdan 14 foizga tushirildi. Islohotlar boshlangan davrda bu ko'rsatkich 30 foizdan yuqori edi.” [73]Davlatimiz rahbari ana shunday yutuqlarga munosib hissa qo'shayotgan barcha xorijiy va mahalliy investorlarga, hamkor davlatlar hukumatlariga, xalqaro moliya institutlariga chuqur minnatdorlik hamda yuksak hurmat va ehtiromini bildirdi.

Jahonda globallashuv jarayonlarining tezlashib borishi hozirgi davrda mamlakatlar iqtisodiyotida xorijiy investitsiyalarni jalb etish imkoniyatini oshirishni taqoza etmoqda. Bu borada davlatimizda ham qator chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. Xususan, O’zbekiston Respublikasining 2025-yilgacha investitsiya siyosati strategiyasida iqtisodiyotning raqobatbardoshligi va muvozanatini oshirish, ishlab chiqarish va eksport salohiyatini rivojlantirish, hududlarni rivojlantirish va aholi farovonligini oshirish, 2025- yil yakunigacha markazlashgan investitsiyalar hajmi YaIM dagi ulushi 37,5% ya’ni, 1002,5 mlrd so’mga yetkazish investitsiya siyosatining asosiy maqsadi etib belgilangan.[74]

Davlatlar o’rtasidagi xalqaro savdoning rivojlanishi, ishlab chiqarish integratsiyasining kengayishi va takomillashuvi tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada erkinlashuviga sabab bo’lmoqda.

O’zbekiston Respublikasi prezidentining PF-158 sonli farmoniga ko’ra “O’zbekiston – 2030” strategiyasi ishlab chiqildi. Unga ko’ra, mamlakatimizning investitsion jozibadorligini yanada oshirish, Mamlakatimizda 250 milliard dollarlik investitsiyalarni o‘zlashtirish, jumladan 110 milliard dollar xorijiy investitsiyalar va 30 milliard dollar davlat-xususiy sheriklik doirasidagi investitsiyalarni jalb qilish, Hududlarning investitsion reytingini yuritish, har bir hududning imkoniyatlaridan kelib chiqib, uning investorlar uchun jozibadorligini yanada oshirish kabi asosiy maqsadlari belgilab qo’yildi. [75]

Mamlakatimiz iqtisodiyotiga xorijiy investitsiyalarning jalb etilishi uning iqtisodiy imkoniyatlarining kengayishini tezlashtirib, barcha sohalarda ichki imkoniyat va rezervlarni ishga solish hamda davlatimiz iqtisodiy rivojlanishini ta’minlashda muhim ahamiyat kasb etadi.

---

[73] O’zbekiston Respublikasi Prezidentinig ikkinchi Toshkent investitsiya forumida so’zlagan nutqidan. 27.04.2023.
[74] O’zbekiston Respublikasining 2025-yilgacha investitsiya siyosati strategiyasi.
[75] O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «O’zbekiston – 2030” strategiyasi to’g’risidagi farmoni. 11.09.2023. PF-158.

Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, qaysi davlat faol investitsiya siyosatini yuritgan bo‘lsa, o‘z iqtisodiyotining barqaror o‘sishiga erishgan. Shu sababli ham investitsiya – bu “iqtisodiyot drayveri”, desak, mubolag‘a bo‘lmaydi. Investitsiya bilan turli soha va tarmoqlarga, hududlarga yangi texnologiyalar, ilg‘or tajribalar, yuksak malakali mutaxassislar kirib keladi, tadbirkorlik jadal rivojlanadi.

Milliy iqtisodiyotni rivojlantirishda xorijiy investitsiyalarning ahamiyati katta bo’lib, u quyidagilar bilan izohlanadi:

birinchidan, ishlab chiqarishga zamonaviy texnika va texnologiyalarni joriy etib, eksportga mo’ljallangan mahsulotlarni ishlab chiqarishni rivojlantiradi;

ikkinchidan, import o’rnini bosuvchi tovar ishlab chiqarishni yo’lga qo’yish va buning uchun xorijiy investitsiyalarni iqtisodiyotning ustivor sohalariga yo’naltirish va pirovardida aholining me’yordagi turmush darajasini ta’minlash imkonini yaratadi;

uchinchidan, kichik biznesni, xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va qishloq xo’jaligi ishlab chiqarishini jadallashtirish orqali o’sib borayotgan aholini ish joylari bilan ta’minlaydi;

to’rtinchidan, korxonalarning eskirgan ishlab chiqarish quvvatlarini, moddiy-texnik bazasini yangilaydi va texnik qayta qurollantiradi;

beshinchidan, tabiiy resurslarni qayta ishlovchi korxonalarni barpo etishga ko’maklashadi, davlat byudjetiga soliq tushumining kelib tushishi ko’payadi.

Hozirgi kunda O’zbekiston iqtisodiyotiga xorijiy investitsiyalar oqimining jadal sur’atlarda o’sishini quyidagi omillar belgilab bermoqda:

1) mamlakatdagi investitsiya muhitining barqarorligi;

2) valyuta kursini tartibga solishdagi ijobiy o’zgarishlar;

3) mamlakatning soliq mexanizimini takomillashtirishning aniq yo’nalishlari belgilanganligi;

4) soliq qonunchiligida xorijiy investitsiyalarning faoliyatini tartibga soluvchi qaror va qonunlarning ishlab chiqilganligi;

5) jahon tovar bozorlaridagi eksportyorlar uchun qulay narx konyukturasining vujudga kelganligi.

Davlatimiz rahbari matbuot xizmati ma’lumotiga ko'ra, o'tgan yil yakuni bilan jami 22 milliard dollardan ziyod xorijiy investitsiyalar o'zlashtirilgani, bu avvalgi yilga nisbatan 1,8 barobar ko'pligi ta’kidlandi.

Yirik investorlar bilan manzilli ishlash, investitsiyalarni jalb qilishda iqtisodiy diplomatiyani va chet eldagi diplomatik vakolatxonalar ishtirokini kuchaytirish muhimligi alohida qayd etildi.

Yangi investitsiya loyihalarni amalga oshirishda hududlardagi maxsus zonalardan hamda sanoat kooperatsiyasi imkoniyatlaridan keng foydalanish orqali qo'shilgan qiymat zanjirini yaratish zarurligi ko'rsatib o'tildi. Tarmoq va hududlar rahbarlari investitsiya masalalarini hal etishda sanoat tarmoqlari bilan yaqindan ishlashi, asosiy e’tiborni hududlarda iqtisodiyotni diversifikatsiya qilish, yangi ish o'rinlarni ko'paytirishga qaratishi shartligi qayd etildi.

Xalqaro moliya institutlari mablag'laridan samarali foydalanish va ularni o'z vaqtida o'zlashtirish, ushbu mablag'larni ustuvor ravishda ijtimoiy, infratuzilma hamda suv xo'jaligi loyihalariga yo'naltirish zarurligi ta’kidlandi.

Xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi yangi korxonalar sonining tobora ortib borishi va yangilari barpo etilayotgani davlatimizning bu sohaga bo'lgan katta e'tibori va ularga yaratib berayotgan qulayliklari natijasidir. Shu boisdan ham mamlakatimizga xorijiy sarmoyalarni jalb etayotgan korxonalarni iqtisodiy rag'batlantirish va ular uchun zarur sharoitlarni yaratib berish o'ta muhim masalalardan biri hisoblanadi. Shuning uchun ham milliy iqtisodiyotimizga xorijiy investitsiyalarni jalb qilishni faollashtirishda quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish zarur:

birinchidan, inflyatsiya darajasini investitsion loyihalar qiymat o'sishiga ta'sirini kamaytirish, shuningdek, xorijiy investitsiyalar hajmini yanada ko'paytirish;

ikkinchidan, investitsiyalarni real ishlab chiqarish sohasiga, ya'ni xomashyoni qayta ishlovchi tarmoqlarga jalb etish;

uchinchidan, chet el investorlariga yanada qulay investitsiya muhitini yaratish maqsadida rag'batlantirish tizimini yanada takomillashtirish, xususan, soliq yukini kamaytirish va soliq tizimini investorlar uchun ham soddalashtirish;

to'rtinchidan, xorijiy iqtisodiy sub'ektlar bilan o'zaro manfaatli loyihalarni amalga oshirish tizimini takomillashtirish va ular bilan erkin investitsion iqtisodiy zonalarni tashkil etish;

beshinchidan, infratuzilmasi mavjud va rivojlanishi qulay bo'lgan joylarga investorlarni jalb qilish orqali sanoatni tizimli rivojlantirish;

oltinchidan, uzoq muddatli, past foizli to'g'ridan-to'g'ri xorijiy kredit resurslarini jalb etish ishlarini kuchaytirish;

yettinchidan, xorijiy tajribalardan kelib chiqqan holda xorijiy investorlarni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlovchi jamg'armalar tashkil etish.

Yuqoridagi takliflarni amaliyotda joriy etish milliy iqtisodiyotimizga xorijiy investitsiyalarni jalb etishni yanada faollashtirishga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Ushbu holat pirovardida ishlab chiqarishni texnik va texnologik jihatdan uzluksiz yangilab borish, iqtisodiyotda chuqur tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, sanoatni modernizatsiya va diversifikatsiya qilishni izchil davom ettirish asosida, kelgusida mamlakatimizda investitsion siyosatni to'liq amalga oshirish imkoniyatini yaratadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:


1. O'zbekiston Respublikasining 2025-yilgacha investitsiya siyosati strategiyasi.
2. O'zbekiston Respublikasining "Investitsiyalar va investitsiya faoliyati to'g'risida"gi qonuni. 25.12.2019. O'RQ- 598.
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «O'zbekiston – 2030" strategiyasi to'g'risidagi farmoni. 11.09.2023. PF-158.
4. Орлова Е.Р. (2003) Инвестиции. Курс лекций. 2-е изд., доп. и пер. - М.: Омега-Л,15б.
5. G'ozibekov D. G'. Investitsiyalarni moliyalashtirish masalalari. – T.: "Moliya", 2003, 45 bet.
6. G.M.Galeeva and E.N.Kadeeva. Problems of attracting foreign direct investment into the regional economy. Journal of Physics: Conference Series, 1730(2021) 012118, 2020. – P. 8.

7. Qo’ziyeva N.R. Xorijiy investitsiya ishtirokidagi korxonalar faoliyatini rag’batlantirishning moliya-kredit mexanizmini takomillashtirish yo’nalishlari. Iqt. fan. dok. ilm. dar. olish uchun yoz. diss. avtoref. – T.: BMA, 2008, 11 bet.

## *BANK XAVFSIZLIGIGA TA’SIR QILUVCHI XAVF-XATAR TURLARI*

***Tursunov Faridun Mustafoyevich***
*Samarqand iqtisodiyot a servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*
***Musurmonov Hikmatulla Nematulla o’g’li***
*Samarqand iqtisodiyot a servis instituti talabasi*

Jinoyat olami bank xavfsizligа xavf solib turar ekan banklar ham o’z himoya tizimini kuchaytirib boradi. Banklar qanchalik himoya tizimini kuchaytirmasin tizimga buzib kirish riski mavjud. Tizimga bog’liq bo’gan risk faqat tashqi tamondan emas balki ichki muhit va tizimda bir joyida kelib chiqadigan nosozlik boshqa joylarga ta’sir etib, ishlarni va operatsiyalarni buzilishiga olib keladi.
Risk-faoliyat natijasining noaniqlik holati, tavakkalchilik, xavf-xatar degan ma’nolardi beradi. Bank tizimining iqtisodiy xavfsizligini taminlashning asosiy maqsadi-uning faoliyatini maksimal barqarorligiga erishish,bank tizimini rivojlantirish asoslari va istiqbollarini yaratishdir.Bank sektorining ko’proq xavf – xatarlari bankning o’z resurslarini va daromadlarni yo’qotish, qo’shimcha ishlarni amalga oshirish natijasida qo’shimcha xarajatlar kelib chiqishi, moliyaviy operatsiyalar bilan bog’liq.

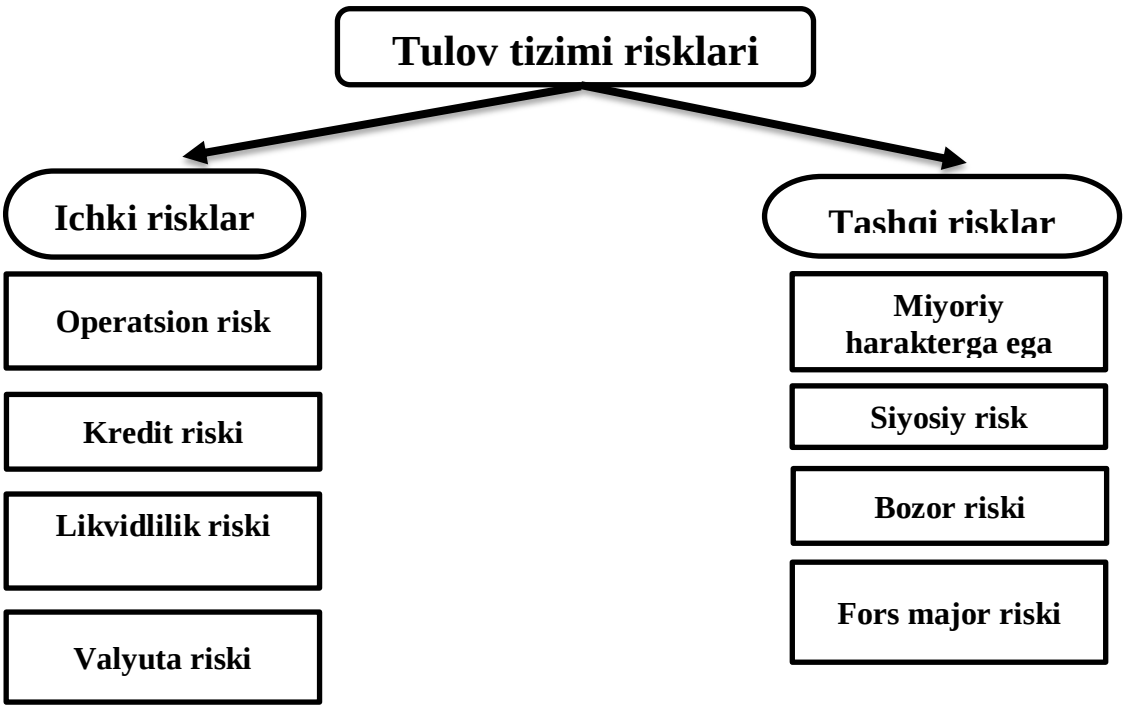
Bank xavfsizligiga ta’sir qiluvchi xavf-xatarlar bir nechta turlari mavjud:

- Bank xavfsizligiga eng ko’p xavf solib turadigan xavf-xatarlardan biri bu Kiber- hujumlar hisoblanadi.

Kiber – hujumlar bank tizimini buzib kirish orqali, bank malumotlarni olish yoki o’chirib yuborish, pullarni o’zlashtirish imkonini beradi.Bank tizimini buzib kirish bank tizimiga zarar yetkazish demakdir ya’ni xizmat ko’rsatishni to’xtab qolishiga olib keladi.

- Bank xavfsizligiga ichki tamondan xavf solib turadigan xavf-xatarlar ya’ni Xodimlar tamonidan og’irlanadigan pullar va bank malumotlari, xodimlarga pora berish evaziga bank hujjatlarini va kredit hujjatlarini soxtalashtirish va shu kabilar
- Banklarning moddiy aktivlariga zarar yetishi, qo’poruvchilik, urush, terrorizm, yer qimirlashi,suv toshqini va boshqa tabbiy offatlardan bankka tegishli bo’lgan binolari, bankkomatlari va bank tegishli bo’lgan moddiy aktivlarga zarar yetishi.
- Bank Humo kartalarining xavfsizlik doirasida bitta kamchiligi bor ya’ni 50 ming so’gacha kodsiz Humo kartalaridan terminaldan yechib olish mumkin, kartangiz uzga shaxs quliga tushib qolish riski mavjud.

To‘lov tizimlarining faoliyatida bir qator risklar mavjud, ular ichki va tashqi tomonlardan kelib chiqish tabiatiga ega va Shu tariqa ularni ichki va tashki risklarga ajratish mumkin.




Bank tizimining iqtsodiy xavfsizlig darajasini quydagi ko'rsatgichlar orqali ko'rib chiqaamiz :

1. Bank bozoridagi raqobat darajasi .
2. Markaziy bank tamonidan bank faoliyatini tartibga solish va nazorat qilish sifatining darajasi.
3. Davlat bank tizimining kapitallashuv darajasi.

Bank bozorida raqobat darajasi juda oshib borayapdi ayniqsa raqamli banklar, 2023 yil 1-may holatiga ko'ra mamlakatimizda faoliyat yuritayotgan tijorat banklari soni 34 taga yetdi.Shundan 2 ta tijorat banki "APEX BANK" va "HAYOT BANK" aksiyadorlik jamiyatilari 2023 yil mart oyida faoliyat yuritish uchun lizensiyaga ega bo'ladi. Yangi ochilgan raqamli banklar o'z ilovalarini ishga tushurib, ko'plab qulayliklarni joriy qilmoqda.Misol uchun Smart Bank ilovasi ishga tushsa kartadan kartaga pul o'tkazmalari uchun komissiya 0 % bular ekan.Yaqin kunlarda Apex Bank o'z ilovasini ishga tushirar ekan. Xayot bank mobil ilovasini ishga tushiribdi u Islomiy xizmatlarga asoslangan.Yangi ochilgan banklarimiz deyarli ilovalarini ishga tushirishni boshlamoqda.

Rossiyaliklarning hisob raqamidan pul o'girlash ilk marta milliondan oshdi-RF markaziy banki bergan malumotlarga ko'ra.Rossiyani bank xisobraqamlaridan pul o'g'irlash epidemiyasi cho'lg'ab oldi. 2023- yilda mijozlarning roziligisiz amalga oshirilgan operatsiyalar 2022- yilga nisbatan 33 % ga ko'paygan va ilk marta million martadan oshgan- 1.116 mln.O'g'irlangan pullar hajmi ham 11.5 foizga oshgan va 15.8 mlrd rublni tashkil etgan.

Ushbu xavf-xatarlarga qarshi kurashishda banklar, zamon bilan hamnafas bo'lgan holda xavfsizlik sohasidagi yangiliklarni kuzatish, bank xavfsizligini oshirish maqsadida yoshlarni shu yo'nalish bo'yicha o'qitish, banklar hamkorlik qilib, xavf-xatarga qarshi kurashishga iloji boricha harakat qilish va shu kabi ishlarni olib borish kerak. Hozirgi kunda ijtimoiy tarmoqlarda, siz pul yutib oldingiz yoki prezident tamonidan aholiga pul tarqatilyapdi va shu kabi yolg'on ma'lumotlar

tarqatib sodda aholimizni aldab, kartangizni tashlang so'ngra esa kod yuboring deb pullarini yechib olganini tez- tez guvohi bo'lamiz. Shunaqa vaziyatlarni oldini olish maqsadida bank xodimlar tamonidan, tumanlarga, maktablarga borib, ayniqsa bizning kelajagimiz bo'lgan yoshlarga tushuntirish ishlarini olib borish maqsadga muvofiq deb o'ylayman.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**


1. Тоймухамедов И. Тўлов тизими ва банк хавфсизлиги. Дарслик. –Т.: Иқтисодиѐт, 2019. -328 бет.

2. "O'zbekiston Respublikasi tijorat banklari avtomatlashtirilgan bank tizimlarida axborotni muhofaza qilish to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki boshqaruvining Qarori, 10.03.2020 yilda ro'yxatdan o'tgan, ro'yxat raqami 3224.

3. Tursunov Faridun Mustafoyevich. (2023). Opportunities for remote banking services to grow in republic of Uzbekistan's commercial banks. Galaxy International Interdisciplinary Research Journal, 11(11), 4–7.

4. Tursunov Faridun Mustafoyevich. O'zbekiston Respublikasida bank xizmatlari va ularning rivojlantirish ahamiyati. SCHOLAR, 1(34), 232-238 betlar. 2023 y.

5. Каримова А.М., Махсудов О.Ш. Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Яшил иқтисодиёт ва тараққиёт журнали,2023-йил, октябрь,10-son, (79-83 бетлар)

6. Ниязов З. Д., Махсудов О.Ш. Investment attractiveness of the enterprise, as well as factors influencing its development in the economy of Uzbekistan./ Иқтисодиёт,молия ва инновациялар халқаро илмий журнали,декабрь 29, 2023 1(4) сон, (47-55 бетлар).

7. Каримова А.М., Ниязов З. Д. Махсудов О.Ш. Кредитная поддержка инновационного развития / SCHOLAR 1(32) сон, ноябрь 2023, (171-179 бетлар.


## *TIJORAT BANKLARIDA KREDIT BERISH JARAYONIDA KREDIT TAMINOTINING AHAMIYATI*


***Norqulov Habibullo Ilxom o'g'li***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*"Bank ishi'' kafedrasi assistenti*
***Hamdamov Oifjon Toymurodovich***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*
***Abdukarimov Qaxramon Ashraf o'g'li***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*



***Annotatsiya****. Ushbu maqolada tijorat banklari tomonidan yuridik va jismoniy shaxslarni kreditlashda kredit taminoti muxim ro'l o'ynaydi. Biroq tanganing ikkita tomoni bo'lgani kabi, kreditlashda ham bazi ba'zi bir muammolar mavjuddir..*

*Ushbu maqolada tijorat banklari tomonidan kreditlash jarayonida kredit taminoti haqida batafsil bayon qilinadi.*

***Kalit so'zlar**: bank, kredit, kredit jarayoni, kredit taminot,i kredit turlari kreditning vazifalari zamonaviy bank xizmatlari bank operatsiyalari .*

O‘zbekiston Respublikasini 2017-2021 yillarda rivojlantirishning beshta ustuvor yo‘nalishi bo‘yicha Harakatlar strategiyasibaholashning nazariy asoslarini o‘rganish orqali iqtisodiy mohiyatini ochib berish, bank kreditlari garov ta’minotini baholashning xarajat, daromad va qiyosiy yondashuvlarini tahlil qilish vazifalari belgilab olindi. Albatta, har bir ilmiy ishning o‘z oldiga qo‘ygan maqsadi va yangiligi mavjud. Mazkur ilmiy ish ham bu kabi yangi g‘oya va tashabbuslardan xoli emas. Bugungi kunda texnologik uskunalar sotib olish uchun xorijiy valyutada ajratilayotgan kreditlar bo‘yicha garov ta’minoti sifatida uskunalarni qabul qilish bilan birga eksport operatsiyalari va shartnomalarini ham hisobga olish tartibi ishlab chiqilgan. Shuningdek, bank kreditlari bo‘yicha transport vositalar, mashina va uskunalar garov sifatida qabul qilinganda amortizatsiya muddatini hisobga olish orqali garov riskini kamaytirish yo‘llari belgilab berilgan. Bank kreditlari bo‘yicha garov riskini pasaytirish maqsadida garov aktivlari portfelida yuqori likvidli aktivlarni diversifikatsiyalashning asosiy yo‘nalishlari sifatida tadqiqotning asosiy masalalari va farazlari mavjud. Tadqiqot ishi davomida bank kreditlari garovi bo‘yicha baholashda yo‘l qo‘yiladigan miqdorlarni aniqlashga asosiy masala sifatida e’tibor qaratiladi. Banklar tomonidan iqtisodiyot tarmoqlariga berilgan har qanday kreditlar to’liq tovar-moddiy boyliklari bilan yoki ma‘lum xarajatlar, xizmatlar bilan ta‘minlangan bo’lishi kerak Tarmoqlarga ta‘minlanmagan kreditlarning berilishi bank kreditlarining bankka qaytib kelmasligiga asos bo’ladi Bu o’z navbatida bankning likvidligiga va pul muomalasiga salbiy ta‘sir ko’rsatishi mumkin Shuning uchun ham bozor iqtisodiyoti sharoitida banklar tomonidan beriladigan kreditlarning tovar moddiy-boyliklari va xarajatlar, xizmatlar bilan ta‘minlangan bo’lishiga alohida e‘tibor berilmoqda

O’zbekiston Respublikasi Fuqarolik kodeksining 259-moddasiga asosan qarzdorning majburiyatlari garov, qarzdorning mulkini ushlab qolish, kafolat, va qonun bo’yicha yoki shartnomada ko’rsatilgan boshqa usul bilan ta‘minlangan bo’lishi mumkin. Bu ta‘minotning qaysi birini tanlash majburiyat turiga boo’liq Aksariyat hollarda kredit va qarz shartnomasini bajarish bo’yicha garov, kafolat qulay hisoblanadi. Qarz oluvchi kreditning ta‘minlanganligi sifatida bir yoki bir necha turdagi ta‘minlanganlikni qo’yishi va uni kredit shartnomasida ko’rsatishi mumkin. Kreditning ta‘minlanganligi bo’yicha garov kredit shartnoma bilan birgalikda rasmiylashtiriladi va unga, albatta, ilova qilinishi lozim.

Shuningdek, Fuqarolik kodeksining 738-moddasida qarz oluvchi qarz summasining qaytarib berilishini ta‘minlash yuzasidan qarz shartnomasida nazarda tutilgan majburiyatlarni bajarmasa, shuningdek, qarzning ta‘minoti qarz beruvchi javobgar bo’lmagan vaziyatlarda yo’qotilsa yoki uning shartlari yomonlashsa, agar shartnomada boshqacha tartib nazarda tutilgan bo’lmasa, qarz beruvchi qarz oluvchidan qarz summasini muddatidan oldin qaytarishni va tegishli foizlarni to’lashni talab qilishga haqli ekanligi ko’rsatilgan.

Kreditning ta‘minlanganligi sifatida qabul qilinib kredit majburiyatlari bajarilishi ta‘minlashning keng tarqalgan usullaridan biri – kafillik hisoblanadi Fuqarolik kodeksining 292-moddasiga muvofiq kafillik shartnomasi bo’yicha kafil boshqa shaxs o’z majburiyatini to’la yoki qisman bajarishi uchun uning kreditori oldida javob berishni o’z zimmasiga oladi. Kafillik yoki kafolat deganda uchinchi shaxsning moliyaviy kafolati yoki kafilligi bilan beriladigan ssudalarni tushunish mumkin Bunda kredit boshqa bir tashkilotning kafolati asosida beriladi Kafillik beruvchi korxona yoki muassasa agar qarz oluvchi kredit shartnomasida ko’rsatilgan shartlarni vaqtida bajarmasa shu tufayli bank ko’rgan zararlarni qoplashga kafillik beradi va faoliyat davomida haqiqatda shunday ahvol ro’y bersa o’z mablao’lari hisobidan zararni qoplab beradi Moliyaviy kafillik beruvchi tomon sifatida huquqiy shaxslar shuningdek, turli darajadagi davlat hokimiyati organlari, jismoniy shaxslar ishtirok qilishlari mumkin.

Kafillik shartnomasida qaysi majburiyatni bajarish uchun kafillik berilganligini aniqlashga imkon beruvchi shartlar ko’rsatilishi kerak Kafillik to’liq (kreditning summasi va foizlarini o’z ichiga oluvchi) yoki qisman (masalan faqat foizlar bo’yicha) bo’lishi mumkin Shartnomada kafilning o’z majburiyatlarini bajarish bo’yicha tartib va shart-sharoitlari ko’rsatilishi kerak Kafilning javobgarligi qonun bilan belgilanadi Kafillik bilan ta‘minlangan qarzdorning majburiyatlarini bajarish paytida kafil va qarzdor agar qonun yoki kafillik shartnomasi bo’yicha kafilning subsidiar javobgarligi ko’zda tutilmagan bo’lsa kreditor oldida birgalikda javobgar hisoblanadilar Birgalikdagi javobgarlikda kreditor kreditni to’liq yoki qisman qarz oluvchi va kafildan birgalikda qoplashni talab qilishi yoki ularning biridan alohida holda talab qilishi mumkin

## XULOSA VA TAKLIFLAR

Bank kreditlari garov ta’minotini baholash usullari va muammolari doirasida amalga oshirilgan o‘rganishlar yuzasidan olib borilgan tadqiqotlar natijasida quyidagi xulosalar va takliflar ishlab chiqildi: Bank krediti garov ta’minoti sifatida qabul qilinayotgan holda mulkning bozor bahosi muhim hisoblanadi, aynan shu jarayon banklarning krediti bo‘yicha qo‘yilayotgan garov ta’minotini baholashning zaruriyatini vujudga keltiradi. Bank krediti bo‘yicha garov ta’minotini baholashda bank (mamlakatimiz baholash amaliyotida banklar ishtiroki mavjud emas), kredit oluvchi (uning garovga qo‘ygan ko‘char va ko‘chmas mol-mulki) va mustaqil baholovchi tashkilot ishtirok etadi. «Garov to‘g‘risida»gi Qonunga bank krediti garovi sifatida qo‘yilayotgan ko‘char yoki ko‘chmas mulkni baholashning zarurligi haqidagi alohida modda kiritish maqsadga muvofiq. Bu, o‘z navbatida, bank kreditlari va garov munosabatlarini samarali tartibga solish imkonini beradi. «Bank kreditlari garov ta’minotini baholash» tushunchasiga «bankdan kredit olish maqsadida tashkilotning baholash yondashuvlari asosida aniqlashga qaratilgan faoliyati» sifatida mualliflik ilmiy ta’rifi shakllantirildi.Taklif o’rnida shuni aytish mumkinki taminotsiz kredit berish mexanizmini kamaytirish kerak va taminotli kredit shakllarini yanada ko’paytirish kerak, zero taminotli kredit kredit riskini kamaytiradi va bank foydasini oshiradi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. “Strategy of actions on five priority directions of development of the Republic of Uzbekistan for 2017-2021” of the President of the Republic of Uzbekistan
2. Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo'eicha qo'shimcta-ctora-tadbirlar to'g'risida O’zbekiston Respublikasi Prizidentining 2018 yil 23 martdagi PQ-3620-son qarori.
3. З.Д.Ниёзов, А.М.Каримова Банк этикаси ўқув қўлланма Сам ДЧТИ 2022 йил
4. Tursunov, F.M. (2023). Tijorat banklarida masofaviy bank xizmatlarini rivojlantirish muammolari va ularni bartaraf etish ahamiyati. Scholar, 1(30),75–81.
5. Жулибой угли, О., & Убайдуллайева, Л. А. кизи. (2023). Ўзбекистонда рақамли банкингни ривожлантириш йўллари. SCHOLAR, 1(29), 66–73.

## *O’ZBEKISTONDA ISLOM BANKI TAMOYILLARINI QO’LLANILISHI VA ISTIQBOLLARI*

***Ozoda Narzullayeva***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistant o’qituvchisi*
***Nuraliyev Jamshid***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*

Bugungi kunda shiddat bilan rivojlanayotgan, taraqqiyotning eng yuqori cho’qqisiga chiqayotgan bir davrda yashar ekanmiz, bank va moliya sohalari butun jahon miqyosida, shuningdek, O’zbekistonda ham muhim ro’l kasb etmoqda. Xususan, islom bank-moliyasi bugungi kunda jahonda jadal rivojlanib borayotgan va inovatsion moliyalashtirish mexanizimlarini o’zida jamlagan sohalardan biri bo’lib xizmat qilmoqda. Mutaxassis olimlarning fikriga ko’ra, islomiy moliya muassasalarining yalpi aktivlari 2,5 trillion AQSH dollarini tashkil etadi va yiliga 15-20 % ga o’sib bormoqda.

Albatta, islom banklari O’zbekistonda samarali faoliyat yuritishi uchun va o’zining xizmatlarini yurtimizda taklif etishi uchun bir qator strategik maqsadlarni qo’yishimiz va shunga muvofiq tarzda muammolarni bartaraf etishimiz lozim. Shuning uchun ham yurtimizda bank kredit tizimini yanada takomillashtirish va asosan, foizli kreditlarni kamaytirish maqsadida Prezidentimiz Shavkat Mirziyoyev 2020-yil 29-dekabrdagi parlamentga murojatnomasida “Islomiy Tijorat banklari” yurtimizda o’z faoliyatini boshlashini ta’kidlab o’tgan edilar va shu munosabat bilan O’zbekistonda islomiy bank faoliyatini tashkil etish bo’yicha takliflar o’rganilmoqda. Respublikamizda ham aholining asosiy qismi, ya’ni 90% dan ortig’i musulmonlardan iborat ekanligini e’tiborga olsak, islom moliyasi xizmatlarining joriy etilishi va rivojlanishi xalqimizning moliyaviy xizmatlariga bo’lgan ehtiyojlarini qondirilishida muhim ahamiyat kasb etadi. Shuningdek, O’zbekiston Respublikasining 2022-yil 20-apreldagi “Nobank kredit tashkilotlari va mikromoliyalashtirish faoliyati to’g’risida”gi O‘RQ-765-son qonunining qabul qilinishi va bu qonunga asosan islom moliya xizmatlarining nobank moliya

muassasalarida joriy etilishi ham bu boradagi amalga oshirilayotgan islohotlardan biri hisoblanadi.

Davlatimiz rahbari SH. Mirziyoyev Toshkent shahrida Islom hamkorlik tashkiloti Tashqi ishlar vazirlari kengashining 43-sessiyasi ochilish marosimida so'zlagan nutqlarida "Islom olami ulkan iqtisodiy, investitsion salohiyat, energetika resurslariga ega. Ulardan to'g'ri foydalanish, Islom hamkorlik tashkilotiga a'zo davlatlarning xalqaro savdo-iqtisodiy, moliyaviy, investitsion hamkorligini kengaytirish, mamlakatlarimizni birlashtiradigan transport yo'llarini tashkil etish - yuksak iqtisodiy taraqqiyot ko'rsatkichlariga erishish imkonini beradi va bu pirovard natijada boshqa barcha sohalarning rivojlanishida asos bo'lib xizmat qiladi." - deya ta'kidlab o'tgan edilar.

Bu borada albatta mamlakatimizda ham bir qator ishlar olib borilmoqda. Xususan, Xalqaro Savdoni Moliyalashtirish Islom Korporatsiyasi (ITFC) bosh ijrochi direktori Hani Salem Sonbol boshchiligidagi delegatsiya mamlakatimizga tashrif buyurdi. Hamda, bunda O'zbekiston Respublikasi investitsiyalar, sanoat va savdo vazirligi va Xalqaro savdoni moliyalashtirish Islom Korporatsiyasi (ITFC) o'rtasida uchrashuv tashkil etildi. Uchrashuv doirasida tomonlar 2024-2026 yillarga mo'ljallangan 600 million AQSh dollari miqdoridagi hamkorlik to'g'risidagi hadli bitim imzoladi.

Bugungi kunda islom banklarida an'anaviy bank operatsiyalarining deyarli barcha operatsiyalarini amalga oshirmoqda. Ular sanoat, agrar sektor, tijorat va xizmat ko'rsatish sohalariga katta mablag'lar investitsiya qilmoqda.

Mazkur banklar quyidagi tamoyillar asosida faoliyat yuritadi.

**Mushoraka** - sherikchilik asosida, ya'ni bank va tadbirkor tomonidan loyihani birgalikda amalga oshirish. Islom banklarida amalga oshiriladigan bank operatsiyalarining mushoraka turida bank moliyalashtirishdan ko'zlagan maqsad muayyan foiz olish emas, balki olinishi kerak bo'lgan foydada ishtirok etishdir.

Mushorakada olingan foyda quyidagicha taqsimlanadi:

- foydaning bir qismi ish haqi, boshqaruv yoki loyihani amalga oshirishdagi boshqa ishtiroki uchun sherikka ajratiladi;
- foydaning qolgan qismi esa sheriklar, ya'ni bank va tadbirkor o'rtasida loyihaga tikilgan mablag'ning nisbatiga ko'ra proporsional ravishda taqsimlanadi.

Biroq, shuni ta'kidlash joizki, ish natijasi zarar bilan yakunlansa, u ham sheriklar o'rtasida moliyalashtirishdagi ishtirokiga ko'ra proportsional ravishda taqsimlanadi. Tadbirkor loyiha tashabbuskori bo'lgani bois, menejmentni o'z qo'liga oladi. Bank esa shartnomaga qat'iy rioya qilgan holda loyihaning bajarilishini nazorat qilib boradi. Bu bilan u o'zi va sherigi tomonidan ish uchun tikilgan kapitalni himoya qiladi.

**Mudoraba** - ishonch asosida moliyalashtirish. Ushbu bank operatsiyasi turining mohiyati shundaki, bunga ko'ra tomonlarning biri sarmoya qo'yuvchi va ikkinchi taraf ish yurituvchi sifatida faoliyat yuritadi. Demak, bank loyihani to'liq moliyalashtiruvchi bo'lsa, tadbirkor loyihani bevosita amalga oshiruvchi hisoblanadi.

Islom banklarida amalga oshiriladigan operatsiyalarning mudoraba turi

musulmon aholi o’rtasida keng tarqalgan asosiy xo’jalik yuritish tamoyilini o’zida aks ettiradi. Muomaladan xoli yoki bo’sh sarmoyaga ega bo’lgan shaxs uni o’zi xohlagan sohaga yoki bir paytning o’zida turli sohalarga yo’naltirishi mumkin. Bunda ikkinchi taraf sarmoyani tasarruf etuvchi, ya’ni loyihani amalga oshirish bilan bog’liq bo’lgan barcha tashkiliy va boshqaruv ishlariga mutasaddi shaxs sifatida muomalaga kirishadi.

Mudoraba shartnomasiga ko’ra foyda taraflar o’rtasida oldindan kelishilgan nisbatda taqsimlanadi. Shariat nuqtai nazaridan mudoraba moliyaviy vositalarni ishlab chiqarish omillariga aylantirishning halol va qonuniy yo’li hisoblanadi. Bunda turli imkoniyatga ega bo’lgan xo’jalik subyektlari birikib, ijtimoiy foyda keltiruvchi xayrli amal bilan shug’ullanadilar.

**Murobaha** - tijorat operatsiyalarini moliyalashtirish. Islom banklari opretsiyalarining ushbu turida bank muayyan tijorat operatsiyasini moliyalashtiradi va shartnomada ko’rsatilgan foydaga ega bo’ladi. Bunda mijoz buyurtmasiga ko’ra tovar bank tomonidan xarid qilinadi. So’ngra bank ushbu tovarni shartnomada ko’rsatilgan ustama narx bilan mijozga sotadi. Ushbu ustama narx bankning foydasi hisoblanadi.

**Ijor - Ijara operatsiyasi.** Bank operatsiyasining ijor turiga asosan tadbirkor ko’chmas mulk yoki ishlab chiqarish vositasini bankdan ijaraga oladi. Islom banklarining ushbu operatsiyasi bugungi kundagi an’anaviy banklarning lizing operatsiyalariga o’xshash bo’lib, u bank va tadbirkor o’rtasida tuzilgan shartnomaga asosan amalga oshiriladi.

**Ijor va iqtino** - sotib olish huquqi bo’lgan ijara. Bank va mijoz o’rtasida tuzilgan ushbu shartnomaga ko’ra, bank tomonidan ijaraga berilgan ko’chmas mulk yoki ishlab chiqarish vositasi ijara muddati tugagach mijozning mulkiga aylanadi. Albatta, bunga qadar ijara obyektining kelishilgan narxi belgilangan muddat ichida to’lab bo’lingan bo’lishi kerak. An’anaviy banklar ham lizing operatsiyalarini amalga oshirishda mijozga ijara muddati tugagach, sotib olish huquqini beradi.

**Zakot** - moli nisobga yetgan davlatmand musulmonlardagi kambag’allar haqi. Bank tomonidan zakotlarni jamlash uchun Zakot uyi tashkil etiladi. O’z navbatida bank Zakot uyiga tushgan mablag’larni kambag’allar turmush ahvolini yaxshilashga, ularni ijtimoiy jihatdan muhofaza qilishga va boshqa jamoat manfaatidagi ishlarga safarbar qiladi. Zakot uylari zakot to’lovchilardan tashqari barcha turdagi xayriya va ehsonlarni qabul qilib, ularni aholining muhtoj qatlamlariga yetkazish uchun xizmat qiladi.

**Al-Qard al-Hasan** - foizsiz qarz. Islom banklari jismoniy va yuridik shaxslarga ma’lum muddatga foizsiz qarz berishi mumkin. Ushbu qarz asosan ijtimoiy ahamiyatga molik loyihalarni amalga oshirish uchun (masalan, zavod, fabrika, yo’l va ko’priklar qurish) uchun ajratiladi. Ayrim hollarda, ma’lum obyektiv sabablarga ko’ra qarzdor shaxs yoki tashkilot olingan mablag’ni qaytara olmasa, bank uni zakot fondi hisobidan qoplab berishi mukin.

Yuqorida keltirilgan tamoyillarning mamlakatimizda qo’llanilishi natijasida, ko’pchilik qismi musulmon bo’lgan davlatimizda, iqtisodiyotimizning samarali faoliyat yuritishiga sezilarli ta’sir ko’rsatish mumkin.

Albatta ishonamizki, islomiy bank tizimining mamlakatimizga kirib kelishi

natijasida O’zbekiston MDH davlatlari o’rtasida yetakchilik qilishi mumkin. Xulosa qilib aytsak, islomiy bank xizmatlari sohasi yurtimizning porloq kelajagi uchun muhim shart-sharoitlar yaratibberadi, hamda asosiy poydevor va yanada rivojlanish istiqboli bo’lib xizmat qiladi. Shuningdek, ushbu ishlarning natijasida, O’zbekiston madaniyatida islomning chuqur ildizlari aks etgan mamlakat sifatida o’z jozibadorliligi bilan xorijiy investorlarni yanada ko’proq jalb qila oladi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:**

1. Islomiy moliya asoslari E.A. Baydaulet Toshkent: “O’zbekiston” 2019y.
2. O’zbekiston Respublikasining “Nobank kredit tashkilotlari va mikromoliyalashtirish faoliyati to’g’risida”gi qonuni. O’RQ-765. 20.04.2022. https://lex.uz/ru/docs/-5972411
3. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik va innovatsiyalar sohasidagi loyihalarni moliyalashtirish mexanizmlarini takomillashtirish bo’yicha qo’shimcha chora-tadbirlar to’g’risida”gi farmoni. PF-5583. 26.11.2018. https://lex.uz/docs/-4076948
4. Ijara, ijara muntahiya: №9 shariat standarti: ingliz tilidan tarjima. Islom moliyaviy muassasalari bugalteriya hisobi va audit tashkiloti(AAOIFI); R.I. Baishev va boshqalarumumiy tahriri ostida – Moskva: «Исламская книга» nashriyoti, 2011.

## *INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA TIJORAT BANKLARINI TRANSFORMATSIYA JARAYONLARI*

***A.Bekmurodov***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti*
*“Bank ishi” kafedrasi assistenti*
*Tel:+998 94 1819944*
*abbos85@umail.uz*

Har bir sohada bo’lganidek bank tizimida ham so’ngi yillarda yuzaga kelib qolgan bir qancha muammolarni bartaraf etish uchun davlatimiz rahbari tomonidan bir qancha farmon va qarorlari bugungi kun talabidan kelib chiqib qabul qilinmoqda .

Misol uchun bank tizimini isloh qilish bo‘yicha Prezidentimizning “2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi” to‘g‘risida Farmoni qabul qilinib, mazkur Farmon ijrosi doirasida bir qancha ishlar olib borilmoqda.

Bank va nobank kredit tashkilotlari infratuzilmasi hamda raqamli moliyaviy xizmatlarning rivojlantirilishi moliyaviy xizmatlar ommabopligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Shu sababli so’ngi 4 yilda bank tizimida raqobat muhitini yaxshilash, xorijiy investorlar ishtirokini kengaytirish, zamonaviy xizmatlar ko’rsatish tizimini jonlantirish borasidagi chora-tadbirlar doirasida zamonaviy xizmatlarini

ko‘rsatuvchi **“Anorbank”, “Apexbank”, “Uzumbank”, kabi** 10 ga yaqin aksiyadorlik jamiyati ko’rinishidagi raqamli bank o‘z faoliyatini boshlagan.[76]

Shuningdek, 20 tadan ortiq tashkilotga to‘lov tashkiloti faoliyatini amalga oshirish uchun litsenziyalar berildi.

2024 yil 1 mart holatiga tijorat banklari tomonidan muomalaga chiqarilgan plastik kartalar soni 47,170 mingdan oshgan bo’lib O‘rnatilgan to‘lov terminallari soni 430 264 ta, O‘rnatilgan bankomat va infokiosklar soni 26 917 taga yetgan.[77]

Xududimizda faoliyat olib borayotgan tijorat banklarida Konsepsiya va Asosiy texnologik drayverlar bo’yicha ishlar bir muncha ko’zga ko’rinib qolgan. O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasining maqsadida ham 2025 yilga borib quyidagi banklarning transformatsiyalash vazifalarni ijrosini ta’minlashni ko‘zda tutadi:

- ✓ bank tizimi aktivlarining jami hajmida davlat ulushi bo‘lmagan banklar aktivlari hissasini joriy 15 foizdan 2025 yilga kelib 60 foizgacha oshirish;
- ✓ banklar majburiyatlarining umumiy hajmida xususiy sektor oldidagi majburiyatlar hissasini joriy 28 foizdan 2025 yil yakuniga 70 foizgacha oshirish;
- ✓ 2025 yilga kelib davlat ulushi mavjud kamida uchta bank kapitaliga zarur tajriba, bilim va nufuzga ega kamida uchta strategik xorijiy investorlarni jalb qilish;
- ✓ umumiy kreditlash hajmida nobank kredit tashkilotlari ulushini joriy 0,35 foizdan 2025 yilga kelib 4 foizgacha oshirish nazarda tutilgan.

Yaratilgan imkoniyatlar va qulayliklar boshqa tomondan aholiga xizmat ko‘rsatida birday foydalanish imkonini bermayapti

Iste’molchilarga moliyaviy xizmatlarni ko‘rsatish tizimida raqobatning ya’ni boshqa moliyaviy tashkilotlarning faoliyati rivojlanmaganligi sababli tanlovda faqat banklar yagona institut bo‘lib qolmoqda.

**Banklarda transformatsiya** —moliyaviy xizmatlarning raqamli iqtisodiyot jamiyatida yangi shartlari va afzalliklariga moslasha boshlagan muqarrar jarayon bo‘lib, unga ko‘ra banklarda raqamli texnologiyani joriy etish orqali jamiyatda insonlarning turmush darajasini yaxshilash, qulayliklar yaratish, moliyaviy xizmatlar sifatini oshirish va ma’lumotlarini xavfsizligini ta’minlashga xizmat qiluvchi vosita hisoblanadi.

Mobil telefonlar va internetga ulanish imkoniyatlari mavjud bo‘lishiga qaramay moliyaviy xizmatlarning samarasi pastligicha qolmoqda.

Bank xizmatlarining ommabopligini oshirishga qaratilgan asosiy vazifalardan kuyidagilarni kengaytirish mumkin.

-kam xarajatli bank xizmatlari ko‘rsatish tarmoqlarini kengaytirish;

-moliyaviy texnalogiya yechimlaridan foydalangan holda masofadan identifikatsiya qilish tizimini yo‘lga qo‘yish;

-mijozlar to‘g‘risidagi ma’lumotlarning maxfiylik tizimini mustahkamlash;

-ta’lim muassasalarida moliyaviy ta’lim dasturlarini joriy etish (interaktiv)

[76] https://cbu.uz/oz/credit-organizations/banks/head-offices/

[77] https://cbu.uz/oz/statistics/paysistem/1661970/

texnalogiyasi asosida moliyaviy ta’lim berishni yo‘lga qo‘yish bank xizmatlarini foydalanish ko‘nikmalarini kengayishiga xizmat qiladi.[78]

Kredit bozorida teng raqobat sharoitlarini yaratish, faqatgina bozor talablari asosida kreditlash, banklarning davlat resurslariga bo‘lgan qaramligini kamaytirish, bank xizmatlarini modernizatsiya qilish, samarali infratuzilma yaratish va banklar faoliyatini avtomatlashtirish, shuningdek, banklarning asosiy faoliyat turi bilan bog‘liq bo‘lmagan funksiyalarini bosqichma-bosqich bekor qilish orqali bank tizimida samarali yangi xizmat turlarini joriy qilish orqali xizmatlar sifatini oshirish;

Davlat ulushi mavjud bo‘lgan tijorat banklarini kompleks transformatsiya qilish, bank ishining zamonaviy standartlarini, axborot texnologiyalarini va dasturiy mahsulotlarni joriy etish, banklardagi davlat aksiyalari paketini zarur tajriba va bilimga ega bo‘lgan investorlarga tanlov savdolari asosida sotish, shuningdek, davlat ulushi mavjud bo‘lgan tijorat banklari va korxonalarni bir vaqtning o‘zida isloh qilish orqali bank sektorida davlatning ulushini kamaytirish;

Yetarli darajada xizmat ko‘rsatilmayotgan va zaif qatlamlarda davlat ishtirokini ko‘paytirish va manzilli chora-tadbirlarni amalga oshirish, aholi va kichik biznes uchun masofaviy xizmatlarni keng joriy qilish, kamxarj xizmat ko‘rsatish nuqtalari tarmog‘ini rivojlantirish, shuningdek, respublikaning yagona moliya tizimidagi o‘zaro to‘ldiruvchi qism sifatida nobank kredit tashkilotlarining shakllanishi va rivojlanishi uchun qulay shart-sharoitlar yaratish orqali moliyaviy xizmatlar ommabopligini va sifatini oshirish maqsadga muvofiqdir.

Jahon bank tizimida xizmatlar sifati va yangilanib borishi bizning tijorat banklarida ham transformatsiya jarayonlarini joriy qilish bank faoliyatiga bog‘liq bo‘lgan odatiy xatarlarni kamaytirish va xizmatlar sifatini oshirishga xizmat qilishi tabiiydir.

## Foydalanilgan adabiyotdar ro‘yxati


1. O‘zbekiston Respublikasining “To‘lovlar va to‘lov tizimlari to‘g‘risida” gi № O‘RQ-578 Qonuni. 01.11.2019 y.

3. https://sof.uz/uz/tag/koronavirus

4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 9 yanvardagi PF-5296-son «O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining faoliyatini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi Farmoni.

5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yilning 23 martida qabul qilingan “Bank xizmatlari ommabopligini oshirish bo‘yicha qo‘shimcha choratadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-3620 Qarori

6. Ziyadullayevich X. H. TURISTIK KORXONALARNI TIJORAT BANKLARI ORQALI QO’LLAB QUVVATLASHNI TAKOMILLASHTIRISH //UMUMINSONIY VA MILLIY QADRIYATLAR: TIL, TA’LIM VA MADANIYAT. – 2022. – T. 1. – S. 152-155.

7. Bekmurodov A. A. IMPROVING THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN COMMERCIAL BANKS //Galaxy International Interdisciplinary Research Journal. – 2021. – T. 9. – №. 10. – S. 355-357.


[78] https://cbu.uz/upload/iblock/a87/Moliyaviy-khizmatlar-ommabopligini-oshirish-milliy-strategiyasi.pdf

8. Malikova D. METHODOLOGY FOR EFFECTIVE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF BANKS //Innovative Society: Problems, Analysis and Development Prospects. – 2023. – S. 96-98.
9. Ziyadullayevich X. H. Analysis of Financial Stability of Commercial Banks and Influenced Factors //Miasto Przyszłości. – 2022. – T. 29. – S. 239-241.

## *O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI MARKAZIY BANKINING VAZIFALARI VA FUNKSIYALARI*

***Narzullayeva Ozoda***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistenti*
***Xolov Saidjon Sodiq òg'li***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti talabasi*

***Annotasiya:*** *Ushbu ish O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining zamonaviy sharoitdagi funksiyalari va rolini ko'rib chiqishga bag'ishlangan. Ishda Markaziy bank oldida turgan moliyaviy barqarorlikni ta'minlash, moliya institutlarini rivojlantirish, innovatsiyalarni joriy etish va xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlik qilish kabi asosiy vazifalar tahlil qilindi. Shuningdek, bank faoliyatida zamonaviy boshqaruv vositalari va usullaridan foydalanish, shuningdek, uning mamlakatning iqtisodiy o'sishi va rivojlanishini qo'llab-quvvatlashdagi roli ko'rib chiqildi. Umuman olganda, bu ish O'zbekiston iqtisodiyotining barqaror rivojlanishini ta'minlashda Markaziy bankning ahamiyati va uning zamonaviy moliya tizimidagi rolini ta'kidlaydi.*

***Kirish.****O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki mamlakat moliya tizimining asosiy instituti bo'lib, pul-kredit siyosatini amalga oshirish va moliya sektorini tartibga solish uchun mas'uldir. U O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoniga va 1995 yilda milliy bank maqomiga muvofiq SSSR Davlat bankining O'zbekiston filialini qayta tashkil etish asosida tashkil etilgan.*

Markaziy bank milliy valyutaning barqarorligini ta'minlash, inflyatsiyani nazorat qilish va barqaror iqtisodiy o'sishni qo'llab-quvvatlashda muhim rol o'ynaydi. Shuningdek, u tijorat banklari va boshqa moliya institutlarini nazorat qiladi, ularning moliyaviy barqarorligi va me'yoriy hujjatlarga muvofiqligini ta'minlaydi. O'zbekiston Markaziy banki xalqaro moliya institutlari bilan faol hamkorlik qilib, mamlakatning moliyaviy infratuzilmasini mustahkamlash va jahon iqtisodiyotiga integratsiyalashuvga qaratilgan siyosatni olib bormoqda.
Markaziy bank mamlakat iqtisodiyotida muhim rol o'ynaydi, uning barqarorligi va rivojlanishini ta'minlaydi. Markaziy bankning iqtisodiyotdagi ahamiyati va rolining bir necha asosiy jihatlari:

Pul - kredit siyosati: Markaziy bankning asosiy vositalaridan biri bu pul-kredit siyosatini shakllantirish va amalga oshirishdir. U inflyatsiyani nazorat qilish, pul taklifini boshqarish va milliy valyutaning barqarorligini ta'minlashga qaratilgan. To'g'ri qurilgan pul-kredit siyosati o'sish va investitsiyalar uchun qulay iqtisodiy muhitni yaratishga yordam beradi.

Moliya sektorini tartibga solish: Markaziy bank tijorat banklari, sug'urta kompaniyalari va boshqa moliya institutlari faoliyatini nazorat qiladi. U moliyaviy barqarorlikni ta'minlash va omonatchilar va investorlarning manfaatlarini himoya qilishga qaratilgan me'yoriy-huquqiy hujjatlarni ishlab chiqadi va amalga oshiradi.
Moliya tizimining barqarorligi: Markaziy bank mamlakat moliya tizimining barqarorligini ta'minlashda muhim rol o'ynaydi. U moliyaviy inqirozlarga javob beradi, bank inqirozi xavfini oldini oladi va moliya institutlariga ishonchni saqlashga yordam beradi.

Iqtisodiy o'sishni qo'llab-quvvatlash: pul-kredit siyosati va moliya sektorini tartibga solish orqali Markaziy bank iqtisodiy o'sish uchun qulay muhit yaratishga yordam beradi. Bu kreditlash, investitsiyalar va tadbirkorlik faoliyatini rag'batlantiradi, bu esa ishlab chiqarishni ko'paytirish, ishsizlikni kamaytirish va aholining turmush darajasini oshirishga yordam beradi. Xalqaro moliyaviy munosabatlarda ishtirok etish: Markaziy bank boshqa Markaziy banklar va xalqaro moliya institutlari bilan muloqotni qo'llab-quvvatlash orqali xalqaro moliyaviy hamkorlikda ishtirok etadi. Bu tajriba almashish, xalqaro moliyaviy dasturlarda ishtirok etish va xalqaro moliyaviy standartlar va normalarda ishtirok etish imkonini beradi.

Shunday qilib, Markaziy bank mamlakat iqtisodiyotida ajralmas va ko'p qirrali rol o'ynaydi, uning faoliyati va rivojlanishining asosiy jihatlariga ta'sir qiladi. Zamonaviy sharoitda O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki samarali javob berish va moslashishni talab qiladigan bir qator yangi muammolar va vazifalarga duch kelmoqda. Asosiy vazifalar orasida:

- Moliyaviy barqarorlikni mustahkamlash: Markaziy bank moliyaviy inqirozlarning oldini olish va moliyaviy tizimning ishonchliligini ta'minlash uchun zarur choralarni ko'rish orqali milliy valyutaning barqarorligini saqlash va inflyatsiyani nazorat qilish bo'yicha faol ish olib bormoqda.
- Moliya institutlarini rivojlantirish: Markaziy bank tijorat banklari, sug'urta kompaniyalari va boshqa moliya institutlarini rivojlantirishga ko'maklashish orqali aholi va biznes uchun moliyaviy xizmatlar sifati va mavjudligini yaxshilashga intiladi.
- Innovatsiya va raqamlashtirish: tez texnologik taraqqiyot sharoitida Markaziy bank moliyaviy operatsiyalarning samaradorligi va shaffofligini oshirish maqsadida o'z faoliyatiga innovatsion yechimlar va raqamli texnologiyalarni faol joriy etmoqda.
- Xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlik: Markaziy bank moliyaviy tartibga solish va nazorat sohasida tajriba va eng yaxshi amaliyotlarni almashish orqali xalqaro moliya institutlari va regulyatorlari bilan o'zaro aloqalarini chuqurlashtiradi.

**Xulosalar.** Ish davomida O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining asosiy xususiyatlari va funksiyalari ko'rib chiqildi. Xususan, Markaziy bank milliy valyutaning barqarorligini ta'minlash, moliya sektorini tartibga solish va iqtisodiy o'sishni qo'llab-quvvatlashda muhim rol o'ynashi qayd etildi. U pul-kredit siyosatini amalga oshiradi, inflyatsiyani nazorat qiladi, tijorat banklari va boshqa moliya institutlarining moliyaviy barqarorligini ta'minlaydi. Bundan tashqari, Markaziy bank xalqaro moliya institutlari bilan faol hamkorlik qilib, mamlakatning moliyaviy

infratuzilmasini mustahkamlashga intilmoqda. Shunday qilib, O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki mamlakatning iqtisodiy barqarorligi va barqaror rivojlanishini ta'minlashda muhim va ajralmas rol o'ynaydi, degan xulosaga kelishimiz mumkin.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:**

1. Muxammadovna S. L., Tolliyevna Q. G. O 'ZBEKISTONDA VENCHUR BIZNESINI RIVOJLANTIRISH //INTERNATIONAL JOURNAL OF RECENTLY SCIENTIFIC RESEARCHER'S THEORY. – 2023. – Т. 1. – №. 9. – С. 48-51.

2. Axmedov U. mehmonxona biznesiga xizmat ko'rsatish mexanimarish va ularni bog'lash ishlarining sifati va samaradorligi / / Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar. – 2019. - No. 3. - pp. 332-340.

3. Shodiev, J., & Zarina, R. (2024). RAQAMLI IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISHNING IJTIMOIY-IQTISODIY OQIBATLARI. Amerika Xalq diplomatiyasi va xalqaro tadqiqotlar jurnali (2993-2157), 2(1), 200-202.

## *ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ*

***Каримова Азиза Махомадризоевна***
*к.э.н., доцент. Самаркандский институт экономики и сервиса*
***Ниёзов Зухур Давронович***
*PhD,доцент. Самаркандский институт экономики и сервиса*
***Холмирзаев Эльбек Бахтиерович,*** *магистрант*

***Аннотация:*** *в данном тезисе мы рассмотрим зарубежный опыт развития и использования депозитных операций в коммерческих банках Республики Узбекистан.*

***Ключевые слова:*** *депозит, вклад, коммерческие банки, проблемы привлечения депозитных операций, совершенствование депозитных операций, опыт зарубежных стран.*

***Abstract:*** *in this thesis, we will consider the foreign experience of the development and use of deposit operations in commercial banks of the Republic of Uzbekistan.*

***Keywords:*** *deposit, deposit, commercial banks, problems of attracting deposit operations, improvement of deposit operations, experience of foreign countries.*

В современном мире банки являются одним из ключевых элементов финансовой системы любой страны. Важную роль в их деятельности играют депозитные операции, которые обеспечивают стабильное функционирование и развитие кредитных учреждений.

Прежде всего, стоит отметить, что депозитные операции – это операции по привлечению средств клиентов на банковские счета и вклады. Они включают в себя как срочные вклады, так и текущие счета. В основе

депозитных операций лежит доверие клиентов к банку, и именно этот фактор позволяет банкам успешно развиваться на рынке.[79]

Республика Узбекистан стремится укрепить свой банковский сектор и привлечь больше средств на банковские депозиты. Однако в этом процессе возникло несколько проблем, которые необходимо решить.

**Проблемы с привлечением средств на банковские депозиты:**

5. Недостаточная осведомленность населения: Многие люди в Узбекистане могут не до конца понимать преимущества размещения своих денег в банках, что приводит к снижению уровня участия в депозитных операциях.

6. Ограниченная финансовая грамотность: значительной части населения не хватает необходимых знаний для принятия обоснованных решений об инвестировании в банковские депозиты.

7. Низкие процентные ставки: Процентные ставки, предлагаемые банками, могут быть недостаточно привлекательными, чтобы побудить людей вносить свои средства, особенно по сравнению с альтернативными вариантами инвестирования.

8. Экономическая нестабильность: экономические колебания и неопределенность могут удерживать физических лиц от размещения своих средств на долгосрочных депозитных счетах.

Обострение конкуренции между банками и другими финансовыми структурами за вклады физических и юридических лиц привело к появлению огромного разнообразия депозитов, цен на них и методов обслуживания. По данным некоторых зарубежных специалистов, в развитых странах в настоящее время существует более 30 видов банковских вкладов. При этом каждый из них имеет свои особенности, что позволяет клиентам выбирать наиболее адекватный их интересам и возможную форму сбережения денежных средств и оплаты за товары и услуги.[80]

Следует отметить наличие предложений, которых нет в узбекских банках. К примеру, за рубежом существуют так называемые индексируемые депозиты, когда вкладчику предлагается некий минимальный гарантированный доход – 1-2% годовых. Остальная прибыль будет зависеть от ситуации на фондовом или валютном рынке (может достигать 8-12%). По сути, это почти то же самое, что игра на бирже. С той лишь разницей, что минимальную прибыль клиент получит всегда, независимо от курса акций.

Кроме того, иностранные коммерческие банки активно занимаются привлечением средств на депозиты путем:

- Разработка различных программ для привлечения средств населения;

[79] Маликова Д.М., Пути расширения спектра инновационных услуг в Узбекистане. Электронный периодический рецензируемый научный журнал «CYBERLENINKA» European science № 4 (53) [Электронный ресурс].

[80] Одоева О. И., Гомбоева А. Н., Постникова Л. В. Депозитные операции коммерческого банка: анализ современного состояния и тенденций развития // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2021. № 2. С. 66–76.

- Предоставление вкладчикам различных услуг, включая небанковские (такие как элементы медицинского обслуживания; подписка на публикации экономической литературы; подписки на экскурсии по музеям и т.д.);
- Проведение широкой открытой рекламы для привлечения клиентов;
- Использование "тихой" таргетированной рекламы (по почте, телефону);
- Предлагает высокие процентные ставки по депозитам инвестиционного типа;
- Выплата постоянным вкладчикам премии «за верность банку».[81]

В практике западных банков депозиты подразделяются на следующие категории в зависимости от вероятности их снятия:

- "Горячие деньги", которые с высокой вероятностью могут быть сняты (например, депозиты, чувствительные к изменениям процентных ставок);
- Ненадежные депозиты, с которых можно снять до 25-30% от их размера;
- Стабильные средства (основные депозиты) с минимальной вероятностью вывода.[82]

Важно отметить, что в большинстве стран мира депозитные операции регулируются законодательством, которое гарантирует возврат вкладов в случае банкротства банка. Узбекистан также имеет подобное законодательство, однако его эффективность может быть улучшена путем усиления контроля за деятельностью банков.

Таким образом, зарубежный опыт использования депозитных операций свидетельствует о том, что они являются ключевым фактором развития банковской системы и экономики страны в целом. Банки, эффективно использующие депозитные средства, способны обеспечить стабильность и рост экономики, а также гарантировать сохранность вкладов населения.

В целом, зарубежный опыт развития депозитных операций и их внедрения в банки имеет большое значение для улучшения финансовой системы Узбекистана.

Путем применения передовых методов и технологий банки могут увеличить привлекательность депозитов для клиентов и обеспечить стабильный рост своего бизнеса.

Использование зарубежного опыта в сочетании с учетом особенностей местного рынка позволит узбекским банкам сделать новый шаг в развитии и обеспечить более высокий уровень сервиса для клиентов. Однако, адаптация зарубежного опыта должна происходить с учетом специфики узбекской экономики и законодательства.

## Список использованной литературы

1. Маликова Д.М., Пути расширения спектра инновационных услуг в Узбекистане. Электронный периодический рецензируемый научный журнал «CYBERLENINKA» European science № 4 (53) [Электронный ресурс].

[81] https://doi.org/10.55439/ECED/vol24_iss4/a7
[82] https://core.ac.uk/reader/162259440

2. Одоева О. И., Гомбоева А. Н., Постникова Л. В. Депозитные операции коммерческого банка: анализ современного состояния и тенденций развития // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2021. № 2. С. 66–76.
3. https://doi.org/10.55439/ECED/vol24_iss4/a7
4. https://core.ac.uk/reader/162259440

## *TIJORAT BANKLARINING MOLIYA BOZORIDAGI O'RNI*

***X.Xudoykulov***
*Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,*
*"Bank ishi" kafedrasi assistenti*

Hozirgi kunda, moliya bozorini tijorat banklari tomonidan investitsiya va emission faoliyatini rivojlantirish bir maromda va xatarsiz muomalada bo'lishi uchun mazkur sohaga oid qonuniy me'yorlarni davr talablari darajasida ishlab chiqish hamda ularni doimiy ravishda takomillashtirib borishni, oddiy fuqarodan tortib, to davlat organlarigacha qimmatli qog'ozlar bozorining barcha ishtirokchilari tomonidan qonunchilikka rioya etilishini nazorat qilishni o'zida uyg'unlashtiruvchi tizim zarur hisoblanadi. Jaxon tajribasi, shuni ko'rsatmoqdagi iqtisodiyotda tarkibiy o'zgarishlarni chuqurlashtirish, yuqori texnologik ishlab chiqarishni rivojlantirish, tijorat banklari modernizasiya qilish va tijorat banklarini investitsiya va emission faoliyatini rivojlantirish bugun kunning dozarb masalalari biri hisoblanadi. masalasini ilmiy asosda tadqiq qilish zarurligini yuzaga keltiradi. O'zbekiston Respublikasida amalga oshirilayotgan qimmatli qog'ozlar bozorida tijorat banklarini investitsiya va emission faoliyatini rivojlantirish o'ziga xos xususiyati ustuvor ahamiyat berilayotganida namoyon bo'lmoqda. Iqtisodiyotdagi investitsion jarayonlarni yanada jadallashtirish, iqtisodiyotning yetakchi tarmoqlari va korxonalarini modernizasiyalash, texnik va texnologik yangilashni rag'batlantirish hamda innovasion rivojlanishni ta'minlashda bank xizmatalaridan foydalanish ko'lamlarini kengaytirish rivojlantirish muhim ahamiyat kasb etadi. O'zbekiston Respublikasi bank-moliya rivojlantirish tizimida investitsiya banklarini tashkil qilish usullari, vositalari va mexanizmlarini ishga solish yo'llarini ishlab chiqish, qimmatli qog'ozlar bozorini samarali tartibga solish uchun mavjud qonuniy-me'yoriy xujjatlarga o'zgartirishlar kiritish, fond bozori infratuzilmasini rivojlantirish, ishtirokchilar faoliyatini yuritishda va tashkil etishda yangi iqtisodiy normativlarni qo'llash, o'z-o'zini muvofiqlashtiruvchi tashkilotlar faoliyatlarini takomillashtirish kabi vazifalarni amalga oshirish dolzarb bo'lib qolmoqda. Qimmatli qog'ozlar bozorining davlat tomonidan tartibga solishning eng muhim usullaridan biri - bu qimmatli qog'ozlarni muomalaga chiqarishda ularning ro'yxatdan o'tkazilishi hisoblanadi. Qimmatli qog'ozlar harakatining ushbu bosqichida tartibga soluvchi organ qimmatli qog'ozlar emissiyasi aniq investitsion loyiha asosida amalga oshirilayotanligiga, sarmoyadorlaring mablag'lari samarali, oldindan ishlab chiqilgan biznes - rejaga muvofiq sarflanishiga va keyin foyda keltirishiga ishonch hosil qilishi kerak. Aynan emissiyani ro'yxatga olish chog'ida

tartibga soluvchi organ tovlamachilikning oldini olish maqsadida emitentning faoliyatini oldindan nazorat qiladi.

Rivojlangan mamlakatlarning tajribasi shundan dalolat bermoqdaki, qimmatli qog‘ozlar bozorini tartibga solish nuqtai nazardan tartibga solishni davlat va professional ishtirokchilarga bo‘lish eng maqsadga muvofiq usul sanaladi deb ta’kidlagan. Bunday taqsimotga muvofiq qimmatli qog‘ozlar bozorini tartibga solishning bir nechta asosiy modellari mavjud. Birinchi model, qimmatli qog‘ozlar bozorini asosan davlat idoralari tomonidan tartibga solinishi va bunday tartibga solish bo‘yicha vakolatlarning kichik qismini o‘zini-o‘zi tartibga soluvchi tashkilotlarga (SRO) berilishini nazarda tutadi (Fransiya). Ikkinchi model, aksincha, fond bozorini tartibga solish bo‘yicha mavqeining eng katta hajmi o‘zini-o‘zi tartibga soluvchi tashkilotlarga (SRO) berilishini nazarda tutadi, bunda davlat faqat asosiy nazorat qilish vakolatini saqlab qoladi.

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning so‘ngi bosqichi qimmatli qog‘ozlar bozorini rivojlantirishda yangi bosqich bo‘ldi. Endilikda qimmatli qog‘ozlar bozoriga alohida e’tibor berila boshlandi. Jumladan fond birjasi, ya’ni qimmatli qog‘ozlarning ikkilamchi bozori tashkil qilindi. Fond bozori infrastrukturasini jadal sur’atlar bilan tashkil qilish maqsadida investitsiya kompaniyalari va fondlari, kliring palatalari va fond do‘konlari, reklama firmalari va XIFlar (xususiy investitsiya fondlari) shakllantirildi.

O‘zbekiston tijorat banklarining investitsion operasiyalari amaliyoti tahlili shuni ko‘rsatmoqdaki, banklar jami aktivlari tarkibida investitsion operasiyalar ulushining sezilarsiz darajada bo‘lishi bilan birga, ushbu operasiyalarning yillik o‘sish sur’atlari ham bankning jami aktivlari tarkibida o‘ta beqaror va past darajani tashkil etmoqda. Ta’kidlash joizki, ayrim banklarda o‘ta yuqori darajada o‘sib ketgan davrlar ham bo‘lgan. Biz dissertasiya tadqiqoti doirasida ayrim tijorat banklarining aktivlari tarkibini tahlili asosida tijorat banklari investitsiyalarining yillik o‘sish hajmi ularning aktivlari yillik o‘rtacha o‘sish ko‘rsatkichidan kam bo‘lmagan darajada bo‘lishi maqsadga muvofiqdir degan xulosaga keldik. Mamlakatimiz tijorat banklari jami resurslari tarkibida muomalaga chiqarilgan qimmatli qog‘ozlari hisobidan shakllantirilgan moliyaviy resurslar, tahlil etilayotgan davr mobaynida juda zaif bo‘lib, faqatgina 2020 yil 1 yanvar holatiga 1,3 foizni tashkil etgan, unga qadar bo‘lgan yillar davomida ushbu ko‘rsatkich bundan ham past darajada bo‘lgan. MDH mamlakatlari qimmatli qog‘ozlar bozori savdo aylanmalarining YaIMga solishtirib ko‘radigan bo‘lsak O‘zbekistonda 1,2%, Qog‘og‘istonda 1,5%, Qirg‘izistonda 1,1%, Rossiyada 5,4% dan iborat ekanligining guvohi bo‘lishimiz mumkin. Qimmatli qog‘ozlar bozori savdo aylanmalarining ishtirokchilari sifatida MDH mamlakatlarida, xususan O‘zbekistonda ham asosan banklar hisoblanadi. Masalan mamlakatimiz fond birjasida 2019 yilda qimmatli qog‘ozlar bozori savdo aylanmalari jami 438,8 mlrd so‘mni tashkil etgan bo‘lsa, shuning qariyib 319,5 mlrd so‘mi yoki 72,8 foizi tijorat banklari hissasiga to‘g‘ri kelgan.

Rivojlangan mamlakatlar bank tizimi tajribasidan, jumladan, Xitoy sanoat va tijorat banki hamda Rossiya Sberbankining qimmatli qog‘ozlar bozoridagi investitsion va emission operasiyalarining natijalariga tayanib quyidagi xulosalarni

shakllantirish mumkin: - qimmatli qog‘ozlarga qilingan investitsiyalarning daromadlilik darajasi past bo‘lsada bank majburiyatlarni zudlik bilan bajarish ehtiyoji bo‘lganda ularni qimmatli qog‘ozlar bozorida cotish imkoniyatiga ega bo‘ladi, chunki ular yuqori likvidli qimmatli qog‘ozlarga joylashtirilgan; - emissiya hajmining pastligining asosiy sababi passiv operasiyalarning ushbu manbasi juda qimmat bo‘lib, muddatli depozitlarga nisbatan deyarli ikki baravar yuqoridir (macalan Xitoy sanoat va tijorat bankida emissiya qilingin qimmatli qog‘ozlarning o‘rtacha foiz stavkaci 3,56%, muddatli depozitlarniki 1,59%), biroq uzoq muddatli va jalb qilish imkoniyatlari yuqori bo‘lganligi bois, bank ushbu instrument hicobidan ham ma’lum darajada moliyaviy resurslarini shakllantirishga e’tibor qaratgan va bankning majburiyatlarini shu yo‘l bilan diversifikasiyalagan. Respublikamizda tijorat banklarining qimmatli qog‘ozlar bozoridagi operasiyalari bo‘yicha xulosa qiladigan bo‘lsak, mamlakatimiz fond birjalarida qimmatli qog‘ozlar bilan amalga oshiriladigan savdo aylanmalarining 70 foizdan yuqorisi tijorat banklari hiccaciga to‘g‘ri keladi. Ular fond birjasida asosan investitsion va emission operasiyalarni amalga oshirishadi. Rivojlangan mamlakatlar banklari balancini tahlil qilish natijacida ayon bo‘ladiki, mamlakatimiz tijorat banklarining investitsion faoliyati qoniqarciz holatda bo‘lib, ular ushbu oprasiyalar orqali aktivlarni diversifikasiyalash va risklarni pasaytirish imkoniyatlaridan samarali foydalanmayapti, buning qator cabablari bo‘lib, ularning asosiylari mamlakatda qimmatli qog‘ozlar bozori infratuzilmasi yetarli darajada rivojlanmagan, shu bilan birga banklarning ushbu bozordagi majburiyatlar va huquqlarini himoya qiladigan me’yoriy-huquqiy bazaning sifatli asosi yaratilmagan. Respublikamiz bank amaliyotida tijorat banklarining qimmatli qog‘ozlar bilan operasiyalarini amalga oshirish hamda hamda uni takomillashtirishda quyidagi jihatlarga e’tibor qaratish lozim deb hisoblaymiz:

1. Tijorat banklarining korporativ qimmatli qog‘ozlarga qilinadigan investitsiyalari hajmini oshirish maqsadida, birinchidan, korporativ qimmatli qog‘ozlarning fundamental va texnik tahlilini takomillashtirish kerak; ikkinchidan, transaksion depozitlarning barqaror qoldig‘ini korporativ qimmatli qog‘ozlarga yo‘naltirish lozim; uchinchidan, banklarning korporativ qimmatli qog‘ozlardan oladigan daromadlari foyda solig‘idan ozod qilinishi zarur.

2. Tijorat banklari qimmatli qog‘ozlar portfelining sifatini ta’minlash maqsadida, birinchidan, qimmatli qog‘ozlar portfelining diversifikasiya prinsipini buzilishiga yo‘l qo‘ymaslik lozim; ikkinchidan, qimmatli qog‘ozlarga qilingan investitsiyalardan olinadigan daromadlarning o‘sish sur’atini qimmatli qog‘ozlarga qilingan investitsiyalarning o‘sish sur’atidan ortda qolmasligini ta’minlash zarur.

3. Tijorat banklarining depozit sertifikatlari rivojlangan davlatlarda boshqa depozitlarga nisbatan o‘ziga xosligi bilan ajralib turadi. Masalan, AQShda depozit sertifikatlari qimmatli qog‘oz hisoblanib, birjada oldi-sotdi ob’ekti sifatida foydalaniladi. Yaponiyada qimmatli qog‘oz sifatida ishlatilib, garov sifatida ham olinishi mumkin. Mamlakatimiz bank amaliyotida depozit va jamg‘arma sertifikatlari noemissiviy qimmatli qog‘oz hisoblanib, qat’iy stavkalarda foiz to‘lanadi. Depozitning ushbu shaklini o‘ziga xosligi shundaki, uni emissiya qilish natijasida jalb qilingan resurslar majburiy zaxiraga tortilmaydi. Shunga qaramay hozirgi kunda ushbu depozit shaklidan mamlakatimiz tijorat banklari deyarli

foydalanmayapti. Shuningdek, mamlakatimizda tijorat banklarining qimmatli qog‘ozlar bozorining yaxshi rivojlanmaganligi, davlat qimmatli qog‘ozlarining mavjud emasligi, aholi va xo‘jalik yurituvchi sub’ektlarning o‘z pul mablag‘larini yuqori daromad keltiruvchi tarmoqlarga yo‘naltirish imkonini cheklamoqda. Natijada, mablag‘ egalari o‘z pullarini ko‘chmas mulk, avtomobil, tilla buyumlar, xorijiy valyuta va boshqa turdagi aktivlarga yo‘naltirmoqda. Bu, o‘z navbatida, bankdan tashqari pul mablag‘lari hajmini oshishiga, bank depozitlarining kredit qo‘yilmalariga nisbatan ulushini keskin pasayishiga sabab bo‘lmoqda.

4. Mamlakatimiz tijorat banklarining qimmatli qog‘ozlar bozoridagi emission operasiyalariga to‘xtaladigan bo‘lsak, muomalaga chiqarilgan qimmatli qog‘ozlarning nominal bahosi doimiy ravishda deyarli o‘zgarmasdan, ularning bozor bahosi shakllanishi imkoniyatini bermayapti. Buning natijasida, tijorat banklari ustav kapitalining miqdorini oshirish uchun ular doimiy ravishda qo‘shimcha aksiyalarni muomalaga chiqarishga majbur bo‘lmoqda. Buning asosiy muammosi shundaki, tijorat banklari tomonidan muomalaga chiqarilgan aksiyalar bozordagi bahosining oshmasligi ularning qo‘shimcha kapital manbasini jalb qilish va miqdorini oshirish imkoniyatni bermayapti. Xususan, tijorat banklari hisobotlarida qimmatli qog‘ozlarning balans qiymati va bozor qiymati o‘rtasida umuman farqning vujudga kelmasligidan xulosa qilish mumkinki, moliya bozorida qimmatli qog‘ozlar bozoriga talab va taklifning deyarli ta’siri mavjud emasligi ularni qayta baholashga zaruriyat tug‘dirmaydi, bu holat ham tijorat banklari qimmatli qog‘ozlari bozoridagi ishtiroki bilan bog‘liq iqtisodiy manfaatdorligini pasaytiradi. Bizning nazarimizda, mazkur masalaning yechimi mahalliy va xorijiy investorlarning mamlakat moliya bozorlariga, shu jumladan, banklarning qimmatli qog‘ozlariga ishonchini oshirish maqsadga muvofiq, bu albatta inflyatsiya darajasini tushirish, qimmatli qog‘ozlar bahosining barqarorligini ta’minlash va bank qimmatli qog‘ozlari zarurlik darajasini oshirishni talab etadi. 5. Banklarining investitsion operasiyalari hisobidan oladigan daromadlari kreditlar hisobidan oladigan foiz to‘lovlariga nisbatan past, emission operasiyalari bo‘yicha xarajatlar muddatli depozitlarga to‘lanadigan to‘lovlar hajmidan yuqori bo‘lsada, banklar ushbu operasiyalarni bajarishi aktivlarni diversifikasiya qilish, barqaror va uzoq muddatli daromad olib turish, kutilmagan hollarda likvidlilik bilan bog‘liq muammoni hal qilish, qimmatli qog‘ozlarning garovi ostida kredit berish, kompaniya yoki firmalarning mulkiga egalik qilish imkoniyatini yaratadi.

## Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2020-2025-yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to‘g‘risida” gi PF -5992 sonli Farmoni,12.05.2020 yil

2. “Tijorat banklarida qimmatli qog‘ozlar bilan amalga oshiriladigan operatsiyalarning buxgalteriya hisobi to‘g‘risida”gi 1885-yo‘riqnoma 2008 yil 13 dekabr

3. “Qimmatli qog‘ozlar emissiyasi va emissiyaviy qimmatli qog‘ozlar chiqarilishlarini davlat ro‘yxatidan o‘tkazish qoidalari” 2009 yil 30 avgust

4. “Banklarning qimmatli qog‘ozlar bozorida investitsiya vositachisi,

investitsiya aktivlarini boshqaruvchi va investitsiya konsultanti sifatida kasbiy faoliyatni amalga oshirishiga oid talablar to‘g‘risida”gi 1782-nizom 2008 yil 2 aprel

5. Abdullaev Yo., Qoraliev T., Toshmurodov Sh., Abdullaeva S. Bank ishi. O‘quv qo‘llanma. – T.: “IQTISOD – MOLIYA ”, 2009 y

6. Ziyadullayevich X. H. TURISTIK KORXONALARNI TIJORAT BANKLARI ORQALI QO’LLAB QUVVATLASHNI TAKOMILLASHTIRISH //UMUMINSONIY VA MILLIY QADRIYATLAR: TIL, TA’LIM VA MADANIYAT. – 2022. – T. 1. – C. 152-155.

7. Xudayqulov X. TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN KICHIK BIZNES SUBJECTLARINI KREDITLASH AMALIETINI TAKOMILLASTIRISH MUAMMOLARI //Iqtisodiyot va jamiyat. – 2023. – Yo‘q. 6-1 (109). – 1130-1135-betlar.

## *МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ*

***Махсудов Ориф Шакирович***
*Самаркандский институт экономики и сервиса*
*Ассистент кафедры «Банковское дело»*
***e-mail:*** *orifmaxsudov1@gmail.com*
***Мухиддинова Гульчирой Улугбек кизи***
*Студентка группы БИ-220*
*Самаркандский институт экономики и сервиса*

***Аннотация****: Статья исследует экономическую сущности международных валютно-кредитных отношений, определению их места и роли в системе мировых хозяйственных связей изучая теоретические подходы к трактовке данного термина, взаимодействия между участниками этих отношений, а также построения концептуальной модели позиционирования валютно-кредитных отношений в глобальной экономической системе.*

***Ключевые слова:*** *Международные валютные отношения, валютная система, международный кредит, валютно-кредитные отношения, валютная политика, МВФ, банк.*

Нынешняя мировая экономика обусловлена с обменом валют разных стран, расчетами и международными кредитами обеспечивающее рост развития кредитно-валютной системы и баланса между ними. Эти отношения охватывают широкий спектр взаимодействий, начиная кредитованием торговый операций и заканчивая много миллиардными инвестициями в государственные долговые обязательства и частный сектор.

Гибкость данного рынка привлекателен тем, что не существует привязка к какой-либо валюте. Внедрение в практику высоких технологий позволило проводить мгновенные сделки и осуществлять доступ к активам через персональные средства связи.

Международные валютно-кредитные отношения - это экономические отношения, связанные с функционированием мировых денег и

обслуживающие различные виды хозяйственных связей между странами: внешнюю торговлю, вывоз капитала, инвестиции, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм и др.

Участниками валютно-кредитных связей являются государства, международные организации, транснациональные компании, инвестиционные, страховые и пенсионные фонды, валютные биржи, юридические и физические лица. Среди активных участников валютных отношений выделяются банки, так как в условиях рыночной экономики движение денежных средств из страны в страну, обмен и продажа валют осуществляются, прежде всего, через эти учреждения.

В целях развития сотрудничества и обеспечения целостности и стабилизации всемирного хозяйства созданы международные валютно-кредитные организации, один из них Международный валютный фонд

*Мировая валютная система* — это одна из форм организации международных валютных отношений, обусловленная еще в XIX веке развитием мировой экономической системы и закрепленная международными соглашениями.

*Валютные отношения* — это централизация экономических отношений по поводу осуществления операций, совершаемых в валютах разных государств в экономической системе отдельных стран, регионов или на мировом рынке. Развитие международных валютных отношений обусловлено разделением труда, созданием мировых рынков капитала и различных финансовых инструментов. Состояние международных валютных отношений, с одной стороны, зависит от развития мировой экономики, политической и военно-политической обстановки в мире, с другой – от состояния экономики и политического устройства отдельных государств.

Международный кредит - движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений на условиях возвратности, срочности и платности. Международный кредит возник в XVI–XVII вв. в международной торговле после освоения морских путей из Европы на Ближний и Средний Восток, а позже — в Америку и Индию.

Двоякая роль международного кредита в условиях рыночной экономики проявляется также в его применении, с одной стороны, для построения и развития взаимовыгодного сотрудничества государств, а с другой - как средства конкурентной борьбы. Наиболее значимыми причинами использования кредитования в международном бизнесе является позитивная роль международного кредита в ускорении развития производительных сил путем обеспечения непрерывности процесса воспроизводства и его расширения, а также интернационализации производства и обмена, развитии мирового рынка.

Таким образом, международные валютно-кредитные отношения являются одним из инструментов взаимодействия между странами. Он открывает возможности не только для быстрого проведения взаимных расчётов, но и для совершения сделок с деньгами и извлечения дополнительного дохода.

Международные валютно-кредитные отношения представляют собой сложную и динамичную сферу мировой экономики. Их успешное функционирование требует постоянной адаптации к изменениям в мировой экономике, умелому управлению рисками и повышению эффективности международного финансового сотрудничества.

**Список использованной литературы**

1.Закон Республики Узбекистана « О валютном регулирование » от 11 ноября 2019 года № ЗРУ- 582.

2. Каримова А.М., *Махсудов О.Ш.* Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Яшил иқтисодиёт ва тараққиёт журнали,2023-йил, октябрь,10-son, (79-83 бетлар)

3. *Ниязов З. Д., Махсудов О.Ш.* Investment attractiveness of the enterprise, as well as factors influencing its development in the economy of Uzbekistan./ Иқтисодиёт,молия ва инновациялар халқаро илмий журнали,декабрь 29, 2023 1(4) сон, (47-55 бетлар)

4.Учебник Международные валютно-кредитные отношения Н. Н. Мокеевой 2018г.

5. Журнал: Научные исследования и разработки. Экономика фирмы Том 11 № 2 , 2022г.

6.https://natalibrilenova.ru/valyutnaya-sistema-sovremennogo-mirovogo-hozyajstva.

## Banklarda valyuta xizmatlarining rivojlanish evolutsiyasi: O'zbekistonga kirish va hozirgi kundagi ahamiyati

**Niyozov Zukhur Davronovich**,
scientific supervisor,
Associate Professor of the chair "Banking", Ph.
Samarkand Institute of Economics and Service
**Nishonov Jafar Jasurovich**,
Master's student of
Samarkand Institute of Economics and Service

**Annotatsiya:U**shbu maqolada jahon valyuta munosobatlarining vujudga kelishi rivojlanish bosqichlari, tarixiy evolutsiyasi,oltin monometallizm davrlari,datlabki valyutalarni vujudga kelishi hamda O`zbekiston banklarida kirib kelishi va O`zbekiston respublikasi iqtisodiyotidagi ahamiyati ko`rib chiqilgan.

**Kalit so'zlar**: valyuta ayirboshlash, Fond birja, monometallizm, paritet, moliya tizim, Valyuta konvertatsiyasi,import,eksport

**Evolution of the development of foreign exchange services in banks: access to Uzbekistan and its importance today**

**Abstract:** This article examines the stages of development of the emergence of world currency monasteries, historical evolution,periods of Golden

monometallism,the emergence of datlabki currencies and their penetration in the banks of Uzbekistan and their importance in the economy of the Republic of Uzbekistan.

**Keywords:** currency exchange, stock exchange, monometallism, parity, financial system, currency conversion, import, export

**Dolzarbli:** Banklardagi valyuta xizmatlari asrlar davomida iqtisodiyotning global o'zaro bog'liqligini va uzluksiz valyuta operatsiyalari zarurligini aks ettiruvchi boy tarixiy evolyutsiyaga ega.

## O`RGANGANLIK DARAJASI

**Ushbu maqolani yozishda valyuta xizmatlari rivojlanish evolutsiyasini o`rganishda va hozirgi kungi jahon iqtisodiyoti hamda O`zbekiston iqtisodiyotiga tasirini o`rganishda bir necha dolzarb masalalarga etibor qaratilgan.Shuningdek valyuta munosobatlari evolutsiyasiga katta hissa qo`shgan jahon olimlari** A. N. Va Vaschekina I. V. hamda yurtimiz olimlari Bobokulov T. I., Abdullayeva Sh.z., Vahobov A. V., Jumayev N. X., Tojiyev R. R., Rasulov K. S.kabilarning adabiyotlari o`rganib chiqilgan.Bundan tashqari valyuta munosobatlarini rivojlantirishda O`zbekiston Respublikasi 1-Prezidenti asarlari va oldinga surgan tashabbusslari ko`rib chiqilgan.

**Usullar va materiallar.**

Tadqiqotning uslubiy asosi iqtisodiy munosabatlarni rivojlantirishga yordam beradigan asosiy hodisalar va qonuniyatlarni tahlil qilishga dialektik yondashuv, shuningdek, respublikaning bank sektori rivojlanishining asosiy omillarini ochib berishga tizimli yondashuv edi. Shu bilan birga, statistik, qiyosiy, fundamental va funktsional tahlil usullari kabi ijtimoiy-iqtisodiy hodisalar va jarayonlarni ilmiy tahlil qilish usullari ishlatilgan.

Valyuta munosabatlarining paydo bo'lishi davrida bir qancha davlatlar va sivilizatsiyalar ayirboshlash vositasi sifatida oltin tangalarga tayanib, savdo va tijoratda ko'plab afzalliklarni keltirib chiqardi. Ushbu davrlar turli xil qadimiy sivilizatsiyalarni qamrab olgan bo'lib, ularning har biri evolyutsiyaga va oltin tangalarning valyuta shakli sifatida keng qabul qilinishiga hissa qo'shgan. Oltin tangalardan foydalangan dastlabki sivilizatsiyalardan biri qadimgi Misr bo'lib, miloddan avvalgi 3000 yillarga to'g'ri keladi. Misrliklar oltinning kamligi, chidamliligi va egiluvchanligi uchun qadr-qimmatini tan olib, ularni birinchi navbatda o'z imperiyalari va qo'shni davlatlar bilan savdo qilish uchun oltin tangalarni zarb qilishga olib kelishdi. Bu vaqt ichida oltin tangalar bilan ishlashning afzalligi standartlashtirilgan almashinuv vositasini tashkil etish edi, bu esa tijoratni osonlashtirdi va mintaqada iqtisodiy barqarorlikni ta'minladi.

Rim imperiyasi miloddan avvalgi 27 yildan milodiy 476 yilgacha davom etgan hukmronligi davrida oltin tangalarning valyuta munosabatlaridagi ahamiyatini yanada mustahkamladi. Rimliklar turli xil oltin tangalarni zarb qildilar, shu

jumladan aureus, bu imperiyaning katta qismi uchun standart valyutaga aylandi. Rim davrida oltin tangalar bilan ishlash soliq solishni osonlashtirish, harbiy yurishlarni moliyalashtirish va Rim nazorati ostidagi ulkan hududlarda iqtisodiy farovonlikni ta'minlash kabi afzalliklarni taqdim etdi.

Vizantiya imperiyasining quyma oltin tangalardan foydalanishi uning iqtisodiy farovonligi va barqarorligiga hissa qo'shib, Evropa, Osiyo va Afrika bo'ylab keng savdo tarmoqlariga imkon berdi. Ushbu tangalar turli sohalardagi operatsiyalarni, shu jumladan xalqaro savdo, soliqqa tortish va harbiy xarajatlarni osonlashtirdi. Vizantiya solidusi asrlar davomida, hatto Vizantiya imperiyasi qulaganidan keyin ham muomalada bo'lib, o'rta asrlarda va zamonaviy zamonaviy davrlarda valyuta tizimlariga ta'sir ko'rsatishda davom etdi.

Quyma oltinni valyuta sifatida ishlatishning yana bir muhim namunasi o'rta asrlarda Evropada O'rta asrlarda paydo bo'lgan. Angliya, Frantsiya, Italiya va Muqaddas Rim imperiyasi kabi turli xil qirolliklar va shahar-davlatlar quyma texnikasi orqali oltin tangalarni zarb qildilar. Ushbu tangalar o'z hududlarida muhim almashinuv vositasi bo'lib xizmat qilgan va o'rta asrlar iqtisodiyotining rivojlanishiga hissa qo'shgan. Sterling deb nomlanuvchi Angliya valyutasining asosi tarixiy, iqtisodiy va siyosiy omillarning murakkab o'zaro ta'siridan kelib chiqadi. Uning paydo bo'lishiga bir nechta sabablar sabab bo'ldi va vaqt o'tishi bilan uning tarqalishi turlicha bo'ldi.

Tarixiy kontekst: Angliyada valyutadan foydalanish savdo va soliqqa tortish uchun tangalar kiritilgan Rim davriga to'g'ri keladi. Biroq, O'rta asrlarga qadar ko'proq rasmiylashtirilgan valyuta tizimi paydo bo'la boshladi. Rim imperiyasining tanazzulga uchrashi va keyinchalik Buyuk Britaniyaning turli Anglo-sakson qirolliklariga bo'linishi bilan yagona valyuta tizimiga ehtiyoj sezildi.

Qirollik hokimiyati va zarb qilish: Sterlingning tashkil etilishi ingliz monarxlarining hokimiyati bilan chambarchas bog'liq edi. Toj tangalarni zarb qilish ustidan nazoratni amalga oshirdi, bir xillik va sifatni ta'minlash bilan birga alohida zarbxonalarga litsenziyalar berdi. Standartlashtirilgan valyuta tizimining yaratilishi iqtisodiy hokimiyatni markazlashtirishga va qirol hokimiyatini mustahkamlashga yordam berdi.

Kumush standart: dastlab Sterling kumush standartga asoslangan bo'lib, tinga va shilling kabi kumush tangalar valyutaning asosiy birliklari bo'lgan. Ushbu tangalarning tozaligi va vazni valyutaga bo'lgan ishonchni saqlab qolish va buzilishning oldini olish uchun toj tomonidan tartibga solingan.

Savdo va savdo: O'rta asrlar davrida Angliyaning xalqaro savdoda o'sib borayotgan roli yanada ishonchli valyuta tizimini talab qildi. Sterling ichki va boshqa Evropa kuchlari bilan savdoni osonlashtirdi va Angliyaning iqtisodiy farovonligi va ta'siriga hissa qo'shdi.

Siyosiy barqarorlik: siyosiy barqarorlikning o'rnatilishi, xususan Norman fathi 1066 yilda yagona valyuta tizimini rivojlantirish uchun qulay muhit yaratdi. Monarxiya ostida hokimiyatning mustahkamlanishi va feodal tuzilmalarning o'rnatilishi Sterlingning barqarorligini ta'minlashga yordam berdi.

AQSh dollarining shakllanishi va tiklanishi turli xil iqtisodiy, siyosiy va tarixiy omillar ta'sirida shakllangan bir necha bosqichlarda sodir bo'ldi. asosiy bosqichlari:

Mustamlaka davri: Qo'shma Shtatlar mustaqillikka erishgunga qadar Amerika mustamlakalarida turli xil valyuta shakllari, shu jumladan ingliz funtlari, Ispaniya dollarlariva mustamlaka qog'oz pullari. Yagona valyuta tizimining yo'qligi iqtisodiy beqarorlikka olib keldi va savdoga to'sqinlik qildi.

Qo'shma Shtatlarning tashkil etilishi: mustaqillikka erishgandan so'ng, yangi tashkil etilgan Qo'shma Shtatlar iqtisodiy muammolarga duch keldi, shu jumladan inqilobiy urushdan yuqori darajadagi qarzlar. 1792 yilda AQSh Kongressi tangalar to'g'risidagi qonunni qabul qilib, AQSh dollarini mamlakatning rasmiy valyutasi sifatida o'rnatdi. Dollar dastlab bimetalik standartga asoslangan bo'lib, muomalada oltin va kumush tangalar mavjud edi.

Oltin standart davri: 19-asr davomida AQSh dollari oltin standartiga bog'langan, ya'ni dollar qiymati belgilangan miqdordagi oltin bilan bevosita bog'liq edi. Ushbu pul barqarorligi davri iqtisodiy o'sish va kengayishni osonlashtirdi, chunki dollar ichki va xalqaro miqyosda ishonchli almashinuv vositasiga aylandi.

Katta depressiya va Oltin standartdan voz kechish: 1930-yillardagi global iqtisodiy tanazzul keng moliyaviy beqarorlikka olib keldi. 1933 yilda Prezident Franklin D. Ruzvelt 6102-sonli buyruqni imzoladi, unda oltin to'plashni taqiqladi va jismoniy shaxslardan oltin tangalarini, quyma va sertifikatlarini AQSh dollariga almashtirishni talab qildi. Bundan tashqari, 1933 yilda AQSh oltin standartidan rasman voz kechib, hukumatga iqtisodiyotni rag'batlantirish uchun pul massasini ko'paytirishga imkon berdi.

Bretton-Vuds tizimi: ikkinchi Jahon urushidan so'ng, Bretton-Vuds shartnomasi 1944 yilda tashkil etilgan bo'lib, u asosiy valyutalarni AQSh dollariga bog'lab qo'ygan va AQSh dollari o'z navbatida untsiya uchun 35 dollardan oltinga bog'langan. Ushbu tizim xalqaro savdo va moliya sohasida barqarorlikni ta'minladi, AQSh dollari dunyoning asosiy zaxira valyutasi bo'lib xizmat qildi. . Bretton Vuds valyuta tizimida, AQSH dollari standartining hukmronligi sharoitida AQSH dollari boshqa davlatlar valyutalari kurslari hisob-kitobining hisoblash nuqtasi bo‘lib xizmat qilgan. Shu bilan birga, davlat tomonidan muvofiqlashtirish natijasida AQSH dollaridagi oltinning rasmiy bahosi ancha pasaytirib ko‘rsatilgan va u oltinning bozor bahosidan sezilarli farq qilar edi. Oltinning bozor baholari: 1971-yilda – 40,8 AQSH dollari, 1973-yilda – 97 AQSH dollari, 1975-yilda – 160 AQSH dollari, 1976-yilda – 125 AQSH dollari, 1977-yilda – 148 AQSH dollari, 1978-yilda – 193,2

AQSH dollari edi.

Dunyo bo'ylab bir nechta valyutalar xalqaro savdo, moliya va zaxira valyutalari sifatida muhim rol o'ynaydi. AQSh dollari va Britaniya funt sterlingi bundan mustasno, ularning paydo bo'lishi va global ahamiyatliligi sabablari bilan bir qatorda asosiy jahon valyutalari:

Evro (yevro):

Vujudga kelishi: evro 1999 yilda Evropa Ittifoqi (EI) tashkil etilishi va iqtisodiy va valyuta Ittifoqi (EMU) qabul qilinishi bilan paydo bo'ldi.

Mashhurlik sabablari: evro 19 EIga a'zo davlatlarning 27 rasmiy valyutasidir. Bu evro hududida savdo-iqtisodiy integratsiyani osonlashtiradi va xalqaro operatsiyalarda keng qo'llaniladi va uni dunyodagi asosiy zaxira valyutalaridan biriga aylantiradi.

Yapon iyenasi (JPY):

Vujudga kelishi: yen uzoq tarixga ega bo'lib, 19-asr oxirida Yaponiya valyuta tizimini modernizatsiya qilgan Meiji Restavratsiyasidan boshlangan.

Mashhurlik sabablari: Yaponiya xalqaro savdo va moliya sohasida muhim mavqega ega bo'lgan dunyodagi eng yirik iqtisodiyotlardan biriga ega. Yen jahon valyuta bozorlarida faol sotiladi va Markaziy banklar tomonidan saqlanadigan zaxira valyutasi bo'lib xizmat qiladi.

Xitoy Yuan (Renminbi) (CNY / RMB):

Vujudga kelishi: yuan Xitoyning iqtisodiy yuksalishi va bozorga yo'naltirilgan iqtisodiyotga o'tishi bilan mashhurlikka erishdi.

Mashhurlik sabablari: Xitoy dunyodagi ikkinchi yirik iqtisodiyot va global savdoning asosiy ishtirokchisi. Yuanning 2016 yilda xalqaro valyuta jamg'armasining rasm chizish huquqlari bo'yicha maxsus savatiga kiritilishi uning xalqaro valyuta sifatida ahamiyati ortib borayotganidan dalolat berdi. Kabi tashabbuslar orqali yuanni xalqarolashtirishga qaratilgan Xitoyning sa'y-harakatlari kamar va yo'l tashabbusi uning maqomiga ham hissa qo'shdi.

Shveytsariya franki (CHF):

Vujudga kelishi: Shveytsariya franki 19-asrga oid uzoq barqarorlik tarixiga ega va 1850 yilda Shveytsariyaning valyutasi sifatida rasman tashkil etilgan.

Mashhurlik sabablari: Shveytsariya siyosiy betarafligi, kuchli bank sektori va barqaror iqtisodiyoti bilan mashhur. Shveytsariya franki xavfsiz valyuta hisoblanadi va xalqaro moliya sohasida va zaxira valyutasi sifatida keng qo'llaniladi.

Kanada dollari (SAPR):

Vujudga kelishi: Kanada dollari turli mustamlakachilik valyutalaridan rivojlandi va 1858 yilda Kanadaning rasmiy valyutasi sifatida rasmiy ravishda qabul qilindi. Mashhurlik sabablari: Kanada resurslarga boy iqtisodiyotga ega va neft, minerallar va yog'och kabi tovarlarning asosiy eksportchisi hisoblanadi. Kanada

dollari tovar narxlari bilan chambarchas bog'liq va xalqaro valyuta bozorlarida keng sotiladi.

EUR / USD: valyuta bozorining umumiy hajmi etakchi hisoblanadi va bu valyuta juftligi xalqaro hisob-kitoblar yoki BIS uchun Bank ma'lumotlariga ko'ra kunlik Forex savdo hajmining 27% dan ortig'iga to'g'ri keladi. Milliy valyutalarini evroga birlashtirgan evro hududi mamlakatlari birgalikda YAIM bo'yicha dunyodagi eng yirik iqtisodiyotni tashkil qiladi va AQSh ikkinchi o'rinda turadi.

USD / JPY: dollar Yen kursi kunlik forex hajmining 13% dan ko'prog'ini tashkil etadi va ikkinchi eng faol valyuta juftligi hisoblanadi. Yaponiya iqtisodiyoti kichik mamlakat bo'lsa-da, YAIM bo'yicha dunyoda uchinchi o'rinda turadi. Amerika qo'shma Shtatlari va Evropa Ittifoqi Yaponiyaning eng yirik savdo sheriklari.

GBP / USD: AQSh dollari kursi buyuk Britaniya funt sterling nisbiy kech 1800 yildan beri kabel laqabli qilindi, va uchinchi eng faol bilan valyuta juft kotirovka qilingan 13% kundalik Forex hajmining, va buyuk Britaniya yalpi ichki mahsulotga nisbatan oltinchi yirik iqtisodiy hajmi. Ushbu valyuta juftligi sezilarli darajada o'zgaradi va shuning uchun yangi boshlanuvchilar uchun tavsiya etilmaydi.[83]

O'zbekistonga valyuta xizmatlarini joriy etish:

1. O'tish Davri:

- 1991 yilda Sovet Ittifoqi parchalanganidan so'ng O'zbekiston mustaqillikka erishdi va iqtisodiy o'tish yo'liga o'tdi.

- Markazlashtirilgan rejali iqtisodiyotdan bozorga yo'naltirilgan tizimga o'tish xalqaro savdo va investitsiyalarni osonlashtirish uchun valyuta xizmatlarini joriy etishni taqozo etdi.

2. Bank infratuzilmasini yaratish:

- Mustaqillikning dastlabki yillarida O'zbekiston iqtisodiy rivojlanishni qo'llab-quvvatlash uchun o'zining bank infratuzilmasini yaratishga e'tibor qaratdi.

- O'zbekiston Markaziy banki pul-kredit siyosatini tartibga solish va bank operatsiyalarini, shu jumladan valyuta operatsiyalarini nazorat qilish maqsadida tashkil etilgan.

3. Liberallashtirish Islohotlari:

- O'zbekiston o'z iqtisodiyotini xorijiy investitsiyalar va savdo uchun ochishga qaratilgan liberallashtirish islohotlarini amalga oshirdi.

- Valyuta konvertatsiyasining joriy etilishi va valyuta bozorlarining tashkil etilishi banklarga keng turdagi valyuta xizmatlarini taklif qilish imkonini berdi.

4. Global moliyaviy tizimga integratsiya:

- O'zbekistonning jahon moliya tizimiga qo'shilishi valyuta xizmatlariga

[83] http://uba.uz/news.aspx?nidq584

talabning oshishiga olib keldi.

- Banklar transchegaraviy operatsiyalar bilan shug'ullanuvchi yuridik va jismoniy shaxslarning ehtiyojlarini qondirish uchun valyuta ayirboshlash, xalqaro pul o'tkazmalari, savdoni moliyalashtirish va xedjlash vositalari kabi xizmatlarni taklif qila boshladilar.

O‘zbekiston Respublikasi 1992 yilning 21 sentabrida Xalqaro valyuta jamg‘armasining a’zoligiga qabul qilindi. 1993 yilning sentabr oyidan boshlab XVJning O‘zbekitondagi vakolatxonasi ish yuritadi va u XVJning Vashingtondagi (AQSh) bosh qarorgohi (shtab-kvartirasi) bilan ma’lumotlarning tezkor ayirboshlanishini ta’minlagan holda respublikaning Jamg‘arma bilan o‘zaro aloqalarini amalga oshirishda hamkorlik qiladi.[84]

2016 yilga qadar O‘zbekistonning XVJdagi kvotasi 275,6 mln SDRni tashkil etdi. XVJ kvotalarini navbatdagi qayta ko‘rib chiqish bo‘yicha XVJ Boshqaruvchilar Kengashining qarori kuchga kirganidan keyin ya’ni 2016 yil yanvarida respublikamiz kvotasi 275,6 mln. SDRdan 551,2 mln. SDR ga yetkazildi. Bunda, kvotalarning umumiy sonidagi mamlakatimizning ulushi 0,116 foiz miqdorida saqlanib qoldi.[85]

XVJning Yaqin Sharq va Markaziy Osiyo mamlakatlari departamenti direktoi D.Azur 14-16 sentabr kunlari tashrif bilan Toshkent shahrida bo‘ldi. Ushbu missiya tomonidan e’lon qilingan bayonotda quyidagilar qayd etildi: “O‘zbekistonda iqtisodiy islohotlarni amalga oshirish jarayonida qator masalalarni hal etishga duch kelinishi mumkin va ushbu islohotlar mamlakatga yanada samarali va yakunda tez rivojlanuvchi iqtisodiy tizimga o‘tish imkonini beradi. Shuningdek, men mamlakat hukumatining hududiy hamkorlikni rivojlantirish va hududiy savdoni kengaytirishga qaratilgan tadbirlarini mamnunlik bilan ma’qullayman”.[86]

Xulosa:

Banklardagi valyuta xizmatlarining tarixiy evolyutsiyasi global savdo va moliya evolyutsiyasini aks ettiradi. Qadimgi tsivilizatsiyalardan zamonaviy iqtisodiyotlarga qadar samarali valyuta ayirboshlash mexanizmlariga ehtiyoj birinchi o'rinda turadi. O'zbekistonda valyuta xizmatlarining joriy etilishi iqtisodiy o'tishni qo'llab-quvvatlash, xalqaro savdoni osonlashtirish va jahon moliya tizimiga integratsiyalashuvida hal qiluvchi rol o'ynadi. Oldinga nazar tashlasak, valyuta xizmatlarining doimiy rivojlanishi va innovatsiyasi O'zbekistonning barqaror iqtisodiy o'sishi va tobora o'zaro bog'liq dunyoda gullab-yashnashi uchun muhim ahamiyatga ega bo'ladi**.**

[84] O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. 1992-yil 8 dekabr.
[85] O‘zbekiston Respublikasining «Tashqi iqtisodiy faoliyatto‘g‘risida»gi Qonuni. 2000-yil.
[86] Karimov I.A. O‘zbekiston milliy istiqlol, iqtisod, siyosat,mafkura. – T.: «O‘zbekiston», 1996-yil.

## Adabiyotlar ro‘yxati


1. *O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. 1992-yil 8 dekabr.*
2. *«O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki to‘g‘risida»giQonun. – T.: «O‘zbekiston». 1995-yil.*
3. *O‘zbekiston Respublikasining «Banklar va bank faoliyatito‘g‘risida»gi Qonuni. 1996-yil 25-aprel.*
4. *O‘zbekiston Respublikasining «Tashqi iqtisodiy faoliyatto‘g‘risida»gi Qonuni. 2000-yil.*
5. *O‘zbekiston Respublikasining bank tizimida valutanitartibga solishga oid qonunchilik hujjatlari to‘plami. – T.: «O‘zbekiston», 2004.*
6. *O‘zbekiston bank tizimini isloh qilish va erkinlashtirishbo‘yicha qonunchilik hujjatlari to‘plami. – T.: «O‘zbekiston», 2003-yil.*
7. *Karimov I.A. O‘zbekiston milliy istiqlol, iqtisod, siyosat,mafkura. – T.: «O‘zbekiston», 1996-yil.*
8. *Karimov I.A. O‘zbekiston XXI asr bo‘sag‘asida: xavfsizlikka tahdid, barqarorlik shartlari va taraqqiyot kafolatlari. – T.: «O‘zbekiston», 1997-yil.*
9. *Abdullayeva Sh.Z. Pul, kredit va banklar. – T.: «O‘qituvchi», 2003-yil.*
10. *Abdullayeva Sh.Z. Xalqaro valuta-kredit munosabatlari.Darslik. – T.: «Iqtisod-moliya», 2005-yil. 588 bet.*
11. *Burxanov U. Kredit inqirozi: mas’uliyatsizlik natijasimi?/Ilmiy-ommabop risola.– T., 2009.*

# MUNDARIJA


| | | | |
|---|---|---|---|
| **I SHO‘BA. INNOVASION IQTISODIYOT ASOSIDA XIZMATLAR SOHASIDA TADBIRKORLIK SUB'EKTLARIGA BANK XIZMATLARI ORQALI QO‘LLAB-QUVVATLASHNING NAZARIY METODOLOGIK MASALALARI** | | | |
| 1 | Асланова Д.Х.<br>Каримова А.М. | Анализ действующей практики банковского кредитования предприятий сферы туристических услуг..... | 3 |
| 2 | Собиров Қ.Ҳ. | Давлат тасарруфидаги активлардан дхш шаклида фойдаланиш орқали тиббиёт ва соғломлаштириш туризмини ривожлантириш механизмлари…… | 10 |
| 3 | Karimova A.M.<br>Tursunov F. M. | O’zbekiston respublikasi masofaviy bank xizmatlari bozorining tendensiyalari…… | 13 |
| 4 | Собиров И. Х.<br>Қораев А. | Инновацион банк хизматларидан фойдаланишни такомиллаштириш…… | 18 |
| 5 | Xudoykulov X.Z. | Turistik korxonalarni tijorat banklari orqali qo’llab quvvatlashni takomillashtirish…… | 21 |
| 6 | Каримова А.М. | Теоретико-методологические аспекты банковского кредитования влияющие на особенности получения кредитов……. | 25 |
| 7 | Juliboy o’g’li O.<br>Yarlaqabov F. B. | Banklarda hujjatlari va hujjatlar aylanishi……. | 30 |
| 8 | Narzullayeva O.<br>Musirov D. | Islom banklarining aktiv operatsiyalari…… | 34 |
| 9 | Ашурова О. Ю.<br>Турсунов Ш. И. | Финансирование инновационной деятельности..... | 37 |
| 10 | Norqulov H.<br>Xaydarov O. | Pulning vazifalari va uning turlari…… | 40 |
| 11 | Tursunov F.M | O’zbekiston respublikasida masofaviy bank xizmatlarini takomillashtirish yo’llari…….. | 47 |
| 12 | Raximova U.<br>Yaxshimurodov J. | Savdo tarmog‘ini rivojlantirish tizimini tarmoqli grafik usuli…… | 51 |
| 13 | Каршибоев Х.К.<br>Ортиков Ф.Р | Корреляционно-регрессионный анализ как способ прогнозирования экономического развития предприятия…… | 54 |
| 14 | Ниёзов З. Д.<br>Мақсудов О.Ш. | Озиқ-овқат маҳсулотларининг нархларини барқарорлаштиришда банк кредитларининг ўрни….. | 59 |
| 15 | Махсудов О. Ш. | Совершенствование финансово - кредитной поддержки субъектов предпринимательства……. | 63 |
| 16 | Ниёзов З.Д.<br>Рахмонова Л. | Юридик ташкилотларига банк хизматлари кўрсатишни янада такомиллаштириш…… | 66 |
| 17 | Husanov F.O. | Ommaviy xizmat ko‘rsatish tarmoqlarining matematik modeli va asosiy xarakteristikalari…… | 70 |
| 18 | Шукуров И.С. | Иннавационные экономические аспекты определения типа застройки в условиях горно-котловинного рельефа…… | 73 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **II SHO‘BA. INNOVASION IQTISODIYOT ASOSIDA XIZMATLAR SOHASI SUB'EKTLARINI RESPUBLIKA TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN KO‘RSATILAYOTGAN XIZMATLARNING MUAMMOLARI VA ECHIMLARI** | | | |
| 19 | Каримова А.М. | Новые тенденции в банковском кредитовании: кредитные деривативы…… | 77 |
| 20 | Sobirov I.X.<br>G’ulomov O. | Innovatsion iqtisodiyot orqali xizmat ko’rsatish sohasini rivojlantirish……. | 85 |
| 21 | Вафаев И. Б. | О некоторых путях повышения качества школьных образовательных услуг на основе государственно-частного партнёрства……. | 89 |
| 22 | Комилова М.<br>Собиров И.Х. | Солиқ солиш мақсадида кўчмас мулкни бозор қийматида баҳолашнинг ўзига хос хусусиятлари… | 92 |
| 23 | Rakhmonov Sh. Sh. | Diversifying tourism through information technologies.. | 99 |
| 24 | Bekmurodov A.A. | Innovatsion iqtisodiyot sharoitida masofadan bank xizmat ko’rsatish tizimi holati va yechimlari…… | 103 |
| 25 | Norqulov H.<br>Zubaydulloyeva D. | Tijorat banklar faoliyati samaradorligini oshirishda olib borilyotgan islohotlar va operatsiyalar o`rni va ahamiyati…….. | 105 |
| 26 | Каримова А.М.<br>Холмирзаев Э. Б. | Зарубежный опыт развития депозитных операций коммерческих банков…… | 110 |
| 27 | Назаров У.О. | Математическая интерпретация массового обслуживания…… | 114 |
| 28 | Ахмедова А. Т. | Улучшение финансовой и предпринимательской деятельности предприятия……. | 120 |
| 29 | Ниёзов З. Д.<br>Махсудов О.Ш. | Классификация клиентов банка и выбора банка клиентами…… | 124 |
| 30 | Tursunov F. M.<br>Jaqsibekova A.T. | Tijorat banklarining kredit portfelini shakillantirish zarurati va ahamiyati | 126 |
| 31 | Norqulov H.<br>Boyazov J. | Tijorat banklarining aktiv va passiv operatsiyalarini boshqarish……. | 129 |
| 32 | Narzullayeva O.<br>Omonov Q. | Islom moliyasida shariat manbalari……..... | 132 |
| 33 | Juliboy o‘g‘li O.<br>Toshboltayev N. | Pul massasi va pul agregatlari haqida tushunchalar….. | 134 |
| 34 | Xudoyqulov X.Z. | Problems of attracting investment in the service Sector……. | 137 |
| **III SHO‘’BA. XIZMATLAR KO‘RSATISH SUB'EKTLARNI MOLIYAVIY QO‘LLAB-QUVVATLASH ORQALI IJTIMOIY IQTISODIY RIVOJLANISH IMKONIYATLARIDAN FOYDALANISH** | | | |
| 35 | Pardayev O.M. | O'zbekistonda qurilish sohasini rivojlantirishga qaratilgan davlat siyosatining ahamiyati…… | 142 |
| 36 | Каримова А.М.<br>Ниёзов З. Д.<br>Максудов О.Ш. | Инвестиционная привлекательность предприятия, а также факторы, влияющие на его развитие в экономике узбекистана…….. | 146 |
| 37 | Махсудов О. Ш. | Преимущества и недостатки цифрового банкинга….. | 152 |
| 38 | Sobirov I.X.<br>Ulmasov D. | Innovatsion iqtisodiyotni rivojlantirishga ta’sir etuvchi omillar……. | 155 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 39 | Niyozov Z. D.<br>Ergasheva I. | Tijorat banklarida chakana bank xizmatlarini rivojlantirishida virtual olamga ransformatsiyalash istiqbollari..... | 157 |
| 40 | Abduvahobov Sh. X.<br>Ernazarova Sh. N. | O'zbekiston Respublikasida tijorat banklarining kredit siyosati va risklarning oldini olish…… | 161 |
| 41 | Narzullayeva O.<br>Eshboyev M. | Islom moliyasida musharaka tamoyili…….. | 164 |
| 42 | Komilova M.<br>Sobirov I. X. | Daromad va xarajatlarni byudjetlashtirish masalalari… | 166 |
| 43 | Abdusaidov S.J. | Mamlakatimizdagi sug'urta bozorining bugungi holati... | 171 |
| 44 | Julliboy o'g'li O.<br>Abduvaliyev B. | Jamiyatning turli sohalarida qayta ishlab chiqarishning o'rini…… | 175 |
| 45 | Jo'rayev B. N. | Turistik kompaniyalar moliyaviy barqarorligini ta'minlash masalalari…… | 178 |
| 46 | Xudoykulov X. Z. | Iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida xalqaro investitsion munosabatlar rivojlanishining ahamiyati… | 181 |
| 47 | Dosekeev J.I. | Qoraqalpo`giston respublikasida turizm xizmatlar sohasi rivojlanishining ekonometrik tahlili…….. | 185 |
| 48 | Kuldoshev L.Sh.<br>Sharifov B. Y. | Xizmat ko`rsatish sohasining respublika iqtisodiyotidagi ulushi va ahamiyati…… | 189 |
| 49 | Tursunov F.M.<br>Musurmonov H.N. | Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni kreditlash ahamiyati..... | 193 |
| 50 | Назаров У.О. | Основные тенденции развития мирового индустрии туризма и гостеприимства……. | 195 |
| 51 | Худойқулов Х.З. | Тижорат банкларининг хизмат турларини ривожлантиришни такомиллаштириш…… | 198 |
| 52 | Жулибой ўғли О.<br>Азамов О. | Экология харажатлари ҳисобини юритишнинг хориж тажрибаси ва уни мамлакатимизда қўллаш истиқболлари…… | 204 |
| 53 | Tursunov F. M.<br>Musoyeva Sh.O. | O'zbekiston Respublikasida bank kartalarini takomillashtirishning ahamiyatli jihatlari…… | 207 |
| 54 | Худойбердиев А.У. | Оценка спроса продуктов питания по тенденции временных рядов…… | 210 |
| 55 | Ниёзов З.Д.<br>Мақсудов О.Ш. | Имтиёзли кредитлар "бир маҳалла – бир маҳсулот" тамоилини амалга ошириш учун……. | 214 |
| 56 | Qarshiboyev X.Q.<br>To'ychiboyev J.T.<br>Ziyodova R.J. | Correlation and regression analysis method for predicting the economic development of the enterprise…… | 218 |
| 57 | Эшкуватов Ш.Б. | Становления исламского банкинга и перспективы развития в Узбекистане…… | 222 |
| 58 | ФахриддиноваС.Ф | Модели управления запасами сырья…….. | 228 |
| **IV SHO'BA. INNOVASION IQTISODIYOT SHAROITIDA BANK-MOLIYA TIZIMI YORDAMIDA BIR QATOR TARMOQLAR VA SOHALARNI RIVOJLANTIRISH MASALALARI** | | | |
| 59 | Хамидова Ф.А. | Особенности финансового мониторинга в системе под/фт/фрому…… | 232 |
| 60 | Каримова А.М.<br>Ниёзов З. Д. | Источники финансово-кредитной поддержки инновационного развития субъектов сферы туризма…….. | 236 |
| 61 | Абдувосидова Г.А. | Актуальные вопросы развития и внедрения такафула (исламского страхования) в финансовый сектор | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | страны…….. | 245 |
| 62 | Narzullayeva O.<br>Toshmurodov T. | Improving the microcredit mechanism in the activity of business subjects..... | 248 |
| 63 | Шарипова Н.Д.<br>Турабекова Ф.<br>Хасанова Н. | Способы и формы обеспечения возвратности банковского кредита…….. | 251 |
| 64 | Hamidov D. | Xizmat ko‘rsatish korxonalari raqobatbardoshlik salohiyati…… | 255 |
| 65 | Do’stmurodova C.H. | Innovatsion iqtisodiyot sharoitida tijorat banklari resurslariga qimmatli qog’ozlar emissiyasining ta’siri…….. | 258 |
| 66 | Norqulov H.<br>Xamidov J.<br>Zubaydullayev M. | Marketing in commercial banks and its specific characteristics…… | 261 |
| 67 | Julliboy o’g’li O.<br>Narzullayev F. | Tijorat banklarida foiz stavkalari va uning zarurligi….. | 264 |
| 68 | Juliboy ugli O.<br>Shodiyev R. | Financial resources of commercial banks……. | 267 |
| 69 | Tursunov F.M.<br>A’zamova L.N. | Tijorat banklarda risklarni boshqarishning ahamiyati... | 271 |
| 70 | Ашурова О.Ю.<br>Турсунов Ш.И. | Банковские финансовые услуги и развития цифровой экономики в Узбекистане…… | 275 |
| 71 | Tursunov F.M. | Significant aspects of providing banking services to individuals…… | 278 |
| 72 | Махсудов О.Ш.<br>БахриддиноваЖ.С. | Качественный банковский сервис…….. | 282 |
| 73 | Juliboy ugli O.<br>Suyunov A. | Issues of training specialists in higher education institutions for the development of the economic sphere……. | 284 |
| 74 | Xudoykulov X.Z. | Mamlakatimiz iqtisodiyotini rivojlantirishda xorijiy investitsiyalarning ahamiyati…… | 285 |
| 75 | Tursunov F. M.<br>Musurmonov H.N. | Bank xavfsizligiga ta’sir qiluvchi xavf-xatar turlari…. | 289 |
| 76 | Norqulov H.I.<br>Hamdamov O.T.<br>Abdukarimov Q. A. | Tijorat banklarida kredit berish jarayonida kredit taminotining ahamiyati…… | 291 |
| 77 | Narzullayeva O.<br>Nuraliyev J. | O’zbekistonda islom banki tamoyillarini qo’llanilishi va istiqbollari……. | 294 |
| 78 | Bekmurodov A. | Innovatsion iqtisodiyot sharoitida tijorat banklarini transformatsiya jarayonlari…….. | 297 |
| 79 | Narzullayeva O.<br>Xolov S.S. | O'zbekiston respublikasi markaziy bankining vazifalari va funksiyalari…….. | 300 |
| 80 | Каримова А.М.<br>Ниёзов З.Д.<br>Холмирзаев Э.Б. | Зарубежный опыт развития депозитных операций… | 302 |
| 81 | Xudoykulov X. | Tijorat banklarining moliya bozoridagi o’rni…….. | 305 |
| 82 | Махсудов О. Ш.<br>Мухиддинова Г. У. | Международные валютно-кредитные отношения… | 309 |
| 83 | Niyozov Z.D.<br>Nishonov J.J. | Banklarda valyuta xizmatlarining rivojlanish evolutsiyasi: O'zbekistonga kirish va hozirgi kundagi ahamiyati……... | 311 |

**“INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHDA BANK-MOLIYA TIZIMINING AHAMIYATLI JIHATLARI”**

**mavzusida Respublika ilmiy-amaliy anjuman**

# MATERIALLARI

**2024 yil 5-6 aprel**

**“STAP-SEL” MChJ nashriyoti,**
**Samarqand - 2024.**

**ISBN:** 978-9910-720-23-9

Tasdiqnona № 033337 (27.07.2022)
© **“STAP-SEL” MChJ** nashriyoti
Samarqand – 2024 y.

**Qog‘oz bichimi A5, 60x84 $^{1}/_{16}$, Ofset qog‘ozi.**
**“Times New Roman” garniturasi.**
**Nashr bosma tabog‘i 20,18**
**Buyurtma № 0063A/24. Adadi 50 nusxa**

**Samarqand iqtisodiyot va servis institutining matbaa bo‘limida chop etildi.**
**LICENSE № 025316.**
**REESTR № X-119112.**
**Manzil:** Samarqand shahar, Shoxrux ko’chasi 60-uy.