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

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

“REAL IQTISODIYOT” KAFEDRASI

“Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalari”

xalqaro ilmiy-amaliy anjuman

MATERIALLARI TO‘PLAMI

2025-yil 25-mart

II bo‘lim

SAMARQAND-2025

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

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

“REAL IQTISODIYOT” KAFEDRASI

“Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalari”

xalqaro ilmiy-amaliy anjuman

MATERIALLARI TO‘PLAMI

2025-yil 25-mart

II bo‘lim

SAMARQAND-2025

UO‘K: 338.46
X 59
KBK: 65.9(2)30

Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalari // xalqaro ilmiy-amaliy anjuman materiallari. 2025-yil 25-mart. Samarqand, SamISI, 2025. – 336 bet.

To‘plovchi va nashrga tayyorlovchi:
Z.S.Artikov – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent.

Nashr uchun mas’ullar:
D.X.Aslanova – iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor;
G.M.Shadiyeva – iqtisodiyot fanlari doktori, professor;
B.A.Abdukarimov – iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent;
T.S.Sharipov – iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent;
Sh.O.Quvandiqov – iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent;
Sh.A.Sultonov – iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent;
R.J.Qurbonova – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent;
U.N.Nurmorodov – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent;
Z.I.Abdullayeva – iqtisod fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent v.b.;
B.O.Do‘stmatov – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent;
A.P.Xazratov – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent;
L.U.Maxmudov – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent;
Z.K.Raximov – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori, dotsent v.b.;

Sahifalovchilar:
M.E.Erdonov – SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi assistenti
Sh.N.Mirzayeva – SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi assistenti
S.B.Iskandarov – SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi assistenti
A.I.Asrorov – SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi assistenti
V.A.Fozilov – SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi assistenti

Ilmiy-amaliy anjuman materiallarida xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalarni yaxshilashning nazariy metodologik masalalari,xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda zamonaviy texnologiyalarni qo‘llashning muammo va yechimlari, xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalardan hududlarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishda foydalanish,xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalarini yaxshilash dasturlari va rivojlantirish strategiyasini ishlab chiqish masalalari,xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalarini qo‘llashda investitsion va innovatsion masalalar bo‘yicha nazariy hamda amaliy tavsiyalar o‘rin olgan.

Ushbu to‘plamda professor-o‘qituvchilar, doktorantlar, mustaqil tadqiqotchilar, magistrlar va iqtidorli talabalarning xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalariga bag‘ishlangan maqola va tezislari o‘rin olgan.

To‘plam materiallaridan iqtisodiyot yo‘nalishida tahsil olayotgan bakalavrlar, magistrlar, doktorantlar, mustaqil izlanuvchilar, davlat idoralari xizmatchilari va shu soha mutaxassislari o‘z faoliyatlarida foydalanishi mumkin.

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

В материалах научно-практической конференции рассмотрены теоретические и методические вопросы осуществления структурных изменений в сфере услуг и совершенствования современных технологий, проблемы и решения использования современных технологий при реализации структурных изменений в сфере услуг, реализации структурных изменений в сфере услуг и использования современных технологий в социально-экономическом развитии регионов, вопросы разработки программ и стратегии развития реализации структурных изменений в сфере услуг, программы совершенствования современных технологий в сфере услуг. теоретические и практические рекомендации по инвестиционно-инновационным вопросам применения современных технологий реализации изменений.

В сборнике собраны статьи и тезисы профессоров, преподавателей, докторантов, независимых исследователей, магистров и талантливых студентов о современных технологиях реализации структурных изменений в сфере услуг.

Материалы сборника могут использовать бакалавры, магистры, докторанты, независимые исследователи, сотрудники государственных органов и специалисты данной области, обучающиеся в области экономики.

Тезисы редактируются авторами. Авторы несут ответственность за представленные в них цифры, факты, выводы и рекомендации. Некоторые их мнения могут не соответствовать взглядам организационной группы.

The materials of the scientific and practical conference include theoretical and methodological issues of implementing structural changes and improving modern technologies in the services sector, problems and solutions of using modern technologies in implementing structural changes in the services sector, implementing structural changes in the services sector and using modern technologies in the socio-economic development of regions, issues of developing programs and development strategies for improving modern technologies for implementing structural changes in the services sector, theoretical and practical recommendations on investment and innovation issues in applying modern technologies for implementing structural changes in the services sector.

This collection contains articles and theses by professors, doctoral students, independent researchers, masters and talented students on modern technologies for implementing structural changes in the services sector.

The materials in the collection can be used by bachelors, masters, doctoral students, independent researchers, government officials and specialists in this field studying in the field of economics.

Abstracts are edited by the authors. The authors are responsible for the figures, facts, conclusions and recommendations presented therein. Some of their views may not reflect those of the organizational group.

ISBN: 978-9910-702-99-0

© Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, 2025.
© “STEP-SEL” MChJ nashriyoti, 2025.

I SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI YAXSHILASHNING NAZARIY METODOLOGIK MASALALARI.

SAVDO XIZMATLARINING IQTISODIY TASNIFLANISHI

ARTIKOV ZOKIR SAYFIDDINOVICH
O‘zbekiston Respublikasi, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Real iqtisodiyot” kafedrasi mudiri, PhD, dotsent
Muallifning elektron manzili: zokirartikov86@gmail.com
Muallifning uyali aloqa raqami: +99897 918 70 74

Annotatsiya. Maqolada savdo xizmatlarining iqtisodiy tabiati va ularning tasniflanishi tahlil qilinadi. Savdo xizmatlari bozor iqtisodiyotining muhim tarkibiy qismi bo‘lib, ular iste’molchilarga mahsulot va xizmatlarni yetkazib berish jarayonini samarali tashkil etishga xizmat qiladi. Maqolada savdo xizmatlarining asosiy xususiyatlari, ularning iqtisodiy ahamiyati hamda turli tasniflash mezonlari asosida guruhlanishi yoritilgan. Shuningdek, zamonaviy savdo xizmatlari va raqamli texnologiyalarning ularning rivojlanishiga ta’siri tahlil qilinadi.

Kalit so‘zlar: Savdo xizmatlari, iqtisodiy tabiati, tasniflash, chakana savdo, ulgurji savdo, xizmatlar bozori, elektron tijorat, raqamli texnologiyalar.

Аннотация: В статье анализируется экономическая природа торговых услуг и их классификация. Торговые услуги являются важной составляющей рыночной экономики, поскольку способствуют эффективной организации процесса доставки товаров и услуг потребителям. В статье рассматриваются основные характеристики торговых услуг, их экономическое значение, а также их классификация на основе различных критериев. Кроме того, анализируется влияние современных торговых услуг и цифровых технологий на их развитие.

Ключевые слова: Торговые услуги, экономическая природа, классификация, розничная торговля, оптовая торговля, рынок услуг, электронная коммерция, цифровые технологии.

Annotation: This article analyzes the economic nature of trade services and their classification. Trade services are a crucial component of the market economy, facilitating the efficient organization of the process of delivering goods and services to consumers. The article examines the key characteristics of trade services, their economic significance, and their classification based on various criteria. Additionally, the impact of modern trade services and digital technologies on their development is analyzed.

Keywords: Trade services, economic nature, classification, retail trade, wholesale trade, service market, e-commerce, digital technologies.

Kirish. Hozirgi zamon iqtisodiyot sharoitida savdo xizmatlari milliy va xalqaro bozorlarning samarali faoliyat yuritishini ta’minlovchi asosiy omillardan biri hisoblanadi. Iste’molchilar va ishlab chiqaruvchilar o‘rtasidagi vositachi bo‘lib xizmat qiluvchi savdo sohasi iqtisodiy o‘sish, bandlik darajasini oshirish va raqobatbardoshlikni kuchaytirishda muhim rol o‘ynaydi.

Savdo xizmatlari tovarlarni yetkazib berish, mijozlarga xizmat ko‘rsatish, logistika, marketing va boshqa ko‘plab jarayonlarni o‘z ichiga oladi. Bugungi kunda raqamli texnologiyalar va elektron tijoratning rivojlanishi savdo xizmatlarining ko‘lamini kengaytirib, ularning samaradorligini oshirmoqda.

Asosiy qism. Ushbu bo‘limda savdo xizmatlarining iqtisodiy mohiyati va tasniflanishini aniqlash bo‘yicha o‘tkazilgan tadqiqot natijalari yoritiladi. Savdo xizmatlarining roli, ularning turli jihatlari hamda O‘zbekistonda ushbu sohaning rivojlanish tendensiyalari tahlil qilinadi.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, savdo xizmatlari iqtisodiy tizimning ajralmas qismi bo‘lib, u quyidagi asosiy vazifalarni bajaradi:

➲ Tovar va xizmatlarning bozorga yetib borishini ta’minlash – ishlab chiqaruvchi va iste’molchi o‘rtasidagi aloqani yo‘lga qo‘yadi;

➲ Bozor muvozanatini saqlash – talab va taklifni muvozanatlash orqali narx barqarorligini ta’minlaydi;

➲ Ish o‘rinlari yaratish – savdo xizmatlari sohasi bandlik darajasini oshirishga yordam beradi;

➲ Raqobat muhitini shakllantirish – bozorda samaradorlik va sifatni oshirishga xizmat qiladi;

➲ Innovatsiyalarni joriy qilish – elektron tijorat va raqamli texnologiyalarni rivojlantirish orqali savdo xizmatlarining yangi formatlarini yaratadi.

Tadqiqot davomida savdo xizmatlarini turli mezonlar asosida tasniflash mumkinligi aniqlandi. [16] Ularning eng muhimlari quyidagilar:

a) Savdo xizmatlarining shakliga ko‘ra

→ Chakana savdo (retail trade) – yakuniy iste’molchilarga mahsulot yetkazib berish xizmatlarini o‘z ichiga oladi;

→ Ulgurji savdo (wholesale trade) – ishlab chiqaruvchilar, distribyutorlar va korxonalar o‘rtasidagi savdo jarayonlarini qamrab oladi.

b) Ko‘rsatish usuliga ko‘ra

→ An’anaviy savdo xizmatlari – jismoniy do‘konlar va bozorlar orqali amalga oshiriladi;

→ Elektron tijorat va onlayn xizmatlar – internet platformalar orqali amalga oshiriladigan savdo operatsiyalarini o‘z ichiga oladi.

c) Bozor ishtirokchilariga ko‘ra

→ B2B (Business to Business) – kompaniyalar o‘rtasidagi savdo xizmatlari;

→ B2C (Business to Consumer) – korxonalar va yakuniy iste’molchilar o‘rtasidagi savdo xizmatlari;

→ C2C (Consumer to Consumer) – iste’molchilar o‘rtasidagi onlayn platformalar orqali amalga oshiriladigan savdo xizmatlari.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, O‘zbekistonda savdo xizmatlari sohasida bir qancha muhim o‘zgarishlar kuzatilmoqda:

⇨ Savdo infratuzilmasining rivojlanishi – yangi savdo markazlari, bozorlar va logistika tarmoqlari kengaymoqda;

⇨ Elektron tijoratning tez sur’atlarda o‘sishi – elektron to‘lov tizimlarining rivojlanishi natijasida internet-do‘konlar soni ko‘paymoqda;

⇨ Xalqaro savdoga integratsiya jarayoni – O‘zbekiston xalqaro savdo tashkilotlari bilan hamkorlikni kengaytirib, eksport-import hajmini oshirmoqda;

⇨ Raqobat muhitining kuchayishi – mahalliy va xorijiy kompaniyalar o‘rtasida savdo xizmatlari bozorida raqobat tobora ortib bormoqda.

Tadqiqotdan quyidagi asosiy natijalar aniqlandi:

⇨ Savdo xizmatlari iqtisodiy rivojlanishning muhim tarkibiy qismi bo‘lib, u tovarlar harakati va iste’molchilarga yetkazib berish jarayonlarini optimallashtirishga xizmat qiladi.

⇨ Savdo xizmatlarini tasniflashda chakana va ulgurji savdo, an’anaviy va elektron tijorat, B2B, B2C va C2C kabi modellarning o‘ziga xos xususiyatlari bor.

⇨ O‘zbekistonda savdo xizmatlarining rivojlanishi ijobiy dinamikaga ega bo‘lib, elektron tijoratning o‘sishi va raqobat muhitining kuchayishi kuzatilmoqda.

⇨ Biroq, sohada infratuzilma yetishmovchiligi, logistika muammolari va raqamli xizmatlarning rivojlanishidagi ayrim cheklovlar mavjud.

Xulosa va takliflar. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, savdo xizmatlari zamonaviy iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi bo‘lib, u ishlab chiqaruvchi va iste’molchi o‘rtasidagi bog‘liqlikni ta’minlaydi, bozor muvozanatini saqlaydi va iqtisodiy rivojlanishga hissa qo‘shadi. Savdo xizmatlarining iqtisodiy mohiyati va tasniflanishi turli yondashuvlar asosida tahlil qilindi va quyidagi asosiy natijalarga erishildi:

Birinchidan, savdo xizmatlari iqtisodiy jarayonlarning ajralmas qismi bo‘lib, ular nafaqat tovar almashinuvi, balki mehnat bozori, innovatsiyalar va moliyaviy tizimlar bilan ham bog‘liq.

Ikkinchidan, savdo xizmatlari turli shakllarga ega: chakana va ulgurji savdo, an’anaviy va elektron tijorat, B2B, B2C va C2C kabi zamonaviy modellar tobora keng tarqalmoqda.

Uchinchidan, O‘zbekistonda savdo xizmatlari sohasida ijobiy o‘zgarishlar kuzatilmoqda: elektron tijoratning rivojlanishi, savdo infratuzilmasining kengayishi va xalqaro savdoga integratsiya jarayonlari jadallashmoqda.

To‘rtinchidan, ba’zi muammolar ham mavjud: savdo logistikasining rivojlanmaganligi, raqamli savdo infratuzilmasidagi kamchiliklar, kichik biznes va tadbirkorlar uchun moliyaviy resurslarning cheklanganligi.

O‘zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirish uchun elektron tijoratni kuchaytirish, infratuzilmani modernizatsiya qilish va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash muhim ahamiyatga ega. Ushbu takliflarni amalga oshirish orqali savdo xizmatlari sohasi yanada samarali rivojlanib, mamlakat iqtisodiyoti raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Adam Smith. *The Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.
2. David Ricardo. *Principles of Political Economy and Taxation.* London: John Murray, 1817.
3. Joseph Schumpeter. *The Theory of Economic Development.* Harvard University Press, 1934.
4. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. *Marketing Management.* Pearson Education, 2016.
5. www.lex.uz – O‘zbekiston Respublikasi qonunchiligi portali.
6. www.stat.uz – O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasi sayti.

XIZMAT KO‘RSATISH SOHASIDA MEHNAT RESURSLARIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI BAHOLASH

Musinov Dilshod Sultanovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi dotsenti v.v.b., PhD
dilshodmusinov1978@gmail.com
+99890-100-00-09

Annotatsiya. Ushbu maqolada xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini oshirishning ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati aniqlanib, uning mezonlari va ko‘rsatgichlari tasniflangan hamda mehnat salohiyatini oshirishning asosiy yo‘nalishlari tadqiq etilgan.

Kalit so‘zlar: xizmat ko‘rsatish korxonasi, mehnat resurslari, mehnat salohiyati, mezon, ko‘rsatgich, mehnat jarayoni, mehnat samaradorligi, mehnat resurslari sifat tarkibi.

Аннотация. В данной статье описывается социально-экономическое значение повышения эффективности использования рабочей силы в сфере услуг, классифицируются их критерии и показатели, а также исследованы основные пути повышения трудового потенциал.

Ключевые слова: качество обслуживания предприятий, трудовые ресурсы, трудовой критерии, показатели, трудовой процесс, производительность труда, трудовые ресурсы.

Abstract. The article describes the socio-economic importance of increasing the efficiency of using the labor force in the services sector, classifying their criteria and indicators, and also examining the main ways of increasing the labor potential.

Keywords: quality of service of enterprises, labor resources, labor potential, criteria, indicators, labor process, labor productivity, labor resources.

XX asrning 70-yillaridan boshlab rivojlangan mamlakatlarda xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotini qaror topib borishi bilan xizmat ko‘rsatish sohasi tadqiqotiga, uning rivojlanish tendensiyalariga iqtisodchi olimlar katta e’tibor bera boshladilar. Iqtisodiyotda xizmat ko‘rsatish faoliyatining rivojlanib borishi bilan uning samaradorligini baholashdagi yondoshuvlar ham nafaqat o‘zgarib bordi, balki xizmat ko‘rsatish sohasida mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini oshirish alohida ahamiyat kasb eta boshladi.

Xizmat ko‘rsatish sohasi mohiyati va mazmuniga ko‘ra, zamonaviy hayot sifatini ta’minlash bilan bog’liq bo’lgan inson kapitali rivojlanishiga shart-sharoit yaratish hamda mehnat taqsimotining nisbatan yuqori darajaga o‘tishini ta’minlash bilan bog‘liq bo‘lgan inson faoliyatining turli ko‘rinishlarini va yo‘nalishlarini o‘z ichiga oladi. Bu jarayonda sohada mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini oshirish alohida dolzarb hisoblanib, ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyatga egadir.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnatning ijtimoiy-iqtisodiy samaradorligi – bu kam mehnat sarfi va yuqori xizmat sifati orqali iste’molchilar ehtiyojini yuqori darajada qondirish uchun tovarlar va xizmatlar realizatsiyasi bilan bog‘liq bo‘lgan ko‘p tomonlama faoliyat natijasida erishishda ijtimoiy va iqtisodiy samaradorlik balansining mehnat munosabatlari orqali aks ettirishdir.

Xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish kompleks dasturi mezonining murakkabligi uning maqsadlari va resurslarini tavsiflovchi ko‘rsatgichlar zarurligini taqozo etadi. Bizning fikrimizcha, O‘zbekistonda xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotini zamonaviy tarmoqlari singari rivojlanib borayotgan sohadir. Shunga ko‘ra, mazkur sohada faoliyat yurituvchi xo‘jalik sub’ektlari iqtisodiy samaradorligini barcha ijtimoiy, iqtisodiy va boshqa jihatlari quyidagi jihatlari quyidagi mezonlarda o‘z aksini topadi:

– iste’molchilarning turli qatlamlariga mos xizmatlariga bo‘lgan ehtiyojlarini to‘laroq qondirish;

– xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar tomonidan taklif etilayotgan xizmatlarni ommabopligini ta’minlash;

– xo‘jalik sub’ektlari faoliyatlarining natijadorligini oshirish;

– sarflarning nisbiy darajasini pasaytirish;

– sohada yuqori unumdorlikni ta’minlashga erishish.

Mazkur mezonlar xizmat ko‘rsatish korxonalari faoliyati samaradorligini ifodalovchi ko‘rsatgichlar yordamida aniqlanadi. Iqtisodiy adabiyotlarda samaradorlik ko‘rsatgichlarini turlicha: baholash miqyosi bo‘yicha, resurslardan foydalanish darajasi bo‘yicha, ko‘rsatgichlarning ahamiyati bo‘yicha, ularning qarorlar qabul qilishdagi roli bo‘yicha, umumlashtirish darajasi va hokazolar bo‘yicha tasniflari uchraydi.

Iqtisodiy samaradorlik ko‘rsatgichlari ikki guruhga: xususiy va umumlashgan ko‘rsatgichlarga bo‘linadi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalari faoliyatining iqtisodiy samaradorligini tavsiflovchi xususiy ko‘rsatgichlarga mehnat resurslaridan foydalanish ko‘rsatgichlari, moddiy va moliyaviy resurslardan samarali foydalanish ko‘rsatgichlari kiradi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy samaradorligi ko‘rsatgichlari tizimida mehnat resurslaridan foydalanish samaradorlik ko‘rsatgichlari alohida o‘rin egallaydi. Bizning fikrimizcha xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat unumdorligi darajasi va dinamikasi (natural va qiymat ko‘rsatgichlari); o‘rtacha mehnat haqqi; bir xodim hisobiga to‘g‘ri keladigan xizmatlar hajmining o‘sish sur’ati va mehnatga haq to‘lash sur’atining nisbati; mehnat haqqining bir so‘mga olingan natija ko‘rsatgichlari tizimidan foydalanib, mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini keng tavsifiga ega bo‘lish mumkin.

Ijtimoiy samaradorlikning iqtisodiyot tarmoqlari va sohalaridagi ikkinchi mezoni ijtimoiy ishlab chiqarish samaradorligining o‘sishiga bilvosita ta’sir qiluvchi iste’mol xarajatlarini kamaytirishdir.

Xizmat ko‘rsatish tizimida ijtimoiy samaradorlikni yagona mezon bilan o‘lchab bo‘lmaydi, chunki soha ijtimoiy samaradorligining mezoni va ko‘rsatkichlari bir xil emas. Agar ijtimoiy samaradorlikning mezoni uning mazmuni va vazifasini ifodalasa, ko‘rsatkichlari esa samaradorlikni o‘lchash va baholash quroli bo‘lib xizmat qiladi.

Ijtimoiy samaradorlikni statistik ko‘rsatkichlarini quyidagi guruhga bo‘lib o‘rganish mumkin:

1. Iste’molchilik talabi statistik ko‘rsatkichlar; qondirilishini tavsiflovchi statistik ko‘rsatgichlar

2. Xizmat ko‘rsatish vaqtini qisqarishini tavsiflovchi ko‘rsatkichlar;

3. Mehnat sharoiti va xarakterini yaxshilanishini tavsiflovchi statistik ko‘rsatkichlar.

Iste’molchilar talabini qondirishni tavsiflovchi ko‘rsatkichlarga, fikrimizcha quyidagilar kiradi:

– xizmat ko‘rsatiladigan aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan xizmatlar hajmi;

– xizmat ko‘rsatiladigan aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan yalpi xizmatlar miqdori;

– ko‘rsatiladigan xizmatlar oshib borish koeffitsenti;

– xizmat ko‘rsatish vaqtini qisqartirishni tavsiflovchi ko‘rsatkichlar;

– iste’molchilarning xizmat ko‘rsatish korxonalarida sarflaydigan vaqtini kamaytirish koeffitsenti;

– bir iste’molchiga xizmat ko‘rsatish uchun sarflaydigan vaqt;

– bir iste’molchining xizmat ko‘rsatish korxonasiga qayta tashrif buyurishi uchun sarflangan vaqt. Bu ko‘rsatkich ijtimoiy samarani pasayganligidan dalolat beradi;

– o‘rtacha bir marta xizmat ko‘rsatilishi kerak bo‘lgan kishi uchun sarflanadigan vaqt;

Yuqorida ta’kidlangan ko‘rsatkichlardan alohida bittasi qo‘llanilsa, umumiy natijadorlikni ifodalamaydi. Chunki har bir ko‘rsatkich, ijtimoiy samaraning kichik bir yo‘nalishinigina xarakterlaydi. Bu ko‘rsatkichlar birgalikda qo‘llanilsa, xizmat ko‘rsatish korxonalarining ijtimoiy samaradorligiga to‘liq baho berish mumkin.

Развитие сферы услуг и туристической индустрии в Узбекистане: тенденции, вызовы и перспективы

З.И.Усманова, доцент кафедры Маркетинг СамИЭС,
Д.Джураева, докторант СамИЭС

Аннотация: В статье рассматривается динамика развития сферы услуг в Узбекистане, её вклад в экономику страны, а также перспективные направления, включая туристическую индустрию. Приводятся стратегические инициативы, направленные на повышение конкурентоспособности и улучшение инфраструктуры туризма. Подчеркивается важность цифровых технологий и стратегического управления в продвижении туристического потенциала страны.

Ключевые слова: сфера услуг, туризм, экономическое развитие, инфраструктура, конкурентоспособность, цифровые технологии, туристическая индустрия.

Annotatsiya: Maqolada O‘zbekistonda xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanish dinamikasi, uning mamlakat iqtisodiyotiga qo‘shgan hissasi hamda turizm industriyasi va boshqa istiqbolli yo‘nalishlarni qamrab olgan holda tahlil etiladi. Turizm infratuzilmasini yaxshilash va raqobatbardoshlikni oshirishga qaratilgan strategik tashabbuslar keltiriladi. Shuningdek, mamlakatning turistik salohiyatini ilgari surishda raqamli texnologiyalar va strategik boshqaruvning muhim roli alohida ta’kidlanadi.

Kalit so'zlar: xizmat ko'rsatish sohasi, turizm, iqtisodiy rivojlanish, infratuzilma, raqobatbardoshlik, raqamli texnologiyalar, turizm sanoati.

Abstract: The article examines the dynamics of the development of the service sector in Uzbekistan, its contribution to the country's economy, as well as promising areas, including the tourism industry. Strategic initiatives aimed at increasing competitiveness and improving tourism infrastructure are presented. The importance of digital technologies and strategic management in promoting the country's tourism potential is emphasized.

Key words: services sector, tourism, economic development, infrastructure, competitiveness, digital technologies, tourism industry.

Сфера услуг занимает важное место в современной экономике, охватывая практически все предприятия и организации, так или иначе связанные с предоставлением услуг. Каждый человек ежедневно взаимодействует с этим сектором — это мобильная связь, интернет, торгово-развлекательные центры, кафе и рестораны, салоны красоты, медицинские и образовательные учреждения, транспортные перевозки. Всё это входит в состав сферы услуг и формирует её разнообразие.

Сфера услуг представляет собой обобщённую экономическую категорию, объединяющую широкий спектр сервисов, предоставляемых компаниями, учреждениями и частными лицами. По сути, это сектор экономики, ориентированный на удовлетворение коммерческих, профессиональных и бытовых потребностей общества.

За последние пять лет сфера услуг в Узбекистане демонстрировала устойчивый рост, исключением стал 2020 год, когда из-за пандемии наблюдалось снижение показателя до 99,2%. В последующие годы темпы роста восстанавливались: в 2021 году – 110,9%, в 2022 году – 109,1%, в 2023 году – 107,1%, в 2024 году – 107,7%.

По итогам 2024 года валовая добавленная стоимость сферы услуг в Узбекистане составила 657,3 трлн сумов ($50,57 млрд), что на 7,7% больше по сравнению с 2023 годом. Об этом сообщило Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан[1].

Одним из перспективных направлений данной сферы является предоставление туристических услуг

В настоящее время туристическая индустрия является стратегически важным направлением развития. Политическая обстановка, эпидемия вируса, другие неблагоприятные факторы внешней среды привели к необходимости полного пересмотра стратегии развитии данного направления. Многие внешние направления перестали развиваться, произошла переориентация на внутренний туризм. Встали вопросы наличия необходимой инфраструктуры, качественной сферы обслуживания увеличивающихся туристических потоков. В данном аспекте существует ещё большое количество нерешённых проблем, конкурентоспособность отечественных средств размещения во многих случаях ниже, чем западных отелей и гостиниц. Уровень сервиса, индустрия развлечения отстают в своём развитии по сравнению с лучшим мировым опытом. Для решения указанных проблем можно использовать современный метод стратегического управления. Формирование и

[1] https://daryo.uz/ru/2025/02/05/dohody-sfery-uslug-v-uzbekistane-vyrosli-na-77%25-v-2024-godu

реализация стратегии развития поможет туристической индустрии повысить свою конкурентоспособность в мировом туризме

В принятой в нашей стране Стратегии 2030 намечено увеличение числа туристов путем создания широких условий для развития внешнего и внутреннего туризма в Узбекистане, а именно доведение числа зарубежных туристов до 15 миллионов, внутренних туристов — до 25 миллионов, туристов, приезжающих по паломническому туризму, — до 3 миллионов.

Кроме того, намечено создание в республике 30 крупных туристских кластеров, увеличение не менее чем в 2 раза количества гостевых мест, строительство 25 канатных дорог в горной местности, доведение количества туристских махаллей до 175. Доведение экспорта туристских услуг до 5 миллиардов долларов, медицинского и образовательного туризма — до 1,5 миллиарда долларов в год. Разработка национальной программы «Жемчужины древней истории» и реставрация в ее рамках объектов культурного наследия, создание на территории памятников «музеев под открытым небом».

Генеральный секретарь ООН Антонио Гутерриш заявил, что туризм как один из крупнейших секторов глобальной экономики обладает огромным потенциалом для сближения культур, создания новых возможностей и содействия устойчивому развитию.

Несмотря на то, что индустрия туризма более всего пострадала от пандемии коронавируса, этот сектор восстанавливается очень быстро. По данным ЮНВТО, оборот индустрии международного туризма к концу 2023 года достиг 88% от допандемийного уровня.

В последние годы наблюдается значительное расширение туристической инфраструктуры региона, включая рост числа гостиниц, транспортных услуг и сервисных предприятий. В 2024 году Самарканд посетили 2 миллиона 523 тысячи иностранных и 4 миллиона 715 тысяч местных туристов. Средняя продолжительность их пребывания составила 2,7 дня, а экспорт туристических услуг достиг 537 миллионов долларов США. В настоящее время в регионе функционируют 642 средства размещения общей вместимостью 18 тысяч мест.

Для того, чтобы более активно использовать синергетические эффекты, необходимо внедрять цифровые технологии, а именно осуществлять:

- Внедрение цифровых решений в бронировании, навигации и информационной поддержке туристов;
- Расширение онлайн-продвижения туристических продуктов через соцсети, платформы бронирования и цифровую рекламу;
- Создание национального бренда Узбекистана как привлекательного туристического направления.

Более широкое использование цифровых технологий может помочь реализации цели улучшения имиджа территорий и продвижению туристических продуктов. Необходима более активная программа SMM продвижения туризма Узбекистана.

Развитие сферы услуг и туристической индустрии является важным направлением экономического роста Узбекистана. За последние годы страна демонстрирует уверенный прогресс в этом секторе, однако дальнейшее развитие требует комплексного подхода. Стратегия 2030 определяет ключевые приоритеты, направленные на повышение конкурентоспособности, улучшение инфраструктуры и привлечение иностранных и внутренних туристов.

Для успешной реализации стратегии необходима тесная координация между государством, бизнесом и образовательными учреждениями. Современные технологии, эффективное управление ресурсами и усиление международного сотрудничества помогут Узбекистану занять достойное место на мировом туристическом рынке.

Список использованных источников

1. file:///C:/Users/User/Downloads/k-voprosu-o-strategii-razvitiya-turisticheskoy-industrii-v-rf.pdf
2. https://dunyo.info/ru/prezident/prezident-uzbekistana-podderzhka-predprinimatelstva-%E2%80%93-nash-strategicheskiy-put

SAVDO XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING IQTISODIY AHAMIYATI

ARTIKOV ZOKIR SAYFIDDINOVICH
O‘zbekiston Respublikasi, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Real iqtisodiyot” kafedrasi mudiri, PhD, dotsent
Muallifning elektron manzili: zokirartikov86@gmail.com
Muallifning uyali aloqa raqami: +99897 918 70 74

Annotatsiya. Usbu maqolada savdo xizmatlarini rivojlantirishning strategik yo‘nalishlari tahlil qilingan. Zamonaviy iqtisodiy sharoitda savdo xizmatlari nafaqat iqtisodiy o‘sishning muhim omili, balki innovatsion biznes modellarini shakllantirishda ham muhim rol o‘ynaydi. Tadqiqotda savdo xizmatlarining asosiy yo‘nalishlari, ularning iqtisodiy samaradorligi va kelajakdagi rivojlanish istiqbollari ko‘rib chiqiladi. Shuningdek, O‘zbekistonda savdo xizmatlarini modernizatsiya qilish bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: Savdo xizmatlari, iqtisodiy samaradorlik, innovatsiya, elektron tijorat, strategik rivojlanish, biznes modeli, logistika, raqamli texnologiyalar, tadbirkorlik, globalizatsiya.

Аннотация: В данной статье анализируются стратегические направления развития торговых услуг. В современных экономических условиях торговые услуги играют важную роль не только в обеспечении экономического роста, но и в формировании инновационных бизнес-моделей. В исследовании рассматриваются ключевые направления торговых услуг, их экономическая эффективность и перспективы дальнейшего развития. Также предложены рекомендации по модернизации торговых услуг в Узбекистане.

Ключевые слова: Торговые услуги, экономическая эффективность, инновации, электронная коммерция, стратегическое развитие, бизнес-модель, логистика, цифровые технологии, предпринимательство, глобализация.

Annotation: This article analyzes the strategic directions for the development of trade services. In the modern economic environment, trade services play a crucial role not only in ensuring economic growth but also in shaping innovative business models. The research examines the key aspects of trade services, their economic efficiency, and future development prospects. Additionally, recommendations for modernizing trade services in Uzbekistan are proposed.

Keywords: Trade services, economic efficiency, innovation, e-commerce, strategic development, business model, logistics, digital technologies, entrepreneurship, globalization.

Kirish. Bugungi kunda xizmatlar sohasi, xususan, savdo xizmatlari jahon iqtisodiyotining eng muhim tarkibiy qismlaridan biriga aylangan. Globalizatsiya jarayonlari, raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi va iste’molchilar talabining o‘zgarishi savdo xizmatlarini takomillashtirish va ularni zamonaviy strategik yo‘nalishlar asosida rivojlantirish zaruratini yuzaga keltirmoqda.

O‘zbekiston iqtisodiyotida savdo xizmatlari muhim o‘rin tutadi. So‘nggi yillarda mamlakatimizda xizmatlar sohasini modernizatsiya qilish, elektron tijoratni rivojlantirish va biznes uchun qulay muhit yaratishga qaratilgan qator islohotlar amalga oshirilmoqda. Shu bilan birga, savdo xizmatlarini strategik rivojlantirish jarayonida infratuzilmani yaxshilash, logistika tizimini takomillashtirish, iste’molchilar talabini chuqur o‘rganish va innovatsion texnologiyalarni joriy etish kabi muhim masalalar dolzarb bo‘lib qolmoqda.

Asosiy qism. Bugungi kunda savdo xizmatlari jahon iqtisodiyotining ajralmas qismi bo‘lib, mamlakatlarning iqtisodiy o‘sishi va aholi farovonligini oshirishda muhim rol o‘ynamoqda. O‘zbekiston ham bu sohaga alohida e’tibor qaratib, uni strategik yo‘nalishda rivojlantirish choralarini ko‘rmoqda. Tadqiqot davomida O‘zbekistonda savdo xizmatlarining hozirgi holati, rivojlanish dinamikasi va asosiy muammolari chuqur o‘rganildi. Ular quyidagilar:

⇨ Savdo xizmatlari mamlakat yalpi ichki mahsulotining (YAIM) sezilarli qismini tashkil etadi va yildan-yilga uning ulushi oshib bormoqda;

⇨ So‘nggi yillarda elektron tijoratning o‘sishi kuzatilmoqda. Onlayn savdo platformalari, elektron to‘lov tizimlari va raqamli xizmatlar bu sohaga yangi imkoniyatlar yaratmoqda;

⇨ Xalqaro tashkilotlar va qo‘shni davlatlar bilan savdo hamkorligi mustahkamlanib, xizmatlar eksporti hajmi oshmoqda;

⇨ Transport va yetkazib berish tizimlarining takomillashtirilmaganligi savdo xizmatlarining samaradorligiga ta’sir ko‘rsatmoqda;

⇨ Raqamli xizmatlar va onlayn savdoni tartibga solish mexanizmlari hali to‘liq rivojlanmagan;

⇨ Mahalliy kompaniyalar xalqaro bozorda raqobatbardosh bo‘lishi uchun innovatsiyalar va xizmat ko‘rsatish sifati bo‘yicha rivojlanishga ehtiyoj sezilmoqda;

⇨ Onlayn savdo platformalarining rivojlanishini qo‘llab-quvvatlash va raqamli infratuzilmani mustahkamlash orqali savdo xizmatlarini yangi bosqichga olib chiqish mumkin.

2022-yil 1-apreldan 2025-yil 1-yanvarga qadar chakana savdo va umumiy ovqatlanish, mehmonxona (joylashtirish) xizmatlari, avtotransportda yo‘lovchi va yuk tashish, transport vositalarini ta’mirlash va ularga texnik xizmat ko‘rsatish, kompyuter xizmatlari, maishiy texnikani ta’mirlash, agro va veterinariya xizmatlarini ko‘rsatuvchi hamda ko‘ngilochar maskanlarda xizmatlar ko‘rsatuvchi tadbirkorlik subyektlari uchun ijtimoiy soliq stavkasini 1 foiz etib belgilandi. Bunda: mazkur soliq imtiyozi tadbirkorlik subyektlari tomonidan, agar ularning yuqorida ko‘rsatilgan faoliyat turlarini amalga oshirishdan olgan daromadlari joriy hisobot (soliq) davri yakunlari bo‘yicha jami daromadning kamida 60 foizini tashkil etsa, qo‘llaniladi.

Tadbirkorlik subyektlariga 2022-yil 1-yanvardan boshlab 2027-yil 1-yanvarga qadar mehmonxona (joylashtirish vositalari) va-maydoni 5 ming kvadrat metrdan yuqori bo‘lgan savdo komplekslari (shu jumladan, ular egallagan yer uchastkalari) bo‘yicha yuridik shaxslardan olinadigan yer solig‘i va yuridik shaxslarning mol-mulkiga solinadigan soliq stavkalarini 90 foizga kamaytiriladi.

Bunda, 2027-yil 1-yanvargacha yangidan quriladigan obyektlarga (shu jumladan, ular egallagan yer uchastkasiga) nisbatan mazkur imtiyozni ular foydalanishga topshirilgan oydan boshlab 5 yil muddat davomida qo‘llaniladi. Qaror bilan foyda solig‘ini hisoblashda binolarning qiymatini ikki yil davomida amortizatsiya xarajatlari sifatida chegirish huquqi berildi.

1-jadvaldan shuni ko‘rish mumkinki, respublikaning 13 ta hududlaridagi 31 ta tumanlarida mehmonxona (joylashtirish), savdo, umumiy ovqatlanish, ko‘ngilochar, turoperator va turagent xizmatlarini ko‘rsatayotgan tadbirkorlik subyektlari uchun maxsus soliq rejimi (aylanmadan olinadigan soliq stavkasini – 1 foiz) joriy etildi.[2] Ushbu hududlardagi obyektlar va ular egallagan yer uchastkasi bo‘yicha yuridik shaxslarning mol-mulkiga solinadigan soliq va yuridik shaxslardan olinadigan yer solig‘i miqdorlarini – mazkur soliqlar bo‘yicha hisoblangan summaning 1 foizi miqdorida belgilanadi.

[2] Xojiyev Elshod Yoqub o‘g‘li || O‘ZBEKISTONDA SAVDO XIZMATLARI SOHASINING RIVOJLANISH TENDENSIYASI VA ISTIQBOLLARI || 2023-yil, iyul. № 7-son. YASHIL IQTISODIYOT VA TARAQQIYOT

1-jadval

Mehmonxona (joylashtirish), savdo, umumiy ovqatlanish, ko‘ngilochar, turoperator va turagent xizmatlarini ko‘rsatayotgan tadbirkorlik subyektlari uchun maxsus soliq rejimi joriy etiladigan tuman va shaharlar tahlili

T/r	Hudud nomi	Tuman nomi
1	Qoraqalpog'iston Respublikasi	Taxtako'pir tumani, Xo'jayli tumani, Ellikqal'a tumani
2	Andijon viloyati	Xonobod shahri
3	Buxoro viloyati	Kogon tumani, Romitan tumani
4	Jizzax viloyati	Arnasoy tumani, Forish tumani, Zomin tumani
5	Qashqadaryo viloyati	Kitob tumani, Shahrisabz tumani, Qamashi tumani
6	Navoiy viloyati	Xatirchi tumani, Nurota tumani, Qiziltepa tumani
7	Namangan viloyati	Chust tumani, Yangiqo'rg'on tumani
8	Samarqand viloyati	Urgut tumani, Payariq tumani, Samarqand tumani, Toyloq tumani
9	Sirdaryo viloyati	Xovos tumani
10	Surxondaryo viloyati	Boysun tumani
11	Toshkent viloyati	Angren shahri, Ohangaron tumani, Parket tumani, Bo'stonliq tumani
12	Farg'ona viloyati	Rishton tumani
13	Xorazm viloyati	Bog'ot tumani, Xiva tumani, Xiva shahri

Tahlil natijalari shuni ko‘rsatdiki, O‘zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirish uchun keng imkoniyatlar mavjud. Biroq, bu jarayonda infratuzilmani takomillashtirish, huquqiy bazani mustahkamlash va biznes muhitini yanada yaxshilash kabi muhim masalalar hal qilinishi lozim. Innovatsion yondashuvlar va strategik rejalashtirish orqali mamlakat savdo xizmatlarini jadal rivojlantirish hamda global bozorda o‘z o‘rnini mustahkamlash imkoniyatiga ega.

Xulosa va takliflar. Savdo xizmatlari iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi bo‘lib, mamlakatning iqtisodiy barqarorligi, bandlik darajasi va aholining farovonligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. O‘zbekiston so‘nggi yillarda ushbu sohani rivojlantirish yo‘lida jiddiy qadamlar tashlamoqda. Elektron tijoratning rivojlanishi, xizmatlar sohasi infratuzilmasining kengayishi va xalqaro hamkorlikning mustahkamlanishi bu jarayonda muhim ahamiyat kasb etmoqda.

Tahlil natijalariga ko‘ra, O‘zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirish uchun keng imkoniyatlar mavjud. Biroq, sohaga to‘sqinlik qilayotgan muammolar – logistika tizimidagi kamchiliklar, raqamli infratuzilmaning yetarli darajada rivojlanmagani, tartibga solish masalalari va xalqaro raqobatga tayyorgarlikning sustligi – hal etilishi lozim. Strategik rejalashtirish va ilg‘or tajribalarni joriy qilish orqali ushbu sektorni jadal rivojlantirish mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

7. Adam Smith. *The Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell, 1776.

8. David Ricardo. *Principles of Political Economy and Taxation.* London: John Murray, 1817.

9. Joseph Schumpeter. *The Theory of Economic Development.* Harvard University Press, 1934.

10. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. *Marketing Management.* Pearson Education, 2016.

11. Michael E. Porter. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* The Free Press, 1985.

OVQATLANISH KORXONALARIDA MARKETING STRATEGIYALARINI QO’LLASHNING O’ZIGA XOS XUSUSIYATLARI

Kalanova M.B. – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Marketing” kafedrasi dotsent v.b.

Annotatsiya: Ushbu maqolada ovqatlanish korxonalarida marketing strategiyalarini qo‘llashning o‘ziga xos xususiyatlari o’rganilgan. Bozor sharoitlarining tez o‘zgarishi va raqobatning kuchayishi sharoitida bunday strategiyalarning samaradorligi tadbirkorlik muvaffaqiyati uchun muhim ahamiyatga ega hisoblanadi. Maqolada ovqatlanish xizmatlari uchun mo‘ljallangan marketing strategiyalarining asosiy turlari, ularning afzalliklari va kamchiliklari ko‘rib chiqilgan. Shuningdek, mijozlarning ehtiyojlari va xatti-harakatlarini tahlil qilish, zamonaviy marketing vositalaridan foydalanish, brend yaratish hamda xizmat sifatini yaxshilash usullari batafsil yoritilgan.

Kalit so’zlar: Marketing strategiyalari, korxona, ovqatlanish korxonalari, samarali marketing, mijozlar, innovatsiya, ijtimoiy tarmoqlar

Аннотация. В данной статье исследуются особенности использования маркетинговых стратегий на предприятиях общественного питания. В условиях быстрого изменения конъюнктуры рынка и усиления конкуренции эффективность таких стратегий важна для успеха бизнеса. В статье рассматриваются основные виды маркетинговых стратегий услуг общественного питания, их преимущества и недостатки. Также подробно освещены методы анализа потребностей и поведения клиентов, использования современных инструментов маркетинга, создания бренда, повышения качества обслуживания.

Ключевые слова: Маркетинговые стратегии, предприятие, предприятия общественного питания, эффективный маркетинг, клиенты, инновации, социальные сети.

Abstract. This article examines the specifics of using marketing strategies in catering establishments. In the context of rapidly changing market conditions and increasing competition, the effectiveness of such strategies is important for business success. The article discusses the main types of marketing strategies for catering services, their advantages and disadvantages. It also covers in detail the methods of analyzing customer needs and behavior, using modern marketing tools, creating a brand, and improving service quality.

Key words: Marketing strategies, enterprise, catering enterprises, effective marketing, customers, innovation, social networks

Айнан овқатланиш соҳасида ҳам йирик ишлаб чиқариш корхоналари пайдо бўлаётганлиги янги иш ўринлари билан бир қаторда янги хизмат турларини пайдо бўлишига сабаб бўлмоқда. Bozor iqtisodiyoti sharoitida ovqatlanish korxonalari uchun marketing strategiyalarini to’g’ri ishlab chiqish va amalga oshirish korxonaning raqobatbardoshligini oshirishda muhim o‘rin tutadi. Bu maqolada ovqatlanish korxonalarida marketing strategiyalarini qo‘llashning asosiy yo‘nalishlari, ularning o’ziga xos jihatlari va samaradorlikka ta’siri muhokama qilinadi.

Marketing strategiyalari bu – korxonaning bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi uchun belgilangan maqsadlar va ushbu maqsadlarga erishish yo’llarini o‘z ichiga olgan tizimdir. Ovqatlanish korxonalarida marketing strategiyalari quyidagi vazifalarni bajaradi:

1. Bozorni o‘rganish va maqsadli auditoriyani aniqlash;
2. Xizmatlar sifatini yaxshilash va mijozlar ehtiyojlarini qondirish;
3. Korxona brendini shakllantirish va rivojlantirish;
4. Savdo hajmini oshirish va raqobatbardoshlikni ta’minlash.

Ovqatlanish korxonalari marketing faoliyati quyidagi o‘ziga xos xususiyatlarga ega:

1. Mahsulotning sezgirligi: Ovqatlanish xizmatlari sifat va ta’m jihatidan mijozlar uchun yuqori ahamiyatga ega. Shu bois, mijozlarning mahsulot haqidagi fikrlari marketing strategiyalarida ustuvor o‘rin tutadi.

2. Mavsumiylik: Ovqatlanish xizmatlariga bo‘lgan talab mavsumiy o‘zgarishlarga bog‘liq bo‘lib, bu marketing rejalashtirishda hisobga olinishi lozim.

3. Hududiy cheklov: Ovqatlanish korxonalari asosan mahalliy bozorda faoliyat yuritadi, bu esa mijozlar bilan yaqin aloqalarni talab qiladi.

4. Innovatsion yondashuv: Zamonaviy texnologiyalar, xususan, ijtimoiy tarmoqlar va mobil ilovalardan foydalanish marketingni yanada samarali qilish imkonini beradi.

Ovqatlanish korxonalarida qo‘llanilishi mumkin bo‘lgan marketing strategiyalari quyidagilardan iborat:

1. Differensiallashgan strategiya: Mijozlarning turli ehtiyojlarini hisobga olgan holda maxsus menyular, xizmatlar yoki aktsiyalar taklif qilish.

2. Narx strategiyasi: Bozor talabiga mos ravishda maqbul narx siyosatini ishlab chiqish va qo‘llash.

3. Reklama strategiyasi: Mahsulot va xizmatlarni targ‘ib qilish uchun ijtimoiy tarmoqlar, internet reklama va boshqa media vositalaridan foydalanish.

4. Sodiqlik dasturlari: Mijozlarni ushlab qolish va ularning qayta murojaat qilishini ta’minlash uchun bonus va chegirmalar tizimini joriy qilish.

Samarali marketing uchun tavsiyalar

1. Mijozlarni o‘rganish: Doimiy ravishda mijozlarning ehtiyojlari va fikr-mulohazalarini o‘rganish orqali xizmat sifatini yaxshilash.

2. Brend yaratish: O‘ziga xos brend yaratish va uni ommalashtirish orqali raqobatchilardan ajralib turish.

3. Ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish: Instagram, Facebook va TikTok kabi platformalarda faol bo‘lish orqali keng auditoriyaga yetib borish.

4. Marketing samaradorligini baholash: Har bir marketing kampaniyasining natijalarini tahlil qilib, kelgusidagi strategiyalarni takomillashtirish.

Umuman olganda ovqatlanish korxonalarida mahsulot diversifikatsiyasi ham juda muhim. Ovqatlanish korxonalari o’z menyularini doimiy ravishda yangilab turishlari va mijozlarning turli xil ta’bini qondirishi kerak:

Mahalliy taomlar: Mahalliy an’analarni saqlash orqali o’ziga xoslik yaratish.

Sog’lom ovqatlanish: Sog’lom turmush tarziga e’tibor beruvchi mijozlar uchun maxsus taomlar (organik, vegetarian, kaliy kam mahsulotlar va boshqalar) taklif etish.

Bolalar uchun mahsus menyu: Oilaviy tashriflar sonini oshirish uchun bolalarga mo’ljallangan taomlar taklif qilish kerak deb o’ylayman.

Mavsumiy menyular: Fasllarga qarab maxsus taomlar yoki ichimliklar kiritish kerak.

Ovqatlanish korxonalari uchun qulay joy tanlash strategiyaning asosiy qismi hisoblanadi. Ovqatlanish korxonalari iloji boricha ish joylariga yoki universitetlarga yaqin bo’lishi lozim. Ovqatlanish korxonalarining asosiy mijozlari talabalar yoki ishlaydigan xodimlar bo’ladi. Yoki ovqatlanish korxonalarini savdo markazlarida yoki gavjum ko’chalarda ochish ham mijozlar soniga yaxshi tomonlama ta’sir qiladi.

Eng muhim tomonlardan biri albatta bu raqobatchilarni o’rganish, raqobatchilarning menyusi, xizmatlari va narxlarini doimiy kuzatish orqali ulardan farqlanuvchi jihatlar yaratish mumkin. Raqobatchidan sifat jihatidan ustun bo’lgan mahsulotlarni taklif qilish lozim va mahalliy bozorda noyob mahsulotlar va xizmatlar joriy qilish lozim.

Ijtimoiy ma’suliyat va brend imidjini yaratish lozim deb o’ylayman. Atrof muhitga e’tibor: Qayta ishlanuvchi idishlardan foydalanish, chiqindilarni kamaytirish kabi tashabbuslar mijozlarda yaxshi taasurot qoldiradi. Jamiyatga hissa qo’shish: mahalliy jamiyatga yordam berish orqali brendga ishonchni oshirish mumkin.

Ovqatlanish korxonalarida marketing strategiyalarini muvaffaqiyatli amalga oshirish korxonaning raqobatbardoshligini oshiradi va daromadini ko‘paytiradi. Zamonaviy marketing vositalaridan foydalanish, mijozlarga yo‘naltirilgan

yondashuv va innovatsion strategiyalarni qo‘llash sohada muvaffaqiyatga erishishning asosiy omillaridir. Maqolada keltirilgan tavsiyalar marketing strategiyalarini samarali tashkil etishda amaliy yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining “Umumiy ovqatlanish tashkilotlarining faoliyatini yanada takomillashtirish va xodimlarining kasbiy darajasini oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 10.10.2012 yildagi 289-son.
2. Каланова, Мохигул. (2024). Дунёда бренд остида фаолият юритаётган йирик овқатланиш тармоғининг ўзига хос хусусиятлари. Ilg‘or iqtisodiyot va pedagogik texnologiyalar. 1. 293-298. 10.60078/3060-4842-2024-vol1-iss2-pp293-298.
3. Chaffey, D., Ellis-Chadwick, F. "Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice." Pearson, 2020-yil.
4. Bala, M., Verma, D. "Artificial Intelligence and its Role in Marketing." International Journal of Research in Engineering, Science and Management, 2022-yil
5. Kotler P., Keller K. "Marketing Management". – Pearson Education, 2016.
6. Kotler P., Armstrong G. "Principles of Marketing". – Pearson, 2018.
7. Ibodov K.M. Marketing. Darslik. – T.: Fan va texnologiya, 2019.- 424 b.

МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЁТИ РАҚОБАТБАРДОШЛИГИНИНГ МОҲИЯТИ ВА РИВОЖЛАНИШИ

Дусматов Бегмухаммад Олимжонович
СамИСИ “Реал иқтисодиёт”
кафедраси доценти
Мирзаахмедов Мирзиё Улуғбек ўғли
СамИСИ “Иқтисодиёт” факультети талабаси

Аннотация: Мазкур мақолада Халқаро иқтисодий рақобат техник тараққиётнинг энг муҳим омили ҳисобланади ва унинг таъсирида ишлаб чиқариш, бошқарув технологияларининг доимий янгиланиб бориш жараёни давом этади, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турлари янгиланади ва сифати ортиб бориши ёритилган.

Калит сўзлар: Рақобат, маҳсулотнинг рақобатбардошлиги, саноат корхоналари, менежмент, инновация, инновацион бошқарув, инновацион фаолият.

Аннотация: В этой статье международная экономическая конкуренция является важнейшим фактором технического развития, и ее влияние будет продолжать процесс постоянного обновления технологий производства и управления, будут обновляться виды производимой продукции и будет отражаться повышение качества

Ключевые слова: Конкуренция, конкурентоспособность продукции, промышленные предприятия, менеджмент, инновации, инновационный менеджмент, инновационная деятельность.

Annotation: In this article, international economic competition is the most important factor of technical development, and its influence will continue the process of constant updating of production and management technologies, types of products will be updated and quality improvement will be reflected

Keywords: Competition, product competitiveness, industrial enterprises, management, innovation, innovation management, innovation activity.

Дунё мамлакатлари иқтисодий ривожланишнинг қайси моделини танламасин мамлакат иқтисодиётининг жаҳон хўжалигидаги мавқеи ва ўрни унинг рақобатбардошлик даражаси билан белгиланади. Халқаро иқтисодий рақобат техник тараққиётнинг энг муҳим омили ҳисобланади ва унинг таъсирида ишлаб чиқариш, бошқарув технологияларининг доимий янгиланиб бориш жараёни давом этади, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турлари янгиланади ва сифати ортиб боради.

Биринчи навбатда, жаҳон бозорида тенг рақобатлаша оладиган ва кейинги босқичда иқтисодий ўсишнинг, иқтисодиётни янада модернизация ва диверсификация қилишнинг локомотивига айланиши мумкин бўлган тармоқ ва корхоналарни жадал ривожлантириш ҳамда аниқ йўналтирилган ҳолда қўллаб-қувватлашни таъминлаш зарур. Рақобатбардошлик деганда одатда товар ишлаб чиқарувчиларнинг минимал рентабелликни таъминловчи нархда ташқи бозорда сотиш учун ишлаб чиқаришга бўлган қобилияти тушунилади. Таъкидлаш лозимки, рақобатбардошлик товарлар бозори билан чекланиб қолмай, макроиқтисодий тавсифга эга ҳисобланади.

Тарихан мамлакатларнинг рақобатбардошлиги концепцияси миллий иқтисодиётнинг халқаро меҳнат тақсимотидаги ўрнини белгилаб берувчи қиёсий афзалликлари назариясига асосланган.

Қиёсий афзалликлар мамлакатга табиатдан берилган бўлиб, улар абадий эмас ва такрор ишлаб чиқарилмайди. Ушбу рақобат афзалликлари фан ва техниканинг ривожланиши, ишлаб чиқариш билан интеграциялашуви, ишлаб чиқариш даражасида глобаллашуви ва товарни ишлаб чиқаришдан тортиб то уни истеъмолчига етказиб беришгача бўлган барча босқичларда инновацияларга асосланади.

Ўзбекистон қуйидаги қиёсий афзалликларга эга:

- қишлоқ хўжалиги ривожланиши учун қулай табиий-иқлим шароитларининг

мавжудлиги;

- бой табиий ресурслар ва рекреация ресурсларига эгалиги;
- бой маданий-тарихий меросга эгалиги туризмни ривожлантириш имконини беради;
- мамлакатнинг қулай географик жойлашуви;
- Ўзбекистон аҳолисининг меҳнатсеварлиги ва тадбиркорлик қобилиятига эга бўлган меҳнат ресурсларининг мавжудлиги.

Ўзбекистоннинг рақобат жиҳатдан афзалликларини таҳлил қиладиган бўлсак,

қуйидагиларни ажратиш мумкин:

- мамлакат сиёсий ва ҳуқуқий тизимининг барқарорлиги;

- инсонни ривожлантиришга (таълим, соғлиқни сақлаш, ижтимоий эҳтиёжларга) катта қўйилмалар;

-аҳоли ўртача яшаш ёшининг узунлиги;

- меҳнат ресурсларининг рақобатбардошлиги;

- мамлакат аҳолиси таълим даражасининг юқорилиги.

Шундай қилиб, рақобат нуқтаи назаридан афзалликлар ўзгарувчан бўлиб, инсон капиталининг ривожланиши, инновацион юқори технологиялар, интеллект билан боғлиқ ва ўз табиатига кўра чексиздир. Мамлакатнинг қиёсий ва рақобат афзалликларини аниқ фарқлаш лозим. Бир мамлакатда қиёсий ва рақобат афзалликларининг интеграциялашуви унинг глобал иқтисодиётдаги рақобатбардошлигини кучайтиради.

Жаҳон иқтисодиётининг барқарор ривожланиш суръатларини таъминлаш, халқаро рақобатни вужудга келтиришнинг муҳим шарти дунё мамлакатлари иқтисодиётининг очиқлиги билан белгиланади. Ўзбекистон иқтисодиёти эркинлашуви чуқурлашиб, очиқлик даражаси ортиб жаҳон хўжалигига интеграциялашуви кучайиб бормоқда.

Баъзи иқтисодчиларнинг фикрича, иқтисодиётнинг очиқлик даражаси миллий ишлаб чиқаришнинг тармоқ таркибига боғлиқдир. Ишлаб чиқариш ҳажмининг умумий таркибида базавий тармоқлар улуши қанчалик юқори бўлса, иқтисодиётнинг очиқлик даражаси шунчалик паст бўлади. Ушбу ҳолат базавий тармоқларнинг халқаро ихтисослашув жараёнига кам даражада жалб этилганлиги ва асосан ички бозорга йўналтирилганлиги билан изоҳланади.

Қайд этиб ўтилганидек, иқтисодиётнинг очиқлиги халқаро иқтисодий рақобатнинг муҳим шарти ҳисобланади. Мамлакатларнинг рақобатбардошлиги қандай аниқланади ва у нималарга боғлиқ? Нима сабабдан баъзи мамлакатлар рақобатбардошлиги жиҳатидан бошқа мамлакатларга нисбатан илгарилаб кетган?

Рақобатбардошлик тушунчасига иқтисодий адабиётда фирмаларнинг мавжуд шароитда рақобатчиларига нисбатан баҳо ва баҳосиз тавсифига кўра товарларни лойиҳалаштириш, тайёрлаш ва сотиш борасидаги реал ва потенциал имкониятларидир дея таъриф берилади.

Мамлакатлар рақобатбардошлигини таҳлил этувчи халқаро тадқиқотлардан бири – бу Жаҳон иқтисодий форумининг методикаси ҳисобланади. Тадқиқот жараёнида мамлакатнинг иқтисодий ўсишини баҳолашда ўрта ва узоқ муддатли ривожланиш динамикасини тавсифловчи муҳим макро ва микроиқтисодий кўрсаткичлар асосида рақобатбардошликнинг агрегат индекслари ҳисобланади. Ушбу методика 30 йилдан буён қўлланилади ва унинг натижалари Жаҳон иқтисодий форумининг Глобал рақобатбардошлик тўғрисидаги маърузасида чоп этилади.

Хулоса қилиб айтганда мамлакат корхоналарида тайёрланаётган маҳсулотларнинг рақобатдошлигини ошириш негизида миллий иқтисодиётимизнинг жаҳон хўжалик тизимидаги ўрнини мустаҳкамлаш масаласига алоҳида эътибор қаратиб, “Биринчи даражали эътибор

мамлакатимиз иқтисодиётининг рақобатбардошлигини ошириш бўйича дастур тайёрлаш ва уни амалга оширишга қаратилиши зарур

Фойдаланилган адабиётлар

1.Кадыров А.М., Дусматов Б.А. РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С РОСТОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА //Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2013. №. 1. – С. 255-259.

2. Дусматов Б.О. Основные показатели оценки эффективности инновационных проектов в АПК //Инновации и инвестиции. 2018. №. 8. – С. 8-12.

3. Dusmatov B.O., Fozilov V.A. Innovative Approaches to Managing the Development of Industrial Enterprises //International journal on economics, finance and sustainable development. 2023.

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.
Махмудов Суннатжон Абдужаббор Угли
2-й курс, направление подготовки: 38.04.02 «Менеджмент»
Профиль: «Бизнес и менеджмент» (квалификация «магистр»)
Группа 14.7-2333
Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ)

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия общественного питания. Приводятся рекомендации по повышению уровня управления, что способствует улучшению обслуживания клиентов, увеличению прибыли и устойчивому развитию предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятие, общественное питание, технологий, качество, стандарты, стратегия.

Annotatsiya: Ushbu maqolada umumiy ovqatlanish sanoatida qo'llaniladigan sifat menejmentining asosiy modellari muhokama qilinadi. Mahsulot va xizmatlar sifatini oshirish bilan birga, korxonaning raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiluvchi ushbu modellarni amalga oshirish bo‘yicha tavsiyalar berilgan.

Kalit so'zlar: raqobatbardoshlik, korxona, umumiy ovqatlanish, texnologiya, sifat, standartlar, strategiya.

Abstract: In this article the main factors affecting the competitiveness of catering enterprises are considered. Recommendations are made to improve the level of management, which contributes to better customer service, increase profits and sustainable development of the enterprise.

Key words: competitiveness, enterprise, catering, technology, quality, standards, strategy.

Конкурентоспособность на предприятиях общественного питания зависит от множества факторов, которые определяют их успех на рынке.

Одним из ключевых факторов конкурентоспособности является высокий уровень качества блюд. Предприятия общественного питания может предложить аутентичные национальные блюда, приготовленные по традиционным рецептам с использованием свежих, качественных ингредиентов. Уникальность рецептур и правильное сочетание специй создают неповторимый вкус, который привлекает клиентов.

Включение в меню как традиционных блюд (например, плова, лагмана, шашлыков), так и уникальных авторских интерпретаций поможет предприятию общественного питания выделиться среди конкурентов. Предприятие общественного питания также может экспериментировать с сезонными и тематическими предложениями, что будет способствовать

Предприятия общественного питания должны предлагать конкурентоспособные цены, которые соответствуют качеству и уровню обслуживания. Например, предприятия общественного питания может использовать стратегию «ценового дифференцирования», предлагая как доступные блюда для широкой аудитории, так и эксклюзивные блюда для более взыскательных клиентов. Важно, чтобы цена отражала ценность, которую клиент получает от посещения.

Периодические акции, например, скидки на блюда в определенные дни или специальные предложения для постоянных клиентов, помогут привлечь больше посетителей и создать лояльную аудиторию.

Высокий уровень обслуживания играет важную роль в создании конкурентных преимуществ. Предприятия общественного питания должны обеспечить быстрое, вежливое и профессиональное обслуживание. Квалифицированные официанты, внимательные к пожеланиям клиентов, создадут положительный имидж заведения.

Регулярные тренинги для сотрудников по стандартам обслуживания, знанию меню и взаимодействию с клиентами помогут обеспечить высокий уровень сервиса.

Атмосфера на предприятиях общественного питания играет важную роль, особенно если заведение ориентировано на туристов и местных жителей, которые ищут уникальный опыт. На предприятии общественного питания можно создать атмосферу, отражающую культуру и традиции Узбекистана, например, с использованием национальных элементов декора, мягкой музыки и традиционного освещения.

Чистота и комфорт – это также важный аспект, поскольку привлекательная и чистая обстановка в сочетании с удобными местами для гостей создаст положительное впечатление о ресторане.

Конкурентоспособность ресторана во многом зависит от его местоположения. Если ресторан находится в центре города или в туристическом районе, это значительно увеличивает поток посетителей.

Удобный доступ к ресторану, наличие парковки или близость к общественному транспорту также играют важную роль.

Наличие хорошей видимости, привлекательных витрин и вывесок помогает привлечь внимание прохожих, в том числе туристов, которые могут заинтересоваться уникальной атмосферой заведения.

Для успешной конкурентной позиции ресторану необходимо активно работать с социальными сетями. Публикации в Instagram, Facebook, а также на платформах отзывов (например, TripAdvisor или Google Reviews) могут способствовать привлечению как постоянных клиентов, так и туристов.

Положительные отзывы и высокий рейтинг на онлайн-платформах играют важную роль в принятии решения клиентом. Для предприятиях общественного питания важно активно работать с отзывами клиентов, оперативно реагировать на жалобы и поощрять довольных гостей оставлять положительные комментарии.

Участие в местных или международных фестивалях может помочь предприятию общественного питания привлечь внимание и расширить клиентскую базу.

На предприятиях общественного питания повара должны обладать глубокими знаниями и опытом в приготовлении узбекской кухни, чтобы блюда были не только вкусными, но и приготовленными по традиционным рецептам.

Хорошо слаженная команда – от администраторов до поваров – способствует бесперебойной работе ресторана и поддержанию высокого уровня сервиса.

Использование технологий для оптимизации процессов, таких как системы автоматизированного учета заказов, резервирование столиков через онлайн-платформы или системы для управления складом, помогает улучшить операционную эффективность.

Введение в работу экологически чистых технологий (например, использование органических продуктов или минимизация пищевых отходов) может стать дополнительным конкурентным преимуществом, особенно для экологически сознательных клиентов.

Предприятия общественного питания должны соблюдать высокие стандарты безопасности и гигиеничности, что включает не только поддержание чистоты в помещении, но и сертификацию продуктов, контроль за их качеством на каждом этапе – от закупки до подачи.

Включение в меню блюд, приготовленных из свежих сезонных продуктов, может стать важным конкурентным преимуществом. Предприятия общественного питания могут предложить уникальные сезонные блюда, которые будут доступными только в определенное время года.

Организация мероприятий, таких как национальные культурные вечера или мастер-классы по приготовлению традиционных блюд, может привлечь дополнительное внимание и создать уникальный опыт для гостей.

Конкурентоспособность предприятий общественного питания зависит от способности обеспечивать высокое качество продукции, предоставлять отличный сервис, создавать уникальную атмосферу и поддерживать активную маркетинговую стратегию. Важно учитывать все вышеперечисленные факторы и постоянно адаптировать их под изменяющиеся потребности клиентов и рыночную ситуацию.

Список использованной литературы:

1. Кемеровский государственный университет. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2014. – 142 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278243. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8353- 1655-7. – Текст: электронный.

2. Агарков, А. П. Управление качеством : учебник / А. П. Агарков. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 204 с. : ил.табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684370. – Библиогр.: с. 153- 156. – ISBN 978-5-394-04549-3. – Текст: электронный.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЦИФРОВЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В БИЗНЕСЕ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.

Аннотация. В данном тезисе рассмотрены основные теоретические аспекты и практические примеры цифровых трансформаций, произошедших в бизнес. Даны результаты исследования ключевых аспектов цифровой трансформации крупных организаций и предоставлены методические рекомендации для успешного внедрения результатов исследования.

Ключевые слова и словосочетания: технологическая трансформация, организационная трансформация, культурная трансформация, трансформации бизнеса, искусственный интеллект, цифровая трансформация, интеграция.

Annotatsiya. Ushbu tezis biznesda sodir bo'lgan raqamli transformatsiyalarning asosiy nazariy jihatlari va amaliy misollarini ko'rib chiqadi. Yirik tashkilotlarning raqamli transformatsiyasining asosiy jihatlarini o‘rganish natijalari taqdim etilgan va tadqiqot natijalarini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun uslubiy tavsiyalar berilgan.

Kalit so'zlar va iboralar: texnologik transformatsiya, tashkiliy transformatsiya, madaniy transformatsiya, biznes transformatsiyasi, sun'iy intellekt, raqamli transformatsiya, integratsiya..

Abstract. This thesis examines the main theoretical aspects and practical examples of digital transformations that have occurred in business. The results of the study of key aspects of digital transformation of large organizations are given and methodological recommendations for the successful implementation of the research results are provided.

Keywords and phrases: technological transformation, organizational transformation, cultural transformation, business transformation, artificial intelligence, digital transformation, integration.

Цифровая трансформация бизнеса представляет собой процесс интеграции цифровых технологий в различные аспекты бизнеса, с целью повышения эффективности, улучшения взаимодействия с клиентами и адаптации к изменяющимся условиям рынка. В последние годы концепция цифровой трансформации приобрела особенно высокую актуальность. Рассмотрим основные теоретические аспекты и практические примеры цифровых трансформаций, произошедших в бизнесе.

Цифровая трансформация охватывает несколько ключевых направлений:

- технологическая трансформация: внедрение новых технологий, таких как облачные вычисления, искусственный интеллект (ИИ), большие данные (Big Data), интернет вещей (IoT) и блокчейн. Это позволяет компаниям автоматизировать процессы, анализировать большие объемы данных и улучшать принятие решений.
- организационная трансформация: изменения в структуре и управлении компаниями, что часто включает в себя внедрение гибких методологий работы (например, agile), трансформацию корпоративной культуры и организационных процессов.
- культурная трансформация: смыслом цифровой трансформации является не только внедрение технологий, но и изменение мышления сотрудников. Это включает развитие цифровых навыков, повышение уровня доверия к новым инструментам и улучшение взаимодействия между различными подразделениями.
- взаимодействие с клиентами: цифровая трансформация требует изменений в подходах к маркетингу и обслуживанию клиентов, что достигается через использование омниканальности, персонализированных предложений, а также автоматизированных систем поддержки клиентов.

На практике цифровая трансформация бизнеса осуществляется по различным направлениям:

Искусственного интеллект (ИИ) и машинное обучение активно применяются для улучшения процессов принятия решений. Компании используют ИИ для персонализации маркетинговых предложений, прогнозирования потребностей клиентов и автоматизации бизнес-процессов. Например, в сфере финансов и банковского дела ИИ используется для оценки кредитоспособности, анализа рисков и улучшения клиентского сервиса.

Пример: Компания JP Morgan использует искусственный интеллект для автоматизации юридических и бухгалтерских процессов. Например, ИИ-система помогает с анализом контрактов, экономя время сотрудников.

Компании строят собственные цифровые экосистемы для создания новых бизнес-моделей и увеличения взаимодействия с клиентами. Это может быть создание цифровых платформ, которые объединяют производителей, поставщиков и потребителей в единую систему.

Пример: Alibaba и Amazon – яркие примеры использования цифровых платформ. Эти компании не просто продают товары, но и создают экосистемы для взаимодействия между бизнесами и конечными пользователями.

Цифровизация производства через внедрение технологий интернета вещей (IoT), автоматизации процессов и использование цифровых двойников. Применение таких технологий позволяет повысить производительность, снизить затраты и улучшить качество продукции.

Пример: Siemens и General Electric активно используют цифровых двойников для симуляции работы своих заводов, что позволяет оптимизировать процессы в реальном времени.

Облачные решения становятся важным инструментом для обеспечения гибкости бизнеса. Облачные технологии позволяют малым и средним предприятиям более эффективно конкурировать с крупными компаниями, снизить расходы на инфраструктуру и быстро адаптироваться к изменениям на рынке.

Пример: Microsoft Azure и Amazon Web Services (AWS) предлагают облачные решения, которые позволяют компаниям быстро развертывать новые сервисы и масштабировать их по мере необходимости.

Одним из важных направлений цифровой трансформации является улучшение клиентского сервиса через внедрение чат-ботов, виртуальных ассистентов и других инструментов, использующих ИИ. Это позволяет значительно улучшить качество обслуживания и снизить затраты.

Пример: Tinkoff Bank внедрил несколько сервисов на основе ИИ для общения с клиентами, что позволило автоматизировать до 80% всех запросов клиентов.

Итак, ключевыми трендами в цифровых трансформациях являются:

- интеграция ИИ в бизнес-процессы: Искусственный интеллект продолжит интегрироваться в различные аспекты бизнеса, начиная от оптимизации операционных процессов и заканчивая прогнозированием потребительского поведения.
- ускоренная цифровизация в ответ на пандемию: Пандемия COVID-19 значительно ускорила процессы цифровизации, так как компании были вынуждены перейти на удаленную работу, усилить цифровое взаимодействие с клиентами и пересмотреть бизнес-модели.
- 5G и IoT: Развитие сетей 5G и интернета вещей откроет новые возможности для бизнеса, позволяя реализовать более эффективные и масштабируемые решения для промышленности, транспорта, логистики и здравоохранения.
- гибкость и адаптивность: Ускорение процессов цифровой трансформации требует от бизнеса способности быстро адаптироваться к изменениям на рынке, что привело к распространению гибких методологий разработки, таких как agile и DevOps.

 цифровая безопасность: С ростом цифровизации возрастает важность защиты данных и обеспечения кибербезопасности, что требует постоянного обновления подходов к защите информации.

Цифровая трансформация является не только технологическим процессом, но и важным стратегическим шагом для всех типов бизнеса. Важно помнить, что успешная цифровизация требует комплексного подхода, который включает технологии, организационные изменения и развитие корпоративной культуры.

Список использованой литературы

1. Westerman, G., Calméjane, C., Ferraris, P., & Bonnet, D. (2020). "Digital Transformation: A Roadmap for Billion-Dollar Organizations". The MIT Press.
2. Schwab, K. (2021). "The Fourth Industrial Revolution". Crown Business.
3. Haffke, I., Kalgovas, B., & Benlian, A. (2021). "The Role of Digital Transformation in Business Models". Springer.
4. Kane, G. C., Palmer, D., Phillips, A. N., Kiron, D., & Buckley, N. (2020). "The Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age". Wharton Digital Press.
5. Liu, S., & Spector, J. M. (2022). "Business Transformation Strategies: Digitalization in the Era of Industry 4.0". Springer.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Б.О.Дусматов – доцент кафедры
« Реальная экономика» СамИЭС
Ш.Т.Журакулова студент СамИЭС

***Аннотация*.:** В данной статье рассматривается деятельность, имеющая своей целью посредничество между производителями и потребителями при взаимном обмене экономическими благами, носит с экономической точки зрения название торговли. Когда посредничество имеет место между отечественными производителями и иностранными потребителями, или наоборот, - торговля становится внешней (или - международной). Торговля же с юридической точки зрения - область экономических отношений, к которой применяется торговое право. А это - отношения, основанные на капиталистической организации хозяйства, имеющего своей целью достижение прибыли как таковой. По существу торговля в широком смысле состоит из отдельных ее видов, и в каждой из них обязательно обнаружится коммерческая основа.

Ключевые слова: Торговля, внешняя торговля, международная торговля, товарно-денежных отношений.

Annotasiya: Ushbu maqolada iqtisodiy tovarlarni o'zaro almashishda ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar o'rtasida vositachilik qilishni maqsad qilgan faoliyat iqtisodiy nuqtai nazardan savdo deb ataladi. Mahalliy ishlab chiqaruvchilar va xorijiy iste'molchilar o'rtasida vositachilik sodir bo'lganda yoki aksincha, savdo tashqi (yoki xalqaro) bo'ladi. Savdo, huquqiy nuqtai nazardan, savdo huquqi qo'llaniladigan iqtisodiy munosabatlar sohasidir. Va bu iqtisodiyotning

kapitalistik tashkilotiga asoslangan munosabatlar bo'lib, uning maqsadi foyda olishdir. Aslida, savdo keng ma'noda uning alohida turlaridan iborat bo'lib, ularning har birida tijorat asoslari aniq bo'ladi.

Kalit so'zlar: Savdo, tashqi savdo, xalqaro savdo, tovar-pul munosabatlari.

Annotation: This article discusses activities aimed at mediating between producers and consumers in the mutual exchange of economic benefits, which from an economic point of view is called trade. When mediation takes place between domestic producers and foreign consumers, or vice versa, trade becomes foreign (or international). From a legal point of view, trade is an area of economic relations to which commercial law applies. And these are relations based on the capitalist organization of the economy, which aims to achieve profit as such. In fact, trade in the broadest sense consists of its separate types, and in each of them there is bound to be a commercial basis.

Keywords: Trade, foreign trade, international trade, commodity and monetary relations

Разница заключается в предмете и в формах коммерческих операций, лежащих в основе экономических взаимоотношений сторон. Например, в области обмена интеллектуальной собственностью товаром могут быть авторские, патентные и другие права, а особыми сделками (лицензионными и т.п.) может оформляться уступка прав пользования этим специфическим товаром, по коммерческой сути своего рода аренда.

Давая определение международной торговле, следует помнить, что она, как и другие элементы системы МЭО, является весьма сложным и многогранным явлением, поэтому существует множество ее определений.

Междунаро́дная торго́вля — система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира. Предметом торговли могут быть самые разнообразные ценности, блага, в том числе:

1)материальные ценности, вещи, движимое и недвижимое имущество, т.е. товар в узком смысле слова;

2) "невидимые" статьи торговли, в частности услуги, труд;

3)результаты интеллектуальной деятельности, права на интеллектуальную собственность, информацию;

4)деньги и ценные бумаги. Торговля и валютно-финансовые отношения трудноразделимы.

В данной работе взяты в рассмотрение первые два предмета международной торговли.

Как бы не была богата ресурсами конкретная страна, она не в состоянии удовлетворить все свои потребности тем кругом товаров, которые она производит. Всегда существуют страны, которые производят нечто иное и на что находится потребность на локальном рынке. Отсюда, логично стремление страны обеспечить доступность продукции и ресурсов иностранного государства.

На сегодняшний момент такую потребность можно удовлетворить лишь на экономической основе путем взаимовыгодного обмена, т.е. через международную торговлю товарами. Международная торговля товарами, являясь исторически первой формой внешнеэкономических связей, появившись в глубокой древности и получив дополнительный импульс в

связи с образованием мирового рынка, продолжает оставаться ведущей формой МЭО. Иллюстрируется это, например, тем фактом, что после второй мировой войны её среднегодовые темпы роста уже в 1,5 раза превышали темпы роста мирового объема производства.

Международная торговля представляет собой специфическую сферу, объединяющую внешнеторговые секторы национальных экономик. Однако это не чисто механическое, а органическое единство, имеющее собственные закономерности развития, особые органы регулирования.

Внешняя торговля – это обмен той или иной страны с другими странами, включающий в себя оплачиваемые экспорт (вывоз) и импорт (ввоз) товаров и услуг. Внешняя торговля - важнейшая сфера деятельности любого государства. Без внешней торговли и внешнего рынка ни одно государство не может существовать и развиваться. На современном этапе, когда отдельные страны стали звеньями международного хозяйства, их экономика как никогда сильно зависит от внешнего рынка. В связи с углублением международной специализации и кооперирования, роста интернационализации хозяйственной жизни, под влиянием научно-технической революции (НТР) внешняя торговля становится все более важным фактором экономического развития, фактором взаимодействия и сотрудничества государств. Термин «внешняя торговля» применяется для анализа внешнеторгового оборота отдельной страны. Внешнеторговый оборот – сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны.

Основными формами международной торговли являются экспорт и импорт товаров.

Использованная литература

1. Кадыров А.М., Дусматов Б.А. Развитие информационно-коммуникационных технологий и его взаимосвязь с ростом конкурентоспособности экономики узбекистана //Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2013. №. 1. – С. 255−259.
2. Дусматов Б.О. Основные показатели оценки эффективности инновационных проектов в АПК //Инновации и инвестиции. 2018. №. 8. – С. 8−12.
3. Dusmatov B.O., Fozilov V.A. Innovative Approaches to Managing the Development of Industrial Enterprises //International journal on economics, finance and sustainable development. 2023.
4. Stat.uz

ERKIN IQTISODIY ZONALAR SAMARADORLIGINI OSHIRISH ORQALI MILLIY IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISH YO'LLARI

Erdonov Muhammadamin Erdon o'g'li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Annotatsiya. Ushbu maqolada milliy iqtisodiyotni rivojlantirishda erkin iqtisodiy zonalar samaradorligi va uni oshirish masalalari yoritib berilgan.

Аннотация. В данной статье освещена эффективность свободных экономических зон в развитии национальной экономики и вопросы ее совершенствования.

Abstract. This article highlights the effectiveness of free economic zones in the development of the national economy and issues of its improvement.

Kalit so'zlar. Erkin iqtisodiy zona, samaradorlik, samaradorlikni oshirish, milliy iqtisodiyot.

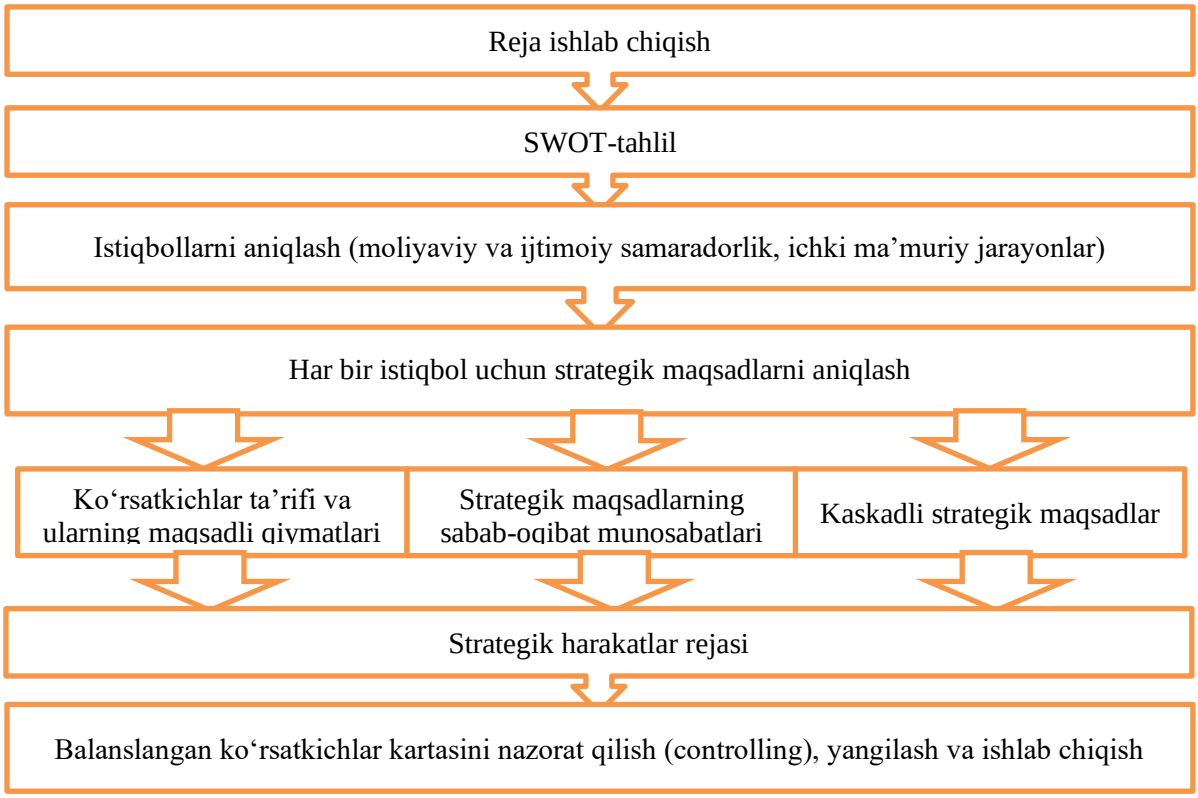
Ключевые слова. Свободная экономическая зона, производительность, повышение эффективности, национальная экономика.

Key words. Free economic zone, productivity, efficiency improvement, national economy.

Ma'lumki, erkin iqtisodiy zona faoliyatida maxsus bojxona, valyuta va soliq rejimlari, O'zbekiston Respublikasining norezident fuqarolari tomonidan kirish, yashash va chiqish, shuningdek mehnat faoliyatini amalga oshirish uchun ruxsat olishning soddalashtirilgan tartibi amal qiladi. Mamlakatimizda erkin iqtisodiy zonalar faoliyat ko'rsatib, ular xorijiy sarmoyalar hisobidan ko'plab korxona va tashkilotlar tomonidan mahsulotlar ishlab chiqarilib, milliy iqtisodiyotning yuksalishiga xizmat qilmoqda. Shu orqali yangi korxonalar va xorijiy investitsiyalar soni tobora ortib bormoqda. Ushbu chora-tadbirlar milliy iqtisodiyotni rivojlantirish borasidagi erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish uchun amalga oshirilmoqda. Milliy iqtisodiyotda erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish yuzasidan O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Erkin iqtisodiy zonalar faoliyatini muvofiqlashtirish va boshqarish tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PF-5600-son qarori qabul qilinib, uning maqsadi erkin iqtisodiy zonalar faoliyatini tubdan takomillashtirishdir [1]. Milliy iqtisodiyotni samarali rivojlantirish maqsadida erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish uchun barcha tarmoqlarni isloh qilish bo'yicha keng ko'lamli vazifalarni amalga oshirish va mavjud muammolarni hal etish lozim. Erkin iqtisodiy zonalar turli joylarda tashkil etilib, milliy iqtisodiyot tarmoqlarini rivojlantirishga xizmat qiladi. O'zbekistonda erkin iqtisodiy zonalar O'zbekiston Respublikasi bojxona hududidagi nazorat-o'tkazish punktlari, aeroportlar, temir yo'l kesishmalari yoki boshqa joylarda tashkil etiladi [2]. Shuningdek, erkin iqtisodiy zonalar eksport salohiyatini kengaytirish, innovatsion g'oyalar, nau-xau, texnologiyalarni joriy etish, qoloq hududlarni qo'llab-quvvatlash uchun investitsiyalarni jalb etishdagi iqtisodiy siyosat vositasi bo'lib hisoblanadi. Erkin iqtisodiy zonalar faoliyati samaradorligini oshirish uni faoliyat bilan bevosita bog'liqdir. Zamonaviy iqtisodiy sharoitda Rossiya hududida faoliyat yurituvchi

erkin iqtisodiy zonalar faoliyatining muvaffaqiyatli bo‘lishi uchun samaradorlik va uning muvozanatini baholash metodologiyasini qayta ko‘rib chiqish lozim [3]. Shunga asosan, erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish uchun turli investitsiya loyihalarining moliyaviy-iqtisodiy ko‘rsatkichlaridan samarali foydalanish lozim bo‘lib, buning uchun potensial investorlarni mamlakat iqtisodiyotini keng rivojlantirishga jalb qilish lozim bo‘ladi.

Bozor munosabatlarini amalga oshirish sharoitida erkin iqtisodiy zonalarning samaradorligi bevosita iqtisodiyot dinamik rivojlanishining “katalizatori” sifatidagi roliga bog‘liq bo‘ladi. Bu esa xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar va hududning jadal iqtisodiy o‘sishi uchun zarurdir. Natijada, hududlar faoliyatiga ijobiy ta’sir qilib, investitsiya va tadbirkorlik faoliyatini oshirish uchun “o‘sish nuqtalari”ni yaratishga imkon beradi. Bu borada erkin iqtisodiy zonalarni tashkil etish va faoliyatini rivojlantirish uchun malakali xodimlarni jalb qilish lozim. Ta’sirchan mexanizmlar yaratilib, ularning samaradorligi bevosita erkin iqtisodiy zonalar faoliyatining taraqqiy qilishiga imkon beradi. Barcha chora-tadbirlarni o‘z ichiga olgan erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish turli bosqichlar asosida amalga oshirilishi kerak (1-rasm). Ushbu 1-rasmga asosan, erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish jarayoni reja tuzishdan boshlanib, ushbu rejalarni amalga oshirish bosqichlari orqali ta’minlanadi. Erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish hududlarni rivojlantirishni jadallashtirish mexanizmlarini ishlab chiqish orqali amalga oshiriladi.



1-rasm. Erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish bosqichlari

Bu holatda ular faoliyatini samaradorligini baholash vositalari takomillashtirilib, mutanosib tizimni ishlab chiqish takliflari ilgari suriladi. Hamda

erkin zonalar samaradorligini oshirish uchun sohaviy barcha tashkilotlarni o‘z ichiga mujassamlashtirgan ma’muriy kengash tashkil etish va uning faoliyatini integratsion tamoyil asosida takomillashtirib borish lozim. Ushbu chora-tadbirlar o‘z ichiga investitsiya loyihasini ushbu zonalar hududida erkin joylashtirish va ularga alohida bino ajratish, aniq asosli ekspertlar fikri va mulohazalarini e’tiborga olib borish va investitsiya loyihasini joylashtirishning maqsadga muvofiq ekanligini asoslab borish kabilarni oladi.

Xulosa qilib aytganda, milliy iqtisodiyotda erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish bir butun jarayon va uzluksiz bosqich shaklda amala oshirilib, unda investorlarni keng jalb qilish va barcha sohalarni isloh qilishga alohida e’tibor berilishi kerak. Xususan, ma’muriy kengash tarkibida erkin iqtisodiy zonalar direksiyalari, xo‘jalik faoliyati ishtirokchilari, Savdo-sanoat palatasi, iqtisodiyot va sanoat sohasidagi rivojlanish institutlari va mutaxassislar o‘zaro hamkorlikda faoliyat yuritib, sohani samarali rivojlantirishga qaratilgan investitsiya va qonun loyihalarini muhokama qilib borishlari lozim. Ushbu chora-tadbirlar maqsadli yo‘naltirilganlik, murakkablik, samaradorlik va asosiy mintaqaviy dasturlar bilan muvofiqlashtirish tamoyillari asosida ta’minlanib, u orqali tashkiliy-huquqiy, ijtimoiy-iqtisodiy va budjet-moliyaviy natijalarni baholab borish lozim.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, milliy iqtisodiyotni samarali rivojlantirishda erkin iqtisodiy zonalar samaradorligi yutuqlari quyidagi chora-tadbirlar asosida amalga oshirilishi lozim:

- xorijiy kapitalni keng jalb qilish orqali mamlakatimiz mintaqalari iqtisodiyotini faollashtirish;
- aholi bandligini yanada oshirish va sohaning rivoji uchun yuqori malakali kadrlarni tayyorlash;
- zamonaviy bozor infratuzilmasini yaratish va eksport salohiyatining jadal o‘sishini ta’minlash;
- ichki bozorga yuqori sifatli import o‘rnini bosuvchi tovarlarni ishlab chiqarish va yetkazib berishning soddalashtirilgan mexanizmini tashkil etish.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 21-dekabrdagi “Erkin iqtisodiy zonalar faoliyatini muvofiqlashtirish va boshqarish tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-5600-son Farmoni. Manba: https://lex.uz/docs/4117767

2. Камчибеков Ф.О. Совершенствование правовых основ на пути повышения эффективности деятельности свободных экономических зон. // Экономика и социум, №6(97), 2022. www.iupr.ru

3. Матушевская Е.А. Формирование комплексного подхода к оценке эффективности функционирования свободной экономической зоны. // Экономика региона, Т.14, вып. 3 (2018). - с. 874. www.economyofregion.com

Xizmat ko`rsatish korxonalarini rivojlantirish va texnologik yangilash asoslari

Erdonov Muhammadamin Erdon o‘g‘li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Annotasiya: Maqolada xizmatlar sohasining shakllanishi va rivojlanishining yangi istiqbollari ketilgan. Shuningdek, xizmatlar sohasidagi innovasiyalar iqtisodiyotdagi o‘sish hamda tarkibiy o‘zgarishlarning muhim omili sifatida tahlili keltiriladi.

Kalit so`lar: xizmat,xizmatlar sohasi, iqtisodiyot, bandlik,tarmoq, xizmatlar bozori.

Аннотация:Встатье рассматриваются новые перспективы становления и развития сферы услуг. Также анализ инноваций в сфере услуг как важного фактора роста и структурных изменений в экономике.

Ключевые слова: сервис, сфера услуг, экономика, занятость, сеть, рынок услуг.

Abstract: In the article delves into new prospects for the formation and development of the service sector. Also, the analysis of innovations in the field of services as an important factor in growth and structural changes in the economy is presented.

Keywords: service, services sector, economy,employment, network, services market.

Xizmatlar sohasi jahon va mamlakatlar iqtisodiyoti o‘sishi, rivojlanishi hamda barqarorligini ta’minlashda tobora muhim ahamiyat kasb etib kelmoqda. Xizmatlar sohasining iqtisodiy barqarorlikka keng va chuqur ta’siri ko‘plab tadqiqot natijalarida o‘z tasdig‘ini topgan. Shuningdek, xizmatlar sohasi mamlakat taraqqiyotida, jumladan kambag‘allikni kamaytirish, asosiy xizmatlar, xususan, ta’lim olish, ichimlik suvi ta’minoti va sog‘liqni saqlash xizmatlaridan foydalanish kabi Mingyillik Rivojlanish maqsadlariga erishishda muhim ahamiyatga ega bo‘lgan tarmoq hisoblanadi[1].

Jahon banki tomonidan amalga oshirilgan tadqiqotlar natijalariga ko‘ra xizmat ko‘rsatish va servis sohasi mamlakatlarda kambag‘allikni kamaytirishda qishloq xo‘jaligi yoki qayta ishlash sohalariga nisbatan yuqoriroq ta’sirga ega ekanligi o‘z tasdig‘ini topgan[2].

Respublika Prezidenti Shavkat Mirziyoevning 2020 yil 24 yanvarda Parlamentga murojaatnomasida ta’kidlaganidek, ”Kambag‘allikni kamaytirish-bu aholida tadbirkorlik ruhini uyg‘otish , insonning ichki kuch-quvvati va saloxiyatini to‘liq ro‘yobga chiqarish, yangi ish o‘rinlarini yaratish bo‘yicha kompleks iqtisodiy va ijtimoiy siyosatni amalga oshirish demakdir”[3]

Xizmatlar sohasining iqtisodiyot, bandlik, YaIMdagi ulushining oshib borishi bevosita xizmatlar savdosini tashkil qilish, xizmatlar eksport-importini to‘g‘ri yo‘lga qo‘yish kabi masalalarni kun mavzusi sifatida maydonga olib chiqadi. Shuningdek, xizmatlar importi raqobatni, eng yaxshi xalqaro tajribani, yaxshi malaka va texnologiyalarni, investitsiya kapitalini jalb qilish orqali ish faoliyatini yaxshilashga xizmat qiladi.

Boshqa tomondan esa xizmatlar savdosini samarali tashkil qilinishi iqtisodiy ko‘rstakichlarni yaxshilash asosida an’anaviy va yangi eksport imkoniyatlarini taqdim etadi[4]. Xizmat ko‘rsatish sohasining rivoji mamlakatda ishlab chiqarishni

tashkil qilish uchun zaruriy infratuzilmani yaxshilanishi orqali xorijiy investorlarni mamlakatga jalb qilishni ta’minlasa, boshqa tomondan sohani o‘zini rivojlantirish uchun xorijiy investorlarni kirib kelishi uning mamlakat investitsion jozibadorligini oshirishdagi roli va ahamiyati yuqoriligini ifodalaydi.

Shu bilan birga xizmatlar sohasi iqtisodiyotning boshqa tarmoqlaridan farqli ravishda o‘ziga xosliklarga ega bo‘lib, bu o‘z navbatida soha rivojini ta’minlash uchun uni tartibga solib turish lozimligini talab qiladi.

Xususan, xizmatlar sohasida tabiiy monopoliyalar, tarmoqqa kirishdagi yuqori to‘siqlar hamda axborot assimetriyasi kabi muammolarni ko‘proq uchrashi shular jumlasidandir. Odatda xizmat ko‘rsatish bozorini to‘g‘ri va samarali faoliyatini ta’minlash uchun quyidagi yo‘nalishlarda tartibga solib turish talab qilinadi:

-monopoliyalarga barham berish asosida bozorda raqobat kurashini ta’minlash. Xususan ,mamlakatimiz misolida olib qaraladigan bo‘lsa, havo yo‘llari, temir yo‘llar, elektr ta’minoti kabi tarmoqlarni ko‘rsatish mumkin;

-xizmatlar sohasiga malakali, raqobatbardosh kadrlarni yetkazib berish orqali xizmatlar sifatini kafolatlash va raqobatbardoshligini oshirish.Xususan, turizm, ta’lim, sog‘liqni saqlash xizmatlarini rivojlantirishda kadrlar raqobatbardoshligini oshirish shular jumlasidandir;

-ist’emolchi va xizmat ko‘rsatuvchi korxonalarning belgilangan huquq va majburiyatlarini to‘laqonli bajarishlari, ya’ni ular o‘rtasida tuzilgan shartnomalarda mavjud bo‘lgan shartlarni to‘laqonli bajarilishini ta’minlash. Xususan ,kommunal xizmatlar ta’minotida iste’molchilarni xizmat haqini o‘z vaqtida to‘lashini ta’minlash, ko‘rsatilgan xizmatning belgilangan talab darajasida bo‘lishini ta’minlash kabilar shular jumlasidandir.

-axborot assimetriyasini yo‘qotish va mijozlarni to‘liq ma’lumot bilan ta’minlash;

-xizmatlar sohasi taraqqiyotini atrof muhitga, tarixiy, madaniy va ma’naviy merosga salbiy ta’sirni kamaytirish. Bu holat,aynan turizm rivojlangan hamda rivojlanayotgan mamlakatlarda muhim ahamiyat kasb etadi.

-bank va boshqa moliyaviy institutlar faoliyatini qo‘llab-quvvatlash, rivojlantirish asosida moliyaviy xizmatlar barqarorligini ta’minlash kabilar shular jumlasidandir.

Fikrimizcha, xizmatlar bozorini samarali tashkil qilish hamda liberallashtirish ma’lum darajada tartibga solish va jahon talablariga javob beradigan me’yoriy-huquqiy ta’minotni shakllantirishni talab etadi. Bu o‘z navbatida xorijiy va mahalliy investorlarni sohaga bo‘lgan qiziqishlarini oshirishga xizmat qiladi.

Bundan tashqari, xizmat ko‘rsatish tarmog‘ini iqtisodiyotdagi ulushi hamda ahamiyatining oshib borishi uning boshqa tarmoqlar rivojlanishida asosiy dastak vazifasini bajarishini ta’minlamoqda.Shuningdek,innovatsion iqtisodiyotni shakllantirish hamda innovatsion rivojlanish bosqichiga o‘tilayotgan bir davrda xizmat ko‘rsatish tarmoqlarida texnologik yangilanishni boshqarish asosiy yo‘nalishlardan biri sifatida maydonga chiqmoqda. Xususan, Evropa Ittifoqi davlatlarida barqaror iqtisodiy o‘sishni ta’minlash hamda yangi ish o‘rinlarini yaratishda innovatsion rivojlanish yo‘nalishi tanlab olingan.

Natijada, bugungi kunga kelib Evropa Ittifoqi kelgusi umumiy siyosatida

mintaqalarga “aqlli” ixtisoslik strategiyalarini ishlab chiqish talabini qo‘ymoqda va mazkur strategiyalarni ishlab chiqishda xizmatlar sohasida innovasiyalarni ta’minlash muhim rol o‘ynashi ta’kidlanmoqda.

Xizmat ko‘rsatish sohasidagi innovasiyalar xizmat ko‘rsatish tarmog‘i yoki iqtisodiyotning boshqa tarmoqlariga joriy qilinishidan qat’iy nazar, yangi yoki sezilarli darajada takomillashgan xizmat konsepsiyalari va takliflarini o‘z ichiga oladi. Shuningdek, xizmat ko‘rsatish jarayonlari, xizmatlar infratuzilmasi, iste’molchilarga yetkazib berish, biznes modellarini ishlab chiqish, tijoratlashtirish (sotish, marketing, yetkazib berish), xizmat ko‘rsatish samaradorligini oshirish kabi sohalardagi innovasiyalar bir vaqtning o‘zida bir qancha foydalanuvchilar guruhlariga xizmat qilish imkonini beradi.

Yuqoridagilarga asoslaniladigan bo‘lsa, xizmatlar sohasidagi innovasiyalar iqtisodiyotdagi o‘sish hamda tarkibiy o‘zgarishlarning muhim omili sifatida maydonga chiqadi. Shuningdek, nafaqat xizmatlar sohasida balki iqtisodiyotning boshqa tarmoqlarida innovatsion jarayonlarni kuchaytirishga, buning asosida, iqtisodiyotning barqaror rivojlanishini ta’minlash, iqtisodiy o‘sishni yangi yo‘nalishlarini aniqlash, yetakchi bozorlarni shakllantirish hamda iqtisodiy samaradorlikni oshirishga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. https://www.oecd.org/investment/globalforum/40302909.pdf
2. World Bank presentation, "Role of Services in Economic Development"; Geneva, July 2012 (Data source: World Bank, 2010)
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномаси 24 январ. 2020 йил
4. https://www.oecd.org/investment/globalforum/40302909.pdf

O‘zbekiston bank tizimining global tendensiyalarga moslashuvchanligi.

"Hamkorbank" ATB Samarqand MBXO
boshqaruvchisi U.N.Nazarov
Tel: 933874343
E-@mail: umidnizamov52@gmail.com

Annotatsiya: O‘zbekiston bank tizimi 2017 yildan boshlangan islohotlar va 2020-2025 yillarga mo‘ljallangan strategiya asosida global tendensiyalarga moslashuvchanlikni ta’minlash yo‘lida muhim qadamlar qo‘ymokda. Ushbu tezisda raqamli transformatsiya (mobil bank, CBDC), xalqaro integratsiya (SWIFT, MIR, xorijiy banklarning kirishi) va Bazel III, kiberxavfsizlik kabi standartlarga o‘tish ahamiyati tahlil qilingan hamda bank tizimidagi bir qator

muammolar va O‘zbekistonning Markaziy Osiyoda raqamli bank markaziga aylanishi uchun infratuzilma va innovatsiyalarni rivojlantirish zarurligi ko‘rsatib berilgan.

Kalit so‘zlar: O‘zbekiston bank tizimi, raqamli transformatsiya, FinTech, Blokcheyn, CBDC (Markaziy bank raqamli puli), SWIFT va MIR tizimlari, Bazel III, kiberxavfsizlik, xalqaro integratsiya, islohotlar va strategiya.

Аннотация: Банковская система Узбекистана предпринимает важные шаги по обеспечению своей адаптивности к мировым тенденциям на основе реформ, начатых в 2017 году, и стратегии на 2020–2025 годы. В данной диссертации анализируется важность цифровой трансформации (мобильный банкинг, CBDC), международной интеграции (SWIFT, MIR, выход иностранных банков) и перехода на такие стандарты, как Базель III, кибербезопасность, а также подчеркивается ряд проблем в банковской системе и необходимость развития инфраструктуры и инноваций для того, чтобы Узбекистан стал центром цифрового банкинга в Центральной Азии.

Ключевые слова: банковская система Узбекистана, цифровая трансформация, FinTech, Blockchain, CBDC (цифровая валюта Центрального банка), системы SWIFT и MIR, Базель III, кибербезопасность, международная интеграция, реформы и стратегия.

Abstract: The banking system of Uzbekistan is taking important steps to ensure its adaptability to global trends based on the reforms that began in 2017 and the strategy for 2020-2025. This thesis analyzes the importance of digital transformation (mobile banking, CBDC), international integration (SWIFT, MIR, entry of foreign banks) and the transition to standards such as Basel III, cybersecurity, and highlights a number of problems in the banking system and the need to develop infrastructure and innovations for Uzbekistan to become a digital banking center in Central Asia.

Keywords: Uzbek banking system, digital transformation, FinTech, Blockchain, CBDC (Central Bank Digital Currency), SWIFT and MIR systems, Basel III, cybersecurity, international integration, reforms and strategy.

Yangi texnologiyalar va global iqtisodiy integratsiya bank sohasini tez o‘zgartirmokda. O‘zbekiston 2017-yildan beri bank tizimida radikal islohotlarni amalga oshirmokda, ammo raqamli iqtisodiyot, ESG-me’yorlar va xalqaro to‘lovlar bilan moslashuvchanlikni yanada oshirish talab etiladi. Yurtimizda 2020 yil 12 mayda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining PF–5992-sonli “**2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to‘g‘risida**”gi Farmoni qabul qilindi[3]. Farmon bilan 2020-2025 yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi, O‘zbekiston Respublikasi bank tizimini isloh qilish bo‘yicha “Yo‘l haritasi” hamda strategiyani amalga oshirishning maqsadli ko‘rsatkichlari tasdiqlandi. Shu sababli ham O‘zbekistonda bank tizimining global tendensiyalarga moslashuvchanligini ta’minlash dolarb hisoblanadi.

Xalqaro bank sohasida raqamli transformatsiya tezlik bilan rivojlanmokda. 2025 yilgacha FinTech (moliya texnologiyalari) bozorining yillik o‘sishi 30% dan ortiq bo‘lishi kutilmokda. Bu tendensiyaga asosan kriptovalyutalar va axborot xavfsizligini ta’minlovchi blokcheyn texnologiyalari banklarning operatsion harajatlarni 40% ga kamaytirishi mumkin. Misol: HSBC va JPMorgan Chase bu texnologiyani chegaradan tashqari to‘lovlarni tezlashtirish uchun ishlatmokda. O‘zbekistonda esa "O'zbekneftgaz" va bir qancha banklar blokcheyn asosidagi smart-kontraktlarni sinovdan o‘tkazmokda. Yevropada esa quyidagi misol keng

[3] https://cbu.uz/oz/press_center/news/269986/

tarqalgan: kliyentlar bir dastura (API orqali) bir necha bank hisoblarni birda boshqarishlari mumkin. O‘zbekistonda Click va Payme kabi platformalar bu yo‘nalishda ishlamoqda, lekin xalqaro davlatlar tajribaga nisbatan qolib ketmokda.

Bank sohasidagi xalqaro talablar yildan yilga qattiqlashib bormokda. Shu sababli **xalqaro standartlarga o‘tish zaruriyati oshib bormoqda. Ushbu standartlardan biri Bazel III bo‘lib,** bu standart banklarning pul qadrsizlanishi va kredit xavfini kamaytirishni nazarda tutadi. O‘zbekiston Markaziy banki 2023 yilda kapital adekvatligini 12% ga oshirishni e’lon qildi, bu Bazel III talablariga yaqin, lekin to‘liq emas. Yana biri “**Kiberxavfsizlik” bo‘lib,** 2024 yilda SWIFT tizimiga hujumlar 120% ga oshdi. O‘zbekistonda "Sberbank" va "Hamkorbank" PCI DSS sertifikatini oldi, lekin kichik banklar xali bu standartlardan bexabar qolmoqda.

O‘zbekiston bank tizimidagi asosiy qadamlar quyidagilar hisoblanadi:

1. Raqamlashtirish: O‘zbekiston so‘nggi yillarda bank sohasini raqamlashtirish borasida qattiq qadamlar qo‘ymokda. Bu protsesga mobil bank ilovalarining keng tarqalishi va markaziy bank raqamli puli (CBDC) loyihasining amalga oshirilishi misol bo‘la oladi.

2. Mobil bank ilovalarining ko‘payishi: Hozirgi vaqtda O‘zbekistonda Click, Payme va Uzumbank kabi milliy mobil ilovalarning foydalanuvchilar soni 10 millionga yaqinlashdi. Click ilovasi orqali yil davomida 5 trillion so‘mdan ortiq o‘tkazma amalga oshirildi. Payme platformasida kunlik o‘tkazmalar soni 1 milliondan oshdi. Bu ilovalar nafaqat oddiy to‘lovlarni, balki mikrokreditlar, depozitlar va hatto valyuta sotib olish imkoniyatlarini taqdim etmokda.

3. CBDC (Markaziy bank raqamli puli) loyihasi: O‘zbekiston Markaziy banki 2023 yilda CBDCning pilot loyihasini ishga tushirdi. Loyihaning asosiy maqsadi – pul aylanmasining to‘g‘rilikka obro‘ berganini nazorat qilish va to‘lov tizimining ishonchliligini oshirishdir. Agar bu loyiha muvaffaqiyatli yakunlansa, O‘zbekiston Markaziy Osiyoda raqamli pulni joriy qilgan ikkinchi mamlakatga aylanishi mumkin (birinchisi – Qozog‘iston).

4. Xalqaro integratsiya: O‘zbekiston bank tizimining xalqaro miqyosdagi integratsiyasi so‘nggi yillarda tezlik bilan rivojlanmokda. Bu jarayonga SWIFT va MIR tizimlariga ulanish, shuningdek xorijiy banklarning mamlakatdagi faoliyatini kengaytirishi misol bo‘la oladi.

5. SWIFT va MIR tizimlariga ulanish: O‘zbekistondagi banklarning asosiy qismi SWIFT tizimi orqali xalqaro o‘tkazmalarni amalga oshirish imkoniyatiga ega. MIR to‘lov tizimiga ulanish orqali O‘zbekiston fuqarolari Rossiyada kartalarini ishlata olish imkoniyatiga ega bo‘ldi. Bu integratsiya nafaqat chegaradan tashqari to‘lovlarni osonlashtirdi, balki O‘zbekistonni Rossiya va boshqa MDH mamlakatlari bilan moliyaviy aloqalarini mustahkamladi.

6. Xorijiy banklarning kirishi: Gruziyaning **TBC Bank** va Avstriyaning **Raiffeisen Bank** kabi xalqaro banklarning O‘zbekiston bozoriga kirishi milliy bank tizimi uchun katta imkoniyatdir. TBC Bank o‘z faoliyatini 2022 yilda boshlab, iste’molchilar va korxonalar uchun yangi kredit mahsulotlarini taqdim etdi. Raiffeisen Bank esa korporativ mijozlarga xizmat ko‘rsatishni

boshladi. Bu banklar O‘zbekiston bozoriga nafaqat kapitalni, balki xalqaro tajriba va yanchi texnologiyalarni olib kelmokda.

Bu qadamlar O‘zbekistonni Markaziy Osiyoning raqamli bank markaziga aylantirishi mumkin. O‘zbekiston bank tizimi raqamlashtirish va xalqaro integratsiya yo‘lida muxim qadamlar qo‘ymokda. Mobil bank ilovalarining keng qo‘llanilishi va CBDC loyihasi raqamli iqtisodiyotning rivojlanishiga xizmat qilmokda. SWIFT va MIR tizimlariga ulanish, shuningdek TBC va Raiffeisen kabi xorijiy banklarning kirishi esa mamlakatning global moliya tizimidagi o‘rnini mustahkamlamokda.

O‘zbekiston bank tizimining global tendensiyalarga moslashuvchanligini ta’minlashda quyidagi muammolarga duch kelmoqda:

- Kadrlarning texnologik saviyasining pastligi;
- kiberxavfsizlik xavfi;
- Xususiy banklarning nisbiy qoloqligi.

Biz ushbu muammolarni yechish quyidagi takliflarni berdik:

- FinTech startaplarni qo‘llab-quvvatlash (soliq imtiyozlari, sandbox-platformalar);
- Xalqaro standartlarga o‘tish (ISO 20022, PCI DSS);
- Kadrlar tayyorgarligi (AI va blokcheyn bo‘yicha xalkaro hamkorlikda malaka oshirish).

Xulosa qilib aytganda, O‘zbekiston bank tizimi raqamlashtirish va xalqaro integratsiya bosqichida, lekin moslashuvchanlik uchun infratuzilma, qonunchilik va innovatsiyalarni kuchaytirish zarur. Mazkur islohotlar amalga oshirilsa, kelajakda O‘zbekiston Osiyo qit’asida lider bank tizimlardan biriga aylanishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalari sohasini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni. 2018 yil 19 fevral.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2020 yil 24 yanvar.
3. Trostyanskiy S.S. Formirovaniye strategii razvitiya bankov v usloviyax sifrovizatsii. Disser.na sois. uchen.step. kand. ekon. nauk po spes. 08.00.10 – Finansi, denejnoye obrasheniye i kredit. Sankt-Peterburg – 2021. 12-13 str.
4. Galper M.A. Transformatsiya banka v usloviyax globalnoy neustoychivoy sredi. Disser. na sois. uchen. step. kand. ekon. nauk po spes. 08.00.10 – Finansi, denejnoye obrasheniye i kredit. Sankt-Peterburg – 2020. 19 str.
5. https://uz.wikipedia.org/wiki/Barqaror_rivojlanishning_1-maqsadi
6. https://www.integer.uz/steam
7. https://cbu.uz/oz/press_center/news/269986/

КРИТЕРИЙ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com
Худайбердиева Севинч Ибадулла кизи
Студентки группы ИК-621
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
E-mail:khudayberdiyeva303@gmail.com

Аннотация: В статье рассматриваются критерии и показатели эффективности. Анализируются основополагающие принципы формирования системы показателей эффективности. Раскрыто практическое использование системы показателей экономической эффективности в отрасли торговли.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, торговые предприятия, эффективность, производительность труда, фондоотдача, фондоёмкость.

Abstract: The article considers the criteria and performance indicators. The fundamental principles of forming the system of performance indicators are analyzed. The practical use of the system of economic efficiency indicators in the trade industry is disclosed.

Key words: profit, profitability, trade enterprises, efficiency, labor productivity, return on assets, capital intensity.

Xulosa: Maqolada mezonlar va samaradorlik ko'rsatkichlari muhokama qilinadi. Samaradorlik ko'rsatkichlari tizimini shakllantirishning asosiy tamoyillari tahlil qilinadi. Savdo sohasida iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlari tizimidan amaliy foydalanish yo'llari ochib berilgan.

Kalit so'zlar: foyda, rentabellik, savdo korxonalari, samaradorlik, mehnat unumdorligi, kapital unumdorligi, kapital zichligi.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается на предприятии (в отрасли) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и других.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является соотношение конечного результата (в виде национального дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам).

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или

затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях и хозяйствующих субъектах предусматривает:

– ориентацию предприятий (отраслей) на интенсивный путь развития и достижение более высокого уровня эффективности в динамике;

– выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности предприятий (отраслей) на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современной технологии и улучшения организации производства;

– создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия необходимо использовать отношение объема товарооборота или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающей среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме издержек производства или обращения.

Однако сводный показатель не позволяет раскрыть эффективность отдельных видов затрат (материальных, трудовых и финансовых). Поэтому для более глубокого анализа эффективности общественного производства на уровне министерств, предприятия используют ряд других показателей (производительность труда, фондоотдачу, фондоёмкость и др.),

Для измерения эффективности торговли, как и любой другой отрасли народного хозяйства, используют комплекс показателей. Следует различать социальную и экономическую эффективность торговли.

Показателем, характеризующим социальную эффективность торговли, является сокращение издержек потребления. Издержки потребления - это затраты времени населением на приобретение товаров. Они зависят от качества обслуживания покупателей, которое не всегда можно измерить количественно. Сюда относятся: создание удобств населению при покупке товаров, бесперебойное обеспечение населения необходимым ассортиментом товаров, применение современных форм продажи товаров, расширение дополнительных услуг и т. д. Повышая качество обслуживания покупателей, торговля экономит их время на приобретение товаров, увеличивая время для отдыха, что в конечном счете отражается на повышении производительности труда.

К экономическим показателям эффективности торговли относятся:

– скорость реализации товаров, которая определяется в днях или разах оборота. Сокращение времени на реализацию произведенной продукции положительно влияет на весь цикл общественного производства, так как появляется возможность быстрее возобновить новый цикл и получить дополнительный доход; степень удовлетворения платежеспособного спроса населения, которая выражается отношением товарооборота к общей сумме покупательных фондов населения.

– показатели эффективности использования оборотных средств (скорость обращения, товарооборот (прибыль) на 1 сум. оборотных средств).

Обобщающими показателями эффективности торговли являются прибыль и уровень рентабельности. Эти показатели аккумулируют все экономические показатели - товарооборот, скорость обращения оборотных средств, фондоотдачу, производительность труда, издержки обращения и др. Прибыль в торговле составляет разность между валовыми доходами (скидки, накидки, наценки, дополнительные скидки и т. д.) и издержками обращения. Уровень рентабельности (в процентах) определяется отношением суммы прибыли к товарообороту.

Показатели социально-экономического эффекта и эффективности рыночной деятельности. Показатели этой группы являются результативными.

Основным показателем эффекта деятельности рыночных структур является прибыль, а основным показателем экономической эффективности – рентабельность (прибыль в процентах к товарообороту или к издержкам обращения и т.д.). Особое внимание должно быть уделено величине рентабельности, исчисленной как отношение прибыли к капиталу. Сравнивая величины этого показателя в разных отраслях можно выявить наиболее выгодные, которым и отдать предпочтение при вложении средств в рыночные структуры.

Большое внимание в этой группе показателей уделяют изучению издержкоёмкости в целом и по отдельным товарным группам (величине издержек обращения в процентам к товарообороту).

При анализе важно определить добавочную стоимость, созданную в сфере товарного обращения, установить сумму налогов и других показателей за рыночную деятельность (исчисляют налогоёмкость товарооборота, т.е. сумма налогов в процентах к товарообороту, удельный вес добавленной стоимости в товарообороте и др.).

Социальный эффект оценивается на основе расчетов по выборочным обследованиями экспертным оценкам по таким показателям, как уровень удовлетворения спроса, потребление и обеспеченность населения потребительскими товарами, уровень наличия товаров в магазинах, качество всех товаров, качество всех товаров, качество торгового обслуживания, уровень денежных доходов и расходов населения.

Если бы имелась информация по всем этим показателям, можно было бы конкретно выявлять причины недостатков и делать всё возможное для успешной организации рыночной деятельности и продвижения реформ.

Список использованной литературы

1.Ш.Ж.Маматқулова. Савдо корхоналарининг тижорат фаолияти самарадорлигини ошириш йўллари: Ш.Ж.Маматқулова. Монография. – Самарқанд: “TURON NASHR” нашриёти, - 2021. 176 бет.

2. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик I – кисм,

Тошкент, «Иқтисод-молия» 2010.

TRANSPORT XIZMATLARIDA NARX SIYOSATI VA UNING RAQOBATBARDOSHLIKKA TA'SIRI

OLIMOV ODILJON XAMZA O‘G’LI
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, Mustaqil tadqiqotchi
Muallifning elektron manzili: *odiljonxamzaolimov@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 90 101 17 11

Annotatsiya: Mazkur maqola transport xizmatlaridagi narx siyosati va uning raqobatbardoshlikka ta'sirini tahlil qiladi. Transport sohasida narxlarni belgilashda yuzaga keladigan strategiyalar, raqobat sharoitlari va iste'molchilar uchun afzalliklar ko'rsatilgan. Maqolada transport xizmatlari bozoridagi narx siyosatining raqobatni qanday shakllantirishi va xizmatlar sifatiga qanday ta'sir ko'rsatishi haqida batafsil ma'lumot berilgan. Raqobatbardosh narxlar, xizmatlarning samaradorligi va bozorning rivojlanishi o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik tahlil qilinadi.

Kalit so‘zlar: Transport xizmatlari, narx siyosati, raqobatbardoshlik, bozor strategiyalari, xizmatlar sifati, narx belgilash, iste'molchilar afzalliklari, samaradorlik.

Аннотация: Данная статья анализирует ценовую политику в сфере транспортных услуг и её влияние на конкурентоспособность. Рассмотрены стратегии установления цен в транспортной отрасли, конкуренционные условия и преимущества для потребителей. В статье подробно рассматривается, как ценовая политика на рынке транспортных услуг формирует конкуренцию и влияет на качество обслуживания. Исследуется взаимосвязь между конкурентоспособными ценами, эффективностью услуг и развитием рынка.

Ключевые слова: Транспортные услуги, ценовая политика, конкурентоспособность, рыночные стратегии, качество услуг, установление цен, потребительские преимущества, эффективность.

Abstract: This article analyzes the pricing policy in transport services and its impact on competitiveness. The strategies of price setting in the transport sector, competitive conditions, and consumer benefits are discussed. The article provides detailed information on how pricing policies in the transport service market shape competition and affect service quality. The interrelation between competitive pricing, service efficiency, and market development is also explored.

Key words: Transport services, pricing policy, competitiveness, market strategies, service quality, price setting, consumer benefits, efficiency.

Kirish. Transport xizmatlari bugungi global iqtisodiyotda muhim o'rin egallaydi. Xalqaro va mahalliy bozorlar o'rtasidagi bog'liqlik, logistik tarmoqlar va oziq-ovqatdan to sanoat tovarlariga qadar turli mahsulotlarni yetkazib berish uchun transport tarmoqlari muhim rol o'ynaydi. Transport xizmatlarining narx siyosati, ayniqsa raqobat sharoitlarida, bozorning o'zgaruvchan talab va taklifiga mos ravishda shakllanadi. Narxlar nafaqat foydalanuvchilar uchun muhim ahamiyatga ega, balki kompaniyalar o'rtasidagi raqobatni shakllantiradi va transport sohasining rivojlanishiga ta'sir qiladi. Ushbu maqolada transport xizmatlaridagi narx siyosati va uning raqobatbardoshlikka ta'siri tahlil qilinadi, shuningdek, raqobatni oshirish va bozorni yanada rivojlantirish uchun tavsiyalar beriladi.

Asosiy qism. Transport xizmatlarida narx siyosatini belgilashda bir qancha omillar mavjud. Avvalo, xarajatlar – bu xizmatlarni taqdim etish uchun zarur bo'lgan barcha resurslarning, jumladan, xodimlar, yoqilg'i, texnik xizmat ko'rsatish va infratuzilma xarajatlarining hisobga olinishi muhimdir. Bundan tashqari, bozorning talab va taklifiga, ayniqsa mavsumiy o'zgarishlarga, narxlarning o'zgarishiga sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Masalan, dam olish kunlarida yoki bayramlarda talab ortganida narxlar ko'tarilishi mumkin. Shuningdek, transport kompaniyalari o'rtasidagi raqobat ham narx siyosatini shakllantiruvchi omil hisoblanadi. Raqobatbardosh narxlar bozor ulushini oshirishga yordam beradi, ammo bunday narxlar xizmatning sifatiga ta'sir qilmasligi kerak.

Raqobatbardoshlik transport xizmatlarida narxlar o'zgarishiga katta ta'sir ko'rsatadi. Bir kompaniya narxlarni tushirib, raqobatdagi o'rnini mustahkamlashga intilishining natijasida, bu boshqa kompaniyalarni narxlarni kamaytirishga yoki xizmat sifatini yaxshilashga majbur qiladi. Natijada, raqobat ortishi bilan xizmatlarning sifati va mijozlarga taqdim etilayotgan imkoniyatlar oshadi. Biroq, narxlarning haddan tashqari pasayishi xizmat ko'rsatish sifati pasayishiga olib kelishi mumkin. Shu sababli, kompaniyalar narx siyosatini nafaqat raqobatni hisobga olib, balki mijozlar ehtiyojlariga mos ravishda tuzishlari kerak.

Narx siyosati, albatta, iste'molchilarga to'g'ridan-to'g'ri ta'sir qiladi. Qimmatli xizmatlar odatda sifatli deb qabul qilinsa-da, arzon narxlar iste'molchilarni ko'proq jalb qiladi. Biroq, narxlarni haddan tashqari pasaytirish kompaniya daromadlarini kamaytirib, xizmat sifatiga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Shuning uchun, narxlar va sifat o'rtasidagi muvozanatni saqlash juda muhimdir. To'g'ri narx siyosati kompaniyalar uchun nafaqat daromadni oshirish, balki iste'molchilarni jalb qilish va ularni uzoq muddatli mijozlarga aylantirishga yordam beradi.

Transport xizmatlaridagi raqobat, shuningdek, innovatsiyalarni kiritish va xizmatlarni yaxshilashga turtki beradi. Raqobatbardosh bozor sharoitida kompaniyalar yangiliklar kiritishga, texnologiyalarni joriy etishga va mijozlarga ko'proq qulayliklar yaratishga harakat qilishadi. Masalan, raqamli platformalar orqali xizmatlarni onlayn buyurtma qilish, yo'lovchilar uchun interaktiv tizimlar yoki ekologik toza transport vositalarini joriy etish kabi innovatsiyalar mijozlar uchun qo'shimcha qiymat yaratadi.

Xulosa va takliflar. Transport xizmatlarida narx siyosati raqobatbardoshlikni shakllantirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Narxlar nafaqat kompaniyalar o'rtasidagi raqobatni kuchaytiradi, balki mijozlar uchun xizmat sifatini yaxshilashga ham turtki beradi. Biroq, narxlar va sifat o'rtasidagi muvozanatni saqlash, xizmatlar sifatini kamaytirmasdan raqobatbardosh narxlarni taqdim etish muhimdir. Shuningdek, raqamli texnologiyalar va innovatsiyalarni keng joriy etish, transport xizmatlarini yanada samarali va mijozlarga qulay qilishga yordam beradi.

Takliflar:

- Transport kompaniyalari narx siyosatini raqobatbardoshlikni hisobga olgan holda ishlab chiqishlari zarur. Bu, ayniqsa, bozor talab va taklifining tez o'zgarishini inobatga olishni talab etadi;
- Xizmatlar sifatini yaxshilashga doimiy ravishda sarmoya kiritish va innovatsiyalarni joriy etish zarur;

↳ Iste'molchilarga sifatli xizmatlarni arzon narxlarda taqdim etish uchun kompaniyalar o'z xarajatlarini optimallashtirishga harakat qilishlari kerak;

↳ Raqobat sharoitida kompaniyalar o'rtasidagi sanoatning to'g'ri reglamentatsiyasi va nazorati transport bozorining barqaror rivojlanishiga yordam beradi.

Shu tarzda, to'g'ri narx siyosati va raqobatbardosh muhit transport xizmatlarining samarali rivojlanishiga olib keladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Nobert, A., & Sufian, S. (2023). Smart Mobility and Transport Solutions: The Role of Digital Transformation. Journal of Smart Transport, 8(4), 75-89.
2. Berg, D., & Koutsou, S. (2020). Innovative Technologies in Transport: Challenges and Opportunities. Springer Nature.
3. Dimitriou, H., & Rathi, P. (2019). Digital Transport Platforms: A New Era for Transport Services. Elsevier.
4. Shah, K., & Patel, R. (2021). The Role of Artificial Intelligence in Modern Transport Systems. Journal of Transport Engineering and Technology, 15(3), 112-123.
5. Miller, J., & Warren, L. (2022). Automation in the Transport Industry: Opportunities and Challenges. Transportation Research Board Special Report.
6. Bocci, E., & Morales, V. (2020). Internet of Things (IoT) in Transportation: A Guide for Future Smart Cities. Wiley.
7. Jones, P., & Kresl, P. (2021). Sustainable Transport Technologies: Integrating Green Innovations in the Transport Industry. Routledge.
8. Harrison, C., & Tang, W. (2020). The Impact of Emerging Technologies on the Global Transport Sector. Cambridge University Press.
9. Li, X., & Liu, Y. (2022). Sustainable and Green Transport: The Future of the Global Transport Industry. Elsevier.
10. Gibson, A., & Jackson, T. (2023). Artificial Intelligence and Automation in Transportation: Transforming the Industry. Journal of Transport Innovation, 17(2), 45-57.

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA IJARA XIZMATLARI SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO‘LLARI

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
o‘quv-metodik ta’minot bo‘limi
uslubchisi S.N.Hukumova

Annotatsiya: Maqolada ijara xizmatlarining kelib chiqish tarixi, rivojlanishi, mohiyati va ularning iqtisodiyotda qanday paydo bo‘lishi hamda ijara tushunchasiga turli xil yondashuvlar haqida so‘z boradi.

Kalit so‘zlar: ijara, yer rentasi, klassik yondashuv, neoklassik yondashuv marksistik yondashuv, zamonaviy renta nazariyasi, binolar, mashinalar, intellektual mulk.

Annotation: The article discusses the history, development, and essence of rental services, as well as how they emerged in the economy and various approaches to the concept of rent.

Keywords: rent, land rent, classical approach, neoclassical approach, Marxist approach, modern rent theory, buildings, machinery, intellectual property.

Аннотация: В статье рассматриваются история, развитие и сущность арендных услуг, а также их появление в экономике и различные подходы к понятию аренды.

Ключевые слова: аренда, земельная рента, классический подход, неоклассический подход, марксистский подход, современная теория ренты, здания, машины, интеллектуальная собственность.

Ijara xizmatlarining rivojlanish tarixiga nazar tashlaydigan bo‘lsak dastlab bu xizmat turi Qadimiy Misr va Mesopotamiya davrlarida mavjud bo‘lgan. Misrda yerlar, binolar va boshqa resurslar ijaraga berilgan va bu jarayon qat’iy huquqiy qoidalar bilan tartibga solingan. Mesopotamiyada tijorat va qishloq xo‘jaligi uchun yerlarning ijarasi keng tarqalgan edi. Gretsiya va Rim imperiyalarida ijara tizimlari juda rivojlangan bo‘lib, Rimda "locatio conductio" nomli ijara shartnomalari orqali yerlar, binolar va xizmatlar ijaraga berilgan. Rim qonunlari ijara tizimining tartibga solinishida muhim rol o‘ynagan.

O‘rta asrlar davomida feodal tizimi ijara xizmatlarining rivojlanishiga ta’sir ko‘rsatdi. Feodal xo‘jaliklarda yer ijarasi keng tarqalgan, feodal lordlar yerlarni qishloq xo‘jaligi uchun ijaraga berishadi. Bu davrda ijara tizimi ko‘plab huquqiy va ijtimoiy muammolarni o‘z ichiga olgan. Shuningdek, savdo va tijoratning rivojlanishi ijara xizmatlarining kengayishiga yordam berdi. Savdo yo‘llarining rivojlanishi, tijorat binolarining ijarasi va tijorat shartnomalari ijaraning yanada rivojlanishiga olib keldi.

XIX asrda sanoat inqilobi ijara xizmatlarini yangi bosqichga olib chiqdi. Sanoat inqilobi davrida sanoat ob’ektlari, omborlar va ishlab chiqarish vositalarining ijarasi kengaygan. Bu davrda ijara xizmatlari iqtisodiyotning muhim qismi bo‘lib, sanoat va tijorat ob’ektlari uchun ijara shartnomalari ishlab chiqilgan.

Zamonaviy davrda raqamli texnologiyalar ijara xizmatlarini sezilarli darajada o‘zgartirdi. Onlayn platformalar, mobil ilovalar va raqamli tizimlar orqali ijara shartnomalari tuzilishi, xizmatlar taklif etilishi va monitoring qilinishi mumkin bo‘ldi. Yangi texnologiyalar, masalan, IoT (Internet of Things) orqali ob’ektlarni masofadan boshqarish va texnik xizmatlarni avtomatlashtirish imkoniyatlari paydo bo‘ldi. XXI asrda ekologik barqarorlik va yashil ijara xizmatlari muhim ahamiyatga ega bo‘ldi. Energiya samaradorligi, chiqindilarni kamaytirish va ekologik sertifikatlash tizimlari ijara xizmatlarining ekologik jihatlarini yaxshilashga yordam beradi.

Ijara xizmatlarining tarixiy rivojlanishi ularning iqtisodiy va ijtimoiy rolini tushunishga yordam beradi va kelajakda ijara xizmatlarini yanada samarali rivojlantirish uchun asos bo‘lib xizmat qiladi.

Ijara bu- ijaraga beruvchi o‘zing bo‘sh turgan mulkidan foyda olish maqsadida yuridik va jismoniy shaxslarga ma’lum bir to‘lovlar evaziga mulkdan foydalanish huquqini vaqtinchalik berishni ko‘zda tutuvchi kelishuvdir.[4]

Yer rentasi tushunchasi Adam Smit davridan beri klassik iqtisodchilarni qiziqtirgan mavzu bo‘lib kelgan. Rent nazariyasi rentaning mohiyatini va ularning iqtisodiyotda qanday paydo bo‘lishini tushuntiradi. Klassik yondashuv,neoklassik yondashuv va marksistik yondashuv kabi rentani ko‘rish mumkin bo‘lgan turli nuqtai nazarlar mavjud . Klassik renta nazariyasiga ko‘ra, renta yerning tanqisligi tufayli yer egalari tomonidan qo‘lga kiritilgan ortiqcha daromaddir, neoklassik yondashuv esa rentani haqiqiy to‘langan narx bilan yer egasining rezerv bahosi o‘rtasidagi farq deb hisoblaydi. Marksistik yondashuv esa rentani ekspluatatsiyaning bir turi deb hisoblaydi, bunda yer egasi ijarachilarning mehnatidan ortiqcha qiymat oladi.

Ijara nazariyasini yaxshiroq tushunish uchun biz quyida ba’zi fikrlarni sanab o‘tamiz:

1.Yer rentasi tushunchasi shotlandiyalik iqtisodchi Adam Smitga borib taqaladi. U rentani yer egalarining yer tanqisligi tufayli oladigan ortiqcha daromadi deb belgilagan. Unga ko‘ra, ijara to‘lovi yerning tabiiy unumdorligi tufayli to‘lanadi, u bir joydan ikkinchisiga farq qiladi.

2. Renta nazariyasiga neoklassik yondashuv shuni ko‘rsatadiki, renta yer sifati va ma’lum bir yer uchastkasining joylashuvidagi farqlar tufayli yuzaga keladi. U ijara haqini haqiqiy to‘langan narx bilan yer egasining zaxiradagi narxi o‘rtasidagi farq deb hisoblaydi .Zaxira narxi- yer egasi o‘z yerlaridan foydalanish uchun qabul qilishga tayyor bo‘lgan minimal miqdor.

3. Ijara nazariyasiga marksistik yondashuv rentani ekspluatatsiyaning bir turi deb hisoblaydi, bunda yer egasi ijarachilar mehnatidan ortiqcha qiymat oladi. Bu yondashuvga ko‘ra, yer egasi yer ustidan monopoliyaga ega bo‘lib, ijarachilar yerdan o‘z hayoti uchun foydalanish uchun ijara haqi to‘lashdan boshqa imkoni yo‘q.

4. Ijara nazariyasi real dunyoda amaliy ahamiyatga ega. Masalan, ijarani nazorat qilish siyosati uy egalari tomonidan olinadigan ijara miqdorini tartibga solish uchun hukumatlar tomonidan amalga oshiriladi. Ijaraga olishni nazorat qilish siyosati ko‘pincha ijara haqi tez o‘sib borayotgan va ijarachilar uy-joy narxini to‘lashga qiynalayotgan hududlarda qo‘llaniladi.

Ijara nazariyasi kontseptsiyasi asrlar davomida muhokama qilinadigan mavzu bo‘lib kelgan. Klassik iqtisodchilar renta yer unumdorligi bilan belgilanadi, deb hisoblashgan, zamonaviy iqtisodchilar esa bu masalaga boshqacha qarashadi. Ularning fikricha, renta yerning joylashuvi va unga bo‘lgan talab bilan belgilanadi. Renta nazariyasiga bu zamonaviy qarash yer cheklangan resurs bo‘lib , uning qiymati unga bo‘lgan talab bilan belgilanadi degan g‘oyaga asoslanadi .

1. Joylashuv ijara haqini belgilashda eng muhim omil hisoblanadi. Yerning qiymati asosan uning iqtisodiy va ijtimoiy markazlarga yaqinligi bilan belgilanadi. Masalan, shahar markazidagi yer uchastkasi qishloqdagi yerdan qimmatroqdir.

[4] Muallif ishlanmasi

Shahar markazida yerga bo‘lgan talab yuqori bo‘lib, uning qiymatining oshishiga olib keladi.

2. Yerga bo‘lgan talabga aholi sonining o‘sishi, iqtisodiy rivojlanish va uy-joy bozoridagi o‘zgarishlar kabi turli omillar ta’sir ko‘rsatadi . Misol uchun, agar shahar migratsiya yoki tabiiy o‘sish tufayli aholining ko‘payishini boshdan kechirsa , yerga bo‘lgan talab ham oshib, ijara haqining oshishiga olib keladi.

3. Renta tushunchasi faqat yer bilan chegaralanib qolmay, balki binolar, mashinalar va intellektual mulk kabi boshqa aktivlarga ham tegishli . Ushbu aktivlar bo‘yicha ijara haqi ularga bo‘lgan talab va ularning yetishmasligi bilan belgilanadi.

4. Ijara nazariyasiga zamonaviy qarash uy-joy bozoriga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi. U arzon uy-joyga faqat kerakli joylarda yer taklifini oshirish orqali erishish mumkinligini ko‘rsatadi . Biroq, bu har doim ham ma'lum hududlarda yerlarning rivojlanishini cheklaydigan rayonlashtirish qonunlari va qoidalari tufayli mumkin emas .

Zamonaviy renta nazariyasi yerning qiymatini aniqlashda joylashuv va talabning rolini ta’kidlaydi. Klassik iqtisodchilar renta yer unumdorligi bilan belgilanadi, deb hisoblasalar, zamonaviy iqtisodchilar boshqacha nuqtai nazarga ega. Ularning fikricha, ijaraga turli omillar, jumladan, talab, tanqislik va joylashuv ta’sir qiladi. Bu nuqtai nazar uy-joy bozoriga sezilarli ta’sir ko‘rsatadi, chunki u arzon uy-joyga erishish uchun kerakli joylarda yer taklifini oshirish juda muhim ekanligini ko‘rsatadi.

Klassik renta nazariyasi turli nuqtai nazardan tanqidga duch kelgan bo‘lsa-da, u iqtisodiy fikrning hal qiluvchi qismi bo‘lib qolmoqda. Nazariyaning yer rentasiga e’tibor qaratilishi iqtisodiyotning ishlashi haqida muhim tushunchalar beradi va uning tamoyillari ko‘plab zamonaviy siyosat munozaralari uchun dolzarb bo‘lib qolmoqda. Shu bilan birga, nazariyaning cheklovlarini tan olish va iqtisodiy faoliyatning kengroq ijtimoiy va atrof-muhitga ta’sirini hisobga olgan holda iqtisodiy tahlilga kengroq yondashuvlarni ishlab chiqish muhimdir .

Zamonaviy davrda renta nazariyasini qo‘llash qiziqarli mavzu bo‘lib, u ko‘p asrlar oldin ishlab chiqilgan iqtisodiy tamoyillarning bugungi dunyoda hamon dolzarbligini tushunish imkonini beradi. David Rikardo va Adam Smit kabi klassik iqtisodchilar yer rentasi tushunchasini ishlab chiqdilar, ya’ni yerdan foydalanganlik uchun egasiga to‘lanadigan to‘lov. Nazariya yer cheklangan resurs ekanligi va unga egalik qilish egasiga undan foydalanganlik uchun mukofot olish imkonini beradi degan fikrga asoslangan edi. Kontseptsiya eskirgan bo‘lib tuyulishi mumkin bo‘lsa-da, u hali ham zamonaviy davrda, ayniqsa ko‘chmas mulk sohasida dolzarbligini saqlab qoladi. Uy egalari ijarachilardan ijara haqi oladilar va mulkning qiymati u ishlab chiqarishi mumkin bo‘lgan ijara haqi bilan belgilanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*. London: W. Strahan and T. Cadell.
2. Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.

3. Marx, K. (1867). *Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie*. Hamburg: Verlag von Otto Meissner.
4. Coase, R. (1960). "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, 3(1), 1-44.
5. Stiglitz, J. E. (2000). *Economics of the Public Sector*. New York: W.W. Norton & Company.
6. IoT and Smart Contracts in Real Estate. (2021). *Journal of Digital Economy and Business Transformation*, 5(2), 87-104.
7. Digital Marketing in Rental Services. (2022). *International Journal of Business and Innovation*, 7(3), 55-72.

IJARA XIZMATLARI BOZORI RIVOJLANTIRISHDAGI MUOMMOLARI VA YECHIMLARI

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
o‘quv-metodik ta’minot bo‘limi
uslubchisi S.N.Hukumova

Annotatsiya: Maqolada ijara xizmatlari bozori rivojlantirishdagi muommolari ularni hal qilish bo‘yicha takliflar haqida so‘z boradi.

Kalit so‘zlar: avtomatik to‘lov, teskari logistikani, ta’minlash va inventarizatsiya, RFID teglari, IoT sensorlar, aylanma iqtisodiyot.

Annotation: The article discusses the challenges in the development of the rental services market and proposes solutions to address them.

Keywords: automated payment, reverse logistics, supply and inventory, RFID tags, IoT sensors, circular economy.

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы развития рынка арендных услуг и предлагаются решения для их устранения.

Ключевые слова: автоматический платеж, обратная логистика, снабжение и инвентаризация, RFID-метки, IoT-датчики, циркулярная экономика.

Mijozning to‘lovlarini amalga oshirmasligi. Ijaradagi eng katta muammolardan biri bu to‘lovni kechiktirishdir. Bu biznesning moliyaviy barqarorligiga jiddiy ta’sir ko‘rsatishi, pul oqimi muammolarini keltirib chiqarishi va o‘sishga qayta investitsiya qilish imkoniyatini cheklashi mumkin.

Aniq to‘lov siyosatini o‘rnatish va avtomatik eslatmalardan foydalanish mijozlarga ularning to‘lovlaridan xabardor bo‘lishiga yordam beradi.

Avtomatik to‘lov usullarini joriy etish to‘lovlarni amalga oshirmaslik ehtimolini kamaytirishning samarali usuli hisoblanadi. Avtomatik debet yoki takroriy kredit karta to‘lovlari kabi variantlar mijoz va biznes uchun jarayonni soddalashtiradi. Ushbu usullar nafaqat to‘lovlarni o‘z vaqtida to‘lashni ta’minlaydi, balki kuzatish va undirish bilan bog‘liq ma’muriy yukni ham kamaytiradi.

Bundan tashqari, depozit siyosatini o‘rnatish samarali profilaktika chorasi bo‘lishi mumkin. Ijara mahsuloti qiymatining bir qismini qoplaydigan dastlabki depozitni talab qilish kafolat bo‘lib xizmat qilishi va mijozlarning to‘lov majburiyatlarini bajarish uchun qo‘shimcha rag‘batga ega bo‘lishini ta’minlashi mumkin.

Barcha ehtiyot choralariga qaramay, to‘lovlar amalga oshirilmagan hollarda, qarzni undirish uchun tezkor harakat qilish va tegishli qonuniy jarayonga rioya qilish kerak. Ochiq muloqotni davom ettirish va har ikki tomon uchun adolatli yechimlarni izlash vaziyatni samaraliroq hal qilishga va mijozlar o‘rtasidagi munosabatlarni yaxshi sharoitda saqlashga yordam beradi.

Ijaraga olish to‘g‘ridan-to‘g‘ri sotishni kamaytirishi mumkin degan xavotir bor. Biroq, ijara savdoni to‘ldirishi va ba’zi hollarda umumiy konversiya stavkalarini oshirishi mumkin.

Tadqiqotlar shuni ko‘rsatdiki, ijaraga olish sotuvni kamaytirmaydi. Aslida, u sotib olishga tayyor bo‘lmagan, lekin ijaraga olishga tayyor bo‘lgan mijozlarni jalb qilishi mumkin. Bu nafaqat konversiya tezligini yaxshilaydi, balki yangi daromad imkoniyatlarini ham ochadi. Tadqiqotlarga ko‘ra, ijaraga olish ham xaridorlarni, ham ijarachilarni qo‘lga kiritish orqali konversiya tezligini ikki baravar oshirishi mumkin.

Mijozlarga ijaraning afzalliklarini aniq aytib berish muhimdir. Misol uchun, xaridorlar mahsulotni xarid qilishdan oldin sinab ko‘rishlari mumkin, bu esa ko‘proq qoniqish va sodiqlikka olib kelishi mumkin. Bundan tashqari, ijara vaqtinchalik yechimlarni qidirayotgan yoki sotib olishdan ko‘ra ijaraning moslashuvchanligini afzal ko‘radigan mijozlarni jalb qilishi mumkin.

Ijaraga olish imkoniyatlarini taklif qilish ham raqobatchilardan ajralib turishga yordam beradi. Har xil sotib olish modellarini (sotib olish, ijaraga berish, lizing) taklif qiladigan korxonalar o‘z mijozlarining turli ehtiyojlarini yaxshiroq qondirishi mumkin, shu bilan ularning potentsial mijozlar bazasini oshiradi.

To‘g‘ridan-to‘g‘ri sotishga har qanday salbiy ta’sirni minimallashtirish uchun bozor tahlilini o‘tkazish va mijozlarning afzalliklari va xatti-harakatlarini tushunish muhimdir.

Mahsulotning kuzatilishi. Teskari logistikani boshqarish, ya’ni ijaraga olingan mahsulotlarni tiklash jiddiy muammo bo‘lishi mumkin. Mahsulotlarning yaxshi holatda qaytarilishini ta’minlash va inventarizatsiyani samarali boshqarish muhim jihatlardir.

Ilg‘or kuzatuv va monitoring tizimlarini joriy etish korxonalarga ijaraga olingan mahsulotlar ustidan qattiq nazoratni saqlab turishga yordam beradi. RFID teglari va IoT sensorlaridan foydalanish mahsulotlarning joylashuvi va holatini real vaqtda kuzatish imkonini beradi, yo‘qotish xavfini kamaytiradi va tiklash jarayonini osonlashtiradi.

Kuzatilish, shuningdek, mahsulot sifatini boshqarishni ham o‘z ichiga oladi. Mahsulotlarni ijaraga olishdan oldin va keyin optimal holatda bo‘lishini ta’minlash uchun muntazam tekshiruv va texnik xizmat ko‘rsatish juda muhimdir. Bu nafaqat mijozlarning qoniqishini oshiradi, balki mahsulotlarning ishlash muddatini uzaytiradi va investitsiyalarning maksimal daromadliligini oshiradi.

Bundan tashqari, logistika jarayonlarini avtomatlashtirish samaradorlikni oshirishi va operatsion xarajatlarni kamaytirishi mumkin. Inventarizatsiyani boshqarish dasturini teskari logistika tizimlari bilan integratsiyalash yanada samarali muvofiqlashtirish va resurslarni yanada samarali boshqarish imkonini beradi.

Raqobatchilar. Raqobat kuchayib borayotgan bozorda o‘zini farqlash va raqobatchilardan ajralib turadigan qo‘shimcha qiymatni taklif qilish juda muhimdir.

Aylanma iqtisod modellarini qabul qilish va ijaraga berish biznesni barqarorlik va ijtimoiy mas’uliyat sohasida yetakchi sifatida ko‘rsatishi mumkin. Ko‘proq kompaniyalar raqobatbardoshlikni saqlab qolish uchun aylanma iqtisodiyot strategiyalarini amalga oshirmoqda. Mahsulotlarni ijaraga berishni hozirdan boshlash strategik afzallik bo‘lishi mumkin, bu esa korxonalarga ushbu tendentsiyani boshqarishga imkon beradi.

Aylanma iqtisodiyot nafaqat kompaniya obro‘sini oshiradi, balki iqtisodiy foyda ham beradi. Mahsulotdan foydalanishni maksimal darajada oshirish va chiqindilarni kamaytirish orqali kompaniyalar operatsion samaradorlikni oshirishi va xarajatlarni kamaytirishi mumkin. Bu nafaqat ongli iste’molchilarni jalb qiladi, balki yangi biznes imkoniyatlari va hamkorlikni ham ochib beradi.

Raqobatbardosh bozorda ajralib turish uchun ijara va aylanma iqtisodiy yechimlarning afzalliklarini aniq aytib berish muhimdir. Barqarorlik va iqtisodiy manfaatlarga sodiqlikni ta’kidlaydigan samarali marketing kampaniyalaridan foydalanish kengroq va sodiq mijozlar bazasini jalb qilishi mumkin.

Bundan tashqari, doimiy innovatsiyalar raqobatbardoshlikni saqlashning kalitidir. Yangi texnologiyalar va biznes modellarini tadqiq qilish va o‘zlashtirish kompaniyalarga birinchi o‘rinda turishga yordam beradi va o‘z takliflarini raqobatchilardan ajratib turadigan noyob yechimlarni taklif qiladi.

Ijara narxlarini belgilash. Mahsulot ijarasi uchun tegishli narxlarni belgilash qiyin bo‘lishi mumkin. Mijozlar uchun jozibador bo‘lgan muvozanatni topish, shu bilan birga biznes uchun daromad olish muhimdir.

Bozor tahlili va texnik-iqtisodiy asoslarni o‘tkazish tegishli ijara narxlarini aniqlashga yordam beradi. Analitik vositalar va mijozlar ma’lumotlaridan foydalanish rentabellik va mijozlar ehtiyojini qondirishni maksimal darajada oshirish uchun narxlarni sozlash imkonini beradi.

Ijaraga olish bilan bog‘liq barcha xarajatlarni, shu jumladan texnik xizmat ko‘rsatish, teskari logistika va sug‘urtani hisobga olish juda muhimdir. Ushbu xarajatlarni hisoblash va tegishli foyda marjasini qo‘shish ijara narxlarining raqobatbardosh va foydali bo‘lishini ta’minlashi mumkin.

Bundan tashqari, bozor sharoitlari va talabdan kelib chiqqan holda tuzatishlar kiritish imkonini beruvchi dinamik narx strategiyasini qabul qilish foydalidir. Chegirmalar va aksiyalarni taklif qilish yangi mijozlarni jalb qilishi va mavjudlar orasida sodiqlikni oshirishi mumkin.

Narxlarni belgilashda shaffoflik ham hal qiluvchi ahamiyatga ega. Mijozlar nima uchun to‘layotganlarini va buning evaziga qanday imtiyozlarni olishlarini aniq tushunishlari kerak. Aniq va batafsil narxlash tuzilmasini taqdim etish mijozlar ishonchini oshirishi va umumiy ijara tajribasini yaxshilashi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.

2. Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management*. Pearson UK.
3. Rogers, D. S., & Tibben-Lembke, R. (2001). *An Examination of Reverse Logistics Practices*. Journal of Business Logistics, 22(2), 129-148.
4. European Commission (2020). *Circular Economy Action Plan: For a Cleaner and More Competitive Europe*.
5. OECD (2018). *Business Models for the Circular Economy: Opportunities and Challenges from a Policy Perspective*.

ЭТИКА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики",
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
МИРЗАТУЛЛАЕВ ШАХЗОД АСАТИЛЛА УГЛИ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: shahzodmirzatullayev@gmail.com

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена вопросам этики и ответственности частных предпринимателей в сфере услуг. Рассматриваются основные принципы этического ведения бизнеса, такие как честность, справедливость, уважение к клиентам и сотрудникам, а также ответственность предпринимателей за последствия своих действий. В статье также анализируются важность соблюдения корпоративных стандартов и социальной ответственности, а также влияние этичных практик на репутацию и успех бизнеса в сфере услуг. Автор подчеркивает роль этики как неотъемлемой части устойчивого и долгосрочного развития бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: этика, ответственность, частные предприниматели, сфера услуг, корпоративные стандарты, социальная ответственность, репутация, честность, справедливость, устойчивое развитие.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola xizmatlar sohasidagi xususiy tadbirkorlarning etika va javobgarlik masalalariga bag'ishlangan. Maqolada biznesni etik jihatdan olib borishning asosiy tamoyillari, masalan, halollik, adolat, mijozlar va xodimlarga hurmat ko'rsatish, shuningdek, tadbirkorlarning o'z harakatlari natijalari uchun javobgarligi ko'rib chiqiladi. Maqolada shuningdek, korporativ standartlarga rioya qilish va ijtimoiy mas'uliyatning ahamiyati, etika amaliyotlarining xizmatlar sohasidagi biznesning obro' va muvaffaqiyatiga ta'siri tahlil qilinadi. Muallif etikaning biznesning barqaror va uzoq muddatli rivojlanishining ajralmas qismi sifatidagi rolini ta'kidlaydi.

KALIT SO'ZLAR: etika, javobgarlik, xususiy tadbirkorlar, xizmatlar sohasida, korporativ standartlar, ijtimoiy mas'uliyat, obro', halollik, adolat, barqaror rivojlanish.

ABSTRACT. This article is dedicated to the issues of ethics and responsibility of private entrepreneurs in the service sector. It discusses the key principles of ethical business conduct, such as honesty, fairness, respect for customers and employees, and the responsibility of entrepreneurs for the consequences of their actions. The article also examines the importance of adhering to corporate standards and social responsibility, as well as the impact of ethical practices on the reputation and success of businesses in the service sector. The author emphasizes the role of ethics as an integral part of sustainable and long-term business development.

KEYWORDS: ethics, responsibility, private entrepreneurs, service sector, corporate standards, social responsibility, reputation, honesty, fairness, sustainable development.

ВВЕДЕНИЕ. Частное предпринимательство в сфере услуг является важной составляющей современной экономики, влияя на многие аспекты жизни общества. С каждым годом услужливость, качество обслуживания и профессионализм становятся важными критериями для успеха на рынке. В условиях высокой конкуренции этические принципы и ответственность частных предпринимателей приобретают особое значение. Этика бизнеса отражает моральные принципы, которые направляют действия предпринимателей, а ответственность связана с последствиями этих действий для клиентов, сотрудников и общества в целом.

В данной статье рассматриваются ключевые аспекты этики и ответственности частных предпринимателей в сфере услуг, их влияние на репутацию и развитие бизнеса, а также на уровень доверия со стороны потребителей.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Этика предпринимательства охватывает широкий спектр вопросов, включая честность, справедливость, уважение к потребностям клиентов и заботу о благосостоянии сотрудников. Частные предприниматели в сфере услуг обязаны придерживаться этих принципов, чтобы создать стабильную и продуктивную деловую среду. Основные этические принципы включают:

A. Честность и прозрачность: важнейшим элементом этичного бизнеса является соблюдение честности в отношениях с клиентами, партнерами и государственными органами. Это предполагает честные рекламные материалы, соблюдение всех договорных обязательств и отсутствие обмана.

B. Справедливость: предприниматель должен гарантировать справедливое отношение ко всем сторонам, будь то клиенты, сотрудники или поставщики. Это включает честную оплату труда, справедливую цену для клиентов и своевременные расчеты с партнерами.

C. Уважение прав и интересов клиентов: важно уважать конфиденциальность данных клиентов, а также предоставлять услуги, соответствующие заявленным стандартам. Все действия должны быть направлены на удовлетворение потребностей клиентов с соблюдением их прав.

D. Ответственность за последствия: предприниматели должны осознавать, что их действия, включая нарушения стандартов качества, могут привести к ущербу для клиентов и репутации их бизнеса.

Ответственность предпринимателя в сфере услуг проявляется не только в экономических, но и в социально-этических аспектах его деятельности. Частные предприниматели обязаны нести ответственность за качество предоставляемых услуг, условия труда своих сотрудников, а также за соблюдение законодательства. Важными аспектами ответственности являются:

A. Ответственность перед клиентами: предприниматели должны обеспечить надлежащий уровень обслуживания, соответствующий стандартам безопасности и качества. Они обязаны не только выполнять свои обязательства, но и отвечать за последствия, если услуга не соответствует заявленным характеристикам.

B. Ответственность перед сотрудниками: предприниматель должен создавать безопасные и справедливые условия труда, обеспечивать оплату труда в соответствии с трудовым законодательством, а также предоставлять возможности для профессионального роста.

C. Ответственность перед обществом: предприниматели в сфере услуг должны помнить о социальной ответственности бизнеса. Это включает в себя поддержку местных сообществ, соблюдение экологических стандартов и внедрение принципов устойчивого развития.

Этика и ответственность играют решающую роль в формировании репутации бизнеса. В условиях открытого рынка потребители все чаще выбирают компании, которые демонстрируют честность, социальную ответственность и заботу о своем окружении.

Ответственность за последствия своих действий и принятие справедливых решений создают прочные основы для долгосрочного и успешного функционирования бизнеса. Такие компании часто становятся лидерами в своей отрасли, привлекая лояльных клиентов и высококвалифицированных специалистов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Этика и ответственность — это не просто абстрактные концепции, а неотъемлемая часть функционирования частных предпринимателей в сфере услуг. Соблюдение этических норм и принципов честности, справедливости и уважения к интересам клиентов и сотрудников способствует укреплению репутации и повышению доверия к бизнесу. Ответственность предпринимателей перед клиентами, сотрудниками и обществом влияет на их долгосрочный успех и устойчивость на рынке.

В условиях динамично развивающегося рынка этические стандарты становятся важнейшим инструментом для достижения конкурентных преимуществ. Частные предприниматели, которые ставят на первое место соблюдение этических норм и корпоративной ответственности, способны не только создать успешный бизнес, но и внести значительный вклад в развитие социальной ответственности и устойчивого предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Барковская, И. В.** Этика бизнеса: теория и практика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.

2. **Бескровная, Л. М.** Социальная ответственность бизнеса. – СПб.: Питер, 2017.

3. **Григорьев, В. С.** Этика предпринимательства: философия и практика. – М.: Альпина Паблишер, 2016.

4. **Зотов, И. В.** Ответственность в бизнесе: теория и практика. – М.: Эксмо, 2019.

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ УСЛУГ

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры реальной экономики,
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: ***mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com***
ЭЛБРУСОВ МИРЖАЛОЛ АКМАЛ УГЛИ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. Частное предпринимательство в сфере услуг играет ключевую роль в современном экономическом развитии. Оно способствует созданию рабочих мест, удовлетворению потребностей населения и стимулированию инноваций. В статье рассматриваются основные виды частного предпринимательства в сфере услуг, его особенности и значимость для экономики, а также проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели. Особое внимание уделено законодательным и экономическим факторам, влияющим на развитие частного сектора в области услуг. Подчеркивается роль малых и средних предприятий в формировании конкурентоспособной и динамичной экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: частное предпринимательство, сфера услуг, малые предприятия, инновации, конкуренция, экономическое развитие, государственная поддержка, рынок труда.

АННОТАЦИЯ. Хусусий тадбиркорлик хизматлар соҳасидаги иқтисодий тараққиётда муҳим роль ўйнайди. У иш ўринлари яратиш, аҳоли эҳтиёжларини қондириш ва инновацияларни рағбатлантиришга ҳисса қўшади. Ушбу мақолада хизматлар соҳасидаги хусусий тадбиркорликнинг асосий турлари, унинг хусусиятлари ва иқтисодий аҳамияти муҳокама қилинади, шунингдек тадбиркорлар учраётган муаммоларга эътибор қаратилган. Хусусий секторни ривожлантиришга таъсир этувчи қонунчилик ва иқтисодий омилларга алоҳида урғу берилган. Кичик ва ўрта бизнеснинг рақобатбардош ва динамик иқтисодиётни шакллантиришдаги роли таъкидланади.

КАЛИТ СЎЗЛАР: хусусий тадбиркорлик, хизматлар соҳаси, кичик тадбиркорлик, инновациялар, рақобат, иқтисодий ривожланиш, давлат ёрдами, меҳнат бозори.

ANNOTATION. Private entrepreneurship in the services sector plays a vital role in modern economic development. It contributes to job creation, meeting public needs, and stimulating innovation. This article discusses the main types of private entrepreneurship in the services sector, its features, and significance for the economy, as well as the challenges entrepreneurs face. Special attention is given to the legal and economic factors influencing the development of the private sector in services. The role of small and medium-sized enterprises in shaping a competitive and dynamic economy is highlighted.

KEYWORDS: private entrepreneurship, services sector, small businesses, innovation, competition, economic development, government support, labor market.

ВВЕДЕНИЕ. Частное предпринимательство в сфере услуг стало важным элементом современной экономики. Сектор услуг охватывает широкий спектр деятельности, начиная от торговли и транспорта и заканчивая медицинскими, образовательными и финансовыми услугами. В условиях глобализации и стремительного развития технологий роль частных предпринимателей в этой области возрастает, так как они способствуют созданию новых рабочих мест, улучшению качества жизни и поддержанию конкурентоспособности на рынке. Однако, несмотря на это,

предприниматели сталкиваются с рядом проблем и вызовов, таких как высокая конкуренция, необходимость постоянной адаптации к изменениям в законодательстве и экономике, а также проблемы финансирования.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Роль частного предпринимательства в сфере услуг

Частное предпринимательство в сфере услуг включает разнообразные виды деятельности, которые могут быть разделены на несколько категорий:

- **Торговля и мелкое производство.** Частные предприниматели часто начинают свою деятельность с розничной торговли, предлагая товары и услуги потребителям. Это может быть как традиционный бизнес, так и онлайн-услуги, такие как интернет-магазины.
- **Транспорт и логистика.** Важной частью частного предпринимательства являются перевозки, как пассажирские, так и грузовые, а также курьерские и логистические услуги. В условиях растущей урбанизации и глобализации рынка этот сектор продолжает развиваться.
- **Здравоохранение и образование.** Частные медицинские центры, клиники, стоматологии, образовательные курсы и репетиторы являются важной составляющей частного предпринимательства, поскольку эти услуги напрямую влияют на качество жизни людей.
- **Туризм и гостиничный бизнес.** Частные компании в сфере туризма и гостиничного бизнеса предоставляют услуги размещения, организации туров, а также экскурсионных услуг, что способствует развитию внутреннего и международного туризма.

2. Проблемы и вызовы частных предпринимателей

Несмотря на важность частного предпринимательства в сфере услуг, предприниматели сталкиваются с рядом проблем:

- **Конкуренция.** С увеличением числа малых и средних предприятий растет конкуренция. Часто предприниматели оказываются в условиях, когда необходимо не только привлекать клиентов, но и удерживать их, что требует постоянных инноваций и улучшений в сервисе.
- **Экономическая нестабильность.** Изменения в экономике, инфляция, изменение курса валют и другие макроэкономические факторы влияют на прибыльность бизнеса и стабильность его функционирования.
- **Проблемы с финансированием.** Многие предприниматели сталкиваются с трудностью доступа к кредитным ресурсам и поддержке со стороны государственных программ, что ограничивает их возможности для расширения и модернизации бизнеса.
- **Регуляторные барьеры.** В некоторых странах или регионах существует высокое административное бремя: многочисленные проверки, лицензирование, налоги и требования, что затрудняет деятельность малых и средних предприятий.

3. Возможности для развития частного предпринимательства в сфере услуг

Развитие частного предпринимательства в сфере услуг невозможно без создания благоприятных условий. Важнейшими факторами, способствующими развитию, являются:

- **Государственная поддержка.** Введение налоговых льгот, субсидий, упрощение процедур регистрации и лицензирования, а также создание программ для поддержки малого и среднего бизнеса помогают предпринимателям преодолевать финансовые трудности и развивать свою деятельность.
- **Инновации и цифровизация.** Внедрение новых технологий и цифровых платформ открывает новые возможности для предпринимателей, особенно в таких отраслях, как онлайн-услуги, электронная коммерция и финтех.
- **Образование и подготовка кадров.** Повышение квалификации сотрудников и развитие образовательных программ для предпринимателей помогают повысить конкурентоспособность и качество предоставляемых услуг.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Частное предпринимательство в сфере услуг играет значительную роль в экономике, создавая рабочие места, стимулируя инновации и способствуя улучшению качества жизни населения. Однако, несмотря на все преимущества, предприниматели сталкиваются с рядом проблем, таких как конкуренция, экономическая нестабильность и административные барьеры. Важно, чтобы государственная поддержка, инновации и улучшение образовательных программ стали важными аспектами развития этого сектора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

5. **Петриков, А. В.** (2018). *Развитие частного предпринимательства в России: проблемы и перспективы*. Москва: Научная книга.

6. **Михайлова, Л. В.** (2019). *Малое предпринимательство в сфере услуг: тенденции и проблемы развития*. Санкт-Петербург: ИНТЕРАКТ.

7. **Кузнецов, Н. Г.** (2020). *Эффективность частного предпринимательства в сфере услуг: аналитический обзор*. Москва: Экономист.

8. **Рогова, Е. В.** (2017). *Основы частного предпринимательства в сфере услуг*. Екатеринбург: УрГУ.

БИЗНЕС ШКОЛЫ: ПОЛЬЗЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры реальной экономики,
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: ***mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com***

ЭЛБРУСОВ МИРЖАЛОЛ АКМАЛ УГЛИ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена анализу пользы и преимуществ образования в бизнес-школах. В ней рассматриваются ключевые аспекты, которые делают обучение в бизнес-школах важным для карьерного роста, развития предпринимательских и управленческих навыков, а также для построения сетевых контактов. Особое внимание уделяется практической направленности образовательных программ, которые способствуют развитию лидерских качеств и помогают студентам эффективно применять знания в реальных бизнес-условиях. В статье также анализируются перспективы карьерного роста и финансовые преимущества для выпускников бизнес-школ. Описание современных тенденций в области бизнес-образования делает материал актуальным для широкой аудитории.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бизнес школы, предпринимательство, управление, образование, карьера, лидерские качества, сетевое взаимодействие, стажировка, бизнес-проекты, глобализация.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola biznes maktablarida ta'lim olishning foydalari va afzalliklarini tahlil qilishga bag'ishlangan. Maqolada biznes maktablarida o'qishning karera o'sishi, tadbirkorlik va boshqaruv ko'nikmalarini rivojlantirishda va tarmoq aloqalarini qurishda qanday ahamiyatga ega ekanligi ko'rib chiqiladi. Maxsus e'tibor ta'lim dasturlarining amaliy yo'nalishiga qaratilgan, bu esa talabalar uchun liderlik fazilatlarini rivojlantirishga va bilimlarni haqiqiy biznes sharoitida samarali qo'llashga yordam beradi. Maqolada shuningdek, biznes maktablari bitiruvchilari uchun karera o'sishi va moliyaviy afzalliklar tahlil qilinadi. Biznes ta'limidagi zamonaviy tendentsiyalar ta'rifi materialni keng auditoriya uchun dolzarb qiladi.

KALIT SO'ZLAR: biznes maktablari, tadbirkorlik, boshqaruv, ta'lim, karera, liderlik fazilatlari, tarmoq aloqalari, stajirovka, biznes loyihalari, globalizatsiya.

ANNOTATION. This article analyzes the benefits and advantages of education in business schools. It explores key aspects that make business school education important for career growth, development of entrepreneurial and managerial skills, and networking. Special attention is given to the practical orientation of educational programs that contribute to the development of leadership qualities and help students effectively apply knowledge in real business conditions. The article also discusses the career growth prospects and financial advantages for business school graduates. The description of current trends in business education makes the material relevant for a wide audience.

KEYWORDS: business schools, entrepreneurship, management, education, career, leadership qualities, networking, internships, business projects, globalization.

ВВЕДЕНИЕ. Бизнес школы в последние десятилетия приобрели огромную популярность и значимость, став неотъемлемой частью профессионального образования. Они предоставляют образование, направленное на развитие управленческих и предпринимательских навыков, что крайне важно для успешного ведения бизнеса в условиях глобализации и быстро меняющихся экономических реалий. В современном мире, где

конкуренция на рынке труда и в бизнесе стремительно возрастает, выпускники бизнес школ обладают преимуществом перед другими специалистами, благодаря полученным знаниям и навыкам.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Бизнес школы предлагают программы, которые охватывают широкий спектр тем, включая маркетинг, стратегию, финансы, бухгалтерию, управление человеческими ресурсами и другие аспекты бизнеса. Образование в бизнес школе помогает студентам освоить ключевые управленческие навыки, необходимые для успешного ведения бизнеса или работы в крупной корпорации. Это включает в себя лидерские качества, умение принимать решения, управлять рисками, а также навыки в области финансового анализа и стратегического планирования.

Кроме того, бизнес школы часто используют кейс-метод, который помогает студентам применить теоретические знания к реальным ситуациям. Такой подход способствует более глубокому пониманию бизнеса и формирует практические навыки, что делает выпускников конкурентоспособными на рынке труда.

2. Сетевое взаимодействие и построение карьеры

Одним из значительных преимуществ учебы в бизнес школе является возможность создать широкую сеть профессиональных контактов. В бизнес школах часто проводятся мероприятия, конференции, мастер-классы и встречи с успешными предпринимателями и бизнесменами, что дает студентам уникальный шанс наладить связи с людьми, которые могут стать полезными для их карьеры. Эти связи могут быть полезны как в поиске работы, так и в будущем предпринимательском пути, если выпускник решит создать собственный бизнес.

Сетевое взаимодействие также помогает студентам обмениваться опытом с однокурсниками, учителями и практикующими специалистами, что способствует расширению их кругозора и углублению профессиональных знаний.

3. Практическая направленность образования

Бизнес школы акцентируют внимание на практическом применении знаний, что является одним из самых значимых преимуществ. Многие программы бизнес школ включают стажировки, участие в бизнес-проектах и коллаборацию с компаниями, что позволяет студентам приобретать реальный опыт и не только освоить теорию, но и научиться работать в реальных условиях. Это дает студентам уникальные преимущества при трудоустройстве, так как они уже имеют опыт работы в бизнесе.

4. Развитие лидерских и предпринимательских качеств

Бизнес школы помогают студентам развивать лидерские качества и предпринимательское мышление. Они учат, как эффективно управлять людьми, разрабатывать стратегии роста и инновации, а также преодолевать кризисы и трудности, которые неизбежно возникают в бизнесе. Эти качества

необходимы не только руководителям крупных корпораций, но и начинающим предпринимателям, которые решают открыть свой бизнес.

5. Перспективы карьерного роста и финансовые возможности

Бизнес школы известны тем, что их выпускники, как правило, имеют высокие перспективы для карьерного роста и более высокие заработные платы по сравнению с теми, кто не имеет подобного образования. Студенты бизнес школ часто получают предложения о работе от крупных международных компаний и стартапов, что открывает широкие возможности для профессионального роста.

Кроме того, выпускники бизнес школ могут рассчитывать на более высокие позиции в компаниях, такие как менеджер среднего и высшего звена, консультант, финансовый директор, маркетинговый директор и другие. Эти должности, как правило, сопровождаются высокими зарплатами и бонусами, что делает бизнес-школы привлекательными для студентов, стремящихся к карьерному успеху.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Образование в бизнес школе приносит значительные пользы и преимущества для студентов. Оно не только развивает ключевые профессиональные навыки, но и предоставляет уникальные возможности для карьерного роста, построения сетевого взаимодействия и применения знаний в реальных условиях. Бизнес школы помогают сформировать лидерские качества и предпринимательское мышление, что крайне важно для успешной работы в бизнес-среде. В условиях глобализации и динамичного рынка труда выпускники бизнес школ становятся высоко востребованными специалистами, которые могут занимать ключевые позиции в международных и местных компаниях, а также успешно развивать собственный бизнес.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

9. **Котлер, Ф.** (2018). *Основы маркетинга: Применение в бизнес-школах*. Москва: Вершина.

10. **Блэк, К.** (2019). *Менеджмент и предпринимательство: Принципы для бизнес-школ*. Санкт-Петербург: Питер.

11. **Киркпатрик, Д. Л.** (2020). *Образование и профессиональный рост: Роль бизнес-школ в карьере*. Москва: Альпина Паблишер.

12. **Рейнольдс, П.** (2017). *Как бизнес-школы готовят лидеров: Образование для будущего*. Нью-Йорк: McGraw-Hill.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики",
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
РАХМАТОВ ХОНДАМИР МАМАСОЛИ УГЛИ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. В статье рассматривается государственная поддержка предпринимательства в Узбекистане, начиная с теоретических основ и заканчивая практическими мерами, направленными на развитие малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделено анализу действующих государственных программ, субсидий, налоговых льгот и грантов, которые способствуют улучшению условий для ведения бизнеса в стране. Рассматриваются также барьеры, с которыми сталкиваются предприниматели, а также способы их преодоления с помощью государственной поддержки. В статье подчеркивается важность комплексного подхода в реализации государственной поддержки и роль инновационных решений в развитии предпринимательской активности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственная поддержка, предпринимательство, Узбекистан, малый и средний бизнес, налоговые льготы, субсидии, гранты, программы поддержки, экономическое развитие, инновации.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqolada O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlikni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlashning nazariy asoslari va amaliy choralarini ko‘rib chiqamiz. Maqola, kichik va o‘rta biznesni rivojlantirishga yo‘naltirilgan davlat dasturlari, subsidiya, soliqqa oid imtiyozlar va grantlar tahliliga e’tibor qaratadi. Shuningdek, tadbirkorlar duch kelayotgan muammolar va ularni davlat qo‘llab-quvvatlashi orqali hal etish usullari o‘rganiladi. Maqolada davlat qo‘llab-quvvatlashni amalga oshirishda kompleks yondashuv va tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda innovatsion yechimlarning ahamiyati ta’kidlanadi.

KALIT SO'ZLAR: davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, tadbirkorlik, O‘zbekiston, kichik va o‘rta biznes, soliqqa oid imtiyozlar, subsidiya, grantlar, qo‘llab-quvvatlash dasturlari, iqtisodiy rivojlanish, innovatsiyalar.

ABSTRACT. This article explores government support for entrepreneurship in Uzbekistan, starting from the theoretical foundations and moving to practical measures aimed at developing small and medium-sized businesses. Special attention is given to the analysis of existing government programs, subsidies, tax benefits, and grants that contribute to improving the business environment in the country. The article also examines the barriers entrepreneurs face and how these challenges can be overcome through government support. It emphasizes the importance of a comprehensive approach in implementing government support and the role of innovative solutions in fostering entrepreneurial activity.

KEYWORDS: government support, entrepreneurship, Uzbekistan, small and medium business, tax benefits, subsidies, grants, support programs, economic development, innovation.

ВВЕДЕНИЕ. Государственная поддержка предпринимательства является важнейшим элементом экономической политики любой страны. В последние десятилетия, в частности в Узбекистане, наблюдается активное развитие мер государственной помощи, направленных на стимулирование малого и среднего бизнеса, который является основой экономики и источником рабочих мест. В Узбекистане предпринимаются значительные шаги в развитии предпринимательства, включая создание и внедрение

государственных программ, предоставление налоговых льгот, грантов и субсидий для поддержки бизнеса.

В данной статье будет рассмотрено, как теоретические подходы к государственной поддержке предпринимательства реализуются на практике в Узбекистане. Будет сделан анализ существующих программ и инициатив, направленных на развитие малого и среднего бизнеса, а также выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели при реализации этих программ.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Теория государственной поддержки предпринимательства базируется на идее, что правительство должно создавать условия для эффективного функционирования бизнеса, особенно в условиях рыночной экономики. Важнейшими инструментами такой поддержки являются налоги, субсидии, гранты и различного рода льготы. На государственном уровне предпринимателям предоставляются льготные кредиты, упрощенная система налогообложения, а также гарантии и программы, стимулирующие инвестиции в новые проекты.

Теоретически, поддержка предпринимательства должна обеспечивать снижение финансовых рисков для бизнесменов, предоставлять возможности для инноваций, создавать условия для конкуренции и роста производительности. Кроме того, важно, чтобы поддержка была адресной и доходила до тех предпринимателей, которые действительно нуждаются в помощи для успешного ведения бизнеса.

В последние годы в Узбекистане были реализованы значительные изменения, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса. В числе основных направлений государственной политики – это создание государственных фондов для предоставления субсидий и грантов, налоговые льготы, а также специальные программы для начинающих предпринимателей. Например, через такие программы как «Ипотечное кредитование малого бизнеса», предприниматели могут получить субсидированные кредиты на расширение или модернизацию своих предприятий.

Программа налоговых льгот для малого и среднего бизнеса была введена с целью уменьшения налогового бремени для предпринимателей, что является важным шагом для стимулирования бизнеса. Налоговые каникулы для новых компаний и льготные условия для стартапов помогают значительно сократить начальные расходы предпринимателей и быстрее выйти на рынок.

Кроме того, существуют различные фонды, такие как фонд развития предпринимательства и молодежного бизнеса, которые предоставляют гранты на реализацию инновационных проектов. Эти меры поддерживают предпринимателей на старте их бизнеса и обеспечивают доступ к финансовым средствам для новых начинаний.

Несмотря на успешное внедрение множества программ государственной поддержки, существует ряд проблем, с которыми сталкиваются предприниматели при их реализации. Одной из таких проблем

является недостаточная осведомленность о существующих программах. Многие предприниматели, особенно в удаленных регионах, не знают о доступных субсидиях, льготах и грантах. Это ограничивает возможности использования государственной помощи.

Кроме того, существует проблема бюрократических препятствий. Получение субсидий и грантов нередко сопровождается длительными процедурами оформления документов и многократными проверками, что может затруднить доступ к необходимым средствам.

Необходимо также отметить, что не все программы ориентированы на долгосрочную поддержку, а многие из них носят временный характер, что затрудняет планирование бизнеса и его развитие в будущем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Государственная поддержка предпринимательства в Узбекистане за последние годы претерпела значительные изменения, став более доступной и разнообразной. Введенные программы субсидирования, налоговые льготы и гранты позволяют малым и средним предприятиям улучшать свою финансовую устойчивость, модернизировать производство и снижать риски. Однако для дальнейшего успеха необходимо решать такие проблемы, как недостаточная осведомленность предпринимателей о доступных программах, бюрократические препятствия и краткосрочность многих инициатив.

Для повышения эффективности государственной поддержки важно продолжать совершенствовать законодательство, улучшать информирование о доступных мерах помощи и упрощать процессы получения субсидий и грантов. Только при комплексном подходе можно создать условия для устойчивого роста и развития предпринимательства в Узбекистане.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

13. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Узбекистане / под ред. Н.Ю. Абдураимова. – Ташкент: Издательство «Тошкент Университети», 2021. – 350 с.

14. Развитие предпринимательства в Узбекистане: теоретические основы и практическая реализация / С.Ш. Исмоилов. – Ташкент: Академия государственного и общественного строительства, 2020. – 280 с.

15. Экономическая политика Узбекистана: от реформ к инновациям / А.Р. Турсунов. – Ташкент: «Uzbekistan Press», 2020. – 230 с.

16. Правовые аспекты государственной поддержки бизнеса в Узбекистане / А.Б. Шарипов. – Ташкент: Мастер Книга, 2020. – 180 с.

Перспективы развития предпринимательства в узбекистане в условиях реформ

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры “Реальной экономики”,
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: ***mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com***
РАХМАТОВ ХОНДАМИР МАМАСОЛИ УГЛИ

Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. В статье рассматриваются перспективы развития предпринимательства в Узбекистане в условиях проводимых экономических реформ. Особое внимание уделено анализу текущих изменений в законодательной и налоговой политике, а также созданию благоприятных условий для малого и среднего бизнеса. Рассматриваются ключевые реформы, такие как упрощение налогового бремени, улучшение бизнес-климата, доступ к финансированию и поддержка инновационных проектов. Ожидается, что эти меры создадут новые возможности для предпринимателей, способствующие росту экономики, созданию рабочих мест и повышению конкурентоспособности страны.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: предпринимательство, реформы, экономические изменения, малый и средний бизнес, налоговая политика, бизнес-климат, инновации, финансовая поддержка, конкурентоспособность.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqolada O‘zbekiston Respublikasida amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar sharoitida tadbirkorlikning rivojlanish istiqbollari ko‘rib chiqiladi. Maqolada davlat tomonidan kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash, soliq tizimini soddalashtirish, biznes muhiti va innovatsion loyihalarga bo‘lgan yordam tahlil qilinadi. Islohotlar natijasida tadbirkorlik uchun yangi imkoniyatlar yaratilishi, iqtisodiy o‘sish, yangi ish o‘rinlari va mamlakatning raqobatbardoshligini oshirish kutilmoqda.

KALIT SO'ZLAR: tadbirkorlik, islohotlar, iqtisodiy o‘zgarishlar, kichik va o‘rta biznes, soliq siyosati, biznes muhiti, innovatsiyalar, moliyaviy yordam, raqobatbardoshlik.

ABSTRACT. This article discusses the prospects for the development of entrepreneurship in Uzbekistan under the ongoing economic reforms. Special attention is given to analyzing the current changes in legislation and tax policy, as well as creating favorable conditions for small and medium-sized businesses. Key reforms, such as simplifying the tax burden, improving the business climate, access to financing, and supporting innovative projects, are examined. These measures are expected to create new opportunities for entrepreneurs, contributing to economic growth, job creation, and increasing the country's competitiveness.

KEYWORDS: entrepreneurship, Uzbekistan, reforms, economic changes, small and medium business, tax policy, business climate, innovation, financial support, competitiveness.

ВВЕДЕНИЕ. Предпринимательство является важной составляющей любой экономики, особенно в странах, которые проходят через процесс модернизации и экономических преобразований. В Узбекистане в последние годы происходит активная трансформация экономической системы, включающая многочисленные реформы, направленные на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса. Эти изменения создают новые условия для предпринимателей, открывая перед ними возможности для роста и расширения, а также для повышения конкурентоспособности страны на международной арене. В условиях реформ в Узбекистане предпринимательский сектор сталкивается с рядом вызовов и возможностей, которые требуют детального анализа.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. В последние годы Узбекистан активно проводит реформы, направленные на развитие предпринимательства и улучшение бизнес-среды. Одной из ключевых инициатив стала налоговая реформа, которая направлена на упрощение налогообложения и снижение налогового бремени для малого и среднего бизнеса. Упрощение налоговых процедур, введение налоговых каникул для начинающих предпринимателей, а также сокращение числа налогов — все это способствует снижению

административной нагрузки и создаёт благоприятные условия для начала бизнеса.

Другим важным аспектом является поддержка инновационных проектов и стартапов. В Узбекистане создаются специальные государственные программы, предоставляющие гранты и субсидии для реализации технологических и инновационных идей. Также активно развиваются программы по финансированию и обеспечению доступа к кредитам для малого и среднего бизнеса, что позволяет предпринимателям получать необходимые средства для расширения и модернизации.

К тому же Узбекистан активно улучшает инфраструктуру, создавая условия для более эффективной логистики, транспортных перевозок и связи. Развитие современной инфраструктуры содействует росту предпринимательской активности, улучшая доступ предпринимателей к рынкам и уменьшая операционные издержки.

Несмотря на многочисленные реформы и улучшения в законодательной и экономической политике, предприниматели в Узбекистане сталкиваются с рядом проблем, которые могут замедлить развитие бизнеса. Одной из таких проблем является бюрократия, которая по-прежнему присутствует в некоторых государственных учреждениях, создавая препятствия для быстрого реагирования на запросы и потребности предпринимателей. Кроме того, предприниматели нередко сталкиваются с трудностями при получении финансирования, особенно в условиях нестабильности на финансовых рынках.

Некоторые предприниматели также выражают опасения относительно того, что налоговые льготы и другие формы государственной поддержки ограничены по времени и могут быть изменены в зависимости от политической ситуации. Важно, чтобы государственная поддержка была не только стабильной, но и долгосрочной, чтобы предприниматели могли эффективно планировать свою деятельность и развивать свои бизнес-проекты.

Другим вызовом является недостаточная осведомленность предпринимателей о возможных мерах государственной поддержки, особенно в удалённых регионах страны.

Несмотря на существующие вызовы, перспективы для развития предпринимательства в Узбекистане весьма оптимистичны. Активные реформы создают благоприятные условия для роста малого и среднего бизнеса, особенно в таких сферах, как сельское хозяйство, IT-технологии, туризм и производство. Большие возможности для развития открываются также в области экспорта, поскольку улучшение инфраструктуры и упрощение торговых процедур способствует выходу узбекских компаний на международные рынки.

Одним из ключевых факторов успеха является дальнейшее развитие системы поддержки инновационных стартапов и технологий. Узбекистан имеет высокий потенциал в области цифровизации, и поддержка стартапов в

этой области позволит не только создать новые рабочие места, но и укрепить позиции страны на международном уровне.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. В условиях реформ Узбекистана развитие предпринимательства становится важной составляющей экономической политики страны. Проведение налоговых и законодательных реформ, улучшение инфраструктуры и поддержка инновационных проектов открывают новые возможности для бизнеса. Однако для того чтобы максимально использовать потенциал предпринимательства, необходимо продолжить работу по улучшению деловой среды, снижению бюрократических барьеров и повышению осведомленности предпринимателей о государственных мерах поддержки.

Прогнозируемое развитие предпринимательства в Узбекистане в ближайшие годы связано с ростом малых и средних предприятий, повышением их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, а также с активным внедрением инноваций и новых технологий. Только при комплексном подходе и эффективной реализации реформ предпринимательство в Узбекистане сможет стать одним из драйверов экономического роста и развития страны в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

17. Финансовая поддержка предпринимательства в Узбекистане: теории и практики / А.С. Касымов. – Ташкент: Наука, 2021. – 270 с.

18. Развитие предпринимательства в Узбекистане: теоретические основы и практическая реализация / С.Ш. Исмоилов. – Ташкент: Академия государственного и общественного строительства, 2020. – 280 с.

19. Экономическая политика Узбекистана: от реформ к инновациям / А.Р. Турсунов. – Ташкент: «Uzbekistan Press», 2020. – 230 с.

20. Правовые аспекты государственной поддержки бизнеса в Узбекистане / А.Б. Шарипов. – Ташкент: Мастер Книга, 2020. – 180 с.

КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИНИ КРЕДИТЛАШ БОРАСИДА АҚШ ТАЖРИБАСИ ВА УНИ ЎЗБЕКИТОНДА ҚЎЛЛАШ ИМКОНИЯТЛАРИ

Асроров Азизбек Исомиддин ўғли
Тошкент Халқаро Кимё Университети
мустақил изланувчиси
Муаллифнинг уяли алоқа рақами: *90-190-40-10*

Аннотация: 2020-2024 йиллар мобайнида АҚШ молия ташкилотлари томонидан кичик бизнес субъектларига ажратилган кредитлар ҳажми ва кредит олувчилар сони мунтазам равишда ўсиб борди. 2020 йилда кредитлар ҳажми 28 345,0 млн. долларни ташкил қилган бўлса, 2024 йилга келиб бу кўрсаткич 68 723,0 млн. долларгача ошиб, 142% ўсишга эришди. Кредит олувчилар сони ҳам 2020 йилда 1,275 миллион нафардан 2024 йилда 1,9 миллион нафарга кўтарилиб, 49% ўсишни қайд этди. Бу ўсиш тенденцияси, асосан, пандемиядан сўнг давлат томонидан кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш дастурларининг амалга оширилиши билан боғлиқ. АҚШда кичик бизнес субъектлари учун

солиқ имтиёзлари, молиявий ёрдамлар, регулятор енгилликлар ва имтиёзли кредитлаш имкониятлари мавжуд бўлиб, уларнинг ривожланишига катта ҳисса қўшиб келмокда.

Калит сўзлар: Кредитлар ҳажми, Кредит олувчилар сони, Кичик бизнес, Солиқ имтиёзлари, Молиявий ёрдам, Регулятор енгилликлар, Имтиёзли кредитлаш, АҚШ молия ташкилотлари, Пандемиядан сўнгги қўллаб-қувватлаш дастурлари.

Аннотация: Объем кредитов и количество заемщиков, предоставленных финансовыми учреждениями США малому бизнесу, неуклонно росли в течение 2020–2024 годов. Объем выданных кредитов в 2020 году составляет 28 345,0 млн. долларов США, к 2024 году этот показатель достигнет 68 723,0 млн. увеличился до 142 миллионов долларов, увеличившись на 142%. Число заемщиков также увеличилось с 1,275 млн в 2020 году до 1,9 млн в 2024 году, увеличившись на 49%. Такая тенденция роста во многом обусловлена реализацией государственных программ поддержки малого бизнеса после пандемии. США предлагают налоговые льготы, финансовую помощь, регуляторные льготы и льготные возможности кредитования для малого бизнеса, внесшего значительный вклад в свое развитие.

Ключевые слова: Объем кредитования, Количество заемщиков, Малый бизнес, Налоговые льготы, Финансовая помощь, Регулятивные льготы, Льготное кредитование, Финансовые институты США, Программы поддержки после пандемии.

Abstract: During 2020-2024, the volume of loans allocated by US financial institutions to small businesses and the number of borrowers grew steadily. In 2020, the volume of loans amounted to 28,345.0 million dollars, while by 2024 this figure increased to 68,723.0 million dollars, an increase of 142%. The number of borrowers also increased from 1.275 million in 2020 to 1.9 million in 2024, an increase of 49%. This growth trend is mainly due to the implementation of small business support programs by the state after the pandemic. In the US, there are tax breaks, financial assistance, regulatory relief, and preferential lending opportunities for small businesses, which have made a significant contribution to their development.

Keywords: Volume of Loans, Number of Borrowers, Small Business, Tax Benefits, Financial Assistance, Regulatory Relief, Preferential Lending, US Financial Institutions, Latest Pandemic Support Programs.

Кириш. 2020-2024 йиллар мобайнида АҚШда кичик бизнес субъектларига ажратилган кредитлар ҳажми ва кредит олувчилар сонининг мунтазам равишда ўсиши кичик бизнеснинг ривожланишида муҳим омил бўлди. Бу даврда кредитлар ҳажми 28 345,0 млн. доллардан 68 723,0 млн. долларгача, кредит олувчилар сони эса 1,275 миллион нафардан 1,9 миллион нафаргача кўтарилди. Бу ўсиш, асосан, пандемиядан сўнг давлат томонидан кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш мақсадида амалга оширилган солиқ имтиёзлари, молиявий ёрдамлар ва регулятор енгилликлар билан таъминланди. Ушбу мақолада АҚШда кичик бизнеснинг ривожланишига оид маълумотлар таҳлил этилиб, бу соҳанинг келажакдаги истиқболлари ҳақида фикрлар баён этилади.

АҚШ тажрибаси. Америка қўшма штатларида кичик бизнес субъектлари фаолиятини кредитлаш ва молиявий қўллаб қувватлашда Кичик бизнес маъмурияти муҳим ўрин тутади. Мазкур ташкилот тадбиркорларга кафолатланган кредитлар ва паст фоизли қарзларни таклиф қилиб келади. Кичик Бизнес Маъмурияти (SBA[5]) 1953 йилда федерал қонунчилик асосида ташкил этилган бўлиб, унинг асосий вазифаси кичик бизнес субъектларини қўллаб-қувватлаш ва уларнинг ривожланишини рағбатлантиришдан иборат.

[5] https://www.sba.gov/

Кичик Бизнес Маъмурияти (SBA) турли кредит дастурлари орқали кичик бизнес субъектларига молиявий ёрдам кўрсатади, жумладан:

- **7(a) Кредит Дастури:** Бу Кичик Бизнес Маъмуриятининг энг кенг тарқалган кредит дастури бўлиб, у бизнесни бошлаш ёки кенгайтириш учун молиявий кумак беришни назарда тутади. 2024 молия йилида ушбу дастур орқали 43 000 дан ортиқ кичик бизнес субъектларига кредитлар ажратилган.
- **504 Кредит Дастури:** Ушбу дастур асосий воситаларни, масалан, ер, бино ёки ускуналарни сотиб олиш учун узоқ муддатли, белгиланган фоизли молиялаштиришни таклиф қилади. 2024 молия йилида 7100 дан ортиқ кичик бизнес субъектларига кредитлар ажратилган.

504 кредит Дастури бўйича лойиҳаларнинг умумий қиймати одатда қуйидагича тақсимланади:

50% — Тижорат банки ёки бошқа кредитор томонидан биринчи гаров ҳуқуқи билан;

40% — CDC (Certified Development Company) томонидан SBA кафолати остидаги дебентура орқали;

10% — қарз олувчи томонидан капитал ҳиссаси сифатида.

Кредитнинг максимал миқдори одатда 5 млн. АҚШ долларини ташкил этади, айрим ҳолатларда (масалан, кичик ишлаб чиқарувчилар ёки энергия самарадорлиги лойиҳалари учун) 5,5 млн. АҚШ долларигача бўлиши мумкин.\

Кредит 10, 20 ёки 25 йилгача берилиши мумкин, бу молиялаштирилаётган активнинг тури ва амортизация муддатига боғлиқ. 504 кредитлари белгиланган фоиз ставкаларига эга бўлиб, улар 10 йиллик АҚШ қимматли қоғозлари бозор ставкаларига боғлиқ бўлади.

- **Микрокредит Дастури:** Кичик миқдордаги кредитларга эҳтиёжманд бизнес вакиллари учун мўлжалланган бўлиб, у 50 000 АҚШ долларигача бўлган кредитларни тақдим этади.

Қонунчилик асослари. Кичик Бизнес Маъмурияти (SBA)нинг фаолияти ва унинг кредит дастурлари қуйидаги асосий қонунлар билан тартибга солинади:

- “**Кичик бизнес ҳақида”ги АҚШ қонуни (Small Business Act[6]):** мазкур қонун 1953 йилда қабул қилинган бўлиб, Кичик Бизнес Маъмуриятини ташкил этиш ва унинг вазифаларини белгилаш учун асос бўлиб хизмат қилади;

- “Кичик бизнесга инвестиция тўғрисида”ги АҚШ қонуни (Small Business Investment Act[7]): ушбу қонун 1958 йилда қабул қилинган бўлиб, қонунга кўра кичик бизнес субъектларининг сармояга бўлган эҳтиёжларини қондириш мақсадида хусусий сармоя компанияларини ташкил этиш имконини беради.

Бундан ташқари, АҚШда кичик бизнесларни кредитлашни тартибга солишда қуйидаги ташкилотлар ва механизмлар ҳам иштирок этади:

[6] https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1834/pdf/COMPS-1834.pdf
[7] https://www.sec.gov/news/speech/1958/021958cohen.pdf

Федерал депозитларни суғурталаш корпорацияси (FDIC[8]): мазкур ташкилот банкларнинг ликвидлилигини таъминлаш ва депозитларни ҳимоя қилиш орқали кичик бизнес субъетларига кредит бериш имкониятларини сақлаб қолиш ва кенгайтиришга ёрдам беради. Корпорация маълумотларига кўра, “2024 йилда Кичик бизнесни кредитлаш фонди (SBLF) иштирокчилари томонидан асосий кўрсаткичлар билан солиштирилганда кичик бизнес учун малакали кредитлаш (QSBL) бўйича жами кумулятив соф таъсир 19,1 млрд. АҚШ долларини ташкил этган. 2010 йилда қабул қилинган "Кичик бизнес учун иш ўринлари тўғрисида"ги қонунга мувофиқ, асосий кўрсаткич сифатида 2010 йил 30 июнга қадар якунланган тўрт календарь чорак мобайнида қайд этилган миқдорларнинг ўртача қиймати қабул қилинган.

2024 йил 1 декабрь ҳолатига кўра, 327 та молия институтлари, умумий қиймати 3,95 млрд. АҚШ доллари миқдоридаги Кичик бизнесни кредитлаш фонди (SBLF) инвестицияларини тўлиқ қайтарган ва дастурдан чиққан. Шунингдек, яна битта молия институти 2,5 млн. АҚШ доллари миқдорида қисман тўловни амалга ошириб, дастурда иштирокини давом эттирмоқда”[9];

АҚШнинг “Қарз билан боғлиқ амалиётлар тўғрисида”ги қонуни (Truth in Lending Act[10]): ушбу қонун кредиторлардан қарз олувчиларга кредит шартлари тўғрисида тўлиқ ва аниқ маълумот беришни талаб қилади, бу эса кичик бизнес субъетларига ўзларига мос келадиган кредитларни танлашда ёрдам беради.

Кичик бизнес субъектларини қўллаб-қувватлаш мақсадида АҚШда кўплаб имтиёзлар ва енгилликлар берилган. Хусусан: **Солиқ имтиёзлари бўйича** АҚШда кичик бизнес учун турли даражадаги солиқ имтиёзлари мавжуд. Кичик бизнес корхоналари учун махсус солиқ тўловлари енгиллаштирилган. Жиҳоз ва технология сотиб олишга йўналтирилган сармоялар учун солиқ имтиёзлари мавжуд. Бундан ташқари, янги маҳсулотлар ёки хизматларни ривожлантириш учун сармоя киритган кичик бизнес корхоналари учун солиқ ставкалари пасайтирилган.

Молиявий ёрдам ва грантлар. АҚШда Кичик бизнес маъмурияти (SBA) орқали бизнес кредитларини кафолатлаш имконияти мавжуд. Кичик бизнес субъектлари учун 50 000 долларгача бўлган кредитлар ажратилади. Шунингдек, тадқиқот ва инновация лойиҳалари учун грантлар ажратилади.

Регулятор енгилликлар. Кичик бизнес субъектлари учун регулятор ҳужжатлар сони қисқартирилган, онлайн рўйхатдан ўтиш жараёнлари соддалаштирилган.

Имтиёзли кредитлаш ва молиялаштириш. Тижорат банклари ва молиявий институтлар томонидан кам фоизли кредитлар ажратилади. Бундан ташқари, Венчур капитал ташкилотлари кичик бизнес лойиҳаларини молиялаштириш имконини тақдим этади.

Ходимлар ва кадрлар бўйича ёрдам. АҚШда кичик бизнесга кириб

[8] https://www.fdic.gov/resources/deposit-insurance
[9] https://home.treasury.gov/policy-issues/small-business-programs/small-business-lending-fund
[10] https://finred.usalearning.gov/assets/downloads/FINRED-TruthLendingAct-FS.pdf

келаётган ёки фаолият юритаётган тадбиркорлар учун бизнес бошқаруви, маркетинг ва молия бўйича онлайн ва офлайн курслар таклиф қилинади. Кичик бизнес корхоналарида ишлаётган ходимлар учун тиббий суғурта ва пенсия жамғармаларига мослашувчан шартлар асосида тўловлар таклиф қилинади.

АҚШда кичик бизнес субъектлари учун кенг имкониятлар мавжуд бўлиб, улар солиқ имтиёзлари, молиявий ёрдамлар ва регулятор енгилликлар орқали қўллаб-қувватланади. Кичик бизнес субъектларига ажратилаётган кредитлар турли дастурлар асосида имтиёзли шартлар билан тақдим этилиши ушбу соҳанинг ривожланишига катта ҳисса қўшиб келмоқда.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. https://www.sba.gov/
2. https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1834/pdf/COMPS-1834.pdf
3. https://www.sec.gov/news/speech/1958/021958cohen.pdf
4. https://www.fdic.gov/resources/deposit-insurance
5. https://home.treasury.gov/policy-issues/small-business-programs/small-business-lending-fund
6. https://finred.usalearning.gov/assets/downloads/FINRED-TruthLendingAct-FS.pdf

КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИНИ КРЕДИТЛАШ БОРАСИДА ЯПОНИЯ ТАЖРИБАСИ ВА УНИ ЎЗБЕКИТОНДА ҚЎЛЛАШ ИМКОНИЯТЛАРИ

Асроров Азизбек Исомиддин ўғли
Тошкент Халқаро Кимё Университети
мустақил изланувчиси
Муаллифнинг уяли алоқа рақами: *90-190-40-10*

Аннотация: Ушбу мақолада Япониядаги кичик ва ўрта бизнес субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш механизмлари тадқиқ этилади. Japan Finance Corporation (JFC), Shoko Chukin Bank, Кредит Кафолати Корпорациялари (CGCs) каби асосий молия институтлари, шунингдек, давлат ва хусусий кредит дастурлари таҳлил қилинади. 2020–2024 йилларда кичик бизнесга ажратилган кредитлар ҳажмининг барқарор ўсиши (йиллик 9–17%) ва бу ўсишга таъсир этувчи омиллар кўриб чиқилади. Пандимия даврида амалга оширилган имтиёзли кредитлар (0,7% гача фоиз ставкалари), солиқ имтиёзлари, грантлар ва субсидиялар, шунингдек, рақамлаштириш дастурлари каби қўллаб-қувватлаш чоралари ёритилади.

Тадқиқот шуни кўрсатадики, Япониянинг кичик бизнесни қўллаб-қувватлашдаги комплекс ёндашуви – молиявий институтлар, давлат кафолатлари ва инновацион дастурларнинг ўзаро ҳамкорлиги – мамлакат иқтисодиётидаги кичик бизнеснинг барқарор ривожланишига олиб келмокда.

Калит сўзлар: Япония, кичик ва ўрта бизнес (КУБ), молиявий қўллаб-қувватлаш, Japan Finance Corporation, Shoko Chukin Bank, кредит кафолати, грантлар, солиқ имтиёзлари, рақамли трансформация.

Аннотация: В статье рассматриваются механизмы финансовой поддержки малого и

среднего бизнеса в Японии. Анализируются такие крупные финансовые институты, как Japan Finance Corporation (JFC), Shoko Chukin Bank и Credit Guarantee Corporations (CGCs), а также государственные и частные кредитные программы. Рассмотрен устойчивый рост объемов кредитования малого бизнеса в 2020–2024 годах (9–17% в год) и факторы, влияющие на этот рост. Особое внимание уделено мерам поддержки, реализуемым в период пандемии, таким как льготное кредитование (процентная ставка до 0,7%), налоговые льготы, гранты и субсидии, а также программы цифровизации.

Исследование показывает, что комплексный подход Японии к поддержке малого бизнеса — взаимодействие финансовых институтов, государственных гарантий и инновационных программ — ведет к устойчивому развитию малого бизнеса в экономике страны.

Ключевые слова: Япония, малый и средний бизнес (МСП), финансовая поддержка, Japan Finance Corporation, Shoko Chukin Bank, кредитные гарантии, гранты, налоговые льготы, цифровая трансформация.

Abstract: This article examines the mechanisms for financial support for small and medium-sized businesses in Japan. It analyzes major financial institutions such as Japan Finance Corporation (JFC), Shoko Chukin Bank, and Credit Guarantee Corporations (CGCs), as well as government and private credit programs. It examines the steady growth in loans to small businesses in 2020–2024 (9–17% per year) and the factors influencing this growth. It highlights support measures such as preferential loans (interest rates up to 0.7%), tax breaks, grants and subsidies, and digitalization programs implemented during the pandemic.

The study shows that Japan's comprehensive approach to supporting small businesses - the interaction of financial institutions, government guarantees, and innovative programs - is leading to the sustainable development of small businesses in the country's economy.

Keywords: Japan, small and medium-sized businesses (SMEs), financial support, Japan Finance Corporation, Shoko Chukin Bank, credit guarantee, grants, tax incentives, digital transformation.

Кириш қисми. Японияда кичик ва ўрта бизнес субъектлари (КУБ) миллий иқтисодиётнинг асосий таянчи бўлиб, иш ўринларининг 70% дан ортиғини яратади ва ялпи ички маҳсулотнинг (ЯИМ) тахминан 50% ини ташкил этади. Шу сабабли, Япония ҳукумати КУБ ни қўллаб-қувватлаш учун кенг қамровли молиявий, солиқ ва маъмурий имтиёзларни жорий қилган.

2020–2024 йилларда пандимия ва глобал иқтисодий инқирозларга қарамай, Японияда кичик бизнесга ажратилган кредитлар ҳажми 15,317,5 миллион АҚШ долларидан 25,307,1 миллион АҚШ долларигача (йиллик ўсиш 9–17%) ошди. Бу ўсиш давлатнинг фаол молия сиёсати, кредит кафолати тизими ва хусусий банкларнинг иштироки натижасидир.

Ушбу мақолада Япониянинг КУБ ни қўллаб-қувватлашдаги асосий молия институтлари (JFC, Shoko Chukin Bank, CGCs ва бошқалар), уларнинг кредит дастурлари, фоиз ставкалари (2024 йилда 0,7% гача) ва давлат томонидан тақдим этиладиган грант/субсидия тизимлари таҳлил қилинади. Бундан ташқари, солиқ имтиёзлари, маъмурий енгилликлар ва рақамлаштириш дастурлари каби КУБ ривожига таъсир этувчи омиллар кўриб чиқилади.

Тадқиқотнинг аҳамияти шундаки, Япония тажрибасини ўрганиш бошқа давлатлар, жумладан, ривожланаётган мамлакатлар учун КУБ ни ривожлантиришда самарали моделларни ишлаб чиқишта ёрдам бериши мумкин.

Япония тажрибаси. Японияда кичик бизнес субъектларини кредитлаш ва молиявий қўллаб-қувватлашда бир неча асосий молиявий институтлар ва ташкилотлар иштирок этади. Улар турли давлат ва хусусий молиялаштириш механизмлари орқали кичик ва ўрта бизнесга ёрдам беришади.

Японияда кичик бизнесни қўллаб-қувватлайдиган асосий молиявий органлар:

1. Japan Finance Corporation[11] (JFC) – Япония молия корпорацияси: Япония ҳукуматига қарашли асосий молиявий ташкилот, бўлиб кичик ва ўрта бизнес субъектлари (SMEs) учун имтиёзли кредитлар, кафолатлар ва грантлар тақдим этади. Start up (янги бизнеслар), инновация, экспорт-импорт ва табиий офатлардан жабр кўрган бизнесларни молиявий қўллаб-қувватлаш бўйича махсус дастурларга эга.

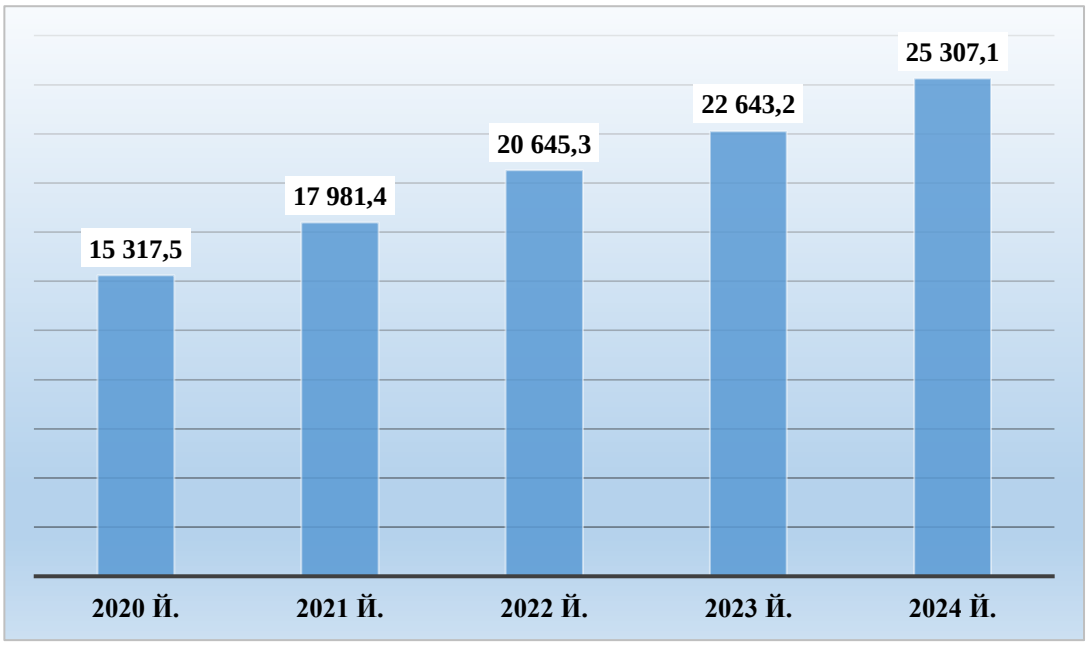
2. Shoko Chukin Bank[12] (Шоко Чукин банки). Давлат ва хусусий сектор ҳамкорлигида ташкил қилинган банк бўлиб, кичик бизнес ва кооператив корхоналарни қўллаб-қувватлаш учун имтиёзли кредитлар тақдим этади. Шунингдек, кам таъминланган ва ривожланишда ортда қолаётган ҳудудлардаги кичик бизнес субъектларига алоҳида кредит лениялариға эътибор қаратади.

3. Credit Guarantee Corporations[13] (CGCs) – Кредит кафолат корпорациялари. Бугунги кунда Японияда 50 дан ортиқ кредит кафолат корпорациялари мавжуд бўлиб, улар кичик бизнес субъектлари томонидан олинадиган банк кредитларига **кафолат бериш** орқали молиявий хавфни пасайтиришда ёрдам беради.

4. Development Bank of Japan[14] (DBJ) – Япония тараққиёт банки. Давлатга тегишли молия ташкилоти бўлиб, стратегик тармоқлар, инновацион стартаплар ва экспортга йўналтирилган кичик бизнес субъектлари учун кредитлар беради. Имтиёзли фоиз ставкалари ва узоқ муддатли молиялаштириш имкониятларини тақдим этади.

5. Private Commercial Banks and Regional Banks – Хусусий тижорат ва ҳудудий банклар. Mitsubishi UFJ Financial Group (MUFG), Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC), Mizuho Bank каби катта банклар кичик бизнес субъектларига кредит беришда фаол иштирок этади. Ҳукумат дастурлари орқали кафолатланган имтиёзли кредитларни ҳам таклиф этади. Бундан ташқари, ҳар бир префектурада маҳаллий кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлайдиган банклар мавжуд. Ҳудудий банклар маҳаллий иқтисодиётга мослашган кредит дастурларини таклиф қилади.

[11] https://www.jfc.go.jp/n/english/operations/mbis/loans.html
[12] https://www.shokochukin.co.jp/english/about/company/report/2024/pdf/ir24_all.pdf
[13] https://www.cgc.com.my/en-us
[14] https://www.dbj.jp/en/service/



3.2-расм. Японияда кичик бизнес субъектлари учун ажратилган кредитлар ҳажми тўғрисида[15], (млн. АҚШ доллари)

3.2-расм маълумотларига кўра, 2020 йилдан 2024 йилгача Японияда кичик бизнес субъектларига ажратилган кредитлар ҳажми муттасил ўсиб борган. Хусусан, 2020 йилда 15 317,5 млн. долларга тенг бўлган бўлса, мос равишда 2021 йилда 17 981,4 млн. доллар (17.4% ўсиш), 2022 йилда 20 645,3 млн. доллар (14.8% ўсиш), 2023 йилда 22 643,2 млн. доллар (9.7% ўсиш) ва 2024 йилда 25,307.1 млн. долларгача (11.8% ўсиш) ошган. Кредит ҳажмининг йилдан йилга ошиб бориши кичик бизнес субъектларига давлат ва хусусий сектор томонидан юқори даражадаги молиявий қўллаб-қувватлаш мавжудлигидан далолат беради.

Япония ҳукумати кичик ва ўрта бизнес субъектларини (SMEs – Small and Medium Enterprises) молиявий, солиқ ва маъмурий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш учун турли имтиёзлар тақдим ыилган. Хусусан, 2020-2024 йиллар давомида пандемиядан кейин иқтисодиётни тиклаш ва ривожлантириш учун бир қатор чора-тадбирлар амалга оширилган.

1. Молиявий қўллаб-қувватлаш ва кредит имтиёзлари.

- Пандимия пайтида ва ундан кейин тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш мақсадида Japan Finance Corporation (JFC), Shoko Chukin Bank ва Development Bank of Japan (DBJ) банклари томонидан паст фоизли кредитлар ажратилган. Ушбу кредитларнинг фоиз ставкалари 0.5 - 1.5% оралиғида бўлиб, имтиёзли давр 3-5 йилни ташкил этган. 2020-2022 йилларда Пандемияга қарши дастур (COVID-19 Special Loan Program) доирасида 0% фоизли кредитлар ҳам тақдим этилган.

- Давлат томонидан кафолатланган кредитлар (Government-backed loans). Credit Guarantee Corporations (CGCs) орқали банклар томонидан ажратилган кичик бизнес кредитлари давлат кафолати билан таъминланган. Давлат томонидан **90% гача кафолат** берилган, бу эса банклар учун

[15] https://www.jfc.go.jp/n/english/operations/mbis/loans.html

таваккалчиликни пасайтирган.

- **Кредит қайтариш муддатини кечиктириш (Loan Deferral Programs)**. 2020-2022 йилларда кичик бизнес субъектлари учун кредит қайтариш муддатини 1-2 йилга узайтириш имконияти берилди.

2. Солиқ имтиёзлари (Tax Incentives)

- кичик бизнес субъектлари учун ҚҚС (VAT), даромад солиғи ва ижтимоий тўловлар кечиктирилган;

- 2020-2022 йилларда бир йиллик солиқ таътиллари (Tax Holiday) берилган;

- корпоратив даромад солиғи 15% гача камайтирилган (одатда 23.2% бўлган);

- янги технологик инвестиция ва рақамлаштириш учун сарфланган харажатлар солиқдан озод қилинган.

3. Грантлар ва субсидиялар.

- бизнесни рақамлаштириш учун грантлар (Digitalization Grants). Кичик бизнеслар бўйича онлайн савдо платформаларини яратиши, CRM ва бухгалтерия дастурларини жорий этиши учун грантлар берилган, бу Япония иқтисодиёт, савдо ва саноат вазирлиги (METI) томонидан молиялаштирилган;

- энергия тежамкор технологияларга субсидиялар (Energy Efficiency Subsidies). 2023-2024 йилларда яшил технологияларга ўтиш (Green Transition Program) доирасида 40% гача субсидиялар ажратилган.

- янги стартаплар учун грантлар (Startup Support Grants). 3 500 – 70 000 АҚШ доллари оралиғида янги бизнес учун грантлар берилган.

4. Маъмурий енгилликлар ва ҳуқуқий қўллаб-қувватлаш

- лицензиялаш ва рўйхатдан ўтказиш жараёнини енгиллаштириш бўйича. Кичик бизнес субъектлари учун онлайн рўйхатдан ўтиш ва лицензия олиш жараёни тезлаштирилган. 2021 йилдан буён Япония электрон ҳукумат тизими (e-Gov) орқали бир неча кунда бизнесни рўйхатдан ўтказиш имкони мавжуд.

Японияда кичик бизнес субъектлари учун кредитлашда фоиз ставкаларининг пасайиши (2024 йилда 0,7%[16]) ва давлат кафолатларининг кучайиши молиявий барқарорликка эришишда асосий омил бўлиб ҳисобланмоқда.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. https://www.jfc.go.jp/n/english/operations/mbis/loans.html
2. https://www.shokochukin.co.jp/english/about/company/report/2024/pdf/ir24_all.pdf
3. https://www.cgc.com.my/en-us

II SHO‘BA.XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHDA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI QO‘LLASHNING MUAMMO VA YECHIMLARI.

СТРУКТУРНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА

Шатохина Светлана Юрьевна,
старший преподаватель
Ташкентского государственного
экономического университета
(90)-943-31-90, s.shatoxina@tsue.uz

***Аннотация*:** в статье рассматриваются структурные преобразования и цифровизация сферы услуг в регионах Узбекистана в контексте устойчивого развития. Проведен анализ динамики и структуры отрасли, выявлены региональные различия в развитии сферы услуг. Особое внимание уделено влиянию цифровых технологий на трансформацию отрасли, повышению её эффективности и доступности.

***Ключевые слова*:** структурные преобразования, цифровизация, сфера услуг, устойчивое развитие, экономическая трансформация.

Abstract: the article examines the structural transformations and digitalization of the service sector in the regions of Uzbekistan in the context of sustainable development. The analysis of the dynamics and structure of the industry is carried out, regional differences in the development of the service sector are revealed. Special attention is paid to the impact of digital technologies on the transformation of the industry, increasing its efficiency and accessibility.

***Keywords*:** structural transformation, digitalization, service sector, sustainable development, economic transformation

***Annotatsiya*:** Ushbu maqolada O‘zbekiston mintaqalarida xizmatlar sohasini raqamlashtirish va strukturaviy o‘zgarishlar barqaror rivojlanish nuqtai nazaridan ko‘rib chiqiladi. Sanoatning dinamikasi va tuzilishi tahlil qilingan, xizmatlar sohasining rivojlanishida mintaqalardagi iqtisodiy farqlar aniqlangan. Xizmatlar sohasini transformatsiya qilishda raqamli texnologiyalarning ta’siriga, uning samaradorligi va mavjudligini oshirishga alohida e’tibor qaratilgan.

***Kalit so‘zlar*:** strukturaviy o‘zgarishlar, raqamlashtirish, xizmatlar sohasi, barqaror rivojlanish, iqtisodiy transformatsiya.

В условиях глобальной цифровой трансформации сфера услуг становится ключевым драйвером социально-экономического развития регионов. Цифровизация способствует повышению эффективности сервисных отраслей, расширению их доступности и улучшению качества предоставляемых услуг. Однако структурные преобразования в этой сфере требуют комплексного подхода, учитывающего как экономические, так и социальные аспекты устойчивого развития.

Анализ структурных преобразований и цифровизации сферы услуг в регионах Узбекистана в контексте устойчивого развития, а также разработка рекомендаций по ускорению цифровой трансформации для повышения

социально-экономической эффективности регионов являются одной из целей регионов для их дальнейшего устойчивого развития.

Для этого изучаются теоретические основы структурных преобразований в сфере услуг и их влияние на устойчивое развитие регионов, рассматривается роль цифровых технологий в модернизации сферы услуг, а также целесообразно проводить анализ структуры сферы услуг по регионам, и выявлять ключевые тенденции и диспропорции.

Структурные преобразования в сфере услуг представляют собой процессы изменения внутренней структуры отрасли под воздействием технологических, экономических и социальных факторов. Эти изменения затрагивают не только формы и методы предоставления услуг, но и механизмы управления, регулирования и взаимодействия участников рынка.

Согласно современным исследования, в рамках которых Кастельс [5] отмечал, что цифровизация и развитие информационно-коммуникационных технологий приводят к формированию «сетевого общества», где ключевую роль играет экономика знаний и инновационные сервисы. А вот Флорида [1] утверждал, что цифровые платформы и креативные индустрии являются драйверами экономического роста в сфере услуг. Портер [2] рассматривал трансформацию сферы услуг через призму конкурентных преимуществ, отмечая, что цифровизация и инновации являются ключевыми факторами повышения эффективности отрасли. Тапскотт [3] в своей работе подчёркивал роль интернета и цифровых технологий в изменении традиционных моделей предоставления услуг.

К основным направлениям структурных преобразований в сфере услуг можно отнести:

- автоматизация и цифровизация процессов;
- изменение бизнес-моделей;
- рост удалённых и дистанционных сервисов;
- экологизация сферы услуг.

Таким образом, структурные преобразования в сфере услуг определяются цифровыми технологиями, изменением потребительского спроса и глобальными трендами. Они способствуют экономическому росту, повышению доступности и качества услуг, а также формированию новых рынков. В отношении Узбекистана цифровизация сферы услуг является стратегически важным направлением для устойчивого развития регионов.

Для глубокой оценки структурных преобразований и цифровизации сферы услуг в регионах Узбекистана можно провести структурный анализ на примере таблицы 1.

Анализируя таблицу, можно сказать, что в Ташкенте наиболее развиты сектор связи и IT (68,82%), финансовые услуги (56,38%) и сектор услуг по питанию и проживанию (52,50%). В Ташкентской области высокая доля транспортных услуг (10,81%), но низкий уровень IT-сектора (3,30%). В Бухаре и Самарканде значительная доля туристических услуг.

В целом по стране наиболее развиты торговые и транспортные услуги, но цифровизация сферы услуг пока недостаточно активна в ряде регионов,

структурные преобразования в сфере услуг определяются цифровыми технологиями, изменением потребительского спроса и глобальными трендами.

Таблица 1 - Доля различных сегментов сферы услуг в регионах Узбекистана в 2023 году (в % от общего объема услуг) [7]

Название региона	Услуги						
	торговли	транспорта	финансовых учреждений	связи и информатизации	образования	проживания и питания	прочие
Республика Узбекистан	100, 00	100, 00	100, 00	100, 00	100, 00	100, 00	100, 00
Республика Каракалпакстан	2,44	4,73	2,76	1,93	3,69	2,09	2,06
Андижанская область	5,88	6,50	4,26	2,92	5,40	2,34	2,93
Бухарская область	5,17	6,00	3,70	2,12	5,58	4,53	2,95
Джизакская область	3,13	2,18	2,45	1,24	2,16	1,90	3,18
Кашкадарьинская область	5,35	6,10	3,34	2,65	4,56	3,31	3,37
Навоийская область	3,09	2,66	2,56	1,29	2,53	3,95	2,10
Наманганская область	4,89	5,01	2,79	2,67	4,61	2,85	3,05
Самаркандская область	6,74	10,12	4,25	3,87	7,79	8,66	4,97
Сурхандарьинская область	4,83	3,57	3,13	2,20	3,50	2,72	1,56
Сырдарьинская область	1,34	1,11	1,87	1,00	1,14	0,96	1,83
Ташкентская область	9,47	10,81	4,33	3,30	4,25	7,97	5,52
Ферганская область	7,26	7,61	5,02	4,01	5,91	3,85	3,27
Хорезмская область	2,63	4,17	3,16	1,97	3,45	2,37	1,72
город Ташкент	37,78	29,44	56,38	68,82	45,45	52,50	61,49

Цифровизация оказывает значительное влияние на структурные преобразования сферы услуг, изменяя способы предоставления сервисов, взаимодействие между поставщиками и потребителями, а также создавая новые бизнес-модели. Этот процесс ускоряет экономический рост, повышает конкурентоспособность и способствует устойчивому развитию регионов.

К основным направлениям влияния цифровизации на сферу услуг относятся:

- автоматизация и оптимизация бизнес-процессов;

- рост цифровых платформ и экосистем, например развитие платформенных моделей (Uber, Booking, Amazon) позволяет компаниям масштабировать услуги без значительных затрат на физическую инфраструктуру [4].

- изменение потребительского поведения, так цифровые технологии предоставляют клиентам больше возможностей для выбора, персонализации и самоуправления [5].

Цифровизация трансформирует сферу услуг, делая её более доступной, эффективной и конкурентоспособной. Для Узбекистана важно развивать цифровую инфраструктуру, повышать цифровую грамотность населения и стимулировать внедрение инновационных технологий в сферу услуг для ускорения устойчивого развития регионов.

Узбекистан активно внедряет принципы устойчивого развития, однако между регионами наблюдаются диспропорции. Например:

- экономическое неравенство: Ташкент, Навоий и Бухарская область развиваются быстрее, чем Каракалпакстан и Сурхандарьинская область.

- социальная дифференциация: в крупных городах доступ к качественным услугам выше, чем в сельской местности.

- экологические проблемы: высокая степень загрязнения воздуха в промышленных регионах (Навоий, Ферганская долина), опустынивание в Каракалпакстане.

Таким образом, устойчивое развитие регионов Узбекистана требует комплексного подхода, включающего экономическое развитие, улучшение социальной инфраструктуры и снижение экологической нагрузки. На основе анализа структурных преобразований и цифровизации сферы услуг в Узбекистане предлагаются следующие научно-теоретические и практические рекомендации:

- развитие модели цифровой трансформации сферы услуг;
- углубление анализа региональных диспропорций;
- содействие развитию цифровой инфраструктуры;
-инвестиционная поддержка малого и среднего бизнеса.

Реализация предложенных мер позволит Узбекистану ускорить структурные преобразования сферы услуг, повысить её конкурентоспособность, обеспечить устойчивое развитие регионов и сократить цифровое неравенство.

Источники:

1. Florida, R., The Rise of the Creative Class, 2002
2. Porter, M. E., Competitive Advantage, 1985
3. Tapscott, D., The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence, 1995
4. Гинзбург, А. И. (2021). Цифровая экономика и её влияние на развитие сферы услуг. Вестник экономических исследований, 5(3), 45–58.
5. Кастельс, М. (2000). Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Изд-во ГУ ВШЭ.
6. Ходжаев, Ш. Б. (2022). Современные тенденции цифровизации сферы услуг в Узбекистане. Экономика и управление, 4(12), 78–90.
7. https://stat.uz/ru/ Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. (2023). Официальные статистические данные по сфере услуг

8. https://cer.uz/ Развитие сферы услуг в регионах Узбекистана: анализ и перспективы Центр экономических исследований и реформ (ЦЭИР). (2023).
9. http://www.invest.gov.uz/ Узбекское агентство по продвижению инвестиций. (2023). Инвестиционная активность в сфере услуг в Узбекистане

THE RISE OF REMOTE WORK AND ITS IMPACT ON BUSINESS PRODUCTIVITY

Sultonov Shodiyor Abdukhalilovich
Candidate of Economic Sciences,
Professor of the Department of "Real Economy"
Samarkand Institute of Economics and Service
shodiyorsultonov@gmail.com

Xudoyberdiyeva Maftuna Zayniddin qizi
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: The rise of remote work has become a significant trend in today's business landscape, driven by advancements in technology, changing workplace dynamics, and the global response to events such as the COVID-19 pandemic. This article explores the implications of remote work on business productivity, examining the benefits, challenges, and strategies for maximizing productivity in a remote work environment. Through an analysis of current trends and case studies, it offers insights into the impact of remote work on employee engagement, collaboration, and performance management. Additionally, it discusses the role of technology, organizational culture, and leadership in facilitating effective remote work practices and driving business productivity in the digital age.

Keywords: remote work, telecommuting, business productivity, work-from-home, digital workplace, employee engagement, collaboration, performance management, technology, organizational culture, leadership.

Introduction. In recent years, the concept of remote work has transformed from a niche practice to a mainstream phenomenon, reshaping the traditional notions of work and office culture. Accelerated by advancements in technology, changing workforce demographics, and the global response to events such as the COVID-19 pandemic, remote work has emerged as a viable alternative to traditional office-based employment. This paradigm shift has profound implications for businesses, particularly concerning productivity—the cornerstone of organizational success.

The purpose of this article is to explore the rise of remote work and its impact on business productivity. As remote work becomes increasingly prevalent across industries, it is essential to understand its implications for employee engagement, collaboration, and performance management. Through an in-depth analysis of current trends, empirical research, and real-world case studies, this article aims to shed light on the opportunities and challenges posed by remote work and provide insights into strategies for maximizing productivity in a remote work environment.

Main part. Remote work, once considered a niche practice, has experienced a rapid rise in popularity and acceptance in recent years. This trend has been driven by various factors, including advances in technology, changing workforce demographics, and the global response to events such as the COVID-19 pandemic. As businesses increasingly adopt remote work policies and flexible work arrangements, the traditional boundaries of the workplace are being redefined, ushering in a new era of work-life integration and flexibility.

Remote work offers numerous benefits for business productivity, including:

Flexibility: Remote work allows employees to work from anywhere, enabling greater flexibility in managing work schedules and personal commitments.

Reduced Commute Times: By eliminating the need for daily commutes to the office, remote work can save employees valuable time and reduce stress, leading to higher levels of job satisfaction and productivity.

Increased Focus and Efficiency: Remote work environments often provide fewer distractions than traditional office settings, allowing employees to focus more deeply on their tasks and achieve higher levels of efficiency.

Access to Global Talent: Remote work opens up opportunities for businesses to access a diverse pool of talent from around the world, enabling them to recruit the best candidates for their teams regardless of geographic location.

While remote work offers many benefits, it also presents unique challenges that can impact business productivity, including:

Communication and Collaboration: Remote work can hinder spontaneous communication and collaboration, making it challenging for teams to brainstorm ideas, share information, and coordinate projects effectively.

Work-Life Balance: Without clear boundaries between work and personal life, remote workers may struggle to disconnect from work-related tasks and experience burnout, leading to decreased productivity and job satisfaction.

Technology Issues: Remote work relies heavily on technology infrastructure and tools for communication, collaboration, and task management. Technical glitches, connectivity issues, and cybersecurity threats can disrupt workflows and impact productivity.

Employee Engagement and Motivation: Remote work can lead to feelings of isolation and disengagement among employees, making it essential for businesses to prioritize strategies for fostering connection, recognition, and motivation in virtual work environments.

To maximize productivity in remote work environments, businesses can implement the following strategies:

Establish Clear Communication Channels: Define clear communication channels and protocols for remote teams, including regular check-ins, virtual meetings, and collaboration tools to facilitate seamless communication and information sharing.

Foster a Culture of Trust and Accountability: Cultivate a culture of trust and accountability within the organization, empowering employees to take ownership of their work and deliver results independently.

Provide Training and Support: Offer training and support to remote employees on remote work best practices, time management techniques, and technology tools to enhance their productivity and effectiveness in virtual work environments.

Prioritize Work-Life Balance: Encourage employees to establish boundaries between work and personal life, emphasizing the importance of self-care, downtime, and disconnecting from work-related tasks to prevent burnout and maintain long-term productivity.

Invest in Technology Infrastructure: Invest in robust technology infrastructure, including reliable internet connectivity, secure communication platforms, and collaboration tools, to support remote work operations and mitigate technical challenges.

As remote work continues to evolve, businesses must adapt their strategies and practices to harness its full potential for productivity and success. By embracing remote work as a long-term strategy rather than a temporary solution, businesses can unlock new opportunities for innovation, talent acquisition, and competitive advantage in the digital age.

Conclusions and offers. The rise of remote work represents a significant shift in the modern workplace, driven by advancements in technology, changing workforce preferences, and global events such as the COVID-19 pandemic. While remote work offers numerous benefits for businesses, including increased flexibility, reduced commute times, and access to global talent, it also presents challenges such as communication barriers, work-life balance issues, and technology dependencies. However, by implementing effective strategies for maximizing productivity in remote work environments, businesses can capitalize on the opportunities presented by remote work while mitigating its challenges. Ultimately, remote work has the potential to revolutionize the way businesses operate, enabling greater agility, innovation, and resilience in the digital age.

Offers:

- Embrace Remote Work as a Strategic Advantage: Rather than viewing remote work as a temporary response to external circumstances, businesses should embrace it as a long-term strategy for enhancing productivity, flexibility, and employee satisfaction.
- Invest in Technology and Infrastructure: Investing in robust technology infrastructure, including reliable internet connectivity, secure communication platforms, and collaboration tools, is essential for supporting remote work operations and mitigating technical challenges.
- Prioritize Communication and Collaboration: Establishing clear communication channels, fostering a culture of trust and accountability, and providing training and support to remote employees are crucial for facilitating effective communication and collaboration in virtual work environments.
- Support Work-Life Balance: Prioritizing work-life balance, encouraging employees to establish boundaries between work and personal life, and providing resources for self-care and mental health support can help prevent burnout and maintain long-term productivity.

- Adapt to the Future of Work: As remote work continues to evolve, businesses must adapt their strategies and practices to embrace remote work as a permanent feature of the modern workplace, leveraging its potential for innovation, talent acquisition, and competitive advantage.

By embracing these offers and adopting a strategic approach to remote work, businesses can position themselves for success in an increasingly remote and interconnected world, driving productivity, innovation, and growth in the digital age.

REFERENCES:

1. Bloom, N., Liang, J., Roberts, J., & Ying, Z. J. (2015). Does working from home work? Evidence from a Chinese experiment. The Quarterly Journal of Economics, 130(1), 165-218.
2. Golden, T. D., & Veiga, J. F. (2005). The impact of extent of telecommuting on job satisfaction: Resolving inconsistent findings. Journal of Management, 31(2), 301-318.
3. Gajendran, R. S., & Harrison, D. A. (2007). The good, the bad, and the unknown about telecommuting: Meta-analysis of psychological mediators and individual consequences. Journal of Applied Psychology, 92(6), 1524-1541.
4. Global Workplace Analytics. (2021). Global Work-from-Home Experience Survey. https://globalworkplaceanalytics.com/global-work-from-home-experience-survey
5. Grant Thornton. (2020). Remote working: Achieving productivity in a virtual world. https://www.grantthornton.global/en/insights/remote-working--achieving-productivity-in-a-virtual-world/
6. Kurland, N. B., & Bailey, D. E. (1999). Telework: The advantages and challenges of working here, there, anywhere, and anytime. Organizational Dynamics, 28(2), 53-68.
7. Mäkelä, K., & Suutari, V. (2020). How does telecommuting affect innovation performance? A systematic review and meta-analysis of the innovation determinants. Journal of Business Research, 113, 169-179.
8. Pew Research Center. (2021). Remote work expected to double in 2021 but productivity and well-being remain a concern. https://www.pewresearch.org/internet/2021/02/05/remote-work-expected-to-double-in-2021-but-productivity-and-well-being-remain-a-concern/
9. Richter, A., von Thienen, J. P., & Müller, S. (2021). Home office and productivity during the COVID-19 pandemic: A large-scale survey. Journal of Business Research, 130, 122-131.
10. The Conference Board. (2020). COVID-19: Remote Workforce Productivity. https://www.conference-board.org/topics/covid-19-remote-workforce-productivity

SUG'URTA KORXONALARIDA DAROMADLAR HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH

TDIU SF dotsenti – Abdullayev Z.X.
TDIU SF doktoranti – Abdusaidov S.J.

Annotatsiya: Maqolada sug‘urta kompaniyalarida daromadlarni hisobga olish tizimini takomillashtirish shaffoflik, xalqaro standartlarga moslashish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash masalalari yoritilgan.

Kalit so’zlar: sug‘urta, daromadlar, buxgalteriya hisobi, moliyaviy barqarorlik, sug‘urta mukofotlari.

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы совершенствования системы учета доходов в страховых организациях, обеспечения прозрачности, соответствия международным стандартам и обеспечения финансовой устойчивости.

Ключевые слова: страхование, доход, бухгалтерский учет, финансовая устойчивость, страховые взносы.

Sug‘urta bozori iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi bo‘lib, uning barqaror rivojlanishi moliyaviy xavfsizlikni ta’minlashda katta rol o‘ynaydi. Sug‘urta kompaniyalarining daromadlarini aniq va shaffof hisobga olish ushbu sohaga bo‘lgan ishonchni oshirish, moliyaviy barqarorlikni ta’minlash va samaradorlikni oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Hozirgi kunda sug‘urta kompaniyalari o‘z daromadlarini hisobga olishda xalqaro standartlarga mos keladigan zamonaviy yondashuvlarni qo‘llashga intilmoqda. Biroq, bu jarayonda hisob tizimlarini avtomatlashtirish, me’yoriy-huquqiy asoslarni takomillashtirish va buxgalteriya tizimining ishonchliligini oshirish kabi muammolar mavjud. Ushbu maqolada sug‘urta kompaniyalarida daromadlarni hisobga olish tizimini takomillashtirishning asosiy yo‘nalishlari va ularning ahamiyati tahlil qilinadi.

Sug'urta kompaniyalari moliyaviy barqarorlikni ta'minlashda daromadlar hisobining to'g'ri yuritilishi muhim ahamiyatga ega. Daromadlarni aniq va ishonchli hisobga olish kompaniyaning moliyaviy holatini to'g'ri baholash, strategik rejalashtirish va investorlar ishonchini oshirish uchun zarurdir. Ushbu maqolada sug'urta korxonalarida daromadlar hisobini takomillashtirish yo'llari, mavjud muammolar va ularning yechimlari ko'rib chiqiladi.

Jamolova Xonzoda O‘rolboy qizi o'z maqolasida sug‘urta kompaniyalarining moliyaviy barqarorligini ta'minlash maqsadida daromad va xarajatlarni hisobga olishning amaliy jihatlarini tahlil qilgan. Ushbu tahlil natijasida hisob tizimlarini takomillashtirish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Yadgarov Akram Akbarovich esa qishloq xo‘jaligini sug‘urtalashda aktuar hisoblarni qo‘llash orqali sug‘urta tariflarini takomillashtirish masalalarini o‘rganib, bu borada nazariy va amaliy jihatlarni yoritgan.

2022 yilda O'zbekistonda jami sug‘urta mukofotlari 6,2 trillion so‘mni tashkil etgan. Ularning 10% majburiy, 90% esa ixtiyoriy sug‘urta badallaridan shakllangan. Umumiy sug‘urta mukofotlari hajmi YAIMning 0,52 foizini tashkil etadi, bu har bir kishiga o‘rtacha 12,1 dollardan to‘g‘ri keladi.

Sug‘urta kompaniyalarining barqaror rivojlanishi va moliyaviy ishonchliligini oshirish uchun daromadlarni hisobga olish tizimini takomillashtirish zarur. Quyidagi asosiy omillar ushbu jarayonning muhimligini ta’kidlaydi:

❖ Moliyaviy shaffoflikni oshirish. Sug‘urta kompaniyalari investorlar, tartibga soluvchi organlar va manfaatdor tomonlar oldida hisobdorlikni ta’minlashi kerak. Aniq va ishonchli buxgalteriya hisobi kompaniyaning moliyaviy barqarorligini oshirishga yordam beradi.

❖ Xalqaro standartlarga moslashish. Sug‘urta sohasida xalqaro moliyaviy hisobot standartlari (IFRS 17) joriy etilmoqda. Ushbu standartlarga rioya qilish kompaniyaning global bozor va investorlar bilan ishlash imkoniyatlarini kengaytiradi.

❖ Avtomatlashtirish va texnologiyalardan foydalanish. Raqamli texnologiyalar va sun’iy intellekt asosida sug‘urta mukofotlari, qoplama xarajatlari va daromadlarni avtomatik ravishda hisobga olish jarayonlarini takomillashtirish zarur. Bu inson omili sababli yuzaga keladigan xatoliklarning oldini oladi.

❖ Sug‘urta mukofotlari hisobining aniqligini ta’minlash. Sug‘urta mukofotlari hisob-kitobining noto‘g‘ri yuritilishi kompaniyaning moliyaviy natijalariga salbiy ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Shuning uchun daromadlarni hisobga olish usullarini to‘g‘ri qo‘llash muhim ahamiyatga ega.

❖ Regulyativ talablarni bajarish. Hukumat va moliyaviy nazorat organlari sug‘urta kompaniyalaridan moliyaviy hisobotlarni belgilangan qoidalarga muvofiq yuritishni talab qiladi. Hisob tizimini takomillashtirish ushbu talablarni o‘z vaqtida bajarishga imkon yaratadi.

❖ Soliq va auditorlik talablariga moslashish. To‘g‘ri yuritilmagan hisob-kitoblar soliq auditi va regulyatorlar tomonidan jarimalarga olib kelishi mumkin. Daromadlarni aniq hisoblash soliqqa tortish tartibini soddalashtiradi va kompaniyaning moliyaviy barqarorligini oshiradi.

❖ Moliyaviy rejalashtirish va strategik boshqaruvni yaxshilash. Sug‘urta kompaniyalari daromadlarining to‘g‘ri hisoblanishi biznes strategiyalarini samarali rejalashtirish va kelajakdagi xavflarni boshqarishda muhim rol o‘ynaydi.

Sug‘urta kompaniyalarida daromadlarni hisobga olish tizimini takomillashtirish shaffoflik, xalqaro standartlarga moslashish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash uchun zarur. Zamonaviy texnologiyalardan foydalanish, regulyativ talablarga rioya qilish va aniq hisob-kitob tizimini joriy etish orqali sug‘urta kompaniyalari o‘z raqobatbardoshligini oshirishi mumkin.

Sug'urta kompaniyalarida daromadlar hisobini takomillashtirish uchun quyidagi yo'nalishlar muhim:

1. Hisob tizimlarini avtomatlashtirish: Zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy etish orqali hisob jarayonlarini tezlashtirish va xatoliklarni kamaytirish mumkin.
2. Xodimlarning malakasini oshirish: Buxgalteriya hisobi va moliyaviy tahlil sohasida mutaxassislarning bilim va ko'nikmalarini doimiy ravishda yangilab borish zarur.

3. Xalqaro standartlarga moslashish: Moliyaviy hisobotlarni xalqaro standartlarga muvofiq yuritish orqali investorlar va xalqaro hamkorlar ishonchini oshirish mumkin.

Sug'urta kompaniyalarida daromadlar hisobini yuritishda quyidagi buxgalteriya o'tkazmalari amalga oshiriladi:

- Sug'urta mukofotlarini hisobga olish: Debet: Sug'urta mukofotlari hisobvarag'i; Kredit: Sug'urta mukofotlari bo'yicha daromadlar hisobvarag'i.
- To'langan sug'urta mukofotlari: Debet: Pul mablag'lari hisobvarag'i; Kredit: Sug'urta mukofotlari hisobvarag'i.
- Sug'urta hodisasi yuz berganda to'lovlar: Debet: Sug'urta to'lovlari bo'yicha xarajatlar hisobvarag'i; Kredit: Pul mablag'lari hisobvarag'i.

Sug'urta kompaniyalarida daromadlar hisobini takomillashtirish moliyaviy barqarorlikni ta'minlash va ishonchli hisobotlarni taqdim etish uchun muhimdir. Hisob tizimlarini avtomatlashtirish, xodimlarning malakasini oshirish va xalqaro standartlarga moslashish orqali bu maqsadlarga erishish mumkin.

Adabiyotlar ro'yxati

1. Jamolova Xonzoda O‘rolboy qizi. "Sug‘urta tashkilotlarida daromadlarni va xarajatlarni hisobga olishning amaliy jihatlari va uni takomillashtirish". Лучшие интеллектуальные исследования, 2024.
2. Yadgarov Akram Akbarovich. "Aktuar hisoblarni qo‘llash asosida qishloq xo‘jaligini sug‘urtalash mexanizmini takomillashtirish". Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting, 2024.
3. Keldiyorovich, Ochilov Ilyos. "Sug'urta shartnomalari va to ‘lov qobiliyati ta’minlashni moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari asosida takomillashtirish." *Образование наука и инновационные идеи в мире* 1.1 (2024): 467-474.
4. Abdusalomova, N. B. "Sug’urta tashkilotlarida buxgalteriya hisobini moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari asosida takomillashtirish." *Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting* 4.05 (2024): 83-90.
5. "O‘zbekistonda sug‘urta bozori dinamikasi qanday?". Kursiv Media, 2023.

TIBBIY XIZMATLARNI RIVOJLANTIRISHDA TIBBIY SUG‘URTANING O‘RNI VA XORIJIY MAMLAKATLAR TAJRIBASINI TAHLILI

SamDTU mustaqil tadqiqotchisi Axmedov Zafarjon A’zamovich

Annotatsiya: tibbiy sug‘urta sohasida dunyo amaliyotida asosan ikki turdagi tibbiy sug‘urta, ixtiyoriy va majburiy tibbiy sug‘urta amal qiladi. So‘nggi yillarda tibbiy xizmat narxlari qimmatlashib ketayotganligi hech kimga sir emas. Bunday holatda aholining zaif qatlamlarida yuqori malakali tibbiy xizmatlardan foydalanish uchun moddiy imkoniyat bo‘lmay qolishi mumkin.Shu nuqtai-nazardan kelib chiqqan holda maqolada muallif tibbiy xizmatlarni rivojlantirishda tibbiy sug‘urtaning o‘rni va uning ahamiyatini asosli dalillarga tayangan holda bayon etgan.

Kalit so‘zlar: tibbiyot, xizmat, sug‘urta, texnologiya, aholi, davlat, fuqaro, xarajat, sog‘liqni saqlash, qashshoq, narx, daromad, byudjet.

Аннотация: в сфере медицинского страхования в мировой практике используются два вида медицинского страхования: добровольное и обязательное медицинское страхование. Ни для кого не секрет, что цены на медицинские услуги в последние годы растут. В такой ситуации уязвимые слои населения могут не иметь финансовой возможности пользоваться высококвалифицированными медицинскими услугами. Исходя из этой точки зрения, автор статьи на обоснованных доказательствах описывает роль медицинского страхования в развитии медицинских услуг и его значение.

Ключевые слова: медицина, услуга, страхование, технологии, население, государство, гражданин, стоимость, здоровье, бедность, цена, доход, бюджет.

Abstract: in the field of medical insurance, two types of medical insurance are used in world practice: voluntary and mandatory medical insurance. It is no secret that the prices of medical services have been increasing in recent years. In such a situation, the vulnerable sections of the population may not have the financial opportunity to use highly qualified medical services. Based on this point of view, the author of the article describes the role of medical insurance in the development of medical services and its importance based on valid evidence.

Key words: medicine, service, insurance, technology, population, state, citizen, cost, health, poverty, price, income, budget.

Jahon sog‘liqni saqlash tashkilotining ma’lumotiga ko‘ra, dunyo aholisining deyarli yarmi eng kerakli tibbiy xizmatlar bilan to‘liq qamrab olinmagan. 800 milliondan ortiq aholi yoxud dunyo aholisining 12 foizi daromadlarining kamida 10 foizini sog‘liqni saqlash xarajatlariga sarflashadi.

Texnologik taraqqiyot tibbiyotdagi og‘riqli masalalarni hal qilayotgan bo‘lsa-da, ko‘plab davlatlarda qashshoqlik aholi salomatligi darajasi ko‘tarilishiga yo‘l qo‘ymayapti. Natijada, ochlik va nosog‘lom yashash tarzi millionlab odamlar hayotini qiyinlashtirmoqda. Xo‘sh, muammoni bartaraf etish yo‘llari bormi?

Eng optimal yechimlardan biri majburiy tibbiy sug‘urtani joriy qilishdir. Bunda moliyaviy baquvvat bo‘lmagan aholining barcha qatlami ham to‘liq tibbiy xizmat bilan qamrab olinadi. Ammo sanoqli rivojlangan davlatlargina ushbu sug‘urta turini amaliyotga muvaffaqiyatli kiritgan. Chunki tizimni yo‘lga qo‘yish uchun tibbiyot butun mamlakat bo‘ylab bir xil darajada rivojlangan bo‘lishi talab etiladi, bundan tashqari bir qancha iqtisodiy-ijtimoiy omillar tibbiy sug‘urtani amaliyotga tanishtirishga xalaqit qiladi.

Tibbiy sug‘urta shunday imkoniyatki, u nafaqat aholi salomatligini kafolatlaydi, balki tibbiyotdagi og‘riqli masalalar (tibbiyot muassasalari moddiy-texnik bazasi, korrupsiya, byurokratizm, navbatda turish, kadrlar taqchilligi va boshqalar) ni ham ijobiy tomonga o‘zgartiroladi.

Birlashgan Millatlar Tashkilotiga a’zo davlatlarning barchasi 2030 yilga borib umumiy majburiy sug‘urta (universal tibbiy qamrov)ni joriy etishni maqsad qilib qo‘yishgan. O’zbekistonda-chi? Majburiy tibbiy sug‘urtani amaliyotga kiritish mumkinmi? Bu borada qanday ishlarni qilish kerak? Xalqaro tajribada bu o‘zini qanchalik oqlagan?

Oliy Majlis huzuridagi Qonunchilik muammolari va parlament tadqiqotlari instituti bo‘lim boshlig‘i Hamdam Otajonov ushbu masala yuzasidan o‘z fikrini Kun.uz'ga ma’lum qildi.

Tibbiy sug‘urta sohasida dunyo amaliyotida asosan ikki turdagi tibbiy sug‘urta: ixtiyoriy va majburiy tibbiy sug‘urta amal qiladi. So‘nggi yillarda tibbiy xizmat narxlari qimmatlashib ketayotganligi hech kimga sir emas. Bunday holatda aholining zaif qatlamlarida yuqori malakali tibbiy xizmatlardan foydalanish uchun moddiy imkoniyat bo‘lmay qolishi mumkin. Majburiy tibbiy sug‘urtaning asosiy maqsadlaridan biri ham aynan mana shu muammoni bartaraf etgan holda, tibbiy xizmatlardan foydalanishda barchaga bir xil imkoniyat yaratib berishdir. Majburiy tibbiy sug‘urta joriy etilishi tibbiy xizmat sifatini oshishiga olib kelib, o‘z navbatida fuqarolarning malakali tibbiy xizmatdan foydalanish huquqini to‘laqonli amalga oshirish imkonini beradi. Sodda qilib aytganda, fuqaro sog‘lig‘i yomonlashib qolgan hollarda tibbiy xizmatlar uchun birdaniga katta miqdordagi mablag‘ni to‘lay olmaslik xavfini oldini olish uchun majburiy tibbiy sug‘urtadan foydalaniladi.

Majburiy tibbiy sug‘urta joriy etilishi tibbiy xizmatlar narxining arzonlashishiga olib kelib, fuqarolarga bir xil narxda xohlagan tibbiyot muassasasida sifatli tibbiy xizmat olish imkonini beradi. Eng asosiysi, fuqarolarning tibbiy xizmat uchun “o‘z cho‘ntagidan” (out of pocket payments) to‘laydigan pul miqdori kamayadi. O’z navbatida, majburiy tibbiy sug‘urtada ishtirok etayotgan fuqarolar sog‘lom payti ham to‘lovlar (sug‘urta mukofoti) to‘lashlari mumkin bo‘ladi.

Tadqiqotlarimiz davomida majburiy tibbiy sug‘urta joriy etishning shartlari aniqlandi va bular quyidagi vazifalarni bajarilishi lozimligini taqozo etadi**:**

1. Sog‘liqni saqlash tizimini moliyalashtirish majburiy tibbiy sug‘urtaga moslashtirilishi, ya’ni davlat tomonidan maxsus sug‘urta kompaniyasi (fond)ni tashkil etish;
2. Tibbiy sug‘urta kompaniyalari (fondlari) va davolash-profilaktika tashkilotlari o‘rtasida munosabatlarni aniq huquqiy tartibga solish;
3. Majburiy tibbiy sug‘urta tomonidan qoplanadigan tibbiy xizmatlar ro‘yxatini shakllantirish;
4. Shifokorlar fuqarolarni davolashda o‘rnatilgan klinik protokollar va standartlarga bir xilda amal qilish;
5. Majburiy tibbiy sug‘urta joriy etiladigan aholi qatlamlari va ular to‘laydigan pul miqdorini aniq o‘rnatishi, shu jumladan imtiyozli aholi qatlamlarini belgilash;
6. Tibbiyot muassasalari va tibbiy sug‘urta bozori boshqa ishtirokchilarining elektron hujjat almashinuvini joriy etish;
7. Fuqarolarga majburiy tibbiy sug‘urtaning afzalliklari bo‘yicha to‘g‘ri tushuntirish ishlari olib borish.

Bunday holatdan davlat manfatdor hisoblanadi . Chunki mjburiy tibbiy sug‘urtani joriy etilishi tibbiy xizmatlar ko‘rsatilishi arzonlashuviga olib kelishi sababli davlat byudjetidan xarajatlar kamayadi, mazkur sohada yagona tizim yaratilishi oqibatida byurokratizm kamayib, davlat boshqaruvi osonlashadi. Bolalarning sog‘lig‘iga e’tibor oshishi natijasida ular sog‘lom bo‘lib o‘sishi ta’minlanadi va kelajakda kelib chiqishi mumkin bo‘lgan ijtimoiy xarajatlar oldi olinadi. Hukumat fuqarolarning sog‘lig‘ini saqlash maqsadida inson sog‘lig‘iga salbiy ta’sir ko‘rsatuvchi sohalarni tartibga solishni kuchaytiradi, (masalan tamaki va alkogol mahsulotlari), natijada mazkur mahsulotlar narxi oshadi.

Xalqaro tajriba rivojlangan 33ta davlatdan 32tasida umumiy majburiy tibbiy sug‘urta tizimi joriy qilingan bo‘lib, ular quyidagi 3 turdagi majburiy tibbiy sug‘urtadan birini qo‘llashadi:

- yagona to‘lov tizimi – davlat sog‘liqni saqlash tizim uchun fuqarolardan alohida soliq undiradi. 32 ta davlatdan 12 tasida bu tizim joriy etilgan xususan Buyuk Britaniyada faoliyat yuritayotgan tizim bunga yaqqol misol bo‘lishi mumkin.

- 6 ta davlatda esa majburiy sug‘urta polisi (insurance mandate) sotib olinadi. Masalan Germaniyada mazkur tizim barcha fuqarolardan ish beruvchi orqali yoki davlatdan majburiy tibbiy sug‘urta sotib olishni nazarda tutadi .

- qolgan 9ta davlatda ikki pog‘onali tizim (davlat byudjeti va xususiy sug‘urta kompaniyalari) joriy etilgan bo‘lib, bu tizimda davlat eng asosiy tibbiy xizmatlar uchun fuqarolardan soliq undiradi va bu tibbiy xizmatlarni bepul ta’minlab beradi. Frantsiyada fuqarolar qo‘shimcha tibbiy xizmatlar uchun o‘zlari mustaqil to‘lovlarni amalga oshirishlari mumkin .

Xulosa o‘rnida aytish mumkinki, ushbu tizimni O‘zbekistonda joriy qilishdan sarali va isqibolli natijalar beradi. O‘zbekiston sharoitida yaqin yillar ichida tizim yo‘lga qo‘yiladigan bo‘lsa, albatta,boshida kamchiliklardan holi bo‘lmaydi.Frantsiya va Germaniya tajribasidan foydalanish tibbiy xizmatlar sohasini mamlakatimizda rivojlantishda ahamiyatli modellardan biri bo‘lib hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. Porter M., Teisberg E. Redefining Health Care: Creating Value Based Competition on Results. Harvard Business School Press, 2006;

2. Zuenkova, Yu.A. The struggle for patients and severe competition for culpulsory health care. Vestnik MIRBIS, 2021;

3. Lukina, Yu.V.; Kutishenko, N.P.; Martsevich, S.Yu. Treatment adherence: modern view on a well known issue. Cardiovascular Therapy and Prevention, 2017;

4. Ivanov, A.V. Registers as the basis for data collection and evidence building. RealWorld Data & Evidence, 2021$.

Торговля в условиях формирования рыночной экономики

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com
Азимжонова Файёза Фаррух кизи
Студентка группы ИК 621
Самаркандского института экономики и сервиса

Tel.:+998952353715
E-mail:fayoza.28@gmail.com

Аннотация: В статье рассматриваются особенности развития торговли в условиях формирования рыночной экономики. Автор акцентирует внимание на изменениях, происходящих в торговом секторе в связи с переходом к рыночным механизмам регулирования. Анализируются факторы, влияющие на конкурентоспособность торговых предприятий, такие как гибкость ценообразования, уровень сервиса и адаптация к потребностям рынка. Особое внимание уделяется роли малого и среднего бизнеса в развитии торговли и их адаптации к новым экономическим условиям. Также исследуются проблемы, с которыми сталкиваются предприятия торговли, и предлагаются рекомендации для повышения их эффективности в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: торговля, рыночная экономика, потребительский рынок, рыночная ситуация, движение товарной массы, рыночная инфраструктура, субъекты внутренней торговли.

Annotatsiya: Maqolada bozor iqtisodiyoti sharoitida savdoning rivojlanish xususiyatlari ko‘rib chiqilgan. Muallif bozor mexanizmlariga o‘tish bilan bog‘liq bo‘lgan savdo sohasidagi o‘zgarishlarga e’tibor qaratgan. Savdo korxonalarining raqobatbardoshligiga ta’sir etuvchi omillar, masalan, narxlarning egiluvchanligi, xizmat ko‘rsatish darajasi va bozor ehtiyojlariga moslashish kabi jihatlar tahlil qilingan. Kichik va o‘rta biznesning savdoning rivojlanishidagi roli va ularning yangi iqtisodiy sharoitga moslashishiga alohida e’tibor berilgan. Shuningdek, savdo korxonalari duch keladigan muammolar va ularning samaradorligini oshirish bo‘yicha takliflar ham taqdim etilgan.

Kalit so‘zlar: savdo, bozor iqtisodiyoti, iste’mol bozori, bozor vaziyati, mol massasining harakati, bozor infratuzilmasi, ichki savdoning subyektlari.

Annotation: The article examines the features of trade development in the context of a market economy. The author focuses on the changes occurring in the trade sector due to the transition to market mechanisms. Factors influencing the competitiveness of trade enterprises, such as pricing flexibility, service level, and adaptation to market needs, are analyzed. Special attention is paid to the role of small and medium-sized businesses in the development of trade and their adaptation to new economic conditions. Additionally, the problems faced by trade enterprises are explored, and recommendations for improving their efficiency in a market economy are proposed.

Key words: trade, market economy, consumer market, market situation, movement of goods, market infrastructure, entities of domestic trade.

Торговля - это форма товарного обмена, производимого при помощи денег. Как особый вид деятельности людей торговля предполагает осуществление операций по купле - продаже товаров и услуг. Соответственно

любым торговым операциям присущи характерные только для этого вида деятельности особенности, связанные с обслуживанием именно процесса обмена.

Можно выделить следующие виды торговли:

Розничная торговля - реализация товаров населению в основном за наличный расчет для личного не коммерческого использования.

Оптовая торговля - реализация товаров для последующей перепродажи или переработки.

Аукционная торговля - реализация, при которой продавец, пользуясь прямой конкуренцией присутствующих покупателей, стремится максимально увеличить продажную цену и соответственно получить максимальную прибыль.

Ярмарочная торговля - реализация товаров, сопровождающаяся их демонстрацией.

Предприятия, выбравшие в качестве своей специализации торговлю, образует отрасль, которая в рыночной экономике связывает производство и потребление. В состав торговых предприятий принято включать предприятия розничной, оптовой торговли и общественного питания. Наиболее значимыми, с точки зрения потребителей, являются розничная торговля и общественное питание. Именно предприятия розничной торговли и общественного питания обеспечивают основную часть населения товарами. А это значит, что по качеству работы предприятия розничной торговли и общественного питания судят о работе всей отрасли. Кроме того, в последнее время наметилась тенденция к увеличению численности работников, занятых в торговле, особенно розничной.

В Узбекистане торговля представляет собой одну из самых значимых отраслей как по масштабам деятельности, так и по численности занятых работников. Отрасль торговли имеет огромное значение для экономического развития, особенно в условиях рыночной экономики. Поэтому в Узбекистане торговля во многом поддерживается государством. Такая поддержка осуществляется через всяческую помощь малому предпринимательству. Развитию связей между крупным и мелким бизнесом способствует финансовый капитал. Основными организационными формами в Узбекистане применяемые в торговле, являются:

- сетевые торговые компании (торговые компании, имеющие несколько магазинов);
- контрактные оптово-розничные объединения (ведущее предприятие объединения закупает товар у производителя, часто по льготной цене, и затем распространяет, входящие в объединение);
- кооперативные общества (объединения торговых предприятий, создаваемые на капитале, паевые доли своих членов);
- мелкие торговые предприятия (до 50 % объёма продаж приходится на мелкие торговые предприятия);

Роль торговли, учитывая её влияние на производство и потребление, постоянно возрастает, поэтому изучение хозяйственного механизма торговли

приобретает в современных условиях особую значимость. Действующие в торговле предприятия достаточно разнообразны с точки зрения выполняемых функций, организационно-правового устройства, масштабов, профиля деятельности. Однако при всем многообразии торговых предприятий они могут подразделяться на упорядоченные группы в зависимости от выбранных классификационных критериев. Ценность классификации заключается в систематизации знаний о торговых предприятиях, без чего невозможно ни дальнейшее развитие, ни практическое применение этих знаний. Значение классификации состоит в следующем:

- она позволяет определить место каждого предприятия и его цели в общей системе торговой отрасли;
- дает возможность систематизировать, распределять предприятия по родственным признакам;
- позволяет правильно оценить и сравнить эффективность деятельности предприятий;
- ориентирует покупателей по объему и качеству реализуемых товаров и предоставляемых услуг;
- дает представление об организационно-правовом положении предприятия, характере и масштабах его деятельности.

Все торговые предприятия можно классифицировать по следующим признакам:

а) с позиции гражданско-правовых норм, принятых государством для регулирования деятельности всех субъектов предпринимательства, т.е. правового положения предприятия;

б) с позиции количественных критериев;

в) с отраслевых позиций, т.е. по виду и характеру торгово-хозяйственной деятельности.

Все предприятия торговли независимо от выполняемых функций являются юридическими лицами, их правовое положение подлежит законодательному регулированию.

Торговля охватывает по существу всю совокупность товарных ресурсов, являющихся как средствами производства, так и предметами потребления. Торговля влияет на систему экономических связей между регионами, отраслями, определяет пути и перемещения товаров в стране, благодаря чему совершенствуется территориальное разделение труда. Достигается пропорциональность в развитии регионов. Быстрое развитие торговли в нашей стране в последние годы обусловлено тенденциями в современной экономике. Ростом массового производства товаров на крупных предприятиях, удаленных от основных пользователей готовой продукции, увеличением объемов производства впрок, а не для выполнения конкретных заказов, увеличением числа уровней промежуточных производителей и пользователей, необходимостью приспосабливать товары к нуждам промежуточных и конечных пользователей с точки зрения количества, упаковки и разновидностей.

Для достижения поставленной цели необходимо решать ряд задач:

– рассмотреть торговую деятельность и ее место в современной экономике;
– рассмотреть специфику и общие черты торговых фирм;
– рассмотреть конкурентоспособность торговых фирм;
– рассмотреть торговые риски;
– рассмотреть основные способы преодоления торговых рисков;

С реализацией экономических реформ, с обеспечением законодательных норм и правил торговля относится к наиболее прогрессивным видам деятельности, затрагивающим все слои населения.

Повышение конкурентоспособности торговых организаций является важнейшим условием её эффективной финансово-хозяйственной деятельности. Путями обеспечения повышенной конкурентоспособности являются:

– формирование рационального ассортимента товаров с учетом возможностей организации и запросов приобретателей товаров;
– обеспечение обязательных требований (безопасности товаров и услуг), достоверности информации, а также заявленных требований на добровольной основе к качеству товаров и услуг, соответствующих целям организации и запросам потребителей;
– разработка и применение оптимальной стратегии ценообразования;
– осуществление эффективной обслуживающей и маркетинговой политики торговой организации.

Таким образом, экономическое значение розничной торговой сети состоит в ускорении движения и реализации товара, а так же сохранения его количества и качества на всем пути от производства до потребителя. Экономический аспект торговли проявляется в величине совокупного общественного продукта и национального дохода общества.

Социальное значение розничной торговой сети заключается в удовлетворении материальных, социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни народа, создании благоприятных условий для всестороннего развития личности.

Развитие разнообразных видов и типов предприятий и разработка новых методов розничной торговли является одним из важных направлений розничной торговли.

Список использованной литературы

1. З.С.Артиков. Аҳоли ҳаёт даражаси ва сифатини оширишда савдо хизматининг ўрни: З.С.Артиковю/Монография/ - Самарқанд: “FAN BULOG’I” Нашриёти, - 2021. 164 бет.

2. Ш.Ж.Маматқулова. Савдо корхоналарининг тижорат фаолияти самарадорлигини ошириш йўллари: Ш.Ж.Маматқулова. Монография. – Самарқанд: “TURON NASHR” нашриёти, - 2021. 176 бет.

3. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик I – кисм, Тошкент, «Иқтисод-молия» 2010.

Качество управления на предприятиях общественного питания

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.
Махмудов Суннатжон Абдужаббор Угли
2-й курс, направление подготовки: 38.04.02 «Менеджмент»
Профиль: «Бизнес и менеджмент» (квалификация «магистр»)
Группа 14.7-2333
Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ)

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные аспекты качественного управления на предприятиях общественного питания. Анализируются ключевые факторы, влияющие на эффективность управления, включая организацию работы персонала, контроль качества продукции и сервиса, финансовое планирование, маркетинговую стратегию и внедрение современных технологий. Приводятся рекомендации по повышению уровня управления, что способствует улучшению обслуживания клиентов, увеличению прибыли и устойчивому развитию предприятия.

Ключевые слова: качество управления, общественное питание, персонал, контроль качества, финансовое планирование, маркетинговая стратегия, современные технологии, сервис, эффективность управления, конкурентоспособность.

Annotatsiya. Ushbu maqolada umumiy ovqatlanish korxonalarida sifatli boshqaruvning asosiy jihatlari ko‘rib chiqiladi. Boshqaruv samaradorligiga ta’sir ko‘rsatadigan asosiy omillar tahlil qilinadi, jumladan xodimlar faoliyatini tashkil etish, mahsulot va xizmatlar sifati nazorati, moliyaviy rejalashtirish, marketing strategiyasi va zamonaviy texnologiyalarni joriy etish. Boshqaruv darajasini yaxshilash bo‘yicha tavsiyalar keltirilgan bo‘lib, ular mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish, daromadni ko‘paytirish va korxonaning barqaror rivojlanishiga yordam beradi.

Kalit so‘zlar: sifat boshqaruvi, umumiy ovqatlanish, xodimlar, sifat nazorati, moliyaviy rejalashtirish, marketing strategiyasi, zamonaviy texnologiyalar, xizmat ko‘rsatish, boshqaruv samaradorligi, raqobatbardoshlik.

Abstract. This article examines the main aspects of quality management in public catering enterprises. Key factors influencing management efficiency are analyzed, including staff organization, quality control of products and services, financial planning, marketing strategy, and the implementation of modern technologies. Recommendations for improving management levels are provided, contributing to better customer service, increased profits, and sustainable business development.

Key words: quality management, public catering, staff, quality control, financial planning, marketing strategy, modern technologies, service, management efficiency, competitiveness.

Предприятия общественного питания играют важную роль в жизни общества, обеспечивая людей питанием и создавая условия для комфортного отдыха. Однако успешность работы ресторана, кафе или столовой во многом зависит от качества управления. Грамотное руководство помогает минимизировать риски, повысить конкурентоспособность и обеспечить долгосрочное развитие заведения. Целью данной статьи является анализ

факторов, влияющих на качество управления, а также рассмотрение методов его совершенствования.

Персонал является основным ресурсом предприятия общественного питания, поскольку именно сотрудники обеспечивают приготовление пищи, обслуживание гостей и поддержание чистоты. Эффективное управление персоналом включает:

– подбор квалифицированных специалистов;

– проведение регулярного обучения и повышения квалификации;

– создание системы мотивации и оценки эффективности работы;

– формирование благоприятного психологического климата в коллективе.

Только слаженная работа команды позволяет создать позитивный опыт для клиентов и повысить уровень сервиса.

Качество блюд и обслуживания напрямую влияет на репутацию заведения. Для поддержания высокого уровня сервиса необходимо:

– использовать только свежие и качественные ингредиенты;

– соблюдать технологические карты приготовления блюд;

– контролировать чистоту кухни, зала и санитарное состояние инвентаря;

– обеспечивать оперативность и вежливость персонала.

Постоянный мониторинг качества продукции и обслуживания помогает предотвратить негативные отзывы клиентов и повысить лояльность посетителей.

Грамотное управление финансами позволяет предприятию не только снижать затраты, но и увеличивать прибыль. Основные элементы финансового управления включают:

– контроль за расходами на закупку продуктов, оплату труда и коммунальные услуги;

– оптимизацию меню для увеличения маржинальности;

– планирование бюджета и прогнозирование прибыли;

– анализ спроса и сезонных колебаний для корректировки бизнес-стратегии.

Комплексный подход к финансовому управлению способствует устойчивому развитию предприятия и снижению рисков банкротства.

Продвижение предприятия общественного питания является важной частью управления. Для привлечения клиентов и увеличения лояльности используются следующие маркетинговые инструменты:

– реклама в социальных сетях, контекстная реклама и таргетинг;

– программы лояльности, скидки и акции для постоянных клиентов;

– работа с отзывами на интернет-платформах и создание позитивного имиджа;

– проведение тематических мероприятий и специальных предложений.

Эффективная маркетинговая стратегия позволяет сформировать постоянную клиентскую базу и увеличивать доходы заведения.

Использование цифровых инструментов значительно упрощает процессы управления на предприятиях общественного питания. К таким технологиям относятся:

– автоматизированные системы учета заказов и складских запасов;

– CRM-системы для анализа поведения клиентов и персонализации предложений;

– онлайн-бронирование столиков и доставка через мобильные приложения;

– электронные платежные системы и программы лояльности.

Внедрение современных технологий позволяет оптимизировать рабочие процессы, повысить качество обслуживания и сократить затраты.

Качество управления на предприятиях общественного питания играет ключевую роль в обеспечении их успешности. Грамотный подход к организации работы персонала, контроль качества продукции и обслуживания, эффективное финансовое планирование, маркетинговая стратегия и внедрение современных технологий способствуют повышению конкурентоспособности и увеличению прибыли. Развитие системы управления позволяет предприятиям общественного питания адаптироваться к изменениям рынка, привлекать новых клиентов и обеспечивать высокий уровень сервиса.

Список использованной литературы:

1. Васильев, А. Н. Управление в сфере общественного питания: учебное пособие. – М.: Экономика, 2020.
2. Петров, И. В. Маркетинговые стратегии ресторанного бизнеса. – СПб.: Питер, 2019.
3. Смирнова, О. Л. Современные технологии в индустрии гостеприимства. – М.: Альфа-Пресс, 2021.
4. Федоров, К. А. Финансовый менеджмент в ресторанном бизнесе. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2018.
5. Харченко, Л. В. Организация и управление персоналом в сфере общественного питания. – Казань:Татмедиа, 2017.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.
Махмудов Суннатжон Абдужаббор Угли
2-й курс, направление подготовки: 38.04.02 «Менеджмент»
Профиль: «Бизнес и менеджмент» (квалификация «магистр»)
Группа 14.7-2333
Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ)

Аннотация. В данной статье рассматриваются факторы, влияющие на издержки обращения. Перечислены факторы, которые влияют на величину расходов. Приводятся рекомендации по соблюдению принципа экономичности в торговых предприятиях в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова и словосочетания: расходы, предприятие, уровень жизни, торговля, издержек обращения, прибыль, принципа экономичности.

Annotatsiya. Ushbu maqola tarqatish xarajatlariga ta'sir qiluvchi omillarni ko'rib chiqadi. Xarajatlar miqdoriga ta'sir qiluvchi omillar sanab o'tilgan. Bozor iqtisodiyoti sharoitida tijorat korxonalarida tejamkorlik tamoyiliga rioya qilish bo'yicha tavsiyalar berilgan.

Tayanch so'z va iboralar: xarajatlar, korxona, turmush darajasi, savdo, taqsimlash xarajatlari, foyda, iqtisod tamoyili.

Abstract. This article examines factors influencing distribution costs. It lists factors that influence the amount of expenses. It provides recommendations on how to comply with the principle of economy in trade enterprises in a market economy.

Key words and phrases: expenses, enterprise, standard of living, trade, distribution costs, profit, principle of economy.

В ранее функционирующих торговых системах (государственной и кооперативной) сложилась трудная ситуация. В этих системах была создана материально технической базы под сложившийся уровень жизни населения.

В частном же секторе затраты на содержание материально технической базы занимают небольшой удельный вес, поскольку их торговая сеть представлена киосками, палатками, ларьками и т.п.

Все это должно учитываться при оценке эффективности предприятий разных организационно-правовых форм. Не всегда обоснованы утверждения о более эффективной работе предприятий негосударственного сектора. Они просто находятся в условиях, которые более благоприятны в переходный период для частных структур.

Здесь важно также подчеркнуть, что уровень издержек обращения предприятий розничной торговли намного превышает его величину в

оптовой торговле. В розничной торговле по сравнению с оптовой выше уровень расходов, связанных с содержанием материально технической базы, оплатой труда, и более высокие материальные потери (расходы по таре, потери товаров и технологические отходы).

На уровень издержек обращения значительное влияние оказывают изменения структуры товарооборота. Выше было доказано, что уровни издержек обращения по товарам и товарным группам значительно различаются. Поэтому повышение доли в общем объеме продаж более издержкоемких товаров оказывает влияние на рост уровня издержек обращения в целом по предприятию и, наоборот, уменьшение этой доли приводит к снижению общего уровня расходов.

На величину транспортных расходов влияют и такие факторы, как порядок оплаты за пользование транспортными средствами, объем и класс перевозимых грузов, грузооборот в тоннокилометрах, расстояние перевозки, наличие собственного транспорта, возмещение расходов по перевозкам отдельных жизненно важных товаров в отдаленных (глубинные) местности за счет бюджета местных органов власти.

В числе расходов торговых предприятий видное место занимают затраты по уплате процентов за пользование займом.

Платежи по кредитам банков включаются в издержки обращения в фактической сумме, приходящейся на реализованные товары.

На расходы по статье «затраты по оплате процентов за пользование займом» влияют изменения средних размеров товарных запасов, изменения величины процентов за пользование кредитов, доля собственных средств в оплате за товары, размеры уплаченных процентов по отсроченным ссудам и размеры целевого кредита, полученного за пополнение оборотных средств.

В составе издержек обращения видное место занимают расходы, связанные с содержанием материально-технической базы предприятия: расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; амортизация основных средств; износ МБП; расходы на ремонт основных средств.

Определенное значение имеет соблюдение предприятиями принципа экономичности. Строгое следование этому принципу позволяет избежать опасностей для существования предприятия в условиях рыночной экономики.

Соблюдение принципа экономичности достигается в двух случаях, когда предприятия определяют свои задачи следующим образом:

– добиться определенного результата при наименьших затратах. Для оценки поставленной цели исчисляют отношение плановых издержек

(минимально возможные издержки, используемые для обеспечения определенного объема товарооборота) к фактическим.

– это же требование может быть сформулировано и так: при заданном объеме затрат обеспечить наибольший результат. Иными словами, речь идет о том, чтобы при установленной плановой величине издержек обращения достичь наибольшего результата (максимально возможного объема продаж товаров). Для оценки такого состояния изучают отношение фактических издержек обращения (реально достигнутый результат) к плановым издержкам обращения, которые рассматривают как максимально возможную величину (результат). Если принцип экономичности не будет соблюдаться, то не может быть достигнута цель получения прибыли и обеспечения рентабельной работы. Если показатели экономичности меньше единицы, то это свидетельствует о наличии у них высокого уровня потерь (расточительства) и экономичность оценивается как низкая.

Список использованной литературы:

1. З.С.Артиков. Аҳоли ҳаёт даражаси ва сифатини оширишда савдо хизматининг ўрни: З.С.Артиковю/Монография/ - Самарқанд: “FAN BULOG’I” Нашриёти, - 2021. 164 бет.
2. Ш.Ж.Маматқулова. Савдо корхоналарининг тижорат фаолияти самарадорлигини ошириш йўллари: Ш.Ж.Маматқулова. Монография. – Самарқанд: “TURON NASHR” нашриёти, - 2021. 176 бет.
3. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик I – кисм, Тошкент, «Иқтисод-молия» 2010.
4. З.И.Саттарова. Методические указания для проведения практических занятий по курсу: “Экономика внутренней торговли” для студентов бакалавриата направления высшего образования. Самарканд: – 2020. 121 ст.

ИҚТИСОДИЁТНИ МОДЕРНИЗАЦИЯЛАШ ШАРОИТИДА ХИЗМАТЛАР СОҲАСИДА МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ.

Дусматов Бегмуҳаммад Олимжонович
Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
“Реал иқтисодиёт” кафедраси доценти
Куватов Фахриддин Абдухакимович
Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
мустақил тадқиқотчиси

Аннотация: Мазкур мақолада меҳнат ресурсларининг хизматлар соҳаси самарадорлиги ва потенсиалини оширишда аксарият кўпчилик қисмини меҳнатга лаёқатли ёшдаги меҳнатга қобилиятли аҳоли ташкил этади. Меҳнат қилишга лаёқатли ёшдан катта

кишилар, ишловчи пенсионерлар ва амалда "нол" вазифасини бажарувчи шахслар, меҳнатга лаёқатли ёшдан кичик кишилар, ишловчи ўсмирлар меҳнат ресурсларининг салмоғида у даражада сезиларли рол ўйнамайди. Меҳнатга лаёқатли ёшдаги меҳнатга қобилиятли аҳоли. Меҳнат ресурслари таркибига И ва ИИ гуруҳдаги ишламайдиган ногиронлар кирмаслигини эсда тутган ҳолда, дастлаб биз меҳнат қилишга лаёқатли ёшдаги аҳолини, сўнгра унинг меҳнат қилишга қобилиятли қисми ёритилган.

Калит сўзлар: Меҳнат ресурслари, самарадорлик, меҳнат потенциали, рақобат, хизматлар соҳаси, меҳнат қобилияти, иқтисодий жиҳатдан фаол аҳоли.

Аннотация: В данной статье большую часть трудовых ресурсов, участвующих в повышении эффективности и потенциала сферы услуг, составляет трудоспособное население трудоспособного возраста. Люди старше трудоспособного возраста, работающие пенсионеры и лица, действующие "с нуля" на практике, люди моложе трудоспособного возраста, работающие подростки не играют существенной роли в балансе трудовых ресурсов. Трудоспособное население трудоспособного возраста. Помня о том, что в состав трудовых ресурсов не входят неработающие инвалиды I и II групп, сначала мы охватили население того возраста, в котором мы способны работать, а затем его трудоспособную часть.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность, трудовой потенциал, конкуренция, сфера услуг, трудоспособность, экономически активное население.

Annotation: In this article, the majority of the workforce involved in improving the efficiency and potential of the service sector is the able-bodied population of working age. People older than working age, working pensioners and people acting "from scratch" in practice, people younger than working age, working teenagers do not play a significant role in the balance of labor resources. The able-bodied population of working age. Bearing in mind that the workforce does not include disabled people of groups I and II who are not working, we first covered the population of the age at which we are able to work, and then its able-bodied part.

Keywords: labor resources, efficiency, labor potential, competition, service sector, ability to work, economically active population.

Иқтисодиётда амалга оширилаётган ислоҳий ўзгаришлар даврида ҳамма нарсаларни инсон эҳтиёжлари ва тақдири билан мувофиқлаштириш муҳимдир.

Меҳнат ресурслари мамалакат аҳолисининг ўз психофизиологик ва ақлий сифатлари билан моддий неъматлар ишлаб чиқаришга ёки хизматлар кўрсатишга қодир бўлган қисмидан иборатдир.

Меҳнат ресурслари деб, ўзининг ақлий ва жисмоний меҳнати билан ижтимоий ишлаб чиқаришда иштирок этадиган меҳнатга қобилиятли кишилар тўпламига айтилади.

Бу таърифдан шу нарса келиб чиқадики, меҳнат ресурслари ўзига иқтисодиётда меҳнат билан банд бўлган кишиларни ҳам, меҳнат билан банд бўлмаса ҳам меҳнат қилишлари мумкин бўлган кишиларни хам қамраб олади. Бошқача айтганда, меҳнат ресурслари ҳақиқий (реал) ва потенсиал ходимлардир.

Маънавий ривожланиш даражаси деганда умумтаълим ва касбий билимлар ҳамда кўникмалар, шахсий ҳусусиятлар тушунилади. Бу хусусиятлар инсоннинг танлаган фаолият соҳасида муваффақиятли ишлаши учун зарур шарт ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти эса аксинча, инсоннинг ташаббускор ва фаол бўлишини назарда тутади. Унинг қандай яшаши ўзининг янги иқтисодий тизимга сингиб у билан ҳамохонг бўлиб кетиш маҳоратига боғлиқ. Инсоннинг жисмоний имкониятлари ва маълумотлилик даражаси, маънавияти қанчалик юқори бўлса, бу нарса шунчалик муваффақиятлироқ кечади.

Кузатишлар шуни кўрсатадики, реал ҳаётда кўпгина "имтиёзли пенсионерлар" аввалги касбларида ёки бошқа ишларда ўз ишларини давом эттирмоқдалар, шунинг учун ҳам улар меҳнат ресурслари таркибида қоладилар. Ишламаётган пенсионерлар эса меҳнат ресурсларининг таркибидан чиқарилади.

Ривожланган мамлакатларда аллақачон "иқтисодий жиҳатдан фаол аҳоли" тушунчаси қарор топган. Ҳалқаро стандартларга мувофиқ уларга меҳнат билан банд аҳоли ва иш қидираётган ишсизлар киради. Шунингдек, "фуқоролик жиҳатидан иқтисодий фаол аҳоли" тушунчаси ҳам тарқалган бўлиб, йнга ҳарбий хизматчилар киритилмайди.

Шундай қилиб, "меҳнат ресурслари" хизматлар соҳасида ўзининг мазмунига кўра, "иқтисодий фаол аҳоли" тушунчасидан кенгроқдир. Иқтисодий фаол аҳолидан ташқари меҳнат ресурслари яна меҳнатга лаёқатли ёшдаги ўқувчиларни ҳам, шунингдек, ана шу ёшдаги уй бекалари ва мамлакатнинг қолган барча аҳолисини, яъни ишсиз бўлмаса ҳам, қандайдир сабабларга кўра, мамлакат хўжалигида иш билан банд бўлмаган аҳолини ҳам ўз ичига олади.

Меҳнат ресурсларини хизматлар соҳасида шакллантириш деганда меҳнат ресурсларининг доимий равишда янгиланиб туриши тушунилади, деб ҳисоблаймиз.

Хулоса қилиб, айтганимизда биз хизматлар соҳасида меҳнат ресурслари бутун аҳолига тааллуқли жараёнлар билан бевосита боғлиқлигини эътироф этган ҳолда, меҳнат ресурслари динамикасининг маълум даражада нисбий «мустақиллиги»га эътиборни қаратамиз. У мамлакатнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиши билан боғлиқ бўлган демографик асосни яхшироқ тушунишга ёрдам беради. Шу маънода «меҳнат ресурслари» ижтимоий ва демографик ривожланишни таҳлил қилиш ва асослаб беришнинг ўзига хос методологик воситаси бўлиб майдонга чиқади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Кадыров А.М., Дусматов Б.А. РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С РОСТОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА //Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2013. №. 1. – С. 255-259.

2. Дусматов Б.О. Основные показатели оценки эффективности инновационных проектов в АПК //Инновации и инвестиции. 2018. №. 8. – С. 8-12.

3. Dusmatov B.O., Fozilov V.A. Innovative Approaches to Managing the Development of Industrial Enterprises //International journal on economics, finance and sustainable development. 2023.
4. Stat.uz

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА: КАК ПЕРЕХОД В ЗЕЛЕНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЗВИТИЯ

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики", в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
КУТФИДИНОВ АСАДБЕК
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: usmonovislom200@gmail.com

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена влиянию перехода к зеленой энергетике на экономическое развитие в контексте экологической экономики. Рассматриваются механизмы трансформации энергетического сектора и их экономические последствия. Анализируются выгоды и издержки энергетического перехода, его влияние на рынок труда, инвестиции и конкурентоспособность. Подчеркивается роль государственной политики и инноваций в формировании устойчивой модели развития.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: экологическая экономика, зеленая энергетика, экономическое развитие, возобновляемые источники энергии, устойчивое развитие, декарбонизация, энергоэффективность.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola ekologik iqtisodiyot nuqtai nazaridan yashil energiyaga o'tishning iqtisodiy rivojlanishga ta'sirini o'rganishga bag'ishlangan. Maqolada energetika sektorini transformatsiya qilish mexanizmlari va ularning iqtisodiy oqibatlari ko'rib chiqiladi. Energetika o'tishining foyda va xarajatlari, uning mehnat bozori, investitsiyalar va raqobatbardoshlikka ta'siri tahlil qilinadi. Barqaror rivojlanish modelini shakllantirishda davlat siyosati va innovatsiyalarning roli ta'kidlanadi.

KALIT SO'ZLAR: ekologik iqtisodiyot, yashil energetika, iqtisodiy rivojlanish, qayta tiklanadigan energiya manbalari, barqaror rivojlanish, dekarbonizatsiya, energiya samaradorligi.

ABSTRACT. This article examines the impact of transitioning to green energy on economic development within the context of ecological economics. It discusses the mechanisms of energy sector transformation and their economic implications. The article analyzes the benefits and costs of energy transition, its effects on the labor market, investments, and competitiveness. The role of government policy and innovation in forming a sustainable development model is emphasized.

KEYWORDS: ecological economics, green energy, economic development, renewable energy sources, sustainable development, decarbonization, energy efficiency.

ВВЕДЕНИЕ. Экологическая экономика представляет междисциплинарную область, объединяющую экономические и экологические аспекты. В последние десятилетия усилилось внимание к проблемам изменения климата и исчерпаемости ресурсов, что делает переход к зеленой энергетике приоритетным направлением глобального развития.

Зеленая энергетика, основанная на возобновляемых источниках, становится не только экологической необходимостью, но и драйвером экономических трансформаций.

В данной статье рассматриваются ключевые аспекты влияния перехода к зеленой энергетике на экономическое развитие, включая изменения в структуре экономики, рынке труда и долгосрочные перспективы устойчивого роста.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Структурные изменения в экономике: трансформация энергетического сектора приводит к перераспределению инвестиций и трудовых ресурсов. Традиционные отрасли, связанные с ископаемым топливом, постепенно уступают место новым секторам, ориентированным на возобновляемые источники энергии. Это создает как возможности для развития новых отраслей, так и вызовы, связанные с адаптацией существующих экономических структур.

Влияние на рынок труда: переход к зеленой энергетике способствует созданию новых рабочих мест. Исследования показывают, что возобновляемая энергетика создает больше рабочих мест на единицу произведенной энергии, чем традиционная. Однако этот процесс сопровождается сокращением занятости в традиционных секторах, что требует программ переквалификации и поддержки работников.

Инновации и технологическое развитие: стимулирование зеленой энергетики активизирует инновационную деятельность. Инвестиции в исследования в области возобновляемых источников энергии ведут к технологическим прорывам, которые могут применяться в различных секторах экономики, повышая производительность и конкурентоспособность.

Экономическая эффективность: несмотря на высокие первоначальные инвестиции, в долгосрочной перспективе зеленая энергетика часто оказывается экономически эффективной. Снижение стоимости технологий, сокращение зависимости от импорта энергоресурсов и минимизация экологических рисков способствуют повышению конкурентоспособности экономики.

Энергетическая безопасность: диверсификация источников энергии через развитие возобновляемой энергетики снижает зависимость от импорта и волатильности цен на традиционные энергоносители. Это повышает энергетическую безопасность и устойчивость экономики к внешним шокам.

Государственная политика: эффективный переход требует комплексной политики, включающей финансовые стимулы, регуляторные меры и инвестиции в инфраструктуру. Правильно спроектированная политика может максимизировать экономические выгоды и минимизировать негативные последствия.

Международное сотрудничество: страны, активно развивающие зеленую энергетику, часто становятся лидерами в разработке и экспорте соответствующих технологий, что создает новые возможности для международной торговли и экономического роста.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Переход к зеленой энергетике представляет не только экологическую необходимость, но и значительную экономическую трансформацию. Несмотря на определенные вызовы, в долгосрочной перспективе зеленая энергетика способствует более устойчивому и сбалансированному экономическому росту.

Экологическая экономика предлагает новую парадигму развития, в которой экономический рост сочетается с экологической устойчивостью. Успешные примеры стран, активно внедряющих принципы зеленой энергетики, демонстрируют, что такой подход способствует созданию рабочих мест, стимулированию инноваций и повышению энергетической безопасности.

В условиях глобальных вызовов, переход к зеленой энергетике становится необходимым условием для обеспечения долгосрочного экономического благополучия

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Порфирьев, Б. Н. Зеленая экономика: реалии, перспективы и пределы роста. -- М.: Издательство Московского университета, 2022.

2. Данилов-Данильян, В. И. Устойчивое развитие и экологическая экономика: теория и практика. -- СПб.: РХГА, 2021.

3. Бобылев, С. Н. Экономика природопользования и энергетический переход. -- М.: ИНФРА-М, 2023.

4. Захарова, Т. В. Зеленая экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты. -- Томск: Издательство Томского университета, 2020.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики",
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: ***mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com***
САТТОРОВ ДАЛЕРЖОН ЗАФАРОВИЧ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: ***zdaler014@gmail.com***

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена анализу системы налогообложения малого и среднего бизнеса в Узбекистане. Рассматриваются особенности налоговой политики государства, основные виды налогов и специальные налоговые режимы для субъектов предпринимательства. В работе проводится оценка налоговых льгот и преференций, предусмотренных для стимулирования развития малого и среднего бизнеса. Автор анализирует современные тенденции реформирования налоговой системы Узбекистана, включая цифровизацию налогового администрирования и упрощение отчетности. В статье

также исследуются проблемы налогового бремени и предлагаются пути оптимизации налогообложения для повышения конкурентоспособности предприятий и стимулирования экономического роста.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: налогообложение, малый бизнес, средний бизнес, Узбекистан, налоговые льготы, упрощенный режим, налоговое бремя, фискальная политика, налоговые реформы, предпринимательство.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola O'zbekistonda kichik va o'rta biznesni soliqqa tortish tizimini tahlil qilishga bag'ishlangan. Davlatning soliq siyosati xususiyatlari, asosiy soliq turlari va tadbirkorlik sub'ektlari uchun maxsus soliq rejimlari ko'rib chiqiladi. Ishda kichik va o'rta biznesni rivojlantirishni rag'batlantirish uchun ko'zda tutilgan soliq imtiyozlari va preferensiyalar baholanadi. Muallif O'zbekiston soliq tizimini isloh qilishning zamonaviy tendentsiyalarini, jumladan, soliq ma'muriyatchiligini raqamlashtirish va hisobotni soddalashtirish masalalarini tahlil qiladi. Maqolada shuningdek, soliq yukining muammolari o'rganiladi va korxonalarning raqobatbardoshligini oshirish hamda iqtisodiy o'sishni rag'batlantirish uchun soliqqa tortishni optimallashtirish yo'llari taklif qilinadi.

KALIT SO'ZLAR: soliqqa tortish, kichik biznes, o'rta biznes, O'zbekiston, soliq imtiyozlari, soddalashtirilgan rejim, soliq yuki, fiskal siyosat, soliq islohotlari, tadbirkorlik.

ABSTRACT. The article focuses on analyzing the taxation system for small and medium-sized businesses in Uzbekistan. It examines the features of the state's tax policy, main types of taxes, and special tax regimes for business entities. The paper evaluates tax benefits and preferences provided to stimulate the development of small and medium-sized businesses. The author analyzes current trends in reforming Uzbekistan's tax system, including the digitalization of tax administration and simplification of reporting. The article also explores the problems of tax burden and suggests ways to optimize taxation to enhance business competitiveness and stimulate economic growth.

KEYWORDS: taxation, small business, medium business, Uzbekistan, tax benefits, simplified regime, tax burden, fiscal policy, tax reforms, entrepreneurship.

ВВЕДЕНИЕ. Малый и средний бизнес является важнейшим компонентом экономической системы Узбекистана, обеспечивая значительную часть рабочих мест и вносящий существенный вклад в ВВП страны. Эффективная система налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства играет ключевую роль в стимулировании развития этого сектора экономики. В условиях проводимых экономических реформ в Узбекистане особое внимание уделяется совершенствованию налоговой политики, созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и снижению административных барьеров.

В данной статье рассматриваются основные аспекты системы налогообложения малого и среднего бизнеса в Узбекистане, включая особенности применения различных налоговых режимов, налоговые льготы и преференции, а также влияние налоговой нагрузки на развитие предпринимательства в стране. Особое внимание уделяется анализу последних изменений в налоговом законодательстве и их влиянию на деятельность субъектов малого и среднего бизнеса.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Система налогообложения малого и среднего бизнеса в Узбекистане в последние годы претерпела значительные изменения в рамках проводимых экономических реформ. Налоговая политика государства нацелена на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, стимулирование деловой активности и обеспечение

стабильных поступлений в бюджет. Рассмотрим ключевые аспекты налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса:

A. Налоговые режимы для малого и среднего бизнеса: в Узбекистане действуют как общий режим налогообложения, так и специальные налоговые режимы, разработанные специально для малого бизнеса. Субъекты предпринимательства имеют возможность выбора наиболее оптимального режима в зависимости от масштаба и специфики своей деятельности. Упрощенная система налогообложения позволяет значительно снизить налоговую нагрузку и упростить процедуру отчетности.

B. Налоговые льготы и преференции: для стимулирования развития малого и среднего бизнеса государство предоставляет различные налоговые льготы, включая сниженные ставки по отдельным видам налогов, налоговые каникулы для вновь созданных предприятий и освобождение от некоторых видов налогов для предприятий, работающих в приоритетных отраслях экономики. Особые льготы предусмотрены для предпринимателей, осуществляющих деятельность в отдаленных районах страны.

C. Цифровизация налогового администрирования: внедрение электронных систем учета и отчетности существенно упростило процедуру взаимодействия между налоговыми органами и предпринимателями. Система электронного декларирования, онлайн-кассы и личные кабинеты налогоплательщиков позволяют сократить время на подготовку и подачу отчетности, а также минимизировать риски коррупционных проявлений.

D. Проблемы и вызовы в налогообложении: несмотря на позитивные изменения, субъекты малого и среднего бизнеса по-прежнему сталкиваются с определенными сложностями в сфере налогообложения. К ним относятся недостаточная информированность о налоговых обязательствах, сложность некоторых аспектов налогового законодательства, а также необходимость дальнейшего снижения налоговой нагрузки для стимулирования развития бизнеса.

Важным направлением совершенствования налоговой политики в отношении малого и среднего бизнеса является гармонизация национального налогового законодательства с международными стандартами и лучшими практиками. Это создает дополнительные стимулы для привлечения иностранных инвестиций и развития международного сотрудничества в сфере предпринимательства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Налоговая система для малого и среднего бизнеса в Узбекистане находится в процессе постоянного совершенствования, отражая стратегические цели государства по созданию благоприятной деловой среды и стимулированию экономического роста. Внедрение специальных налоговых режимов, предоставление налоговых льгот и цифровизация налогового администрирования способствуют снижению административных барьеров и налоговой нагрузки на предпринимателей.

Анализ современного состояния налогообложения малого и среднего бизнеса в Узбекистане показывает положительную динамику в развитии данного сектора экономики, что проявляется в увеличении количества

предприятий, выходе бизнеса из тени и росте налоговых поступлений. Однако остаются нерешенными некоторые проблемы, связанные с информационной асимметрией, сложностью отдельных аспектов налогового законодательства и необходимостью дальнейшей оптимизации налоговой системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Абдурахманов, О. К.** Налоговая система Узбекистана: современное состояние и перспективы развития. -- Ташкент: Экономика, 2022.
2. **Исламов, Б. А.** Малый бизнес в Узбекистане: проблемы налогообложения и пути их решения. -- Ташкент: Iqtisodiyot, 2021.
3. **Каримов, Р. М.** Налоговое стимулирование предпринимательской деятельности в странах Центральной Азии. -- М.: Финансы и статистика, 2023.
4. **Рахимова, Д. Н.** Реформирование налоговой системы Узбекистана в условиях цифровой экономики. -- Самарканд: Наука, 2022.

KICHIK BIZNESDA AYOLLAR TADBIRKORLIGINI RIVOJLANTIRISH YO'LLARI

Stajor-tadqiqotchi Alikulova Marxabo Samarovna
TDIU Samarkand filiali тел:+9989889192608
Orcid: https://orcid.org/0009-0005-2752-882X

Annotatsiya: Ushbu maqolada Samarqand viloyati misolida kichik biznesda xotin-qizlarning faolligini oshirish, ularni moliyaviy va ma'naviy jihatdan qo'llab-quvvatlash, shuningdek, mahallabay tizimni yanada rivojlantirish bo'yicha mavjud imkoniyatlar va takliflar tahlil qilinadi.

Kalit so'zlar: Ayollar tadbirkorligi, mahallabay tizim, bandlik darajasi, Xizmat ko'rsatish sohasi, "faoliyat yo'laklari".

Аннотация: В данной статье на примере Самаркандской области анализируются возможности и предложения по повышению активности женщин в малом бизнесе, их финансовой и моральной поддержке, а также дальнейшему развитию махаллинной системы.

Ключевые слова: Женское предпринимательство, махаллинная система, уровень занятости, сфера услуг, «коридоры деятельности».

Annotation: This article analyzes the opportunities and proposals for increasing women's activity in small business, providing them with financial and moral support, as well as further developing the neighborhood-based system, using the example of the Samarkand region.

Keywords: Women's entrepreneurship, neighborhood-based system, employment level, service sector, "activity corridors".

Kirish. Bugungi kunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiyotining muhim tayanchlaridan biri hisoblanadi. Ayniqsa, ayollar tadbirkorligini qo'llab-quvvatlash nafaqat iqtisodiy rivojlanish, balki ijtimoiy

barqarorlikni ta’minlashda ham katta ahamiyatga ega. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning so‘zlariga ko‘ra, "Ayollarni iqtisodiy jihatdan qo‘llab-quvvatlash – bu jamiyat taraqqiyotining kafolatidir." Shu sababli, mamlakatimizda xotin-qizlarning tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish uchun keng imkoniyatlar yaratilmoqda. Xususan, 2021-yil 7-martda qabul qilingan "Xotin-qizlarni har tomonlama qo‘llab-quvvatlash va ularning jamiyatdagi faolligini oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida"gi PF–6208-sonli Prezident farmoni bu borada muhim huquqiy asos bo‘ldi. Mazkur farmon asosida[1]:

1. Ayollar tadbirkorligini qo‘llab-quvvatlash uchun "Ayollar daftari" tizimi joriy etildi.
2. Imtiyozli kreditlar va grantlar ajratish tizimi yo‘lga qo‘yildi.
3. Ayollarning iqtisodiy imkoniyatlarini kengaytirish maqsadida mahallabay tizim asosida o‘quv va maslahat markazlari tashkil qilindi.

Ushbu islohotlar natijasida O‘zbekistonda xotin-qizlar tadbirkorligi jadal rivojlanib bormoqda. Ayniqsa, Samarqand viloyatida mahallabay tizim orqali kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash bo‘yicha muayyan natijalarga erishilmoqda. Viloyatda ayollar asosan tikuvchilik, qishloq xo‘jaligi, hunarmandchilik va xizmat ko‘rsatish sohalarida faoliyat yuritmoqda. Shunday ekan, ayollar tadbirkorligini rivojlantirishda mahallabay tizimni takomillashtirish dolzarb masalalardan biri bo‘lib qolmoqda. Ayollar tadbirkorligini rivojlantirish nafaqat iqtisodiy taraqqiyot, balki ijtimoiy barqarorlik va bandlik darajasini oshirishda ham muhim rol o‘ynaydi. Samarqand viloyati misolida olib borilgan tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, ayollar biznesi quyidagi asosiy yo‘nalishlarda faol rivojlanmoqda:

- Tikuvchilik va hunarmandchilik
- Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini yetishtirish va qayta ishlash
- Xizmat ko‘rsatish sohasi (go‘zallik salonlari, ta’lim, turizm va boshqalar)

Tahlil va natijalar.

Mahallabay tizim orqali ayollar tadbirkorligini rivojlantirish masalasini ko’rib chiqishdan avval bugungi kun uchun yangi termin “mahallabay” so’zini izohlaylik. Bugun O‘zbekistonda mahalla tizimiga bo‘lgan e’tibor tubdan o‘zgardi. Zero, bu aholi bilan bevosita ishlashning eng samarali va an’anaviy mexanizmidir. Xalq bilan muloqotning bunday usulini boshqacha qilib mahallabay ishlash tizimi deb atalmoqda[2]. Muhtaram Yurtboshimiz tomonidan ilgari surilgan mahallabay va fuqarobay ish uslublari ayni damda aholi murojaatlari va jamiyatdagi ko‘plab muammolarni bartaraf etishda jamiyatimizdagi barcha sohalar uchun eng samarali yo‘l ekanligi o‘z isbotini ko‘rsatmoqda. Mahallabay ishlash tizimi murakkab jarayon bo‘lishiga qaramasdan, unda har bir insonning dardini tinglash, uning qismatini tubdan o‘zgartirish, jamiyat taraqqiyotini iqtisodiy o‘sishlar bilangina emas, balki aholining o‘z hayotidan mamnunligi bilan o‘lchash kabi mezonlar

mavjud. Ushbu tizim o‘z navbatida, siyosiy chaqiruv ham hisoblanadi. Unga ko‘ra ijtimoiy-iqtisodiy reformalar, ichki va tashqi resurslar hisobiga amalga oshiriladigan loyihalar, turli idora va tashkilotlarning “faoliyat yo‘laklari” mahallalar kesimida tashkil etiladi. Shuning natijasida ayni vaqtda yurtimizdagi barcha sohalar faoliyatida va kechayotgan o‘zgarishlar mohiyatida mahallabay so‘zining ahamiyati kundan kun ortib bormoqda. Respublikamizdagi barcha tashkilot va idoralarning mazkur amaliyot natijasida joylarda tashkil etayotgan ish faoliyati aynan mahallalardagi o‘zgarishlar va bu orqali mavjud muammolarning hal etilishiga qaratilgani bilan yana-da ahamiyatlidir. Darhaqiqat, mahalladagi mavjud muammolar va aholining kundalik masalalarini hal etish birgina mahalla tizimi xodimlari tomonidan bartaraf etish imkonsiz. Shu sababli bu jarayonda har bir soha mas’ullarining ishtiroki va aralashuvi muhim jihatdir. Joylarda olib borilayotgan mahallabay ishlash mexanizmining ham muhim asosini ana shu tamoyil — barcha soha vakillarining hamjihat bo‘lib, hududlardagi masalalarni yechishga kompleks yondashishi tushuniladi. Mahallabay tizim orqali ayollar tadbirkorligini rivojlantirish uchun:

1. Mahallalarda tadbirkorlik markazlarini tashkil etish – bu orqali ayollarga biznes boshlash va yuritishda maslahatlar berish.
2. Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash tizimini kengaytirish – imtiyozli kreditlar, grantlar va subsidiyalar ajratish.
3. Kasb-hunar va biznes ta’lim kurslarini tashkil etish – ayollarni zamonaviy biznes yuritish ko‘nikmalariga o‘rgatish.

Aynan mavzu doirasida Samarqand viloyatida mahallabay tizim asosida kichik biznesni rivojlantirish bo‘yicha quyidagi ishlar amalga oshirilmoqda:

• "Ayollar daftari" tizimi orqali tadbirkor ayollarni qo‘llab-quvvatlash.

• Xotin-qizlar tadbirkorligini rag‘batlantirish maqsadida maxsus jamg‘armalar va moliyaviy yordam dasturlarining ishlab chiqilishi.

• Mahallalarda tadbirkor ayollar uchun mini-inkubator va ko‘mak markazlari tashkil etilishi.

Bu tashabbuslar natijasida viloyatdagi xotin-qizlarning tadbirkorlik bilan shug‘ullanishi osonlashadi va mahalliy iqtisodiyot rivojlanishiga katta hissa qo‘shiladi[3].

Yuqorida ko’rib chiqilganidek, O‘zbekiston xotin-qizlarining davlat va jamiyat hayotidagi o‘rni ilk bor siyosiy nuqtai nazardan o‘rganilgan tadqiqotda ayollarning iqtisodiy faolliklari ularning jamiyat siyosiy hayotida ham faollashuviga ijobiy ta’sir etishiga ahamiyat qaratilgan4. Unda O‘zbekistonda xotin-qizlarga oid strategik vazifalar, mamlakatni demokratlashtirish jarayonida xotin qizlar siyosiy faolligini oshirishning huquqiy kafolatlari, ayollarda siyosiy liderlik xususiyatlari, davlat tomonidan yaratilgan imkoniyatlar ayollar ijtimoiy

faolligining oshishi, ularning oila va jamiyatda munosib o‘ringa ega bo‘lishida dolzarb ahamiyat kasb etayotgani, mazkur masalalarda ular oldida turgan muammolarning yechimi yuzasidan nazariy-amaliy xulosalar berilgan. Xorijiy davlatlarda yaratilgan adabiyotlarda bugungi kunda dunyo ayollarining tadbirkorlik sohasidagi faoliyatlari va muammolari haqida ma’lumotlar berilgan. Jumladan, ayollar tadbirkorligi bo‘yicha amerikalik ekspert Odra Shallal XXI asrda ayollar tadbirkorligi butun jahon, hattoki Yaqin Sharq va Afrika iqtisodiyotining o‘sishida hal qiluvchi bo‘g‘inga aylanganligi, Yevropa Ittifoqi davlatlari ham bu haqiqatni tan olganligi, lekin o‘qimishli, o‘zlarining biznes g‘oyalariga ega tadbirkor ayollar ko‘p sonli bo‘lishiga qaramay, ularning tadbirkorlik faoliyalarini yo‘lga qo‘yishlari oson kechmayotganligi, tadbirkor ayollarning ko‘pi maishiy sohada, ya’ni ularning 65 foizga yaqini go‘zallik va sog‘liq industriyasida mehnat qilayotganligi haqidagi ma’lumotni keltiradi[3]. Ayollar uchun yashash og‘ir kechayotgan Osiyo davlatlarida ham xotin-qizlar tadbirkorlik sohasida faol harakat olib borishga, jamiyat hayotida o‘zining o‘rniga ega bo‘lishga intilayotganlari haqida ma’lumotlar mavjud. Jumladan, Geyl Tzemax Lemmon ayollar zaif jins emasligini, ular bugungi kunda katta-katta korxonalarni boshqarayotganligini o‘zining 2005 yilda Finansial Times gazetasiga tayyorlagan maqolasida ta’kidlaydi. Bu esa, bugungi kunda musulmon ayollarining eng qiyin sharoitlarda ham jamiyat hayotida tobora faollashib borayotganligini ko‘rsatadi[4].

Xulosa.

Xulosa o’rnida shuni alohida ta’kidlash joizki, Samarqand viloyatida mahallabay tizim asosida kichik biznesni rivojlantirish bo‘yicha amalga oshirilayotgan ishlar xotin-qizlarning iqtisodiy faolligini oshirish va tadbirkorlikka kengroq jalb qilishda muhim ahamiyat kasb etmoqda. "Ayollar daftari" orqali tadbirkor ayollarga moliyaviy va amaliy yordam ko‘rsatilayotgani, maxsus jamg‘armalar tashkil etilgani ularning biznesini yo‘lga qo‘yish va rivojlantirishga ko‘mak bermoqda. Shu bilan birga, mahallalarda mini-inkubator va ko‘mak markazlarining tashkil etilishi, tadbirkorlik faoliyatini boshlashni istagan ayollar uchun yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Biroq, hali ham ayrim muammolar mavjud bo‘lib, jumladan, tadbirkor ayollarning biznes yuritish bo‘yicha bilim va tajribasini oshirish, kredit olish jarayonlarini soddalashtirish va bozor infratuzilmasini rivojlantirish kabi masalalar ustida yanada ko‘proq ishlash talab etiladi. Quyida mavzu yuzasidan takliflar kiritilgan:

• Biznes-reja tuzish, moliyaviy boshqaruv, marketing va raqamli savodxonlik bo‘yicha o‘quv kurslari tashkil etish.

• Tajribali tadbirkor ayollar ishtirokida mentorlik dasturlarini yo‘lga qo‘yish.

• Tadbirkor ayollar uchun imtiyozli kredit olish shartlarini yanada soddalashtirish va ularga ajratiladigan mablag‘ hajmini oshirish.

• Biznesni boshlash uchun grant va subsidiyalar miqdorini kengaytirish.

• Mini-inkubator markazlari sonini oshirish va ularning samarali ishlashini ta’minlash.

• Hududiy kooperatsiya asosida kichik biznes subyektlari o‘rtasida hamkorlikni rivojlantirish.

• Mahalliy ishlab chiqaruvchilarga elektron savdo platformalaridan foydalanish bo‘yicha ko‘maklashish.

• Tadbirkor ayollarning mahsulotlarini yarmarka va ko‘rgazmalar orqali targ‘ib qilishni yo‘lga qo‘yish.

Ushbu takliflarning amalga oshirilishi Samarqand viloyatida kichik biznes va tadbirkorlik rivojlanishini yangi bosqichga olib chiqadi hamda mahallabay tizim doirasida aholining farovonligini oshirishga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. PF-6208-son 20.04.2021. Yoshlarning tadbirkorlik faoliyatini qo‘llab-quvvatlash va bandligiga ko‘maklashish, ularni ijtimoiy himoya qilish hamda bo‘sh vaqtini mazmunli tashkil etishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida

2. Mahallabay ishlash tizimining mohiyati nimada? Uning amaliy samaralari qanday? — Vazir shu bilan bog‘liq dolzarb savollarga batafsil javob qaytardi - Xalq so'zi

3. Samarqand viloyatida kichik biznesning rivojlanishi bo‘yicha rasmiy statistik hisobotlar.

4. Gonorskaya A. Ayollar nodavlat notijorat tashkilotlari xotin-qizlar bandligini shakllantirish manbai sifatida /O‘zbekiston xotin qizlarining o‘tish davri taraqqiyoti va ijtimoiy islohotlardagi ishtiroki. – Toshkent: Axborot Resurs Markazi, 2002. – B. 53-56.

5. Muravyova N. O‘zbekiston xotin-qizlari ijtimoiy maqomini yuksaltirish. – Toshkent, 2004. – 121 b.;

Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda zamonaviy texnologiyalarni qo‘llashning muammo va yechimlari.

Mustafakulova Sitora,
Master’s student at Silk Road International University of Tourism and Cultural Heritage.
mustafakulovasiii@gmail.com +998932828575

Annotatsiya: Bugungi kunda xizmatlar sohasi jahon iqtisodiyotining asosiy tarmoqlaridan biriga aylanib bormoqda. Raqamli transformatsiya jarayonlari, sun’iy intellekt va avtomatlashtirish texnologiyalari xizmatlarning tezkor va sifatli taqdim etilishiga imkon yaratmoqda. O‘zbekiston ham bu jarayondan chetda qolmay, xizmatlar sohasida zamonaviy

texnologiyalarni joriy etish orqali iqtisodiy samaradorlikni oshirishga intilmoqda. Biroq, zamonaviy texnologiyalarning joriy etilishi bir qator muammolar bilan bog‘liq. Ushbu maqolada xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda zamonaviy texnologiyalarning qo‘llanilishi, duch kelinayotgan asosiy muammolar va ularning yechimlari tahlil qilinadi.

Kalit so’zlar: Xizmatlar sohasi; Zamonaviy texnologiyalar; Kadrlar tayyorlash; Raqamli transformatsiya

Аннотация На сегодняшний день сфера услуг становится одним из ключевых секторов мировой экономики. Процессы цифровой трансформации, искусственный интеллект и технологии автоматизации способствуют быстрому и качественному предоставлению услуг. Узбекистан также не остается в стороне от этого процесса и стремится повысить экономическую эффективность за счет внедрения современных технологий в сферу услуг. Однако внедрение современных технологий связано с рядом проблем. В данной статье рассматривается применение современных технологий при осуществлении структурных изменений в сфере услуг, основные возникающие проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: Сфера услуг; Современные технологии; Подготовка кадров; Цифровая трансформация.

Abstract Today, the service sector is becoming one of the key industries in the global economy. Digital transformation processes, artificial intelligence, and automation technologies contribute to the fast and high-quality provision of services. Uzbekistan is also actively engaging in this process, striving to enhance economic efficiency by implementing modern technologies in the service sector. However, the introduction of modern technologies is associated with a number of challenges. This article analyzes the application of modern technologies in implementing structural changes in the service sector, the main challenges encountered, and possible solutions.

Keywords: Service sector; Modern technologies; Workforce training; Digital transformation.

Xizmatlar sohasida zamonaviy texnologiyalarni joriy etishning ahamiyati

Xizmatlar sohasida zamonaviy texnologiyalarni joriy etish quyidagi yo‘nalishlarda muhim ahamiyat kasb etadi:

1. Raqamlashtirish va avtomatlashtirish- Sun’iy intellekt va chat-botlar mijozlarga tezkor javob berish imkoniyatini yaratadi. Big Data texnologiyalari orqali mijozlar xatti-harakatlarini tahlil qilish va individual xizmatlar taklif qilish imkoniyati kengayadi. Bulutli texnologiyalar (Cloud Computing) yordamida xizmatlarni masofaviy ko‘rsatish samaradorligi oshadi.

2. Elektron tijorat va onlayn xizmatlar- Mobil ilovalar va veb-saytlar orqali xizmatlarni qulaylashtirish mijozlar uchun vaqt va xarajatlarni tejaydi. Elektron to‘lov tizimlarining rivojlanishi xizmatlar sohasining yanada qulay bo‘lishiga olib keladi.

3. Blokcheyn texnologiyasi va xavfsizlik- Tranzaksiyalarni shaffof va himoyalangan shaklda amalga oshirish imkonini beradi. Xizmat ko‘rsatish jarayonlarida firibgarlikning oldini olishga yordam beradi.

4. Virtual va kengaytirilgan reallik (VR va AR)- Xizmatlarni yanada interaktiv ko‘rinishda taqdim etish imkonini yaratadi. Masofaviy xizmatlar (masalan, virtual konsalting, onlayn diagnostika) rivojlanadi.

O‘zbekistonda xizmatlar sohasida zamonaviy texnologiyalarni joriy etishning statistik ko‘rsatkichlari.

O‘zbekistonda xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etish bo‘yicha bir qator chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. “Raqamli O‘zbekiston – 2030” strategiyasi doirasida quyidagi natijalarga erishildi:

• AKT infratuzilmasini rivojlantirish: 2021-yil mart oyiga kelib, keng polosali telekommunikatsiya tarmog‘i 512 portga kengaytirildi.

• Davlat xizmatlarini raqamlashtirish: 2023-yil 1-dekabrga qadar fuqarolar raqamli xizmatlardan mustaqil ravishda foydalanishlari uchun davlat xizmatlari markazlarida zarur sharoitlar yaratildi.

• Sun’iy intellekt texnologiyalarini rivojlantirish: 2030-yilga qadar sun’iy intellekt texnologiyalarini rivojlantirish strategiyasi tasdiqlandi va qishloq xo‘jaligi, bank, moliya, transport, sog‘liqni saqlash kabi sohalarda tajriba-sinov loyihalari amalga oshirildi.

Xizmatlar sohasida zamonaviy texnologiyalarni joriy etishdagi asosiy muammolar.

Garchi zamonaviy texnologiyalar xizmatlar sohasining rivojlanishiga katta turtki bersa-da, ularni joriy etishda qator muammolar mavjud:

1. Texnologik infrastrukturani yangilashga yuqori xarajatlar- Ko‘plab kichik va o‘rta bizneslar zamonaviy texnologiyalarni joriy etish uchun yetarli mablag‘ga ega emas. Investitsiyalar yetishmovchiligi yangi texnologiyalarning keng joriy etilishiga to‘sqinlik qiladi.

2. Kadrlar yetishmovchiligi va malakani oshirish muammosi- Zamonaviy texnologiyalar bilan ishlay oladigan malakali mutaxassislar yetishmaydi. Xodimlarni yangi texnologiyalarga moslashtirish uchun trening va kurslar yetarli emas.

3. Texnologiyalarni joriy etishda huquqiy va normativ cheklovlar- Raqamli iqtisodiyotga oid qonunlarning yetarli darajada ishlab chiqilmagani. Kiberxavfsizlik va shaxsiy ma’lumotlarni himoya qilish masalalarining dolzarbligi.

4. An’anaviy biznes modeliga qaramlik- Ko‘plab tadbirkorlar raqamli texnologiyalarning foydasiga hali to‘liq ishonmaydi. Ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish jarayonlarini avtomatlashtirishga qarshilik ko‘rsatish hollari uchrab turadi.

5. Iste’molchilarning yangi texnologiyalarga moslashishining sustligi- Raqamli xizmatlardan foydalanish madaniyati hali to‘liq shakllanmagan. Ayrim mijozlar onlayn xizmatlardan foydalanishni xavfsiz deb hisoblamaydi.

Muammolarni hal qilish bo‘yicha tavsiyalar.

Yuqorida sanab o‘tilgan muammolarni hal qilish uchun quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish lozim:

1. Davlat va xususiy sektor hamkorligini kengaytirish- Innovatsion loyihalarni qo‘llab-quvvatlash uchun maxsus grant va kredit dasturlarini kengaytirish. Kichik bizneslar uchun texnologik infratuzilmani rivojlantirishga yordam berish.

2. Kadrlar tayyorlash va qayta tayyorlash dasturlarini kuchaytirish- Oliy o‘quv yurtlarida zamonaviy texnologiyalar bo‘yicha yangi o‘quv dasturlarini joriy etish. IT va innovatsiyalar bo‘yicha xalqaro tajribalarni o‘rganish va mahalliy sharoitga moslashtirish.

3. Texnologiyalarni joriy etish uchun huquqiy bazani takomillashtirish- Sun’iy intellekt va blokcheyn texnologiyalariga oid maxsus qonunchilik bazasini yaratish. Raqamli xizmatlarning huquqiy himoyasini kuchaytirish.

4. An’anaviy biznes modelidan innovatsion modelga o‘tish- Startap ekotizimini rivojlantirish va innovatsion biznes modellarni qo‘llab-quvvatlash. Yangi texnologiyalarni biznesga joriy etish bo‘yicha o‘quv dasturlarini ishlab chiqish.

5. Aholi orasida raqamli xizmatlardan foydalanish madaniyatini shakllantirish- Ommaviy axborot vositalari orqali zamonaviy texnologiyalarning afzalliklarini tushuntirish. Elektron tijorat va onlayn xizmatlardan foydalanish qulayliklarini targ‘ib qilish.

Xulosa

Xizmatlar sohasida zamonaviy texnologiyalarni qo‘llash samaradorlikni oshirish, mijozlar ehtiyojini qondirish va iqtisodiy o‘sishga erishish uchun muhim vositadir. Biroq, bu jarayonda qator muammolar mavjud bo‘lib, ularni hal qilish uchun strategik rejalashtirish va kompleks yondashuv talab etiladi. Innovatsion texnologiyalarni keng joriy etish, malakali kadrlarni tayyorlash va infratuzilmani rivojlantirish orqali xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni samarali amalga oshirish mumkin.

Adabiyotlar ro’yxati:

Kitoblar

1. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). Ikkinchi mashina asri: Ish, taraqqiyot va zamonaviy texnologiyalar davrida farovonlik. W.W. Norton & Company.

2. Schwab, K. (2017). To‘rtinchi sanoat inqilobi. Crown Business.

3. Fitzsimmons, J. A., & Fitzsimmons, M. J. (2019). Xizmatlarni boshqarish: Operatsiyalar, strategiya va axborot texnologiyalari. McGraw-Hill Education.

Ilmiy maqolalar

4. Vial, G. (2019). Raqamli transformatsiyani tushunish: Tahlil va tadqiqot dasturi. Strategik axborot tizimlari jurnali, 28(2), 118-144. [DOI: 10.1016/j.jsis.2019.01.003]

5. Xu, M., David, J. M., & Kim, S. H. (2018). To‘rtinchi sanoat inqilobi: Imkoniyatlar va muammolar. Xalqaro moliyaviy tadqiqotlar jurnali, 9(2), 90-95. [DOI: 10.5430/ijfr.v9n2p90]

6. Huang, M. H., & Rust, R. T. (2021). Sun’iy intellekt xizmatlar sohasida qanday rol o‘ynaydi? Marketing ilmiy jurnali, 40(1), 20-35. [DOI: 10.1177/0022242920957349]

Hisobot va statistik manbalar

7. O‘zbekiston Respublikasi Raqamli Texnologiyalar Vazirligi. (2023). “Raqamli O‘zbekiston – 2030” strategiyasi.

8. Jahon Banki. (2022). O‘zbekistonda xizmatlar sohasining raqamli transformatsiyasi bo‘yicha tahliliy hisobot.

9. Xalqaro Mehnat Tashkiloti (ILO). (2021). Kelajak mehnati va raqamli iqtisodiyot.

SUG’URTA KORXONALARIDA XARAJATLAR HISOBINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH

TDIU SF mustaqil tadqiqotchisi – Raximov X.A.

Annotatsiya: Ushbu maqolada sug’urta korxonalarida xarajatlar hisobini xalqaro standartlar asosida takomillashtirish masalasi ko'rib chiqiladi. Sug’urta korxonalarida xarajatlar hisobini takomillashtirish va xalqaro standartlarga moslashtirish muhimligini asoslash maqsadida ilmiy yondashuvlar va zamonaviy texnologiyalar tahlil qilinadi.

Kalit so’zlar: sug’urta, xizmatlar, xalqaro standart, xarajat, buxgalteriya hisobi.

Аннотация: В статье рассматривается вопрос совершенствования учета затрат в страховых компаниях на основе международных стандартов. Проанализированы научные подходы и современные технологии для обоснования важности совершенствования учета затрат в страховых компаниях и адаптации его к международным стандартам.

Ключевые слова: страхование, услуги, международный стандарт, стоимость, учет.

Abstract: This article examines the issue of improving cost accounting in insurance companies based on international standards. In order to justify the importance of improving cost accounting in insurance companies and adapting it to international standards, scientific approaches and modern technologies are analyzed.

Keywords: insurance, services, international standard, cost, accounting.

Bugungi globallashuv davrida sug‘urta sohasining samaradorligi va barqarorligini ta’minlash uchun xalqaro standartlarga muvofiq faoliyat yuritish dolzarb masalalardan biri bo‘lib qolmoqda. Sug‘urta korxonalarining moliyaviy holatini to‘g‘ri baholash, ularning xarajatlarini aniq aks ettirish va hisobga olish uslublarini takomillashtirish sug‘urta bozorining ishonchliligini oshirishga xizmat qiladi. Shu sababli, sug‘urta kompaniyalari xalqaro moliyaviy hisobot standartlariga (IFRS) rioya qilgan holda, o‘z xarajatlarini tan olish va baholash jarayonlarini takomillashtirishga e’tibor qaratishlari lozim.

Xalqaro tajriba shuni ko‘rsatadiki, sug‘urta kompaniyalari uchun xarajatlarni aniq va shaffof hisobga olish mexanizmlarining mavjudligi investorlar, manfaatdor tomonlar va tartibga soluvchi organlar uchun muhim ahamiyat kasb etadi. Shuningdek, sug‘urta xizmatlari bozori ishtirokchilari uchun aniq hisobot yuritish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash maqsadida xalqaro moliyaviy hisobot standartlaridan foydalanish tobora kengayib bormoqda. Ushbu standartlar sug‘urta kompaniyalari tomonidan xarajatlarni to‘g‘ri baholash, ularning iqtisodiy asosliligini ta’minlash hamda moliyaviy holatni xolisona yoritishga xizmat qiladi.

Sug‘urta kompaniyalari faoliyatining asosiy tarkibiy qismi bo‘lgan xarajatlarni tan olish va baholash masalasi turli mamlakatlarda turlicha hal etiladi. Ayrim davlatlarda bu jarayon mahalliy buxgalteriya standartlari asosida yuritilsa, boshqalarida xalqaro moliyaviy hisobot standartlariga moslashtirilgan tizim joriy etilgan. Xususan, IFRS 17 – “Sug‘urta shartnomalari” standarti 2023-yildan boshlab joriy etilgan bo‘lib, u sug‘urta kompaniyalari uchun xarajatlarni tan olish, baholash va aks ettirish borasida yangi yondashuvlarni taklif etadi. Ushbu standart sug‘urta shartnomalarining moliyaviy natijalarini aniq aks ettirishga qaratilgan bo‘lib, kompaniyalarga hisob-kitoblarni shaffof va ishonchli olib borish imkonini beradi.

Sug‘urta kompaniyalari xarajatlarini baholash va tan olish masalasida asosiy muammolardan biri hisobga olish usullarining har xil ekanligidir. Ko‘plab kompaniyalar operatsion xarajatlarni, da’volar bo‘yicha to‘lovlarni, qayta sug‘urtalash xarajatlarini va boshqa majburiyatlarini hisobga olishda turli yondashuvlardan foydalanadilar. Bunday xilma-xillik kompaniyalarning moliyaviy hisobotlarini tahlil qilishda qiyinchiliklar tug‘diradi. Xalqaro standartlar esa bu borada yagona metodologiyani joriy etish va global sug‘urta bozorining shaffofligini ta’minlashga qaratilgan.

Shu bilan birga, xarajatlarni tan olish va baholash masalasida sug‘urta kompaniyalari bir qator muammolarga duch kelishmoqda. Jumladan, hisobga olish tizimlarining zamonaviy talablariga mos kelmasligi, standartlarning murakkabligi va ularga to‘liq moslashish uchun zarur bo‘lgan resurslarning yetishmovchiligi kabi omillar ushbu jarayonda muhim ahamiyat kasb etadi. Shu sababli, sug‘urta kompaniyalari xalqaro standartlarni joriy etishda texnologik infratuzilmani takomillashtirish, mutaxassislarni qayta tayyorlash va hisob tizimlarini avtomatlashtirishga alohida e’tibor qaratishlari lozim.

Xalqaro moliyaviy hisobot standartlariga moslashish jarayonida sug‘urta kompaniyalari uchun hisob-kitoblarning aniq va shaffof yuritilishi eng muhim omillardan biri hisoblanadi. Bu esa kompaniyaning moliyaviy barqarorligi va ishonchliligini ta’minlashga xizmat qiladi. Aynan shu sababli, sug‘urta kompaniyalari moliyaviy natijalarni xalqaro standartlarga muvofiq ravishda yoritish, xarajatlarni to‘g‘ri aks ettirish va boshqaruv samaradorligini oshirish uchun tegishli choralarni ko‘rishlari talab etiladi.

Ushbu maqolada sug‘urta korxonalarida xalqaro standartlar asosida xarajatlarni tan olish va baholash masalalari atroflicha tahlil qilinadi. Shuningdek, xalqaro moliyaviy hisobot standartlarining sug‘urta kompaniyalari faoliyatiga ta’siri, ularni joriy etish bilan bog‘liq qiyinchiliklar hamda ushbu jarayonda samaradorlikni oshirish bo‘yicha tavsiyalar muhokama qilinadi. Shuningdek, maqolada xalqaro tajribalar asosida eng samarali hisob-kitob va baholash usullarini ko‘rib chiqish ham nazarda tutilgan.

Sug‘urta korxonalarida xarajatlar hisobi bo‘yicha turli olimlar va mutaxassislar tomonidan qator fikrlar ilgari surilgan. Ularning izlanishlari sug‘urta kompaniyalari faoliyatining moliyaviy shaffofligi va samaradorligini oshirishga qaratilgan. Quyida ushbu sohadagi muhim ilmiy qarashlar va fikrlar keltiriladi:

Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlariga bag‘ishlangan tadqiqotlarda Ernst & Young, Deloitte, va PwC kabi yirik audit kompaniyalari IFRS 17 – “Sug‘urta shartnomalari” standartining ahamiyatini ta’kidlaydilar. Ularning fikricha, ushbu standart sug‘urta kompaniyalarining xarajatlarini aniq baholash, ularning real moliyaviy natijalarini aks ettirish va hisob tizimlarini yaxshilashga yordam beradi.

Rossiyalik olimlar O. I. Volkov va N. A. Vasilyeva tadqiqotlarida sug‘urta korxonalarida hisob siyosatini optimallashtirish zarurligini ta’kidlab, xalqaro standartlarga moslashish kompaniyalarning investitsion jozibadorligini oshirishini qayd etishgan.

Amerikalik iqtisodchi J. M. Keynes va uning izdoshlari sug‘urta sohasidagi xarajatlarning iqtisodiy barqarorlikka ta’sirini o‘rgangan. Ular xarajatlarning to‘g‘ri hisobga olinishi va moliyaviy rejalashtirilishi sug‘urta kompaniyalarining uzoq muddatli barqarorligi uchun muhim ekanligini ta’kidlaydilar.

Xitoylik olimlar Li Zhang va Yu Feng sug‘urta kompaniyalari xarajatlarini tahlil qilishda innovatsion texnologiyalarni, xususan, big data va sun’iy intellekt asosida moliyaviy prognozlash usullarini qo‘llash muhimligini ta’kidlaydilar.

Professor M. N. Khoroshilov (Rossiya) sug‘urta kompaniyalarining xarajatlarini kamaytirish va samaradorligini oshirish bo‘yicha quyidagi tavsiyalarni ilgari surgan:

- Sug‘urta kompaniyalari o‘z operatsion xarajatlarini kamaytirish uchun raqamli texnologiyalar va avtomatlashtirilgan tizimlar dan foydalanishlari lozim.
- Sug‘urta mahsulotlarini diversifikatsiya qilish xarajatlarni kamaytirishga va daromadlarni oshirishga yordam beradi.

Evropa sug‘urta tadqiqotchilari, xususan, Jean Baptiste Say o‘z ishlarida sug‘urta kompaniyalarida xarajatlarni noto‘g‘ri hisobga olish kredit reytinglariga salbiy ta’sir ko‘rsatishi mumkinligini ta’kidlagan. Bu esa kompaniyalarning kapital jalb qilish imkoniyatlarini cheklaydi.

O‘zbekistonlik iqtisodchi olimlar Sh. M. Abduqodirov va U. T. Toshmatov esa sug‘urta kompaniyalarida xarajatlarni aniq hisobga olish orqali soliqqa tortish tizimini optimallashtirish va moliyaviy oqimlarni yaxshilash mumkinligini qayd etishgan.

Sug‘urta korxonalarida xarajatlar hisobi tizimini takomillashtirish kompaniyalarning moliyaviy barqarorligini ta’minlash va hisob-kitoblarning shaffofligini oshirishga xizmat qiladi. Quyida ushbu sohada taklif etilayotgan asosiy chora-tadbirlar keltirilgan:

1. Xalqaro moliyaviy hisobot standartlariga (IFRS) to‘liq moslashish
   - IFRS 17 – Sug‘urta shartnomalari standarti asosida xarajatlarni tan olish va hisobot yuritish tizimini mukammallashtirish.
   - Hisob siyosatini xalqaro standartlarga mos ravishda yangilash va buxgalteriya tizimini optimallashtirish.
   - Soliq hisobi va moliyaviy hisobot o‘rtasidagi tafovutlarni bartaraf etish uchun yagona metodologiyani joriy etish.
2. Raqamli texnologiyalar va avtomatlashtirishni joriy etish
   - Sug‘urta kompaniyalarida ERP (Enterprise Resource Planning) tizimlarini joriy qilish orqali xarajatlarni avtomatik hisoblashni yo‘lga qo‘yish.
   - Sun’iy intellekt va big data texnologiyalaridan foydalanib, xarajatlarni prognoz qilish va moliyaviy tahlil jarayonlarini optimallashtirish.
   - Xarajatlarni nazorat qilish va optimallashtirish uchun blokcheyn texnologiyalaridan foydalanish.
3. Xarajatlar tarkibini aniq ajratish va shaffoflikni oshirish
   - Operatsion xarajatlar, sug‘urta da’volari bo‘yicha xarajatlar va qayta sug‘urtalash xarajatlarini aniq kategorizatsiya qilish.

- Sug‘urta kompaniyalari tomonidan amalga oshiriladigan barcha xarajatlarni ochiq va shaffof tarzda e’lon qilish.
- Audit va nazorat jarayonlarini kuchaytirish orqali hisob-kitoblarning aniqligini ta’minlash.

4. Xarajatlarni kamaytirish strategiyalarini ishlab chiqish
   - Samarali risklarni boshqarish tizimini yo‘lga qo‘yish va sug‘urta hodisalarini tahlil qilish orqali da’volar bo‘yicha xarajatlarni kamaytirish.
   - Sug‘urta agentlari va brokerlar uchun mukofot tizimini takomillashtirish orqali ortiqcha xarajatlarning oldini olish.
   - Sug‘urta mahsulotlarini diversifikatsiya qilish va mijozlar segmentatsiyasini amalga oshirish orqali ortiqcha xarajatlarni minimallashtirish.

Xulosa qilib aytganda, sug‘urta kompaniyalari moliyaviy hisobotlarining shaffofligi va ishonchliligini ta’minlashda xalqaro standartlar muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu standartlarning joriy etilishi kompaniyalarning samaradorligini oshirish, ularning moliyaviy natijalarini aniq aks ettirish va xalqaro investitsiyalarni jalb qilish imkoniyatlarini kengaytirishga xizmat qiladi. Sug‘urta kompaniyalari xalqaro amaliyotlarga mos ravishda o‘z faoliyatlarini rivojlantirish orqali nafaqat ichki bozorda, balki xalqaro maydonda ham raqobatbardoshligini oshirishlari mumkin.

Adabiyotlar ro'yxati

1. Qodirbekovna, Umarova Gulzodaxon. "O’zbekiston Sug’urta Bozorining Rivojlanish An’analari Va Istiqbollari." *Miasto Przyszłości* 55 (2024): 270-273.

2. Tashnazarova, D. S. "Xarajatlarning Mazmuni, Ta'rifi Va Tasnifiy Asoslarini Takomillashtirish." *International Conference of Economics, Finance and Accounting Studies*. Vol. 12. 2024.

3. Abduxakim o‘g, O‘razboyev Sindorbek. "Parrandachilikda xarajatlar hisobi va tannarx aniqlashni takomillashtirish." *Международный журнал научных исследователей* 10.1 (2025): 55-59..

4. Xasanov, B. A., Z. U. G‘aniyev, and D. A. Muxammedova. "Boshqaruv hisobi." *T.: Iqtisod-Moliya* 280 (2018).

5. Abdusalomova, N. B. "Sug’urta tashkilotlarida buxgalteriya hisobini moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari asosida takomillashtirish." *Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting* 4.05 (2024): 83-90.

6. Xudoyqulova, Dilora Dilmurodovna. "Moliyaviy holat to’g’risidagi hisobotni mhxs talablari asosida takomillashtirish masalalari." *научный фокус* 2.20 (2024): 357-364.

ALOQA XIZMATLARINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH

SamISI doktoranti – Shirinova G.T.

Annotatsiya: Ushbu maqolada aloqa xizmatlarini xalqaro standartlar asosida takomillashtirish masalasi ko'rib chiqiladi. Aloqa infratuzilmasini rivojlantirish va xalqaro standartlarga moslashtirish muhimligini asoslash maqsadida ilmiy yondashuvlar va zamonaviy texnologiyalar tahlil qilinadi.

Kalit so'zlar: aloqa, xizmatlar, xalqaro standart, telekommunikatsiya, suniy intelekt.

Аннотация: В статье рассматривается вопрос совершенствования услуг связи на основе международных стандартов. Анализируются научные подходы и современные технологии для обоснования важности развития инфраструктуры связи и ее адаптации к международным стандартам.

Ключевые слова: связь, услуги, международный стандарт, телекоммуникации, искусственный интеллект.

Abstract: This article considers the issue of improving communication services based on international standards. In order to justify the importance of developing communication infrastructure and adapting it to international standards, scientific approaches and modern technologies are analyzed.

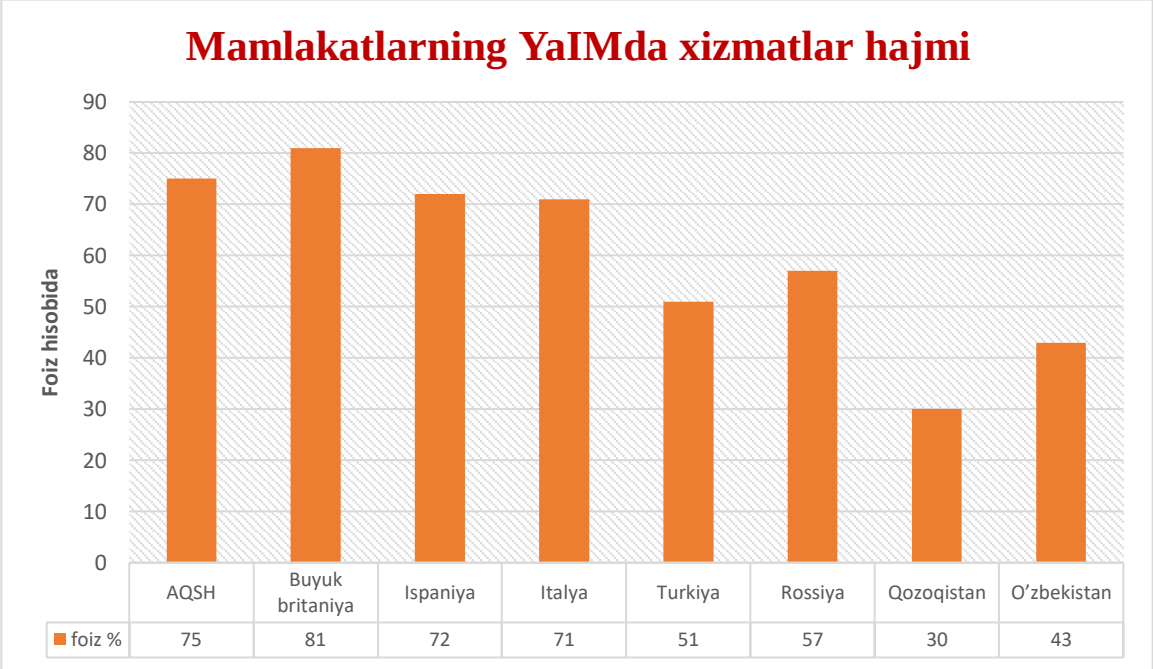
Keywords: communication, services, international standard, telecommunications, artificial intelligence.

Hozirgi davrda aloqa xizmatlari iqtisodiyotning ajralmas qismi hisoblanadi. Telekommunikatsiya tarmoqlarining samarali faoliyat yuritishi mamlakatlarning iqtisodiy o‘sishiga, axborot almashinuviga va innovatsion rivojlanishiga ta’sir ko‘rsatadi. Xalqaro standartlarga mos keladigan aloqa xizmatlarini rivojlantirish nafaqat milliy, balki global miqyosda ham dolzarb masala hisoblanadi. Ushbu maqolada aloqa xizmatlarini takomillashtirish jarayonida xalqaro standartlardan foydalanishning ahamiyati o‘rganiladi.

Zamonaviy jamiyatda aloqa xizmatlari insonlarning kundalik hayoti va iqtisodiy faoliyatining ajralmas qismiga aylangan. Aloqa texnologiyalarining jadal rivojlanishi ushbu xizmatlarni takomillashtirish va ularni xalqaro standartlarga moslashtirish zaruratini keltirib chiqarmoqda. Ushbu maqolada aloqa xizmatlarini xalqaro standartlarga mos ravishda takomillashtirish masalalari, hozirgi holati va istiqbollari ko'rib chiqiladi.

Aloqa xizmatlarining rivojlanishi va xalqaro standartlarga moslashtirish masalalari bo‘yicha ko‘plab olimlar tadqiqotlar olib borgan. Xususan, J. Smith (2020) telekommunikatsiya sohasida axborot xavfsizligini ta'minlash muhimligini ta’kidlagan. A. Karimov (2021) esa mobil aloqa xizmatlarining rivojlanishi va ularning xalqaro standartlarga moslashuvi haqida fikr bildirgan. Ko‘plab iqtisodchilar, jumladan, *Jozef Shumpeter* innovatsiyalar va texnologik taraqqiyot iqtisodiy o‘sishning asosiy omillaridan biri ekanligini ta’kidlaydilar. Telekommunikatsiya xizmatlarining rivojlanishi yangi iqtisodiy ekotizimlarni yaratishiga, biznes jarayonlarni soddalashtirishiga va bozor samaradorligini oshirishiga sabab bo‘ladi. *Robert Solou* va *Paul Romer* kabi iqtisodchilar texnologik taraqqiyot iqtisodiy o‘sishning muhim tarkibiy qismi ekanligini

ta’kidlashadi. Zamonaviy aloqa xizmatlari (internet, mobil aloqa, sun’iy yo‘ldosh texnologiyalari) mehnat unumdorligini oshirib, ishlab chiqarish jarayonlarini avtomatlashtirishga yordam beradi. *Adam Smit* va *John Nash* kabi iqtisodchilar bozor mexanizmlari va raqobat xizmatlar narxiga qanday ta’sir qilishini o‘rgangan. Telekommunikatsiya sohasida raqobatning kuchayishi xizmatlar sifatini oshirib, narxlarning pasayishiga olib kelishi mumkin. *Thomas Friedman* o‘zining *"The World Is Flat"* asarida globalizatsiyada aloqa xizmatlarining muhim rol o‘ynashini ta’kidlagan. Internet va mobil texnologiyalar xalqaro biznesni osonlashtiradi, transchegaraviy savdo va investitsiyalarni rag‘batlantiradi.



Aloqa xizmatlari sifatini oshirish va ularni xalqaro darajaga moslashtirish uchun quyidagi standartlar keng qo‘llaniladi:

- ISO 9001 – sifat menejmenti tizimi
- ITU-T (Xalqaro telekommunikatsiya ittifoqi - telekommunikatsiya standartlari sektori) – aloqa tarmoqlari va protokollari bo‘yicha standartlar;
- ITU-T (Xalqaro telekommunikatsiya ittifoqi - telekommunikatsiya standartlari sektori) – aloqa tarmoqlari va protokollari bo‘yicha standartlar;
- ETSI (Yevropa telekommunikatsiya standartlari instituti) – raqamli telekommunikatsiya tizimlari uchun tavsiyalar
- 5G va IoT texnologiyalari – zamonaviy aloqa xizmatlarini takomillashtirish yo‘nalishlari

1-rasm. Aloqa xizmatlari xalqaro standartlari.

Aloqa xizmatlarini takomillashtirish uchun quyidagi asosiy yo'nalishlar taklif etiladi:

Aloqa xizmatlarini takomillashtirish uchun quyidagi taklif va tavsiyalarni ilgari surish mumkin:

1. Raqamli infratuzilmani kengaytirish

☑ Taklif: Yangi telekommunikatsiya tarmoqlarini qurish va mavjud infratuzilmani modernizatsiya qilish.

Yuqori sifatli internet va mobil aloqa iqtisodiy o‘sish va innovatsiyalarni rag‘batlantiradi (*World Bank, 2020*). 5G va optik tolali internet texnologiyalari xizmatlar sifatini oshirib, korxonalarga raqamli transformatsiyani joriy etishga imkon yaratadi. O‘zbekiston sharoitida chekka hududlarga optik tolali internetni yetkazish iqtisodiy faollikni oshirishga xizmat qiladi.

2. Aloqa xizmatlari bozorida raqobatni oshirish

☑ Taklif: Monopoliyaga yo‘l qo‘ymaslik va xususiy operatorlar uchun imtiyozlar yaratish.

Iqtisodchi *Adam Smit*ning "ko‘rinmas qo‘l" nazariyasiga ko‘ra, bozor raqobati narxlarni pasaytirib, xizmatlar sifatini oshiradi.Raqobat mavjud bo‘lganda, operatorlar innovatsiyalarga sarmoya kiritishga majbur bo‘ladi. Masalan, Yevropa Ittifoqida aloqa sohasidagi liberallashtirish xizmatlar sifatini sezilarli yaxshilagan (*EU Telecom Report, 2022*).

3. Hukumat tomonidan investitsiyalar va subsidiyalar ajratish

☑ Taklif: Aloqa sohasini rivojlantirish uchun davlat tomonidan subsidiya va grantlar ajratish.

Rivojlanayotgan davlatlarda, ayniqsa, infratuzilma loyihalarida davlat investitsiyalari muhim o‘rin tutadi (*IMF Report, 2021*).O‘zbekiston sharoitida chekka hududlarga internet va mobil aloqa yetkazish uchun davlat-xususiy sheriklik (PPP) modeli qo‘llanilishi mumkin.

4. Sun’iy intellekt va IoT texnologiyalarini joriy etish

☑ Taklif: Sun’iy intellekt (AI) va Internet of Things (IoT) texnologiyalaridan foydalanib, xizmatlar sifatini oshirish.

AI yordamida tarmoq yuklamalarini optimallashtirish va xizmat ko‘rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish mumkin.IoT qurilmalari sanoat, qishloq xo‘jaligi va transport sohalarida aloqa xizmatlaridan samarali foydalanish imkonini beradi.

5. Kiberxavfsizlikni mustahkamlash

☑ Taklif: Axborot xavfsizligi standartlarini joriy etish va kiberxavfsizlik choralarini kuchaytirish.

Kiberxavfsizlik infratuzilmasining zaifligi iqtisodiyot va davlat tizimlariga katta zarar yetkazishi mumkin.Jahon Bankining tadqiqotlariga ko‘ra, kuchli kiberxavfsizlik choralari mamlakatning raqamli iqtisodiyotga o‘tishini tezlashtiradi.

6. Raqamli savodxonlikni oshirish

☑ Taklif: Aholi va tadbirkorlar uchun raqamli ko‘nikmalarni oshirishga yo‘naltirilgan dasturlarni tashkil qilish.

Internetdan samarali foydalanish iqtisodiy imkoniyatlarni oshiradi. *Amartya Sen*ning rivojlanish nazariyasiga ko‘ra, bilim va texnologiyalarga ega bo‘lish iqtisodiy farovonlikka bevosita ta’sir qiladi.Singapur va Janubiy Koreya kabi davlatlarda raqamli savodxonlik bo‘yicha maxsus dasturlar iqtisodiy rivojlanishga katta hissa qo‘shgan.

Bu takliflar O‘zbekiston sharoitida ham qo‘llanilishi mumkin bo‘lib, iqtisodiy o‘sish, investitsiyalar va innovatsiyalarni rag‘batlantirishga xizmat qiladi. Aloqa xizmatlarini xalqaro standartlarga mos ravishda takomillashtirish zamonaviy jamiyat va iqtisodiyotning barqaror rivojlanishi uchun muhim ahamiyat kasb etadi. Yangi texnologiyalarni joriy etish, infratuzilmani modernizatsiya qilish va xalqaro tajribani inobatga olish bu jarayonning samaradorligini oshiradi.

Adabiyotlar ro'yxati

1. J. Smith, "Telekommunikatsiya va axborot xavfsizligi", 2020.
2. A. Karimov, "Mobil aloqa xizmatlari va ularning rivojlanishi", 2021.
3. ITU (International Telecommunication Union) hisobotlari, 2023.
4. O‘zbekiston Respublikasi Aloqa va axborot texnologiyalari vazirligi ma’lumotlari, 2023.
5. Malika, Abdimurodova. "Raqamli inqilob: bulut texnologiyalarining it, ta’lim, tibbiyot va bank sohalaridagi o ‘rni." *International Conference on Adaptive Learning Technologies*. Vol. 14. 2025.
6. Khabibullaev, Abduboriy. "Raqamli iqtosodiyotni rivojlantirish strategiyalari." *qo ‘qon universiteti xabarnomasi* 10 (2024): 38-40.

Осуществление структурных преобразований в сфере услуг и использование современных технологий в социально-экономическом развитии Самаркандской области

Дилдора Джураева,
докторант СамИЭС

Аннотация: В данной статье рассматриваются структурные преобразования в сфере услуг Узбекистана и их влияние на социально-экономическое развитие региона. Анализируются ключевые направления модернизации, включая внедрение современных технологий, цифровизацию услуг и повышение конкурентоспособности сектора.

Ключевые слова: сфера услуг, модернизация экономики, диверсификация сектора, цифровизация услуг, Big Data, искусственный интеллект, анализ клиентских данных для улучшения качества услуг

Annotatsiya: Аннотация: Ushbu maqolada O‘zbekistonning xizmat ko‘rsatish sohasidagi tarkibiy o‘zgarishlar va ularning mintaqaning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishiga ta’siri ko‘rib chiqiladi. Modernizatsiyaning asosiy yo‘nalishlari, jumladan, zamonaviy texnologiyalarni joriy etish, xizmatlarni raqamlashtirish va sohaning raqobatbardoshligini oshirish masalalari tahlil qilindi.

Kalit so'zlar: xizmat ko'rsatish sohasi, iqtisodiyotni modernizatsiya qilish, sektorni diversifikatsiya qilish, xizmatlarni raqamlashtirish, Big Data, sun'iy intellekt, xizmatlar sifatini oshirish uchun mijozlar ma'lumotlarini tahlil qilish

Abstract: This article examines structural changes in the services sector of Uzbekistan and their impact on the socio-economic development of the region. Key areas of modernization are analyzed, including the introduction of modern technologies, digitalization of services and increasing the competitiveness of the sector.

Keywords: services sector, economic modernization, sector diversification, digitalization of services, Big Data, artificial intelligence, customer data analysis to improve service quality

Введение

Опыт промышленно развитых стран показал, что экономическое развитие экономики происходит не на пути увеличения использования человеческих, природных, материальных ресурсов, а вследствие применения ресурсосберегающих и наукоемких технологий. Направление дополнительных средств и усилий в область разработки новых технологий не повышало валовой национальный продукт столь же быстро, как развитие массового производства, но обеспечило абсолютное технологическое доминирование западных стран, определяющее лицо современной эпохи. В результате структурной перестройки экономики информация и знания становятся основным источником, генерирующим современное социально-экономическое развитие, а экономический рост приобретает совершено новое качество.

Главным ориентиром для отраслей экономики должно быть непрерывное технологическое и техническое обновление производства, а также постоянный поиск внутренних резервов, осуществление глубоких структурных преобразований в экономике, модернизации и диверсификации промышленности. Важнейшим направлением реализации наших внутренних резервов и возможностей должно стать поэтапное увеличение глубины переработки отечественных сырьевых ресурсов минерального и растительного происхождения, которыми богата наша земля, а также расширение объемов и номенклатуры производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Самаркандская область, являясь одним из ведущих регионов Узбекистана, активно развивает сферу услуг, которая играет важную роль в её экономике. Современные тенденции глобализации и цифровизации требуют модернизации традиционных сервисных отраслей, что способствует повышению эффективности, увеличению инвестиций и созданию новых рабочих мест.

1. Структурные преобразования в сфере услуг

Развитие сферы услуг в Узбекистане осуществляется в рамках государственных программ по экономической модернизации. В последние годы в структурной перестройке экономики страны достигнуты весомые результаты. ВВП страны отражает отраслевую структуру национальной экономики и её развитие. Сектор услуг является одним из ключевых столпов экономики Узбекистана. В 2023 году его доля в ВВП в номинальных величинах составила 43,9%, что превышает вклад промышленности (23,5%), сельского хозяйства (20,6%) и строительства (7,1%).

Важнейшими направлениями реформ являются:

- **Диверсификация сектора**: расширение спектра предоставляемых услуг, развитие туризма, логистики, финансовых и образовательных услуг.
- **Государственная поддержка**: создание благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, внедрение льготных налоговых режимов.
- **Развитие инфраструктуры**: строительство новых гостиниц, ресторанов, торговых центров и других объектов, способствующих росту сферы услуг.

2. Использование современных технологий

Современные технологии играют ключевую роль в трансформации сферы услуг региона. Основные направления внедрения:

- **Цифровизация услуг**: развитие онлайн-платформ для бронирования, дистанционного обслуживания клиентов и электронной коммерции.
- **Использование Big Data и искусственного интеллекта**: анализ клиентских данных для улучшения качества предоставляемых услуг.
- **Внедрение систем "умного города"**: цифровые технологии для оптимизации транспортных потоков, управления ресурсами и повышения удобства городской среды.

3. Социально-экономическое влияние

Реализация структурных преобразований и внедрение технологий оказывают значительное влияние на социально-экономическое развитие региона, которое приводит к увеличению числа рабочих мест в сфере услуг и IT-секторе, повышает привлекательность региона для национальных и международных инвесторов, а также приводит к п**овышению качества жизни** населения, то есть улучшению доступа к современным услугам и повышению уровня удовлетворенности населения.

Заключение

Главным приоритетом структурных преобразований в Узбекистане является модернизация, техническое и технологическое обновление производства и ресурсосбережение. В этих целях правительством были приняты и реализуются соответствующие отраслевые программы. Структурные преобразования в сфере услуг и активное внедрение современных технологий являются важными драйверами социально-экономического развития Самаркандской области. Государственная поддержка, цифровизация и инновации способствуют укреплению позиций региона как центра туризма, бизнеса и технологических инициатив. Дальнейшее развитие данной стратегии обеспечит устойчивый экономический рост и повышение качества жизни населения.

Список использованной литературы

1. https://www.cer.uz/uz/post/publication/strukturnye-sdvigi-v-otraslah-ekonomiki-regionov
2. https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=26832

3. https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-otsenka-vliyaniya-sfery-uslug-na-strukturnye-preobrazovaniya-v-ekonomike-i-effektivnost-prognozirovaniya-sotsialno

ТЕНДЕНЦИИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Мамаризоев Жахонгир Исохонович
магистрант группы JI3 университета
Мировой Экономики и Дипломатии

Аннотация. Статья посвящена анализу тенденций развития международного туризма в период постпандемии. Проведён анализ тенденций восстановления международного туризма в различных регионах мира и Узбекистана на фоне допандемийных показателей. Рассмотрены ключевые направления и перспективы развития туристской отрасли в Узбекистане, обусловленные современными тенденциями развития данной отрасли в мире.

Ключевые слова: международный туризм, тенденции, направления, COVID-19, восстановление после пандемии.

Аннотация. Мақола пандемиядан кейинги даврда халқаро туризмни ривожлантириш тенденцияларини таҳлил қилишга бағишланган. Пандемиядан олдинги кўрсаткичлар фонида дунёнинг турли ҳудудлари ва Ўзбекистонда халқаро туризмнинг тикланиш тенденциялари таҳлили ўтказилган. Ўзбекистонда туризм индустриясини ривожлантиришнинг асосий йўналишлари ва истиқболлари ушбу соҳани жаҳон миқёсида ривожлантиришнинг замонавий тенденциялари тадқиқи асосида кўриб чиқилган.

Калит сўзлар: халқаро туризм, тенденциялар, йўналишлар, COVID-19, пандемиядан кейинги тикланиш.

Abstract. The article is devoted to the analysis of trends in the development of international tourism in the post-pandemic period. The analysis of trends in the recovery of international tourism in various regions of the world and Uzbekistan against the background of pre-pandemic indicators is carried out. The key areas and prospects for the development of the tourism industry in Uzbekistan, due to modern trends in the development of this industry in the world, are considered.

Key words: international tourism, trends, directions, COVID-19, recovery from the pandemic.

Международный туризм играет ключевую роль в мировой экономике, способствуя развитию различных отраслей и укреплению культурных связей между странами. В 2023 году туристическая отрасль продолжила свое восстановление после пандемии COVID-19, достигнув 89%[17] от уровня 2019 года. Доходы от туризма составили 1,5 триллиона долларов США, что эквивалентно 96% допандемийного уровня Особенно впечатляющий рост был зафиксирован в Европе, где число международных прибытий достигло 747 миллионов, превзойдя показатели 2019 года на 1%. Ближний Восток стал лидером по темпам восстановления, увеличив турпоток на 20%[18] по сравнению с допандемийным уровнем.

[17] https://www.ungeneva.org/ru/news-media/news/2024/05/93652/mezhdunarodnyy-turizm-prodolzhaet-vosstanavlivatsya-bystrymi-tempami
[18] https://www.atorus.ru/node/54912?utm_source

Согласно последнему отчету UNWTO World Tourism Barometer, международный туризм продолжает активно восстанавливаться после пандемии COVID-19[19]. Темпы восстановления различаются в зависимости от региона, при этом некоторые направления уже превысили допандемийные показатели, тогда как другие еще не достигли полного восстановления. На графике ниже представлено сравнение уровня восстановления международного туризма по регионам в 2023 году, выраженного в процентах от показателей 2019 года.

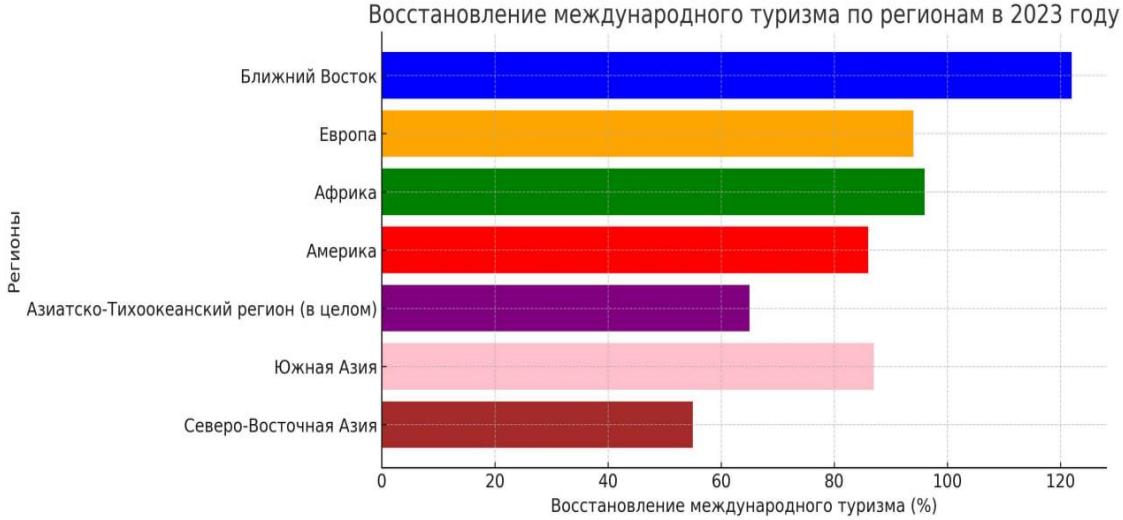


График выше демонстрирует восстановление международного туризма в различных регионах мира в 2023 году на фоне допандемийных показателей. Согласно данным UNWTO World Tourism Barometer, лидером по темпам восстановления стал Ближний Восток, где количество международных туристических прибытий превысило допандемийный уровень на 22%. Европа также достигла значительного прогресса, показав восстановление на 94%, что даже на 1% выше показателей 2019 года.

Америка и Африка также демонстрируют позитивные тенденции, восстановившись на 90% и 96% соответственно. В то же время Азиатско-Тихоокеанский регион в целом отстает от других, достигнув лишь 65% от допандемийного уровня, что связано с более поздним снятием ограничений на поездки и медленным восстановлением турпотоков. Особенно заметно отставание Северо-Восточной Азии, где восстановление составило всего 55%.

Данные подтверждают глобальную тенденцию к восстановлению международного туризма, хотя темпы роста варьируются в зависимости от региона. Наиболее динамичные результаты отмечены в регионах с активной государственной поддержкой отрасли, упрощением визового режима и увеличением количества авиарейсов.

Для более детального анализа динамики международного туризма в Узбекистане рассмотрим статистику туристических прибытий за последние годы. Данные наглядно демонстрируют ключевые изменения в

[19] https://www.unwto.org/tourism-data/un-tourism-tourism-dashboard

туристическом потоке, включая периоды роста, спада и последующего восстановления. Ниже представлена диаграмма, отражающая количество туристов, посетивших Узбекистан в период с 2012 по 2023 год.[20]

Таблица 1.

Количество иностранных туристов, посетивших Узбекистан, тыс.чел.

год	Количество туристов
2012	1895
2013	1968,6
2014	1862
2015	1917,7
2016	2027
2017	2690
2018	5346,3
2019	6748,5
2020	1504,1
2021	1881,3
2022	5232,8
2023	6626,3
2024	7 288,3

В 2012–2016 годах количество туристов оставалось относительно стабильным, не превышая 2000 тыс. человек. Однако, начиная с 2017 года наблюдается резкий рост турпотока. В 2018 году число иностранных туристов достигло 5346,3 тыс., а в 2019 году – рекордных 6748,5 тыс. Такой рост связан с либерализацией визового режима, улучшением туристической инфраструктуры и активным продвижением Узбекистана как туристического направления.

В 2020 году пандемия COVID-19 привела к резкому сокращению числа туристов до 1504,1 тыс., что стало самым низким показателем за рассматриваемый период. Однако начиная с 2021 года туристический поток начал восстанавливаться, достигнув в 2022 году 5232,8 тыс., а в 2023 году – 6626,3 тыс. Это свидетельствует о возвращении к допандемийному уровню и восстановлении сектора благодаря смягчению карантинных ограничений и возобновлению международных поездок.

Таким образом, анализ данных показывает значительный потенциал развития туристической отрасли Узбекистана. Восстановление отрасли после кризиса демонстрирует привлекательность страны для иностранных гостей и перспективы дальнейшего роста.

Перспективы развития туризма в Узбекистане тесно связаны с внедрением инновационных технологий, улучшением инфраструктуры и экологической осознанностью. Диверсификация туристических предложений, акцент на уникальные впечатления и повышение уровня

[20] https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/social-protection-2

сервиса позволят Узбекистану укрепить свои позиции как одного из ведущих туристических направлений Центральной Азии.

ПРОГРАММЫ СУБСИДИЙ И НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики", в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
МИРЗАТУЛЛАЕВ ШАХЗОД АСАТИЛЛА УГЛИ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: shahzodmirzatullayev@gmail.com

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена программам субсидий и налоговым льготам, предоставляемым малому и среднему бизнесу. Рассматриваются основные виды субсидий, налоговых послаблений и государственных программ поддержки, которые способствуют развитию предпринимательства и улучшению условий для ведения бизнеса. Особое внимание уделено анализу влияния данных мер на финансовую устойчивость малого и среднего бизнеса, а также на их конкурентоспособность. Статья анализирует примеры успешных программ в разных странах и дает рекомендации по эффективному использованию субсидий и налоговых льгот для роста и расширения бизнеса.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: субсидии, налоговые льготы, малый бизнес, средний бизнес, программы поддержки, государственная помощь, предпринимательство, конкурентоспособность, экономическое развитие.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola kichik va o‘rta biznes uchun taqdim etilayotgan subsidiya dasturlari va soliq imtiyozlariga bag‘ishlangan. Maqolada tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish va biznes yuritish sharoitlarini yaxshilashga yordam beradigan asosiy subsidiya turlari, soliq yengilliklari va davlat qo‘llab-quvvatlash dasturlari ko‘rib chiqiladi. Ushbu chora-tadbirlarning kichik va o‘rta biznesning moliyaviy barqarorligiga, shuningdek, uning raqobatbardoshligiga ta’siri tahlil qilinadi. Maqolada turli mamlakatlarda muvaffaqiyatli dasturlar misollari keltiriladi va subsidiya va soliq imtiyozlaridan samarali foydalanish bo‘yicha tavsiyalar beriladi.

KALIT SO'ZLAR: subsidiya, soliq imtiyozlari, kichik biznes, o‘rta biznes, qo‘llab-quvvatlash dasturlari, davlat yordami, tadbirkorlik, raqobatbardoshlik, iqtisodiy rivojlanish.

ABSTRACT. This article is dedicated to subsidy programs and tax benefits provided to small and medium-sized businesses. It explores the main types of subsidies, tax exemptions, and government support programs aimed at fostering entrepreneurship and improving business conditions. Special attention is given to analyzing the impact of these measures on the financial stability of small and medium-sized businesses, as well as their competitiveness. The article includes examples of successful programs in different countries and provides recommendations on the effective use of subsidies and tax benefits for business growth and expansion.

KEYWORDS: subsidies, tax benefits, small business, medium-sized business, support programs, government assistance, entrepreneurship, competitiveness, economic development.

ВВЕДЕНИЕ. Малый и средний бизнес (МСБ) играет ключевую роль в экономике большинства стран мира. Он способствует созданию рабочих мест, развитию инноваций и поддержанию конкуренции. Однако для того чтобы МСБ мог развиваться и конкурировать с крупными корпорациями, ему необходимы поддержка и стимулы со стороны государства. Одним из таких

механизмов являются программы субсидий и налоговых льгот, которые предоставляют малым и средним предприятиям финансовые и налоговые послабления для оптимизации их деятельности.

В данной статье рассматриваются основные программы субсидий и налоговых льгот, которые доступны малому и среднему бизнесу, а также их влияние на развитие предпринимательства. Особое внимание уделяется анализу существующих мер государственной поддержки, их эффективности и примерам успешных практик в разных странах.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Субсидии представляют собой прямые денежные выплаты или безвозмездные гранты, которые предоставляются государством для стимулирования развития малого и среднего предпринимательства. Эти средства могут быть использованы на различные цели: от внедрения новых технологий до обучения персонала или открытия новых предприятий.

Существует несколько типов субсидий, которые могут быть предоставлены малому и среднему бизнесу:

✓ **Инвестиционные субсидии** — направлены на поддержку предпринимателей, которые инвестируют в расширение и модернизацию производства. Эти субсидии могут быть использованы для покупки оборудования, улучшения инфраструктуры и внедрения инноваций.

✓ **Гранты на научно-исследовательскую деятельность и инновации** — в рамках таких программ государство помогает МСБ проводить исследования и разрабатывать новые продукты или услуги, что способствует повышению их конкурентоспособности.

✓ **Субсидии на обучение и развитие кадров** — данные субсидии предоставляются предприятиям, которые обучают своих сотрудников новым навыкам или повышают их квалификацию. Это помогает улучшить общую эффективность бизнеса и увеличить производительность труда.

Налоговые льготы — это привилегии, которые позволяют малым и средним предприятиям снизить свою налоговую нагрузку и, тем самым, улучшить финансовые результаты. Такие льготы предоставляются на различные виды налогов, включая налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на имущество.

Существуют различные формы налоговых льгот, в том числе:

✓ **Пониженные налоговые ставки** — государство может предложить более низкие ставки налога для малых предприятий, что позволяет существенно снизить издержки на ведение бизнеса.

✓ **Налоговые каникулы** — это временное освобождение от уплаты налога для новых или особо значимых для экономики предприятий, что способствует стимулированию предпринимательской активности.

✓ **Льготы по налогу на имущество и землю** — для малых и средних бизнесов могут быть установлены сниженные ставки налога на имущество и землю, что позволяет сократить операционные расходы.

✓ **Отсрочка или рассрочка налоговых платежей** — предприниматели могут получить отсрочку на уплату налогов, что дает

возможность улучшить финансовое положение компании, не нарушая налоговое законодательство.

Программы субсидий и налоговых льгот существенно влияют на развитие малого и среднего бизнеса. Они создают благоприятные условия для старта новых предприятий, позволяют существующим компаниям расширяться, внедрять инновации и улучшать качество предоставляемых услуг или продукции. Эти меры также помогают повысить конкурентоспособность бизнеса, улучшить финансовое состояние и способствуют созданию новых рабочих мест.

Одним из ярких примеров успешного использования таких программ является опыт многих европейских стран, где поддержка малого и среднего бизнеса через субсидии и налоговые льготы становится важным элементом государственной экономической политики. В странах, таких как Германия и Великобритания, программы для МСБ способствуют развитию инновационных стартапов, созданию устойчивых рабочих мест и улучшению бизнес-климата в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Программы субсидий и налоговых льгот являются важными инструментами государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Они помогают предпринимателям преодолевать финансовые трудности, снижать издержки, инвестировать в развитие и модернизацию своих компаний. Эти меры играют важную роль в стимулировании предпринимательства, повышении его конкурентоспособности и создании рабочих мест.

Однако для того чтобы программы субсидий и налоговых льгот приносили максимальную пользу, необходимо их постоянное совершенствование и адаптация к изменяющимся экономическим условиям. Эффективное использование этих программ позволяет создать более устойчивый и конкурентоспособный малый и средний бизнес, что способствует общему экономическому росту и развитию страны в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоги и налоговые льготы для предпринимателей: правовые и экономические аспекты / Л.А. Зайцева. – М.: Инфра-М, 2020. – 212 с.
2. Основы налогообложения для малого и среднего бизнеса: пособие для предпринимателей / О.Ю. Кириллова. – М.: Бизнес-образование, 2022. – 200 с.
3. Государственные программы субсидирования и их влияние на малый и средний бизнес / Н.М. Куликова. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 235 с.
4. Государственные и муниципальные субсидии для малого и среднего бизнеса / Н.С. Греков. – М.: Эксмо, 2020. – 312 с.

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛАСТЕРОВ

Юсупова Нигина Таживена-докторант 3 курса,
Самаркандский институт экономики и сервиса

Аннотация: В статье представлены рекомендации по применению кластеров в различных областях знаний, а также рассматривается их динамическая структура, способствующая активному развитию и функционированию.

Xulosa: Maqolada bilimning turli sohalarida klasterlardan foydalanish bo'yicha tavsiyalar berilgan, shuningdek ularning faol rivojlanishi va ishlashiga yordam beruvchi dinamik tuzilishi ko'rib chiqiladi.

Abstract: The article presents recommendations for the use of clusters in various fields of knowledge, and also examines their dynamic structure, which contributes to active development and functioning.

Ключевые слова: кластер, образовательный кластер, кластерный подход, координация, синергетика, кластерный объект, функция.

Kalit so'zlar: Klaster, ta'lim klasteri, klaster yondashuvi, muvofiqlashtirish, sinergetika, klaster ob'ekti, funksiya.

Key words: Cluster, educational cluster, cluster approach, coordination, synergetics, cluster object, function

Термин «кластер» (англ. cluster – гроздь, кисть, пучок, скопление) уже давно используется во многих науках, прежде всего, естественных: математике, астрономии, химии, ядерной физике. Например, в физике кластером называют группу элементарных частиц. В экономической и экономико-географической литературе этот термин стал интенсивно использоваться лишь в последние два десятилетия, после публикации статьи прфессора Гарвардского университета М.Портера «Конкурентные преимущества стран» (1990 г.). Он определяет кластеры как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации и торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу»[21]. В своих исследованиях М.Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Это связано с тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В

21 Портер, М. Э. Конкуренция: учеб. пособие: пер. с англ. / М. Э. Портер. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. С. 205.

итоге формируется «кластер» - сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Портер в своих исследованиях отмечал, что «...конкурентоспособные отрасли стран не распространены равномерно по экономике, а соединены в то, что я называю кластерами, состоящими из отраслей хозяйства страны, соединенных друг с другом различными связями»[22].

Понятие «кластер» в экономической науке не имеет единого толкования, существуют различные определения этого толкования. В ходе исследования нами был проведён сравнительный анализ подходов к определению понятия «кластер».

Определения понятия «кластер», сформулированные разными учёными

Автор	Определение
Porter[23]	Промышленный кластер – ряд отраслей, связанных через связи покупатель-поставщик, или поставщик-покупатель, или через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, или общие трудовые объединения.
Enright[24]	Региональные кластеры – это промышленные кластеры, в которых фирмы участники находятся в тесной близости друг к другу.
Rosenfeld[25]	Кластер – концентрация фирм, которые способны производить синергетический эффект из-за их географической близости и взаимозависимости даже при том, что их масштаб занятости может не быть отчетливым или заметным.
Porter[26]	Кластер – географически близкая группа связанных компаний и взаимодействующих институтов в специфической области, связанная общностями и взаимодополнениями.
Портер М.[27]	Кластеры - это географически близкие группы взаимосвязанных компаний и ассоциированных учреждений в отдельной отрасли, которые связаны общими технологиями и навыками. Это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу
Elsner[28]	Кластер – группа фирм, которые функционально связаны как вертикально, так и горизонтально. Функциональный подход подчеркивает качество существующих взаимосвязей между

[22]тамже

[23] Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – London: Mac-millan, 1990. – 896 p.

[24] Enright M. J. Regional clusters and economic development: a research agenda. - Boston: Harvard Business School, 1993. – 756 p.

[25]Rosenfeld S. Bringing business clusters info the mainstream of eco-nomic development // European planning studies, 1997. N 5. – P. 3-23.

[26] Porter M.E. On Competitive. – Harvard Business School Press, 1998. – 592 p.

[27] Портер М. Международная конкуренция / Портер М. - М.: Междунар. отношения, 1993. С. – 51

[28] Elsner W., Groeneveger J. An imdustrial policy agenda 2000 and be-yond // Industrial Policies After 2000. – Boston, Dordrecht, London: Kluwer Acad. Publ., 2000. – P. 411-486.

	фирмами и институтами, поддерживающими кластер, и такие взаимосвязи определяются через рынок.
Simmie and Sennett[29]	Инновационный кластер как большое количество связанных индустриальных и/или сервисных компаний, имеющих высокий уровень сотрудничества типично через цепь поставок и функционирующих при одинаковых рыночных условиях.
Bergman and Feser[30]	Промышленные кластеры – группа коммерческих предприятий и некоммерческих организаций, для которых членство в группе является важным элементом индивидуальной конкурентоспособности каждого члена фирмы. Кластер связывают вместе сделки купли-продажи, общие технологии, каналы распределения, трудовые объединения.
Bergman and Feser[31]	Региональные кластеры – это промышленные кластеры, которые сконцентрированы географически, обычно внутри региона, который образует столичный район, рынок труда и другие функциональные хозяйственные единицы.
OECD[32]	Региональные кластеры относятся к географически ограниченным концентрациям взаимосвязанных фирм и могут использоваться как ключевое слово для более старых концепций подобно индустриальным районам, специализированным промышленным агломерациям и местным производственным системам.

Приведенные точки зрения свидетельствуют о большом разнообразии определений понятия «кластер». Каждое определение формируется исходя из прикладных задач исследования.

В современных публикациях можно найти несколько десятков трактовок понятия «кластер», и при этом нет среди них исчерпывающего определения данного понятия. Встречаются как очень широкие, так и достаточно лаконичные и конкретные трактовки.

В большинстве определений, представленных в таблице, в понятие «кластер» выделяется факт, что региональная концентрация однотипных производств приводит, во-первых, к получению конкурентных преимуществ в части доступа к различным рынкам (сырья, рабочей силы и др.); во-вторых, к развитию коммуникаций и взаимодействия между предприятиями; в-третьих, к концентрации и развитию вспомогательных отраслей; в-четвёртых, к перетоку знаний и технологий.

Анализируя научные работы, касающиеся данного вопроса, мы решили рассмотреть характеристики кластера, приведенные в обзоре Европейской экономической комиссии ООН 2008 года «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов». Данный обзор представляет значительный интерес, поскольку охватывает большое

[29] Simmie J., Sennett J. Innovation in the London Metropolitan Region. 1999. – P. 87-98.
[30] Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications, Regional Research Institute, WVU. 1999. – 403 p.
[31] Bergman E.M., Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications, Regional Research Institute, WVU. 1999. – 403 p.
[32] OECD. Boosting Innovation: The Cluster Approach, Paris, 1999. – 424 p.

количество государств, в нем отражены разнообразные подходы. Итак, в качестве основных характеристик кластеров выделено следующее[33]:

1. Географическая концентрация (близко расположенные фирмы привлекают друг друга возможностью экономить на быстром экономическом взаимодействии, обмене капиталом и процессах обучения);
2. Специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники имеют отношение);
3. Множественность экономических агентов (кластеры и их деятельность охватывают не только фирмы, входящие в кластер, но и общественные организации, академии, институты, способствующие кооперации, и т.д.);
4. Конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействий между фирмами-членами кластера, которые присущи им в равной мере);
5. Достижение необходимой «критической массы» в размере кластера для получения эффектов внутренней динамики развития;
6. Жизненный цикл кластеров (они рассчитаны на долгосрочную перспективу);
7. Вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктовых, рыночных и организационных инноваций).

Списко использованной литературы:

1. Кластерное взаимодействие. Д. Асланова, М. Алимова. Экономическое обозрение № 1 (241) 2020г.
2. Карпов С.О. Особенности туристических услуг / С.О. Карпов // Полевской информационно-туристический портал // URL: http://www.polevskoy-turcentr.ru.
3. Алоева А.А. Туристические кластеры как особый фактор формирования социально-экономической системы региона. / А.А. Алоева, М.Д. Юсупова // Известия Кабардино-Балкарского центра РАН. — 2013. - № 4 (54). — С. 100-106.
4. Смородинская Н. В., Инновационные кластеры и кластерная политика: сравнение подходов России и Европы. Материалы круглого стола «Кластеры для развития инновационной экономики», М.: Институт экономики РАН, 2016.
5. Портер М. Конкуренция. Исправленная версия. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 259 с.

[33] Enhancing the Innovative Perfomance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. United Nations. ECE/CECI. CR2008. Geneva, 2008. P. 85

XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARINI RIVOJLANTIRISH ORQALI KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH

Erdonov Muhammadamin Erdon o‘g‘li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Annotatsiya. Ushbu maqolada xizmat ko‘rsatish korxonalarini rivojlantirish orqali kambag'allikni qisqartirish paradigmalari bo‘yicha ilmiy-amaliy asoslangan taklif va tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: xizmat ko‘rsatish korxonasi, xizmat, kambag’allikni qisqartirish.

Аннотатsия . В этой статье разработаны научно-обоснованные предложения и рекомендатsии по парадигмам сокращения бедности путем развития предприятий сферы услуг.

Ключевые слова: сервисное предприятие, сервис, сокращение бедности.

Annotation. This article presents scientifically-based proposals and recommendations for paradigms of poverty reduction through the development of service enterprises.

Key words: service enterprise, service, poverty reduction.

Jahonda raqobatlashuv darajasining keskin darajada o‘sib borishi sharoitida xizmat ko‘rsatishda innovatsion faoliyatni rivojlantirish, zamonaviy xizmat ko‘rsatish turlarini joriy etish, xizmatlar sifatini oshirish hamda korxonalarning iqtisodiy samaradorligini ta’minlashga alohida ahamiyat qaratilmoqda. “Rivojlangan mamlakatlarda yalpi ichki mahsulot tarkibida xizmat ko‘rsatish sohasining ulushi 65-80 foizni, ilm-fan va innovatsion faoliyatni investitsiyalashga sarflanayotgan mablag‘lar hissasi esa 3 foizni tashkil etmoqda. Bugungi kunda xizmat ko‘rsatish sohasidagi bandlar ulushi 70,0 foizdan ortiqni va to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar hajmining 40,0 foizi xizmat ko‘rsatish sohasiga to‘g‘ri kelmoqda”[34]. Bugungi kunda xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion faoliyatni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash asosida xizmatlar sifati va raqobatbardoshligini oshirish kabi muammolarga alohida ahamiyat qaratilmoqda.

Zamon doimo rivojlanishda uning rivojlanishi esa ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlarga bog’liq. Shu sababdan ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlarni tizimlashtirish, har soha va tarmoqda ushbu ishlarni amalga oshirish bugungi kundagi barcha hukumat, tashkilotlar va korxonalar oldidagi asosiy va dolzarb masalalardan hisoblanadi. Zero, korxonalarning rivoj topishi iste’mol daromadlariga bog’liq. Bu esa aholining ish bilan ta’minlanganligi, aholining daromad sohalari kengayishi bilan bog’liq. Ayniqsa, mahallalarda xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish orqali kambag’allikni kamaytirish, aholi daromadlarini oshirish, aholining iste’mol savatchasi miqdori va sifatini doimo oshirib boorish masalalariga alohida e’tibor qaratilmoqda. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning 2022 yil 27 yanvardagi “Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-104-son Qarori ham xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirishga qaratilgan vazifa va topshiriqlar keltirib o‘tilgan. 2021 - 2023-yillarda O‘zbekiston

[34] http://stats.oecd.org/

Respublikasida xizmatlar sohasini rivojlantirish dasturini amalga oshirish natijasida 2021-yilda xizmatlar ko‘rsatish hajmi qariyb 20 foizga o‘sishi ham belgilab berilgan. Bu esa ayniqsa, mahallalarda aholini ish bilan ta’minlash, xizmat ko‘rsatish sohalarida aholi bandligini oshirish asosida kambag’allikni qisqartirish masalalari belgilab berilgan. 2021-2023 yillarda O‘zbekiston Respublikasida xizmatlar sohasini rivojlantirish dasturini amalga oshirish natijasida 2022 yilda xizmatlar ko‘rsatish hajmi qariyb 20 foizga o‘sdi.

Shu bilan birga, xizmatlar sohasini rivojlantirishga yangicha yondashuvlarni joriy etish orqali bozor xizmatlari hajmini 2022 yilda 1,5 baravarga oshirish hamda qo‘shimcha 1,5 million yangi ish o‘rinlarini yaratish imkoniyatlari mavjud. Yangi ish o‘rinlari yaratish, aholi bandligini ta’minlash va daromadlarini oshirishda xizmat ko‘rsatish va servis sohasining alohida o‘rni bor. Bu sohada yangi ish o‘rinlarini kam xarajat bilan va qisqa muddatda tashkil etish mumkin. Chunki mamlakatimizda bu tarmoqni rivojlantirish imkoni katta bo‘lib, u ortiqcha mablag‘ talab etmaydi. Hozirgi kunda xizmatlar sohasi iqtisodiyotning tez rivojlanuvchi tarmoqlari bo‘lib, u O‘zbekiston iqtisodiyotini taraqqiyotini belgilovchi yangi yo‘nalish sifatida namoyon bo‘lmoqda.Xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirishning xududiy dasturlari va ularni amalga oshirish bo‘yicha kompleks chora-tadbirlarni ishlab chiqishda esa quyidagilarga alohida ahamият berilgan: - xizmat ko‘rsatish sohasi tarkibini яnada takomillashtirish, aholi o‘rtasida talab katta bo‘lgan zamonaviy xizmat turlari bilan bozorni jadal rivojlantirish va to‘ldirish; - shahar va qishlok aholi punktlari xududlarining qurilishini rejalashtirishda, tasdiqlangan me’yorlardan kelib chiqqan holda, mintaqalar aholisiga turli ijtimoiy va kommunal-maishiy xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish va ulardan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish; - birinchi navbatda qishloq aholi punktlarida xizmat ko‘rsatish korxonalarini rivojlantirish, xizmat ko‘rsatish sohasiga oilaviy tadbirkorlik sub’yektlari hamda ixtisoslashgan texnikumlar va oliy ta’lim muassasalari bitiruvchilari orasidan yoshlarni keng jalb etish. Iqtisodiyotni modernizasiyalash sharoitida aholi daromadlarini ko‘paytirish va turmush farovonligini yaxshilashning muhim omili bo‘lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik, xizmat ko‘rsatish va kasanachilik sohalarini qo‘llab quvvatlash va rivojlantirishni rag‘batlantirish, ishlab chiqarish va ijtimoiy infratuzilmani yanada rivojlantirish bo‘yicha keng ko‘lamli ishlar amalga oshirilmoqda. Chunki mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy barqarorligi va milliy iqtisodiyotning jadal rivojlanishi ko‘p jihatdan ushbu muammoni hal etilishiga bog‘liqdir. Shu sababli bugungi kunda respublikamizda aholini ish bilan ta’minlash va uning farovonligini oshirish masalasiga ijtimoiy-iqtisodiy islohotlarning ustuvor yo‘nalishi sifatida qaralmoqda. Kambag’allikni qisqartirishning bosh omili sifatida tadbirkorlikni rivojlantirish, xususan, oilaviy tadbirkorlik, kichik biznes, yakka tartibdagi tadbirkorlik, o‘zini-o‘zi band qilish xizmat qiladi. Shundan kelib chiqib, tadbirkorlikni yanada rivojlantirish yo‘nalishlari, kambag’allikni qisqartirish yo‘llari bo‘yicha ilmiy tadqiqot olib borilgan.

O‘tgan davr mobaynida mamlakatimizda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish darajasining yuksalishi, xususiy tadbirkorlik sub’ektlari uchun yaratilgan qulay shartsharoitlar natijasida iqtisodiy salohiyati ortgan ko‘plab korxonalar mazkur

imtiyozlardan foydalanishni davom ettirish maqsadida o‘z xodimlari sonini belgilangan miqdoriy chegara doirasida saqlab qolishga harakat qilmoqdalar. Bu esa, ularning yiriklashish jarayoniga to‘sqinlik qilmoqda. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiyotida mustahkam o‘ringa ega bo‘lib bormoqda.

Xulosa va takliflar. Tadbirkorlikni yanada rivojlantirish orqali kambag’allikni qisqartirish masalasi bo‘yicha quyidagi paradigmalarni amalga oshirish maqsadga muvofiq:

1) Mahallalarda xizmat ko‘rsatish asnosida aholi tadbirkorligini rivojlantirish, jumladan, “mahallabay” ishlash tizimi orqali oilalarning daromad manbalarini, shu jumladan, tomorqa yerlardan foydalanish hamda daromadli mehnatga bo‘lgan intilishi va ehtiyojlarini «xonadonbay» o‘rganish, band bo‘lmagan aholining, ayniqsa, ishsiz yoshlar va xotinqizlarning muammolarini o‘rganish orqali ularni kasb-hunar va tadbirkorlikka o‘rgatuvchi kurslarga yo‘naltirish va mehnat faoliyati bilan shug’ullanishga amaliy ko‘maklashish, yoshlarning tadbirkorlik tashabbuslari va startap g’oyalarini yanada qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan kreditlar ajratish;

2) Uy sharoitida xizmat ko‘rsatuvchi yakka tartibdagi tadbirkorlar bilan yirik va o‘rta miqyosdagi korxonalar o‘rtasida sherikchilik mexanizmlarini, jumladan, kasanachilik ishlarini tashkil qilish, autsorsing shartnomalari asosida xizmat ko‘rsatishni yo‘lga qo‘yish. Ayniqsa, ishlab chiqarish korxonalari bilan sotuvdan keyingi servisni tashkil etish, servis markazlarga mutaxassislarni jalb qilish maqsadga muvofiqdir;

3) ishsiz yoshlarni IT sohalardagi ko‘nikma va malakasini oshirish orqali ijtimoiy tarmoqlardagi faoliyatini rivojlantirish, ijtimoiy media marketolog, ijtimoiy tarmoqlarda tovar va xizmatlarni siljitish va reklama qilish, onlayn buyurtmalar qabul qilish, tovarlarni yetkazib berish kabilar orqali yoshlarni o‘zini o‘zi band qilish tizimini yanada rivojlantirish.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Mahallada tadbirkorlikni rivojlantirish, aholi bandligini ta’minlash va kambag’allikni qisqartirish bo‘yicha davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlari to‘g’risida” PF-29-son farmoni. 03.12.2021 yil. https://lex.uz.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Kam ta’minlangan oilalarga moddiy yordam ko‘rsatish hamda kambag’allik bilan kurashish ko‘lamini yanada kengaytirish chora-tadbirlari to‘g’risida” PF-6277-son farmoni. 11.08.2021. https://lex.uz.

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Mahallada tadbirkorlikni rivojlantirish, aholi bandligini ta’minlash va kambag’allikni qisqartirish masalalari bo‘yicha hokim yordamchilari faoliyatini tashkil etish chora-tadbirlari to‘g’risida” PQ-31-son qarori. 03.12.2021 yil. https://lex.uz.

Real sektor korxonalari samaradorligini oshirishda xodimlarni boshqarish

Erdonov Muhammadamin Erdon o‘g‘li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Anotatsiya: Ushbu maqolada real sektor korxonalari xodimlari mehnatining samaradorligini ta’minlash maqsadida mehnat faoliyatiga ta’sir etuvchi omillarni aniqlash va ularni amaliyotga tadbiq etish zarurati o’rganilgan.

Аннотация: В данной статье рассматривается необходимость выявления факторов, влияющих на эффективность работы работников реального сектора, и применения их на практике для обеспечения эффективности их труда.

Annotation: This article examines the need to identify the factors that affect the performance of employees in the real sector and to put them into practice in order to ensure the efficiency of their work.

Kalit so‘zlar: Raqamli bozor iqtisodiyoti, xodimlarning qo’nimsizligi, kadrlar boshqaruvi, personal.

Ключевые слова: Цифровая рыночная экономика, текучесть кадров, управление персоналом, персонал.

Key words: Digital market economy, staff turnover, personnel management, personnel.

Bozor iqtisodiyoti talablari asosida milliy iqtisodiyotni rivojlantirishda mavjud investitsiya, kapital, moddiy va tabiiy resurslardan tejamli va samarali foydalanishda xodimlarni boshqarish asosiy o’rin egallaydi.

Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida real sektor xodimlarni boshqarish jarayoniga asosiy e’tibor berilishiga sabab ishlab chiqarish va xizmat ko’rsatish sub’ektlari faoliyatini optimallashtirish, buning uchun esa, xodimlarning zamonaviy texnologiyalardan foydalanish darajasini oshirish, mijozlar bilan ishlash, muomala qilish kabi ijtimoiy-psixologik kompetentsiyalarini shakllantirish, ularni lavozimlar bo’yicha o’sib borishini ta’minlashdan iborat.

Raqamli bozor iqtisodiyoti sharoitida korxona xodimlari mehnatining samaradorligini ta’minlashda mehnat taqsimoti, xodimning ma’lum xizmat ko’rsatish yo’nalishida ixtisoslashuvi, ko’rsatilayotgan xizmatlarning sifat darajasiga ma’naviy va huquqiy darajada javobgar bo’lishi va intizom bo’yicha qo’yilgan talablarga javob berishi kerak.

Bozor munosabatlari sharoitida xodimlarning roli katta bo’lib, u iqtisodiy jamiyat tizimidagi o’rnini quyidagilar bilan belgilanishi mumkin:

- xodimlarning faoliyatdagi o’rnini baholashda ijtimoiy-iqtisodiy jihatdan va yakka tartibdagi faoliyati darajalarini umumlashtirgan holda qarashda;

- xodimning mehnat faoliyatlari samaradorligini jismoniy, intellektual va psixologik holati darajasiga bog'liqligi;

- xodimlar faoliyati erkinligi, ularning bozor sharoitining erkin ishchi kuchi holatidagi harakatini ta'minlanishiga asoslanish kerak.

Real sektor korxonalari xodimlarining faoliyatini baholashda yuqorida keltirilgan asosiy ko'rsatkichlardan tashqari ulardan samarali foydalanishga ta'sir etadigan qiyosiy ko'rsatkichlar ham mavjud.

Jumladan, xodimlarning qo'nimsizligi. Bu, asosan, xizmat ko'rsatish yoki ishlar chiqarish jarayoniga yetarli shart-sharoit bo'lmasligi oqibatida ish joylari ularning talablarini qoniqtirmasligi, turar-joyga nisbatan faoliyat yuritilayotgan tashkilotning uzoq masofada joylashishi, transport xizmatlari, mehnatni tashkil etish darajasining pastligi, ish haqining qanoatlantirmasligi, mehnat xavfsizligi va boshqa sabablar tashkil etadi. Bu qiyosiy ko'rsatkichlar korxona faoliyatini tashkil etish darajalariga ham bog'liq, deb hisoblash zarur.

Real sektor korxonalari tomonidan xodimlarning faoliyatiga baho berishda qiyosiy ko'rsatkichlardan foydalanish zarur. Bu ko'rsatkichlar xodimlarning qo'nimsizligi, ularning mehnat intizomiga rioya qilmasliklari, sababsiz ishga chiqmaslik, xizmat ko'rsatishni talabga nisbatan qoniqarsiz bo'lishi, ularning mehnat faoliyatlariga korxona boshqaruvi tomonidan norozilikiar bo'lishidan iborat.

Demak, yuqorida keltirilgan ob'ektiv va sub'ektiv sabablardan xodimlarning xizmat ko'rsatishdagi mehnatlari va ishlar chiqarish jarayonidagi ishtiroklari qiymatini hisoblashda foydalanish kerak. Lekin yuqorida keltirilgan xodimlar mehnati qiymatini o'lchashda keltirilgan ko'rsatkichlardan foydalanish kadrlar boshqaruvini tashkil etish darajasiga bog'liq. Hodimlar boshqaruvini samarali darajada olib borish uchun maxsus savolnomalar tuzib, ular orqali faoliyat yurituvchi xodimlar bilan muloqotda bo'lish ijobiy, ijtimoiy va iqtisodiy samara beradiki u korxonalarning faoliyat jarayonini takomillashtirish va uning foyda darajalari o'sib borishini ta'minlaydi.

Korxonalar faoliyati miqyosida xodimlar boshqaruvida quyidagilarga:

- korxonalarda personalni tashkil etish darajasi, uning asosiy maqsadi, mehnat resurslari boshqaruvining asosiy vazifalari bo'lgan mehnat munosabatlarini takomillashtirish, xizmat ko'rsatish va ishlab chiqarish jarayonida uning rivojlanishiga zid bo'lgan hollarni tugatish;

- boshqaruv bilan xodimlar o'rtasidagi tashkiliy, ijtimoiy-iqtisodiy munosabatlar, ularni korxona boshqaruviga jalb etish, ularni rag'batlantirish;

- korxona xodimlari mehnat faoliyatiga ta'sir etuvchi hollarni aniqlash, mehnat xavfsizligini ta'minlash;

- kadrlar boshqaruvi olib borayotgan faoliyatlari bo'yicha ularni axborot bilan ta'minlashga e'tibor berish zarur.

Korxonalar boshqaruvi samaradorligini ta'minlashda uning istiqbolda rivojlantirish rejalari va xodimlarga bo'lgan talablarni ishlab chiqish zarur. Bu istiqboldagi talablar bozor munosabatlari talablarini e'tiborga olgan holda xodimlarga bo'lgan xizmat ko'rsatish yo'nalishlari orqali aniqlanishi maqsadga muvofiq bo'lib, bu esa o'z navbatida xodimlarni o'qitish va kasbiy mahoratlarini oshirish bilan bog'liq. Bu esa o'z navbatida korxonalarda xodimlarning boshqaruv samaradorligini va uning rivojlanishiga sarflanayotgan innovatsiya kapitali mablag'lari hajmini oshirishni taqazo etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Mahallada tadbirkorlikni rivojlantirish, aholi bandligini ta'minlash va kambag'allikni qisqartirish bo'yicha davlat siyosatining ustuvor yo'nalishlari to'g'risida" PF-29-son farmoni. 03.12.2021 yil. https://lex.uz.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Kam ta'minlangan oilalarga moddiy yordam ko'rsatish hamda kambag'allik bilan kurashish ko'lamini yanada kengaytirish chora-tadbirlari to'g'risida" PF-6277-son farmoni. 11.08.2021. https://lex.uz.
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Mahallada tadbirkorlikni rivojlantirish, aholi bandligini ta'minlash va kambag'allikni qisqartirish masalalari bo'yicha hokim yordamchilari faoliyatini tashkil etish chora-tadbirlari to'g'risida" PQ-31-son qarori. 03.12.2021 yil. https://lex.uz.

XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARDA RISKLARNI BOSHQARISHNING KONTSEPTUAL YONDASHUVLARI

Erdonov Muhammadamin Erdon o'g'li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Annotatsiya: Maqolada bugungi iqtisodiyotda korxonalar uchraydigan risklarning mazmuni va ularni boshqarish konsepsiyalari yoritilgan.

Kalit so'zlar: risk, ehtimollik, xavf, og'ishlar, riskni boshqarish, risk sabablari, konsepsiya

Аннотация: В статье описано содержание рисков, с которыми сталкиваются предприятия в условиях современной экономики, и концепции управления ими.

Ключевые слова: риск, вероятность, риск, отклонения, управление риском, причины риска, концепция.

Annotation: The article describes the content of the risks faced by enterprises in the modern economy, and the concept of managing them.

Keywords: risk, probability, risk, deviations, risk management, risk causes, concept

Risklarni boshqarish menejerning asosiy savollarga javob berish qobiliyatiga asoslanadi hamda ular quyidagilarni o'z ichiga olishi kerak:

1. Ijtimoiy-iqtisodiy kategoriya sifatida riskning mohiyati va tabiatini aniqlash.

2. Tashkilotning asosiy biznes jarayonlariga ta'sir darajasining xususiyatlari

3. Imkoniyatlar tavsifi va riskni kamaytirishning istiqbolli usullari

V.V.Rimkevichning ta'kidlashicha, "riskni boshqarish korxonaning bozor faoliyatida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan jiddiy oqibatlarni bartaraf etishga, o'z resurslari asosida kengaytirilgan takror ishlab chiqarishga yo'naltirilgan holda uning muvaffaqiyatli va barqaror faoliyatini ta'minlashga qaratilgan boshqaruv".

Risklarni boshqarish amalga oshiriladigan asosiy mumtoz tushunchalarga quyidagilar kiradi:

1) Riskni minimallashtirish kontseptsiyasi;

2) Maqbul risk tushunchasi;

3) Resurs sifatidagi risk tushunchasi.

Birinchi kontseptsiya - risklarni minimallashtirish kontseptsiyasi - iqtisodiy faoliyatning sof salbiy tarkibiy qismi riskiga an'anaviy yondashuv asosida yaratilgan usullarni o'z ichiga oladi. Bunday usullar faqat risk darajasini minimal qiymatga yetkazishga qaratilgan, ya'ni bu usullar riskni minimallashtirish kontseptsiyasiga asoslanadi.

Amalda risklarni kamaytirishning norasmiy usullari ham mavjud bo'lib, ular risklarni boshqarishni tashkil etish sifatiga va umuman korxona boshqaruviga bilvosita ta'sir ko'rsatadigan jarayonlarni o'z ichiga oladi. Norasmiy usullarga quyidagilar kiradi:

– inson resurslaridan foydalanish samaradorligini oshirish. Ko'pincha tashkilotning bozordagi muvaffaqiyati ko'p jihatdan inson omiliga bog'liq. Xodimlardan foydalanish samaradorligi xodimlarni tanlash va ishga olish sifati, xodimlarni o'qitish va rivojlantirishning intensivligi bilan belgilanadi.

– Tashkiliy tuzilmani takomillashtirish. Tashkiliy tuzilmaning moslashuvchanligi va uning tashkilotning umumiy xususiyatlariga muvofiqligi menejmentning yuqori professionalligi bildiradi.

– Korxonaning innovatsionlik darajasini oshirish;

Maqbul risk kontseptsiyasi iqtisodiy risk nazariyasining umumiy qoidalarini aks ettiradi, unga ko'ra risk harakatlarni tanlashda muqobil variantlarning mavjudligi bilan bog'liq, risk amalga oshirilgan harakatlar oqibatlarining noaniqligi bilan bog'liq. Shunga qaramay, maqbul risk tushunchasi uni umumiy nazariyadan ajratib turadigan bir qator muhim jihatlarni o'z ichiga oladi:

– risklarni boshqarish dastlabki va yakuniy riskni ajratishga asoslanadi;

– risk darajasi minimal darajaga emas, balki maqbul darajaga tushiriladi;

– Umumiy olganda, tashkilotning innovatsion faoliyati riski darajasi, an'anaviy faoliyatga qaraganda yuqori.

Maqbul risk kontseptsiyasining maqsadi uch bosqichni amalga oshirish natijalari bo'yicha ko'rib chiqilayotgan risk sharoitida maqbul yechimni majburiy topishdir:

1. Rivojlanayotgan risklarning omillarini aniqlash, birinchi navbatda

g'oyaning riski har doim katta bo'lib tuyuladi.

2. Aniqlangan omillarni o'lchash va baholash, shu bilan birga, salbiy oqibatlarga tayyorgarlikning kuchayishi tufayli risk kamayishni boshlashini yodda tutish kerak.

3. Risk omillari riskini kamaytirish chora-tadbirlarini ishlab chiqish.

Bundan xulosa qilish mumkinki, Maqbul risk tushunchasi, shuningdek, ratsional yondashuvni qo'llab-quvvatlagan holda, riskni to'plashga qaratilgan, ya'ni riskka qarshi choralar xarajatlari mumkin bo'lgan yo'qotishlar hajmi va mumkin bo'lgan oqibatlar o'lchovi bilan bog'liq.

Tadbirkorlik faoliyatida ko'pincha riskli qarorlar eng yaxshi natijalarga olib keladi, bu kelajakdagi daromadning ma’lum nisbati va tegishli zararga mos keladi.

Resurs sifatida risk konsepsiyasining asosiy g'oyasi shundaki, risklarni boshqarish tashkilotning resurslarini boshqarish bilan bir xil deb hisoblanadi. O'xshashlik tadbirkorlik tavakkalchiligini boshqarish uchun xarajatlar darajasini optimallashtirish bilan bog'liq bo'lib, u marjinal xarajatlar va foydalarni taqqoslash yo'li bilan amalga oshiriladi, bunda xarajatlar deb risklarni boshqarish xarajatlari hisoblanadi va foyda esa oldini olish mumkin bo’lgan yo’qotishlardir.

Resurs sifatidagi risk konsepsiyasi resursga o'xshash risklarni boshqarishning optimal tamoyilidir. Resursga o'xshash riskning quyidagi belgilari mavjud. Birinchi va eng muhim belgisi shundaki, risk darajasining oshishi qo'shimcha foyda keltirishi mumkin, ya'ni bu risk bir qator ijobiy omillarning mavjudligi bilan tavsiflanadi. Bundan tashqari, korxonalar aksariyat hollarda resursga o'xshash riskni qabul qilishdan qochishadi. Va nihoyat, resursga o'xshash riskning o'ziga xos xususiyati shundaki, uning darajasining o'sishi faqat ma'lum bir chegaragacha samarali bo'ladi, ya'ni muayyan optimal daraja mavjud. Optimal risk darajasiga olib kelishi mumkin bo’lgan qarorga barcha mumkin bo'lgan ijobiy risk omillari allaqachon ta'sir qiladi. Risk darajasining yanada oshishi jarayonga qo'shimcha omillarning ta’sirini ko'rsatadi, ularning namoyon bo'lishi salbiy xarakterga ega bo'lib, bu korxona uchun o'ta samarasizdir. Shunday qilib, resursga o'xshash riskni boshqarish uning optimal darajasini saqlashga asoslangan bo'lishi kerak. Agar ushbu risk darajasi optimaldan yuqori bo'lsa, aksincha, uni kamaytirish kerak.

Adabiyotlar ro'yxati:

1. Rimkevich, V.V. (2005). Riskni boshqarish: nazariyasi va amaliyoti. Moskva: Iqtisodiy ilmiy nashrlar.

2. Aliev, A.A. (2013). Korxonalarda risklarni boshqarish va innovatsiyalar. Toshkent: Iqtisodiy tadqiqotlar institutining nashri.

3. Gorbachev, M.V., & Ivanov, P.D. (2011). Risk va xavflarni boshqarish: iqtisodiy va ijtimoiy kontekstda. Sankt-Peterburg: Ekonomika.

4. Kovalenko, A.N. (2008). Korxona va tashkilotlarda risklarni boshqarish. Kiev: Biznes nashriyoti.

MEXMONHONA XO‘JALIGIDA XIZMATLAR SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO‘LLARI

BURXONOVA NARGIZA MIRSHOHID QIZI
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Menejment” kafedrasining assistenti
Muallifning elektron manzili: *dunyoburxonova@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 94 788 22 99

Annotatsiya: Maqolada, mexmonxona xo‘jaligida xizmatlar samaradorligini oshirishning asosiy yo‘llari ko‘rib chiqiladi. Bugungi kunda turizm sanoatining rivojlanishi va mexmonxona sohasidagi raqobat kuchaygan bir paytda, mehmonlarga yuqori sifatli xizmatlarni taqdim etish muhim ahamiyatga ega. Maqolada xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, xodimlar malakasini oshirish, yangi texnologiyalarni joriy etish, mijozlar ehtiyojlariga moslashish kabi usullar tahlil qilinadi. Shuningdek, samarali marketing strategiyalari va mijozlar bilan muloqotning ahamiyati ham ta’kidlanadi. Ushbu maqola, mexmonxona xizmatlari bo‘yicha boshqaruvchilar va mutaxassislar uchun foydali tavsiyalarni o‘z ichiga oladi.

Kalit so‘zlar: Mexmonxona, xizmatlar samaradorligi, turizm, xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, xodimlar malakasi, texnologiyalar, marketing strategiyalari, mijozlar ehtiyoji, raqobat, boshqaruv.

Аннотация: В статье рассматриваются основные способы повышения эффективности услуг в гостиничном хозяйстве. В условиях роста туризма и усиливающейся конкуренции в гостиничной отрасли, предоставление высококачественных услуг является важным аспектом. В статье анализируются методы улучшения качества обслуживания, повышения квалификации сотрудников, внедрения новых технологий, а также адаптации к потребностям клиентов. Также подчеркивается важность эффективных маркетинговых стратегий и взаимодействия с клиентами. Эта статья будет полезна для руководителей и специалистов гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: Гостиница, эффективность услуг, туризм, улучшение качества обслуживания, квалификация сотрудников, технологии, маркетинговые стратегии, потребности клиентов, конкуренция, управление.

Abstract: The article discusses the main ways to improve the efficiency of services in the hospitality industry. In the context of the growing tourism sector and increasing competition in the hotel industry, providing high-quality services is of significant importance. The article analyzes methods to enhance service quality, improve staff qualifications, implement new technologies, and adapt to customer needs. The importance of effective marketing strategies and customer communication is also highlighted. This article provides valuable recommendations for hotel managers and professionals.

Key words: Hotel, service efficiency, tourism, service quality improvement, staff qualifications, technologies, marketing strategies, customer needs, competition, management.

Kirish. Bugungi kunda turizm sanoatining global miqyosda rivojlanishi, mexmonxona xo‘jaligi sohasida raqobatning kuchayishiga olib kelmoqda. O‘z navbatida, mehmonxonalarning muvaffaqiyati ularning mijozlarga taqdim etadigan xizmatlari sifatiga bevosita bog‘liqdir. Mexmonxona xizmati samaradorligini oshirish nafaqat mehmonlarning mamnuniyatini ta’minlaydi, balki korxona rentabelligini ham sezilarli darajada oshiradi.

Maqolada mexmonxona xizmatlarining samaradorligini oshirish bo‘yicha asosiy yo‘llar va usullar ko‘rib chiqiladi. Xizmatlar sifatini yaxshilash, yangi

texnologiyalarni joriy etish, xodimlarning malakasini oshirish va mijozlar ehtiyojlariga moslashish kabi masalalar dolzarb sanaladi..

Asosiy qism. Mexmonxona xizmatlarining samaradorligini oshirishning asosiy yo‘llaridan biri – bu xizmat sifatini doimiy ravishda nazorat qilish va yaxshilashdir. Bunda mijozlarning fikr-mulohazalari va talablariga asoslanish muhimdir. Mexmonxonalarda xizmatlarni doimiy ravishda tahlil qilib, sifatini yaxshilash uchun yangi usullar va texnologiyalarni qo‘llash kerak. Masalan, raqamli tizimlar orqali mijozlarning fikrlarini tezda olish va ularni tahlil qilish, xizmatlarni shaxsiylashtirish imkonini beradi.

Xodimlarning malakasi va ularning mijozlarga xizmat ko‘rsatishdagi professionalligi ham xizmatlar samaradorligini oshirishda muhim rol o‘ynaydi. Texnik va axloqiy malakalarni oshirish uchun muntazam treninglar va kurslar tashkil etish zarur. Shuningdek, jamoani motivatsiya qilish va ularni mukofotlash tizimlari samarali natijalarga olib keladi.

Texnologiya rivojlanishi bilan birga, mehmonxona xizmatlarida raqamli innovatsiyalarni qo‘llash imkoniyatlari ham kengaymoqda. Avtomatlashtirilgan tizimlar, onlayn bronlash platformalari va raqamli to‘lov tizimlari kabi texnologiyalar, xizmatlarni yanada tezroq va sifatli bajarishga yordam beradi. Mexmonxonalarda zamonaviy texnologiyalarni joriy etish, mijozlar uchun qulaylik yaratadi va xizmatlarni yanada samarali qiladi.

Mehmonxonalarning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi, birinchi navbatda, mijozlarning ehtiyojlarini qondirishga bog‘liqdir. Har bir mehmonning turli talablariga moslashish va individual xizmatlar taklif qilish mexmonxonaning raqobatbardoshligini oshiradi. Mexmonxona xodimlari mijozlar bilan doimiy aloqada bo‘lishi, ularning istak va ehtiyojlarini inobatga olib, xizmat ko‘rsatishni shaxsiylashtirishi zarur.

Marketing strategiyalari mehmonxonaning xizmati samaradorligini oshirishda muhim o‘rin tutadi. Samarali marketing orqali brendni tanitish, mijozlarni jalb qilish va ularning ehtiyojlarini tushunish mumkin. Shuningdek, mijozlar bilan doimiy aloqada bo‘lish, ularning fikrlarini yig‘ish va xizmatni doimiy ravishda takomillashtirish orqali mehmonxona xizmatlarining samaradorligini oshirish mumkin.

Xulosa va takliflar. Mexmonxona xo‘jaligida xizmatlar samaradorligini oshirish uchun kompleks yondashuv talab etiladi. Xizmatlarning sifatini yaxshilash, xodimlarning malakasini oshirish, yangi texnologiyalarni joriy etish, mijozlar ehtiyojlariga moslashish va samarali marketing strategiyalarini qo‘llash mexmonxona faoliyatini yanada samarali qiladi.

1-jadval

Mexmonxona xo‘jaligida xizmatlar samaradorligini oshirish yo‘llari mavzusida kichik SWOD tahlili

Kuchli tomonlar	**Zaif tomonlar**
✓ Yuqori xizmat sifati; ✓ Yaxshi malakali xodimlar; ✓ Yangi texnologiyalarni joriy etish; ✓ Brend va obro‘.	✓Xodimlar malakasining o‘zgarishi; ✓Yuqori xarajatlar; ✓Mijozlar bilan muloqotdagi xatoliklar; ✓Mijozlarga individual yondashuvning yetishmasligi.
Imkoniyatlar	**Tahdidlar**
✓ Turizmning o‘sishi; ✓ Yangi texnologiyalarning rivojlanishi; ✓ Yosh turistlar segmentining rivojlanishi; ✓ Qishloq turizmi va ekologik turizmning rivojlanishi.	✓ Raqobatning kuchayishi; ✓ Iqtisodiy noaniqliklar; ✓ Tabiiy ofatlar va pandemiyalar; ✓ Mijozlar ehtiyojlarining tez o‘zgarishi.

SWOD tahlili orqali mexmonxona xo‘jaligida xizmatlar samaradorligini oshirishda mavjud kuchli tomonlar, zaif tomonlar, imkoniyatlar va tahdidlar tahlil qilindi. Raqobat kuchaygan va turizm sohasida doimiy o‘zgarishlar yuz berayotgan sharoitda, mexmonxonalarga samarali boshqaruv, innovatsiyalar va mijozlarga moslashish orqali xizmatlar sifatini oshirish zarur. Bularning barchasi, o‘z navbatida, mexmonxonaning raqobatbardoshligini oshiradi va mijozlar sonining ko‘payishiga olib keladi. Samarali boshqaruv, innovatsiyalar va mijozlarga yuqori sifatli xizmatlarni taqdim etish orqali mexmonxona xizmati samaradorligini oshirish mumkin. Takliflar quyidagilardan iborat:

⇨ Xizmatlar sifatini monitoring qilishni tizimli ravishda yo‘lga qo‘yish;

⇨ Xodimlarning malakasini muntazam ravishda oshirish uchun treninglar va seminarlar tashkil etish;

⇨ Texnologiyalarni samarali joriy etish va ularni doimiy ravishda yangilab boorish;

⇨ Mijozlarning ehtiyojlarini doimiy ravishda tahlil qilib, xizmatlarni shaxsiylashtirish;

⇨ Marketing strategiyalarini yanada rivojlantirish va mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlash.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

11. A.X.Islomov, M.T.Rahimov, "Turizm va mexmonxona xizmati boshqaruvi", Tashkent, 2019.

12. N.A.Nurmatov, "Marketing strategiyalari va raqamli texnologiyalar", Tashkent, 2020.

13. V.V.Petrov, "Hotel Management and Services Efficiency", Moscow, 2018.

III SHO‘BA.XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARDAN HUDUDLARNI IJTIMOIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHDA FOYDALANISH.

XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARIDA MEHNAT RESURSLARIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI TAHLILI

Musinov Dilshod Sultanovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi dotsenti v.v.b., PhD
dilshodmusinov1978@gmail.com
+99890-100-00-09

Annotatsiya. Ushbu maqola xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslaridan samarali foydalanishning iqtisodiy va ijtimoiy samaradorlik mezonlarini tahlil qilishga bag‘ishlanadi. Xizmat ko‘rsatish sohasining tez rivojlanayotgan bozor sharoitida mehnat resurslaridan samarali foydalanish masalasi dolzarb ahamiyat kasb etadi. Maqolada mehnat samaradorligini baholashning o‘ziga xos xususiyatlari va mezonlari, xizmat ko‘rsatish tarmog‘ining iqtisodiy samaradorligi hamda ijtimoiy ta’sirlar orqali mehnat resurslaridan foydalanishning ijtimoiy samaradorligini oshirish yo‘llari o‘rganilgan.

Kalit so‘zlar: xizmat ko‘rsatish, mehnat resurslari, iqtisodiy samaradorlik, ijtimoiy samaradorlik, samaradorlik mezonlari, mehnat salohiyati, tarmoq rivojlanishi, resurslardan foydalanish.

Аннотация. Статья посвящена анализу критериев экономической и социальной эффективности использования трудовых ресурсов на предприятиях сферы услуг. В условиях стремительно развивающегося рынка услуг вопрос эффективного использования трудовых ресурсов приобретает актуальное значение. В статье рассматриваются особенности и критерии оценки производительности труда, экономической эффективности сферы услуг, пути повышения социальной эффективности использования трудовых ресурсов за счет социальных воздействий.

Ключевые слова: оказание услуг, трудовые ресурсы, экономическая эффективность, социальная эффективность, критерии эффективности, трудовой потенциал, развитие отрасли, использование ресурсов.

Abstract. This article is devoted to the analysis of the criteria of economic and social efficiency of the effective use of labor resources in service enterprises. In the rapidly developing market conditions of the service sector, the issue of the effective use of labor resources is of urgent importance. The article studies the specific features and criteria for assessing labor efficiency, the economic efficiency of the service industry and ways to increase the social efficiency of the use of labor resources through social impacts.

Keywords: service, labor resources, economic efficiency, social efficiency, efficiency criteria, labor potential, industry development, resource use.

Xizmat ko‘rsatish tarmog‘i zamonaviy iqtisodiyotning ajralmas qismi sifatida iqtisodiy va ijtimoiy rivojlanishda muhim o‘rin egallaydi. Xizmat ko‘rsatish jarayonlari orqali nafaqat tovarlar, balki ijtimoiy va iqtisodiy aloqalar ham amalga oshiriladi. Bozor iqtisodiyoti rivojlanishining murakkabligi va raqobatning kuchayishi xizmat ko‘rsatish korxonalarining samaradorligini oshirishni taqozo

etadi. Mehnat resurslaridan samarali foydalanish — bu korxonaning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishida, ayniqsa, xizmat ko‘rsatish sohasida ahamiyatli bo‘lib, yuqori sifatli xizmat ko‘rsatish va iqtisodiy samaradorlikni ta’minlaydi. Shuning uchun xizmat ko‘rsatish jarayonida mehnat resurslaridan samarali foydalanishning iqtisodiy va ijtimoiy samaradorlik mezonlarini aniqlash, ularni tahlil qilish va rivojlantirish zarur.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslaridan samarali foydalanishni belgilovchi asosiy omillar va shart-sharoitlarni tadqiqoti uning asosiy mezonlarini aniqlash imkoniyatini beradi. Ular xizmat ko‘rsatish faoliyati samaradorligini ijtimoiy-iqtisodiy jihatdan takomillashtirishning asosiy yo‘nalishlarini tarkibiy qismlaridan biri hisoblanadi hamda mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligi atroflicha tahlil qilinsa, uning asosiy mezonlarini qamrab olish va ko‘rsatkichlar tizimini shakllantirish qulaylashadi. Chunki, xizmat ko‘rsatish faoliyatida mehnat resurslaridan samarali foydalanish ko‘rsatkichlari bir tomondan, xizmat ko‘rsatish faoliyatini ijtimoiy-iqtisodiy jihatdan samaradorligi ko‘rsatkichlari hisoblansa, ikkinchi tomondan, mazkur tarmoq rivojlanishining pirovard ko‘rsatkichlari sifatida namoyon bo‘ladi.

Har qanday jarayonni baholash imkoniyatini beruvchi mezonlar yagona yoki bir nechta bo‘lishi mumkin. Mezonlar voqea va hodisalarning qamrovini, darajasining yo‘nalishini belgilab olishga ham xizmat qiladi. “Mezon” so‘zi “tarozi, o‘lchov ma’nosini bildiradi”. Bu so‘z rus tilida ishlatiladigan “kriteriya” so‘zini mazmunini anglatadi. Bizning talqinimizda, u xizmat ko‘rsatish faoliyati samaradorligini oshirishning mohiyati va asosiy vazifalarini ifodalaydi. Mazkur mohiyat va asosiy vazifalarni aniqlash uchun xizmat ko‘rsatish faoliyatida ishlab chiqarish samaradorligini pirovard natijalariga murojaat qilish muhim sanaladi. Pirovard natijalar esa bir qator ijtimoiy va iqtisodiy ko‘rsatkichlarda o‘z ifodasini topadi. Bunda xizmat ko‘rsatish korxonalari rivojlanishining mezon va ko‘rsatkichlarini aniqlashda tarmoqning o‘ziga xos xususiyatlarini tasniflash maqsadga muvofiqdir.

Xizmat ko‘rsatish tarmog‘i korxonalarining samaradorligini umumiy mezonini belgilashda ham xozircha yagona fikr yo‘q. Ba’zi iqtisodchilar fikricha, xizmat ko‘rsatish xizmati yuksak darajada bo‘lgan va barcha resurslarda oqilona foydalangan holda aholining talabini to‘laroq qondirish xizmat ko‘rsatish samaradorligining mezonini hisoblaydi. Ko‘pgina iqtisodchilar xarid quvvatiga ega bo‘lgan aholiga xalq ist’emol buyumlariga bo‘lgan talabini qondirish darajasi xizmat ko‘rsatish samaradorligining umumiy mezoni hisoblanadi, deyishsa, boshqalar xizmat ko‘rsatish tarmog‘ining samaradorligiga o‘zaro bog‘langan asosiy ko‘rsatkichlar tizimi bilan belgilanishi kerak, ko‘rsatkichlarni bu tizim xizmat ko‘rsatishda budjetga keltiriladigan tarmoq yalpi daromadi miqdorini; xarid quvvatiga ega aholini talabini qondirish uchun xizmat ko‘rsatishga yuboriladigan va chakana tovar aylanmasida o‘z ifodasini topadigan tovar-mahsulot qismining miqdori hamda uni sotish tizimini; aholiga ko‘rsatiladigan xizmat ko‘rsatish xizmatining miqdorini to‘la aks ettiradi, deyishadi.

Bizning fikrimizcha, xizmat ko‘rsatish korxonalari xo‘jalik faoliyatiga samaradorlikni kompleks tahlil kilish faqat uning mezonini o‘z ichiga olish bilan

chegaralanib qolmasligi zarur, chunki mezon asosan samaradorlikni oshirishning mohiyati va asosiy vazifalarini ifodalaydi, lekin o‘lchov hamda baholash vositasi bo‘lib xizmat qila olmaydi. Bu vazifani samaradorlik ko‘rsatkichlari hal qiladi. Xizmat ko‘rsatish korxonalarini rivojlantirish kompleks dasturi mezonining murakkabligi uning maksadlari va resurslarini xarakterlovchi ko‘rsatkichlar zarurligini ifodalaydi.

Tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, XX asrning ikkinchi yarmidan boshlab rivojlangan mamlakatlarda ish bilan bandlikni ta’minlashning iktisodiy tomonlari bilan birgalikda, uning ijtimoiy jihatlari tadqiqotga ham kuproq e’tibor berilmokda.

Bizning fikrimizcha, xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat salohiyatidan foydalanishning ijtimoiy samaradorligi bu xizmat ko‘rsatish faoliyati jarayonida mehnat resurslarining ishtirok etishi bilan, ularning ijtimoiy jihatdan rivojlanishini ta’minlash bilan bog‘liq xizmat ko‘rsatish xodimlarining salomatligini va xizmat ko‘rsatish sifatini oshirishdagi ijtimoiy munosabatlar va holati tushiniladi. Shuningdek, xizmat ko‘rsatish xodimlarining mehnat va turmush sharoitlarini yanada yaxshilash ijtimoiy natijaga erishishni ifodalaydi.

Ijtimoiy samara, samaradorlik tushunchalari ko‘pgina iqtisodiy adabiyotlarda uchrasada, haligacha ijtimoiy samara va samaradorlikning mezoni va ko‘rsatkichlari qanday baholanadi va hisoblanadi degan savollarga haligacha konkret javob yo‘q.

Umuman olganda, insonning har tomonlama va uyg‘un rivojlanishi uchun maqsad qilib qo‘ygan jamiyatning ijtimoiy maqsadiga erishishi – ijtimoiy samaradorlik mezonidir. Mazkur tushuncha nuqtai nazardan turlicha qarashlar mavjud. Jamiyatning hozirgi rivojlanish bosqichida barkamol insonning kamol topishida ko‘maklashuvchi vosita ijtimoiy samaradorlik mezoni hisoblanadi. Ijtimoiy samaradorlik bir emas, balki bir nechta mezonga egadir. Uning birinchi mezoni – xalqning ehtiyojini qondirish darajasi va jamiyatning ijtimoiy tarkibini takomillashtirish bo‘lsa, ikkinchi mezoni ishlab chiqarish samaradorligining o‘sishiga bilvosita ta’sir qiluvchi ist’emol jarayonlarini kamaytirishdir.

Yuqoridagi fikrlarga ko‘ra, bizning fikrimizcha, muomala sohasi sifatidagi ijtimoiy samara tovarlar va xizmatlarga bo‘lgan talabni yuqori xizmat ko‘rsatish xizmati ko‘rsatgan holda to‘la qondirish, xizmat ko‘rsatish korxonasi xo‘jalik faoliyati sifatiga ega mehnat sharoitlarini yaxshilash, xodimlarning fondlar bilan qurollanish darajasini oshirishi va xizmat ko‘rsatish madaniyatini yuksaltirish tushiniladi.

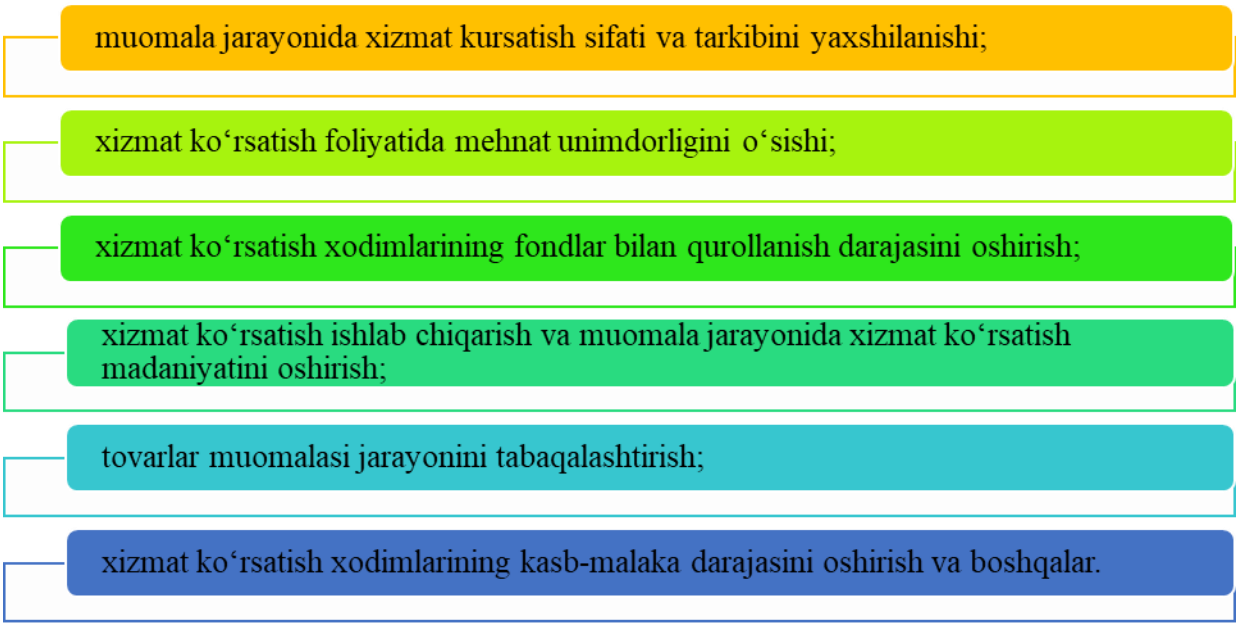
Bozor iqtisodiyoti sharoitida mehnat resurslaridan samarali foydalanish davr talabi. Bu hech eskirmaydigan muammodir, chunki undan samarali foydalanish mulkning yoki ijtimoiy tizimning qanday shaklda bo‘lishidan qat’iy nazar hamisha dolzarbdir.

Mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligi mezonlarini aniqlashda turlicha yondashuvlar mavjud bo‘lib, bunda bir qator nuqtai nazarlar mavjuddir.

Agarda mehnat salohiyati samaradorligi mezonini ishlab chiqaruvchilar nuqtai nazaridan qaraydigan bo‘lsak, unda shu ishlayotgan kishiga qanday manfaat berayotganligi, keltirayotganligi bilan aniqlash mumkin. Unda samaradorlik mezoni bir ish vaqti birligida xodimga qanday manfaat keltirishi bilan ifodalanadi.

Shu sababli ham mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini oshirishda manfaatlarni mushtarakligini ta’minlash lozim. Agar ularning ishlatishidan faqat mulkdor manfaatdor bo‘lsa, mehnatkashlarni mehnat kilishiga qiziqishi bo‘lmaydi. Agarda mehnat resurslaridan foydalanishga faqat ishchilarning manfaati ko‘zda tutilgan bo‘lsa, unda mulk egasi undan foydalanmaydi.

Bizning fikrimizcha, xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat salohiyatidan foydalanish samaradorligining mezonini aniqlashda uning tarkibiy elementlari va omillarini aniqlash zarur.



1-rasm. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat salohiyatidan foydalanish samaradorligining mezonlari

Bizning fikrimizcha, xizmat ko‘rsatish xodimi mehnat salohiyatidan foydalanish samaradorligining umumiy mezoni bo‘lib, xodim mehnat salohiyatining tarkibiy qismlaridan har birining amal qilish mexanizmini aniqlab, uning zahiralaridan samarali foydalanish asosida xodimning real va potensial imkoniyatlari bilan ularni amalga oshirish o‘rtasidagi muvofiqlikni ta’minlash hisoblanadi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslaridan samarali foydalanishning iqtisodiy va ijtimoiy samaradorlik mezonlarini tahlil qilish va baholash muhim ahamiyatga ega. Samaradorlikni oshirishda korxona resurslaridan foydalanishning o‘ziga xos jihatlari va mehnat sharoitlarini yaxshilash, xodimlarning salomatligini oshirish zarur. Xizmat ko‘rsatish tarmog‘ida samaradorlikni oshirish uchun kompleks yondashuvni qo‘llash, mehnat resurslaridan samarali foydalanishning barcha tomonlarini hisobga olish, korxonalarning rivojlanishiga ta’sir etuvchi omillarni o‘rganish lozim. Tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy va ijtimoiy samaradorligini oshirish uchun doimiy ravishda yangi yondashuvlar va strategiyalarni ishlab chiqish zarur.

Adabiyotlar ro'yxati:

1. Shapiro, D. L., & Mitchell, R. K. (2019). Labor Resource Management in Service Industries: Trends and Challenges. Journal of Business Research, 42(3), 45-59.
2. Kuzminov, V. L. (2017). Mehnat resurslaridan samarali foydalanishning iqtisodiy va ijtimoiy aspektlari. Iqtisodiy nazariyalar jurnali, 7(2), 102-118.
3. Porter, M. E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press.
4. Zavadskaya, T. S. (2016). Xizmat ko‘rsatish sohasida mehnat samaradorligi va resurslarni boshqarish. Xalqaro iqtisodiyoti tadqiqotlari, 12(1), 233-248.

XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARIDA MEHNAT RESURSLARDAN SAMARALI FOYDALANISH OMILLARI

Musinov Dilshod Sultanovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi dotsenti v.v.b., PhD
dilshodmusinov1978@gmail.com
+99890-100-00-09

Annotatsiya. Ushbu maqolada jamiyatning iqtisodiy rivojlanish bosqichlari – dastlab tabiiy va mehnat resurslari, sanoat davrida moddiy resurslar va zamonaviy bosqichda intellektual va axborot resurslarining o‘zaro ta’siri hamda ulardan foydalanish usullari – tahlil qilinadi. Maqola shuningdek, xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotining ijtimoiy- iqtisodiy barqarorlikka erishishda tutgan o‘rnini va uning kelgusidagi rivojlanish istiqbollari masalasini yoritadi.

Kalit so‘zlar: iqtisodiy rivojlanish, mehnat resurslari, sanoat iqtisodiyoti, servis iqtisodiyoti, axborot texnologiyalari, innovatsiyalar, intellektual resurslar

Аннотация. В данной статье проводится анализ этапов экономического развития общества – сначала, на основе природных и трудовых ресурсов, затем в индустриальную эпоху, ориентированную на материальные ресурсы, и на современном этапе – с акцентом на взаимодействие интеллектуальных и информационных ресурсов, а также методов их использования. Статья также освещает роль сервисной экономики в достижении социально-экономической устойчивости и перспективы её дальнейшего развития.

Ключевые слова: экономическое развитие, трудовые ресурсы, промышленная экономика, сервисная экономика, информационные технологии, инновации, интеллектуальные ресурсы.

Abstract. This article analyzes the stages of economic development of society – initially based on natural and labor resources, then during the industrial era oriented towards material resources, and in the modern stage – with an emphasis on the interaction of intellectual and informational resources, as well as the methods of their utilization. The article also highlights the role of the service economy in achieving socio-economic stability and outlines its prospects for further development.

Keywords: economic development, labor resources, industrial economy, service economy, information technologies, innovations, intellectual resources.

Bugungi zamon iqtisodiyoti murakkab va tezkor o‘zgarishlar jarayonida bo‘lib, ilgari tabiiy va mehnat resurslariga, sanoat davrida esa moddiy resurslarga

ustuvorlik berilgan bo‘lsa, hozirgi bosqichda intellektual va axborot resurslari asosiy omilga aylanishi kuzatilmoqda. Jahonning yetakchi davlatlari o‘zlarining innovatsion yondoshuvlari, global axborot tizimlari va yangi texnologiyalar asosida venchur biznesi iqtisodiyotini shakllantirish orqali iqtisodiy barqarorlik va samaradorlikni ta’minlashga erishmoqda. Bu jarayon global iqtisodiy munosabatlar, sanoat strukturasining qayta tashkil etilishi va yangi bilimlar asosida shakllanayotgan iqtisodiy modelning paydo bo‘lishi bilan bevosita bog‘liqdir.

Mamlakatimizda esa iqtisodiy islohotlar va modernizatsiya jarayonlari doirasida yangi iqtisodiy paradigmani joriy etishga katta e’tibor qaratilmoqda. O‘zbekiston Respublikasi iqtisodiyotini diversifikatsiyalash, servis iqtisodiyotini rivojlantirish va intellektual salohiyatni oshirish yo‘nalishida amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar, mamlakatimizning iqtisodiy tizimini yanada zamonaviy, raqobatbardosh va ijtimoiy yo‘nalishli shaklga keltirishga xizmat qilmoqda. Ushbu jarayonlar natijasida ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish sohalari o‘rtasidagi farqlar, shuningdek, resurslarning samarali taqsimlanishi va ulardan unumli foydalanish masalalari dolzarb mavzuga aylangan.

Shu munosabat bilan, ushbu maqolada global va mahalliy miqyosda kuzatilayotgan iqtisodiy o‘zgarishlar, sanoat va servis iqtisodiyotining o‘ziga xos xususiyatlari va ularning jamiyat taraqqiyotidagi o‘rni ilmiy tahlil qilinadi. Tadqiqotning asosiy maqsadi – zamonaviy iqtisodiy modelda intellektual va axborot resurslarining ahamiyatini aniqlash hamda xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion yondoshuvlarning ijtimoiy-iqtisodiy barqarorlikka qo‘shayotgan hissasini o‘rganishdir.

Zamonaviy iqtisodiy tizimlarning o‘zgarishi va rivojlanish bosqichlarini tahlil etishda, ilgari mavjud bo‘lgan adabiyotlar iqtisodiy modelning o‘zgarishiga e’tibor qaratgan. Talabov E.M. keltirgan ilmiy-tadqiqot natijalari asosida, iqtisodiyot dastlab tabiiy va mehnat resurslariga, keyinchalik esa sanoat rivojlanishi davrida moddiy resurslarga asoslangan bo‘lsa, hozirgi bosqichda intellektual va axborot resurslarining ustuvorligi aniq kuzatilmoqda. Ushbu yondoshuv iqtisodiy samaradorlik, innovatsion salohiyat va raqobatbardoshlikni oshirishga qaratilgan zamonaviy strategiyalarni shakllantirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Shuningdek, Karimov A.R. tomonidan olib borilgan tadqiqotlarda xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotining xususiyatlari, xizmat ko‘rsatish sohasida sifat va mijoz ehtiyojlarini qondirishga yo‘naltirilgan yondoshuvlar, shuningdek, innovatsiyalarni tez qabul qilish jarayoni batafsil tahlil qilingan. Uning ishida, an’anaviy sanoat iqtisodiyoti bilan solishtirganda, xizmat ko‘rsatish iqtisodiyoti ijtimoiy-yo‘nalishli va sifatga urg‘u beruvchi xususiyatlari bilan ajralib turishi ta’kidlanadi. Bu yondoshuv nafaqat iqtisodiy samaradorlikni oshirish, balki jamiyatning turmush darajasi va ijtimoiy barqarorligini ta’minlashda ham katta rol o‘ynaydi.

Ushbu tadqiqotda xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslardan samarali foydalanishning o‘ziga xos jihatlarini tahlil qilinib, nazariy tahlil, taqqosiy tahlil va xizmatlar sohasida innovatsiyalar va intellektual resurslarning roli, ishlab chiqarish tizimida esa moddiy resurslarga qaratilgan yondoshuvlardan foydalanilgan.

Bugungi kunda jahondagi davlatlarning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish darajasi o‘z mohiyati va mazmuniga ko‘ra ilgarigi bosqichlardagi taraqqiyotdan jiddiy tarzda farq qiladi. Iqtisodiy barqarorlikka erishishning zamonaviy talqini jahon iqtisodiyotida va sohalar va tarmoqlarning rivojlanishi bilan bog‘liq iqtisodiy jarayonlarning xususiyatlariga bog‘liq holda yangicha konseptual yondashuvlarni talab qilmoqda. Bizning fikrimizcha, bu holat jahon mamlakatlari tadrijiy rivojlanishining o‘ziga xos jihatlari bilan izohlanadi:

1. Tadqiqotlar shuni ko‘rsatmoqdaki, bugungi kunda axborot texnologiyalari moddiy ne’matlar ishlab chiqaradigan tarmoqlarda samaradorlikni oshishiga olib kelmoqda, ammo uni iqtisodiyotning boshqa tarmoqlariga ta’siri masalalari alohida dolzarb hisoblanadi. Bunga bog‘liq holda, sanoatga nisbatan xizmat ko‘rsatish sohasida ish bilan bandlikni yuqori ekanligini ko‘pchilik xorij iqtisodchilari xizmat ko‘rsatish sohasida samaradorlikni industrial tarmoqlarga nisbatan pastligi bilan izohlaydilar.

2. Rivojlangan mamlakatlar tajribasi shuni ko‘rsatmoqdaki, barcha xizmat turlari bo‘yicha fan texnika taraqqiyoti (FTT) yutuqlarini mehnat jarayoniga joriy etish bir xilda qabul qilish xususiyatiga ega emas, bu esa o‘z navbatida samaradorlikka o‘z ta’sirini ko‘rsatadi. Bir qator an’anaviy xizmatlar, xususan, umumiy ovqatlanish bilan bog‘liq sub’ektiv xususiyatga ega xizmatlar standartlashtirish va texnikalashga unchalik ham mos kelmaydi. Bu kabi xizmatlar FTT yutuqlarini tez qabul qilsa ham, ular ko‘proq iste’molchilarning xohish-istagi va xizmat ko‘rsatish darajasiga bog‘liqdir. Agar ular past darajada bo‘lsa, bu hol ishlab chiqarish samaradorligining o‘sish sur’atiga salbiy ta’sir ko‘rsatadi. Shuning uchun, xizmatning bu turlarida unumdorlik darajasini oshirishga axborot-texnologiyalari unchalik katta ijobiy ta’sir ko‘rsatmaydi.

3. Xizmat ko‘rsatish faoliyati unumdorligini o‘sish darajasining turlichaligi xizmatlar ko‘rsatish jarayonida FTT ta’sirini har-xilligi, iste’molchilarni xizmatlar iste’moliga jalb qilinish darajasiga bog‘liqligi bilan asoslanadi. Shunday ekan, xizmat ko‘rsatish jarayonini modernizatsiyalash bilan bog‘liq unumdorlik omili mezoniga ko‘ra, individual xizmatlar ko‘rsatishda, progressiv xizmatlarga nisbatan samaradorlik oshmasligi mumkin.

Shuningdek, xizmat ko‘rsatish sohasida (servis iqtisodiyotida) samarali xo‘jalik faoliyatini tashkil etish industrial (sanoat) faoliyatga qaraganda kengroq darajada tadqiq etilganki, bunda avvalambor ijtimoiy yo‘naltirilgan faoliyatni

amalga oshirish jamiyatda aholining turmush darajasi va turmush sifatini oshirish, mehnat jarayonini intellektuallashish darajasini oshirish hamda tejamkor iqtisodiyotni yuzaga keltirishga yo‘naltirilganligi bilan iifodalanadi.

Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotining rivojlanishi bilan yuzaga keladigan samarali faoliyatni amalga oshirish jarayonida quyidagilarni xususiyatlarni alohida ajratib ko‘rsatish mumkin

1. Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotida xo‘jalik sub’ektlari birinchi navbatda ijtimoiy-iqtisodiy samaradorlikni oshirishga, ya’ni iste’molchilarning xususiy (maxsus) talablarini to‘liqroq qondirishga e’tibor beradilar. Industrial iqtisodiyotda esa asosiy diqqat e’tibor ko‘proq tovar-mahsulotlarni maksimal darajada ishlab chiqarishga yo‘naltiriladi.
2. Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotda natijadorlik (foydalilik) tushunchasi tovarlardan foydalanish tavsifi bilan bir xil bo‘lib, bunda moddiy ne’matlar va xizmatlar tizimining qanchalik darajada takomillashganligini aniqlaydi. Industrial iqtisodiyotda esa faqat tovar-mahsulotining moddiy tomoni e’tiborga olinadi.
3. Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotda «sifat» mezoni asosida ishlab chiqaruvchining iste’molchini maksimal ehtiyojini qondirishga bo‘lgan munosabatini doimo nazorat qilish va belgilash qobiliyati nazarda tutiladi. Industrial iqtisodiyotda esa «sifat» mezoni asosida faqat faoliyat yurituvchining «o‘z ishini yaxshi bajarish» qobiliyati e’tiborga olinadi.
4. Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotida menejment tizimi ham o‘zgarib boradi. Uning asosiy xususiyatlari sifatida egiluvchanlik, qarorlar qabul qilishning jadalligi, tashkiliy jihat, erkin harakat qilish va oshkoralik hisoblansa, industrial iqtisodiyotda esa menejment «mexanik» xususiyatga ega, ya’ni tashkiliy tuzilmalarning ierarxik va ularning ortiq darjada tartibga solinishi bilan aniqlanadi.
5. Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotida asosiy e’tibor xizmat ko‘rsatish tizimi shakllanishining samaradorligiga qaratilsa, industrial iqtisodiyotda esa xomashyoni tayyor mahsulotga aylanishiga asosiy e’tibor qaratiladi.

Ushbu keltirilgan fikr va mulohazalardan xulosa qiladigan bo‘lsak, xizmat ko‘rsatish sohasida (servis iqtisodiyotida) xo‘jalik faoliyati samaradorligini oshirish industrial iqtisodiyotdagi samarali faoliyatga nisbatan jiddiy farq qiladi va u asosan mehnat jarayoning ijtimoiy yo‘naltirilganligining o‘ziga xos xususiyati bilan ajralib turadi.

Shunga ko‘ra, rivojlangan va iqtisodiyoti yetakchi davlatlarda xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanib borishi iqtisodiy taraqqiyotni zamonaviy jihatdan talqin etishga imkoniyat yaratmoqda. Shu jumladan, nafaqat miqdoriy ko‘rsatkichlar, balki sifat ko‘rsatkichlari, ijtimoiy ko‘rsatkichlar, turmush tarzi indikatorlari unda muhim ahamiyatga ega hisoblanadi.

Ilmiy tadqiqotlar natijasida, global tendensiyalar va mamlakatimizda olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar kontekstida yangi iqtisodiy modelning konseptual asoslari mustahkamlanib, kelgusidagi strategik qarorlar qabul qilishda muhim nazariy poydevor yaratildi.

STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF THE SERVICE SECTOR

Ergashev Xudoynazar,
Associate Professor, Department of Accounting and Auditing in Other Sectors,
Samarkand Institute of Economics and Service
Ergashev1962@mail.ru
Xabibullayev Azizbek,
Independent Researcher
finansist6611@gmail.com
Muminov Akobir,
researcher, Samarkand Institute of Economics and Service
Akobir1111@gmail.com

Abstract

The problem of small and medium business development in Uzbekistan has become increasingly relevant in recent years. Small and medium enterprises are one of the most important elements of the modern economic system, without which stable state development is impossible. World experience has proven that without this sector of the economy, sustainable development of the economy as a whole is impossible, since it determines the rate of economic growth, structure and quality of up to 40-50% of the gross domestic product (GDP). The main purpose of the thesis is to study the principles and methods of state support for small and medium-sized businesses in municipalities.

Keywords:

economic potential, transition, innovative path, economic development, entrepreneurship, innovations, market entity.

Аннотация

Проблема развития малого и среднего бизнеса в Узбекистане становится все более актуальной в последние годы. Малые и средние предприятия являются одним из наиболее важных элементов современной экономической системы, без которых стабильное развитие государства невозможно. Мировой опыт доказал, что без этого сектора экономики устойчивое развитие экономики в целом невозможно, поскольку он определяет темпы экономического роста, структуры и качества до 40-50% валового внутреннего продукта (ВВП) Основная цель тезиса - изучить принципы и методы государственной поддержки малых и средних предприятий в муниципалитетах.

Ключевые слова:

Экономический потенциал, переход, инновационный путь, экономическое развитие, предпринимательство, инновации, рыночная организация.

Annotatsiya

So‘nggi yillarda O‘zbekistonda kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish muammosi tobora ko‘proq dolzarb mavzuga aylanmoqda. Kichik va o‘rta korxonalar zamonaviy iqtisodiy tizimning eng muhim elementlaridan biri bo‘lib, ularsiz davlat barqaror rivojlanishi mumkin emas. Dunyo

tajribasi iqtisodiyotning ushbu sohasisiz iqtisodiyotning barqaror rivojlanishi mumkin emasligini isbotladi. Bilamizki, kichik va *o‘rta biznes iqtisodiy o'sish sur'atlari, tuzilishi va sifati yalpi ichki mahsulotning 40-50 foizigacha (YaIM)ni egallaydi. Ushbu tezis maqsadi ham O‘zbekistonda kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash prinsiplari va usullarini o‘rganish va amalda qo‘llashni ko‘rib chiqishdir.*

Kalit so‘zlar:

iqtisodiy salohiyat, o‘tish, innovatsion yo‘l, iqtisodiy rivojlanish, tadbirkorlik, innovatsion, bozor.

Undoubtedly, it is simply impossible to establish an effectively functioning market economy without a large number of entrepreneurial entities, since they provide the population with the opportunity to earn income, and the state - with taxes. For this reason, the creation and maintenance of a favorable environment that stimulates the development of small and medium enterprises is an extremely important task for the state. It is also worth noting that the development of small and medium businesses increases the independence of the population, gives people a sense of responsibility for their destiny, improves the general emotional mood of society and, most importantly, generally improves the quality of the public mechanism [1].

At the moment, the state provides significant support to small and medium businesses. Unfortunately, municipal government plays a much smaller role in their development due to the lack of necessary resources, although, by its position in the social system, this level of government is closest to citizens. Therefore, there is a need to transfer certain state resources to support small and medium-sized enterprises locally. It is worth noting that this will also allow to some extent to increase the efficiency and quality of the support provided [2].

It follows from this that the most important task of the state authorities is not so much direct support of small and medium-sized businesses, which, of course, is necessary, but the creation of conditions for municipalities that support small and medium-sized enterprises.

Small and medium-sized enterprises are a very important part of the economy of almost all countries, including industrially developed ones. Naturally, the development of small enterprises in different countries has its own characteristics, arising from historical traditions, as well as the established role and place of small enterprises in the country's economy [1]. And, as a rule, it depends on the achieved level of economic development, as well as on the goals facing the sphere of small and medium entrepreneurship in the new socio-economic conditions.

The current pace of economic development determines the need to build up economic potential, the transition to an innovative path of economic development. A significant role in these processes is given to entrepreneurship, as the most important tool for implementing innovations in business, a factor that allows solving both economic and social problems, including contributing to the formation of a competitive environment, saturating the market with goods and services, providing employment, increasing tax revenues to budgets at all levels [3]. At present, in the conditions of an economic crisis, the role of small and medium entrepreneurship for the economy is becoming even more significant, since small

entrepreneurship is the most mobile market entity, capable of quickly responding to government actions. Thus, when pursuing a policy to bring the Uzbek economy out of the economic crisis, significant attention should be paid to measures to support small and medium-sized businesses. Small and medium-sized businesses are not only a source of livelihood, but also a means of revealing the creative and intellectual potential of people [4].

Small and medium-sized businesses also have a number of advantages. As Dudin M.N., senior lecturer of the Management Department of the Academy of Entrepreneurship, notes: "This is high flexibility and efficiency in decision-making, receptivity to innovations, quick adaptation to external influences, fast turnover of funds, a high level of specialization of production and labor." Of course, it is difficult to disagree with this, because, as reported on the website of the school for young entrepreneurs, small and medium-sized businesses have the following advantages [5]:

1. Creating your own enterprise will allow you to gain independence and autonomy, you will become a boss, no one will be able to fire you.
2. You will be able to pay your own salary, and all the profits of your company will be in your hands.
3. Of course, you will feel proud, being at the helm of your business liner. Your own business will help you fully reveal your own creative potential.

There are also many reasons why it is profitable to create a small or medium-sized business. For example, in Brussels there are many small chocolate studios that are open specifically for gourmets. They produce handmade chocolate with a huge number of different fillings, for example, you can try chocolate covered with edible gold. Such chocolate will not be in demand if it is put into mass production. First of all, because of the specific taste, and secondly, because of the high price.

As can be seen from the above, there are both economic advantages of small and medium-sized businesses and advantages from the entrepreneur's side. But in addition to the advantages, there are also negative aspects, such as risks, an incomplete and insufficiently developed legal framework, as well as imperfect methods of enterprise management. But one cannot help but note the fact that, as reported on the website for lending to small and medium-sized businesses: "Some disadvantages of small and medium-sized businesses can sometimes become its advantages. For example, many consider the main disadvantage of a small enterprise to be a small staff of employees, which, on the one hand, does not allow solving large commercial problems, and, on the other hand, allows you to quickly adapt to any changes in the market situation."

Let's start with the fact that first of all, systemic proposals should be developed to improve the conditions for doing business in Uzbekistan, and not just protect the interests of individual entrepreneurs. It is necessary to analyze the current system of state support for small and medium-sized businesses in the country and in its individual regions, which has been developed for a long time, since life is changing and what was relevant five years ago no longer works and requires many improvements and revision of some parts of the state support system. It is also possible to create an expert council in each subject of Uzbekistan, which will

include entrepreneurs and public figures who could be engaged in the preparation of expert opinions and help in work in the most promising areas (for example: issues of reducing administrative barriers, developing youth entrepreneurship, tariff regulation, licensing and others).

In recent years, regional authorities have been actively supporting small and medium-sized businesses. As a result, the number of small enterprises is growing, which entails the creation of new jobs and, as a consequence, an increase in the amount of tax revenues to the budget, and in turn, society expects an increase in the level of social responsibility from entrepreneurs. It is the joint efforts of business and government in this direction that will contribute to the modernization of the economy, the formation of the middle class, and the improvement of the quality of life of society as a whole. The number of people employed in this sector of the economy by 2030 should exceed half of the entire active population of the country. Of course, we can borrow a lot from other countries that have vast experience in supporting small and medium-sized businesses, such as the United States and Japan, but the problem is that borrowing is not always good. Our country needs changes and improvements that will be based on the historical prerequisites of our country. In the process of their development, small and medium-sized enterprises face a number of problems, such as: instability of state policy, administrative barriers, insecurity of property rights, imperfect legislation and many others. The theoretical aspects of state support for small businesses listed above allowed us to conclude that there are many measures to support small businesses, but not all of them are implemented at the proper level.

References:

1. Ergashev Kh.Kh. Theoretical and methodological foundations for the use of innovative technologies in the context of teaching economics. World Bulletin of Management and Law (WBML). Volume 16, 2022. -p.203. https://www.scholarexpress.net

2. Ergashev Kh.Kh. Teaching Methodology Ensuring the Coherence of Economic Sciences. Eurasian Journal of Learning and Academic Teaching. Volume 14, 2022. -p.16. https://www.scholarexpress.net

3. Bozhko V.P., Vlasov D.V., Gasparian M.S. Information technologies in economics and management: Educational-methodical complex. - M.: Ed. EAOI center. 2008. - p.120.

4. Mukhtorova E.L., Sherbekov V.D. Information technologies. T- 2007, p.256.

5. Levkovich A.O. Formation of the information services market. Publisher: "Publishing house of business and educational literature", 2005. - p. 335.

САВДО ХИЗМАТЛАРИ СТАТИСТИК РАҚАМЛАРДА: БАРҚАРОР РИВОЖЛАНИШ ВА ТЕНДЕНЦИЯЛАР

Нафиса Тошназарова – СамИСИ, таянч докторант

Аннотация: Ушбу мақолада макроиқтисодий кўрсаткичлар, сотиш хизматлари, аҳолига чакана савдо хизматлари кўрсатиш ҳажми, савдо фаолияти билан шуғулланаётган

корхоналар сони, аҳоли даромадларига оид статистик маълумотлар маълумотлар таҳлил қилинган. Савдо хизматларини ривожлантиришнинг муҳим омиллар санаб ўтилган.

Калитли сўзлар: макроиқтисодий кўрсаткичлар, савдо хизматлари, чакана товар айланмаси, улгуржи товар айланмаси, аҳолининг умумий даромади.

Abstract: This article analyzes macroeconomic indicators, sales services, the volume of retail trade services provided to the population, the number of enterprises engaged in trade activities, and statistical data on population income. Important factors for the development of trade services are listed.

Key words: macroeconomic indicators, trade services, retail turnover, wholesale turnover, total income of the population.

Аннотация: В данной статье анализируются макроэкономические показатели, услуги продаж, объём розничных услуг, оказанных населению, количество предприятий, занимающихся торговой деятельностью, статистические данные о доходах населения. Перечислены важные факторы развития торговых услуг.

Ключевые слова: макроэкономические показатели, торговые услуги, розничный товарооборот, оптовый товарооборот, совокупные доходы населения.

Ўзбекистон иқтисодиёти барқарор иқтисодий ўсиш суръатига, айрим кўрсаткичлар бўйича жадал ўсиш суръатига эга. Буни 2023 йилдаги асосий макроиқтисодий кўрсаткичлар реал ўсиш фоизларидан кўриш мумкин (1-жадвал).

1-жадвал

Ўзбекистон Республикасининг 2023 йилдаги макроиқтисодий кўрсаткичлари[35]

Кўрсаткичлар	**2023 йил**	
	Ҳажми, млрд сўмда	**Реал ўсиш, фоизда**
Ялпи ички маҳсулот	1 066 569,0	6,0
Саноат маҳсулотлари ҳажми	665 821,9	6,0
Истеъмол моллари ишлаб чиқариш	189 009,7	7,3
Қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ишлаб чиқариш	404 648,6	3,9
Асосий капиталга киритилган инвестиция	352 064,1	22,1
Қурилиш ишлари ҳажми	149 864,1	6,7
Чакана савдо айланмаси	326 160,1	9,1
Хизматлар, жами	470 286,5	13,7
Ташқи савдо айланмаси, млн долларда	62 567,4	23,9
Экспорт, млн долларда	24 426,2	23,8
Импорт, млн долларда	38 141,2	24,0
Ташқи савдо айланмаси сальдоси, млн долларда	-13 715,0	x

Бугунги кунда аҳоли фаровонлигин таъминлашда савдо хизматларининг роли ва аҳамияти ошмоқда.

[35] https://cbu.uz/upload/medialibrary/c2e/jcu9sa4tbwawr6xfqqnyn4ivpbc7s2l1/Yillik-hisobot-2024.pdf 176-бет

О.М.Пардаев “Маҳсулотларни сотиш хизмати деганда, маҳсулот(товар)нинг бир шахсдан иккинчи шахсга пул ёки бошқа шунга тенглаштирилган бойликка алмаштириш эвазига мулк эгасининг (мулкка эгалик ҳуқуқининг) ўзгаришини таъминлаш жараёнида кўрсатиладиган хизматлар билан боғлиқ муносабатлар тушунилади”[36] деб таъриф берган.

Проф. И.Иватовнинг “Савдо хизматлари – истеъмол товарлари бозорининг асосий сегменти ҳисобланади. У жисмоний ва юридик шахсларга хизмат кўрсатади. Унинг воситасида аҳоли ҳамда корхона, ташкилот ва муассасалар у ёки бу товарларга бўлган талаб-эҳтиёжларини қондиради. Бу ерда сотувчилар билан истеъмолчилар ўртасида олди-сотди муносабатлари юз беради: пул эгаси товар олса, товар эгаси пул олади. Савдо хизмати инсонлар ҳаётини яхшилашга, аҳолининг бандлигини таъминлашга, даромадларини ошириш орқали уларнинг фаровонлигини юксалтиришга қаратилганлиги билан изоҳланади. Шу сабабли аҳолининг турмуш шароити сифатини оширишда иқтисодиётнинг муҳим тармоғи ҳисобланган савдо соҳасининг аҳамияти беқиёсдир. Энг муҳими унинг тараққиёти истеъмолчиларнинг ҳам талаб ва эҳтиёжларига бевосита таъсир кўрсатади. Бундай шароит савдо корхоналарининг хизматлари сифатини тобора ошириб боришда муҳим аҳамият касб этади. Савдо хизматлари сифати, унинг моддий техника базасининг ҳолати ва инфратузилмаси таркибига боғлиқ. Республикада савдо моддий техника базасининг ҳолати ва инфратузилмасини янада такомиллаштириш учун етарлича салоҳият мавжуд. Ҳар бир савдо корхонасида хизматларнинг иқтисодий ҳолатини, у билан таъминланганликни ва уларнинг самарадорлигини таҳлил қилиш муҳим ижтимоий иқтисодий аҳамиятга эга. Зеро, ҳар бир савдо корхонасининг бойлиги жамият бойлигининг бир қисми сифатида унга ҳеч кимнинг бефарқ бўлишига ҳаққи йўқ. Шу туфайли, мулк шаклидан қатъий назар, савдо корхонаси иқтисодий салоҳиятини ифодаловчи кўрсаткичларнинг таҳлили савдонинг асосий қисмини ташкил қилмоғи лозим”[37] деб айтилган фикрларига тўлиқ қўшиламиз.

Савдо хизматларини тавсифлайдиган муҳим кўрсаткичлардан бири бу товар айланмаси ҳисобланади.

***Товар айланмаси** деганда, такрор сотиш мақсадида товарларни ишлаб чиқарувчилардан харид қилиб олиб, уларни истеъмолчиларга ва харидорларга сотиш ҳажми тушунилади. Товар айланмасининг иккита тури амал қилади: Улгуржи товар айланмаси ва чакана товар айланмаси.*

Улгуржи савдо айланмаси – бу товарларни (халқ истеъмол молларини) чакана савдо корхоналарига ва бошқа истеъмолчиларга кўп бўлган миқдорда сотилишини назарда тутувчи фаолият.

---

[36] Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари. Монография. – Т.: Fan va texnologiya, 2017, 284 б.

[37] https://www.researchgate.net/publication/387935596_SAVDO_HIZMATLARINI_RIVOZLANTIRISNING_MOIATI_VA_HUSUSIATLARI

Чакана савдо айланмаси - савдо соҳасида аҳолига товарларни доналаб ёки кўп бўлмаган миқдорларда нақд пулга (банк карталари орқали) сотишни назарда тутувчи фаолият.

Ўзбекистонда аҳоли даромадларининг кўпайиши, турмуш фаровонлиги ва сифатининг ошиши, аҳолининг турли-туман (ассортимент) ва сифатли товарларга бўлган эҳтиёжларининг ортиши ҳамда ҳукуматимиз томонидан тадбиркорларимизга яратилаётган шарт-шароитлар натижасида истеъмол товарларини ишлаб чиқариш ҳажмининг кўпайиши чакана савдо товар айланмаси ҳажмининг ўсишига олиб келмоқда (2-жадвал).

2-жадвал

Аҳолига чакана савдо хизматлари кўрсатиш ҳажми

Кўрсаткичлар	**Ўлчов бирилги**	**2022 йил**	**2023 йил**	**2024 йил**	**2024 йил 2022 йилга нисбатан, %**
Чакана савдо товар айнамаси	Млрд. сўм	319 288,2	326 160,1	403 400,0	126,34
Ўзбекистон аҳолиси сони	млн. киши	35 558,9	36 024,9	36 799,8	103,49
Аҳоли жон бошига чакана товар айланмаси	Минг сўм	8 979,1	9 053,7	10 962,0	122,08

Ушбу жадвал маълумотлари асосида хулоса қилиш мумкинки, чакана товар айланмасининг ўсиш суръати (126,34%) аҳолининг ўсиш суръатидан (103,49%) салмоқли устунликка эга. Бу эса ўз навбатида аҳоли жон бошига тўғри келадиган товар айланмасининг ҳам жадал суръатлар (122,08%) билан ўсишига олиб келмоқда. Бу эса сифат ўзгаришлар, хусусан аҳолининг даромадлари кескин ошаётганлиги ва натижада аҳоли фаровонлиги яхшиланаётганидан далолат беради.

Аҳоли жон бошига товар айланмасининг ошиши савдо фаолияти билан шуғулланувчи корхоналарнинг сонининг ҳам ошишига олиб келди. Статистик маълумотлар таҳлилига кўра “2025 йил 1 март ҳолатига чакана савдо соҳасида фаолият кўрсатаётган тижорат корхоналари сони 82 504 тани ташкил этиб, шундан, фаолият кўрсатаётган йирик корхоналар сони 370 тани, кичик корхона ва микрофирмалар сони 82 134 тани ташкил қилди. 2025 йилнинг январь-февраль ойида республиканинг чакана савдо товар айланмаси 57 100,1 млрд сўмни ташкил этиб, 2024 йилнинг январь-февраль ойига нисбатан 110,2 % га етди.

2025 йил 1 март ҳолатига улгуржи савдо соҳасида фаолият кўрсатаётган тижорат корхоналари сони 46 477 тани ташкил этиб, шундан, фаолият кўрсатаётган йирик корхоналар сони 393 тани, кичик корхона ва микрофирмалар сони 46 084 тани ташкил қилди.

2025 йил 1 март ҳолатига умумий овқатланиш соҳасида фаолият юритаётган тижорат корхоналари сони 23 990 тани ташкил этиб, шундан, фаолият кўрсатаётган йирик корхоналар сони 90 тани, кичик корхона ва микрофирмалар сони 23 900 тани ташкил қилди” [38]. Ушбу маълумотларни жадвал шаклида расмийлаштирамиз (3-жадвал).

3-жадвал

2025 йил 1 март ҳолатида республикасида савдо фаолияти билан шуғулланаётган корхоналар сони

Савдо фаолияти	**Жами сони**	**Шу жумладан**	
		Йирик корхоналар	**Кичик корхоналар ва микрофирмалар**
Чакана савдо соҳаси	82 504	370	82 134
Улгуржи савдо соҳаси	46 477	393	46 084
Умумий овқатланиш соҳаси	23 990	90	23 900

Товар айланмасининг кескин ошишида аҳоли даромадларининг кўпайиши энг асосий омил бўлиб ҳисобланади. Ўзбекистон Республикаси Марказий банки 2023 йиллик ҳисоботи бўйича “Хусусан, 2023 йилда аҳоли умумий даромадлари 2022 йилга нисбатан реал ҳисобда 4,6 фоизга ошиб, 728,8 трлн сўмни ташкил этди. Ушбу ўсиш асосан давлат сектори ва иқтисодиёт тармоқларида ўртача реал иш ҳақи миқдорининг 6,6 фоизга, ижтимоий трансфертлар ҳамда меҳнат фаолиятидан олинган даромадларнинг мос равишда 1,2 баробарга ошиши ҳисобига шаклланди. Аҳоли даромадлари таркибида меҳнат фаолиятидан олинган даромадлар энг юқори, 64 фоиз улушга эга бўлиб, ушбу даромадларнинг 54 фоизини ўзини ўзи банд қилишдан олинган даромадлар ташкил этган. Шунингдек, мол-мулкдан олинган даромадлар 2022 йилга нисбатан 40 фоизга, шахсий истеъмол учун ўзида ишлаб чиқарилган хизматлардан олинган даромадлар 18,5 фоизга ошган”[39]лиги эътироф этилди.

Статистик маълумотлар таҳлили шуни кўрсатадики, мамлакатимизда савдо хизматлари ҳажми ўсмоқда. Бунинг асосий омили сифатида аҳоли даромадларининг мунтазам ошиши эканлигини кўришимиз мумкин. Унинг сифат жиҳатини таҳлил қилиш мақсадида аҳоли жон бошига товар айланмаси ҳажмини ривожланган мамлакатлардаги ушбу кўрсаткичлар билан солиштириш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бундан ташқари товар айланмасининг таркибини ҳам таҳлил қилиш керак. Аҳоли учун энг зарур бўлган истеъмол моллари сотилиши аҳоли жон бошига қанча бўлаётганлигини ўрганиш керак. Бу кўрсаткич меъёрлар билан ҳамда ривожланган мамлакатлардаги тааллуқли кўрсаткичлар билан солиштирилиши зарур хулосаларни чиқаришга асос бўлади. Савдо

[38] https://stat.uz/img/press-reliz-ichki-uzb_p97654.pdf

[39] https://cbu.uz/upload/medialibrary/c2e/jcu9sa4tbwawr6xfqqnyn4ivpbc7s2l1/Yillik-hisobot-2024.pdf

хизматларини янада ривожлантириш учун уни дунё стандартларига даражасига олиб чиқилиши керак. Савдо дўконлари инсонлар ҳаёти учун зарур бўлган барча товарлар билан тўлдирилиши керак. Савдо дўконлари, супермаркетлар ўртасида соғлом рақобат юзага келиши керак. Савдо хизмати нафақат Ўзбекистон фуқароларига балки харижий фуқоралар ҳамда туристлар учун манзур бўлиши керак. Улар ўзларининг мамлакатларида йўқ бўлган товарларни шу ерда сотиб олиш, буюртма бериш имкониятига эга бўлиш керак. Чет эллик фуқоралар Ўзбекистонга келмасдан интенет орқали савдо қилиш ҳамда уларнинг мамлакатларига етказиб бериш борасида хизматларни йўлга қўйилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. И.Иватов. Савдо хизматларини ривожлантиришнинг моҳияти ва хусусиятлари //Иқтисодий тараққиёт ва таҳлил журнали. 2024 йил 12-сон. 307-3012-б

2. Пардаев О.М. Маҳсулотларни сақлаб сотиш хизматлари самарадорлигини оширишнинг ташкилий-иқтисодий механизмлари. Монография. – Т.: Fan va texnologiya, 2017, 284 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг 2023 йил йиллик ҳисоботи // https://cbu.uz/upload/medialibrary/c2e/jcu9sa4tbwawr6xfqqnyn4ivpbc7s2l1/Yillik-hisobot-2024.pdf

4. https://stat.uz/img/press-reliz-ichki-uzb_p97654.pdf

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.
Махмудов Суннатжон Абдужаббор Угли
2-й курс, направление подготовки: 38.04.02 «Менеджмент»
Профиль: «Бизнес и менеджмент» (квалификация «магистр»)
Группа 14.7-2333
Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ)

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные модели управления качеством, используемые в сфере общественного питания. Даны рекомендации по внедрения этих моделей, что позволит не только улучшить качество продуктов и обслуживания, но и повысить конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова и словосочетания: общественное питание, управление, качество, модели управления качеством, модель «Система менеджмента безопасности пищевых продуктов», модель Total Quality Management, модель ISO 9001, модель Six Sigma, модель «Кайдзен».

Annotatsiya. Ushbu maqolada umumiy ovqatlanish sanoatida qo'llaniladigan sifat menejmentining asosiy modellari muhokama qilinadi. Mahsulot va xizmatlar sifatini oshirish bilan birga, korxonaning raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiluvchi ushbu modellarni amalga oshirish bo‘yicha tavsiyalar berilgan.

Tayanch so'z va iboralar: umumiy ovqatlanish, menejment, sifat, sifat menejmenti modellari, Oziq-ovqat xavfsizligini boshqarish tizimi modeli, Umumiy sifat menejmenti modeli, ISO 9001 modeli, Olti Sigma modeli, Kayzen modeli.

Abstract. This article examines the main quality management models used in the catering industry. Recommendations are given for the implementation of these models, which will not only improve the quality of products and services, but also increase the competitiveness of the enterprise.

Key words and phrases: public catering, management, quality, quality management models, Food Safety Management System model, Total Quality Management model, ISO 9001 model, Six Sigma model, Kaizen model.

В сфере общественного питания управление качеством играет ключевую роль в обеспечении конкурентоспособности и удовлетворенности клиентов. Для этого применяются различные модели управления качеством, каждая из которых ориентирована на разные аспекты и принципы работы предприятия. Основными моделями управления качеством, которые целесообразно использовать в предприятиях общественного питания: модель Total Quality Management (TQM) – Тотальное управление качеством; модель ISO 9001; модель Six Sigma; модель «Кайдзен» (Kaizen); модель EFQM (European Foundation for Quality Management); модель Lean (Бережливое производство); модель «Система менеджмента безопасности пищевых продуктов» (HACCP).

Модель Total Quality Management (TQM) – Тотальное управление качеством. TQM представляет собой всеобъемлющий подход к управлению качеством, в котором принимают участие все сотрудники предприятия на всех уровнях, начиная от руководства и заканчивая рабочими. Главные принципы TQM:

- ориентированность на клиента — удовлетворение потребностей и ожиданий клиентов;
- участие всех сотрудников — вовлеченность каждого работника предприятия в процессы улучшения качества;
- постоянное совершенствование — непрерывный процесс улучшения всех аспектов работы, включая процессы, услуги, технологии;
- объективные данные для принятия решений — использование статистики и анализа данных для выявления проблем и принятия решений.

На предприятиях общественного питания TQM охватывает все процессы, начиная от закупки продуктов и их хранения до обслуживания клиентов. Включает регулярные тренировки персонала, работу с отзывами и постоянное улучшение процессов.

Модель ISO 9001. ISO 9001 — это международный стандарт для системы менеджмента качества, который широко используется на предприятиях общественного питания. Он включает в себя:

– планирование качества — разработка процедур и стандартов для обеспечения качества на всех этапах (поставки, приготовление, обслуживание);

– контроль качества — мониторинг и проверка соответствия этим стандартам.

ISO 9001 помогает предприятиям общественного питания стандартизировать процессы, повысить качество и безопасность предоставляемых услуг и продуктов.

Модель Six Sigma. Модель Six Sigma фокусируется на снижении вариативности процессов с целью повышения их стабильности и качества.

Основные принципы:

– статистический контроль качества — анализ данных для выявления отклонений и улучшения процессов;

– определение критических точек — выявление и устранение проблемных мест в процессах;

– метод DMAIC (Define, Measure, Analyze, Improve, Control) — стандартный метод для улучшения существующих процессов, который включает в себя определение проблем, измерение и анализ текущего состояния, улучшение процессов и контроль изменений.

Для предприятий общественного питания это может быть полезно, например, для улучшения времени обслуживания, стабильности качества блюд и минимизации ошибок в процессе приготовления.

Модель «Кайдзен» (Kaizen). Кайдзен — это японская модель управления качеством, ориентированная на непрерывные небольшие улучшения. Основные принципы:

– постоянное улучшение — постоянные, но постепенные улучшения всех процессов;

– вовлеченность персонала — идеи по улучшению должны исходить от сотрудников на всех уровнях;

– целостный подход — улучшение всех аспектов работы предприятия, от приготовления пищи до взаимодействия с клиентами.

Для предприятий общественного питания это модель идеально подходит для непрерывного улучшения качества услуг, изменения меню, повышения эффективности работы и совершенствования обслуживания.

Модель EFQM (European Foundation for Quality Management). Модель EFQM представляет собой систему оценки и улучшения качества на основе 9 критериев: лидерство, стратегия, люди, процессы, результаты, обучение, инновации и улучшения, общественная ответственность, результаты для клиентов, результаты для персонала.

Эта модель помогает предприятиям общественного питания выстроить структуру для улучшения всех аспектов их работы, от стратегического управления до ежедневных процессов. EFQM часто используется для комплексной оценки качества и устойчивости бизнеса.

Модель «Система менеджмента безопасности пищевых продуктов» (HACCP). HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) — это модель,

ориентированная на обеспечение безопасности продуктов питания. Она включает:

–анализ опасностей на каждом этапе производства (от поставок сырья до готовых блюд);

–контроль критических точек — установление и мониторинг контрольных точек (температуры, времени приготовления и хранения), чтобы предотвратить риски для здоровья потребителей.

Это обязательная модель для большинства предприятий общественного питания, где качество пищи напрямую связано с безопасностью клиентов.

Внедрение этих моделей позволяет не только улучшить качество продуктов и обслуживания, но и повысить конкурентоспособность предприятия. Модели могут быть использованы как по отдельности, так и в сочетании, в зависимости от специфики бизнеса и потребностей клиентов.

Список использованной литературы:

1. Ефимов, В. В. Средства и методы управления качеством : учеб. пособие / В. В. Ефимов. - 3-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2016. - 225 с.: табл., граф. - Библиогр.: с. 224-225. - ISBN 978-5-406- 04496-4: 395.90 р. - Текст: непосредственный.

2. Виноградов, Л.В. Средства и методы управления качеством : учеб. пособие / Л. В. Виноградов, В. П. Семенов, В. С. Бурылов. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 220 с.: табл.; п.л. 14,0. - (Высшее образование: Бакалавриат). - Библиогр.: с. 216-217. - ISBN 978-5-16-005584-8 (в пер.): 367.10 р. - Текст: непосредственный.

3. Агарков, А. П. Управление качеством: учебник / А. П. Агарков. – 3-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2022. – 204 с. : ил.табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684370. – Библиогр.: с. 153- 156. – ISBN 978-5-394-04549-3. – Текст: электронный.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.

Аннотация. В данном тезисе рассмотрены несколько ключевых аспектов использования социальные технологии в сфере услуг. Раскрыта роль цифровизации обслуживания, использование больших данных и аналитики, а также роль краудсорсинга и вовлечение клиентов. Приведены примеры применения социальных технологий в сфере услуг.

Ключевые слова и словосочетания: социальные технологии, сфера услуг, цифровизация обслуживания, краудсорсинг, вовлечение клиентов, онлайн-обслуживание, социальные сети, мобильные приложения.

Annotatsiya. Ushbu dissertatsiya xizmat ko'rsatish sohasida ijtimoiy texnologiyalardan foydalanishning bir qancha asosiy jihatlarini o'rganadi. Xizmatni raqamlashtirish, katta ma'lumotlar va tahlillardan foydalanish, shuningdek, kraudsorsing va mijozlarni jalb qilishning roli ochib berilgan. Xizmat ko'rsatish sohasida ijtimoiy texnologiyalarni qo'llash misollari keltirilgan.

Kalit so'z va iboralar: ijtimoiy texnologiyalar, xizmat ko'rsatish sohasi, xizmatni raqamlashtirish, kraudsorsing, mijozlarni jalb qilish, onlayn xizmat, ijtimoiy tarmoqlar, mobil ilovalar.

Abstract. This thesis examines several key aspects of using social technologies in the service sector. It reveals the role of digitalization of service, the use of big data and analytics, as well as the role of crowdsourcing and customer engagement. Examples of using social technologies in the service sector are given.

Keywords and phrases: social technologies, service sector, digitalization of service, crowdsourcing, customer engagement, online service, social networks, mobile applications.

Социальные технологии в сфере услуг представляют собой методы и подходы, которые используют социальные взаимодействия и современные технологии для улучшения качества и доступности услуг, а также для эффективного управления взаимоотношениями с клиентами. Эти технологии становятся особенно актуальными в условиях цифровизации и изменяющегося потребительского поведения. Рассмотрим несколько ключевых аспектов.

Цифровизация обслуживания. Современные социальные технологии включают внедрение цифровых решений для улучшения качества обслуживания и повышения удобства для клиентов:

- **онлайн-обслуживание**: через веб-сайты, мобильные приложения и чат-боты, компании могут взаимодействовать с клиентами круглосуточно.
- **социальные сети**: использование платформ как Facebook, Instagram, Twitter, VK для общения с клиентами, обработки запросов и обратной связи.
- **мобильные приложения**: с помощью мобильных решений организации могут предоставлять клиентам удобный доступ к своим услугам, отслеживание заказов и другие функции.

Использование больших данных и аналитики. Социальные технологии позволяют собирать и анализировать огромные объемы данных о клиентах для создания персонализированных предложений и улучшения качества обслуживания.

- **анализ поведения потребителей**: на основе данных о взаимодействии с услугами, предпочтениях, покупательских привычках компании могут предлагать более релевантные продукты или услуги.
- **прогнозирование потребностей**: использование аналитики позволяет предсказывать будущие потребности клиентов, что помогает улучшить планирование и повысить удовлетворенность.

Краудсорсинг и вовлечение клиентов. В последние годы активно развиваются технологии, которые позволяют вовлекать клиентов в процесс создания услуг.

- **краудсорсинг идей**: компании используют платформы для сбора идей и предложений от клиентов для улучшения своих продуктов или услуг.
- **отзывы и рейтинги**: использование отзывов и рейтингов позволяет улучшить репутацию компании, а также помогает новым клиентам принимать решения о выборе услуги.

Роботизация и автоматизация. Социальные технологии также включают внедрение автоматизированных систем в процессе предоставления услуг:

чат-боты и виртуальные ассистенты: использование ИИ для общения с клиентами и решения стандартных запросов без участия человека.

- **автоматизация обслуживания**: применение робототехники и ИТ-систем для автоматизации рутинных процессов, таких как обработка заказов, регистрация клиентов и т.д.

Социальная ответственность и устойчивое развитие. В последние годы все больше компаний начинают внедрять социальные технологии, направленные на устойчивое развитие и корпоративную социальную ответственность:

- **экологические инициативы**: внедрение технологий для уменьшения углеродного следа и улучшения экологической ситуации.
- **социальные проекты**: использование платформ для вовлечения клиентов в социальные или благотворительные проекты, улучшение имиджа бренда через поддержку общественно полезных инициатив.

Облачные технологии и совместная работа

- социальные технологии позволяют улучшить взаимодействие не только с клиентами, но и внутри компании:
- **облачные платформы**: совместная работа с использованием облачных технологий упрощает доступ к данным и улучшает коммуникацию между сотрудниками.
- **виртуальные команды и удаленная работа**: использование технологий для организации работы на удаленке, что особенно важно в современных условиях.

Примеры применения социальных технологий в сфере услуг:

- **туризм**: онлайн-бронь, отзывы пользователей, видеообзоры.
- **медицина**: телемедицина, онлайн-консультации с врачами, автоматизация записи на прием.
- **финансовые услуги**: использование мобильных банков, криптовалют и блокчейн-технологий для безопасных транзакций.
- **торговля**: онлайн-магазины, программы лояльности, чаты с покупателями.

Таким образом, социальные технологии в сфере услуг помогают организациям повышать эффективность, улучшать клиентский опыт и создавать новые возможности для взаимодействия с клиентами.

Список использованной литературы

1. Elkington, J., & Hartigan, P. (2021). The Triple Bottom Line: Achieving Sustainable Development and Corporate Responsibility in the Digital Age. Wiley.
2. Singh, G., & Subramanian, S. (2021). Transforming Customer Experience: Insights, Innovation, and Digital Transformation in Service Industries. Springer.
3. Sharma, A., & Bansal, S. (2022). Crowdsourcing Innovation and Service Design in the Digital Age. IGI Global.

XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARDAN HUDUDLARNI IJTIMOIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHDA FOYDALANISHNI MATEMATIK MODELLASHTIRISH

Ismatov Utkir Rustamovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Oliy matematika” kafedrasi o‘qituvchisi

Annotatsiya: Ushbu maqolada xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishningning zarurati, xizmatlar sohasida matematik modellashtirishning ahamiyati va xizmatlar sohasini rivojlantirishda zamonaviy texnologiyalarning roli haqida fikr yuritilgan.

Аннотация: В статье рассматривается необходимость структурных изменений в сфере услуг, значение математического моделирования в сфере услуг, а также роль современных технологий в развитии сферы услуг.

Abstract: The article discusses the need for structural changes in the service sector, the importance of mathematical modeling in the service sector, and the role of modern technologies in the development of the service sector.

Kalit so’zlar: Xizmatlar sohasi, matematik modellashtirish, zamonaviy texnologiyalar, tarkibiy o’zgarishlar.

Ключевые слова: Сфера услуг, математическое моделирование, современные технологии, структурные изменения.

Key words: Services, mathematical modeling, modern technologies, structural changes.

Kirish. Zamonaviy iqtisodiyotda xizmatlar sohasi mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishida muhim o‘rin tutadi. Ushbu sohada tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalardan samarali foydalanish hududlarning barqaror rivojlanishini ta’minlashning asosiy omillaridan biridir. Matematik modellashtirish esa xizmatlar sohasidagi o‘zgarishlarni tahlil qilish va optimallashtirish uchun samarali vosita hisoblanadi.

Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarning zarurati. Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlar quyidagi sabablarga ko‘ra dolzarb hisoblanadi:

- Raqobatbardoshlikni oshirish zarurati;

- Hududlarning iqtisodiy salohiyatini oshirish;
- Innovatsion texnologiyalarni joriy etish;
- Mehnat bozoridagi o‘zgarishlarga moslashish.

Ushbu omillar xizmatlar sohasida chuqur tahlil va prognozlash usullarini ishlab chiqishni talab etadi.

Matematik modellashtirish va uning ahamiyati. Matematik modellashtirish xizmatlar sohasida quyidagi jihatlar bo‘yicha tahlil va prognozlash imkonini beradi:

- Xizmatlar sohasining hududiy rivojlanish tendensiyalarini aniqlash;
- Rivojlanishning optimal strategiyalarini ishlab chiqish;
- Texnologik yangiliklarning iqtisodiy ta’sirini baholash.

Matematik modellar turlari. Xizmatlar sohasidagi o‘zgarishlarni tahlil qilish uchun turli matematik modellar qo‘llaniladi:

Statistik modellar – xizmatlar sohasining o‘sish dinamikasini tahlil qilish uchun foydalaniladi.

Optimallashtirish modellar – resurslardan samarali foydalanish strategiyalarini ishlab chiqishga imkon beradi.

Differensial tenglamalar – vaqt davomida xizmatlar sohasining rivojlanishini prognoz qilish uchun ishlatiladi.

Tarmoqli modellar – hududlararo aloqalarni baholash va xizmatlar sohasini yanada rivojlantirish imkoniyatlarini aniqlash uchun qo‘llaniladi.

Hududlarni rivojlantirishda zamonaviy texnologiyalarning roli. Hududlarning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishida quyidagi zamonaviy texnologiyalar muhim rol o‘ynaydi:

Sun’iy intellekt va ma’lumotlarni qayta ishlash tizimlari – xizmatlar sohasidagi tendensiyalarni tahlil qilish va prognozlash;

Bulutli texnologiyalar – xizmat ko‘rsatish tizimlarining uzluksiz ishlashini ta’minlash;

Raqamli platformalar – elektron tijorat va masofaviy xizmatlarni rivojlantirish. Ushbu texnologiyalar yordamida xizmatlar sohasi yanada samarali rivojlantirilishi mumkin.

Xulosa. Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalardan foydalanish hududlarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishda muhim rol o‘ynaydi. Matematik modellashtirish esa ushbu jarayonlarni chuqur tahlil qilish, optimallashtirish va samaradorligini oshirish imkonini beradi. Shu bois, xizmatlar sohasida matematik modellar asosida ilmiy yondashuvlarni keng joriy etish va zamonaviy texnologiyalarni faol qo‘llash dolzarb vazifa hisoblanadi. Yangi texnologiyalar xizmatlar sifatini yaxshilaydi, xizmatlarni global miqyosda taqdim etishni imkoniyatini yaratadi. Zamonaviy texnologiyalarining ijtimoiy-iqtisodiy ta’siri ham katta. Zamonaviy texnologiyalar xizmatlari orqali jamiyatda iqtisodiy tengsizliklarni kamaytirish, ta’lim va salomatlik sohalarida yaxshilanishlar yaratish imkoniyatlari paydo bo‘ladi. Biroq, zamonaviy texnologiyalarining ta’siri har bir hududda turlicha bo‘lishi mumkin. Raqamli bo‘linma (digital divide) kabi muammolarni hal qilish uchun axborot

texnologiyalari va xizmatlar sohasida ijtimoiy adolatni ta'minlash zarurligi ta'kidlanadi. Axborot texnologiyalari orqali yangi bozorlar va xizmat turlari paydo bo‘ladi. Internet va raqamli platformalar yangi iqtisodiy imkoniyatlarni ochadi, ularning yordamida xizmatlar global miqyosda taqdim etilishi mumkin. Bu, shuningdek, kichik va o‘rta bizneslar uchun yangi imkoniyatlar yaratadi.

ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. **Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014).** *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
2. **Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2014).** *How Smart, Connected Products Are Transforming Competition*. Harvard Business Review.
3. **Baily, M. N., & Gersbach, H. (2017).** *The Economics of Service Sectors*. Brookings Institution Press.
4. **Mokyr, J. (2016).** *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton University Press.
5. **Sussman, J., & Rasmusen, E. (2004).** *The Economic Impact of Information Technology and Services.* Springer.
6. **Friedman, M. (1953).** *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.

XIZMATLAR SOHASIDA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANIB, HUDUDLARNI IJTIMOIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHNING SODDA MATEMATIK MODELI

Ismatov Utkir Rustamovich

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,

“Oliy matematika” kafedrasi o‘qituvchisi

Annotatsiya: Ushbu maqolada zamonaviy texnologiyalardan foydalanib, xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning sodda matematik modellaridan biri ko’rib chiqilgan.

Аннотация: В статье рассматривается одна из простейших математических моделей реализации структурных изменений в сфере услуг с использованием современных технологий.

Abstract: The article examines one of the simplest mathematical models for implementing structural changes in the service sector using modern technologies.

Kalit so’zlar: Xizmatlar sohasi, matematik modellashtirish, zamonaviy texnologiyalar, tarkibiy o’zgarishlar, iqtisodiy faollik aholi daromadlari.

Ключевые слова: Сфера услуг, математическое моделирование, современные технологии, структурные изменения, экономическая активность, доходы населения.

Key words: Services sector, mathematical modeling, modern technologies, structural changes, economic activity, population income.

Kirish. Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalardan hududlarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishda foydalanishni matematik modellashuvi mavzusida soddaroq matematik modelni taklif qilish mumkin. Bu model texnologiyalar va xizmatlar sohasidagi o‘zgarishlarning hududlar iqtisodiyotiga ta'sirini o‘lchash uchun ishlatiladi. Keling, modelni soddaroq va tushunarli tarzda quraylik.

Modelning asosiy tarkibi:

1. **Tarkibiy o‘zgarishlar** — bu xizmatlar sohasidagi texnologik yangiliklar va xizmatlar sifatining yaxshilanishi.
2. **Hududning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishi** — bu hududdagi iqtisodiy o‘sish, ish o‘rinlarining ko‘payishi, aholi daromadlarining oshishi va boshqa ko‘rsatkichlar.
3. **Matematik model** — xizmatlar sohasidagi texnologiyalar va xizmatlar sifatini rivojlanishining iqtisodiyotga ta’sirini hisoblash uchun qo’llaniladigan matematik ifoda.

O‘zgarmaslar:

- $x(t)$ — hududdagi iqtisodiy faollik darajasi (masalan, yalpi ichki mahsulot yoki daromad).
- $y(t)$ — xizmatlar sohasidagi texnologik innovatsiyalar darajasi (masalan, raqamli texnologiyalar yoki xizmat ko‘rsatish sifatining yaxshilanishi).
- $z(t)$ — hududdagi aholi daromadi yoki ijtimoiy farovonlik darajasi.

Asosiy tenglama:

Modelni tuzishda xizmatlar sohasidagi texnologik o‘zgarishlarning hududning iqtisodiy rivojlanishiga ta'siri va uning aholi daromadlariga bo‘lgan ta'sirini hisoblashni istaymiz. Buning uchun quyidagi asosiy tenglama ishlatiladi:

$$\frac{dx(t)}{dt} = \alpha y(t) - \beta x(t)$$

Bu yerda:

- α — xizmatlar sohasidagi texnologik yangiliklarning iqtisodiy faollikka ta'siri.
- β — iqtisodiy faollikning tabiiy kamayish tezligi (masalan, resurslar chegaralangan bo‘lishi mumkin).

Yangi xizmatlar yoki texnologiyalarni joriy qilish iqtisodiy faollikni oshiradi $(\alpha y(t))$, ammo vaqt o‘tgan sari resurslar va boshqa omillar ta'siri bilan o‘sish sekinlashadi $(\beta x(t))$.

Hududda texnologik o‘zgarishlar xizmatlar sifatini yaxshilaydi, bu esa aholi daromadlariga ta'sir qiladi:

$$\frac{dz(t)}{dt} = \gamma x(t) - \delta z(t)$$

Bu yerda:

- γ — iqtisodiy faollikning aholi daromadlariga bo‘lgan ta'siri.

- δ — ijtimoiy farovonlik darajasining tabiiy kamayish tezligi (masalan, ichki va tashqi faktorlar ta'siri).

Modelning qisqacha tushuntirilishi:

- **Birinchi tenglama** $\frac{dx(t)}{dt} = \alpha y(t) - \beta x(t)$ iqtisodiy faollikning vaqt o‘tishi bilan qanday o‘zgarishini ko‘rsatadi. Bu o‘zgarishlar xizmatlar sohasidagi texnologik yangiliklarga $y(t)$ bog‘liq, shuningdek, vaqt o‘tishi bilan o‘sishning tabiiy kamayishini hisobga oladi.
- **Ikkinchi tenglama** $\frac{dz(t)}{dt} = \gamma x(t) - \delta z(t)$ aholi daromadlari yoki ijtimoiy farovonlik darajasining iqtisodiy faollik $x(t)$ va tabiiy kamayish (δ) bilan qanday o‘zgarishini ko‘rsatadi.

Modelning qo‘llanilishi:

Bu model orqali, masalan, biror hududda yangi raqamli texnologiyalarni joriy qilish orqali iqtisodiy faollik va aholi daromadlari qanday o‘zgarishini baholash mumkin. Agar $y(t)$ (texnologik yangiliklar) juda yuqori bo‘lsa, iqtisodiy faollik tez o‘sadi, bu esa ijtimoiy farovonlikni yaxshilashga olib keladi.

Xulosa: Ushbu soddaroq matematik model xizmatlar sohasidagi texnologik o‘zgarishlarning hududiy iqtisodiyotga ta'sirini tushunishga yordam beradi. Bu modelni real dunyo sharoitida yanada murakkablashtirish va qo‘shimcha omillarni kiritish mumkin, masalan, siyosiy omillar, resurslar cheklanishi yoki bozor sharoitlari.

ADABIYOTLAR RO‘YXATI

7. **Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014).** *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
8. **Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2014).** *How Smart, Connected Products Are Transforming Competition*. Harvard Business Review.
9. **Baily, M. N., & Gersbach, H. (2017).** *The Economics of Service Sectors*. Brookings Institution Press.
10. **Mokyr, J. (2016).** *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton University Press.
11. **Sussman, J., & Rasmusen, E. (2004).** *The Economic Impact of Information Technology and Services*. Springer.
12. **Friedman, M. (1953).** *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Махмуд Торешов
докторант,Каракалпакский государственный университет

учитель Караузякский агроэкономический техникум

Annotaciya: *Maqolada xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirishda tadbirkorlik salohiyatidan foydalanish imkoniyatlari tahlil qilinadi. Ushbu sohadagi tadbirkorlikning o‘ziga xos jihatlari ochib beriladi hamda uning yanada rivojlanishi bo‘yicha tavsiyalar taklif etiladi..*

Kalit so‘zlar: tadbirkorlik, tadbirkorlik faoliyati, tadbirkor, xizmat ko‘rsatish sohasi, xizmatlar, servis.

Аннатация: *В статье анализируются возможности использования предпринимательского потенциала в развитии сферы услуг. Раскрываются особенности предпринимательства в данной сфере, а также предлагаются рекомендации по его дальнейшему развитию..*

Ключевые слова: *предпринимательство, предпринимательская деятельность, предприниматель, сфера услуг, услуги, сервис.*

Annotation: *The article analyzes the possibilities of utilizing entrepreneurial potential in the development of the service sector. It highlights the specific features of entrepreneurship in this field and provides recommendations for its further development.*

Keywords: *entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneur, service sector, services, service.*

Введение. На сегодняшний день сфера услуг является одной из наиболее динамично развивающихся и перспективных отраслей экономики. Охватывая широкий круг направлений, она играет ключевую роль в современной экономической системе, способствуя созданию новых рабочих мест, обеспечению экономического роста и повышению уровня жизни населения. В отличие от традиционного производства, данный сектор ориентирован на предоставление нематериальных решений в таких сферах, как финансы, образование, медицина, информационные технологии, гостиничный бизнес, туризм и другие.

Ключевую роль в становлении данной отрасли как ведущей играет развитие предпринимательства, в частности, малого и частного бизнеса. Это обусловлено тем, что значительная часть услуг предоставляется именно субъектами малого бизнеса. Развитие этого направления в нашей стране является важным элементом социально-экономической политики, а его активное продвижение способствует укреплению конкуренции, расширению спектра услуг и повышению их качества.

В связи с этим особую значимость приобретает исследование социально-экономических аспектов предпринимательской деятельности, анализ ее специфики в сфере услуг, а также выявление ключевых факторов, сдерживающих развитие бизнеса. Научное обоснование данных вопросов позволяет определить эффективные пути повышения предпринимательского потенциала в данной отрасли.

Анализ литературы по теме. Вопросы предпринимательства, а также эффективные способы ведения бизнеса остаются актуальными и в современной экономической науке. Основные теоретические аспекты и методы исследования развития предпринимательской деятельности подробно раскрыты в трудах таких зарубежных экономистов, как А. Смит, Й. Шумпетер, Х. Гросс, Р. Бруксбенк, В. Хюбнер, Р. Хизрич, М. Питерс, А.

Хоскинг, Г. Джоунз, а также отечественных ученых — Л. Абалкина, В. Абчука, А. Бусыгина, Ю. Осипова и других.

Исследования отечественных авторов также затрагивают вопросы становления и функционирования предпринимательства в условиях развивающейся рыночной экономики. В частности, проблемы, связанные с развитием малого бизнеса и частного предпринимательства в переходный период, рассматриваются в работах таких ученых, как Абдуллаев Ё., Гуломов С., Ходиев Б.Ю., Муфтайдинов Қ.

Методология исследования. В основу данного исследования легли нормативно-правовые акты и подзаконные акты, регулирующие развитие малого бизнеса, частного предпринимательства и сферы услуг. В частности, были рассмотрены следующие документы:

- Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-60 от 28 января 2022 года *«О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы»*;
- Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-5113 от 11 мая 2021 года *«О мерах по ускоренному развитию сферы услуг»*;
- Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-3182 от 8 августа 2017 года *«О приоритетных мерах по обеспечению ускоренного социально-экономического развития регионов»*;

В ходе исследования применялись современные статистические методы сбора и обработки информации, а также использовались методы сравнительного и системного анализа, индукции, дедукции и синтеза.

Анализ и результаты. За годы независимости Узбекистан демонстрировал стремительный рост в развитии сферы услуг. Ускоренное расширение данного сектора экономики рассматривается как одно из ключевых направлений государственной стратегии развития.

В результате осуществленных комплексных реформ доля сферы услуг в ВВП страны увеличилась с 39,6% в 2019 году до 43,4% в 2024 году. Помимо этого, занятость населения в данном секторе также выросла – с 35,6% до 50,5%.

На текущем этапе социально-экономического прогресса Узбекистана сфера услуг играет решающую роль в решении таких насущных проблем, как снижение уровня безработицы и повышение уровня доходов граждан.

Одним из значительных изменений, происходящих в данной отрасли, является увеличение количества субъектов малого и частного бизнеса, а также расширение их деятельности. Это обусловлено следующими факторами:

1. Сфера услуг, с учётом объективных и субъективных условий, является благоприятной для развития малого и частного предпринимательства.
2. Развитие данного сектора в республике признано приоритетным направлением социально-экономической политики, что способствует его стремительному росту.

Благодаря данным преимуществам малый бизнес в сфере услуг обладает более высокой конкурентоспособностью по сравнению с предприятиями

материального производства. Развитие малого предпринимательства в данной отрасли является важным фактором её высокой рентабельности и устойчивого роста.

Анализ статистических данных. Статистический анализ показывает, что на 1 января 2024 года в сфере услуг Республики Узбекистан функционировало свыше 266 тысяч малых предприятий и микрофирм. Их доля среди всех организаций, работающих в этом секторе, достигла 80,5%, а среди общего числа малых предприятий и микрофирм страны – 63,8%.

Эти показатели подтверждают, что в Узбекистане сформировался сектор малой экономики, а расширение предоставления услуг субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства способствует динамичному развитию данной отрасли.

В последние годы, благодаря решениям и указам Президента Республики Узбекистан, направленным на поддержку малого бизнеса и совершенствование деловой среды, вклад малого предпринимательства в ВВП страны увеличился с 38,2% в 2005 году до 51,2% в 2024 году. В том же году малый бизнес обеспечил:

- 74,1% занятости в экономике,
- 51,4% инвестиций,
- 50,7% импорта,
- 29,0% экспорта.

Анализ этих данных демонстрирует значительную роль малого бизнеса и частного предпринимательства в формировании ключевых экономических показателей страны.

Объём услуг, произведённых субъектами малого бизнеса, вырос с 84,4 трлн сумов в 2019 году до 224,4 трлн сумов в 2024 году. Доля малого предпринимательства в общем объёме оказанных услуг составила 47,7%.

В региональном разрезе наибольший удельный вес малого бизнеса в сфере услуг зафиксирован в следующих областях:

- Ташкент – 69,4%,
- Кашкадарьинская область – 67,0%,
- Ферганская область – 66,9%,
- Наманганская область – 66,4%,
- Самаркандская область – 66,0%.

Сфера услуг представляет собой важную составляющую экономики и подчиняется её фундаментальным законам. Однако данный сектор обладает рядом специфических особенностей:

- Независимость от сырья и основных материалов.
- Разнообразие видов услуг и влияние научно-технического прогресса. В.
- Личная связь между производителем и потребителем.
- Ресурсная база, формируемая потребителями.
- Высокая скорость оборота капитала.

Выводы и предложения. Анализ процессов развития предпринимательства в сфере услуг Узбекистана и его ключевых особенностей подтверждает важность расширения малых и частных форм бизнеса в данном секторе как одного из стратегических направлений национальной экономики.

В отличие от других отраслей, малый и частный бизнес в сфере услуг требует сравнительно меньших стартовых вложений в трудовые и финансовые ресурсы. Среди его ключевых преимуществ можно выделить:

- высокую адаптивность к изменяющимся экономическим условиям,
- гибкость управленческих процессов,
- оперативное реагирование на изменения рыночной конъюнктуры,
- глубокое понимание потребительского спроса на определённые виды услуг.

С учётом данных особенностей предпринимательской деятельности в сфере услуг, важно учитывать их при разработке и реализации государственных программ поддержки бизнеса. Кроме того, развитие малого и частного предпринимательства в этом сегменте требует активного участия со стороны государства в обеспечении благоприятной деловой среды и создании эффективных механизмов стимулирования отрасли.

Foydalanilgan adabiyotlar royxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentning ―Mahallalarda tadbirkorlikni rivojlantrish aholi bandligini ta'minlash va kambag‘allikni qisqartrish bo‘yicha davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlari to‘g‘risida‖gi 2021 yil 3 dekabrdagi PF-29 son farmoni.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentning ―O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va sanoat vazirligi huzuridagi Kichik biznes va tadbirkorlikni rivojlantrish agentligi faoliyatini tashkil etish to‘g‘risida‖gi 2019 yil 13 avgustdagi PQ-4417-son qarori.

3. Abdullayev A.M., Abduraxmanov O.X., Zokirova N.K. Prognozirovanie i modelirovanie nasionalnoy ekonomiki. -T: fan va texnologiya, 2007. – 575 s.

4. Abdullayev Yo., Karimov F. Kichik biznes va tadbirkorlik. - T.: Mehnat. 2000 y.,

5. Abdusamatov, B. K., and R. M. Egamov. "Level of competitiveness of building products to increase innovative success." (2022).

6. Gulyamov S.S., Dogil L.F., Semenov D. Predprinimatelstvo i maliy biznes. - T.: TGEU, 1996. –s.19-83.,

7. Davlat statistika qo‘mitasi ma'lumotlari/ stat.uz.

СОВЕРШЕНСВОВАНИЕ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ

Эргашев Худойназар Хабибуллаевич
Кандидат экономических наук, доцент кафедры "Бухгалтерский учет и аудит в других отраслях"
Самаркандский институт экономики и сервиса
Туробов Тўлаган Отажон ўғли
Студент, Самаркандский институт экономики и сервиса

Annotatsiya: Ushbu maqolada biz O'zbekiston Respublikasi qonunchiligiga muvofiq kassadagi naqd pul mablag'larini hisobga olish xususiyatlarini ko'rib chiqamiz. Bunda biz kassa operatsiyalarini tartibga soluvchi asosiy me'yoriy-huquqiy hujjatlarni, kassa kitobini yuritish tartibini, kassa limitlarini, kassa intizomini buzganlik uchun javobgarlik kabilarni tahlil qildik. Naqd pul hisobini yuritishda raqamli texnologiyalarni joriy etish va naqd pulsiz hisob-kitoblarga o'tishga alohida e'tibor qaratgan holda o'z fikr mulohazalarimizni berib o'tdik.

Kalit so'zlar: kassa operatsiyalari, naqd pul hisobi, kassa kitobi, naqd pul limiti, kassa intizomi, buxgalteriya hisobi, raqamlashtirish, naqd pulsiz hisob-kitoblar, O'zbekiston.

Аннотация: В данной статье мы рассмотрим особенности учета денежных средств в кассе в соответствии с законодательством Республики Узбекистан. При этом были проанализированы основные нормативно-правовые документы, регламентирующие кассовые операции, порядок ведения кассовой книги, лимиты кассовых операций, ответственность за нарушение кассовой дисциплины. Мы высказали свое мнение, уделив особое внимание внедрению цифровых технологий в кассовый учет и переходу на безналичные расчеты.

Ключевые слова: кассовые операции, кассовый учет, кассовая книга, лимит кассы, кассовая дисциплина, бухгалтерский учет, цифровизация, безналичные расчеты, Узбекистан.

Abstract: In this article, we consider the features of cash accounting in accordance with the legislation of the Republic of Uzbekistan. At the same time, we analyze the main regulations governing cash transactions, the procedure for maintaining a cash book, cash limits and liability for violation of cash discipline. Particular attention was paid to the introduction of digital technologies in cash accounting and the transition to non-cash payments.

Key words: cash transactions, cash accounting, cash book, cash limit, cash discipline, accounting, digitalization, non-cash payments, Uzbekistan.

Введение. В последние годы в Республике Узбекистан произошли значительные изменения в законодательстве, регулирующем бухгалтерский учет, включая учет денежных средств в кассе. Основополагающим документом в этой сфере является Закон «О бухгалтерском учете», принятый 30 августа 1996 года и обновленный 13 апреля 2016 года (ЗРУ-404)[40]. Этот закон устанавливает основные принципы и требования к организации и

[40] https://lex.uz/docs/2931251

ведению бухгалтерского учета, а также к составлению финансовой отчетности.

Для детализации и унификации процессов бухгалтерского учета были разработаны Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ). В настоящее время в Узбекистане действует 23 стандарта, включая «Концептуальную основу для подготовки и представления финансовой отчетности»[41]. Эти стандарты определяют минимальные требования к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности.

Особое внимание уделяется кассовым операциям. Порядок их ведения регулируется «Правилами ведения кассовых операций юридическими лицами», утвержденными постановлением Правления Центрального банка и зарегистрированными Министерством юстиции 22 июня 2015 года под номером 2687[42]. Эти правила устанавливают требования к организации кассовой работы, включая порядок приема, хранения и выдачи наличных денежных средств.

Основная часть. Учет денежных средств в кассе является важным элементом бухгалтерского учета, обеспечивающим контроль за движением наличных денежных средств и их сохранность. В Республике Узбекистан данный процесс регламентируется рядом нормативных документов, включая Закон «О бухгалтерском учете»[43], Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ)[44], а также правила ведения кассовых операций, утвержденные Центральным банком.

Кассовые операции охватывают прием, хранение, выдачу и учет наличных денежных средств, которые проходят через кассу предприятия. Основными принципами учета денежных средств в кассе являются:

- Принцип документальной обоснованности – каждая операция должна быть подтверждена первичными учетными документами (кассовыми ордерами, квитанциями, кассовыми книгами).
- Принцип прозрачности и подотчетности – ведение учета денежных средств в соответствии с установленными правилами и лимитами.
- Принцип достоверности – бухгалтерский учет должен точно отражать все кассовые операции без искажений.
- Основные документы, регламентирующие учет наличных денежных средств в Узбекистане, включают:

[41] https://nsbu.uz/?page_id=21 \\ https://nsbu.uz/
[42] https://www.norma.uz/novoe_v_zakonodatelstve/izmenilsya_poryadok_vedeniya_kassovyh_operaciy
[43] https://lex.uz/docs/90764
[44] https://lex.uz/ru/nsbu

Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» (ЗРУ-404)[45]
– определяет общие требования к ведению бухгалтерского учета.
Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ)[46]
– содержат конкретные нормы учета денежных операций.
«Правила ведения кассовых операций юридическими лицами» (Постановление Центрального банка, рег. № 2687)[47] – устанавливают порядок работы с наличными средствами.

В последние годы в Узбекистане активно внедряются цифровые технологии в бухгалтерский учет, включая автоматизированные системы учета наличных денежных средств и переход к безналичным расчетам. Это способствует повышению прозрачности финансовых операций и снижению рисков, связанных с хранением и учетом наличности.

Таким образом, учет денежных средств в кассе в Узбекистане основан на строгих нормативных требованиях и играет ключевую роль в обеспечении финансовой прозрачности и дисциплины на предприятиях.

В Узбекистане учет кассовых операций ведется в соответствии с Национальными стандартами бухгалтерского учета (НСБУ) и Планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным Министерством финансов Республики Узбекистан. Основные счета учета денежных средств включают:

- Счет 5010 «Касса в национальной валюте» – учет наличных денег в кассе предприятия в сумах.
- Счет 5110 «Текущий счет в национальной валюте» – учет денежных средств на расчетном счете в банке.
- Счет 6710 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – учет расчетов с сотрудниками по заработной плате.
- Счет 6610 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – учет поступлений от покупателей.
- Счет 7310 «Подотчетные суммы» – учет средств, выданных под отчет сотрудникам.

Правильный учет кассовых операций играет ключевую роль в обеспечении финансовой дисциплины предприятия. В Узбекистане учет денежных средств в кассе ведется с использованием счетов 5010 (касса), 5110 (банковские счета), 6610 (расчеты с покупателями), 6710 (расчеты с персоналом) и 7310 (подотчетные суммы). Соблюдение кассовой

[45] https://lex.uz/docs/90764
[46] https://tax-legal.uz/nsbu/
[47] https://nrm.uz/contentf?doc=408020_pravila_vedeniya_kassovyh_operaciy_yuridicheskimi_licami_(utverjdeny_postanovleniem_pravleniya_cb_ot_16_05_2015_g_n_1217_zaregistrirovannym_myu_22_06_2015_g_n_2687)&products=3_prakticheskaya_buhgalteriya

дисциплины, документальная обоснованность операций и переход к цифровым методам учета (например, использование бухгалтерских программ 1С: Бухгалтерия) позволяют минимизировать финансовые риски и повысить прозрачность учета.

Выводы и предложения. Учет денежных средств в кассе является неотъемлемой частью бухгалтерского учета предприятий в Узбекистане. Он регулируется рядом нормативных актов, включая Закон «О бухгалтерском учете», Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ) и правила ведения кассовых операций, утвержденные Центральным банком. Основные принципы учета кассовых операций включают документальную обоснованность, прозрачность, достоверность и соблюдение кассовой дисциплины.

В результате нашего исследования по данной теме для повышения уровня цифровой безопасности в Узбекистане мы предлагаем следующие предложения:

Расширение цифровизации бухгалтерского учета:

Совершенствование нормативно-правовой базы:

Усиление контроля и ответственности за нарушение кассовой дисциплины:

Обучение бухгалтеров и внедрение современных методов учета:

Таким образом, дальнейшее совершенствование учета денежных средств в кассе в Узбекистане должно быть направлено на цифровизацию, повышение контроля и упрощение бухгалтерских процессов, что позволит снизить риски, повысить прозрачность учета и соответствовать современным требованиям финансового регулирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» (ЗРУ-404) - https://lex.uz/docs/90764
2. Национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан (НСБУ) – https://nrm.uz/products?folder=409827_nacionalnye_standarty_buhgalterskogo_ucheta_respubliki_uzbekistan&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana
3. Постановление Центрального банка Республики Узбекистан № 2687 «О правилах ведения кассовых операций юридическими лицами» – https://buxgalter.uz/doc?id=408020_pravila_vedeniya_kassovyh_operaciy_yuridicheskimi_licami_(utverjdeny_postanovleniem_pravleniya_cb_ot_16_05_2015_g_n_1217_zaregistrirovannym_myu_22_06_2015_g_n_2687)&products=1_
4. Налоговый кодекс Республики Узбекистан - https://lex.uz/ru/docs/4674893
5. Гражданский кодекс Республики Узбекистан – https://lex.uz/ru/docs/111181

6. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы бухгалтерского учета и отчетности» – https://gov.uz/ru/iiv/pages/o-zbekiston-respublikasi-prezidentining-farmonlari
7. Ахмедов Ш.М. «Бухгалтерский учет: теория и практика» – Ташкент, 2022.

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA IJARA XIZMATLARI SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO‘LLARI

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
o‘quv-metodik ta’minot bo‘limi
uslubchisi S.N.Hukumova

Annotatsiya: Maqolada raqamli iqtisodiyot sharoitida ijara xizmatlarining samaradorligini oshirish yo‘llari tahlil qilinadi. Onlayn platformalar, raqamli shartnomalar (smart kontraktlar), sun’iy intellekt (AI), IoT (Internet of Things) va raqamli marketing texnologiyalari orqali xizmatlarni avtomatlashtirish va qulaylik yaratish masalalari ko‘rib chiqiladi. Ushbu raqamli texnologiyalar orqali jarayonlar optimallashtiriladi va xizmat sifati yaxshilanadi. Shuningdek, xizmatlarning rivojlanishi va mijozlarni jalb qilish uchun yangi marketing strategiyalari taqdim etiladi.

Kalit so‘zlar: raqamli iqtisodiyot, ijara xizmatlari, onlayn platformalar, sun’iy intellekt, IoT (Internet of Things), smart kontraktlar, raqamli marketing, samaradorlik, avtomatlashtirish.

Annotation: The article analyzes ways to improve the efficiency of rental services in the context of the digital economy. It examines the automation and convenience of services through online platforms, digital contracts (smart contracts), artificial intelligence (AI), the Internet of Things (IoT), and digital marketing technologies. These digital technologies optimize processes and enhance service quality. Additionally, new marketing strategies are proposed for the development of services and customer engagement.

Keywords: digital economy, rental services, online platforms, artificial intelligence, IoT (Internet of Things), smart contracts, digital marketing, efficiency, automation.

Аннотация: В статье анализируются пути повышения эффективности арендных услуг в условиях цифровой экономики. Рассматриваются вопросы автоматизации и удобства услуг с помощью онлайн-платформ, цифровых контрактов (смарт-контрактов), искусственного интеллекта (AI), Интернета вещей (IoT) и технологий цифрового маркетинга. Эти цифровые технологии оптимизируют процессы и повышают качество обслуживания. Также предлагаются новые маркетинговые стратегии для развития услуг и привлечения клиентов.

Ключевые слова: цифровая экономика, арендные услуги, онлайн-платформы, искусственный интеллект, IoT (Internet of Things), смарт-контракты, цифровой маркетинг, эффективность, автоматизация.

Kirish

Mamlakatimiz so‘nggi yillarda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish va xizmatlar sohasini modernizatsiya qilishga katta e’tibor qaratmoqda. Xususan, 2020-2022 yillarda qabul qilingan “Raqamli O‘zbekiston – 2030” dasturi mamlakatni raqamli iqtisodiyotga o‘tkazish bo‘yicha muhim strategik rejalardan biri hisoblanadi. Shu bilan birga, 2021-yil 11-mayda O‘zbekiston Respublikasi

Prezidenti tomonidan qabul qilingan “Xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-5113-son qaror va 2022-yil 27-yanvardagi “Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-104-son qaror xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy qilishni tezlashtirishga qaratilgan muhim qarorlardir.

Raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi barcha sohalarda, jumladan xizmatlar sohasida ham yangi imkoniyatlar yaratdi. Xizmatlar sohasini raqamlashtirish orqali aholiga bir qancha qulayliklar yaratildi ayniqsa ortiqcha vaqtini tejashga qizmat qildi. Bugungi kunning dolzarb masalalaridan biri bu ijara xizmatlari hisoblanadi. Chunki mamlakatimiz aholisining 30-40 foizi ijarada iste’qomat qiladi. Ushbu aholi qatlamining ijara topishi, ijara xonadonlarining sharoitini bilish muhim hisoblanadi. Buning uchun ushbu ijara xonadonga borib o‘tganishga to‘g‘ri keladi. Bugungi iqtisodiyotni raqamlashtirish sharoitida ushbu xizmat turning raqamlashtirilishi muhim hisoblanadi. Ijara xizmatlarini rivojlantirish va samaradorligini oshirish uchun zamonaviy texnologiyalarni joriy qilish zarur bo‘lib hisoblanadi. An’anaviy jarayonlar o‘rnini raqamli platformalar egallab, vaqtni tejash va xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish imkonini beradi. Ushbu maqolada raqamli texnologiyalar yordamida ijara xizmatlarini yanada samarali rivojlantirishning usullari tahlil qilinadi.

Asosiy qism

Ijara xizmatlarini tashkil etishda sun’iy intellekt ma’lumotlarni tahlil qilish jarayoni yanada samarali, shaxsiylashtirish va optimallashtirish muhim rol o‘ynaydi. Sun’iy intellekt ijara bozorini chuqur tahlil qilish, mijozlar ehtiyojlarini tushunish va xizmat ko‘rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish imkonini beradi. Sun’iy intellekt asosida ishlaydigan tizimlar ijara mulklarini optimal tarzda baholash va tavsiyalar berishda yordam beradi. Ular turli ma’lumotlarni tahlil qilib, mijozlarga ularning ehtiyojlariga mos keladigan eng yaxshi variantlarni taklif qiladi. Masalan, mijozning qidiruv odatlari va tarixini tahlil qilgan holda, sun’iy intellekt unga mos narxdagi yoki kerakli hududdagi ijara mulklarini tavsiya etadi. Shu bilan birga, u joylashuv, narx dinamikasi, bozordagi raqobatchilar va turar joyning kelajakdagi qiymatini tahlil qilish orqali ijara xizmatlari bo‘yicha qaror qabul qilishni soddalashtiradi. Ma’lumotlarni tahlil qilish orqali bozor tendensiyalari va mijozlarning xulq-atvori haqida chuqur tushunchalar olinadi. Bu tahlillar ijara xizmatlarini taklif qiluvchi kompaniyalarga kelajakdagi talablarga moslashish, narx siyosatini o‘zgartirish va xizmat sifatini oshirishda yordam beradi. Sun’iy intellekt bu jarayonlarni real vaqt rejimida boshqarib, bozor sharoitlariga tezkor javob qaytarish imkonini beradi. Sun’iy intellekt bilan ishlaydigan chatbotlar va virtual yordamchilar mijozlarga tezkor javob berib, xizmatlarni avtomatlashtiradi. Mijozlar savollariga javob olishlari yoki muammolarini hal qilish uchun inson aralashuvisiz sun’iy intellekt yordamidan foydalanishlari mumkin. Bu, ayniqsa, katta hajmdagi mijozlar bilan ishlaydigan platformalar uchun vaqtni tejaydi va mijozlar tajribasini yaxshilaydi.

Sun’iy intellekt, shuningdek, xavf va firibgarlikni aniqlashda ham qo‘llaniladi. Sun’iy intellekt texnologiyalari turli ko‘rsatkichlarni kuzatib borib, potentsial xavflarni oldindan aniqlash va ularni bartaraf etishga yordam beradi. Shu tariqa, ijara jarayonlari xavfsizroq bo‘lib, mijozlarning ishonchi mustahkamlanadi. Umuman olganda, sun’iy intellekt va ma’lumotlarni tahlil qilish ijara xizmatlarida shaxsiylashtirilgan tavsiyalar, bozor tahlillari, xavfsizlik, avtomatlashtirilgan xizmat ko‘rsatish va mijozlar tajribasini yaxshilash kabi jarayonlarni samarali boshqarish imkonini beradi.

Ijara xizmatlarini tashkil etishda **IoT (Internet of Things)** texnologiyalari jarayonni avtomatlashtirish, qulaylik va xavfsizlikni oshirishda muhim rol o‘ynaydi. IoT texnologiyalari orqali ijara mulklari va xizmatlari masofadan boshqarilishi, kuzatilishi va optimallashtirilishi mumkin. Bu texnologiya ijara jarayonlarida ko‘plab yangi imkoniyatlarni yaratadi. Birinchidan, IoT texnologiyalari ijara mulklarini avtomatlashtirishni ta’minlaydi. Masalan, aqlli uy tizimlari orqali ijaraga berilgan mulkni masofadan boshqarish mumkin: eshiklarni elektron qulflar bilan ochib-yopish, energiyani tejash uchun yoritish va isitish tizimlarini avtomatik ravishda boshqarish. Bu, ijaraga oluvchilar uchun qulaylik yaratadi, ijara beruvchilar uchun esa energiya resurslaridan samarali foydalanish imkonini beradi. IoT shuningdek, xavfsizlikni oshirishda katta rol o‘ynaydi. Aqlli xavfsizlik tizimlari – masalan, kameralar, harakat datchiklari, tutun va gaz detektorlari – ijaraga olingan mulklarni 24/7 kuzatib boradi. Bu mulk egalari va ijaraga oluvchilar uchun xavfsizlikni kafolatlaydi, muammolarni oldindan aniqlashga yordam beradi. IoT texnologiyalari mulkdagi har qanday o‘zgarishlar yoki xavfli holatlar haqida mulk egalariga darhol xabar beradi. IoT qurilmalari orqali mulkdan foydalanish statistikasi va ma'lumotlarini yig‘ish ham mumkin. Misol uchun, energiya sarfi, suv ishlatilishi yoki boshqa texnik ko‘rsatkichlar haqida real vaqt rejimida ma'lumot olish orqali ijara mulklarini yanada samarali boshqarish mumkin. Bu ma’lumotlar ijara beruvchilarga o‘z mulklaridan foydalanish samaradorligini oshirish, keraksiz xarajatlarni kamaytirish va ijaraga oluvchilarga qulayroq sharoitlar yaratish imkonini beradi. Bundan tashqari, IoT texnologiyalari ijara xizmatlarida shaxsiylashtirilgan tajriba yaratish imkonini beradi. Masalan, ijaraga oluvchilar smartfonlari orqali uyda ular uchun qulay bo‘lgan haroratni sozlashlari, yoritishni o‘zgartirishlari yoki audio-vizual tizimlarni boshqarishlari mumkin. Bu texnologiya, ayniqsa, yuqori darajadagi qulaylik talab qiladigan mijozlar uchun jozibador hisoblanadi.

Ijara xizmatlarini tashkil etishda raqamli marketing va reklama muhim ahamiyatga ega, chunki ular mijozlarni jalb qilish, brendni tanitish va raqobatbardoshligini oshirishda katta rol o‘ynaydi. Raqamli marketing strategiyalari, xususan, maqsadli auditoriyani aniqlash, ularning qiziqishlari va ehtiyojlariga mos keladigan kontent yaratish imkonini beradi. Reklama kampaniyalari ijaraga beriladigan mulklarni yoki xizmatlarni tezda keng auditoriyaga taqdim etadi. Masalan, ijtimoiy tarmoqlar va qidiruv tizimlarida reklama berish orqali, potentsial mijozlar o‘z qiziqishlari bo‘yicha aniqlanib, ularni

to‘g‘ridan-to‘g‘ri maqsadli reklamalar bilan jalb qilish mumkin. Bu esa ijaraga beruvchilar uchun foydali va samarali natijalar beradi.

Kontent marketingi orqali ijara xizmatlari haqidagi foydali va qiziqarli ma’lumotlarni tarqatish mumkin. Bloglar, videolar yoki infografikalar yaratish orqali mijozlarga ijara bozoridagi yangiliklar, maslahatlar yoki tavsiyalar taqdim etish, brendning ishonchli manba sifatida tanilishiga yordam beradi. Bu esa mijozlar o‘rtasida brendga bo‘lgan ishonchni oshiradi.

SEO (qidiruv optimizatsiyasi) orqali ijara xizmatlarini taklif qiluvchi veb-saytlarning ko‘rinishi oshiriladi. To‘g‘ri kalit so‘zlarni tanlash va saytni optimallashtirish orqali potentsial mijozlar qidiruv tizimlarida yuqori o‘rinlarni egallashlari mumkin, bu esa organik trafikni oshirishga yordam beradi. Shuningdek, email marketing ijara xizmatlari uchun muhim vosita hisoblanadi. Mijozlarga yangiliklar, aksiyalar yoki maxsus takliflar haqida ma’lumot berish orqali ularning qiziqishini saqlab qolish va qayta jalb qilish imkoniyatini beradi.

Onlayn platformalar va ilovalar. Ijara xizmatlari bozorida onlayn platformalar va mobil ilovalar muhim o‘rin tutmoqda.. Ular jarayonni soddalashtiradi va barcha ishtirokchilar uchun qulayroq qiladi. Buning asosiy afzalliklaridan biri qulaylik va tezkorlikdir. Endi mijozlar uydan chiqmasdan turib, internet orqali uy-joy yoki avtomobil kabi ijaraga olinadigan narsalarni topishi, narxlarni taqqoslashi va buyurtma berishi mumkin. Bunda vaqt va mablag‘ni tejash imkoniyati ham mavjud. Bundan tashqari, onlayn platformalar ko‘proq mijozlarni jalb qilishga yordam beradi. Bu turli xil ijaraga oluvchilar va beruvchilarni birlashtirib, ularga ko‘plab tanlov imkoniyatlarini yaratadi. Masalan, talabalar, sayyohlar yoki vaqtincha yashash joyiga muhtoj bo‘lgan odamlar o‘z ehtiyojlariga mos keladigan uy yoki boshqa mulklarni topishlari mumkin.

Yana bir muhim jihat – sharh va reyting tizimidir. Foydalanuvchilar o‘z tajribalari asosida xizmatlar haqida mulohazalar qoldirishlari mumkin. Bu kelajakdagi mijozlar uchun ishonchli ma’lumot bo‘lib xizmat qiladi, ijara beruvchilar esa xizmatlarini yaxshilash imkoniyatiga ega bo‘ladilar. Onlayn platformalar, shuningdek, ijara jarayonini osonlashtirish uchun qidiruv va filtr funksiyalariga ega. Misol uchun, mijozlar joylashuv, narx, muddat va boshqa mezonlarga asoslangan filtrlar orqali o‘zlariga mos keladigan ijarani tez topishlari mumkin. Shu bilan birga, xavfsizlik masalasi ham katta e’tiborga olinadi. Ko‘plab platformalar mijozlarning shaxsiy ma’lumotlarini himoya qilish, shuningdek, ularni tekshirish jarayonlarini amalga oshiradi.

Ijara shartlari va hujjatlarni elektron tarzda rasmiylashtirish imkoniyati ham onlayn platformalarning yana bir afzalligi hisoblanadi. Bu usul qog‘oz bilan bog‘liq ishlarni kamaytirib, jarayonni yanada tezlashtiradi. Misol sifatida, turar joy ijarasi bo‘yicha mashhur bo‘lgan **Airbnb** (2008 yilda AQSh), avtomobil ijarasi bo‘yicha **Turo** (AQSh 2010 yilda “RelayRides” nomi bilan ish boshlagan va 2015 yildan

boshlab “Turo”), hamda ko‘p qirrali xizmatlarni taqdim etuvchi **Booking.com** (1996 yilda Gollandiyaning Amsterdam shahri) kabi platformalarni keltirish mumkin.

Raqamli shartnomalar va smart kontraktlar. Ijara xizmatlarini tashkil etishda raqamli shartnomalar va smart kontraktlar katta ahamiyatga ega, chunki ular jarayonni avtomatlashtiradi va ishonchlilikni oshiradi. **Raqamli shartnomalar** an’anaviy qog‘oz shaklidagi shartnomalarga nisbatan tezroq va qulayroq bo‘lib, ular elektron shaklda tuziladi va imzolanadi. Bu, birinchidan, jarayonni soddalashtiradi, ikkinchidan esa xavfsizlikni ta’minlaydi, chunki shartnomalar elektron imzolar orqali himoyalanadi. Barcha ma’lumotlar onlayn platformalarda saqlanishi tufayli, shartnomalar har doim mavjud bo‘lib, kuzatish va boshqarish osonlashadi.

To‘lov tizimlari ham bu jarayonda muhim o‘rin tutadi. Onlayn platformalar ko‘pincha integratsiyalangan to‘lov tizimlariga ega bo‘lib, mijozlarga ijarani internet orqali to‘lash imkonini beradi. Bu esa naqd pul bilan bog‘liq noqulayliklarni yo‘q qiladi va xavfsiz hamda tezkor to‘lov imkoniyatini taqdim etadi.

Smart kontraktlar esa raqamli shartnomalardan bir qadam oldinga o‘tib, blockchain texnologiyasi asosida tuziladi va barcha shartlar bajarilganda avtomatik ravishda ishga tushadi. Masalan, ijaraga berilgan mulk uchun to‘lovni o‘z vaqtida amalga oshirish yoki ijara muddati tugagach, mulkni egasiga qaytarish kabi jarayonlarni avtomatlashtiradi. Smart kontraktlar inson aralashuvisiz amalga oshirilgani sababli, xatoliklar xavfi kamayadi, barcha kelishuvlar blockchain tizimida saqlanadi, bu esa ularni shaffof va o‘zgartirib bo‘lmaydigan qiladi. Bu jarayon vositachilarga bo‘lgan ehtiyojni sezilarli darajada kamaytiradi, chunki smart kontraktlar o‘zlari mustaqil ravishda ijara shartlarini bajaradi. Shuningdek, to‘lovlarni avtomatlashtirish orqali tomonlar o‘rtasidagi ishonch yanada mustahkamlanadi. Raqamli shartnomalar va smart kontraktlar ijara xizmatlarini yanada samarali, xavfsiz va tezkor qilish uchun zamonaviy texnologiyalardan foydalanishni ta’minlaydi.

Xulosa va Takliflar

Raqamli iqtisodiyot sharoitida ijara xizmatlarining samaradorligini oshirish uchun zamonaviy texnologiyalarni keng joriy qilish muhimdir. Onlayn platformalar va raqamli shartnomalar jarayonlarni tezlashtiradi va xavfsizlikni oshiradi. Sun’iy intellekt va IoT texnologiyalari mijozlarga shaxsiylashtirilgan xizmatlarni taklif qilish hamda texnik xizmat ko‘rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish imkonini beradi. Shu bilan birga, raqamli marketing mijozlar oqimini oshirish va xizmatlarning kengayishi uchun muhim vositadir.

Yuqoridagi fikir va mulohazalardan kelib chiqib quyidagicha takliflarni kiritish mumkin:

- Ijara xizmatlari ko‘rsatuvchi kompaniyalar raqamli platformalar va ilovalarni joriy qilishga e’tibor qaratishi lozim.

• Smart kontraktlar va blockchain texnologiyalaridan foydalanish xavfsizlik va ishonchlilikni oshiradi.

• AI va IoT texnologiyalaridan foydalanish mijozlarga yanada samarali xizmat ko‘rsatish imkonini beradi.

• Raqamli marketing strategiyalarini kuchaytirish orqali mijozlarni jalb qilish va xizmatlar bozorida raqobatbardosh bo‘lish imkoniyatlari oshirilishi zarur.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti. (2020). “Raqamli O‘zbekiston – 2030” dasturi.
2. O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi. “Elektron shartnomalar to‘g‘risida” qonun loyihasi.
3. O‘zbekiston Respublikasi Qonunchilik palatasi. “Elektron tijorat to‘g‘risida” qonun.
4. Xudoyberdiyeva, D. (2021). Raqamli marketing va ijtimoiy tarmoqlar: O‘zbekistondagi tendentsiyalar. Journal of Digital Economy.
5. Tashkent State University of Economics. (2022). Raqamli iqtisodiyot: nazariy va amaliy jihatlari.
6. Mirzayev, D. (2023). Sun’iy intellekt va IoT: iqtisodiyotga ta’siri. Journal of Innovations in Technology.
7. https://www.president.uz
8. https://www.lex.uz
9. https://www.parliament.gov.uz

Xizmat ko’rsatish va sanoat korxonalarini rivojlantirishning xududiy siyosati.

Erdonov Muhammadamin Erdon o‘g‘li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Annotatsiya: Mintaqaning sanoat salohiyati mintaqaviy raqobatbardoshlikni shakllantirishning asosi hisoblanadi. Mamlakatimiz hududlar aro sanoat salohiyatini o'rganishning dolzarbligi, milliy iqtisodiyotning yaxlit tizim sifatida har qanday ma'muriy - xo'jalik sub'ektining o'ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqish kerakligini anglatadi. Asosiy maqsad - hududlararo munosabatlarni aniqlash, buning oqibatida sanoat kompleksi va umuman davlatning ishlab chiqarishning optimal nisbatlarini shakllantirish va bu davlat sanoat siyosatining ifodasidir. Maqolada sanoat korxonalarini rivojlantirishning xududiy siyosatini takomillashtirish buyicha tavsiyalar berilgan.

Kalit so’zlar: Sanoat salohiyati, bozor infratuzilma, transport infratuzilmasi, kooperatsiya, rentabellik.

Аннотация: Промышленный потенциал региона является основой формирования региональной конкурентоспособности. Актуальность изучения межрегионального промышленного потенциала нашей страны означает, что национальная экономика как целостная система должна основываться на специфике любого административно-

хозяйственного субъекта. Основная цель - определение межрегиональных связей, в результате которых формируются оптимальные соотношения производства в промышленном комплексе и государстве в целом, и это является выражением промышленной политики государства. В статье даны рекомендации по совершенствованию региональной политики развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: Промышленный потенциал, рыночная инфраструктура, транспортная инфраструктура, кооперация, рентабельность.

Annotation: The industrial potential of the region is the basis for the formation of regional competitiveness. The urgency of studying the interregional industrial potential of our country means that the national economy as a whole system must be based on the specifics of any administrative and economic entity. The main goal is to define interregional relations, resulting in the formation of optimal ratios of production in the industrial complex and the state as a whole, and this is an expression of the state's industrial policy. The article provides recommendations for improving the regional policy for the development of industrial enterprises.

Keywords: Industrial potential, market infrastructure, transport infrastructure, cooperation, profitability.

Hozirgi vaziyatga asosan asosiy vositalarning texnologik holati pastligi, ilmiy -tadqiqot ishlanmalarini bajaruvchi korxonalarning kamligi, malakali ishchilar sonining kamligi va ko'plab sanoat korxonalarining salbiy moliyaviy natijalari sabab bo'ladi. Maqolaning xulosasiga ko'ra, mintaqaning sanoat salohiyatini rivojlantirishga to'sqinlik qilayotgan muammolarni hal qilish uchun zamonaviy iqtisodiy sharoitga mos keladigan muvozanatli sanoat siyosatini shakllantirish zarur.Ta'kidlash joizki, sanoat salohiyatini mintaqaviy darajada o'rganish keng tarqalmagan. Biroq, mintaqaning sanoat salohiyatini rivojlantirish muammosi ko'rib chiqilgan bir qator asarlarni ajratib ko'rsatish mumkin.

Bu borada Bakanach O.V. va Gaus K.V. Mintaqaning sanoat salohiyati deganda, hududiy korxonalarning raqobatbardosh mahsulotlar yaratish va ishlab chiqarish, ularni bozorda ilgari surish, foydali sotish va xizmat ko'rsatish darajasini ta'minlash qobiliyati tushuniladi[48]. Mualliflarning ta'kidlashicha, sanoat salohiyatini rivojlantirishning eng muhim yo'nalishi - uni yangilash, texnologik modernizatsiya qilish, texnologik jihatdan eng ilg'or bo'lgan tarmoqlarni jadal rivojlantirish. Mintaqaviy iqtisodiyot uchun, ularning fikricha, mahalliy sanoatning rivojlanishi birinchi o'rinda turadi, bu ish o'rinlari yaratish, ichki talabni qondirish va hududni kompleks rivojlanishiga hissa qo'shishda muhim rol o'ynaydi.

– Bugungi o'zgaruvchan sharoitda iqtisodiyot barqarorligini ta'minlashning eng samarali yo'li bu – ichki imkoniyatlarni ishga solish, import bo'layotgan ayrim mahsulotlarni o'zimizda ishlab chiqarish va sanoatni yanada rivojlantirish. Bu milliy iqtisodiyotimizning ustuvor yo'nalishi bo'lishi kerak, – dedi Shavkat Mirziyoyev 2022 yil 11-mart kuni “Sanoat kooperatsiyasi va mahalliylashtirishni yanada kengaytirish masalalari” bo'yicha videoselektor yig'ilishida. [49]

[48] Bakanach O.V., Gaus K.V. A typology of regions of the Russian Federation by the level of development of industrial potential // Problemy sovershenstvovaniya organizatsii proizvodstva i upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami: mejvuzovskiy sbornik nauchnykh trudov. 2012.

[49] https://www.uzavtoyul.uz/uz/post/sanoat-kooperatsiyasi-va-mahalliylashtirish-milliy-iqtisodiyotning-ustuvor-yonalishi-12-03-22.html

Respublika sanoat ishlab chiqarishi hajmi tarkibida eng ko‘p ulush Toshkent shahri, Toshkent, Navoiy, Andijon va Farg‘ona viloyatlari hissasiga to‘g‘ri keldi. Eng past ulush esa Surxondaryo hamda Jizzax viloyatlarida qayd etildi. (1- rasm) Navoiy viloyatida sanoat mahsulotlari ishlab chiqarish aholi jon boshiga 34 mln 493 ming so‘mdan to‘g‘ri kelib, respublikadagi eng baland ko‘rsatkich bo‘ldi. Ushbu hajm Toshkent viloyatida kishi boshiga 12 mln 278 ming so‘mdan, Toshkent shahrida 13 mln 488 ming so‘mdan to‘g‘ri keldi. Manbada mazkur hududlarda yirik sanoat korxonalari joylashgani sababli ko‘rsatkichlar yuqori ekani keltirilgan.

Jahon tajribasi resurslar va xom ashyo bilan bog‘liq ishlab chiqarishga sarflanadigan mablag‘ yoki mehnatning kapital birligiga nisbatan rentabelligi vaqt o‘tishi bilan kamayib borishini ko‘rsatadi. Ya'ni, xom ashyo yetkazib berishga ixtisoslashgan mamlakatlarda iqtisodiy o‘sish va ishlab chiqarish hajmini ko‘payishtirish uchun, avvalo, yangi ishlab chiqarish quvvatlarini yaratishga bo‘lgan xarajatlarning oshirilishi talab etiladi. Shuningdek, xom ashyo yetkazib berishga ixtisoslashgan mamlakatlar iqtisodiyoti tashqi bozorlarga yuqori darajada bog‘liq bo‘lib, tashqi bozorlarda yuzaga kelgan aks o‘zgarishlar mamlakat iqtisodiyotini zaiflashishiga olib keladi.

Muhtaram yurtboshimizning **2020** yil **29** yanvar kuni O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisiga qilgan **murojaatnoma**sida iqtisodiy o‘sishga raqobatbardosh sanoat mahsulotlarini ishlab chiqarish zanjirlarini tashkil qilish orqali erishilishi ko‘rsatib o‘tilgan.[50] Shundan kelib chiqib, raqobatbardosh sanoat zanjirlarini yaratishda, avvalo, sanoat drayverlari bo‘lgan tarmoqlarda tashqi bozorlarda raqobatbardosh bo‘lgan tayyor mahsulotlar ishlab chiqarish hajmlarini oshirib, ularni eksport qilish orqali yangi bozorlarga kirib borishimiz lozim.

Shuni ham takidlash lozimki, hududlarda sanoat va umumiy iqtisodiy o'sishiga erishish uchun yo'llar tarmog'ini rivojlantirishga, avtomobil yo'llarini qurishga, avtomobil yo'llarini zaxiralashga va mavjud avtomobil yo'llarini me'yorda saqlashga ko'proq e'tibor qaratish lozim. Infratuzilmaning rivojlanishi materiallar, ehtiyot qismlar va tayyor mahsulotlarni sotib olish, yetkazib berish, tashish va saqlash jarayonida moddiy oqimlarni yaxshiroq va samaraliroq boshqarishga yordam beradi, xarajatlarni optimallashtiradi va ishlab chiqarish jarayonini, sotish va tegishli xizmatlarni tartibga soladi. Hududlar iqtisodiyotida sanoat korxonalarining o’rnini oshirish uchun quyidagilarni amalga oshirish maqasadga muvofiq deb hisoblaymiz:

- qishloq xo'jaligi ishlab chiqaruvchilarining, ishlab chiqarishni rivojlantirish va innovatsion rivojlanishga o'tish uchun sarmoya kiritish uchun rentabellik darajasini oshirish;

-bozor infratuzilmasini mukammallashtirish: chakana savdo tarmog'ining roli oshib borayotgani va kooperatsiya rivojlantirish;

- transport infratuzilmasini talab darajasiga olib kelish;
- moliyaviy beqarorlikka erishish;
- investitsiyalar oqimining yetarlicha oshirish;
- tabiiy va iqlim omillarining ta'sirini hisobga olish;
- sug'urtalash tizimini rivojlantirish;
- axborotni qo'llab -quvvatlash;

-malakali kadrlarni yetishtirish.

Hozirgi vaziyatga asosan asosiy vositalarning texnologik holati pastligi, ilmiy -tadqiqot ishlanmalarini bajaruvchi korxonalarning kamligi, malakali ishchilar sonining kamligi va ko'plab sanoat korxonalarining salbiy moliyaviy natijalari sabab bo'ladi. Maqolaning xulosasiga ko'ra, mintaqaning sanoat salohiyatini rivojlantirishga to'sqinlik qilayotgan muammolarni hal qilish uchun zamonaviy iqtisodiy sharoitga mos keladigan muvozanatli sanoat siyosatini shakllantirish zarur.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1.Bakanach O.V., Gaus K.V. A typology of regions of the Russian Federation by the level of development of industrial potential // Problemy sovershenstvovaniya organizatsii proizvodstva i upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami: mejvuzovskiy sbornik nauchnykh trudov. 2012.
2.https://www.uzavtoyul.uz/uz/post/sanoat-kooperatsiyasi-va-mahalliylashtirish-milliy-iqtisodiyotning-ustuvor-yonalishi-12-03-22.html

3.https://mineconomy.uz/uz/info/3865

MILLIY IQTISODIYOTNI RIVOJLANISHINI TA'MINLASHDA XIZMATLAR SOHASI VA SANOAT TARMOQLARINING SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI

Erdonov Muhammadamin Erdon o‘g‘li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Real iqtisodiyot kafedrasi mustaqil tadqiqotchisi
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Annotatsiya:Mazkur maqolada bugungi kunda raqamli iqtisodiyot sharoitida xizmat ko’rsatish korxonalari samaradorligini oshirish imkoniyatlari va yo’nalishlari haqida fikr-mulohazalar keltirilgan.

Abstract: This article presents opinions about the possibilities and directions for improving the efficiency of service enterprises in the digital economy today.

Абстракт:В данной статье представлены мнения о возможностях и направлениях повышения эффективности предприятий сферы услуг в условиях цифровой экономики сегодня.

Kalit so’zlar: xizmat, xizmat ko’rsatish, raqamli iqtisodiyot, samaradorlik.

Key words: service, service provision, digital economy, efficiency

Ключевые слова: сервис, предоставление услуг, цифровая экономика, эффективность.

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

Iqtisodiyotning transformatsiyalashuvi sharoitida xizmatlar sohasi iqtisodiy jihatdan sanoat ishlab chiqarishiga qaraganda ancha samaralidir, chunki xizmatlar sohasida boshlang‘ich faoliyatni amalga oshirish kamroq mablag‘larni talab qilib, kapitalning aylanish tezligi ancha yuqori hisoblanadi.

Hozirgi vaqtda iqtisodiyotning transformatsiyalashuvi sharoitida xizmat ko‘rsatish korxonalarini doimiy tarzda barqaror rivojlanishi hamda xizmat ko‘rsatish intensivligini ta’minlashda samaradorlikni oshirishning ijtimoiy-iqtisodiy mexanizmini takomillashtirish alohida dolzarb masala hisoblanadi.

Shunga ko‘ra, xizmat ko‘rsatish korxonalari faoliyatining samaradorligini oshirish hamda ular faoliyatining ijtimoiy-iqtisodiy mexanizmini takomillashtirishda mehnat jarayonlari intensivligi va mehnat unumdorligini oshirish, resurslardan samarali foydalanish, mehnat salohiyati samaradorligini ta’minlash, ko‘rsatilayotgan xizmatlar sifati va natijadorligini oshirish, iste’molchilarning talab va ehtiyojlarini to‘liqroq qondirish bilan bog‘liq masalalar soha rivojlanishining muhim muammolari hisoblanadi.

Dunyo miqyosida iqtisodiy rivojlanishning eng muhim qonuniyatlaridan biri, iqtisodiy o'sishning o'zaro bog'liqligi va milliy iqtisodiyotda xizmatlarning tobora ortib borayotgan roli hisoblanadi,bu xizmatlar sohasida foydalaniladigan mehnat, moddiy va moliyaviy resurslar ulushining ortishi bilan izohlanadi. Jamiyatning rivojlanishi hamda ishlab chiqarish kuchlarining o'sishi bilan xizmatlar sohasining muayyan rivojlanishi yuz beradi. Bu, xususan,sohada ish bilan bandlikning oshishi, mehnatni texnik jiozlanishining o'sishi, ilg’or texnologiyalarning joriy etilishi kuzatilmoqda. Hozirgi kunda iqtisodiyotning muhim tarmoqlaridan biri bo'lgan xizmatlar sohasining o'rni juda katta va ahgamiyatlidir. Bu ishlab chiqarishning murakkablashuvi, bozorni kunlik va shaxsiy talabdan kelib chiqqan holda tovarlar bilan to'ldirish, jamiyat hayotini yangilovchi ilmiytexnologik taraqqiyotning jadal o'sishi bilan bog’liqdir. Bularning barchasini axborot, moliyaviy, transport, sug'urta va boshqa xizmat turlarisiz amalga oshirib bo'lmaydi. Bundan tashqari, xizmatlar tovarlar savdosining ajralmas qismi hisoblanadi (ayniqsa texnik jihatdan murakkab), chunki tovarlarni sotish asosan sotish vaqtida ko’rsatilayotgan xizmatlardan va sotishdan keyingi xizmatlardan iborat rivojlanayotgan tarmoqni talab qiladi. Yangi korxona va tashkilotlarni tashkil etish, shuningdek, faoliyat

yuritayotgan korxona va tashkilotlar tomonidan innovatsion texnologiyalardan foydalanish va ko'rsatilayotgan xizmatlar ro'yxatini kengaytirish kelgusida ish o'rinlarini ko'paytirish va aholi farovonligini oshirishga yordam beradi.

Baholash o‘rniga xizmat ko‘rsatish korxonasida auditorlik tekshiruvidan foydalanish mutlaqo noto‘g‘ri qadam hisoblanadi. Shuning uchun auditorlik tekshiruvi baholash o‘rniga emas, balki baholash bilan birga o‘tkazilishi kerak. Keyingi ishlar jarayonida korxona uchun mol-mulkni sotishga zarurat tug‘ilishi mumkin. Shu munosabat bilan ushbu mol-mulkni baholash zarur bo‘ladi. Bundan tashqari, xizmat ko‘rsatish korxonasini rivojlantirishda investitsiya loyihalarini baholash va biznesni rejalashtirish bo‘yicha bilimlar talab etilishi mumkin. Shunday qilib, iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida xizmat ko‘rsatish korxonasini transformatsiyalash (qayta tarkiblash) uchun baholash ishlarining aniq bajarilishini ta’minlash lozim.

Korxonalarni transformatsiyalash (qayta tarkiblash) ishlari, faqat ularda korxonaning va tegishli bozor infratuzilmasining mutaxassislari ishtirok etgan taqdirda, bajarilishi mumkin, tranaformatsiyalash (qayta tarkiblash) dasturining ishlab chiqilishi natijasida esa, xizmat ko‘rsatish korxonasining nafaqat iqtisodiy, balki ijtimoiy, ma’naviy maqom yo‘nalishlari aniqlanadi.

Korxonalarni transformatsiyalash mehnat taqsimoti va xizmat ko‘rsatishning ixtisoslashuvini ta’minlagan holda, ishlab chiqaruvchilar va ularning ishlab chiqargan mahsulotlaridan bahramand bo‘luvchilar, ya’ni, iste’mol qiluvchilarning manfaatlarini inobatga oluvchi yagona konsepsiya doirasida amalga oshirilishi lozim. Mintaqalarda transformatsion jarayonlarni rivojlantirish “Transformatsiya rivojini qo‘llab-quvvatlash dasturi” tarkibiga kiruvchi maxsus ishlanmalarga asoslanishi kerak.

Korxonalarni transformatsiyalash jarayonida bir-biriga xom ashyo, resurslar, tovarlar, ishlar va xizmatlarni o‘tkazish kabi o‘zaro kooperatsion aloqa kasb etuvchi bir nechta xo‘jalik sub’yektlari hamkorlik munosabatida bo‘ladi, shuningdek, yakuniy daromad va foydani (qo‘shilgan qiymat) olish bilan bog‘liq o‘ziga xos munosabatlarga kirishadi. Shuning uchun ham har bir tuman hokimliklari mazkur tumanning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishiga hissasini qo‘shayotgan iqtisodiyotning bazaviy korxonalari uchun o‘zining differensial “Korxonani trnsformatsiyalash Nizomi” ning yaratilishi va shu asosida ish faoliyati yuzasidan doimiy monitoring yuritishi kerak, chunki transformatsiyalash jarayonlari yilning to‘rt faslida ham barqarorlikni ta’minlash garovidir. Shuningdek, Respublika aholisining bandligi va daromadlari barqaror o‘sishini ta’minlashga doir vazifalarni hal etishda kasanachilikning turli shakllarini keng rivojlantirish, jumladan, uning yirik sanoat korxonalari bilan kooperatsiyasini kengaytirishga ustuvor ahamiyat berilmoqda.

Yirik sanoat korxonalari bilan kasanachilar o‘rtasida kooperatsiya aloqalarining mustahkamlanishi oila budjeti daromadlarini oshirishdek muhim muammoni hal etadi, ish bilan band bo‘lmagan aholi sonini keskin qisqartirish va uning faol qismini ishlab chiqarishga jalb etish imkonini beradi. Ayni paytda kasanachilar ish stajini hisoblash, ularga pensiya va ijtimoiy sug‘urta bo‘yicha nafaqalar tayinlash huquqi ta’minlanadi.

Sanoat korxonalarining kasanachilarga zarur xomashyo va materiallarni yetkazib berish asosida oilaviy pudratni rivojlantirish fuqarolarga vaqtdan unumli foydalanish, shu bilan birga, past rentabelli va ko‘p mehnat sarfi talab qilinadigan mahsulotlarning ayrim turlarini uy sharoitida ishlab chiqarishni o‘zlashtirish imkoniyatini yaratadi, bu, o‘z navbatida, yirik korxonalar ish samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Ayni paytda globallashuv shiddatli kechayotgan davrda bozor munosabatlarining yo’lga qo’yilishi, mamlakatning jahon hamjamiyatiga integrasiyalashuvi hamda iqtisodiy tizimdagi axborot rolining o’sishi, yangi texnologiyalar, kapital bozorlari o’rtasidagi aloqalarning kuchayishi iqtisodiyotning innovasion rivojlanish yo’liga o’tishini taqozo etmoqda. Dunyoning rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlari tajribasini o’rganish, shuningdek, respublikamizning boy tabiiy va ijtimoiy resurslari, ishlab chiqarish va ilmiytexnik salohiyatini hisobga olib, innovasion rivojlanish yo’lini tanlab olish muhim ahamiyat kasb etadi. Jumladan, mamlakatimiz rivojlanishini maksimal darajada tashkil etish uchun, eng avvalo, innovasion hamda ilmiy-texnik salohiyatdan samarali foydalanishga jiddiy e’tibor qaratish lozim. Bu borada mamlakatimizning kompleksli innovasion siyosatini shakllantirish bo’yicha qonunchilik asoslarini yaratish zarur.

Sanoat tarmoqlarida innovasion strategiyalarni muntazam ravishda qo’llashni yo’lga qo’yish va tatbiq etishni amalga oshirish uchun ishlab chiqarilayotgan raqobatbardosh mahsulotlarni tashqi bozorlarga chiqarish davomiyligiga erishish sanoat ishlab chiqarish barqarorligini ta’minlashda muhim omillardan biri hisoblanadi.

Fan-texnika taraqqiyotini ta’minlashning eng muhim yo’nalishlaridan biri, bu – ilg’or, eng zamonaviy texnologiyalarni muntazam ravishda o’zlashtirib borishdan iborat. Ilg’or texnologiyalar, bu – sinovdan o’tgan texnologik jarayonlarni birlashtirish, turlituman fizik – kimyoviy usullarni qo’llash, vakuumlash, nanotexnologiyalardan samarali foydalanish kabi bir qancha usullar majmuini o’zlashtirishni tashkil etishga qaratilgan jarayondir.

Yana bir yo’nalish – ishlab chiqarishni avtomatlashtirish va mexanizasiyalashtirish, elektrlashtirish va kompyuterlashtirishdan iborat. Rivojlangan mamlakatlarning barcha tarmoqlarida qayd etilayotgan jihatlarning to’liq amalga oshirilishi uchun qat’iy rioya qilinadi. Bu borada talab etilayotgan bironta omilga ikkilamchi vazifa, deya qaralmaydi.

Texnologik innovatsiyaning ikkita turi mavjud bo’lib, ular mahsulotlar innovatsiyalari va jarayonlar innovatsiyalaridan iborat. Sanoat ishlab chiqarishda mahsulot innovatsiyalari texnologik jihatdan yangi va har taraflama takomillashtirilgan mahsulotni tayyorlash va joriy etishni o’z ichiga oladi.

Texnologik yangi mahsulot, bu – texnologik xususiyatlari (funksional belgilari, konstruktiv yo’l bilan bajarilishi, qo’shimcha operatsiyalari, qo’llaniladigan tarkibiy qismlari hamda materiallar tarkibi) yoki qo’llanilish maqsadi prinsipial jihatdan yangi yoki yuridik shaxs tomonidan ilgari ishlab chiqarilgan shunga o’xshash mahsulotlardan sezilarli darajada farq qiluvchi mahsulotdir. Bunday innovasiyalar prinsipial jihatdan yangi texnologiyalarga yoki

mavjud texnologiyalardan, tadqiqot va ishlanmalar natijalaridan foydalanishga asoslangan bo'lishi mumkin. Texnologik jihatdan takomillashtirilgan mahsulot, bu – yuqori samarali tarkibiy qismlar va materiallardan foydalanish, bir yoki undan ortiq texnik tarkibiy qismlarni qisman o'zgartirish (kompleks mahsulotlar) yo'li bilan ishlab chiqarishning sifat xususiyatlari yaxshilanadigan va iqtisodiy samaradorligi oshiriladigan mahsulotdir.

Xullas, innovatsion munosabat tadbirkorlik faoliyati rivojlanishining asosini tashkil qiladi. Ya'ni, bozor munosabatlari sharoitida faoliyat yuritayotgan korxonalar va xo'jaliklarning raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarishlari, xizmatlar ko'rsatishda muvaffaqiyatga erishishlari uchun muntazam ravishda yangiliklarni izlashga intilishlari va o'z faoliyatlariga tatbiq etishlari bu boradagi eng muhim jihatlar hisoblanadi.

Innovatsion tadbirkorlik zamon talablariga javob beradi, ilmiy-texnik taraqqiyot tezligini tezlashtirish; modellarning o'zgaruvchanligi (2 - 3 yil); kelajakdagi iste'molchilar ehtiyojlarini bugun qondirishga tayyorlik; yangiliklarni (mahsulotlar, xizmatlar, texnologiya, ishlab chiqarishni yoki mehnatni yangi tashkil etish) joriy etish va tarqatish uchun iste'molchilar bilan yaqin aloqada bo'lish kabilar innovatsion sanoat korxonalarining o'ziga xos xususiyatlariga kiradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1.http://ekrost.ru/poster/povyshenie-effektivnosti-predprinimatelskoideyatelnosti-organizacii.html

2. R.A.Brealey, S.C.Myers, F.Allen "Principles of Corporate Finance*, 11th Global Edition. 1341 p. 65-p. 53 Чеботарь Ю.М. Корпоративные финансы и корпоративный контроль: монография /— М.: Автономная некоммерческая организация «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», 2016 — 250 с., С. 8.

3. G20/OECD Principles of Corporate Governance. OECD 2015. https://www.oecd.org/daf/- ca/Corporate-Governance-Principles-BNG.pdf

TRANSPORT XIZMATLARI RAQOBATBARDOSHLIGI VA SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI

SULTONOV SHODIYOR ABDUXALILOVICH
O'zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
"Real iqtisodiyot" kafedrasining iqtisod fanlari nomzodi, professor
Muallifning elektron manzili: *shodiyorsultonov@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 90 743 57 07

OLIMOV ODILJON XAMZA O'G'LI
O'zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, Mustaqil tadqiqotchi
Muallifning elektron manzili: *odiljonxamzaolimov@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 90 101 17 11

Annotatsiya: Transport xizmatlari raqobatbardoshligini va samaradorligini oshirish, iqtisodiy rivojlanish va jamiyatning ehtiyojlarini qondirishda muhim ahamiyatga ega. Ushbu ishda transport xizmatlari sohasida samaradorlikni oshirish va raqobatni kuchaytirish uchun zarur bo‘lgan usullar, texnologiyalar va menejment strategiyalari o‘rganiladi. Raqobatbardoshlikni oshirish uchun infrastrukturani rivojlantirish, xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash, transport tarmoqlarining integratsiyasi va raqamli texnologiyalarni joriy etish kabi omillar muhim ahamiyatga ega. Samaradorlikni oshirish uchun resurslardan foydalanishni optimallashtirish, ekologik ta’sirni kamaytirish va transport xavfsizligini ta'minlash kabi chora-tadbirlar kiritilgan.

Kalit so‘zlar: Transport xizmatlari, raqobatbardoshlik, samaradorlik, iqtisodiy o‘sish, diversifikatsiya, moliyaviy qo‘llab-quvvatlash, innovatsiyalar, eksport, raqobat muhiti, davlat dasturlari, kadrlar tayyorlash.

Аннотация: Повышение конкурентоспособности и эффективности транспортных услуг имеет важное значение для экономического развития и удовлетворения потребностей общества. В данной работе рассматриваются методы, технологии и стратегии управления, которые необходимы для повышения эффективности и усиления конкуренции в сфере транспортных услуг. Важным аспектом для повышения конкурентоспособности является развитие инфраструктуры, улучшение качества обслуживания, интеграция транспортных сетей и внедрение цифровых технологий. Для повышения эффективности предлагаются меры, такие как оптимизация использования ресурсов, снижение экологического воздействия и обеспечение транспортной безопасности.

Ключевые слова: Транспортные услуги, конкурентоспособность, эффективность, экономический рост, диверсификация, финансовая поддержка, инновации, экспорт, конкурентная среда, государственные программы, подготовка кадров.

Abstract: Increasing the competitiveness and efficiency of transport services is crucial for economic development and meeting societal needs. This work examines the methods, technologies, and management strategies necessary for improving efficiency and enhancing competition in the transport services sector. Key factors for improving competitiveness include the development of infrastructure, enhancing service quality, integrating transport networks, and the implementation of digital technologies. To increase efficiency, measures such as optimizing resource use, reducing environmental impact, and ensuring transport safety are discussed.

Key words: Transport services, competitiveness, efficiency, economic growth, diversification, financial support, innovation, export, competitive environment, government programs, personnel training.

Kirish. Transport sektori har bir mamlakatning iqtisodiy rivojlanishi va jamiyat ehtiyojlarini qondirishda muhim o‘rin tutadi. Ushbu soha barcha iqtisodiy faoliyat tarmoqlari bilan bog‘liq bo‘lib, uning samaradorligi va raqobatbardoshligi nafaqat davlat iqtisodiyotiga, balki aholining turmush darajasiga ham bevosita ta'sir ko‘rsatadi. Bugungi kunda transport xizmatlarining samaradorligi va raqobatbardoshlikni oshirish uchun innovatsion yondashuvlar va zamonaviy texnologiyalarni joriy etish zarur bo‘lgan ahamiyatga ega. Ushbu maqolada transport xizmatlarining raqobatbardoshligini va samaradorligini oshirishning asosiy yo‘llari tahlil qilinadi.

Asosiy qism. Transport sektori samaradorligini oshirishda infrastrukturani rivojlantirishning alohida o‘rni bor. Yangi va zamonaviy infrastrukturani yaratish, mavjud yo‘l va transport tarmoqlarini ta'mirlash, shuningdek, intellektual transport tizimlarini joriy etish raqobatbardoshlikni oshiradi. Bundan tashqari, ko‘priklar,

tunnel va avtoturargohlar kabi ob'ektlar orqali yuk tashish va yo‘lovchi oqimlarini soddalashtirish mumkin.

Transport sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etish va innovatsiyalarni qo‘llash samaradorlikni oshiradi. Avtomatlashtirilgan transport tizimlari, GPS tizimlari, transport oqimlarini nazorat qilish va boshqarish kabi texnologiyalar transport xizmatlarini yanada samarali va tezkor qilishga yordam beradi. Yana bir muhim element, raqamli to‘lov tizimlari va elektron chipta tizimlarining joriy etilishi transport sohasida xizmat sifatini yaxshilashga yordam beradi.

Raqobatbardoshlikni oshirish uchun xizmat ko‘rsatish sifatini doimiy ravishda yaxshilash zarur. Yo‘lovchilarga qulayliklar yaratish, mijozlar ehtiyojlarini hisobga olish va xizmatni takomillashtirish soha uchun ustuvor ahamiyatga ega. Shuningdek, xodimlarning malakasini oshirish va mijozlarga do‘stona munosabatni targ‘ib qilish muhim hisoblanadi.

Transport sohasining ekologik ta'siri ham raqobatbardoshlikni oshirishda muhim omil hisoblanadi. Ekologik transport turlariga o‘tish, energiya samaradorligini oshirish va chiqindilarni kamaytirish nafaqat atrof-muhitni himoya qilishga, balki iqtisodiy samaradorlikni ham oshirishga xizmat qiladi. Elektr transporti va boshqa ekologik toza texnologiyalarni joriy etish bu borada katta ahamiyatga ega.

Resurslardan samarali foydalanish, xususan, yo‘l tarmog‘idan foydalanishni optimallashtirish, transport tizimining samaradorligini oshirishga yordam beradi. Yo‘llarning yuklanish darajasi va transport vositalarining optimal ishlashi orqali xizmat ko‘rsatish tezligi va sifati oshiriladi.

Xulosa. Transport xizmatlari raqobatbardoshligini va samaradorligini oshirish, sohaning rivojlanishiga katta turtki bo‘ladi. Ushbu maqsadlarga erishish uchun bir qancha muhim omillarni hisobga olish zarur. Infrastruktura, raqamli texnologiyalar, xizmat ko‘rsatish sifati, ekologik ta'sir va resurslardan samarali foydalanish kabi jihatlar transport xizmatlarining samaradorligini oshirishda asosiy omil hisoblanadi. Shu bilan birga, raqobatni kuchaytirish orqali foydalanuvchilarga yuqori sifatli va tezkor xizmatlar taqdim etilishi mumkin. Bu esa, o‘z navbatida, mamlakat iqtisodiyotini yanada rivojlantirishga hissa qo‘shadi.

Takliflar quyidagilardan iborat:

1. Transport tarmoqlarini zamonaviylashtirish va yangi texnologiyalarni joriy etish orqali sifatli xizmatlar ko‘rsatish.
2. GPS tizimlari, onlayn to‘lov tizimlari va raqamli chipta tizimlarini rivojlantirish.
3. Elektr transport vositalarini va ekologik toza texnologiyalarni rivojlantirish.
4. Mijozlar ehtiyojlarini yaxshiroq tushunish va xizmatni takomillashtirish uchun xodimlar malakasini oshirish.
5. Transport vositalarining samarali ishlashini ta'minlash va yo‘l tarmog‘idan optimallashtirilgan tarzda foydalanish.

Ushbu takliflar amaliyotga joriy etilishi bilan transport xizmatlarining raqobatbardoshligi va samaradorligi sezilarli darajada oshadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

14. Султонов Ш. А., Шомуродова Ш. Ш. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИДА ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ВА АҲОЛИНИНГ ТУРМУШ ДАРАЖАСИ ВА СИФАТИНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ //Новости образования: исследование в XXI веке. – 2023. – Т. 1. – №. 12. – С. 248-252.
15. Sulonov S. A., Shomurodova S. S. XIZMAT KO'RSATISH SOHASIDA TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRIB, AHOLI TURMUSH DARAJASI VA SIFATINI OSHIRISHNING ISTIQBOLLI YO'NALISHLARI //Научный Фокус. – 2023. – Т. 1. – №. 6. – С. 247-251.
16. Baxtiyorovna M. G., Abdukhalilovich S. S., Nodirovna M. S. Directions of Improvement of the Mechanism of State Support of Business Entities //Pioneer: Journal of Advanced Research and Scientific Progress. – 2023. – Т. 2. – №. 4. – С. 1-7.
17. Mamanova G. B., Sultonov S. A., Mirzaeva S. N. Improvement of Economic Mechanisms for State Support of Private Entrepreneurship (Samarkand Region) //Procedia of Philosophical and Pedagogical Sciences.

TURISTIK XIZMATLAR VUJUDGA KELISHINING XUSUSIYATLARI VA RIVOJLANISH BOSQICHLARI

Umirzoqova Muxabbat Ismatjon qizi
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti assistent
Tel:+9989933576799
mumirzoqova@mail.ru

Annotatsiya. *Mazkur maqolada zamonaviy iqtisodiyotda turizm industriyasining o'sib borayotgan roli, uning shakllanishi va rivojlanishiga ta'sir etuvchi omillar atroflicha yoritilgan. Shuningdek, O'zbekistonda turizm sohasining rivojlanish bosqichlari tarixiy ketma-ketlikda ko'rib chiqilgan.*

Kalit so'zlar: *turistik xizmatlar, tabiiy resurslar, turizm salohiyati, tarixiy, madaniy, iqtisodiy komponentlar, turistik xizmatlar xususiyatlari, rivojlanish bosqichlari.*

Abstract. *This article comprehensively discusses the growing role of the tourism industry in the modern economy, the factors influencing its formation and development. Also, the stages of development of the tourism sector in Uzbekistan are considered in historical sequence.*

Keywords: *tourist services, natural resources, tourism potential, historical, cultural, economic components, characteristics of tourist services, stages of development.*

Аннотация. *В статье дается комплексный обзор растущей роли туристической отрасли в современной экономике, а также факторов, влияющих на ее формирование и развитие. Также были рассмотрены этапы развития туристической сферы Узбекистана в исторической последовательности.*

Ключевые слова: *туристические услуги, природные ресурсы, туристический потенциал, историко-культурная, экономическая составляющие, характеристики туристических услуг, этапы развития.*

Kirish

Bugungi kunda har bir mamlakat iqtisodiyotida turizm xizmatlarining roli ortib bormoqda. Buni xalqaro va ichki turizmni rivojlantirish muammolariga olimlar va

tadqiqotchilar, shuningdek, ushbu sohani shakllantirish va qo‘llab-quvvatlashda bevosita yoki bilvosita ishtirok etayotgan turli xalqaro tashkilotlarning e’tibori ortib borayotganini ko‘rsatuvchi tadqiqotlar ham tasdiqlaydi. Har bir mamlakatning turizm sohasi shakllanishi va rivojlanishining asosiy jihati uning turizm salohiyatidir. Sababi turizm sohasida turli xo‘jalik sub’ektlari, mintaqalar, mamlakatlar o‘rtasida yaqin hamkorlik mavjud bo‘lib, bu siyosiy, iqtisodiy, madaniy va ijtimoiy sohalarni hisobga olgan holda hamkorlik kontekstida yangi masalalarni o‘rganishni taqozo etadi.

Turizm salohiyatining kontseptual apparatini o‘rganar ekan, shuni ta’kidlash mumkinki, tabiiy resurslarni (iqlim, relyef, landshaftlar, noyob ekotizimlar) o‘z ichiga olgan ko‘p qirrali tushunchadir; madaniy, tarixiy va arxeologik yodgorliklar — turizm infratuzilmasi; moddiy-texnik ta'minlash. O‘z navbatida, hududning turizm salohiyati to‘rtta asosiy komponentlar yig‘indisi sifatida qaraladi, ya’ni (i) tabiiy resurslar; (ii) tarixiy va madaniy; (iii) iqtisodiy; va (iv) o‘zaro bog'langan va bir-biri bilan o‘zaro ta'sir qiluvchi ijtimoiy turizm salohiyatini besh komponentdan iborat: tabiiy, tabiiy antropogen, tarixiy-madaniy, infratuzilma va investitsiya sifatida ko‘rib chiqadilar.

Tabiiy komponentga quyidagilar kiradi: geologik, orografik, iqlimiy, gidrografik, o‘simlik va hayvonot resurslari. Bundan bu komponentni tabiiy-resurs deb ataydi. Bundan tashqari, turizm salohiyati tushunchasini ochib beruvchi olimlar mintaqa va korxonaning turizm salohiyatini farqlaydilar. Ularning ta'riflariga ko‘ra, korxona salohiyati mahsulotni shakllantirishda uning ichki resurslarini o‘z ichiga oladi va uning moddiy va nomoddiy resurslari majmuini ifodalaydi. Shunda shuni aytish mumkinki, hududning turizm salohiyati tabiiy, etnik-madaniy va ijtimoiy-tarixiy resurslar majmuini, shuningdek, hududning mavjud iqtisodiy va kommunikatsiya infratuzilmasini qamrab oluvchi keng qamrovli tushunchadir. turizmning ayrim turlarini rivojlantirish uchun zarur shart-sharoitlar.

Turistik xizmatlar vujudga kelishining xususiyatlari haqida gapirganda, turizm sanoatining shakllanishi va rivojlanishi bilan bog‘liq ijtimoiy, iqtisodiy va madaniy omillarni hisobga olish lozim. Shu kabi omillarni inobatga olgan holda turizm xizmatlarini vujudga kelishining quyidagi asosiy xususiyatlarini keltirishimiz mumkin:

1. Turizmga bo‘lgan ehtiyojning ortishi. Turistik xizmatlar avvalo odamlarning sayohat qilish, hordiq chiqarish, yangi joylar va madaniyatlar bilan tanishish ehtiyoji tufayli paydo bo‘ladi. Bu ehtiyojlar tarixan savdo, ziyorat, davolanish yoki dam olish bilan bog‘liq bo‘lgan.

2. Transport vositalarining rivojlanishi. Transport tizimi rivojlanishi bilan odamlar uzoq masofalarga tez va qulay tarzda borish imkoniga ega bo‘ldilar. Bu esa turizm xizmatlarining kengayishiga olib keldi (masalan, aviachiptalar, avtobus yo‘nalishlari, kruizlar).

3. Ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish. Aholining yashash darajasi oshgani sari odamlarning bo‘sh vaqti va moliyaviy imkoniyatlari ko‘paydi. Bu esa turistik xizmatlarga talabni oshirdi.

4. Turar joy va infratuzilma tizimining shakllanishi. Sayohatchilarni qabul qilish uchun mehmonxonalar, dam olish maskanlari, restoranlar, gidlar, ekskursiyalar kabi xizmat turlari vujudga keldi. Bu xizmatlar turizmning asosiy qismini tashkil etadi.

5. Ijtimoiy va madaniy omillar. Turistik xizmatlar insonlarning madaniy almashinuvi, tarixiy joylarga qiziqishi, urf-odatlarni o‘rganish istagi asosida ham shakllandi. Shu bilan birga, diniy ziyoratlar (masalan, Haj safari) ham turistik xizmatlarning qadimiy shakllaridan biridir.

6. Texnologik taraqqiyot. Internet va raqamli texnologiyalar rivoji sayohatlarni rejalashtirish, bron qilish, onlayn xizmatlardan foydalanish imkonini berdi. Bu esa turistik xizmatlarning sifatini oshirdi va ularni keng ommaga ochdi.

7. Davlat siyosati va qo‘llab-quvvatlash. Ko‘plab davlatlar turizmni rivojlantirish maqsadida maxsus dasturlar, qonunlar va investitsiyalar ajratadilar. Bu esa xizmatlarning yanada barqaror vujudga kelishini ta’minlaydi.

Shu o‘rinda, O‘zbekistonning turizm sohasidagi rivojlanishini shartli ravishda to‘rtta bosqichga ajratsak bo‘ladi.

Birinchi bosqich. Mustaqillikka erishgach, 1991-yildan keyin O‘zbekistonning turistik xizmatlar bozori shakllana boshladi. Aynan shu davrda respublika o‘zining iqtisodiy mustaqilligini va mustaqil ravishda tashqi dunyo bozorlariga chiqishini e’lon qildi. Shu davrda qabul qilingan tashqi iqtisodiy faoliyat to‘g‘risidagi qonun turistik xizmatlarni sotuvchi korxonalarga yangi asos yaratdi. Natijada, tarmoqda yangi boshqaruv tizimini shakllantirish, turistik biznesni yuritishga yordamlashadigan qo‘shimcha biznes turlarini yaratish, sohaga xizmat qiladigan bank, audit, maslahat xizmatlarini tashkil etish, viloyatlarda turizm tarmog‘ining mintaqaviy bo‘linmalarini tuzish, xalqaro miqyosda turizm mahsulotini reklama qilish, xususiylashtirilgan turistik korxonalarni litsenziyalashtirish kabi masalalarga alohida e’tibor berildi.

Amalga oshirilgan o‘zgarishlar turistlarni qabul qilish shaklini jadallik bilan rivojlantirdi. 1995-yilda qabul qilingan O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «Buyuk ipak yo‘lini qayta tiklashda O‘zbekiston Respublikasining ishtirokini avj oldirish va respublikada xalqaro turizmni rivojlantirish borasidagi chora-tadbirlar» to‘g‘risidagi Farmoni Buyuk Ipak yo‘lida turistik mahsulotni tiklash borasida strategik ahamiyatga ega bo‘ldi.

Bu o‘z navbatida O‘zbekiston turizm sohasidagi islohotlarning **ikkinchi bosqich**ini boshlab berdi. Natijada Buyuk Ipak yo‘lidagi shaharlar va turistik manzillar ro‘yxatga olindi, Imom al-Buxoriy, Bahouddin Naqshband, Abduholiq G‘ijduvoniy, Ahmad al-Farg‘oniy, 3 http//www. lex.uz 9 Imom al-Motrudiy, Mahmudi A’zam, Hakim at-Termiziy, Hazrati Imom, Shayx Shamsiddin Kulol, Burxoniddin Marg‘iloniy, Buxorodagi Chor Bakrlar kabi allomalarimizning maqbaralari ta’mirlandi va ziyoratgoh majmualarga aylantirildi. 1998-yildan boshlab, Toshkent shahrida muntazam ravishda Xalqaro turistik ko‘rgazma tashkil etila boshlandi, mehmonxonalardagi xalqaro talablarga javob beruvchi o‘rinlar soni 4,8 barobarga ko‘paytirildi.

Turizm sohasidagi islohotlarning **uchinchi bosqich**ida, 1999-yil 15-aprelda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «2005-yilgacha bo‘lgan davrda O‘zbekistonda turizmni rivojlantirish davlat dasturi to‘g‘risida»gi Farmoni e’lon qilindi, shu yilning 20-avgustida esa O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi tomonidan «Turizm to‘g‘risida» gi Qonun qabul qilindi. Buning asosida turizm sohasidagi bozor munosabatlari uzil-kesil yo‘lga qo‘yildi hamda xalqaro bozorda raqobatbardosh turistik mahsulot yaratila boshlandi, turizm tizimini boshqarishning markazlashtirilishiga chek qo‘yildi. Ko‘pchilik turistik 10 obyektlar o‘zlarini mustaqil ravishda boshqara boshladi, xizmatlar

bozorida raqobatlasha olmaydigan korxonalar yopilib, ular o‘rniga samarali ishlovchi yangi korxonalar tashkil etildi.

Turizm sohasidagi islohotlarning **to‘rtinchi bosqichi** 2000-yildan boshlangan bo‘lib, hozirgi kungacha davom etmoqda. Bu davrda xususiy turistik tashkilotlar assotsiatsiyasiga va tashkil etiladigan boshqa turistik assotsiatsiyalarga asos qo‘yildi (Gid-tarjimonlar assotsiatsiyasi, Mehmonxona egalari assotsiatsiyasi, Transportchilar assotsiatsiyasi) va «O‘zbekturizm» Milliy Kompaniyasining bir qator vakolatlarini o‘tkazish ustida izlanishlar olib borildi. Bu o‘lkamiz turizm xizmatlar bozorida faoliyat yurituvchi korxonalarning yanada tezroq sur’atlarda rivojlantirishga yordam berdi. O‘zbekiston Respublikasining bu davrdagi amalga oshirilgan ulkan ishlarini hisobga olib, Islom konferensiyasi tashkiloti (OIK) tarkibidagi muassasalardan biri – Ta’lim, Fan va madaniyat masalalari bo‘yicha Xalqaro islom tashkiloti (ISESCO) Toshkentni 2007-yilda Xalqaro islom madaniyati markazi deb e’lon qildi. O‘zbekistonning islom madaniyati va ilmi oldidagi, islom merosi va yodgorliklarini asrash va yanada boyitish borasidagi mislsiz xizmatlari uchun Toshkent shunday yuksak va faxrli unvonga sazavor bo‘ldi.

Xulosa

Bugungi kunda turizm industriyasi har bir mamlakat iqtisodiyotida muhim rol o‘ynab, ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotning muhim omillaridan biriga aylanmoqda. Turistik xizmatlarning vujudga kelishi va rivojlanishida bir qator omillar – ijtimoiy, iqtisodiy, madaniy, transport va texnologik rivojlanishlar muhim ahamiyat kasb etadi. Ayniqsa, hududning tabiiy, tarixiy-madaniy va iqtisodiy salohiyati turizmning shakllanishida asosiy o‘rin tutadi.

O‘zbekiston misolida olib qaralganda, turizm sohasining shakllanishi mustaqillikdan keyingi to‘rtta asosiy bosqichda amalga oshgani kuzatiladi. Har bir bosqichda sohaga oid qonunlar, farmonlar, infratuzilma loyihalari, xalqaro aloqalar va madaniy meros obidalarini tiklash bo‘yicha katta ishlar bajarildi. Bu islohotlar tufayli O‘zbekiston dunyo turizm xaritasida o‘z o‘rniga ega bo‘lib, xalqaro maydonda taniqli turistik yo‘nalishga aylandi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, aytish mumkinki, turizm industriyasi nafaqat iqtisodiy foyda keltiruvchi soha, balki mamlakat imijini shakllantiruvchi, madaniyat va tarixni targ‘ib qiluvchi kuchli vositadir. Kelajakda bu sohani yanada rivojlantirish uchun turistik salohiyatni to‘liq safarbar qilish, zamonaviy xizmat turlarini yo‘lga qo‘yish, xalqaro hamkorlikni kengaytirish va innovatsion yondashuvlarni joriy etish muhim hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. I.S. Tuxliyev, R.Hayitboyev, B.Sh. Safarov, G.R.Tursunova. Turizm asoslari. –T.: «Fan va texnologiya», 2014, 328 bet.
2. https://research.nordicuniversity.org/index.php/nordic/article/view/856
3. https://kitobsevar.uz/kxpv/xrpt_2hpaduadcy6jjxu8urcjupmebefifsd71u75e89gu4r6ob3at6jekxim3ov9815xj2poyovihdd.pdf

IV SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI YAXSHILASH DASTURLARI VA RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASINI ISHLAB CHIQISH MASALALARI.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ДОСТУПНОСТИ УСЛУГ

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.

Аннотация. В данном тезисе раскрыты основные технологические решения, которые последние годы активно внедряются для улучшения качества и доступности услуг. Рассматриваются возможности искусственного интеллекта для улучшения качества и доступности услуг через автоматизацию, аналитические инструменты и персонализацию.

Ключевые слова и словосочетания: технология, качество, секторы экономики, технологические инновации, услуги, пользователи, технологические решения.

Annotatsiya. Ushbu dissertatsiya so'nggi yillarda xizmatlar sifati va mavjudligini yaxshilash uchun faol joriy etilgan asosiy texnologik echimlarni ochib beradi. Avtomatlashtirish, tahliliy vositalar va shaxsiylashtirish orqali xizmatlar sifati va mavjudligini yaxshilash uchun sun'iy intellektning imkoniyatlari ko'rib chiqiladi.

Tayanch so‘z va iboralar: texnologiya, sifat, iqtisodiyot tarmoqlari, texnologik innovatsiyalar, xizmatlar, foydalanuvchilar, texnologik yechimlar.

Abstract. This thesis reveals the main technological solutions that have been actively implemented in recent years to improve the quality and availability of services. The possibilities of artificial intelligence for improving the quality and availability of services through automation, analytical tools and personalization are considered.

Keywords and phrases: technology, quality, economic sectors, technological innovations, services, users, technological solutions.

Современные технологии играют ключевую роль в улучшении качества и доступности услуг в разных секторах экономики. В последние несколько лет технологические инновации значительно изменили подходы к предоставлению услуг, их организации и доступности для конечных пользователей. Рассмотрим основные технологические решения, которые последние годы активно внедряются для улучшения качества и доступности услуг.

Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение:

- автоматизация обслуживания клиентов: ИИ и чат-боты становятся важными инструментами для автоматизации взаимодействия с клиентами в различных отраслях (банковский сектор, здравоохранение, телекоммуникации и другие). Это позволяет не только ускорить обработку

запросов, но и улучшить качество обслуживания, благодаря круглосуточной доступности и персонализированному подходу.

– прогнозирование потребностей и улучшение обслуживания: Машинное обучение помогает анализировать данные о клиентах и предсказывать их потребности, позволяя компаниям предложить более актуальные и качественные услуги. Это также способствует повышению эффективности работы сотрудников, минимизации ошибок и улучшению клиентского опыта.

Пример: Компания Zappos использует ИИ для улучшения обслуживания клиентов и предсказания потребностей, что помогает персонализировать предложения и сокращать время отклика.

Облачные технологии:

– доступность и гибкость: Облачные решения предоставляют возможность быстрого масштабирования сервисов, улучшения их доступности и снижения затрат на инфраструктуру. Для бизнеса это означает возможность предоставления услуг в любой точке мира с минимальными затратами на установку и поддержку локальных серверов.

– коллаборация и совместная работа: Облачные технологии также позволяют улучшить доступность и качество услуг для организаций, предоставляющих совместную работу и обмен данными в реальном времени (например, облачные платформы для дистанционного обучения, работы в командах, онлайн-консультаций).

Пример: Google Workspace и Microsoft 365 являются популярными облачными сервисами, которые значительно улучшают доступность и качество совместной работы, особенно в условиях удаленной работы.

Интернет вещей (IoT):

– мониторинг и управление: IoT используется для повышения качества услуг в таких сферах, как здравоохранение, транспорт, энергетика и умные города. Сенсоры и устройства IoT могут мониторить параметры в реальном времени, например, состояние здоровья пациентов, уровень загрязнения воздуха, пробки на дорогах и другие данные, что способствует улучшению предоставляемых услуг.

– автоматизация и персонализация: В области обслуживания клиентов IoT помогает создавать персонализированные и автоматизированные системы, которые реагируют на потребности клиента в реальном времени.

Пример: В сфере здравоохранения системы на основе IoT помогают врачам отслеживать состояние пациентов дистанционно, предоставляя более доступные и качественные медицинские услуги.

Блокчейн.

– прозрачность и безопасность: Блокчейн-технология может значительно повысить доступность и качество услуг, обеспечивая прозрачность и надежность данных. Это особенно актуально в таких

отраслях, как финансы, логистика, здравоохранение и государственные услуги, где важно обеспечивать подлинность и безопасность транзакций.

- снижение издержек: Внедрение блокчейна позволяет уменьшить транзакционные издержки и ускорить процессы, что делает услуги более доступными и эффективными для конечного потребителя.

Пример: В сфере здравоохранения блокчейн используется для управления медицинскими записями, позволяя создавать децентрализованные и защищенные базы данных, доступные только уполномоченным пользователям.

Мобильные технологии.

- доступность через мобильные приложения: Развитие мобильных технологий позволяет предоставлять услуги в любой точке мира через мобильные устройства. Это способствует улучшению качества обслуживания, снижению времени ожидания и повышению удобства для пользователей.
- оплата и доступ к услугам: Мобильные платежи, такие как Apple Pay, Google Pay, а также мобильные приложения для управления банковскими счетами и подписками, сделали услуги более доступными и удобными для пользователей.

Пример: В Индии мобильные приложения для оплаты услуг (например, Paytm и PhonePe) позволяют пользователям быстро и удобно оплачивать коммунальные услуги, покупки, такси и даже медицинские консультации.

Дополненная и виртуальная реальность (AR/VR).

- улучшение качества обслуживания: AR и VR используются для улучшения качества обслуживания в различных отраслях. В здравоохранении это может быть обучение врачей с помощью виртуальных симуляций или удаленные консультации с использованием дополненной реальности.
- интерактивные и персонализированные услуги: В ритейле VR и AR предоставляют пользователям возможность виртуально примерить одежду, увидеть, как мебель будет выглядеть в их доме, или протестировать автомобили перед покупкой.

Пример: IKEA использует AR-приложения, которые позволяют пользователям виртуально "разместить" мебель в своей квартире, улучшая опыт покупок.

Большие данные (Big Data) и аналитика.

- персонализация и улучшение качества услуг: Аналитика больших данных помогает выявлять паттерны поведения клиентов и предсказывать их потребности. Это позволяет создавать персонализированные предложения и улучшать качество обслуживания.
- реагирование на изменения в реальном времени: Использование аналитики данных позволяет быстрее реагировать на изменения в потребительских предпочтениях, экономической ситуации и внешних факторах.

Пример: Netflix использует алгоритмы анализа данных для персонализированных рекомендаций фильмов и сериалов, что значительно улучшает качество пользовательского опыта.

5G и связи нового поколения.

- увеличенная скорость и доступность: 5G обещает значительно улучшить качество услуг, предоставляемых через мобильные сети, благодаря высокой скорости передачи данных, минимальной задержке и возможности подключения множества устройств одновременно.
- развитие удаленных и высококачественных услуг: Внедрение 5G обеспечит качественные видео-консультации в реальном времени, улучшенные системы видеонаблюдения и видеоконсультации в здравоохранении и образовании.

Пример: Vodafone и другие операторы в Великобритании уже начали внедрение 5G, что позволяет улучшить качество мобильных и интернет-услуг для пользователей, а также создавать новые возможности для бизнеса.

Современные технологии, такие как искусственный интеллект, облачные решения, IoT, блокчейн и другие, обеспечивают новые возможности для улучшения качества и доступности услуг. Технологические инновации позволяют не только повышать эффективность и скорость обслуживания, но и создавать персонализированные и удобные решения, которые удовлетворяют потребности клиентов в различных секторах экономики.

Список использованной литературы

1. Mayer-Schönberger, V., & Cukier, K. (2021). "Big Data: A Revolution That Will Transform How We Live, Work, and Think". Eamon Dolan/Houghton Mifflin Harcourt.
2. Teece, D. J. (2022). "Business Models, Innovation, and Competitiveness". Springer.

O‘zbekistonda bank transformatsiyasi va uning rivojlanish istiqbollari.

"Hamkorbank" ATB Samarqand MBXO

boshqaruvchisi U.N.Nazarov

Tel: 933874343

E-@mail: umidnizamov52@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu tezisda O‘zbekistonda bank sohasidagi transformatsiya jarayonlari, uning asosiy yo‘nalishlari, muammolari va rivojlanish istiqbollari o‘rganilgan. Muallif raqamlashtirish, FinTex texnologiyalarini joriy etish, qonunchilik islohotlari va kiberxavfsizlik kabi jihatlarni tahlil qiladi. Aholining bank xizmatlaridan foydalanishining o‘sishi, CBDC (markaziy bank raqamli valyutasi) va ISO 20022 kabi xalqaro standartlarga o‘tish kabi muhim tashabbuslar statistik ma’lumotlar asosida yoritilgan.

Kalit so‘zlar: bank transformatsiyasi, raqamlashtirish, FinTex, CBDC, ISO 20022, kiberxavfsizlik, Open Banking, biometrik autentifikatsiya, O‘zbekiston, moliyaviy texnologiyalar.

Аннотация: В диссертации исследуются процессы трансформации в банковской сфере Узбекистана, ее основные направления, проблемы и перспективы развития. Автор анализирует такие аспекты, как цифровизация, внедрение технологий FinTex, законодательные реформы и кибербезопасность. На основе статистических данных освещаются такие важные инициативы, как рост использования населением банковских услуг, CBDC (цифровая валюта центрального банка) и переход на международные стандарты, такие как ISO 20022.
Ключевые слова: банковская трансформация, цифровизация, FinTex, CBDC, ISO 20022, кибербезопасность, Open Banking, биометрическая аутентификация, Узбекистан, финансовые технологии.
Abstract: This thesis examines the transformation processes in the banking sector in Uzbekistan, its main directions, problems and development prospects. The author analyzes aspects such as digitization, the introduction of FinTex technologies, legislative reforms and cybersecurity. Important initiatives such as the growth of the population's use of banking services, the transition to international standards such as CBDC (central bank digital currency) and ISO 20022 are highlighted based on statistical data.
Keywords: banking transformation, digitalization, FinTex, CBDC, ISO 20022, cybersecurity, Open Banking, biometric authentication, Uzbekistan, financial technologies.

Bugungi kunda mamlakatimiz tijorat banklarida transformatsiya jarayonlarini amalga oshirish orqali aholiga bank xizmatlari ko‘rsatishni rivojlantirish, unda axborot kommunikatsion texnologiyalardan foydalangan holda bank xizmatlarining yangi turlarini joriy etish masalasi dolzarb hisoblanadi. Bank xizmatlarini yanada takomillashtirish maqsadida, kichik va yirik moliyaviy texnologiya kompaniyalari mijozlarga ko‘rsatiladigan hizmatlarni yaxshilash uchun “sun’iy aql-idrok” (artificial intelligence) va raqamli texnologiyalardan keng foydalanilmoqdalar. Chunki, bozordagi yangi tashkil etilayotgan tijorat banklari barcha o‘lchamdagi eski moliyaviy institutlarga tahdid sola boshladi. Shu bilan birga yangi texnologiyalar bank xizmatlari bozorida ham katta imkoniyatlar yaratmoqda. Zamonaviy texnologiyalar muntazam takomillashib borgani sayin, tabiiyki, sohaning qonunchilik asoslari ham mustahkamlanib boraveradi. Bu borada O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 19 fevraldagi “Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalari sohasini yanada takomillashtirish choratadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni o‘z vaqtida qabul qilingan hujjat ekani bilan g‘oyat ahamiyatlidir[51].

Yana bir muhim jihat, Prezidentmiz Shavkat Mirziyoev tomonidan Oliy Majlis Senati va Qonunchilik palatasiga qilgan Murojaatnomasida «2020 yil – Ilm-ma’rifat va raqamli iqtisodiyot yili» deb e’lon qilinganligi, bu borada bank tizimi oldiga qator vazifalarni bajarishni keltirib chiqaradi[52]. Shu sababli bank transformatsiyasi tushunchasining mazmun va moxiyatini chuqur taxlil etish va yoritib berish dolzarb masalalardan biridir.

Bank transformatsiyasi – bu bank soxasining raqamlashtirish, texnologik innovatsiyalar va xizmat ko‘rsatish modellarini yanada takomillashtirish jarayoni. Statistik ma’lumotlarga ko‘ra O‘zbekistonda axolining **38%** i xali bank hisob

[51] O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalari sohasini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni. 2018 yil 19 fevral.

[52] O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2020 yil 24 yanvar.

raqamlariga eta emas, **25%** sanoat korxonalari tezkor internet bilan ta’minlanmagan. 2023 yilda 35 mln axolining 62% i bank xizmatlaridan foydalangan, bu 2019 yilga nisbatan 2 barobar o‘sganligini ko‘rsatadi[53]. Global miqyosda esa bank transformatsiyasi $7 trln.lik Fintech (moliyafiy texnologiyalar) bozori bilan bog‘liq[54].

O‘zbekistonda Bank transformatsiyasining asosiy yo‘nalishlari quyidagilar hisoblanadi:

1. Raqamlashtirish. O‘zbekistonda 2024 yilga kelib, 14 mln. o‘zbek fuqarosi mobil bank orqali to‘lovlarni amalga oshirmokda (Uzcard va Humo ma’lumotlari). Payme, Click kabi lokal platformalardan foydalanuvchilar soni 10 mln. dan oshdi.
2. Fintech innovatsiyalar. O‘zbekiston 2023 yilda blokcheyn asosidigi CBDC (Markaziy bank raqamli valyutasi) loyihasini ishlab chiqishni boshladi. Hozirgi kunda **“**AI-associated” kreditlash modellari orqali 30% kreditlar avtomatik tahlil orqali berilmokd.
3. Middl-va mikrofinanslash. Kichik biznes uchun kreditlar hajmi 2020-2024 yillarda 3 barobar o‘sib, 1.2 mlrd dollarni tashkil etdi.
4. Qonunchilik islohotlari. O‘zbekiston ISO 20022 standartiga o‘tish 2025 yilga mo‘ljallangan. O‘zbekiston banklari ISO 20022 standartiga o‘tishga tayyorlanmoqda. Bu haqda agentlik matbuot xizmati xabarida Moliyaviy institutlar o‘rtasida xabar almashish uchun zarur SWIFT va O‘zbekiston Markaziy banki vakillari ISO 2022-yilgi yig‘ilishda o‘qib eshittirildi. ISO 20022 standarti – moliyaviy institutlar o'rtasida elektron xabar almashish uchun xalqaro standartdir. U Xalqaro standartlashtirish tashkilotining (ISO) TC68 texnik qo'mitasi tomonidan ishlab chiqilgan. Jahon moliya hamjamiyatining ISO 20022 standartiga o‘tishi 2025-yilning noyabrigacha yakunlanadi.Tomonlar to‘lovlarning shaffofligi va tezligini ta’minlaydigan Global Payments Innovation (GPI) tashabbusini muhokama qilishdi. To‘lovlarni qayta ishlash vaqtini qisqartirish platformasi – SWIFT Go va ularni monitoring qilish tizimi – To‘lovlarni boshqarish tizimi (PCS) ham ko‘rib chiqildi.

Bank faoliyatidagi transformatsion jarayonlarni rivojlantirish strategiyasi nuqtai-nazaridan tahlil etish masalalari S.Trostyanskiyning “Raqamlashtirish jarayonida banklarni rivojlantirish strategiyasini shakllantirish” deb nolmlangan ilmiy tadqiqot ishida o‘z ifodasini topgan. Mazkur ishda qayd etilishicha: “Bankni rivojlantirish strategiyasini shakllantirish zaruriyati mikro va makromuhitdagi nobarqaror vaziyat bilan asoslanadi. Bankni rivojlantirish strategiyasi bank sektori tarkibida pozitsiyalanish va faoliyat yuritishning bosh maqsadlari jamlanmasi hisoblanadi. Tashqi strategik maqsadlar moliya bozoridagi bankning istiqboldagi holati yuzasidan qabul qilingan qarorlar asosida ishlab chiqiladi. Ichki strategik maqsadlar tuzilma va faoliyatni tashkil etishga tegishli bo‘ladi. Bankni

[53] Markaziy bank ma’lumotlari.
[54] Statista, 2024.

rivojlantirish strategiyasini shakllantirishda bankning barcha yo‘nalishlarini raqamlashtirish muhim ahamiyat kasb etadi”[55]

O‘zbekiston bank transformatsiyasini samarali amalga oshirish va tizimni rivojlanitirishda quyidagi muammolarga duch kelmoqda:

1. Kiberxavfsizlik – raqamlashtirish bilan birga haqerlik xujumlari xavfi ortmokda.
2. Qonun-huquq bazasining yetishmovchiligi – kriptovalyuta va sun’iy intellekt uchun anik me’yorlarning yo‘qligi.
3. Kadrlar tayyorgarligi – bank xodimlarining raqamli texnologiyalarda malakasi pastligi.

O‘zbekistonda bank transformatsiyasini amalga oshirishning istiqboldagi imkoniyatlari quyidagilardan iborat:

1. Open Banking – turli bank va FinTech kompaniyalari ma’lumotlarini integratsiyalash.
2. Super-ilovalar (All-in-One banking) – bir platformada to‘lovlar, investitsiyalar va straxovka xizmatlari.
3. Biometriya va AI-assotsiirovan autentifikatsiya – parolsiz kirish va yuza tanish texnologiyalari.

Olib borilgan tadqiqotlar natijasida quyidagi xulosalarga kelindi:

- O‘zbekiston bank tizimi 2020-2024 yillarda 2.5 barobar o‘sdi, lekin global raqobatbardoshlik uchun raqamlashtirish, kiberxavfsizlik va qonunchilik sohasida yanada takomillashish zarur.
- 2025 yilda O‘zbekistonning Fintech bozori 1 mlrd. dollardan oshishi kutilmokda.

Umuman olganda O‘zbekistonda bank sohasi tez raqamlashib, yangi texnologiyalarni joriy etish bilan dunyo bozoriga integratsiyalanyapti. Agar kiberxavfsizlik, qonunchilik va kadrlar masalalari hal etilsa, O‘zbekiston Markaziy Osiyoning FinTech-markaziga aylanishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

8. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalari sohasini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi Farmoni. 2018 yil 19 fevral.
9. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2020 yil 24 yanvar.
10. Trostyanskiy S.S. Formirovaniye strategii razvitiya bankov v usloviyax sifrovizatsii. Disser.na sois. uchen.step. kand. ekon. nauk po spes. 08.00.10 – Finansi, denejnoye obrasheniye i kredit. Sankt-Peterburg – 2021. 12-13 str.
11. Galper M.A. Transformatsiya banka v usloviyax globalnoy neustoychivoy sredi. Disser. na sois. uchen. step. kand. ekon. nauk po spes.

[55] Тростьянский С.С. Формирование стратегии развития банков в условиях цифровизации. Диссер.на соис. учен.степ. канд. экон. наук по спец. 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. Санкт-Петербург – 2021. 12-13 стр.

08.00.10 – Finansi, denejnoye obrasheniye i kredit. Sankt-Peterburg – 2020. 19 str.
12. https://uz.wikipedia.org/wiki/Barqaror_rivojlanishning_1-maqsadi
13. https://www.integer.uz/steam

WAYS TO DEVELOP THE NATIONAL ECONOMY

Erdonov Mukhammadamin
Samarkand Institute of Economics and
Service Independent researcher at the
Department of Real Economics
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

ABSTRACT: In the article, the need for more rational and efficient use of limited resources is the main issue of the economy and the main issue is the guarantee of the stabilization process of the economy.

KEY WORDS: National economy, global economy, stages of economic development, advantages of national economy.

ANNOSTATSIYA: Maqolada bugungi kunga kelib cheklangan resurslardan yanada oqilona va samarali foydalanish zarurligi iqtisodiyotning bosh masalasi va iqtisodiyoning barqarorlashuv jarayonini taminlashda kafolat ekanligi bosh masala sifatida asoslangan.

KALIT SO'ZLAR: Milliy iqtisodiyot, global iqtisodiyot Iqtisodiyotni Rivojlanish bosqichlari, Milliy iqtisodiyotni afzalliklari.

АННОТАЦИЯ: В статье необходимость более рационального и эффективного использования ограниченных ресурсов является основным вопросом экономики и главным вопросом является обеспечение процесса стабилизации экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Национальная экономика, глобальная экономика, этапы экономического развития, преимущества национальной экономики.

Introduction: a deeper analysis of the intersection between the economy and stability of the country, realizing the provision of future economists with knowledge and skills to solve the problems of a rapidly changing world, requires the use of innovative pedtechnologies.

It should be noted that the concept of a green economy, which promotes sustainable practices and the effective use of resources, has gained wide popularity worldwide. Amid growing concerns about climate change, environmental crisis, and natural resource depletion, countries around the world are acknowledging the need to reshape their economic systems.

The main part: measures to develop the national economy.

In the countries of Eastern Europe and the USSR, highly centralized administration, state socialism is becoming a postsocialist national economy in the newly independent states (Poland, Russia, etc.), which arose as a result of a crisis and disintegration. In some other post-socialist countries, including Uzbekistan, a unique democratic, market-based all-Democratic national economy is being formed. In the first ten years of Uzbekistan's independence, a multi — axis national economy-a diverse system of private and state farms-was formed in the country, based on nationwide and private ownership. In it, the private sector took priority,

the main position. The absolute majority of economic entities are made up of individual individual, group, company, Community, Equity enterprises, farmers and farmers; their share of gross domestic product has exceeded two-thirds and is growing steadily.

The need to better meet national needs entails the effective use of economic resources, the achievement of socially necessary maximum volumes of goods and services. In particular, the production of socially necessary products (goods), its necessary Mick,in medicines and qualities, preserving nature and thoroughly producing ecology is the main krnun of any national economy. An important condition for ensuring the purposeful ratio of the national economy between the production and non-production sectors , for the possible socially necessary high volumes of manufactured products and services provided is to accelerate the development of science fiction, apply modern and effective technologies, improve the quality of training, achieve the employment of all working people who want to work. First of all, the intensive development of the sphere of material production, the rapid growth of the volume of products, especially the volume of pure products , in relation to the growth of costs and the population, is the main way to solve the problems of the national economy and economic development, to increase it continuously. In addition, it is important that the national economy has stable, growing structural changes and purposeful proportions, proportions within industries, agriculture, construction, transport, communication and other sectors and between these sectors. The ratio of civil and military production should also be correct, in moderation. It is desirable that the main part of the goods being developed and the services provided are directed, first of all, to meet the demand and needs of the domestic market, and first of all to saturate (replenish) the domestic market with quality and affordable national goods. At the same time, the comprehensive expansion of foreign economic relations, increasing integration into the world economy, the effective use of its capabilities is an objective necessity, such as easing the tax burden on economic entities, the population, optimizing the state budget and expenditures on it, curbing inflation will have a serious and positive effect on the development of the national economy.

Analysis and results: the economic reforms carried out in Uzbekistan are aimed at developing the organizational system of Management in all sectors and areas. One of the important tasks is the introduction of new modern management methods in particular. This thesis describes the systemic importance and economic development of the banking sector and the stock market, which are considered the main components of the financial sector in Uzbekistan. In addition, corporate governance and its underlying and legal development processes-namely, corporate governance theories, models and mechanisms-are widely discussed locally and internationally.

After the independence of Uzbekistan, since 1991 Uzbekistan

the stock market played a very important role in the development of the banking sector. Similarly, the decisive role of the financial sectors, mainly the banking sector and the stock market, was focused on accelerating the development of the financial sector, as a result of which the economy was raised. In this regard,

the introduction of advanced methods of corporate governance in companies and enterprises of all forms of ownership operating in the country, improving the effectiveness of its organizational and economic mechanism is one of the pressing issues of today.

Conclusion: In conclusion, we can say that the measures of the development of the Global economy and the national economy of New Uzbekistan are causing widespread discussion What advantages in the national economy and the reforms of our curiw to integrate the possible principles into the education of the economy are an important step towards the formation of a sustainable future of the country. Our state is growing a generation of economists who can ensure economic growth while protecting the environment by arming their students with the necessary knowledge, skills and thinking. In this process, modern pedagogical approaches, professional development of professors and teachers teach effective utility from favorable legal, material and spiritual and local, natural conditions for the use of the transforming force of education in the construction of a green and prosperous future.

LITERATURE USED

1.Vaxabov A.V., Xajibakiyev Sh.X., Tashmatov Sh.A., Butaboyev M.T. Yashil iqtisodiyot. Darslik -T. "Universitet" 2020y.

2.Xaitboyev R. Ekologik turizm. O'quv qo'llanma. -T.: "Barkamol fayz media"

3.Т.В. Захарова "Зеленая" экономика как новый курс развития: глобальный и региональный аспекты. Вестник Томского государственного университета

3.Brown L.R. Eco-Economy. Building an Economy for the Earth. Earth Policy Institute. W.W. Norton&Company. New York, London, 2019.

4.Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления /Под ред. В.В. Попкова. Учебник. М.: ЗАО "Издательство "Экономика"

5.O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 4-oktabrda PQ-4477-son“2019-2030-yillar davrida O‘zbekiston Respublikasining “yashil” iqtisodiyotga o‘tishstrategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi qarori.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ В РАЗВИТИИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эрдонов Мухаммадамин
Самаркандский институт экономики и сервиса
независимый научный сотрудник
кафедры Реальной экономики

Аннотация.*В настоящее время маркетинг необходимо рассматривать как единую рыночную концепцию управления организацией. Реализация маркетинговой стратегии*

затрагивает практически все направления деятельности компании. В данной статье анализируется теоретические основы маркетинговых стратегий и этапы разработки маркетинговой стратегии для предприятия розничной торговли.

Ключевые слова: *маркетинг, стратегия, маркетинговая стратегия, торговля, розничная торговля, инфраструктура рынка, продвижения товаров, конкурентоспособность компании.*

Annotasiya: *Hozirgi vaqtda marketingni tashkilotni boshqarishning yagona bozor kontseptsiyasi sifatida ko'rib chiqish kerak.Marketing strategiyasini amalga oshirish kompaniyaning deyarli barcha sohalariga ta'sir qiladi.Ushbu maqolada marketing strategiyalarining nazariy asoslari va chakana savdo korxonasi uchun marketing strategiyasini ishlab chiqish bosqichlari tahlil qilinadi.*

Kalit so`zlar: *marketing, strategiya, marketing strategiyasi, savdo, chakana savdo, bozor infratuzilmasi, mahsulotni siljitish , kompaniyaning raqobatbardoshligi.*

Abstract. *Currently, marketing must be considered as a unified market concept for managing an organization. The implementation of a marketing strategy affects almost all areas of the company's activities. This article analyzes the theoretical foundations of marketing strategies and the stages of developing a marketing strategy for a retail enterprise.*

Keywords: *marketing, strategy, marketing strategy, trade, retail, market infrastructure, product promotion, company competitiveness.*

Под влиянием процесса глобализации в мировой экономике происходят структурные изменения. В связи со сложностью обеспечения населения потребительскими товарами и влиянием продовольственной безопасности проблема оптимального размещения в традиционных формах розничной торговли рассматривается как проблематичная. Годовой оборот розничных сетей к 2024 году составит 30 трлн. доллар США был определен на основе исследования крупнейшей в мире аналитической компании WP Engine.В розничной торговле во всем мире занято 4,6 млн человек[1]

В Постановлении Президента Республики Узбекистан о стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы «Развитие торговой инфраструктуры на территориях республики, где определены задачи по созданию крупных оптово-торговых центров, включающих логистику, рефрижераторы, склады, создание не менее 3-х современных торговых центров в крупных районах и городах, увеличение мобильных точек продаж в сельской местности [2].

Действительно, на сегодняшней день розничная торговля представляет собой важнейший компонент инфраструктуры рынка, ее роль не ограничивается только материальным распространением продукции. Данная отрасль стимулирует производство и задает ему определенное направление. Именно в торговой сфере выявляется, в какой степени производство отвечает нуждам населения, так как розничная торговля является конечным звеном в процессе товародвижения от производителей к потребителям.

Также розничная торговля продуктами питания является динамичной и высококонкурентной отраслью. Крупные розничные компании имеют преимущества при покупке, дистрибуции и маркетинге. Малые компании могут эффективно конкурировать, продавая уникальные товары, обеспечивая превосходное обслуживание клиентов или выступая на местном рынке.

Сегодня маркетинговая стратегия, которая может быть разработана опытными специалистами, позволяет узнать больше о правильном использовании ресурсов, доступных на предприятии, научиться динамически продвигать продукты в течение длительного времени, что является непосредственной целью маркетинга.

Кроме того,стратегия маркетинга основана на исследованиях, в которых основное внимание уделяется конкурентам, клиентам, размеру рынка и потенциалу роста рынка. Цель маркетинговой стратегии - заложить основу для маркетингового плана бизнеса.Это достигается за счет понимания потребностей клиентов.Эффективно подготовленная стратегия позволит бизнесу сосредоточиться на правильном сочетании услуг и продуктов для максимизации прибыли.

Формирование маркетинговой стратегии в торговом деле – является одним из важнейших направлений обеспечения стабильности и устойчивости предприятий розничной торговли.Безусловно маркетинговая стратегия не единственная стратегия фирмы, но она играет значительную роль. Благодаря ей, можно выявить целевые рынки и отталкиваясь от этого подобрать подходящие маркетинговые мероприятия.Данная стратегия принимает во внимание потребности и спрос целевой аудитории и устанавливает, каким способом фирма может их удовлетворить.

В целом этапы разработки маркетинговой стратегии для предприятия розничной торговли :

1.Оценка текущего состояния и конкурентоспособности компании и исследование рынка (Researching the Market). На данном этапе необходимо дать подробную информацию о текущей ситуации бизнеса. Провести анализ основных экономических показателей таких как размер и структура издержек компании, финансовые результаты, инвестиционные возможности, оборот, прибыль и доля рынка. Нужно описать формат магазина розничной торговли, а также какие товары реализует компания. Этот первый этап выявляет какими преимуществами и недостатками обладает торговая компания. Большая часть информации для данного этапа содержится в существующем бизнес-плане и отчетах.Также на данном этапе идёт конкурентный анализ рынка розничной торговли. Прежде чем приступать к разработке стратегии, необходимо точно определить, на каком рынке находится бизнес. Следует определить границы и емкость рынка.

2.Нахождение ценности (Finding Value). Одним из важнейших этапов в построении маркетинговой стратегии является понимание того, кому продается товар-определение идеального клиента.Это гарантирует, что маркетинговые усилия будут сфокусированы, и в результате компания получит доход от инвестиций. Успех розничной торговой компании находится в зависимости от степени выявления нужд и мотивов потребителей, а также полноты их удовлетворения. При выявлении целевой аудитории в сфере розничной торговли следует учитывать следующие факторы: уровень дохода, пол, семейное положение, уровень образования,

возраст, основные причины и мотиваторы покупки, средний чек, потребительский набор товаров.

3.Разработка и описание маркетинговых целей и задач (Setting Goals). Предыдущие этапы разработки маркетинговой стратегии дают возможность осуществить оценку текущего состояния компании и рынка, на котором она функционирует. На данном этапе необходимо сформулировать будущее видение фирмы и ее позицию на рынке розничной торговли. Данное виденье и представляет собой цель в рамках маркетинговой стратегии. Стратегия маркетинга никогда не будет завершена без перечисления организационных целей, которые должны быть реализованы. В рамках маркетинговой стратегии необходимо сформулировать количественную цель и реальные сроки ее достижения, для того чтобы была возможность измерить ее эффективность.

4. Создание и запуск рекламы (Creating & Launching the Ads).В данном этапе разрабатываются рекламные материалы и выбираются каналы для их распространения (например, социальные сети, поисковая реклама, баннеры). Затем начинается активное продвижение.

Исходя из вышеизложенного считаем, что перспективы развития разработка маркетинговой стратегии имеет жизненно важное значение для любого бизнеса. Без стратегии маркетинга усилия по привлечению клиентов, вероятно, будут беспорядочными и неэффективными. Следует убедиться, что в центре маркетинговой стратегии находится товар и услуга по его реализации в симбиозе, так как неотделимость услуги от товара - является характерной особенностью рынка розничной торговли. Для этого необходимо создать гибкую маркетинговую стратегию, которая сможет реагировать на изменения спроса клиентов и предлагать продукты, которые будут отвечать их потребностям.

Использованная литература

1. https://wpengine.com/resources/woocommerce-related-products/

2.https://lex.uz/uz/docs/5841063 -Указ Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева от 28 января 2022 года № УП-60 «О «Стратегии развития нового Узбекистана на 2022-2026 годы»

3. https://practicum.yandex.ru/blog/marketingovye-strategii/

4. Котельникова, З. В. Особенности развития розничных сетей и торговых форматов в продовольственном секторе российской торговли (региональный аспект) / З. В. Котельникова // Мир России. – 2015. – № 3. – С.151–172.

Germaniyaning ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanishni afzalliklari

Millat Umidi universitetining 2-kurs talabasi
Alisherjonova Firdavsiya Bahodir qizi,
sofiyaalisherova06@gmail.com
Yuldashev Abduhakim Abdukarimovich,
TDIU, Biznes boshqaruvi kefedrasi dotsenti, PhD

Annotatsiya: Germaniya dunyodagi yetakchi sanoat mamlakatlaridan biri bo‘lib, uning ta'minot zanjirlari yuqori samaradorlik, sifat nazorati va innovatsion texnologiyalar bilan ajralib turadi. Germaniyada ta'minot zanjirlarini boshqarish raqamlashtirish, avtomatlashtirish va barqarorlik tamoyillariga asoslanadi.Ta'minot zanjirlarida logistika infratuzilmasi yuqori darajada rivojlangan bo‘lib, avtomobil, temir yo‘l, dengiz va havo transporti samarali integratsiya qilingan. Bu mahsulotlarning tez va ishonchli yetkazib berilishini ta'minlaydi. Germaniyada xavflarni boshqarish tizimlari ham kuchli rivojlangan bo‘lib, kutilmagan vaziyatlarda yo'qotishlarni minimallashtirishga katta e'tibor qaratiladi.

Абстрактный: Германия является одной из ведущих промышленных стран мира, а ее цепочки поставок характеризуются высокой эффективностью, контролем качества и инновационными технологиями. Управление цепочками поставок в Германии основано на принципах цифровизации, автоматизации и устойчивости. Логистическая инфраструктура в цепочках поставок высоко развита, а автомобильный, железнодорожный, морской и воздушный транспорт эффективно интегрированы. Это обеспечивает быструю и надежную доставку продукции. В Германии также сильно развиты системы управления рисками, и большое внимание уделяется минимизации потерь в непредвиденных ситуациях.

Abstract: Germany is one of the world's leading industrial countries, and its supply chains are characterized by high efficiency, quality control and innovative technologies. Supply chain management in Germany is based on the principles of digitization, automation and sustainability. The logistics infrastructure in supply chains is highly developed, and road, rail, sea and air transport are effectively integrated. This ensures fast and reliable delivery of products. Risk management systems in Germany are also strongly developed, and great attention is paid to minimizing losses in unexpected situations.

Kalit so‘zlar: Ta'minot zanjirlari, logistika, raqamlashtirish, avtomatlashtirish, yashil logistika, sifat nazorati, innovatsion texnologiyalar, integratsiya

Ключевые слова: Цепочки поставок, логистика, цифровизация, автоматизация, зеленая логистика, контроль качества, инновационные технологии, интеграция

Keywords: Supply chains, logistics, digitalization, automation, green logistics, quality control, innovative technologies, integration

Kirish: Ta'minot zanjiri tovarlar yoki xizmatlarni oxirgi iste'molchiga yaratish, ishlab chiqarish, tarqatish va yetkazib berish bilan bog'liq tashkilotlar, jarayonlar, resurslar va faoliyatlar tarmog'ini anglatadi**.** U xom-ashyo olishdan tortib, tayyor mahsulotlarni iste’molchilar qo‘liga yetkazib berishgacha bo‘lgan barcha ishlarni o‘z ichiga oladi. Yaxshi tashkil etilgan ta'minot zanjiri kechikishlarni minimallashtiradi, xarajatlarni optimallashtiradi va global bozorlar bo'ylab tovarlarning uzluksiz oqimini ta'minlaydi. Germaniya – yuqori texnologiyalar, muhandislik an’analari va logistika sohasidagi innovatsiyalari bilan ajralib turadigan mamlakat bo‘lib, ta’minot zanjirlarini boshqarish borasida dunyo tajribasida yetakchi o‘rinni egallaydi. Ushbu tajribadan foydalanish boshqa mamlakatlarga, jumladan, O‘zbekiston kabi rivojlanayotgan

iqtisodiyotlarga ham o‘z ta’minot zanjirlarini takomillashtirish va xalqaro bozorlarda raqobatbardosh bo‘lish imkonini beradi.

Adabiyotlarning tahlili: Klaus Schwab (Davos Jahon Iqtisodiy Forumi asoschisi). Uning fikriga ko'ra, Germaniya **Industrie 4.0** tamoyillarini joriy etishda yetakchi davlatlardan biridir. U raqamlashtirish va avtomatlashtirishning ta'minot zanjirlariga ta'sirini chuqur o'rgangan va bu yondashuvlarning global iqtisodiyotda hal qiluvchi ahamiyatga ega ekanligini ta'kidlagan. **Michael E. Porter (Strategik boshqaruv bo'yicha mutaxassis)** - Germaniyaning logistika va ta'minot zanjiri tizimlarini yuqori samaradorlik va integratsiya namunasida o'rganadi. Uning fikricha, raqobatdosh ustunlik yaratish uchun **ta'minot zanjiri strategiyalari**ni optimallashtirish va innovatsion yondashuvlarni qo'llash muhimdir. **Wolfgang Kersten (Hamburg Texnologiya Universiteti) -** Germaniya ta'minot zanjirlarini raqamlashtirish va **IoT texnologiyalari**ni joriy etish bo'yicha yetakchi mutaxassislardan biridir. U Germaniyaning logistika samaradorligini oshirishda **Big Data** va **analitik vositalar**dan foydalanish muhimligini ta'kidlaydi.

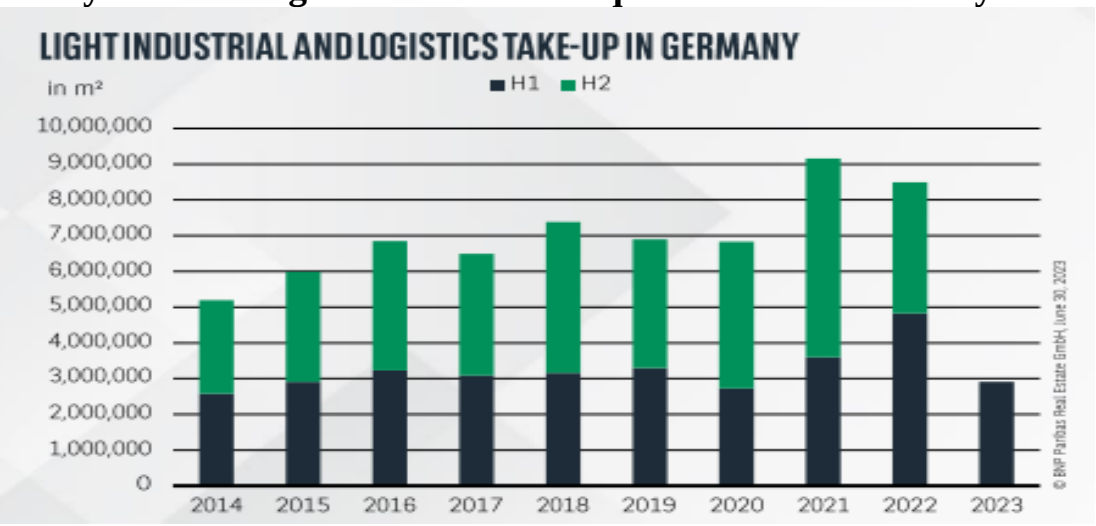
Metodologiya: Tadqiqot Dizayni - Tadqiqot turi: **Deskriptiv va analitik tadqiqot** Yondashuv: **Aralash metod (miqdoriy va sifatli);** Ma’lumot yig‘ish usuli: **Ikkinchi darajali manbalarni o‘rganish (ilmiy maqolalar, kitoblar, hisobotlar)**. Ma’lumotlar manbalari: Ilmiy maqolalar va konferensiya materiallari - Rasmiy hisobotlar va tahliliy hujjatlar **(Germaniyaning iqtisodiy va logistika markazlari tomonidan chop etilgan);** Tajribaviy tadqiqotlar **(Germaniya kompaniyalarining amaliyoti).** Statistik ma’lumotlar **(Germaniya Federal Statistika Byurosi va boshqa rasmiy tashkilotlardan)**

Tahlil va natijalar: Barqarorlik va ekologik tamoyillar - Yashil logistika **– karbonat chiqindilarini kamaytirish va ekologik toza transport vositalaridan foydalanish.** Qayta ishlash va chiqindisiz ishlab chiqarish **– mahsulotlarni ishlab chiqarishda va yetkazib berishda energiyani tejash va chiqindilarni kamaytirish.** Yevropa Ittifoqining ekologik talablariga rioya qilish **– mahsulotlarning xalqaro bozorlarga chiqishini osonlashtiradi.** Xalqaro hamkorlik va yetkazib berish tarmoqlari - **Germaniya dunyo bo‘ylab kuchli yetkazib berish tarmog‘iga ega. Yirik kompaniyalar (Bosch, Siemens, Volkswagen) global yetkazib beruvchilar bilan hamkorlik qiladi va ta’minot zanjirlarini muvofiqlashtiradi. Germaniya kompaniyalari Osiyo, AQSh va Yevropa bozorlariga samarali chiqish imkoniyatiga ega. Global yetkazib berish tarmoqlari tufayli ta’minot xavflari minimallashtirilgan.**

Germaniyaning ta’minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanishning afzalliklari: Samaradorlk va moslashuvchanlik - Raqamlashtirish va avtomatlashtirish: IoT, AI va Big Data texnologiyalaridan foydalanish orqali ishlab chiqarish va ta’minot zanjiri jarayonlari tezkor va aniq boshqariladi. **Real vaqt rejimidagi kuzatuv**: Yetkazib berish va logistika jarayonlarini onlayn monitoring qilish imkoniyati ortadi. **Tezkor qaror qabul qilish**: Sun’iy intellekt va ma’lumotlarni tahlil qilish tizimlari natijasida ta’minotdagi uzilishlarga tezkor javob berish imkoniyati yaratiladi. **Logistika va transport tizimining rivojlanganligi - Optimallashtirilgan logistika**: Temir yo‘l,

avtomobil yo‘llari va dengiz portlari orqali yuk tashish jarayoni muvofiqlashtiriladi. **Ombor tizimlarining samaradorligi**: Omborxona boshqaruvi avtomatlashtirilgan bo‘lib, ortiqcha harajatlar kamayadi. **Xarajatlarni tejash**: Ta’minot zanjirini optimallashtirish orqali logistika xarajatlari qisqaradi va mahsulotlar aniq belgilangan muddatda yetkazib beriladi. **Xalqaro bozorlarga chiqish va raqobatbardoshlik** ham kuchli tomonlaridan biri hisoblanadi.

Germaniyaning ta’minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanishning kamchiliklari: Yuqori dastlabki investitsiyalar talabi -



1-grafik. Germaniyada 2014-2023-yilgacha logistika

Texnologiyalarni joriy etish narxi yuqori: IoT, AI, Big Data va blokcheyn kabi ilg‘or texnologiyalarni tatbiq etish katta miqdorda mablag‘ talab qiladi. **Logistika infratuzilmasini yangilash zarurati**: Germaniya ta’minot zanjiri rivojlangan transport va ombor tizimlariga asoslangan bo‘lib, boshqa mamlakatlarda bu kabi infratuzilmani yaratish katta xarajat talab qiladi. **Mutaxassislar yetishmovchiligi**: Zamonaviy ta’minot zanjirlarini samarali boshqarish uchun yuqori malakali kadrlar kerak bo‘ladi, bu esa o‘qitish va kadrlar tayyorlash xarajatlarini oshiradi. **Yuqori operatsion xarajatlar - Ishchi kuchi va mehnat haqi qimmatligi**: Germaniyada ishlab chiqarish va logistika tizimlarida yuqori ish haqi to‘lanadi, bu esa ta’minot zanjiri xarajatlarini oshiradi. **Sertifikatsiya va sifat nazorati xarajatlari**: Germaniyaning ta’minot zanjirlariga moslashish xalqaro sifat standartlariga rioya qilishni talab qiladi, bu esa qo‘shimcha moliyaviy bosim yaratishi mumkin. **Energiya narxining yuqoriligi**: Yevropada, ayniqsa Germaniyada, yashil energiyaga o‘tish sababli energiya narxlari oshib bormoqda, bu esa ishlab chiqarish xarajatlariga ta’sir qiladi. Bu 20 000 kvadrat metrdan katta ob'ektlar uchun ijara shartnomasining yo'qligi bilan bog'liq bo'lib, birinchi yarim yillikda atigi uchta bunday bitim tuzilgan, o'tgan yilning shu davridagi 14 tadan kam. Myunxen bundan mustasno bo'lib, 120 000 kvadrat metrni egallagan holda 8 foizga biroz o'sishni boshdan kechirdi. Aksincha, boshqa barcha hududlar yillik o'rtacha ko'rsatkichdan past bo'lgan: Gamburg 40% ga pasayganini ko'radi; Frankfurt 25% ga kamaydi; Berlin esa o'tgan yilning shu davriga nisbatan eng sezilarli pasayish 85% ni boshdan kechirdi. 2023-yilning birinchi yarmida atigi

254 ming kvadrat metr yangi omborxona qurildi, bu o'tgan yilga nisbatan 70% ga kamaydi. Qurilish faoliyati birinchi navbatda Gamburg va Berlin mintaqalarida yo'naltirilgan.



2-grafik. Germaniya hududlaridagi logistika ta’minot zanjiri

Germaniya ta’minot zanjirlarini boshqarish tizimining samaradorligi foiz ko‘rinishida baholanishi:

- Germaniya ta’minot zanjirlarining umumiy samaradorligi **85–95%** oralig‘ida baholanadi.
- Logistika infratuzilmasi va avtomatlashtirishda **90–95%**
- Raqamlashtirish va IoT texnologiyalarini qo‘llashda **85–90%**
- Yetkazib berish aniqligi bo‘yicha **98%**
- Ekologik barqarorlik bo‘yicha **30–40%**

Xulosa – Mening ushbu yozgan tezisimdan olgan xulosam Germaniyaning ta’minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanish ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, ekologik barqarorlikni ta’minlash va global bozorlarga chiqish imkoniyatlarini kengaytirish uchun muhim vosita hisoblanadi deb o’ylayman. Sababi modelni joriy etish orqali logistika tizimlarini optimallashtirish, xarajatlarni kamaytirish va ta’minot zanjirlarining uzluksiz ishlashini ta’minlash mumkin. Germaniyaning ta’minot zanjirlarini boshqarish tizimi samarador va innovatsion bo‘lsa-da, uni boshqa mamlakatlarga to‘g‘ridan-to‘g‘ri joriy etish qiyinchiliklarga duch kelishi mumkin. Yuqori investitsiya talablari, operatsion xarajatlar, byurokratik muammolar va global ta’minot tarmoqlariga qaramlik kabi omillar ushbu modelning har doim ham muvaffaqiyatli bo‘lishiga kafolat bermaydi.

Takliflar - Raqamlashtirish va avtomatlashtirishni rivojlantirish: IoT va AI texnologiyalarini joriy etish - Ta’minot zanjirlarini real vaqt rejimida monitoring qilish uchun IoT qurilmalaridan foydalanish. Sun’iy intellekt va Big Data orqali xarid tendentsiyalarini tahlil qilib, talabni oldindan prognozlash. **Ombor va logistika tizimlarini avtomatlashtirish -** Zamonaviy ombor boshqaruv tizimlarini WMSni qo‘llash. **Transport tarmoqlarini samarali boshqarish -** Temir yo‘l, avtomobil yo‘llari va dengiz portlaridan samarali foydalanish. **Ko‘p tarmoqli logistika tizimini rivojlantirish -** "Multimodal transport" yondashuvi orqali avtomobil, temir yo‘l va havo transportini bir-biriga bog‘langan holda samarali ishlashini ta’minlash. **Yashil logistika tamoyillarini joriy etish -** Elektr va vodorod yoqilg‘isida ishlaydigan yuk mashinalarini joriy qilish.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. Jahon banki (2023). *Logistics Performance Index (LPI) 2023 Report.*
2. McKinsey & Company (2022). *The Future of Supply Chains in Germany: Digital Transformation and Sustainability.*
3. "The impact of Industry 4.0 on supply chain management: A case study of Germany" – ResearchGate.
4. "Sustainable logistics and green supply chain management in Germany" – Elsevier.
5. *World Economic Forum* (www.weforum.org)
6. *Harvard Business Review* (www.hbr.org)
7. *Supply Chain Digital* (www.supplychaindigital.com)
8. *Statista* (www.statista.com)
9. https://ecommercegermany.com/blog/logistics-in-germany-all-you-need-to-know

TRANSPORT XIZMATLARIDA ISTE'MOLCHILAR EHTIYOJLARINI TAHLIL QILISH VA SAMARALI STRATEGIYALAR ISHLAB CHIQISH

OLIMOV ODILJON XAMZA O‘G’LI
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, Mustaqil tadqiqotchi
Muallifning elektron manzili: *odiljonxamzaolimov@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 90 101 17 11

Annotatsiya: Ushbu maqola transport xizmatlarida iste'molchilarning ehtiyojlarini tahlil qilish va samarali strategiyalar ishlab chiqish masalalariga bag'ishlangan. Maqolada iste'molchilarning transport sohasidagi talab va xohishlari o'rganilib, bu ehtiyojlarni qondirish uchun kompaniyalar tomonidan qo'llanilishi mumkin bo'lgan turli strategiyalar tavsiflanadi. Shuningdek, transport xizmatlari bozorida raqobatbardosh xizmatlarni taqdim etish uchun iste'molchi ehtiyojlarini to'liq anglash va unga mos strategiyalarni ishlab chiqish zarurligi ta'kidlanadi. Iste'molchilarning afzalliklari va talablariga asoslangan samarali narx siyosati va xizmatlarning sifatini yaxshilash bo'yicha tavsiyalar berilgan.

Kalit so‘zlar: Iste'molchilar ehtiyojlari, transport xizmatlari, strategiyalar, narx siyosati, xizmat sifati, raqobatbardoshlik, bozor tahlili, mijozlar talablar, xizmat innovatsiyalari.

Аннотация: Данная статья посвящена анализу потребностей потребителей в сфере транспортных услуг и разработке эффективных стратегий для их удовлетворения. В статье рассматриваются запросы и предпочтения потребителей в транспортной отрасли, а также предлагаются различные стратегии, которые компании могут использовать для их удовлетворения. Особое внимание уделено необходимости разработки стратегий, ориентированных на потребности потребителей, для предоставления конкурентоспособных услуг. Рассматриваются рекомендации по улучшению качества обслуживания и ценообразования с учетом предпочтений клиентов.

Ключевые слова: Потребности потребителей, транспортные услуги, стратегии, ценовая политика, качество обслуживания, конкурентоспособность, рыночный анализ, запросы клиентов, инновации в услугах.

Abstract: This article focuses on analyzing consumer needs in transport services and developing effective strategies to meet these demands. The article explores the preferences and requirements of consumers in the transport sector, and discusses various strategies that companies can implement to satisfy these needs. Special attention is given to the necessity of developing consumer-oriented strategies to provide competitive services. Recommendations for improving service quality and pricing strategies based on consumer preferences are also provided.

Key words: Consumer needs, transport services, strategies, pricing policy, service quality, competitiveness, market analysis, customer demands, service innovations.

Kirish. Bugungi kunda transport xizmatlari sohasidagi raqobat oshgan, iste'molchilar esa yuqori sifatli va samarali xizmatlarni kutib qolishmoqda. Bu esa transport kompaniyalarini mijozlar ehtiyojlarini chuqur tahlil qilib, ularga moslashgan strategiyalarni ishlab chiqishga majbur qilmoqda.

Iste'molchilar ehtiyojlarini to'liq tushunish va ushbu ehtiyojlarga javob beradigan strategiyalarni ishlab chiqish, transport xizmatlari bozorida muvaffaqiyatga erishish uchun zarur shartdir. Maqolada transport xizmatlarida iste'molchilarning ehtiyojlarini tahlil qilishning muhimligi, mijozlarga yo'naltirilgan strategiyalarni yaratish va kompaniyalar uchun samarali narx siyosati haqida so'z boradi.

Asosiy qism. Transport xizmatlarining muvaffaqiyatli rivojlanishi uchun iste'molchilarning ehtiyojlarini tahlil qilish juda muhimdir. Iste'molchilar turli faktorlarga asoslanib transport xizmatlarini tanlaydilar: narx, xizmatning sifati, transportning qulayligi, xavfsizlik, vaqtni tejash imkoniyatlari va boshqalar. Har bir mijozning ehtiyoji turlicha bo'lsa-da, ularni umumiy guruhlarga ajratib, kompaniyalar o'z xizmatlarini moslashtirishi mumkin. Iste'molchilarni anglash va ularning afzalliklarini tahlil qilish, kompaniyalarga o'z xizmatlarini takomillashtirish va yangi bozor segmentlariga xizmat ko'rsatish imkoniyatlarini yaratadi.

Iste'molchilar ehtiyojlarini to'liq tahlil qilish orqali kompaniyalar o'z xizmatlarini strategik tarzda rivojlantirishi mumkin. Bunda bir nechta muhim strategiyalarni ko'rib chiqish mumkin:

A. Transport kompaniyalari iste'molchilarga ularning ehtiyojlariga mos xizmatlar taqdim etishlari lozim. Masalan, yuqori sifatli xizmatlarni taklif etish, individual yo'lovchi talablariga mos transport vositalarini taqdim etish.

B. Iste'molchilar sifat va narxning muvozanatini kutishadi. Shuning uchun, narxlar bozor talabiga mos kelishi va kompaniyalar uchun foyda keltirishi kerak.

O'rtacha narx siyosati, chegirmalar va aktsiyalar orqali mijozlarni jalb qilish mumkin.

C. Xavfsizlik va qulaylik ham iste'molchilarning asosiy talablaridan biri hisoblanadi. Transport kompaniyalari xavfsiz, qulay va samarali xizmatlar taqdim etish orqali mijozlarning ishonchini qozonishi mumkin.

Narx siyosati transport xizmatlarining muvaffaqiyatli ishlashida muhim rol o'ynaydi. Iste'molchilar ko'pincha arzon narxlar va sifatni birgalikda kutadilar. Kompaniya narxni belgilashda quyidagi omillarni hisobga olishi kerak: bozor talabi, raqobatchilar narxlari, xizmatning sifati, taqdim etilayotgan qo'shimcha xizmatlar va mijozlarning istaklari. Samarali narx siyosati orqali kompaniya xizmatlarining qiymatini oshirish va shu bilan birga mijozlarga mos narxlarni taqdim etish mumkin.

Innovatsiyalar transport xizmatlarida iste'molchilarning ehtiyojlariga javob berishda muhim ahamiyatga ega. Raqamli texnologiyalar va mobil ilovalar orqali mijozlar xizmatlarni tez va qulay ravishda buyurtma berishlari mumkin. Bunday innovatsiyalar mijozlarga yanada yuqori sifatli va qulay xizmatlarni taqdim etish imkonini beradi. Shu bilan birga, ekologik toza transport vositalari va zamonaviy texnologiyalar orqali transport kompaniyalari mijozlarga qo'shimcha qiymat yaratishi mumkin.

Xulosa va takliflar. Iste'molchilar ehtiyojlarini tahlil qilish va samarali strategiyalar ishlab chiqish transport xizmatlarining muvaffaqiyatli rivojlanishining asosi hisoblanadi. Iste'molchilarning afzalliklari va talablariga mos xizmatlar taqdim etish, kompaniyalarga raqobatbardoshligini oshiradi va bozor ulushini kengaytiradi.

Transport kompaniyalari uchun samarali narx siyosati va xizmat sifatini yaxshilashga qaratilgan strategiyalar ishlab chiqish juda muhimdir.

Takliflar:

⇨ Iste'molchilar bilan bevosita muloqot o'rnatish: Kompaniyalar mijozlar ehtiyojlarini yaxshiroq tushunish uchun so'rovlar, onlayn forumlar va foydalanuvchi sharhlarini to'plashlari kerak;

⇨ Samarali raqamli yechimlar ishlab chiqish: Transport kompaniyalari raqamli platformalar orqali xizmatlarni yanada qulay va tezkor taqdim etishlari zarur;

⇨ Xavfsizlik va qulaylikni oshirish: Xavfsizlik va qulaylik transport xizmatlarining asosiy tamoyillaridan bo'lib, ularga doimiy e'tibor qaratish zarur;

⇨ Innovatsion texnologiyalarni joriy etish: Kompaniyalar yangi texnologiyalarni kiritib, mijozlarga yaxshiroq xizmatlar taqdim etishi va shu orqali bozorni kengaytirishlari kerak.

Shu tarzda, iste'molchilarning ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish va mos keluvchi strategiyalarni ishlab chiqish kompaniyalar uchun transport xizmatlari bozorida muvaffaqiyatga erishishda muhim ahamiyatga ega.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Nobert, A., & Sufian, S. (2023). Smart Mobility and Transport Solutions: The Role of Digital Transformation. Journal of Smart Transport, 8(4), 75-89.

2. Berg, D., & Koutsou, S. (2020). Innovative Technologies in Transport: Challenges and Opportunities. Springer Nature.
3. Dimitriou, H., & Rathi, P. (2019). Digital Transport Platforms: A New Era for Transport Services. Elsevier.
4. Shah, K., & Patel, R. (2021). The Role of Artificial Intelligence in Modern Transport Systems. Journal of Transport Engineering and Technology, 15(3), 112-123.
5. Miller, J., & Warren, L. (2022). Automation in the Transport Industry: Opportunities and Challenges. Transportation Research Board Special Report.
6. Bocci, E., & Morales, V. (2020). Internet of Things (IoT) in Transportation: A Guide for Future Smart Cities. Wiley.
7. Jones, P., & Kresl, P. (2021). Sustainable Transport Technologies: Integrating Green Innovations in the Transport Industry. Routledge.
8. Harrison, C., & Tang, W. (2020). The Impact of Emerging Technologies on the Global Transport Sector. Cambridge University Press.

UMUMIY OVQATLANISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO‘LLARI (OILAVIY KORXONALAR MISOLIDA)

Eshniyozov Burxon Dilmurod o‘g’li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Real iqtisodiyot” kafedrasining assistenti
Muallifning telefon raqami: +998 33 414 44 40

Annotatsiya: Ushbu maqola umumiy ovqatlanish korxonalari faoliyatining samaradorligini oshirish yo'llarini tahlil qilishga bag'ishlangan. Maqolada oilaviy ovqatlanish korxonalari misolida xizmatlar sifatini oshirish, operatsion samaradorlikni ta'minlash va mijozlar ehtiyojlariga javob beradigan strategiyalar ishlab chiqish masalalari ko'rib chiqiladi. Maqolada shuningdek, ovqatlanish sohasidagi raqobatbardosh narx siyosati, xodimlarni boshqarish va innovatsion texnologiyalarni joriy etish orqali korxonaning samaradorligini oshirish yo'llari haqida fikrlar bayon etilgan. Samarali xizmat va boshqaruv strategiyalari orqali oilaviy ovqatlanish korxonalari o'z bozor ulushlarini kengaytirishi mumkin.

Kalit so‘zlar: Umumiy ovqatlanish, samaradorlik, oilaviy korxonalar, xizmat sifati, raqobatbardoshlik, boshqaruv strategiyalari, narx siyosati, innovatsiyalar, operatsion samaradorlik, mijozlar ehtiyojlari.

Аннотация: Данная статья посвящена анализу способов повышения эффективности деятельности предприятий общественного питания. Рассматриваются примеры семейных предприятий общественного питания, на которых акцентируется внимание на улучшении качества обслуживания, обеспечении операционной эффективности и разработке стратегий, ориентированных на удовлетворение потребностей клиентов. Также рассматриваются вопросы конкурентоспособности ценовой политики, управления персоналом и внедрения инновационных технологий для повышения эффективности работы предприятий. Эффективные стратегии обслуживания и управления помогут семейным предприятиям общественного питания увеличить свою долю на рынке.

Ключевые слова: Общественное питание, эффективность, семейные предприятия, качество обслуживания, конкурентоспособность, стратегии управления, ценовая политика, инновации, операционная эффективность, потребности клиентов.

Abstract: This article analyzes the ways to improve the operational efficiency of food service enterprises. It focuses on family-run food service businesses, exploring strategies to enhance service quality, ensure operational efficiency, and meet customer demands. The article also discusses the competitive pricing policies, personnel management, and the implementation of innovative technologies to boost efficiency. Effective service and management strategies can help family-owned food service enterprises expand their market share.

Key words: Food service, efficiency, family businesses, service quality, competitiveness, management strategies, pricing policy, innovation, operational efficiency, customer needs.

Kirish. Hozirgi kunda umumiy ovqatlanish sektori iqtisodiyotning muhim tarmoqlaridan biriga aylangan. Bu soha, ayniqsa, oilaviy korxonalar uchun katta imkoniyatlar yaratadi, chunki ular mijozlarga yaqin bo'lib, shaxsiy xizmat ko'rsatishning yuqori darajasini ta'minlaydi. Biroq, umumiy ovqatlanish korxonalari samaradorligini oshirish doimiy e'tibor va strategik qarorlar talab qiladi.

Samarali boshqaruv, xizmat sifatini oshirish va mijozlar ehtiyojlarini qondirish, oilaviy korxonalarning raqobatbardoshligini oshiradi va bozorda o'z o'rnini mustahkamlashga yordam beradi. Maqolada oilaviy umumiy ovqatlanish korxonalarining faoliyatini samarali boshqarish uchun zarur strategiyalar va tavsiyalar ko'rib chiqiladi.

Asosiy qism. Xizmat sifatini oshirish umumiy ovqatlanish korxonalarining muvaffaqiyatli faoliyati uchun asosiy omil hisoblanadi. Oilaviy korxonalar mijozlarga shaxsiy va yuqori sifatli xizmat ko'rsatish bilan ajralib turadi. Bunday korxonalar o'z mijozlarini yaxshi tushunishadi va ular bilan mustahkam aloqalar o'rnatishadi. Xizmat sifatini oshirish uchun quyidagi chora-tadbirlar amalga oshirilishi mumkin:

Xodimlar, ayniqsa, ofitsiantlar va oshpazlar, mijozlar bilan muloqotda va sifatli xizmat ko'rsatishda muhim rol o'ynaydi. Ularning malakasini muntazam ravishda oshirib borish, xizmat sifatini yaxshilashda muhimdir.

Mijozlarning ehtiyojlariga mos ravishda xizmatlar taklif qilish, masalan, maxsus dietaga ega mijozlar uchun individual taomlar tayyorlash.

Oilaviy umumiy ovqatlanish korxonalari uchun raqobatbardosh narx siyosati ishlab chiqish juda muhim. Narxlarni belgilashda sifatni saqlagan holda, mijozlar uchun maqbul narxlar taklif etish kerak. Raqobatbardosh narxlar quyidagi omillarga asoslanishi kerak:

 Raqobatchilar narx siyosatini o'rganish va o'z xizmatlarini shunga qarab moslashtirish.

 Mijozlarni jalb qilish uchun vaqtinchalik chegirmalar, aksiyalar va paketli takliflarni tashkil etish.

Innovatsiyalar umumiy ovqatlanish korxonalarining samaradorligini oshirishga yordam beradi. Bunga yangi texnologiyalarni joriy etish, avtomatizatsiya va raqamli yechimlarni qo'llash kiradi. Misol uchun:

 Mijozlarga mobil ilovalar orqali onlayn buyurtmalar berish imkoniyatini yaratish. Bu xizmatlar mijozlarga qulaylik yaratadi va biznesni optimallashtirishga yordam beradi.

 Oshxona va xizmat ko'rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish orqali samaradorlikni oshirish va xodimlarning ishini yengillashtirish.

Mijozlarning ehtiyojlarini to'liq tushunish va ularga mos xizmatlar taklif etish oilaviy korxonalarning muvaffaqiyatli ishlashiga yordam beradi. Bu quyidagilarni o'z ichiga oladi:

 Mijozlarning fikr-mulohazalarini yig'ish va ulardan foydalanish. Bu orqali korxona o'z xizmatlarini doimiy ravishda yaxshilaydi.

 Mijozlar bilan o'zaro aloqalarni mustahkamlash, ularni doimiy mijozlarga aylantirish uchun maxsus takliflar va dasturlar yaratish.

Xulosa va takliflar. Umumiy ovqatlanish korxonalari faoliyatining samaradorligini oshirish uchun bir nechta muhim yo'nalishlar mavjud. Xizmat sifatini oshirish, narx siyosatini optimallashtirish, innovatsion texnologiyalarni joriy etish va mijozlar ehtiyojlariga mos strategiyalar ishlab chiqish oilaviy korxonalarni raqobatbardosh qiladi va ularning bozor ulushini oshiradi. Samarali boshqaruv va doimiy takomillashtirishga intilish, oilaviy korxonalarga muvaffaqiyatli rivojlanish imkoniyatlarini taqdim etadi.

Takliflar quyidagilardan iborat:

1. Xodimlar bilan muntazam treninglar va seminarlar o'tkazish, bu ularning ish samaradorligini oshiradi;
2. Narxlarni bozor talabiga mos ravishda optimallashtirish va mijozlarga maxsus aktsiyalar taklif qilish;
3. Onlayn buyurtma tizimlarini rivojlantirish, mobil ilovalar orqali mijozlarga qulaylik yaratish;
4. Mijozlarning fikrini tinglab, ular uchun eng maqbul xizmatlarni taklif qilish.

Shu tarzda, umumiy ovqatlanish korxonalari samaradorligini oshirish uchun xizmat sifatini yaxshilash, narx siyosatini optimallashtirish, innovatsiyalarni joriy etish va mijozlarga yo'naltirilgan strategiyalarni ishlab chiqish muhim ahamiyatga ega. Bu, o'z navbatida, oilaviy korxonalarning bozor ulushini kengaytirish va raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Murodov, A. (2019). Umumiy ovqatlanish sohasidagi samaradorlikni oshirish: nazariya va amaliyot. Tashkent: O‘zbekiston iqtisodiyot va menejment universiteti nashriyoti.
2. Shukurilov, S. (2021). Oilaviy biznesning rivojlanish istiqbollari va uni boshqarish metodlari. Toshkent: Biznes va menejment nashriyoti.
3. Kamilov, N. (2020). Umumiy ovqatlanish tarmoqlarida innovatsion texnologiyalarni joriy etish: metodologiya va amaliyot. Tashkent: O‘zbekiston fanlar akademiyasi nashriyoti.
4. Hoshimov, B., & Karimov, D. (2018). Raqobatbardosh narx siyosati va xizmatlar sifatini boshqarish. Toshkent: O‘zbekiston iqtisodiyot va menejment universiteti nashriyoti.
5. Abdullaeva, R. (2022). Xizmatlar marketingi va mijozlar ehtiyojlarini tahlil qilish. Tashkent: Ilm va texnologiya nashriyoti.
6. Valiyev, K. (2020). Oilaviy korxonalarda samarali boshqaruv va innovatsion strategiyalar. Tashkent: Texnik-iqtisodiy nashriyot.

7. Gulyaev, A. (2017). Innovatsiyalar va raqamli texnologiyalar yordamida umumiy ovqatlanish xizmatlarini rivojlantirish. Toshkent: O‘zbekiston ilmiy nashriyoti.

KREDIT SIYOSATINING KICHIK BIZNES RIVOJIGA TA’SIRI VA MOLIYALASH MEXANIZMINI TAKOMILLASHTIRISH IMKONIYATLARI

Sh.Sh.Mirzaxadjayeva – SamISI,
“Real iqtisodiyot” kafedra assistant-stajyori
mirzaxadjayevas@gmail.com

Anotatsiya: Ushbu maqolada kichik biznesni moliyalashtirish muammolari ko'rib chiqiladi: bankning kredit siyosati va unga qo’yiladigan talablar, tijorat banklarining kredit siyosati mezonlari, ularning siyosatida kreditlarning daromadliligini oshirish, kichik biznesni kreditlashni qo'llab-quvvatlash bo'yicha tavsifi berilgan. Kichik biznesni moliyalashtirish muammolarini hal etish bo'yicha ham ayrim chora-tadbirlar taklif etilmoqda.

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы финансирования малого бизнеса: характеристика кредитной политики и требований банка, критерии кредитной политики коммерческих банков, их политика по повышению доходности кредитов, поддержка кредитования малого бизнеса. Предлагаются также меры по решению проблем финансирования малого бизнеса.

Abstract: This article examines the problems of financing small businesses: a description of the bank's credit policy and requirements, the criteria for the credit policy of commercial banks, their policies on increasing the profitability of loans, and supporting small business lending. Some measures are also proposed to solve the problems of financing small businesses.

Kalit so’zlar: kredit siyosati, kredit portfeli, kredit faoliyatini maqsadi, kredit siyosatining zarurligi, kredit kafolati, foiz stavkalari, imtiyozli kredit, moliyaviy resurslar, kredit ta’minoti.

Ключевые слова: кредитная политика, кредитный портфель, цель кредитной деятельности, необходимость кредитной политики, кредитное обеспечение, процентные ставки, льготный кредит, финансовые ресурсы, кредитное обеспечение.

Key words: credit policy, credit portfolio, purpose of credit activity, necessity of credit policy, credit guarantee, interest rates, preferential credit, financial resources, credit provision.

Mamlakatimizning iqtisodiy rivojlanishini yanada yuqori bosqichga olib chiqishda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatini rivojlantirish muhim ahamiyat kasb etadi. “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning roli va o’rni tobora mustahkamlanib borayotganining o’zi iqtisodiyotimiz tarkibida bo’layotgan ijobiy o’zgarishlardan dalolat beradi. Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasi rivojlanishini har tomonlama qo’llab-quvvatlash, shu jumladan, bankning Kredit siyosatini kichik biznes rivojiga ta’siri, biznes yuritish bilan bog’liq barcha jarayonlarni yanada liberallashtirish, soddalashtirish va arzonlashtirish, kichik biznes subyektlarini moliyaviy qo’llab-quvvatlash borasida amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar muhim rol o’ynamoqda. Kichik biznes korxonalarining moliyaviy barqarorligini oshirish borasida tijorat banklarning kredit siyoyosati ma’lum o’rin egalaydi.

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.

Kichik biznes korxonalari faoliyatining dastlabki bosqichlarida moliyaviy resurslarga ehtiyoji yuqori bo'lmasa-da, ular rivojlanib faoliyatini kengaytirib borishi davomida ularda aylanma mablag'larni ko'paytirish, yangi texnika va texnologiyalarni joriy etish uchun investisiya resurslariga talab yuzaga keladi.

Iqtisodiy hamkorlik va rivojlanish tashkiloti mutaxassislari tomonidan o’tkazilgan tadqiqotlar natijasiga ko’ra yangi tashkil etilgan yoki yaqinda faoliyat yuritishni boshlagan tadbirkorlik subyektlarida bank kreditlariga muqobil ravishda moliyaviy mablag’lar jalb qilish manbalari cheklangan degan fikrni bildirgan. Ushbu davlatlarda kafolatlash tizimini joriy etish va ular faoliyatini samarali faoliyat yuritishini ta’minlashda mulk huquqini tartibga soluvchi me’yoriy-huquqiy hujjatlarni takomillashtirish lozim.

Bank muasassalaridan kredit olishida garov ta’minotining yetishmasligi yoki yo’qligi dolzarb masala bo’lib qolmoqda. Kredit tashkilotlarining kichik tadbirkorlik subyektlariga moliyaviy mablag’lar taqdim etmasligining asosiy sabablaridan biri va shuning barobarida uni olish masalasi kichik tadbirkorlik subyektining taqdim etilgan kreditni o’z vaqtida qaytara olmasligi bilan bog’liq. Garov ta’minotining yo’qligi, shu bilan birga tijorat muassasalaridan kredit ololmaslik aholining tadbirkorlik faolligini pasaytiradi, kichik ishlab chiqarish korxonalarining rivojlanishini rag’batlantirmaydi. Shuningdek, kichik biznes subyektlari kredit olishdagi muammolari ichki va tashqi muammolarga bo’linadi.

Fikrimizcha, kichik biznesning globallashuv va xalqaro integrasiya jarayonlarining kuchayishi sharoitida mavqyeining mustahkamlanib borishi quyidagi omillar bilan bog’liq: Birinchidan, iqtisodiyot rivojlanishining yangi bosqichida iste’molchilar korxonaning hajmi bilan belgilanuvchi miqdoriy ko’rsatkichlarga nisbatan mahsulot, xizmat, yangilik bilan tavsiflanuvchi sifat ko’rsatkichlarini afzal bila boshladilar.

Hozirgi sharoitda kichik bizneslarning raqobatchisi va hamkori, yirik ishlab chiqarish va butun iqtisodiyot rivojlanishining muhim omili hisoblanadi. kichik biznesning iqtisodiyotdagi o’rni va roli qanday ko’rsatkichlarda ifodalanadi? Uning iqtisodiyotda tutgan o’rniga baho berishda, eng avvalo, iqtisodiy taraqqiyot uchun muhim ahamiyatga ega bo’lgan miqdoriy ko’rsatkichlarga asosiy e’tiborni qaratish lozim. Bunday ko’rsatkichlar jumlasiga kichik biznesning yalpi ichki mahsulot, jami ish bilan band bo’lganlar, kapital qo’yilmalar, eksport va boshqalardagi ulushini ki ritish mumkin. shu bilan birga mamlakatdagi kichik va o’rta korxonalarning umumiy soni va har ming kishiga to’g’ri kela digan kichik va o’rta korxonalar soni ham mazkur sektorning rivojlanganlik darajasi to’g’risida fikr yuritishga imkon beradi. kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning iqtisodiyotda bajaradigan vazifalarini tahlil qilish muhim o’ringa ega bo’lib, u yuqoridagi miqdoriy ko’rsatkichlar bilan birga kichik biznesning iqtisodiyotdagi o’rni va roli to’g’risida batafsil ma’lumot beradi.

Shuningdek, tadbirkorlikni davlat tomonidan qo’llab-quvvatlfshning eng samarali shakllaridan biri va bank kreditlarini kichik biznesga jalb etishni oshirishga imkoniyat yaratadigan kafolat berish shakli hisoblanadi. Aksariyat mamlakatlarda anchadan beri muvaffaqiyatli faoliyat yuritib kelayotgan kafolat fondlari kichik va o’rta korxonalarga kredit olishi uchun ta’minot taqdim etib, bank va boshqa kredit resurslaridan faol foydalanishiga sharoit yaratb, kelmoqda. Bu tajriba kichik biznesning amaldagi subyektlarini nafaqat qo’llab-quvvatlamoqda, balki yangi korxonalarning paydo bo’lishini rag’batlantirmoqda. Xususan, AQShda Kichik biznes ma’muriyatining (SBA) kichik firmalar kreditlari yuzasidan kafolat

berish dasturi mavjud bo’lib, u kredit qaytarilishi kafolatlangani uchun banklar kichik biznes subyektlariga kredit berish shartlarini sezilarli darajada yengillashtiradi. Shu yo’l bilan tadbirkorlar o’zlariga zarur moliyaviy mablag’larni qulay shartlarda jalb qiladi va tijorat banklari uchun kreditni qaytarilish riski sezilarli darajada kamaytiriladi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining moliyaviy resurslardan foydalanish imkoniyatini oshirish uchun moliya bozorini yanada liberalizasiyalash, ularga xizmat ko’rsatuvchi moliyaviy infrastrukturani yanada takomillashtirilishi kichik biznes subyektlarini moliyaviy resurslar bilan ta’minlanganlik darajasi oshishiga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

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. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019 yil 5 yanvardagi PQ-4095-son “Xizmat ko’rsatish tarmog‘ini jadal rivojlantirishga oid chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi Qarori.

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirzyoyevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi https://president.uz/uz/2228. 28.12.2018 y

4. Mirziyoev SH.M. Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz. - Toshkent: “O‘zbekiston” NMIU, 2017. - 488 b.

5. Karimova A.M., Maxsudov O.Sh. Assessment of the Current State of the Market and Procedure For Lending to Subjects of Tourism Services of the Republic of Uzbekistan / Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot jurnali,2023-yil, oktyabr,10 son, (79-83 betlar)

6. Niyazov Z. D., Maxsudov O.Sh. Investment attractiveness of the enterprise, as well as factors influencing its development in the economy of Uzbekistan./ Iqtisodiyot,moliya va innovasiyalar xalqaro ilmiy jurnali,dekabr 29, 2023 1(4) son, (47-55 betlar)

7. ‹ oyibnazarov B.K., Rahm onov H. O., Otajonov Sh.I., Alm atova D.S. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik - mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotini yuksaltirish omili. — T.: «Fan», 2011. — 185-b.

Стратегии развития транспортных услуг в Узбекистане

Камола Пардаева
Преподаватель, Самаркандский филиал ТГЭУ

Аннотация: Статья посвящена развитию транспортных услуг в Узбекистане, их роли в экономическом росте страны и мерам поддержки этого сектора. Анализируется роль транспортных услуг, их инфраструктурное развитие и планы по увеличению автобусного сообщения. Авторы подчеркивают необходимость ускоренного роста сектора услуг для достижения международных стандартов.

Ключевые слова: Транспортные услуги, экономика Узбекистана, инвестиции, предпринимательство, государственная поддержка, инфраструктура, кредитование, налоговые льготы, рынок услуг, экономический рост.

Abstract: The article is devoted to the development of transport services in Uzbekistan, their role in the country's economic growth and measures to support this sector. The role of transport services, their infrastructure development and plans to increase bus service are analyzed. The authors emphasize the need for accelerated growth of the service sector to achieve international standards.

Key words: Transport services, economy of Uzbekistan, investments, entrepreneurship, state support, infrastructure, lending, tax incentives, services market, economic growth

Annotatsiya: Maqola O‘zbekistonda transport xizmatlarini rivojlantirish, ularning mamlakat iqtisodiy o‘sishidagi o‘rni va ushbu sohani qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlariga bag‘ishlangan. Transport xizmatlarining o‘rni, ularning infratuzilmasini rivojlantirish va avtobuslar qatnovini oshirish rejalari tahlil qilingan. Mualliflar xalqaro standartlarga erishish uchun xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish zarurligini ta’kidlaydilar.

Kalit so'zlar: Transport xizmatlari, O'zbekiston iqtisodiyoti, investitsiyalar, tadbirkorlik, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, infratuzilma, kreditlash, soliq imtiyozlari, xizmatlar bozori, iqtisodiy o'sish

В Узбекистане на долю сферы услуг приходится более половины всех рабочих мест, и в последние тридцать лет она играла ключевую роль в процессе структурных преобразований. На протяжении последнего десятилетия рост экспорта услуг в Узбекистане отставал от роста экспорта продукции обрабатывающих отраслей, в то время как объявления о привлечении ПИИ в новые производства в обоих секторах были одинаковыми. Рост в секторе услуг в течение последних пяти лет определялся социальными услугами, что в основном отражало увеличение государственных расходов.[56].

С начала реформ в Узбекистане сектор услуг стал одним из важных направлений экономического развития. Общий объем услуг в экономике в 2022-м составил 357 трлн сумов и увеличился в два раза по сравнению с 2017 годом. За последние шесть лет объем инвестиционных средств, привлеченных в сферу услуг, увеличился в 4,2 раза и в 2022-м составил 114,5 трлн сумов.

Основную часть рыночных услуг в развитие этой сферы по видам экономической деятельности внесли торговые, транспортные и финансовые услуги. В частности, доля торговых услуг в 2023-м составила 24,8 процента, транспортных — 22,7, финансовых — 22,5. Значительная доля услуг оказана также в сфере информации и связи — 6,4 процента, образования — 4,3, проживания и питания — 3,2. За 11 месяцев 2023-го оказано услуг на 421 трлн сумов. Сегодня финансы, транспорт, торговля, туризм, образование, медицина и коммуникационный сектор обеспечивают 85 процентов общего объема услуг.

[56] World Bank.Перспективы Роста : За Счет Сферы Услуг В Узбекистане (Russian). Washington, D.C. : World Bank Group. http://documents.worldbank.org/curated/en/099121124113533116

В 2024 году доля услуг в экономике достиг 43,5 процента, но, как отметил Президент Узбекистана[57], этого недостаточно, так как во многих странах данный показатель составляет 50 процентов, достигая в Корее — 57, Малайзии — 5- 9, Грузии — 60, Казахстане — 62 процента. Поэтому в Узбекистане необходимо обеспечить рост объема услуг не менее чем на 17 процентов в год. За последние 11 месяцев оказано услуг на 421 трлн сумов. Это всего на 13,6 процента больше, чем в прошлом году. Однако имеется существенный потенциал развития сектора в сферах финансов, транспорта, туризма, образования, медицины и информационных технологий.

Для стимулирования граждан к занятию предпринимательством также решено выделять в рамках программы «Семейное предпринимательство» беззалоговые кредиты до 50 млн сумов лицам, открывшим собственный малый бизнес и имеющим положительную кредитную историю, и до 100 млн — желающим расширить деятельность. На это выделяется 200 млн долларов

Одобрено также предложение о предоставлении кредитов самозанятым гражданам, делающим первые шаги в бизнесе, которых в настоящее время 2 миллиона 400 тысяч. Уплатившим 340 тысяч сумов ежегодного социального налога будет выделен льготный кредит и переведен на банковскую карту онлайн. Для этой цели в следующем году выделяется 100 млрд сумов. Кроме того, желающим стать предпринимателями, предоставляется беззалоговый кредит в размере до 100 млн сумов. Пятьдесят процентов от суммы будет переводиться на банковскую карту, на что выделяется триллион.

В целом за счет мер, озвученных на совещании, в 2024-м в бизнес должны быть вовлечены два миллиона человек. Кроме того, как отметил Президент на совещании, ведется работа по размещению евробондов на 500 млн долларов, что также должно стать важным стимулом для расширения рынка финансовых услуг.

В последние годы транспортные услуги играют важную роль в поддержке общего экономического роста Узбекистана. Благодаря улучшению инфраструктуры и связи объем транспортных услуг за шесть лет увеличился в 1,5 раза и составил 81 трлн сумов. Сегодня четверть общего объема услуг в нашей стране приходится на транспорт. Рост сектора в уходящем году составил 8,8 процента.

При этом половина таких услуг приходится на автомобильный транспорт. Как отмечено на совещании, хотя в 2023-м импортировано около 1500 автобусов, рост услуг в данном направлении не превысил 5,5 процента. В 2024-м до 1 июля запланировано закупить и вывести на маршруты еще не менее 1200 автобусов, благодаря чему будет создано четыре тысячи рабочих мест. Кроме того, в течение следующего года в два раза увеличится автобусное сообщение с Казахстаном, Кыргызстаном и

[57] https://dunyo.info/ru/prezident/prezident-uzbekistana-podderzhka-predprinimatelstva-%E2%80%93-nash-strategicheskiy-put

Таджикистаном. С помощью механизмов стимулирования из тени будут выведены 300 тысяч таксистов (в 2023-м — 100 тысяч).

Ежегодно на семейное предпринимательство выделяется 13 триллионов сумов кредитов и 1,5 триллиона сумов субсидий. Реестром социальной защиты материальной помощью охвачено 2,3 миллиона малообеспеченных семей, женщины, одинокие престарелые и лица с инвалидностью.

За последние пять лет количество субъектов предпринимательства в нашей стране увеличилось с 285 тысяч до 590 тысяч. Это означает, что в одном районе появилось в среднем более 2,5 тысячи предпринимателей или 50 в одной махалле. Взаимовыгодное партнерство с частным сектором с предоставлением ему поддержки может расширить возможности для решения вопросов занятости

Всего на программу в 2023-2024 годах было выделено около 1 миллиард долларов. Эти средства направлены на выделение предпринимателям-участникам кредитов по более низким процентным ставкам и на более длительные сроки при условии обучения и трудоустройства граждан из малообеспеченных семей.

Предусмотрены также налоговые и таможенные преференции. В частности, деятельность таких предпринимателей не будет проверяться налоговыми органами. Возврат им налога на добавленную стоимость и излишне уплаченных налогов будет осуществляться без проверки. Уплата задолженности по всем видам налогов может быть отсрочена на срок до одного года. При таможенном оформлении к предпринимателям будет применяться «зеленый коридор».

Список использованной литературы:

1.World Bank.Перспективы Роста : За Счет Сферы Услуг В Узбекистане (Russian). Washington, D.C. : World Bank Group. http://documents.worldbank.org/curated/en/099121124113533116

2.https://www.eurasian-research.org/publication/transport-strategy-of-uzbekistan-current-developments/?lang=ru

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ СУБСИДИРОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

МИРЗАЕВА ШИРИН НОДИРОВНА
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики", в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: *mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com*
РАХМАТОВ ХОНДАМИР МАМАСОЛИ УГЛИ
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. В работе рассматриваются государственные программы субсидирования малого и среднего бизнеса в Республике Узбекистан, а также их влияние

на экономическое развитие и финансовую устойчивость предпринимателей. Особое внимание уделяется механизмам государственной поддержки, включая налоговые льготы, гранты и субсидии, направленные на стимулирование предпринимательской активности и создание благоприятных условий для бизнеса. Анализируются результаты реализации данных программ, их влияние на снижение финансовых рисков и повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий. В заключение приводятся рекомендации по улучшению существующих программ субсидирования с целью повышения их эффективности и доступности для предпринимателей.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственная поддержка, субсидирование, малый бизнес, средний бизнес, налоговые льготы, гранты, программы поддержки, экономическое развитие, предпринимательство.

ANNOTATSIYA. Ushbu ishda O‘zbekiston Respublikasida kichik va o‘rta biznesni subsidiya qilish bo‘yicha davlat dasturlari va ularning tadbirkorlarning moliyaviy barqarorligi va iqtisodiy rivojlanishga ta’siri ko‘rib chiqiladi. Davlat tomonidan ko‘rsatiladigan yordam mexanizmlari, jumladan, soliqqa oid imtiyozlar, grantlar va subsidiya dasturlari, tadbirkorlik faoliyatini rag‘batlantirish va biznes uchun qulay sharoitlar yaratishga qaratilgan. Ushbu dasturlarni amalga oshirish natijalari, ularning kichik va o‘rta korxonalarning moliyaviy xavf-xatarlarini kamaytirish va raqobatbardoshligini oshirishdagi roli tahlil qilinadi. Yakuniy qismda, subsidiya dasturlarining samaradorligini va tadbirkorlar uchun mavjudligini oshirish bo‘yicha takliflar berilgan.

KALIT SO'ZLAR: davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, subsidiya, kichik biznes, o'rta biznes, soliqqa oid imtiyozlar, grantlar, qo'llab-quvvatlash dasturlari, iqtisodiy rivojlanish, tadbirkorlik.

ABSTRACT. This paper examines government subsidy programs for small and medium-sized businesses in the Republic of Uzbekistan and their impact on economic development and the financial stability of entrepreneurs. Special attention is given to government support mechanisms, including tax benefits, grants, and subsidies aimed at stimulating entrepreneurial activity and creating favorable conditions for business. The results of these programs are analyzed, particularly their effect on reducing financial risks and increasing the competitiveness of small and medium-sized enterprises. The paper concludes with recommendations for improving the existing subsidy programs to enhance their effectiveness and accessibility for entrepreneurs.

KEYWORDS: government support, subsidies, small business, medium business, tax benefits, grants, support programs, economic development, entrepreneurship.

ВВЕДЕНИЕ. Малый и средний бизнес (МСБ) играет ключевую роль в экономике любого государства. В Узбекистане развитие данного сектора стало одной из приоритетных задач на протяжении последних нескольких лет. Одним из наиболее эффективных инструментов стимулирования предпринимательской активности и поддержки МСБ являются государственные программы субсидирования. Эти программы направлены на создание благоприятных условий для развития бизнеса, повышение его конкурентоспособности, улучшение финансовой устойчивости и снижение рисков. В последние годы в Узбекистане был сделан значительный акцент на улучшение государственной поддержки, в том числе через внедрение налоговых льгот, грантов и субсидий.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Узбекистане активно развивалась в последние десятилетия. Правительство страны разработало несколько программ субсидирования, направленных на стимулирование предпринимательской активности и

создание новых рабочих мест. Программы включают в себя различные формы помощи, такие как субсидии на оплату процентных ставок по кредитам, гранты, налоговые льготы и субсидии на закупку оборудования и технологий.

Одним из наиболее эффективных инструментов является субсидирование процентных ставок по кредитам. Множество предприятий в Узбекистане, особенно на начальных этапах своего развития, сталкиваются с проблемой высокой стоимости заемных средств. Чтобы облегчить доступ к финансированию, государственные программы субсидируют часть процентных ставок по кредитам, что позволяет малым и средним предприятиям значительно снизить финансовую нагрузку. Это способствует росту их финансовой устойчивости и развитию бизнеса.

Кроме того, в рамках государственной программы также предоставляются гранты на развитие инновационных технологий и на внедрение новых производственных мощностей. Эти меры помогают малым и средним предприятиям модернизировать свою деятельность, повысить эффективность и улучшить качество продукции. Гранты также способствуют росту уровня предпринимательской активности, так как предприниматели получают возможность запускать новые проекты без необходимости значительных инвестиций.

Налоговые льготы – еще одна важная составляющая государственной поддержки. В последние годы в Узбекистане было принято ряд налоговых реформ, направленных на снижение налогового бремени для малого и среднего бизнеса. Это включает в себя освобождение от некоторых налогов, упрощение налоговых процедур и введение льгот для начинающих предпринимателей. Такие меры позволяют бизнесу более эффективно управлять своими финансовыми потоками, снижая издержки и увеличивая прибыль.

Влияние данных программ на малый и средний бизнес в Узбекистане нельзя недооценивать. По данным исследований, большинство предпринимателей, получивших государственную поддержку, смогли улучшить свою финансовую ситуацию, увеличить объемы производства и выйти на новые рынки. Программы субсидирования стимулируют рост числа рабочих мест и снижают уровень безработицы, что способствует стабилизации социально-экономической ситуации в стране.

Однако, несмотря на успешные результаты, существуют и определенные проблемы в реализации этих программ. Одна из них – это недостаточная осведомленность предпринимателей о существующих мерах государственной поддержки. Нередко малые и средние предприятия не могут воспользоваться этими программами из-за сложности процедур получения субсидий или недостаточного информирования. Кроме того, для более эффективного использования этих средств важно улучшить систему мониторинга и оценки эффективности программ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Государственные программы субсидирования оказывают значительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса в

Узбекистане. Они способствуют улучшению финансовой устойчивости предприятий, снижению их рисков, повышению конкурентоспособности и созданию новых рабочих мест. В то же время необходимо устранить существующие проблемы в реализации этих программ, такие как сложность получения субсидий и недостаток информации для предпринимателей. Для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса важно продолжать совершенствовать существующие механизмы поддержки, улучшать доступность государственных программ и внедрять новые формы помощи. Только в этом случае можно ожидать устойчивого и долгосрочного роста малого и среднего бизнеса, который станет важной составляющей экономического благополучия Узбекистана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

5. Государственные и муниципальные субсидии для малого и среднего бизнеса / Н.С. Греков. – М.: Эксмо, 2020. – 312 с.

6. Налоги и налогообложение для малого и среднего бизнеса: теория и практика / под ред. А.Ю. Чистякова. – М.: Юридический центр Пресс, 2020. – 280 с.

7. Государственные программы субсидирования и их влияние на малый и средний бизнес / Н.М. Куликова. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 235 с.

8. Основы налогообложения для малого и среднего бизнеса: пособие для предпринимателей / О.Ю. Кириллова. – М.: Бизнес-образование, 2022. – 200 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРУ УСЛУГ

Цой Марина Петровна, PhD,
доцент кафедры экономики и туризма
Джизакский филиал Национального
университета Мирзо Улугбека, г. Джизак, Узбекистан
(e-mail: mtsoy_58@mail.ru, +998915675670 **)**

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы, касающиеся инновационного развития в отраслях сферы услуг, значение государственной поддержки инновационного развития в отраслях сферы услуг. Рассмотрены теоретические и практические аспекты использования передовых практик в сферу услуг Узбекистана.

***Ключевые слова*:** Экономика, государство, сфера услуг, инновации, опыт развитых стран, развитие.

Abstract. The article examines issues related to innovative development in the service sector, the importance of state support for innovative development in the service sector. Theoretical and practical aspects of using best practices in the service sector of Uzbekistan are considered.

Keywords: Economy, state, service sector, innovation, experience of developed countries, development.

Важным фактором роста конкурентоспособности любой страны является ее поэтапный переход на инновационный путь развития. И мировой опыт показывает, что переход на путь устойчивого развития таких высокоразвитых стран, как США и Япония, ряда государств Европейского Союза и Юго-Восточной Азии, достигнут в основном за счет расширения инновационных процессов в реальном секторе экономики. Главным фактором эффективности инноваций является наличие хозяйственного механизма, названного К. Фрименом «национальной инновационной системой». Именно на ее формирование нацелена в последние десятилетия деятельность правительств ряда государств, намеревающихся достичь значительных успехов на мировых рынках в условиях ужесточения конкурентной борьбы.

Взаимосвязь инвестиций и инноваций можно также проследить и в том, что инвестиции могут вкладываться в экономическую, научную, организационную, экологическую, социальную и другие сферы. И только

инновационный подход даст ощутимые эффекты и желаемые результаты от вложения инвестиций в эти сферы.

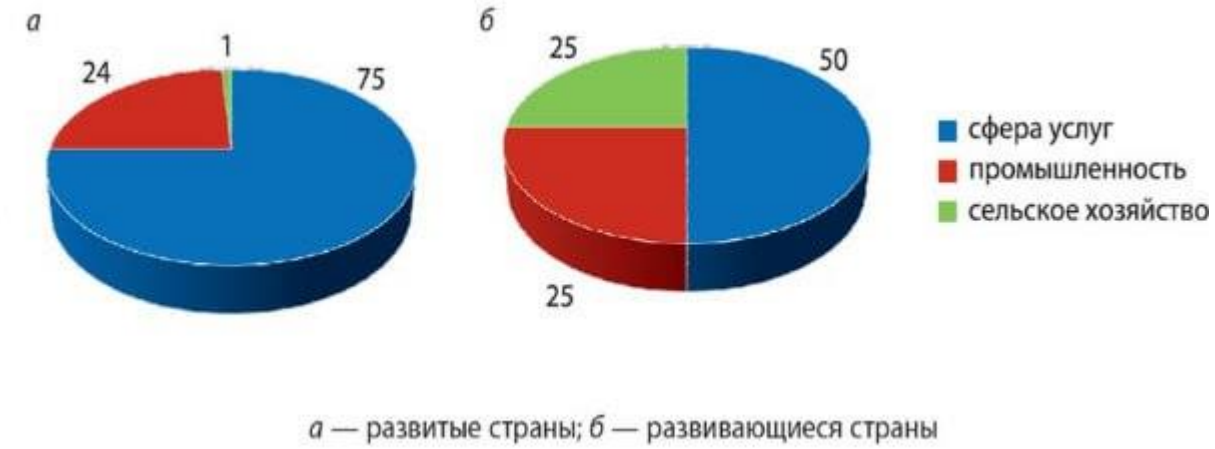


Рисунок 1 ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

По отраслевой структуре можно определить тип страны (например, аграрный, индустриальный, постиндустриальный). Для аграрного типа характерно преобладание сельского хозяйства. Он представлен в небольшом числе наименее развитых стран. Например, в Эфиопии, где более 80 % населения занято в сельском хозяйстве. Индустриальный тип характеризуется большой долей промышленности. Этот тип представлен, например, в Алжире, Кувейте, Мексике. Постиндустриальной структуре свойственно преобладание услуг над материальным производством, что характерно для наиболее развитых стран. Например, для Франции, Австрии.

В Узбекистане инновационная деятельность поддерживается государством. Это осуществляется при помощи нормативно-правовой системы, государственных и ведомственных фондов, крупных проектов и инвестиционных программ, налогообложения, а также других инструментов. После достижения независимости, одними из первых нормативных документов в этой сфере являются Указ Президента Республики Узбекистан «О государственной поддержке науки и развитии инновационной деятельности» от 8 июля 1992 г., и Постановление Кабинета Министров «О мерах по государственной поддержке развития науки и инновационной деятельности» от 21 июля 1992 г., которые создали основу для стимулирования инновационного развития страны.

С начала 1990-х годов сектор услуг значительно увеличил свою долю в экономике Узбекистана. В 1991 году на него приходилось около 33% занятости, но к 2022 году этот показатель вырос до 52%. Это компенсировало значительное снижение доли сельского хозяйства в общей занятости. Кроме того, доля услуг в добавленной стоимости экономики увеличилась с 35% до

44% за тот же период, компенсируя сокращение роли сельского хозяйства и небольшой спад в промышленности.

Однако за последнее десятилетие доля услуг в занятости населения стабилизировалась, несмотря на продолжение роста добавленной стоимости в этом секторе. Это свидетельствует о необходимости повышения производительности труда и внедрения инновационных подходов. Стоит отметить, что сектор услуг также играет важную роль в обеспечении занятости женщин. Например, 60% всех занятых женщин работают в сфере услуг, что подчеркивает её социальную значимость.

Несмотря на успехи, сектор услуг сталкивается с рядом проблем. Ключевыми из них являются:

1. Низкая производительность труда. По сравнению со странами ОЭСР производительность труда в секторе услуг Узбекистана остаётся значительно ниже. Например, в 2021 году она была в 14 раз ниже, чем в среднем по ОЭСР, в 4 раза ниже, чем в Казахстане, и в 2 раза ниже, чем в Грузии.
2. Слабые связи с другими секторами экономики. На услуги приходится менее 10% от общего объёма факторов производства в обрабатывающей промышленности. Это ограничивает потенциал роста всей экономики.
3. Ограничения в экспорте услуг. Несмотря на увеличение потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сектор услуг, его доля в экспорте остаётся невысокой. В особенности это касается глобальных инновационных услуг, таких как ИКТ и профессиональные услуги.
4. Неравномерное развитие инфраструктуры. Качество транспортной и цифровой инфраструктуры остаётся ниже, чем в сопоставимых странах, что сдерживает потенциал развития сектора услуг.

Для того чтобы сектор услуг стал драйвером устойчивого роста, необходимо сосредоточиться на трёх основных направлениях: подключённость, конкурентоспособность и компетенции.

Физическая и цифровая инфраструктура играют ключевую роль в развитии сектора услуг. В настоящее время Узбекистан отстаёт от сопоставимых стран по качеству логистики и доступу к высокоскоростному интернету. Для решения этой проблемы необходимо:

- Инвестировать в развитие транспортной инфраструктуры, включая дороги, железные дороги и аэропорты.
- Расширять доступ к широкополосному интернету, особенно в сельских районах.
- Совершенствовать таможенные процедуры и логистические процессы для упрощения торговли услугами.

Либерализация рынка услуг и сокращение барьеров для трансграничной торговли могут значительно увеличить эффективность сектора. Среди ключевых мер:

- Отмена монополии государственных предприятий в таких секторах, как телекоммуникации и транспорт.

• Снижение требований по локализации данных, что особенно важно для ИКТ-сектора.

• Создание равных условий для иностранных и местных компаний.

Для повышения производительности труда необходимо инвестировать в образование и профессиональную подготовку:

• Расширить доступ к высшему образованию и профессиональным курсам, особенно в сфере ИКТ и других высокотехнологичных услуг.

• Запустить программы подготовки специалистов, например, такие как инициатива «Один миллион узбекских программистов».

• Упростить доступ для высококвалифицированных иностранных специалистов, что позволит перенять лучшие практики и технологии.

Глобальные инновационные услуги, включая ИКТ, финансовые и профессиональные услуги, обладают высоким потенциалом для повышения производительности труда и увеличения доходов. В странах с успешной экономической трансформацией, таких как Индия и Филиппины, развитие именно этих услуг стало основой экономического роста.

В Узбекистане уже сделаны первые шаги в этом направлении. Создание IT-Парка в Ташкенте стало важным событием для сектора. Этот парк предлагает качественную инфраструктуру, налоговые льготы и образовательные программы, что привлекает как местные, так и иностранные компании. Тем не менее, для раскрытия полного потенциала требуется активная работа по улучшению цифровой подключённости и либерализации рынка услуг.

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что сектор услуг обладает огромным потенциалом для трансформации экономики Узбекистана. Увеличение производительности, расширение экспорта и создание новых рабочих мест в этом секторе могут стать основой устойчивого экономического роста. Для этого требуется комплексный подход, включающий улучшение инфраструктуры, либерализацию рынков и развитие человеческого капитала. Если эти шаги будут успешно реализованы, Узбекистан сможет стать региональным лидером в сфере услуг и добиться значительных успехов на международной арене.

Основные направления инновационного развития, отраслевых составляющих, субъектов хозяйствования сферы услуг, заключаются и в том, что принимаемые управленческие решения, должны оказывать существенное воздействие на результативность инновационных проектов и программ, способствуя при этом постоянному увеличению объемов финансовых средств, направляемых на разработку и внедрение новшеств хозяйствующими субъектами отраслевых составляющих сферы услуг.

Источники:

1. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance, London, Pinter Publishers, 1987.

2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. - М.: ЮНИТИ, 2002.
3. Иванов И.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. — М.: Изд-во «БАРОПресс», 2001.
4. Всемирный банк: https://invexi.org/ru/press/the-services-sector-as-a-driver-of-uzbekistan-s-economic-growth/, 25 января 2025

Tibbiy xizmatlar tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishda tibbiy sug‘urta bozorini rivojlantirish zaruriyati va institutsional asoslari

SamDTU mustaqil tadqiqotchisi
Axmedov Zafarjon A’zamovich

Annotatsiya: Tadqiqotlarning ko‘rsatishicha tibbiy xizmatlar tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishning samarali elementlaridan biri tibbiy sug‘urta bozorini rivojlantirish hisoblanadi. Ushbu zaruriyatni hisobga olgan holda maqolada muallif tibbiy xizmatlarni rivojlantirishda Tibbiy xizmatlar tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishda tibbiy sug‘urta bozorini rivojlantirish zaruriyati va institutsional asoslarini ilmiy nuqtai-nazardan tushuntirib bergan
etgan.

Kalit so‘zlar: tibbiyot, xizmat, sug‘urta, texnologiya, aholi, davlat, fuqaro, xarajat, sog‘liqni saqlash, narx, daromad, byudjet, majburiy sug‘urta, ixtiyoriy sug‘urta .

Аннотация: Исследования показывают, что одним из эффективных элементов совершенствования организационно-экономических механизмов оказания медицинских услуг является развитие рынка медицинского страхования. Принимая во внимание эту необходимость, автор с научной точки зрения объяснил необходимость развития рынка медицинского страхования и институциональной основы совершенствования организационно-экономических механизмов медицинского обслуживания в условиях развития медицинского обслуживания.
достиг

Ключевые слова: медицина, услуга, страхование, технология, население, государство, гражданин, стоимость, здравоохранение, цена, доходы, бюджет, обязательное страхование, добровольное страхование.

Abstract: Research shows that one of the effective elements of improving the organizational and economic mechanisms of medical services is the development of the medical insurance market. Taking this necessity into account, the author explained from a scientific point of view the need for the development of the medical insurance market and the institutional basis for improving the organizational and economic mechanisms of medical services in the development of medical services.
reached

Key words: medicine, service, insurance, technology, population, state, citizen, cost, healthcare, price, income, budget, compulsory insurance, voluntary insurance.

Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish sharoitida tibbiy xizmatlar sohasini tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish muhim ahamiyat kasb etadi.

Tadqiqotlarning ko‘rsatishicha tibbiy xizmatlar tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishning samarali elementlaridan biri yani xorijiy mamlakatlar tajribasida samarali natijalar bergan tibbiy sug‘urta bozorini rivojlantirish hisoblanadi. Buguni kunda O‘zbekistonda tibbiy sug‘urtaning ixtiyoriy turi mavjud. Bu sug‘urta turi asosan yuridik shaxslar tarafidan ixtiyoriy tarzda xarid qilib kelinmoqda. O‘zbekistonda ixtiyoriy tibbiy sug‘urtani sanoqli tashkilotlar (Lukoyl, Nestle-O‘zbekiston va boshqalar) o‘z xodimlariga ijtimoiy paket tarzida taqdim etishadi. Endi tasavvur qiling: respublikada qanchadan-qancha tashkilotlar faoliyat ko‘rsatib kelmoqda? Ular yoppasiga tibbiy sug‘urta polisini sotib olishgach, sug‘urta bozorida tibbiy sug‘urta hajmi nisbatan keskin sur’atlarda oshishiga olib keladi. Sug‘urta bozorida kuchli raqobat tizimi vujudga keladi. Shuningdek, sug‘urta kompaniyalari o‘rtasida sug‘urta xizmatlarini takomillashtirish bo‘yicha majburiyatlar yuzaga keladi. Misol uchun, mijoz 200 ming so‘m sug‘urta mukofotini to‘laydigan bo‘lsa, o‘rtacha hisobda unga 1 mln.so‘mlik tibbiy xizmat ko‘rsatiladi va bu mablag‘ sug‘urta kompaniyasi tomonidan qoplab beriladi. O‘z-o‘zidan sug‘urta kompaniyasi sarflagan ortiqcha summasini yana mijozlarni chaqirish orqali qoplab olishga harakat qiladi. Natijada, sug‘urta kompaniyalari o‘z foydasi uchun xizmat sifatini oshiradi.

Tadqiqotlarimizning natijalari majburiy tibbiy sug‘urtani joriy etish bo‘yicha 2019-yilgi Davlat dasturining 160-bandida aniq vazifalar belgilanganligini ko‘rsatdi. Unga ko‘ra, Sog‘liqni saqlash vazirligi 2019-yilning 1-iyulida Qonunchilik palatasiga qonun loyihasini taqdim etgan. 2018-yil 7-dekabridagi 5590-sonli Prezident farmonida majburiy tibbiy sug‘urtani joriy qilish bo‘yicha maxsus ishchi guruh tuzilishi topshirig‘i berilgan. Vazirlik qoshida tashkil etilgan bo‘limda mana 6 oydan beri qonun loyihasini tayyorlash bo‘yicha ishlar olib borilgan. Unda 2021-yildan boshlab 2025-yilgacha majburiy tibbiy sug‘urtani bosqichma-bosqich joriy qilish ko‘zda tutilgan. O‘zbekistonda tibbiy sug‘urtani 2026-yil oxirigacha to‘liq joriy etish rejalashtirilmoqda. 2024-yildan Davlat tibbiy sug‘urta jamg‘armasi Sog‘liqni saqlash vazirligi tizimiga o‘tkazilgan, 2027-yildan esa mustaqil jamg‘armaga aylanadi. 2026-yilning yakuniga qadar respublika bo‘ylab tibbiy sug‘urta to‘liq joriy etilishi rejalashtirilmoqda. Bu prezident Shavkat Mirziyoyevning 6-sentabrdagi Sog‘liqni saqlash vazirligi faoliyatini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risidagi qarorida belgilangan. Farmonga ko‘ra, sog‘liqni saqlash vaziri va jamg‘arma ijrochi direktori 2026-yilning yakuniga qadar tibbiy sug‘urtaning respublika bo‘ylab to‘liq joriy etilishi uchun shaxsan javobgar hisoblanadi. 2024-yil 1-yanvardan boshlab Davlat tibbiy sug‘urta jamg‘armasi mustaqil yuridik shaxs maqomi hamda faoliyatini moliyalashtirishning amaldagi manbalari va tartibi saqlab qolingan holda SSV tuzilmasiga o‘tkaziladi.

Jamg‘arma kuzatuv kengashi tibbiy yordamning kafolatlangan hajmi doirasida tibbiy xizmat ko‘rsatish uchun jalb qilinadigan yetkazib beruvchilar (davlat va nodavlat)ni, xarid qilinadigan tibbiy yordamlar hajmini mustaqil belgilaydi va o‘z budjetini shakllantiradi.

2017-yil aprel oyida prezidentning “Sog‘liqni saqlash sohasida xususiy sektorni yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarorida

O‘zbekistonda majburiy tibbiy sug‘urta tizimini joriy etish va qonun loyihasi konsepsiyasini ishlab chiqish muhokama qilingandi.

Prezidentning 2018-yil dekabrdagi qarorida 2021-yil 1-yanvardan boshlab majburiy tibbiy sug‘urta tizimini bosqichma-bosqich joriy etish ko‘zda tutilgan. 2020-yil noyabr oyida davlat rahbarining “Sog‘liqni saqlash tizimini tashkil etishning yangi modeli va davlat tibbiy sug‘urtasi mexanizmlarini Sirdaryo viloyatida joriy etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori imzolangan. Xuddi shu hujjatga ko‘ra, 2020-yil 1-dekabrdan Davlat tibbiy sug‘urta jamg‘armasi tashkil etilgan. 2022-yil dekabr oyida prezident parlamentga yo‘llagan murojaatida davlat tibbiy sug‘urtasiga o‘tish jadallashtirilishini, 2023-yildan Toshkent shahrida, keyinroq boshqa viloyatlarda ham joriy etilishini ma’lum qilgandi. Yil boshida bu sana 1-iyul deb e’lon qilingan. Bunda tibbiyot muassasalari to‘liq raqamlashtirilishi aytilgan. Sug‘urtalash uch bosqichda amalga oshiriladi:

1. Qisqa muddatda - tayyorgarlik bosqichi (2019-2021 yillar);
2. O‘rta muddatli istiqbolda-majburiy tibbiy sug‘urtani joriy etishning dastlabki bosqichi - davlat va xususiy tashkilotlar xodimlarini sug‘urtalash (2021-2023-yillar);
3. Uzoq muddatda-majburiy tibbiy sug‘urtani kengaytirilgan joriy etish bosqichi – axolining barcha qatlamlarini sug‘urta bilan qamrab olish (2023-2025-yy.) Qonun loyihasini tayyorlashda Janubiy Koreya va Turkiya davlatlari ijobiy tajribasi asos qilib olindi va uni tayyorlashda mahalliy (shifokor, sug‘urtachi, moliyachi va boshqalar)va JSST ekspertlari ishtirok etdi.

Endi moliyalashtirish masalasiga o‘tsak. Rejaga ko‘ra, 2020-yilda maxsus jamg‘arma tashkil etilib, uning manbalari (Moliya vazirligi hali ushbu moliyaviy manbalarni tasdiqlamaganligi sababli ushbu ro‘yxat o‘zgarishi mumkin) quyidagilar bo‘ladi:

- aholi daromadidan to‘lanadigan sug‘urta badallari;
- alkogol va tamaki mahsulotlarini sotilishidan tushgan tushumlardan qilinadigan ajratmalar (masalan, aksiz solig‘i hozir 12 % bo‘lsa, majburiy tibbiy sug‘urta joriy etilgandan keyin u 1 %ga oshirilishi mumkin va shu 1 foiz jamg‘arma hisobiga o‘tkaziladi);
- inson sog‘lig‘i va atrof-muhitga zarar keltiruvchi zavod-fabrikalardan to‘lanadigan ajratmalar (bunda ham xuddi shu tartib amal qiladi).

Majburiy tibbiy sug‘urtalashni faqatgina mana shu jamg‘arma amalga oshiradi. Nima uchun sug‘urta kompaniyalari jarayonda ishtirok etmaydi? Chunki xalqaro tajribani o‘rganganilganda, ular faqat vositachi vazifasini bajarishi mumkin, ya’ni mijozni topib, shartnoma tuzadi xolos. Moliyalashtirish esa jamg‘arma zimmasiga yuklanadi. Sug‘urta kompaniyalarining ishtiroki ijobiy hol, albatta. Ammo buning salbiy jihatlari ko‘proq ekanligi isbotlangan. Masalan, ushbu vaziyatda sug‘urta kompaniyalari aholining sog‘lom qatlamiga ko‘proq e’tibor bera boshlaydi. Aksincha, qariyalar, nogironlarga sug‘urta polisini rasmiylashtirishdan qochishga harakat qilishadi, chunki kompaniyalarning asosiy maqsadi foyda olish hisoblanadi. Shuni inobatga olgan holda, majburiy tibbiy sug‘urtalashni jamg‘arma bajaradi (ixtiyoriy tibbiy sug‘urta bundan mustasno).

“Majburiy tibbiy sug‘urta joriy qilinsa, shifokor bemorning sog‘lig‘iga qayg‘uradi, uning cho‘ntagiga emas”. Abduqodirov majburiy tibbiy sug‘urtaning hayotga tatbiq etilishi tibbiyotda ancha yillardan beri to‘planib qolgan muammolarni bartaraf etishi haqida ham fikrlarini bayon etdi.

Unga ko‘ra, eng katta muammo – korrupsiogen harakatlar kamayadi. Sug‘urta polisi bilan kelgan bemorga shifokorlar har qachongidan ko‘ra sifatliroq xizmat ko‘rsatishadi, chunki u o‘zi bilan mablag‘ olib kelyapti, ya’ni sug‘urta kompaniyalari tibbiy xizmat haqini to‘lab berishadi.

Buning ortidan shifoxonalarning moddiy ahvoli yaxshilanadi. Natijada, xodimlarga yuqori maosh to‘lanadi. Oldingidek bemorlarning cho‘ntagiga «ko‘z tikilmaydi . Asosiy e’tibor uning sog‘lig‘ini tiklashga qaratiladi. Ikkinchi ijobiy tarafi tibbiyot muassasalari o‘rtasida sog‘lom raqobat kuchayadi. Bunda ular ko‘proq bemorlarga xizmat ko‘rsatish uchun sifatni oshirishga harakat qilishadi: moddiy-texnik bazani yaxshilash, malakali kadrlarni jalb qilishga urinishadi. Uchinchidan, tenglik prinsipi shakllanadi. Bemorning ijtimoiy kelib chiqishiga e’tibor berish barham topadi. Shifokor uchun boy-kambag‘alning ahamiyati yo‘qoladi.

Xulosa o‘rnida aytish mumkinki, ushbu tizimni O‘zbekistonda joriy qilishdan sarali va isqibolli natijalar beradi. O‘zbekiston sharoitida yaqin yillar ichida tizim yo‘lga qo‘yiladigan bo‘lsa, albatta,boshida kamchiliklardan holi bo‘lmaydi.Frantsiya va Germaniya tajribasidan foydalanish tibbiy xizmatlar sohasini mamlakatimizda rivojlantishda ahamiyatli modellardan biri bo‘lib hisoblanadi .

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018- yil 7-dekabrdagi PF-5590-sonli “O‘zbekiston Respublikasi sog‘liqni saqlash tizimini tubdan takomillashtirish bo’yicha kompleks chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi Farmoni;

2. Porter M., Teisberg E. Redefining Health Care: Creating Value Based Competition on Results. Harvard Business School Press, 2006;

3. Zuenkova, Yu.A. The struggle for patients and severe competition for culpulsory health care. Vestnik MIRBIS, 2021;

4. Lukina, Yu.V.; Kutishenko, N.P.; Martsevich, S.Yu. Treatment adherence: modern view on a well known issue. Cardiovascular Therapy and Prevention, 2017;

5. Ivanov, A.V. Registers as the basis for data collection and evidence building. RealWorld Data & Evidence, 2021$.

6. https://www.gazeta.uz/oz/2023/09/07/medical-insurance.

TRANSPORT XIZMATLARI BOZORIDA INNOVATSION TEXNOLOGIYALARNI JORIY ETISH

SULTONOV SHODIYOR ABDUXALILOVICH
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Real iqtisodiyot” kafedrasining iqtisod fanlari nomzodi, professor
Muallifning elektron manzili: *shodiyorsultonov@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 90 743 57 07
OLIMOV ODILJON XAMZA O‘G’LI
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti, Mustaqil tadqiqotchi
Muallifning elektron manzili: *odiljonxamzaolimov@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 90 101 17 11

Annotatsiya: Ushbu maqola transport xizmatlari bozorida innovatsion texnologiyalarni joriy etishning ahamiyatini tahlil qiladi. Maqolada yangi texnologiyalar, masalan, sun'iy intellekt, avtomatlashtirish, raqamli platformalar va IoT (Internet of Things) transport sohasida samaradorlikni oshirish, raqobatbardoshlikni kuchaytirish va xarajatlarni kamaytirish imkoniyatlarini qanday yaratishi muhokama qilinadi. Innovatsion yechimlarning joriy etilishi, shuningdek, mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash va transport tizimlarining ekologik barqarorligini ta'minlashdagi roliga alohida e'tibor qaratiladi. Maqola transport sohasida innovatsiyalarni amalga oshirishning qiyinchiliklari va istiqbollari haqida ham fikr yuritadi.

Kalit so‘zlar: Innovatsion texnologiyalar, transport xizmatlari, raqobatbardoshlik, samaradorlik, sun'iy intellekt, avtomatlashtirish, IoT (Internet of Things), raqamli platformalar, transport tizimlari, ekologik barqarorlik.

Аннотация: В статье анализируется важность внедрения инновационных технологий на рынке транспортных услуг. Рассматриваются новые технологии, такие как искусственный интеллект, автоматизация, цифровые платформы и Интернет вещей (IoT), которые создают возможности для повышения эффективности, увеличения конкурентоспособности и снижения затрат в транспортной отрасли. Особое внимание уделяется роли внедрения инновационных решений в улучшении качества обслуживания клиентов и обеспечении экологической устойчивости транспортных систем. Также в статье обсуждаются проблемы и перспективы внедрения инноваций в транспортной отрасли.

Ключевые слова: Инновационные технологии, транспортные услуги, конкурентоспособность, эффективность, искусственный интеллект, автоматизация, Интернет вещей (IoT), цифровые платформы, транспортные системы, экологическая устойчивость.

Abstract: This article analyzes the importance of implementing innovative technologies in the transport services market. It discusses new technologies such as artificial intelligence, automation, digital platforms, and the Internet of Things (IoT), which create opportunities for increasing efficiency, enhancing competitiveness, and reducing costs in the transport industry. The article also highlights the role of innovation in improving customer service quality and ensuring the environmental sustainability of transport systems. Moreover, the article addresses the challenges and future prospects of implementing innovations in the transport sector.

Key words: Innovative technologies, transport services, competitiveness, efficiency, artificial intelligence, automation, Internet of Things (IoT), digital platforms, transport systems, environmental sustainability.

Kirish. Bugungi kunda transport sektori iqtisodiy rivojlanishning ajralmas qismi bo‘lib, jamiyatning barcha sohalariga ta'sir ko‘rsatadi. Ushbu soha transportning turli shakllari – yo‘lovchi, yuk tashish, shahar va xalqaro transportni o‘z ichiga oladi. Transport xizmatlari bozorining samaradorligini oshirish va raqobatbardoshlikni kuchaytirish uchun yangi texnologiyalarni joriy etish zaruriy talablardan biri hisoblanadi. Innovatsion texnologiyalar, masalan, sun'iy intellekt (AI), avtomatlashtirish, Internet of Things (IoT) va raqamli platformalar, transport xizmatlarining sifatini oshirish, xarajatlarni kamaytirish va ekologik barqarorlikni ta'minlashda muhim rol o‘ynaydi.

Ushbu maqolada transport xizmatlari bozorida innovatsion texnologiyalarni qanday qilib joriy etish mumkinligi, ularning samaradorligi va raqobatbardoshlikka ta'siri o‘rganiladi. Shuningdek, yangi texnologiyalarning transport tizimlarini takomillashtirishdagi ahamiyati va bu jarayonda yuzaga keladigan qiyinchiliklar va imkoniyatlar ham tahlil qilinadi.

Asosiy qism. Transport sohasida innovatsiyalar ko‘p jihatdan transportning samaradorligi, xavfsizligi va ekologik ta'sirini yaxshilashga qaratilgan. Masalan, sun'iy intellekt va mashinasozlik orqali transport kompaniyalari boshqaruv jarayonlarini avtomatlashtirish imkoniyatiga ega bo‘lmoqda. Avtomobillarni o‘z-o‘zini boshqarish texnologiyalari, ayniqsa, yo‘l harakati xavfsizligini oshirishga, avtohalokatlar sonini kamaytirishga yordam beradi.

Shuningdek, IoT (Internet of Things) texnologiyalari yordamida transport vositalari o‘rtasida ma'lumot almashish, transportning haqiqiy vaqt rejimida holatini kuzatish va samarali yo‘l tarmog‘ini yaratish mumkin. IoT tizimlari orqali, masalan, yo‘lovchilarning joylashuvi, yuklarning harakat yo‘nalishlari va har bir transport vositasining texnik holati haqida aniq ma'lumotlarga ega bo‘lish mumkin.

Raqamli platformalar (masalan, mobil ilovalar, onlayn bronlash tizimlari) transport xizmatlarining raqobatbardoshligini oshirishda katta rol o‘ynaydi. Ushbu platformalar foydalanuvchilarga oson va tezkor xizmatlardan foydalanish imkoniyatini taqdim etadi. Misol uchun, yo‘lovchilarni o‘zbek shaharlarida yoki xalqaro yo‘nalishlarda transport xizmatlari bilan ta'minlash uchun mo‘ljallangan mobil ilovalar orqali joy bron qilish, to‘lovni amalga oshirish va xizmatlar haqida feedback qoldirish mumkin.

Bundan tashqari, transport kompaniyalarining o‘zaro integratsiyasi ham raqamli platformalar yordamida amalga oshirilishi mumkin, bu esa ularning ish faoliyatini optimallashtirish va foydalanuvchi talablariga tezkor javob berish imkonini yaratadi.

Yashil texnologiyalar, masalan, elektr transport vositalari, transportning ekologik izini kamaytirishda muhim ahamiyatga ega. Elektr transport vositalari karbon gazlarini kamaytiradi va shaharlar orasidagi havoning ifloslanishini pasaytiradi. Shu bilan birga, transport kompaniyalari ekologik barqarorlikni ta'minlash uchun qayta tiklanuvchi energiya manbalaridan foydalanishga o‘tishmoqda.

Bundan tashqari, avtomobillarning energiya samaradorligini oshirish va chiqindi gazlarni kamaytirish kabi maqsadlar, transport sohasida yashil texnologiyalarni kengroq joriy etishni talab qiladi.

Xulosa. Transport xizmatlari bozorida innovatsion texnologiyalarni joriy etish, nafaqat xizmatlarning sifatini oshirishga, balki raqobatbardoshlikni kuchaytirishga ham xizmat qiladi. Sun'iy intellekt, avtomatlashtirish, IoT va raqamli platformalar yordamida transport tizimlari samaradorligini oshirish, xarajatlarni kamaytirish va mijozlarga yanada sifatli xizmatlar taqdim etish mumkin. Buning natijasida transport kompaniyalari bozor raqobatida o‘z o‘rnini mustahkamlashi va xarajatlarni optimallashtirishi mumkin.

Biroq, innovatsiyalarni joriy etishning o‘ziga xos qiyinchiliklari ham mavjud. Bular orasida yuqori boshlang‘ich xarajatlar, texnik mutaxassislarning etishmasligi, va yangi texnologiyalarni joriy etish bo‘yicha bozorning tayyor emasligi kabi muammolarni keltirish mumkin. Shuning uchun, innovatsion texnologiyalarni muvaffaqiyatli joriy etish uchun samarali strategiyalar ishlab chiqish, hukumat va biznes sektori o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytirish zarur. Yuqorida ko’rsatilgan fikrlar orqali quyidagi takliflar keltirdik:

→ Innovatsion texnologiyalarni rivojlantirish va joriy etishda hukumat tomonidan qo‘llab-quvvatlash dasturlarini ishlab chiqish;

→ Transport sektorida ishlovchi xodimlarning malakasini oshirish va yangi texnologiyalarni joriy etish bo‘yicha treninglar tashkil etish;

→ Transport xizmatlari bozorida raqamli platformalarni rivojlantirish, shuningdek, avtomatlashtirilgan tizimlarni joriy etish;

→ Elektr transport vositalarini kengroq qo‘llash, shuningdek, qayta tiklanuvchi energiya manbalarini transport tizimlariga integratsiya qilish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

18. Berg, D., & Koutsou, S. (2020). *Innovative Technologies in Transport: Challenges and Opportunities*. Springer Nature.

19. Dimitriou, H., & Rathi, P. (2019). *Digital Transport Platforms: A New Era for Transport Services*. Elsevier.

20. Shah, K., & Patel, R. (2021). *The Role of Artificial Intelligence in Modern Transport Systems*. Journal of Transport Engineering and Technology, 15(3), 112-123.

21. Miller, J., & Warren, L. (2022). *Automation in the Transport Industry: Opportunities and Challenges*. Transportation Research Board Special Report.

22. Bocci, E., & Morales, V. (2020). *Internet of Things (IoT) in Transportation: A Guide for Future Smart Cities*. Wiley.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.

Джумаев Аскар Хайдарович, старший преподаватель кафедры «Цифровая экономика» СамИЭС.Тел: +99891 709 17 88. Эл.П. askardjumayev@gmail.com

Аннотация. В данной статье на научно – обоснованной форме освещается сущностное содержание, место и роль человеческого капитала в развитии экономики, а также источники, издержки и виды инвестиции в человеческий капитал.

Ключевые слова: *ивестиция, глобализация, квалификация, человеческий капитал, интеллектуальный потенциал, внебюджетные фонды.*

Annotatsiya. Ushbu maqolada inson kapitalining mazmun-mohiyati, iqtisodiyotni rivojlantirishdagi o‘rni va roli, shuningdek, inson kapitaliga investitsiyalarning manbalari, xarajatlari va turlari ilmiy asoslangan holda yoritib berilgan.

Kalit so‘zlar: investitsiya, globallashuv, malaka, inson kapitali, intellektual salohiyat, byudjetdan tashqari jamg‘armalar.

Abstract. This article, in a scientifically grounded form, highlights the essential content, place and role of human capital in the development of the economy, as well as the sources, costs and types of investment in human capital.

Key words: investment, globalization, qualification, human capital, intellectual potential, extra-budgetary funds.

Человек на протяжении всей истории развития человеческого общества был созидателем материальных и духовных благ, благодаря воплощенного в него разуму и способности к труду. Процессе труда созидательная способность человека постоянно совершенствовался и совершенствуется набирая знаний, опыта и навыков. Поэтому главным фактором общественного производства и экономики в целом является человек. Учёные экономисты начиная с прошлого века, способности человека к созданию материальных и духовных благ, ценностей называют человеческим капиталом.

В действительности, в современных условиях развития экономики любой страны человеческий капитал является одним из главных факторов экономического роста и повышения конкурентоспособности экономики. В развитых странах уровень человеческого капитала заметно выше, чем в странах, находящихся на более низких ступенях экономического развития, а отдача от него по сравнению с отдачей от физического капитала значительно выше.

Обеспечение постоянного роста уровня знаний по специальностям и профессиональной подготовки работников повышает конкурентные преимущества их на рынке труда, а с улучшением поэтапной образовательной подготовки увеличивается уровень их экономической активности, уменьшается риск безработицы, а также ее продолжительность. Более квалифицированным работникам в зависимости от качества их труда, растут заработки и конкурентоспособность на рынке труда, территориальная и профессиональная мобильность.

Современная глобализация мирового хозяйства затрагивает все страны вне зависимости их экономического развития и они находится в состоянии динамичного развития, и следовательно растёт мобильность рабочей силы, возникает необходимость постоянного повышения квалификации работников. В свою очередь, государству необходимо понимать высокую значимость образовательного развития человеческих трудовых ресурсов и всячески способствовать стимулирование работников к развитию их навыков и квалификации, так как работники с более высоким уровнем образования с

большим успехом адаптируются к технологическим, институциональным и социальным изменениям.

Процесс дальнейшего развития нашей экономики в рамках программы «Стратегии развития нового Узбекистана…», которая предусматривает дальнейшее реформирование сферы образования, является результатом переосмысления роли человека в общественном производстве. Поэтому в Узбекистане из года в год повышается величина инвестиции вкладываемое в сферу образования и здравоохранения в широком смысле этого слова.

Прежде чем перейти к рассмотрению инвестиции в человеческий капитал, необходимо выяснить, что собой представляет сам человеческий капитал.

Понятие человеческого капитала своими историческими корнями восходит к работам крупных экономистов прошлого. Например, представители классикой политической экономии рассматривали капитал как средство производства и одновременно как накопленный труд. Понятие капитала в ранних классических традициях включает в себя два аспекта: во-первых, это собственность, во-вторых, это источник дохода.

Люди приобретают полезные навыки и знания, которые являются одной из форм капитала. Этот капитал в значительной части представляет собой продукт обдуманных инвестиций, а его рост может влиять на экономическую систему. Инвестиции в человеческий капитал могут являться основной из причин увеличения производительности труда.

Экономистам давно известно, что люди являются важной частью богатства страны. Исходя из того, что труд способствует выпуску продукции, производственный потенциал человека в настоящее время оценивается значительно выше, чем все другие формы богатства, вместе взятые. Люди вкладывают в себя, и эти инвестиции являются очень большими.

Инвестиции в человеческий капитал редко включались в модели экономического роста в конце XIX - начале XX веков, хотя многие экономисты и видели в этом актуальность. Среди немногих, кто рассматривал в то время людей как капитал, можно выделить Смита, Тюнена, Фишера и Маршалла. Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) отмечал, что на рост производительности полезного труда влияет сначала повышение умения рабочего, а потом улучшение машин и инструментов, при помощи которых он работает.

К середине XX века стало понятно, что полученные знания и навыки являются в значительной мере продуктом инвестиций и в сочетании с другими человеческими инвестициями преимущественно составляют технологическое превосходство технически развитых стран. Поэтому стало необходимым более глубокое понимание влияния результатов интеллектуальной деятельности человека на качество и темпы развития экономики и общества. В свою очередь статистические данные экономического роста развитых стран, превышающие расчеты с применением только классических факторов роста, послужили импульсом к созданию теории человеческого капитала.

Понятие человеческого капитала ввели американские ученые Теодор Шульц и Гэри Беккер в научных публикациях. В 1979 г. была присуждена Нобелевская премия по экономике Т. Шульцу за создание основ теории человеческого капитала, а в 1992 г. - Г. Беккеру за распространение сферы микроэкономического анализа на различные аспекты человеческого поведения и взаимодействия.

Экономисты XXI века продолжают развивать теорию человеческого капитала, отводя ей важное место в экономическом развитии общества. Человеческий капитал является основным производственным и социальным фактором развития современной экономики и общества, так как он приводит к развитию и росту страны.

Таким образом, экономическая теория человеческого капитала формировалась постепенно, переходя от узкого понимания к более широкому и дополняя, в зависимости от этого, сами свойства человеческого капитала. И так, ***человеческий капитал - это приобретенные знания и навыки в процессе труда, способность человека создавать материальное благо, стоимости и ценности а также мотивации и энергия, которыми обладает человек.***

Под инвестициями в человеческий капитал понимаются затраты, необходимые для увеличения в будущем производительности труда, а также приводящие к повышению квалификации и способностей человека и влияющие в дальнейшем на увеличение доходов работника, предприятия и государства.

Наиболее ярким примером инвестиций в человеческий капитал выступают затраты на образование. Инвестиции в образование могут осуществляться на различных уровнях: на макроуровне - бюджетное финансирование, на мезоуровне - инвестиции со стороны предприятий и на микроуровне - инвестиции со стороны частных лиц.

Уровень развития образования и здравоохранения влияет на физическое и интеллектуальное развитие человека, его профессиональную подготовку и состояние его здоровья. Так, образование и профессиональная подготовка способствуют увеличению объема человеческого капитала, а забота о здоровье - продлению его «срока службы». Поэтому инвестициями в человеческий капитал являются:

- расходы на здравоохранение (расходы на медицинское обслуживание, профилактику заболеваний, и др.);
- расходы на образование (формальное/неформальное, общее/специальное, подготовка на рабочем месте и т.д.);
- расходы на мобильность на рынке труда (возможность миграции из мест с низкой производительностью в места с более высокой производительностью);
- расходы на рождение и воспитание детей.

Кроме того, человеческий капитал может быть как общим, так и специфическим. Общие навыки и знания представляют собой ценность независимо от того, где они были получены, так как они могут

использоваться в различных местах. Специфические навыки и знания могут применяться только там, где они были получены, поэтому при смене места работы они теряют свою ценность. В то же время большинство знаний и навыков, которыми обладают люди, не могут быть только общими, либо только специфическими. Подготовка в пределах системы формального образования преимущественно ориентируется на производство общего человеческого капитала, а подготовка на рабочих местах - на формирование специфического человеческого капитала.

Инвестиции в человеческий капитал имеют различные источники: государство, негосударственные общественные организации, внебюджетные фонды, международные организации и фонды, предприятия, домохозяйства. Государство использует как принудительные (например, обязательное для всех образование в рамках средней школы, обязательная медицинская профилактика), так и побудительные меры в этой области. Очень важны инвестиции в человеческий капитал на уровне домохозяйства, поскольку рождение детей и уход за ними являются частью воспроизводства человеческого капитала.

Использованная литература:

1. Человеческое развитие: учебник/ Коллектив авторов. – 2-е издание. – Т.: УМЭД, ПРООН, 2011г.
2. Усмонов Б.Ш., Қодиров М.Қ., Элтазаров Ж.Д. Инсон капиталининг шаклланишида таълим ва илм-фаннинг роли. Т.:«Фан ватехнологиялар», 2015, 80 б.
3. Лобанов Н.А., Скворцов В.Н., Тучков А.И. Человеческий капитал в системе непрерывного образования. Санкт-Петербург.:Издательский дом «Петрополис», 2006, с.72.
4. Усмонов Б.Ш. Ривожланган давлатларда олий таълим тизими. Таълим, фан ва инновация.Т.: 2015. №1, 6-9 б.

TEMIR YO‘L TRANSPORTI INNOVATSION FAOLIYATIGA TA’SIR ETUVCHI OMILLAR

Shakirova Farog‘at Boltaevna
Toshkent davlat transport universiteti
“Transport iqtisodiyoti”
kafedrasi professori
Email : farogat_1973@mail.ru
TEL: +998 90 3559639

Annotatsiya: Mazkur maqolada temir yo‘l transportida innovatsion faoliyatni rivojlantirishiga ta’sir etuvchi omillar o‘rganilgan. Shuningdek, innovatsion rivojlanishning mantiqiy davomi sifatida raqamlashtirish masalalariga ham alohida urg‘u berilgan.

Kalit so‘zlar: innovatsiya, innovatsion rivojlanish, transport kompleksi , transport tizimi, transport infratuzilmasi, transport korxonasi, transport vositalari va boshqaruv majmui, raqamlashtirish, sun’iy intellekt.

Аннотация: В данной статье изучены факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности на железнодорожном транспорте. Также особое внимание уделено вопросам оцифровки как логического продолжения инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие , транспортный комплекс, транспортная система, транспортная инфраструктура, транспортное предприятие, транспортные средства и комплекс управления, цифровизация, искусственный интеллект.

Abstract: this article explores the factors that influence the development of innovative activities in rail transport. Special emphasis is also placed on digitization issues as a logical continuation of innovative development.

Keywords: Innovation, Innovation Development , transport complex, transport system, transport Infrastructure, transport Enterprise, vehicles and Management Complex, digitization, artificial intelligence.

Ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlarning globallashuvi tashqi va ichki bozorlarda raqobatni tobora kuchaytirib borayotgan hozirgi davrda, fan-texnika taraqqiyotinig eng so‘nggi yutuqlarini hisobga olgan holda sifatli ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatishni tashkil qilish shu bugungi kun talabiga javob bera oladi. Yuk va yo‘lovchilarni tashish borasida temir yo‘l transporti boshqa transport tizimlariga qaraganda iqtisodiy jihatdan samarali hisoblanadi.Uning afzalliklari shundan iboratki, ob-havoning qanday bo‘lishidan qat’iy nazar yuk tashish muntazam amalga oshiriladi. Boshqa transport bilan taqqoslanganda temir yo‘l transporti yuk ko‘tarish qobiliyatining balandligi va narxning nisbatan arzonligi bilan ajralib turadi. Bu sohani innovatsion rivojlantirish esa, mamlakat iqtisodiyotini yuksalishiga bevosita ijobiy ta’sirini ko‘rsatadi. Innovatsiyalarni sohaga jalb etish orqali mahalliy va xorijiy iste’molchilar talabini qondirish mumkkin. Bu esa o‘z navbatida innovatsiya, innovatsion faoliyat va jarayonning mohiyatini sohaning o‘ziga xos xususiyatlarini e’tiborga olgan holda atroflicha o‘rganish muhim ahamiyat kasb etadi.

Iqtisodiy fanda “innovatsiya”ning mohiyatini ilk bor avstriyalik olim Y.Shumpeter quyidagicha ta’riflagan: “Innovatsiya – mavjud jarayonga yangicha qarash, yondashuv bo‘lib, zamonaviy kashfiyot, ishlanma yoki insoniyat faoliyati bilan bog‘liq bo‘lgan yangi ishlab chiqarishni muayyan jarayonga qo‘llash”. Uning fikricha, iqtisodiy faoliyatga aynan innovatsion yondashuv har bir davr iqtisodiy tizimining rivojlanish darajasini belgilab beradi. Uning nazariyacida tadbirkorlik ishlab chiqarishning to‘rtinchi omili sifatida qaraladi. Shuningdek, tadbirkorlarning vazifasi yangi tovarlar yoki eski tovarlar yangi uslubda ishlab chiqarish uchun ixtirolardan foydalanib, yangi xom ashyo va materiallar manbalari yoki yangi bozorlar ochib, ishlab chiqarishni isloh qilish va takomillashtirishdan iborat[58]. Olim innovatsiyalar, tadbirkorlar tufayli iqtisodiyotda inqilobiy o‘zgarishlar sodir bo‘lishini bashorat qilgan [2] .

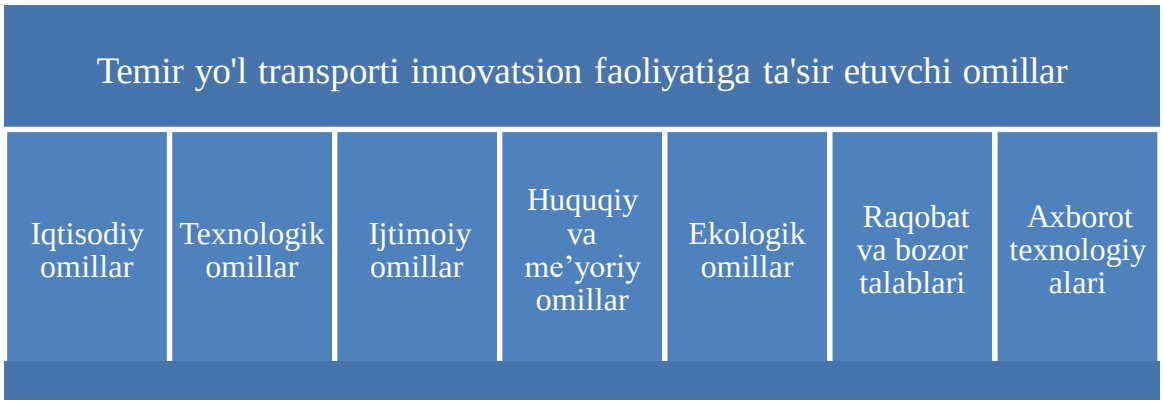
[58] Shumpeter Y.A. Teoriya эkonomicheskogo razvitiya. M.: Progress, 1983.S. 278-285.

Innovatsiyalarni temir yo‘l sohasiga jalb etish orqali mahalliy va xorijiy iste’molchilar talabini qondirish mumkkin. Bu esa o‘z navbatida innovatsiya, innovatsion faoliyat va jarayonning mohiyatini sohaning o‘ziga xos xususiyatlarini e’tiborga olgan holda atroflicha o‘rganish muhim ahamiyat kasb etadi.

Quyidagi jadvalda temir yo‘l transportida innovatsion faoliyatga ta’sir etuvchi omillarni qarab chiqamiz (1-jadval) .

1-jadval

Temir yo‘l transportida innovatsion faoliyatni rivojlantirishiga ta’sir etuvchi omillar



Yuqoridagi jadvaldan ko‘rinib turibdiki, temir yo‘l transporti innovatsion faoliyatiga yurli yo‘nalishlarda bir qator omillar ta’sir qilishini ko‘rishimiz mumkin. Jumladan, iqtisodiy va texnologik omillar innovatsiyalarning amalga oshishini tezlashtirsa, ijtimoiy va ekologik omillar ularning qabul qilinishiga ta’sir ko‘rsatadi. Huquqiy baza va davlat siyosati esa innovatsiyalarning tizimli rivojlanishi uchun asos yaratadi. Innovatsiyalarni joriy etishda ushbu omillarni hisobga olish, temir yo‘l tizimining barqaror va samarali rivojlanishiga yordam beradi. Innovatsiyalarni amaliyotga joriy etish uchun yetarli darajada moliyaviy resurslar mavjud bo‘lishi lozim. Bunda investitsiyalarning innovatsiyalarga yo‘naltirish alohida ahamiyatga ega. Shuningdek, davlat-xususiy sherikli munosabatlari va xalqaro grantlarni ham mazkur jarayonga yo‘naltirish asosiy masalaldir. Innovatsiyalarni joriy etish esa kompanining iqtisodiy samaradorligini oshishiga xizmat qiladi. Ya’ni yuk va yo‘lovchi tashish xajmining oshishi natijada iqtisodiy samaradorlikka erishiladi.

Raqamli texnologiyalar innovasion rivojlanishning mantiqiy davomi sanaladi. Temir yo‘l transportida mazkur texnologiyalarni qo‘llash va integrasiyalash ijobiy samara sini ko‘rsatadi. Jumladan, yuk va yo‘lovchi tashishni raqamlashtirish, internet buyumlarni qo‘llash orqali temir yo‘l infratuzilmasi va poezdlar holatini real vaqtda kuzatib turish imkonini beradi. Avtomatlashtirish orqali esa mashinistsiz poezd boshqaruvini intellektual boshqaruv tizimlari orqali boshqarishni ta’minlaydi. Energiya tejovchi texnologiyalardan foydalanish esa davr talabidir. Innovasiyalarni amalda qo‘llay bilish uchun kadrlar malakasini samarali oshirish borish, innovasion texnologiyalarni qo‘llay oladigan bo‘lishlari lozim. Yo‘lovchilarga maksimum ijobiy sharoitlar yaratishda ularning tez, qulay va xavfsizlik borasidagi talablarini qondirish omili muhim. Innovatsion faoliyatni

davlat tomonidan rag‘batlantirilishi, ya’ni mazkur yo‘nalishdagi strategiyalarning to‘g‘ri tanlanganligi muhim ahamiyatga ega. Xorijiy texnologiyalarni o‘rganib, uni joriy qilish imkoniyatlari orqali soha rivoji jahon talablari darajasiga tushishni tezlashtiradi.

Big Data texnologiyalari transport sohasida ma’lumotlarni tahlil qilish va ishlash orqali юk va yo‘lovchi tashish jaraënlarini optimallashtirishning muhim vositasidir. U katta hajmdagi ma’lumotlarni yig‘ish, saqlash, tahlil qilish va ular asosida qarorlar qabul qilish imkonini beradi. Temir yo‘l transportida Big Data texnologiyalaridan foydalanish samaradorlikni oshirish, xarajatlarni kamaytirish va xizmat sifatini yaxshilashga xizmat qiladi.

Hozipgi paytda industrial jamiyatdan axborotlashgan jamiyatga o‘tish ro‘y bepmoqda. Moddiy va energetika pesurslari axborotdan ko‘pa qampoq ahamiyat kacb эtmoqda. Poctinductpial (axbopot) jamiyatida axbopot ishlab chiqarishning mustaqil omili darajasiga chiqmoqda. Axbopot xizmatlari cohasining jadal sur’atlar bilan pivojlanishi va axbopot texnologiyalari asrida N.Potshildning "Kim axbopotga ega bo‘lsa, o‘sha dunyoni boshqaradi" degan klassik iborasi zamonaviy dunyoning mohiyatini aks ettiradi.

Lokomotivlarning tormozlanish masofasini hisoblash uchun Hamdo‘stlikka a’zo davlatlar temir yo‘l transporti Kengashi tomonidan tasdiqlangan tormoz uskunalariga texnik xizmat ko‘rsatish va temir yo‘l vagonlarini tormozlashni boshqarish qoidalari (60-sonli bayonnoma, 6-7 may 2014 yil) qo‘llanildi. O‘z navbatida, qoidalar tormozlanish masofasini hisoblash metodologiyasi asosida ishlab chiqilgan.

2 -jadval

Tormoz masofasini hisoblash

metrda

Poezdlarning nomlanishi	**Harakat tezligi, km/s**		
	90	120	200
Yo‘lovchi tashish poezdi	590	1083	-
3500 t og‘irlikdagi yuk tashish poezdi	1885	-	-
Afrosiyob	471	855	2479

Yuqoridagi 2-jadvaldan ko‘rinadiki, temir yo‘l uchastkalarida egri yo‘llar mavjudligi tufayli videokameraning ko‘rish oralig‘i 300 metrdan oshmaydi. Barcha temir yo‘l o‘tish joylari avtomatik temir yo‘l signalizatsiya moslamalari-to‘siqlar va shlagbaum moslamasi bilan jihozlangan. Qo‘riqlanadigan o‘tish joylarida navbatchilar tunu - kun o‘tish joylarini kuzatadilar. Manevr lokomotivlarida sun’iy intellektni o‘rganish amaliy ahamiyatga ega emas, chunki lokomotivlarni bitta mashinist boshqaradi.

Temir yo‘l transporti tizimini innovatsion rivojlantirish orqali quyidagi muhim o‘zgarishlar ro‘y berishi mumkin:

- iqtsiodiy samaradorlik darajasi yuqori bo‘ladi, bu degani innovatsion texnologiyalar (avtomatlashtirish, sun’iy intellekt, IoT) joriy qilinishi orqali yuk va yo‘lovchi tashishda sezilarli ijobiy o‘zgarishlar bo‘ladi;
- xavfsizlik darajasi oshadi, avariyalar kamyadi;
- qayta tiklanuvchi energiya manbalaridan foydalanib poezdlarni elektrlashtirish oqibatida energiya samaradorligi oshadi;
- onlayn bilet sotish, yuk va yo‘lovchilar qatnovini raqamlashtirish xizmat sifatini oshiradi, ekologiyaga ijobiy ta’sir qiladi, infrastruktura zamonaviylashadi;

Demak, innovatsion rivojlanishni ta’minlash orqali temir yo‘l transportini har tomonlama rivojlanishiga ijobiy ta’sir qiladi.

Миллий иқтисодиётни модернизациялаш шароитида мамлакат хизмат кўрсатиш корхоналари инновацион жараёнларини ривожлантиришнинг назарий асослари

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
“Реал иқтисодиёт кафедраси” доценти, PhD
Дусматов Бегмухаммад Олимжонович
Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти
мустақил тадқиқотчиси
Насруллаев Феруз Фурқатович

Аннотация: Ушбу мақолада Ўзбекистонда амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг чуқурлашуви билан, биринчи навбатда, унинг барқарор иқтисодий ўсиши учун инновациялар талаб қилинади. Хизмат кўрсатиш соҳаси иқтисодиётнинг барча тармоқларида барқарор иқтисодий ўсишга ўтиш илм-фан ва техника ютуқларидан фойдаланишни рағбатлантирмасдан, янги технологияларни жорий этиш, хизмат кўрсатиш тармоғининг барча фан ва техника соҳалари илмий-техник фаолиятини жадаллаштириш имконини бериши мумкин эмас. Инновацион фаолиятни ривожлантириш ва рағбатлантиришнинг асосий йўналишларидан бири инновацион инфратузилмани яратишдир.

Калит сўзлар: Хизмат кўрсатиш тармоқлари, молиявий хизматлар, молиявий корхоналар, инновация, инновацион хизмат, инновацион инфратузилма

Аннотация. В данной статье показано, что инновации с углублением экономических реформ, проводимых в Узбекистане, необходимы, прежде всего, для его устойчивого экономического роста. Сфера услуг переход к устойчивому экономическому росту во всех отраслях экономики невозможен без стимулирования использования достижений науки и техники, внедрения новых технологий, ускорения научно-технической деятельности всех отраслей науки и техники сферы услуг. Одним из основных направлений развития и стимулирования инноваций является создание инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: Сервисные сети, финансовые услуги, финансовые предприятия, инновации, инновационные услуги, инновационная инфраструктура.

Annotation: This article shows that innovations with the deepening of economic reforms carried out in Uzbekistan are necessary, first of all, for its sustainable economic growth. The transition to sustainable economic growth in all sectors of the economy is impossible without stimulating the use of science and technology, the introduction of new technologies, and the

acceleration of scientific and technical activities in all branches of science and technology in the service sector. One of the main directions of development and stimulation of innovations is the creation of an innovative infrastructure.
Keywords: Service networks, financial services, financial enterprises, innovation, innovative services, innovative infrastructure

Хизматлар кўрсатиш тармоқлари иқтисодиётида инновацияларга асосий эътибор берилади, чунки унинг рақобатбардошлиги, бозор имкониятлари ва бозорда мавжуд фаолият самарадорлиги корхонанинг, саноатнинг, минтақанинг ёки давлатнинг инновацион фаолиятига бевосита боғлиқ бўлиб ҳисобланади.

Бугунги кунда ички бозорларда кичик хизмат кўрсатиш субьектлари ишлаб чиқараётган хизматларнинг рақобатбардошлигини оширишга, иқтисодий ўсишни таъминлаш муаммоларини ҳал қилишга кўмак берувчи хусусий тадбиркорлик ва инновация жараёнлари каби янги йўналишларни шакллантириш ва ривожлантириш зарур.

Кичик хизмат кўрсатиш субьектлари ишлаб чиқаришида инновацион жараёнларни ўрганиш, мамлакатнинг инновацион салоҳиятидан самарали фойдаланиш асосида хизмат кўрсатишнинг тармоқларини ривожлантириш, хизмат кўрсатиш тармоғининг барча фан ва техника соҳалари илмий-техник фаолиятини жадаллаштириш.

Хизмат кўрсатиш ишлаб чиқаришининг асосий мақсади аҳолининг турмуш даражасини ошириш, аҳолининг бандлиги ва даромадларини ошириш, шунингдек, республиканинг иқтисодий салоҳиятини мустаҳкамлашдан иборат. Хизмат кўрсатиш соҳасидаги давлат сиёсати соҳада инновацион жараёнларнинг устуворликларини белгилаш бўйича аниқ чора-тадбирлар мажмуини ташкил этади, унинг ривожланиши ва амалга оширилиши кичик хизматлар ишлаб чиқаришини модернизациялашни жадаллаштиришга таъсир қилади.

Республика хизматлар ишлаб чиқаришида амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг биринчи босқичида ижтимоий-иқтисодий ўзгаришларнинг чуқурлашиши кузатилди:

минтақаларда хизматлар соҳасида иқтисодий муносабатларни ислоҳ қилишнинг ҳуқуқий асосларини яратди;

хизматлар ишлаб чиқаришининг тубдан янги механизмининг асослари, хизматлар ишлаб чиқаришини молиялаштириш ва суғурталаш тизими, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар учун ўзаро ҳисоб-китоблар, хизматлар ишлаб чиқарувчиларининг иқтисодий мустақиллиги ва бошқалар ишлаб чиқилди;

Хизматлар соҳасида амалга оширилаётган ислоҳотлар, ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш ва ишлаб чиқариш ҳажмларининг барқарор ўсишини таъминлаш учун эгаларининг мотивациясини ошириш тамойилига мувофиқ давом этмоқда (1-жадвал).

Мамлакатни хизматлар ишлаб чиқариши кўрсаткичларининг динамикасини таҳлил қилиш, хизматлар ишлаб чиқаришини диверсификация қилиш ва минтақаларда бозор инфратузилмасини яратиш учун ижобий

жараёнлар билан бирга, салбий тенденциялар ҳам мавжуд: инвестицион соҳада давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг пасайиши;

Хулоса қилиб айтганда, иқтисодиётнинг хизмат кўрсатиш тармоғини давлат кўмаги орқали инновацион ривожлантириш республиканинг хизмат соҳасини устувор йўналишига айланди. Шу билан бирга, иқтисодий механизмлардан имтиёзли фойдаланиш (харажатларни қоплаш, нархларни қўллаб-қувватлаш, субсидиялар, мақсадли дастурларни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш, солиқ имтиёзлари ва бошқалар) кичик молиявий хизмат кўрсатиш корхоналарининг барқарор ривожланишини таъминлаш ва самарали инновацион тизимни шакллантириш учун қулай муҳит яратади.

1-жадвал.

Ўзбекистон Республикасида Хизматлар соҳасининг асосий турлари бўйича кўрсаткичлари[59]

(2022-2023 йиллар)

Хизмат турларининг номи	*Хизматлар ҳажми, млрд. сўмда*		*Улуши, % да*	*Ўсиш суръати, % да*
	2022 й.	*2023 й.*		
Хизматлар – жами	**366 891,0**	**470 286,5**	**100,0**	**113,7**
шундан асосий турлари бўйича:				
алоқа ва ахборотлаштириш хизматлари	24 508,1	32 226,6	6,9	124,6
молиявий хизматлар	80 849,1	106 363,8	22,6	120,6
транспорт хизматлари	83 985,6	108 477,7	23,1	108,0
шу жумладан: автотранспорт хизматлари	*41 726,8*	*51 272,7*	*10,9*	*108,4*
яшаш ва овқатланиш хизматлари	13 115,6	18 327,3	3,9	112,6
савдо хизматлари	89 816,2	110 662,4	23,5	110,2
кўчмас мулк билан боғлиқ хизматлар	9 581,7	12 064,3	2,6	113,3
таълим соҳасидаги хизматлар	15 858,4	20 418,4	4,3	122,8
соғлиқни сақлаш соҳасидаги хизматлар	6 613,1	8 441,2	1,8	111,6
ижара хизматлари	6 471,7	7 542,6	1,6	105,2
компьютерлар ва маиший товарларни таъмирлаш бўйича хизматлар	5 707,3	7 021,5	1,5	106,6
шахсий хизматлар	8 670,8	10 916,0	2,3	106,3
меъморчилик, муҳандислик изланишлари, техник синовлар ва таҳлил соҳасидаги хизматлар	7 284,2	7 959,7	1,7	100,2
бошқа хизматлар	14 429,2	19 865,0	4,2	120,6

[59] Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат статистика агентлиги

Фойдаланилган адабиётлар

1. Кадыров А.М., Дусматов Б.А. РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С РОСТОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА //Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2013. №. 1. – С. 255−259.
2. Дусматов Б.О. Основные показатели оценки эффективности инновационных проектов в АПК //Инновации и инвестиции. 2018. №. 8. – С. 8−12.
3. Dusmatov B.O., Fozilov V.A. Innovative Approaches to Managing the Development of Industrial Enterprises //International journal on economics, finance and sustainable development. 2023.
4. Stat.uz

Цифровизация и инновации в обслуживании клиентов на современных предприятиях

Абдуллаева Зульфия Иззатовна,
и.о.доц. кафедры «Реальная экономика»
Самаркандский институт экономики и сервиса (СИЭиС)
Тел.+998933516537
E-mail: abdullaevazulfiya70@ gmail.com.

Аннотация. Данный тезис раскрывает актуальность использования цифровизации и инновации, которые являются неотъемлемой частью современной трансформации клиентского сервиса. Также затронуты вопросы повышения качества обслуживания с помощью использования искусственного интеллекта, облачных технологий, аналитики данных, мобильных приложений и других цифровых решений. Даны предложения по расширению компаниями доступности своих услуг.

Ключевые слова и словосочетания: чат-боты, Облачные технологии, Инновации, обслуживание клиентов, голосовые ассистенты, виртуальные помощники, Blockchain.

Annotatsiya. Ushbu tezis mijozlarga xizmat ko'rsatishning zamonaviy transformatsiyasining ajralmas qismi bo'lgan raqamlashtirish va innovatsiyalardan foydalanishning dolzarbligini ochib beradi. Sun’iy intellekt, bulutli texnologiyalar, ma’lumotlar tahlili, mobil ilovalar va boshqa raqamli yechimlarni qo‘llash orqali xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish masalalariga ham to‘xtalib o‘tildi. Kompaniyalarga o'z xizmatlaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish bo'yicha takliflar beriladi.

Kalit so'zlar va iboralar: chatbotlar, bulutli texnologiyalar, innovatsiyalar, mijozlarga xizmat ko'rsatish, ovozli yordamchilar, virtual yordamchilar, Blockchain.

Abstract. This thesis reveals the relevance of using digitalization and innovation, which are an integral part of the modern transformation of customer service. Also touched upon are issues of improving the quality of service through the use of artificial intelligence, cloud technologies, data analytics, mobile applications and other digital solutions. Proposals are given for companies to expand the availability of their services.

Keywords and phrases: chatbots, Cloud technologies, Innovations, customer service, voice assistants, virtual assistants, Blockchain.

Цифровизация и внедрение инновационных технологий существенно изменяют методы и подходы к обслуживанию клиентов в различных отраслях. Современные предприятия все больше ориентируются на цифровые инструменты, чтобы повысить эффективность взаимодействия с клиентами, улучшить качество обслуживания, ускорить процессы и повысить уровень удовлетворенности. В последние несколько лет, начиная с 2020 года, цифровые технологии играют ключевую роль в трансформации клиентского сервиса.

Чат-боты и ИИ-системы обеспечивают автоматизированное взаимодействие с клиентами в реальном времени, что значительно сокращает время отклика и улучшает доступность. ИИ-решения используются для создания персонализированных предложений, анализа данных о поведении пользователей и улучшения качества обслуживания через автоматические ответы на вопросы клиентов.

Пример: Компания Tinkoff активно использует чат-ботов и искусственного интеллекта для обработки клиентских запросов, что позволяет снизить нагрузку на сотрудников и предоставить клиентам мгновенные ответы.

Облачные платформы и системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) помогают предприятиям собирать, хранить и анализировать данные о клиентах, улучшая взаимодействие с ними и повышая качество обслуживания. Облачные решения обеспечивают доступ к информации в любое время и с любого устройства, позволяя создавать единый центр обслуживания клиентов.

Пример: Salesforce и HubSpot предоставляют облачные CRM-решения, которые помогают предприятиям лучше понимать потребности клиентов, автоматизировать маркетинг и улучшать клиентский опыт.

Современные предприятия используют аналитику больших данных (Big Data) и ИИ для создания персонализированных предложений и улучшения качества обслуживания. Собирая информацию о клиентах, компании могут предсказывать их потребности и предлагать продукты и услуги, соответствующие индивидуальным предпочтениям.

Пример: Amazon и Netflix используют алгоритмы машинного обучения для персонализированных рекомендаций, что значительно улучшает клиентский опыт и повышает вовлеченность.

В последние годы большое внимание уделяется развитию мобильных приложений и омниканальных решений, которые обеспечивают клиентам доступ к услугам через разные каналы (мобильные приложения, веб-сайты, социальные сети и т.д.). Омниканальность позволяет клиентам получать услуги на тех платформах, которые им наиболее удобны, что повышает их удовлетворенность.

Пример: Starbucks использует мобильное приложение для заказа и оплаты кофе, что значительно ускоряет процесс обслуживания и улучшает клиентский опыт.

С помощью голосовых технологий и виртуальных ассистентов, таких как Amazon Alexa, Google Assistant и Apple Siri, предприятия могут предложить клиентам новый уровень удобства в обслуживании. Голосовые технологии помогают клиентам находить информацию, делать покупки или решать проблемы без необходимости взаимодействовать с человеком.

Пример: В гостиничном бизнесе и сфере услуг Hilton использует голосового ассистента Connie, чтобы помогать клиентам находить информацию о номерах, услугах и местных достопримечательностях.

Использование больших данных помогает предприятиям более точно и оперативно отвечать на потребности клиентов. Анализ больших объемов данных позволяет предсказывать потребности клиентов, определять наиболее эффективные маркетинговые стратегии и оптимизировать процессы обслуживания.

Пример: Spotify использует аналитику больших данных для создания персонализированных музыкальных рекомендаций и улучшения взаимодействия с пользователями.

Интернет вещей помогает создавать «умные» устройства, которые взаимодействуют с клиентами и предоставляют им новые возможности для получения услуг. В частности, IoT помогает предприятиям мониторить состояние продуктов или услуг в реальном времени, что позволяет улучшить обслуживание и оперативно реагировать на запросы клиентов.

Пример: Philips Hue использует IoT для создания «умных» ламп, которые клиенты могут контролировать с помощью мобильного приложения, что увеличивает удобство и доступность услуг.

Технология блокчейн помогает улучшить безопасность и прозрачность процессов, связанных с обслуживанием клиентов, например, в области финансовых услуг, логистики и управления данными. Блокчейн обеспечивает надежность и неизменность информации, что важно для создания доверительных отношений с клиентами.

Пример: Everledger использует блокчейн для обеспечения прозрачности в процессе покупки и продажи драгоценных камней, что помогает клиентам удостовериться в подлинности товара.

Дополненная и виртуальная реальность (AR/VR). AR и VR активно используются в ряде секторов для улучшения клиентского опыта. Эти технологии позволяют клиентам взаимодействовать с продуктами и услугами на новом уровне. В ритейле это может быть примерка одежды или тестирование техники в виртуальной реальности, а в здравоохранении — виртуальные консультации с врачами.

Пример: IKEA использует приложение на базе AR, которое позволяет клиентам виртуально разместить мебель в своем доме, что помогает им лучше понять, как продукт будет выглядеть в интерьере.

Дистанционное обслуживание и видеоконференции. Пандемия COVID-19 стимулировала переход к удаленному обслуживанию клиентов через видеоконференции и онлайн-консультации. Этот формат позволяет предоставлять услуги без необходимости физического присутствия, что повышает доступность и удобство для клиентов.

Пример: В сфере здравоохранения Teladoc предоставляет онлайн-консультации с врачами, что позволяет клиентам получать медицинские услуги на расстоянии.

Цифровизация и инновации являются неотъемлемой частью современной трансформации клиентского сервиса. Использование искусственного интеллекта, облачных технологий, аналитики данных, мобильных приложений и других цифровых решений помогает компаниям не только повышать качество обслуживания, но и расширять доступность своих услуг. Эти технологии создают новые возможности для взаимодействия с клиентами, повышая их удовлетворенность и лояльность.

Список использованной литературы

1. Kane, G. C., Palmer, D., Phillips, A. N., Kiron, D., & Buckley, N. (2021). "The Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age". Wharton Digital Press.
2. Chui, M., Manyika, J., & Miremadi, M. (2021). "The Next Digital Era: How Organizations Can Leverage Emerging Technologies to Transform Customer Service". McKinsey & Company.
3. Hamel, G., & Välikangas, L. (2020). "The Digital Age: Customer Experience and Engagement". Harvard Business Review Press.
4. Zengler, T. (2022). "Digital Customer Service: Transforming the Customer Experience through Technology". Wiley.
5. Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2020). "How Smart, Connected Products Are Transforming Competition". Harvard Business Review Press.
6. Smith, D., & Cooper, K. (2021). "Customer Service Revolution: Delivering Delight through Digital". Routledge.

XOLISTIK MARKETING STRATEGIYALARINING TURIZM XIZMATLARI BOZORIDA INNOVATSIYALAR BILAN INTEGRATSIYASI

Z.I. Usmanova *SamISI, Marketing kafedrasi dotsenti*
B.E.Xajikulov,*SamISI doktoranti*

Аннотация: Рассмотренная в статье интеграция целостного маркетинга с инновациями создает удобную платформу для улучшения качества туристических услуг, повышения уровня удовлетворения потребностей потребителей и усиления конкурентоспособности на рынке туристических услуг.

Ключевые слова: холистический маркетинг, туристические услуги, инновационные технологии, качество услуг, цифровые технологии, искусственный интеллект

Abstract: The integration of holistic marketing with innovations discussed in the article creates a convenient platform for improving the quality of tourism services, increasing the level of consumer satisfaction and enhancing competitiveness in the tourism services market.

Keywords: holistic marketing, tourism services, innovative technologies, quality of services, digital technologies, artificial intelligence

Annotatsiya: Maqolada muhokama qilingan innovatsiyalar bilan xolistik marketingning integratsiyasi turizm xizmatlari sifatini oshirish, iste'molchilarning ehtiyojlarini qondirish darajasini oshirish va turizm xizmatlari bozorida raqobatbardoshlikni oshirish uchun qulay platforma yaratadi.

Kalit so'zlar: xolistik marketing, turizm xizmatlari, innovatsion texnologiyalar, xizmatlar sifati, raqamli texnologiyalar, sun'iy intellekt

Hozirgi kunda turizm xizmatlari bozorida raqobat kuchayib, mijozlar ehtiyojlari tobora murakkablashmoqda. Bunday sharoitda xolistik marketing strategiyasi, ya’ni barcha marketing vositalarini yagona yondashuvga birlashtirish tamoyili, turizm sohasida muvaffaqiyatga erishishning muhim omiliga aylanmoqda. Shu bilan birga, innovatsion texnologiyalarning rivojlanishi xolistik marketingni yanada samarali amalga oshirish imkonini bermoqda. Xolistik marketingning innovatsiyalar bilan integratsiyasi turizm xizmatlari sifatini oshirish, iste’molchilar ehtiyojlarini qondirish darajasini ko‘tarish va raqobatbardoshlikni mustahkamlash uchun qulay platforma yaratadi.

1-jadval

Turizm sohasida qo‘llanilayotgan innovatsiyalarning asosiy turlari*

Innovatsiya turi	**Xususiyatlari**	**Marketingga ta’siri**
Raqamli texnologiyalar	Online bron qilish tizimlari, AR/VR	Mijozlar qulayligi oshadi
Xizmatlarni shaxsiylashtirish	Mijozlar ma’lumotlarini individual tahlil qilish	Mijozlar sodiqligi oshadi
Sun’iy intellekt	Kognitiv algoritmlar orqali xizmatlarni takomillashtirish	Marketing xarajatlari kamayadi

**jadval muallif ishlanmasi*

Innovatsiyalar turizm sohasida keng qo‘llanilmoqda. Ular quyidagicha tasniflanadi:

Raqamli texnologiyalar:

Internet orqali bron qilish tizimlari zamonaviy sayohatni rejalashtirish jarayonini soddalashtiradi. Mijozlar real vaqt rejimida mehmonxonalar va transport vositalarini bron qilish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Ushbu tizimlar nafaqat qulaylik, balki vaqtni tejashda ham muhim ahamiyat kasb etadi. Mijozlar istalgan joydan va istalgan vaqtda bron qilish imkoniyatiga ega bo‘lib, bu xizmatlarning ommabopligini oshiradi.

Mijozlar ehtiyojlariga moslashtirilgan xizmatlar yaratish orqali ular bilan uzoq muddatli va samarali aloqalar o‘rnatiladi. Shaxsiylashtirilgan xizmatlar orqali mijozning sodiqligi oshadi va qayta murojaat qilish ehtimoli ortadi.

Big Data texnologiyalari yordamida mijozlarning xulq-atvori va qiziqishlari tahlil qilinib, ularga mos maxsus xizmatlar va takliflar ishlab chiqiladi.

Elektron pochta marketingida shaxsiylashtirilgan xabarlar yuborish orqali mijozlar bilan yaqin aloqa saqlanadi.

Sun’iy intellekt:

Sun’iy intellekt algoritmlari mijozlarning xatti-harakatlarini prognozlash imkonini beradi, bu esa marketing strategiyalarini aniqlik bilan shakllantirishga yordam beradi.

Chatbotlar va virtual yordamchilar 24/7 mijozlarga xizmat ko‘rsatishni ta’minlaydi, savollarga tezkor javob beradi va xizmat sifatini oshiradi.

2-jadvalda 2024-yildagi chatbotlar va virtual yordamchilarning to‘rt asosiy toifaga ajratilgan nomlari ko‘rsatilgan. Ushbu jadval chatbot nomlarini ularning maqsad va qo‘llanilish doirasiga qarab kategoriyalarga ajratadi.

2-jadval

2024-yildagi chatbotlar va virtual yordamchilar[60]

Umumiy va ko‘p maqsadli chatbotlar uchun:	Marketing va savdo uchun chatbotlar:	Xizmat ko‘rsatish va qo‘llab-quvvatlash uchun	Sayohat va turizm uchun
Botly **SmartTalk** **AssistAI** **ConvoBot** **EchoChat** **Helperly** **InfoBot**	**SellSmart** **PromoPal** **DealBot** **BrandBuddy** **MarketAI** **LeadGenie** **AdvoBot**	**CareBot** **Supportly** **HelpDesk AI** **ResolveIt** **QuickAssist** **ServiceBuddy** **HappyHelper**	**TravelMate** **TripBot** **ExploreAI** **WanderWise** **JourneyGenie** **TourGuide** **VacayBot**

Ushbu chatbotlar marketing kampaniyalari, sotuvlarni boshqarish va mijozlarni jalb qilishda foydalaniladi. Ularning nomlari mijozlar bilan muloqotni kuchaytirish va sotuv jarayonini avtomatlashtirishni maqsad qilganligini aks ettiradi.

"SellSmart" va "PromoPal" kabi nomlar to‘g‘ridan-to‘g‘ri savdo yoki reklama faoliyati bilan bog‘liq ekanligini ko‘rsatadi. Bundan tashqari, "LeadGenie" va "EngagePro" kabi nomlar yangi mijozlarni jalb qilish va ularni saqlab qolishga qaratilgan.

Rekomendatsiya tizimlari mijozlarning oldingi xatti-harakatlari asosida yangi xizmatlarni tavsiya qiladi, bu esa sotuv hajmini oshirishga xizmat qiladi.

Xolistik marketingning innovatsiyalar bilan integratsiyasi ikki asosiy yo‘nalishda amalga oshiriladi:

Big Data texnologiyalari yordamida mijozlar haqidagi ma’lumotlar tahlil qilinib, ularga mos xizmatlar taklif qilinadi.

Turistik korxonalar uchun maxsus ishlab chiqilgan mobil ilovalar orqali mijozlar bilan doimiy aloqa saqlanadi.

---

[60] **Best Chatbot Name Ideas To Get Customers To Talk To You.** https://www.copilot.live/blog/best-chatbot-names

Innovatsion yondashuvlarni qo‘llagan turistik korxonalar muvaffaqiyatga erishmoqda. Masalan, Airbnb kompaniyasi mijozlar uchun shaxsiylashtirilgan xizmatlar taklif qilishi orqali dunyo bozorida o‘z pozitsiyasini mustahkamladi. Shuningdek, Booking.com platformasi mijozlar xatti-harakatlariga moslashtirilgan reklama strategiyalarini amalga oshiradi.

UNWTO hisobotiga ko‘ra, 2024-yilda sayohat rejalarini tuzishda ko‘plab sayohatchilar uchun "barqaror amaliyotlar va moslashuvchanlik" muhim omilga aylangan. Sayohatchilar nafaqat barqarorlik tamoyillariga rioya qiluvchi turizm kompaniyalari xizmatlaridan foydalanishga intilmoqda, balki ekologik toza transport vositalaridan foydalanish, yashash uchun ekologik toza joylarni tanlash va barqarorlikni ta’minlaydigan faoliyat va turlarni afzal ko‘rishmoqda. Ushbu tendensiyani Arival tomonidan chop etilgan “2024 yilgi AQSh sayohati” tadqiqoti tasdiqlaydi. Mazkur tadqiqotda amerikalik sayohatchilar orasida tabiatga oid sayohatlar hamda boshqa ekoturlar yuqori talabga ega ekani qayd etilgan.

Shuningdek, Booking.com ning 2024 yilgi tendensiyalari hisoboti onlayn sayohat bozorining barqaror o‘zgarishlarga tayyor ekanligini ta’kidlaydi. Hisobotda sayohatchilarning ekologik toza yashash joylari va barqarorlik elementlarini o‘z ichiga olgan joylarni izlayotgani qayd etilgan. TravelPulse ma’lumotlariga ko‘ra, sayohatchilar orasida mavsumdan tashqari sayohat qilish va ortiqcha turizmni kamaytirishga xizmat qiladigan kamroq taniqli yo‘nalishlarni izlash tendensiyasi kuchaymoqda.

Ekoturlar sayyohlar uchun dam olishni atrof-muhit va barqarorlik masalalarini o‘rganish bilan uyg‘unlashtirish imkonini beradi. Ayrim ekoturlar o‘z ichiga ko‘ngillilik faoliyatlarini oladi, masalan, daraxt ekish yoki tabiiy yashash joylarini tiklash kabi tashabbuslar. Bugungi kunda ko‘plab sayohatchilar “kichik iz” qoldirishga intiluvchi yoki ijtimoiy mas’uliyatli sayohatni afzal ko‘radigan guruhlar safiga qo‘shilmoqda. Ushbu qarash ekoturizm bilan cheklanmasdan, sayohatlarning atrof-muhitga ta’sirini kamaytirish yoki ijtimoiy mas’uliyat elementini o‘z ichiga olgan turizm kompaniyalarini qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan.

Booking.com’ning 2023 yilgi Barqaror sayohat hisoboti ma’lumotlariga ko‘ra, sayohatchilarning 76 foizi 2024 yilda barqarorroq sayohat qilishni xohlayotganini bildirgan. Bu esa kelgusi yillarda global turizm sektorining ekologik va ijtimoiy mas’uliyatni yanada chuqurroq integratsiya qilish ehtiyojini oshiradi[61].

[61] SUSTAINABLE TRAVEL REPORT 2023. https://news.booking.com/download/31767dc7-3d6a-4108-9900-ab5d11e0a808/booking.com-sustainable-travel-report2023.pdf

Innovatsion yondashuvlarni qo‘llagan turistik korxonalar[62]

Kompaniya nomi	Innovatsion strategiya	Natijalar
Airbnb	Shaxsiylashtirilgan xizmatlar taklifi	Mijozlar sonining o‘sishi
Booking.com	Mijoz xulq-atvorini tahlil qiluvchi algoritmlar	Bron qilish jarayonining soddalashuvi

Xolistik marketing strategiyalarining turizm xizmatlari bozorida innovatsiyalar bilan integratsiyasi bu sohada yangi imkoniyatlar yaratadi. Ushbu yondashuv turizm xizmatlarini mijoz ehtiyojlariga moslashtirish, xizmat sifatini oshirish va raqobatbardoshligini ta’minlashga yordam beradi. Shu bilan birga, raqamli texnologiyalar va sun’iy intellektdan samarali foydalanish turizm sohasining rivojlanishida katta rol o‘ynaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Carson, D. & Gilmore, Audrey & Ascenção, Mário Passos & Fawcett, Lyn. (2004). Holistic Tourist Industry Marketing: Significant Deficiencies in Relation to Natural Tourist Sites. Journal of Marketing Theory and Practice. 12. 49-59. 10.1080/10696679.2004.11658532.
2. https://easyweek.io/the-future-of-online-booking-systems.html
3. Артеменкова А.О. Роль холистического маркетинга как инструмента развития компаний сферы услуг // Сервис в России и за рубежом. 2011. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-holisticheskogo-marketinga-kak-instrumenta-razvitiya-kompaniy-sfery-uslug

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЭКОТУРИЗМА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Батырбекова Мадина Ринатқызы
Казахская академия спорта и туризма, докторант 1 курса
Алматы, Казахстан
Кадырбекова Динара Сериковна
Казахская академия спорта и туризма, PhD, ст.преподаватель кафедры «Туризм и сервис»
Алматы, Казахстан

Аннотация. Экотуризм является ключевым фактором устойчивого туризма, способствующим сохранению окружающей среды и развитию местного сообщества.

[62] **Trends to Inspire Your Tours and Activities. https://www.rezgo.com/blog/innovative-tourism-business-ideas/**

Восточный Казахстан, с его богатым природным и культурным наследием, обладает значительным потенциалом для развития экотуризма. В данном исследовании рассматриваются инновационные подходы к развитию экотуризма в регионе с помощью цифровых технологий и искусственного интеллекта. Исследование направлено на разработку концептуальной модели интеллектуальной цифровой платформы для оптимизации туристских маршрутов и устойчивого управления потоками посетителей. Ключевые особенности платформы включают адаптивный маршрут, персонализированный опыт, интерактивные навигационные инструменты, мониторинг окружающей среды и элементы геймификации. Опираясь на передовой международный опыт, в частности на модель Йеллоустонского национального парка, в исследовании подчеркиваются потенциальные преимущества интеграции интеллектуальных технологий в управление туризмом. В исследовании делается вывод о том, что внедрение таких инноваций может значительно повысить экологическую устойчивость, экономический рост и глобальную конкурентоспособность Восточного Казахстана как ведущего направления экотуризма.

Ключевые слова: экотуризм, устойчивое развитие, цифровые технологии, Восточный Казахстан, инновации, искусственный интеллект.

Abstract. Ecotourism is a key factor in sustainable tourism, contributing to the preservation of the environment and the development of the local community. East Kazakhstan, with its rich natural and cultural heritage, has significant potential for the development of ecotourism. This study examines innovative approaches to the development of ecotourism in the region using digital technologies and artificial intelligence. The research is aimed at developing a conceptual model of an intelligent digital platform for optimizing tourist routes and sustainable management of visitor flows. Key features of the platform include an adaptive route, personalized experience, interactive navigation tools, environmental monitoring, and gamification elements. Drawing on international best practices, in particular the Yellowstone National Park model, the study highlights the potential benefits of integrating smart technologies into tourism managementThe study concludes that the introduction of such innovations can significantly increase environmental sustainability, economic growth and global competitiveness of East Kazakhstan as a leading ecotourism destination.

Keywords: ecotourism, sustainable development, digital technologies, East Kazakhstan, innovation, artificial intelligence.

Введение. Экотуризм является одной из наиболее перспективных форм устойчивого туризма, способствующей сохранению природных ресурсов и развитию местных сообществ. Восточно-Казахстанская область обладает уникальным природным и культурным наследием, что делает ее привлекательной для экотуристов.

В настоящее время экотуризм признан одной из наиболее перспективных форм природно-ориентированного туризма, динамично развивающейся. Эффективное развитие экотуризма должно начинаться с надлежащего управления, включая исследование туристского рынка, продвижение туристских продуктов Восточно-Казахстанской области,

разработку моделей информационных продуктов, а также планирование и реализацию проектов, направленных на развитие элементов и сооружений туристской инфраструктуры.

Туризм, основанный на охраняемых территориях, представляет собой значительный и растущий сектор экономики во многих странах. Экотуризм также играет решающую роль в продвижении экологического образования. Учитывая, что туризм часто нарушает сами условия, необходимые для его существования, такие как повреждение почвенного покрова, воздействие на водные ресурсы, флору и фауну, чрезмерный шум и загрязнение воздуха, экотуризм может повысить осведомленность об экологических проблемах и помочь предотвратить нерациональное использование природных ресурсов и зон отдыха [1].

Регион известен своим географическим разнообразием, включающим горы, озера, реки и степные ландшафты. К числу наиболее примечательных природных достопримечательностей относятся следующие (Таблица 1):

Таблица 1 – основные природные достопримечательности Восточно-Казахстанской области.

Также Восточно-Казахстанская область обладает богатым историческим и культурным наследием, на которое оказали влияние казахские, русские, монгольские и алтайские тюркские традиции. Регион был заселен на протяжении тысячелетий, что подтверждается археологическими данными, связывающими его с древними скифской, сакской и тюркской цивилизациями.

Объект	Описание
Алтайские горы	Обширный и живописный горный массив, покрытый густыми лесами, альпийскими лугами и ледниковыми реками. Казахский Алтай является домом для редкой флоры и фауны, включая снежных барсов, рысей и алтайских горных козлов.
Озеро Маркаколь	Высокогорное пресноводное озеро, окруженное хвойными лесами, известное своими кристально чистыми водами и уникальным биологическим разнообразием.
Река Иртыш	Самая протяженная река Казахстана, играющая решающую роль в сельском хозяйстве, транспорте и экосистеме региона.
Катон Карагайский национальный парк	Крупнейший национальный парк Казахстана, известный своей первозданной природой, лекарственными растениями и редкими видами животных, такими как благородный олень и беркут.
Рахмановские ключи	Оздоровительный центр термальных вод, который располагается в центре древнейших алтайских гор на территории Катон-Карагайского национального парка.

В 2024 году, объявленном «Годом дорог», в Восточном Казахстане были предприняты значительные усилия по модернизации транспортной

инфраструктуры, что значительно улучшило доступ к ключевым туристским объектам. Одним из наиболее значимых проектов стало строительство моста через Бухтарминское водохранилище, которое обеспечило круглогодичное транспортное сообщение и способствовало увеличению туристского потока [2].

Наряду с улучшением инфраструктуры, активно развивались механизмы продвижения туризма в регионе. Туристский информационный центр Восточного Казахстана способствовал участию региона в международных мероприятиях, включая церемонию открытия «Года туризма Казахстана в Китае», укреплению партнерских отношений с иностранными туроператорами. Кроме того, в Усть-Каменогорске был открыт современный центр для посетителей, предоставляющий туристам исчерпывающую информацию о маршрутах, экскурсиях и доступных услугах.

Сегодня экотуризм в Восточном Казахстане обладает значительным потенциалом благодаря богатым природным ландшафтам, биоразнообразию и культурному наследию. Несмотря на эти преимущества, ряд проблем препятствует полной реализации потенциала экотуризма в Восточном Казахстане. Недостаточные инвестиции в устойчивое развитие туризма приводят к проблемам доступности, ограничению числа посетителей и экономических выгод. Кроме того, существует необходимость в более эффективных стратегиях продвижения и маркетинга, чтобы позиционировать регион как ведущее направление экотуризма на международной арене.

Еще одной областью, требующей улучшения, является внедрение практики ответственного туризма. Хотя экотуризм направлен на минимизацию воздействия на окружающую среду, существуют опасения по поводу нерегулируемой деятельности посетителей, обращения с отходами и защиты хрупких экосистем. Более строгие меры по сохранению природы, наряду с образовательными программами как для туристов, так и для местных сообществ, могли бы помочь снизить эти риски. Более того, участие местных сообществ остается важнейшим фактором устойчивого роста туризма. Поощрение местного участия с помощью экодомов, экскурсий с гидом и традиционных ремесленных производств может создать экономические возможности при сохранении культурной и экологической целостности [3].

В целом, Восточный Казахстан имеет основание для развития экотуризма, обладая беспрецедентной природной красотой и культурным значением. Однако устранение пробелов в инфраструктуре, усиление мер по обеспечению устойчивости и активизация рекламных усилий будут иметь важное значение для превращения региона в ведущее направление экотуризма.

Авторами предлагается концепция интеллектуальной цифровой платформы для управления туристскими маршрутами и потоками в Восточно-Казахстанской области. Данная система основана на использовании искусственного интеллекта (ИИ), машинного обучения и анализа больших данных. Ключевыми функциями платформы являются:

1. Адаптивная маршрутизация – выбор оптимального маршрута на основе анализа текущей загруженности маршрута, погодных условий и предпочтений туристов.

2. Персонализированный пользовательский опыт – предоставление рекомендаций, основанных на анализе поведения, интересов и экологических предпочтений туристов.

3. Инструменты интерактивной навигации – дополненная реальность (AR) для визуализации природных объектов, исторических памятников и экологических троп

4. Мониторинг состояния окружающей среды – использование дронов и датчиков Интернета вещей для отслеживания состояния окружающей среды и предотвращения негативного воздействия туризма.

5. Геймификация и образование – внедрение образовательных элементов и системы поощрений за ответственное поведение туристов.

Одним из успешных примеров применения подобной технологии является Йеллоустонский национальный парк (США), где была внедрена интеллектуальная система управления туристскими потоками. Система анализирует данные о посещаемости в режиме реального времени, погодные условия и уровень загрязнения, предлагая альтернативные маршруты для перераспределения трафика. В результате за три года было разработано следующее (Рисунок 1):



Рисунок 1 – результаты применения цифровой платформы в Йеллоустонском национальном парке (составлено авторами на основе источника 4)

Использование инновационных технологий и стратегий устойчивого развития не только привлечет туристов, но и обеспечит сохранение природного наследия Восточного Казахстана. Внедрение интеллектуальных цифровых платформ, подобных той, что используется в Йеллоустоуне, представляет собой значительный шаг вперед в развитии экологически ответственного туризма. Такие решения могут оптимизировать туристские потоки, снизить экологическую нагрузку и повысить привлекательность региона для путешественников [5].

Применение таких технологий может и должно привести к:

- Повышению экологической устойчивости за счет минимизации загрязнения, сохранения природных ресурсов и содействия защите биоразнообразия.

- Повышению эффективности использования ресурсов за счет энергосберегающих решений, сокращения отходов и создания устойчивой инфраструктуры.

- Снижение воздействия на окружающую среду за счет внедрения экологически чистых методов туризма и ответственного управления посетителями.

- Экономический рост за счет новых возможностей в сфере экотуризма, создания рабочих мест и поддержки местного бизнеса.

- Улучшение впечатлений посетителей благодаря повышению качества обслуживания, экологичному размещению и интерактивным цифровым инструментам.

- Усиление международного признания за счет позиционирования туристских направлений как лидеров в области устойчивого туризма.

- Повышение устойчивости и адаптивности в секторе туризма, обеспечение долгосрочной устойчивости и соответствия глобальным экологическим целям.

Заключение. Исследование подчеркивает преобразующий потенциал цифровых инноваций в развитии экотуризма в Восточном Казахстане. Благодаря интеграции искусственного интеллекта и интеллектуальных технологий интеллектуальная цифровая платформа может оптимизировать туристские потоки, минимизировать воздействие на окружающую среду и улучшить впечатления посетителей. Успешное внедрение такой системы требует мощной государственной поддержки, инвестиций в цифровую инфраструктуру и сотрудничества между предприятиями и местными сообществами.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что устойчивое развитие туризма в регионе может быть достигнуто за счет сочетания экологически чистой политики, продуманной инфраструктуры и ответственных методов ведения туризма. Внедрение инновационных инструментов управления не только будет способствовать сохранению биоразнообразия, но и создаст новые экономические возможности, позиционируя Восточный Казахстан как ведущее направление для экотуризма. В дальнейшем разработка и внедрение этой интеллектуальной платформы потребует продолжения исследований, создания стратегических партнерств и приведения ее в соответствие с национальными и международными целями устойчивого развития**.**

Список литературы:

1 Полупуднов М.О. Tourism as a means of a healthy lifestyle: ecotourism // Аллея науки. – 2018. – Т. 1, № 4(20). – С. 90-92.

2 Хашимова М.М. Планирование экотуризма на основе определения критериев потенциала развития эко туристической зоны // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2023. – № 3(75). – С. 125-131.

4 Кулманова Г.А., Беркинбай О., Абеуов Х., Акоев М.Т. Экологический туризм // Учебник. Под редакцией академика О.Беркинбай. - Алматы, «Нур-Принт», 2017. - 450 с.

5 Развитие туризма в Восточном Казахстане: итоги года и перспективы. — Текст: электронный // tengrinews.kz. — URL: https://tengrinews.kz/my-country/razvitie-turizma-vostochnom-kazahstane-itogi-goda-558292/ (дата обращения: 12.03.2025).

ХИЗМАТЛАР СОҲАСИДА ИННОВАЦИОН ФАОЛИЯТНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ ҚОНУНИЯТЛАРИ, ХУСУСИЯТЛАРИ ВА МУАММОЛАРИ.

Джумаев Аскар Хайдарович

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг “Рақамли иқтисодиёт” кафедраси катта ўқитувчиси. Тел: +99891 709 17 88.

Эл.п. askardjumayev@gmail.com

Annotatsiya. Maqolada "innovatsion faoliyat" tushunchasin asoslangan va uning ta’rifi berilgan. Xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion faoliyatni shakllantirish jarayonlarining qonuniyatlari va xususiyatlari ochib berilgan. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida ushbu faoliyatni yo‘lga qo‘yishning o‘ziga xos xususiyatlari ajratib ko‘rsatilgan, hozirgacha mavjud bo‘lgan muammolar ko‘rsatib o‘tilgan. Mamlakatda tizimli innovatsion faoliyatni tashkil etishga urg‘u berildi.

Kalit so‘zlar: innovatsion faoliyat, xizmat ko‘rsatish sohasi, qonuniyat, rivojlanish xususiyatlari, innovatsion infratuzilma.

Аннотация. В статье обосновано и сформулировано определение «инновационной деятельности». Раскрыты закономерности и особенности процессов формирования инновационной деятельности в сфере услуг. Выделены конкретные особенности становления этой деятельности на предприятиях сферы услуг, обозначены существующие до сих пор проблемы. Сделан акцент на организации в стране системной инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, сфера услуг, закономерность, особенности развития, инновационная инфраструктура.

Abstract. The article substantiates and formulates the definition of "innovative activity". The patterns and features of the processes of formation of innovative activity in the service sector are revealed. Specific features of the formation of this activity at service sector enterprises are highlighted, and the problems that still exist are identified. The emphasis is placed on the organization of systemic innovative activity in the country.

Key words: innovation activity, service sector, regularity, development features, innovation infrastructure.

Хизмат кўрсатиш соҳаси бугунги кунда ижтимоий ишлаб чиқаришга чуқур интеграциялашган ва миллий иқтисодиётнинг деярли барча иқтисодий фаолият турлари билан ўзига хос алоқалар билан боғланган.

Хизмат кўрсатиш соҳасини инновацион ривожлантиришнинг обективлиги ва изчиллиги ижтимоий ривожланишнинг маълум умумий қонуниятлари билан белгиланади, улар орасида ҳозирги вақтда энг муҳимлари қуйидагилардир:

• янги ва мавжуд ижтимоий эҳтиёжлар, индивидуал талаблар ва афзалликларнинг доимий ўсиши;

• илмий-техник тараққиётнинг сезиларли даражада жадаллашуви;

• маҳсулот (хизматлар, товарлар) таклифини кўпайиши, унинг ассортименти ва модификацияларини кенгайиши;

• инсон салоҳиятининг динамик ўсиши;

• турли ахборот-коммуникация тармоқларига (биринчи навбатда, Интернет глобал тармоғига) киришнинг ўзгарувчанлигини ва маълумотларни узатиш каналларининг ўтказувчанлик қобилиятини ошиши;

• ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнларининг ўзаро боғлиқлиги;

• меҳнат самарадорлигининг барқарор ўсиши;

• циклик динамиканинг намоён бўлиши;

• турмуш тарзининг ўзгариши ва инновацияларни танлашнинг социогенетик (ижтимоий генетик) қонуниятларини вужудга келиши ва ва таъсири.

Қайд этилган қонуниятлар бир-бири билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, муайян уйғунликда таъсир кўрсатади. У ёки бу қонуниятларнинг таъсир даражаси бир қатор омилларга қараб турли хил аҳамиятга ва фарқ қилувчи хусусиятларга эга бўлиши мумкин, масалан:

- иқтисодиётнинг таркибий тузилмаси ва ҳолати;

- табиий ва молиявий ресурсларнинг мавжудлиги;

- инсон ресурслари сифати;

- мамлакатда хизмат кўрсатиш соҳасининг тузилиши, ҳолати ва ривожланиш даражасининг ўзига хос хусусиятлари.

Замонавий ижтимоий ривожланишни белгилайдиган ва чуқур сабаб-оқибат муносабатларини тушуниш учун калит бўлиб хизмат қиладиган умумий қонуниятларни ҳисобга олиш асосида хизмат кўрсатиш соҳасидаги инновацион фаолиятни ривожлантиришнинг баъзи қонуниятларини башорат қилиш ва тарифлаш мумкин.

Биринчидан, аҳоли ва тадбиркорлик секторининг бозор ва ижтимоий характердаги янги юқори технологик хизматларга, шу жумладан ахборот-телекоммуникация, алоқа, тиббиёт хизматларига тобора ортиб бораётган талаби, шунингдек, анъанавий хизматлар - маиший, автосервис, таъмирлаш-тиклаш хизматларини бажариш сифатига бўлган талабларнинг ошиши муқаррар равишда тобора кўпайиб бораётган турли хил инновациялар оқимини ва хизмат кўрсатиш фаолиятининг турли жиҳатларини янгиланишини келтириб чиқаради.

Иккинчидан, хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион фаолиятнинг ривожланиш суръати ижтимоий ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳаларидаги инновацион ўзгаришлардан орқада қолмайди, чунки замонавий иқтисодиётнинг барча тармоқларини ўзаро таъсири кучайиб бормоқда.

Учинчидан, хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион фаолиятнинг ривожланиш даражаси мамлакат ҳудудлари бўйича ва ҳудудлар ичида ҳам объектив, ҳам субъектив омиллар таъсири билан боғлиқ маълум фарқларга эга бўлади.

Ушбу қонуний ҳодисаларга мувофиқ, ҳудудларда хизмат кўрсатиш соҳасини инновацион ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари тўғрисида бир неча тахминларни илгари суриш мумкин. Чунки бу ҳолат қуйидаги жараёнлар ва ҳодисалар билан боғлиқдир:

1) мамлакатимиз ҳудудларида инновацион фаолиятни ташкил этиш ва шакллантиришнинг кенг вариантлари ва имкониятларининг мавжудлиги;

2) узоқ вақт давомида минтақанинг шаҳар ва туманлари бўйича инновацион фаолият фаоллигининг ортиб бориши;

3) минтақа ҳудудлари бўйлаб инновацияларнинг тўлқинсимон диффузияси, инновациялар оқимлари ҳажми ва давомийлигини таъминлайдиган имкониятларнинг мавжудлиги;

4) хизмат кўрсатиш корхона эгалари, менежерлари ва мутахассисларининг касбий маҳорати ва ижодий салоҳияти даражасининг босқичма-босқич ўсиши;

5) инновацион жараёнларнинг ўсиб ўзгаришига корпоратив ва жамоатчилик кўмагининг кучайиб бориши;

6) мамлакатнинг ҳудудий ва маҳаллий бошқарув органларининг инновацион фаолиятни ривожлантиришдан манфаатдорлиги ва иштироки даражасини изчил ошиб бориши.

Белгиланган ҳодисаларнинг хусусияти, жадаллиги ва давомийлиги, аввало, эълон қилинган модернизация суръатлари ва умуман мамлакат бўйлаб инновацион ўзгаришларнинг мазмуни, шунингдек, ҳар бир аниқ хизмат кўрсатиш тизимининг ҳолати ва ишлаш хусусиятлари, яратилган

минтақавий инновацион тизимнинг самарадорлиги, минтақавий ва маҳаллий бошқарув органларининг сиёсати ва касбий маҳорати билан белгиланади.

Хизмат кўрсатиш соҳасида тизимли инновацион фаолиятнинг шаклланиши биринчи навбатда маълум бир инновация марказларида (ўчоқларида) содир бўлади ва улардан минтақа ва маҳаллий ҳудудларга тарқалади. Шу сабабли, минтақанинг хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион фаоллик салоҳияти "ядроси"ни шакллантиришга алоҳида эътибор қаратиш жуда муҳим бўлиб, у одатда вилоят, республика маркази (мамлакат пойтахти) ёки бир нечта фаоллик марказларида етарлича илмий ва хизмат кўрсатиш салоҳиятига эга бўлган йирик ва ривожланган шаҳарларда тўпланади. Бундай инновацион фаоллик марказларидан хизмат кўрсатиш соҳасидаги инновацияларнинг минтақа ҳудудлари (ўрта ва кичик шаҳарлар ва қишлоқ туманлари) бўйлаб диффузияси содир бўлади, бунда турли тезликда, турли траекториялар бўйлаб тўлқинсимон ва нотекис бўлади. Охиргиси маҳаллий хизмат кўрсатиш корхоналари ва муассасаларининг ҳам, маҳаллий бошқарув органларининг ҳам ривожланиш даражаси ва тайёргарлиги билан боғлиқ бўлиб, бу малакали ташкилий саъй - ҳаракатларни талаб қилади.

Ҳозирги вақтда хизмат кўрсатиш соҳасида инновацион фаолиятни шакллантиришнинг реал жараёнларини таҳлил қилиб, кўплаб минтақавий хизмат кўрсатиш тизимларига хос бўлган бир қатор хусусиятларни ажратиб кўрсатиш мумкин. Хизмат кўрсатиш соҳаси ташкилотларида инновацион фаолиятни шакллантиришнинг энг характерли хусусиятлари қаторига, қуйидаги омилларни киритиш мумкин:

1) тизимли инновацион фаолиятга, асосан, қўшилиш, интеграциялашув, комбинациялашув жараёнларида ташкил этилган ва етарли молиявий, инвестицион, инсон, интеллектуал ресурслар ва имкониятларга эга бўлган йирик кўп тармоқли иқтисодий мустақил компаниялар катта мойиллик билдиради. Уларнинг бир қисми аллақачон ўз фаолиятини фаоллаштиришга киришган, баъзилари эса ҳатто ўзларининг илмий-тадқиқот базасини яратишга интилмоқда;

2) ўзаро мувофиқ ташкилий-техник даражага, самарали ахборот-коммуникация технологияларига, саноат корхоналари ва илмий-тадқиқот институтлари билан барқарор кооперация алоқаларига эга бўлган юқори технологияли хизмат турлари компанияларида инновацион фаолият маълум даражада йўлга қўйилган бўлиб, улар биргаликда инновацияларни яратиш ва диверсификация қилиш имконини беради. Бундай ташкилотлар асосан ўртача катталикда бўлиб, улар ҳозирча унчалик кўп эмас;

3) кичик хизмат кўрсатиш корхоналари (маълумки, ҳар бир ҳудудда уларнинг сони кўп) кўплаб инновацияларни ўзлаштириш ва жорий этишни таъминлашда айрим қийинчиликларга, яъни молиявий маблағлар, малакали кадрлар, илмий салоҳиятнинг етишмаслиги сабабли ҳамда нархлар ва тарифларнинг, жорий харажатларнинг (иситиш, газ, сув, электр энергияси, ёнилғи, ижара, хомашё) доимий равишда ўзгариб туриши, фаоллашаётган инновацион муҳитда кичик корхоналарнинг аҳволини бир оз қийинлаштирмоқда. Шунга қарамай, баъзи кичик хизмат кўрсатиш

корхоналари у ёки бу инновацияларни зудлик билан жорий этадилар, чунки уларнинг манбалари сифатида кескинлашган рақобат шароитида хизматларнинг янги турларини, хизмат кўрсатиш шаклларини ва хизмат кўрсатиш технологияларини ўзлаштириш бўйича ўзларининг амалий тажрибаларидан фойдаланадилар;

4) инновацион шароитларда хизмат кўрсатиш соҳасининг турли даражадаги ва турли йўналишдаги компаниялари бугунги кунда асосан замонавий асбоб-ускуналар, техник воситаларни сотиб олишга эътибор қаратмоқда, бу эса моддий-техник базани янгилашга бўлган табиий интилиш билан боғлиқ. Бу қисман инновацион жараёнларнинг табиати билан оқланади, аммо шу билан бирга, илғор технологияларни (ҳам маҳаллий, ҳам хорижий) сотиб олишга, шунингдек, патентлардан фойдаланиш ҳуқуқларини сотиб олишга қилинадиган эътибор бир оз суст;

5) хизмат кўрсатиш соҳаси ташкилотларида ташкилий, маркетинг, логистика, бошқарув инновациялари кенг қўлланилиши талаб даражасида эмас. Бу функционал соҳаларда юқори малакали мутахассислар ва раҳбарларнинг етишмаслиги билан боғлиқ. Бугунги кунда компанияларни профессионал стратегик бошқариш ва, асосан, уларда инновацион фаолиятни ривожлантириш ҳар қачонгидан ҳам кўпроқ талаб этилмоқда;

7) хизмат кўрсатиш корхоналарининг олий таълим муассасалари ва уларнинг илмий-тадқиқот бўлинмалари билан илмий-техник алоқалари бир оз заифлигича қолмоқда. Янги технологиялар бўйича илмий ишланмаларга буюртма берувчи корхоналар сони бироз кўпаймоқда. Хизмат кўрсатиш корхоналарининг илмий муассасалар ва университетлар билан биргаликда инновация лойиҳаларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш, кўпинча олий ўқув юртлари олимлари ташаббуси билан амалга оширилмоқда.

Қайд этилган хусусиятлар билан бир қаторда, кўриб чиқилаётган соҳада инновацион фаолиятни ривожлантиришга тўсқинлик қилувчи умумий характердаги айрим муаммолар мавжуд бўлиб, уларга қуйидагилар киради:

• инновацион фаолият билан шуғулланувчи малакали мутахассисларнинг етишмаслиги;

• инновацион ишланмалар қийматининг сезиларли даражада ошиши, инновацион лойиҳаларни қоплаш муддатларининг узайиши, иқтисодий ва молиявий хатарларнинг ортиши;

• корхоналарда инновацион фаолият учун ўз молиявий маблағларининг кескин етишмаслиги ва узоқ муддатли кредитларни олишга уларнинг ботинмаслиги;

• хизмат кўрсатиш корхоналарини ахборот билан таъминлаш даражасининг пастлиги, бу уларга хизмат кўрсатишнинг турли соҳаларида қўлланиладиган жаҳон ва маҳаллий илмий-техник ютуқлар ва инновациялар, шунингдек, янги технологиялар ва материаллар, хизмат турлари, хизмат кўрсатиш шакллари, бошқарувнинг илғор усуллари ва бошқалар тўғрисида аниқ маълумотларга эга бўлиш имконини бермайди;

• ҳудудлар бўйича ҳам, умуман мамлакат бўйича ҳам хизматлар соҳасида инновацион фаолият фаоллиги ва натижадорлигини баҳолаш кўрсаткичларини ишлаб чиқиш зарурлиги.

Муайян даврда хизмат кўрсатиш соҳасининг инновацион ривожланиш даражасини баҳолаш учун инновацион хизматларнинг умумий сотиш ҳажмидаги улушини (салмоғини) аниқлаш керак бўлади, бунда у ёки бу даражадаги янгилик билан тавсифланадиган, такомиллаштирилган, принципиал жиҳатдан янги маҳсулотларни (хизматлар, ишлар, товарлар) ажратиб кўрсатиш муҳимдир.

Юқорида қайд этилган қонуниятлар, хусусиятлар ва муаммолар мамлакатимиз миқёсида инновацион фаолиятни тизимли ривожлантириш бўйича ҳудудий ҳокимият ва бошқарув органларининг ваколатли ҳаракатларининг зарурлигини кўрсатади.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. *Бекетов Н. В., Денисов А. С.* Методологические проблемы организации инновационной деятельности в сфере услуг // Сервис плус. 2008. № 2. С. 3—6.

2. *Ермакова Н. М.* Инновационная экономика: роль информационных технологий // Информационные технологии в проектировании производства. 2010. № 3. С. 41—46.

3. Mannapov R.G. Mintaqa xizmat ko‘rsatish sohasini innovatsion rivojlantirishning tashkiliy jihatlari // Innovatsion faoliyat. 2012. No 1 (19). S. 83-88.

4. *Маннапов Р. Г., Берешева Л. А.* Управление человеческими ресурсами в организациях сферы услуг: научные основы формирования и развития: монография. М.: МАКС Пресс, 2011.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В БИЗНЕС ИНФРАСТРУКТУРУ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Эрдонов Мухаммадамин Эрдон угли
Самаркандский институт экономики и сервиса
Независимый исследователь кафедры Реальной экономики
e-mail: erdonovmuhammad@gmail.com

Аннотация: В данной статье мы исследуем влияние экономических инвестиций в бизнес-инфраструктуру на экономический рост. Инвестиции в инфраструктуру играют решающую роль в облегчении деловой активности, повышении производительности и стимулировании экономической активности. Посредством эмпирического анализа и теоретических основ в этом методе исследуются связи между инвестициями в инфраструктуру и экономическим ростом с учетом таких факторов, как транспортные сети, цифровая инфраструктура, энергетические системы и коммунальные услуги.

Ключевые слова: экономические инвестиции, бизнес-инфраструктура, экономический рост, развитие занятости, производительность, цифровая инфраструктура, энергетические системы, коммунальные услуги, устойчивое развитие.

Annotatsiya: ushbu maqolada biz biznes infratuzilmasiga iqtisodiy investitsiyalarning iqtisodiy o'sishga ta'sirini o'rganamiz. Infratuzilma investitsiyalari biznes faoliyatini

engillashtirish, samaradorlikni oshirish va iqtisodiy faoliyatni rag'batlantirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Empirik tahlil va nazariy asoslar orqali ushbu usul transport tarmoqlari, raqamli infratuzilma, energiya tizimlari va kommunal xizmatlar kabi omillarni hisobga olgan holda infratuzilma investitsiyalari va iqtisodiy o'sish o'rtasidagi bog'liqlikni o'rganadi.

Kalit so'zlar: iqtisodiy investitsiyalar, biznes infratuzilmasi, iqtisodiy o'sish, bandlikni rivojlantirish, mahsuldorlik, raqamli infratuzilma, energiya tizimlari, kommunal xizmatlar, barqaror rivojlanish..

Abstract: In this article, we consider the impact of economic investment in business infrastructure on economic growth. Infrastructure investment plays a critical role in moderating economic activity, increasing productivity and stimulating economic activity. Through empirical analysis and theoretical frameworks, this method examines the links between infrastructure investment and economic growth, taking into account factors such as transport networks, digital infrastructure, energy systems and utilities.

Key words: economic investment, business infrastructure, economic growth, development, productivity, digital infrastructure, energy systems, utilities, sustainable development.

В условиях экономического развития роль инвестиций в инфраструктуру трудно переоценить. От транспортных сетей до цифровых подключений, от энергетических систем до коммунальных служб - бизнес-инфраструктура формирует основу современной экономики, облегчая торговлю, повышая производительность и стимулируя инновации. В этой статье рассматривается ключевое влияние экономических инвестиций в бизнес-инфраструктуру на достижение главной цели экономического роста.

Инвестиции в инфраструктуру являются краеугольным камнем стратегий экономического развития во всем мире, и правительства и предприятия признают их решающее значение для повышения конкурентоспособности и процветания. Укрепляя физическую и цифровую основу, на которой работают предприятия, инвестиции в инфраструктуру создают благоприятную среду для предпринимательства, инвестиций и торговли, стимулируя развитие экономики и повышая ее устойчивость перед лицом глобальных вызовов. По мере того как страны решают задачи устойчивого развития и инклюзивного роста, важность инвестиций в инфраструктуру приобретает все большую актуальность. Стратегические инвестиции в устойчивую инфраструктуру не только поддерживают экономический рост, но и повышают социальное благополучие, экологическую устойчивость и устойчивость к изменению климата. Уделяя приоритетное внимание инвестициям в инфраструктуру в таких областях, как возобновляемые источники энергии, эффективный транспорт и цифровая связь, страны могут заложить основу для долгосрочного процветания и конкурентоспособности во все более взаимосвязанном мире.

Основная часть. Инвестиции в деловую инфраструктуру являются ключевым фактором экономического роста, определяющим конкурентоспособность, производительность и устойчивость экономик стран. В этой основной части статьи мы подробно рассмотрим многогранное влияние инвестиций в инфраструктуру на экономический рост, проанализируем его различные аспекты и механизмы, с помощью которых они способствуют процветанию. Инвестиции в инфраструктуру играют ключевую роль в обеспечении бесперебойной работы предприятий в

различных секторах. Хорошо развитые транспортные сети, включая автомобильные и железные дороги, порты и аэропорты, обеспечивают эффективное перемещение товаров и людей, сокращая узкие места в логистике и повышая эффективность цепочки поставок. Аналогичным образом, инвестиции в цифровую инфраструктуру, такую как широкополосные сети и цифровые платформы, облегчают коммуникацию, обмен данными и электронную коммерцию, позволяя предприятиям взаимодействовать с клиентами, поставщиками и партнерами по всему миру. Оптимизируя бизнес-операции и снижая транзакционные издержки, инвестиции в инфраструктуру повышают конкурентоспособность и производительность предприятий, тем самым способствуя общему экономическому росту.

Инвестиции в инфраструктуру служат катализатором экономической активности, оказывая положительное влияние на всю экономику. Строительные проекты создают рабочие места и доходы для работников, стимулируя потребительские расходы и формируя спрос на товары и услуги. Более того, улучшенные возможности подключения и доступности, обеспечиваемые инвестициями в инфраструктуру, привлекают инвестиции, способствуют развитию предпринимательства и стимулируют расширение бизнеса, что еще больше стимулирует экономический рост. Кроме того, стратегические инфраструктурные проекты могут раскрыть экономический потенциал регионов, привлекая предприятия, отрасли промышленности и инвестиции, а также способствуя региональному развитию и процветанию. Инвестиции в инфраструктуру способствуют повышению устойчивости экономики за счет создания надежных и адаптивных систем, способных противостоять потрясениям и сбоям. Инвестиции в инфраструктуру возобновляемых источников энергии, экологически чистые транспортные системы и устойчивую к изменению климата инфраструктуру повышают экологическую устойчивость и смягчают последствия изменения климата, снижая уязвимость и укрепляя долгосрочную экономическую стабильность. Кроме того, инвестиции в устойчивую инфраструктуру, такую как здания, защищенные от стихийных бедствий, меры по защите от наводнений и системы кибербезопасности, повышают устойчивость общества и сводят к минимуму экономические издержки, связанные со стихийными бедствиями и чрезвычайными ситуациями. Уделяя приоритетное внимание инвестициям в устойчивую инфраструктуру, страны могут заложить основу для устойчивого процветания и инклюзивного роста.

Исследуя эту тему, мы выявили следующие проблемы и высказали по ним свои научные предложения, которые включают:

Недостаточные инвестиции в инфраструктуру: Проблема: Многие регионы сталкиваются с недостаточными инвестициями в критически важную инфраструктуру, что приводит к ухудшению состояния дорог, устареванию транспортных систем и неадекватному цифровому подключению, препятствуя экономическому росту и конкурентоспособности. Решение: Правительствам следует уделять

приоритетное внимание инвестициям в инфраструктуру, выделяя достаточное финансирование, реализуя долгосрочные планы развития инфраструктуры и используя государственно-частные партнерства для финансирования инфраструктурных проектов. Кроме того, внедрение процессов принятия решений, основанных на фактических данных, и использование анализа затрат и выгод могут обеспечить максимальную экономическую отдачу от инвестиций в инфраструктуру и решение ключевых приоритетов развития.

Дефицит инфраструктуры в развивающихся странах: Проблема: Развивающиеся страны часто сталкиваются со значительным дефицитом инфраструктуры, включая неадекватные транспортные сети, ненадежные энергетические системы и ограниченный доступ к цифровой инфраструктуре, что сдерживает экономический рост и перспективы развития. Решение: Международные организации, занимающиеся вопросами развития, донорские агентства и многосторонние институты должны предоставлять адресную финансовую помощь, техническую экспертизу и поддержку в наращивании потенциала, чтобы помочь развивающимся странам решить их инфраструктурные проблемы. Это может включать финансирование инфраструктурных проектов, содействие передаче технологий и предоставление технической помощи для укрепления институционального потенциала в области планирования, управления и технического обслуживания инфраструктуры.

Фрагментация и неэффективность в планировании инфраструктуры: Проблема: Фрагментация и неэффективность в процессах планирования и внедрения инфраструктуры могут привести к дублированию усилий, перерасходу средств и задержкам в реализации проектов, что снижает эффективность инвестиций в инфраструктуру. Решение: Применение комплексных подходов к планированию инфраструктуры, вовлечение множества заинтересованных сторон и координация между секторами и уровнями государственного управления могут повысить эффективность, усилить координацию и оптимизировать распределение ресурсов. Кроме того, использование передовых методов анализа данных, географических информационных систем (ГИС) и инструментов моделирования позволяет принимать решения на основе фактических данных и оптимизировать инвестиции в инфраструктуру с учетом прогнозируемого спроса, экономической эффективности и социальных последствий.Conclusions and offers.

Список литературы:

1. Aschauer, D. A. (1989). Is public expenditure productive? Journal of Monetary Economics, 23(2), 177-200.
2. Estache, A., & Fay, M. (2010). Infrastructure and sustainable development. Oxford University Press.

3. International Monetary Fund. (2014). World Economic Outlook 2014: Legacies, Clouds, Uncertainties. Washington, DC: International Monetary Fund.
4. Munnell, A. H. (1992). Policy watch: Infrastructure investment and economic growth. The Journal of Economic Perspectives, 6(4), 189-198.
5. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2018). Infrastructure to 2030: Volume 1: Overview and Summary. Paris: OECD Publishing.

UMUMIY OVQATLANISH KORXONALARI UCHUN RAQOBATBARDOSHLIKNI OSHIRISHDA INNOVATSION XIZMATLARNI KENGAYTIRISH (OILAVIY KORXONALAR MISOLIDA)

ESHNIYOZOV BURXON DILMUROD O‘G’LI
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Real iqtisodiyot” kafedrasining assistenti
Muallifning elektron manzili: *eshniyozovburkhanbek98@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 33 414 44 40

Annotatsiya: Ushbu maqola umumiy ovqatlanish korxonalari uchun raqobatbardoshlikni oshirishda innovatsion xizmatlarni kengaytirishning ahamiyatini tahlil qiladi. Oilaviy korxonalar misolida, yangi texnologiyalar, raqamli yechimlar va mijozlarga yo'naltirilgan innovatsion xizmatlar orqali umumiy ovqatlanish biznesining samaradorligini oshirish yo'llari ko'rib chiqiladi. Maqolada raqamli platformalar, onlayn buyurtma tizimlari, mobil ilovalar va boshqa innovatsion yondashuvlar orqali xizmatlarni shaxsiylashtirish va samarali boshqarishni qanday amalga oshirish mumkinligi haqida batafsil fikrlar mavjud. Shuningdek, raqobatbardoshlikni oshirishda oilaviy korxonalarga mo'ljallangan strategiyalar ham muhokama qilinadi.

Kalit so‘zlar: Umumiy ovqatlanish, raqobatbardoshlik, innovatsion xizmatlar, oilaviy korxonalar, raqamli texnologiyalar, mobil ilovalar, onlayn buyurtmalar, xizmatlarni shaxsiylashtirish, samarali boshqaruv, biznes strategiyalari.

Аннотация: Статья посвящена анализу способов повышения конкурентоспособности предприятий общественного питания путем расширения инновационных услуг. На примере семейных предприятий рассматриваются пути улучшения эффективности бизнесов общественного питания через внедрение новых технологий, цифровых решений и услуг, ориентированных на клиента. В статье рассматриваются такие инновационные подходы, как цифровые платформы, системы онлайн-заказа, мобильные приложения и другие методы персонализации обслуживания и эффективного управления. Также обсуждаются стратегии, направленные на повышение конкурентоспособности семейных предприятий.

Ключевые слова: Общественное питание, конкурентоспособность, инновационные услуги, семейные предприятия, цифровые технологии, мобильные приложения, онлайн-заказы, персонализация обслуживания, эффективное управление, бизнес-стратегии.

Abstract: This article analyzes ways to enhance the competitiveness of food service enterprises by expanding innovative services. Using family-run businesses as an example, the paper explores methods for improving the efficiency of food service businesses through the implementation of new technologies, digital solutions, and customer-oriented services. The article discusses innovative approaches such as digital platforms, online ordering systems, mobile

applications, and other methods of service personalization and effective management. Additionally, strategies aimed at increasing the competitiveness of family-owned enterprises are also addressed.

Key words: Food service, competitiveness, innovative services, family businesses, digital technologies, mobile applications, online orders, service personalization, effective management, business strategies.

Kirish. Mamlakatimizda umumiy ovqatlanish korxonalari, ayniqsa oilaviy bizneslar, tez o'zgarib borayotgan iqtisodiy sharoitlar va yangi raqobatning paydo bo'lishi bilan bog'liq katta qiyinchiliklarga duch kelmoqda. Bozorning yuqori raqobatbardoshligi va mijozlarning tez o'zgarib borayotgan ehtiyojlari umumiy ovqatlanish korxonalaridan yangi yondashuvlarni talab qilmoqda. Bu sohada muvaffaqiyatga erishish uchun innovatsion xizmatlar joriy etish juda muhimdir.

Innovatsiyalar yordamida oilaviy ovqatlanish korxonalari nafaqat xizmat sifatini oshirish, balki mijozlarni jalb etish va ularni qaytarish jarayonlarini ham samarali boshqarish imkoniyatiga ega bo'lishadi. Ushbu maqolada oilaviy korxonalarda innovatsion xizmatlarni kengaytirish orqali raqobatbardoshlikni oshirishning asosiy yo'llari va strategiyalarini tahlil qilish maqsad qilingan.

Asosiy qism. Innovatsion xizmatlar, ayniqsa, yangi texnologiyalarni va raqamli yechimlarni o'z ichiga olgan xizmatlar, umumiy ovqatlanish korxonalarining xizmat sifatini sezilarli darajada oshiradi. Oilaviy korxonalar mijozlarning talablariga tez va samarali javob berish uchun quyidagi innovatsion xizmatlarni joriy qilishlari mumkin:

A. Mijozlar uchun qulaylik yaratish maqsadida mobil ilovalar yoki onlayn buyurtma tizimlarini joriy etish. Bu xizmatlar mijozlarga vaqtni tejash va tezkor xizmat ko'rsatish imkonini beradi. Masalan, o'zbek oilaviy restoranlarida o'ziga xos mobil ilovalar yaratish orqali, mijozlar dastur orqali taomlarni buyurtma qilish, xizmatlar va narxlar bo'yicha ma'lumot olishlari mumkin.

B. Yangi texnologiyalarni joriy etish orqali mijozlar uchun maxsus xizmatlar yaratish. Masalan, allergiyalar yoki dietaga asoslangan maxsus taomlar taklif qilish, shuningdek, o'ziga xos xizmatlar yaratish orqali mijozlar bilan yaxshiroq aloqalar o'rnatish mumkin.

Innovatsion xizmatlar nafaqat xizmat sifatini oshiradi, balki korxonaning bozor raqobatiga qarshi turish imkoniyatlarini ham mustahkamlaydi. Oilaviy korxonalar raqobatchilardan ajralib turish uchun quyidagi innovatsion strategiyalarni qo'llashlari mumkin:

A.Mijozlar bilan o'zaro aloqani yaxshilash maqsadida interaktiv xizmatlar yaratish. Masalan, mijozlarga taomlar tayyorlash jarayonini ko'rish imkoniyatini berish yoki oshpazlar bilan muloqot qilish imkoniyatini yaratish.

B.Mijozlar haqidagi ma'lumotlarni raqamli platformalarda tahlil qilish va ularning talablarini aniqlash. Bu orqali oilaviy korxonalar mijozlarga mos xizmatlar taqdim etib, ularni saqlash va ularning ehtiyojlariga mos ravishda yangi xizmatlarni ishlab chiqishlari mumkin.

Innovatsion texnologiyalar, masalan, avtomatlashtirilgan tizimlar, robot texnologiyalari va raqamli yechimlar, oilaviy ovqatlanish korxonalarining

operatsion samaradorligini oshirishda katta rol o'ynaydi. Ular quyidagi foydalarni taqdim etadi:

A. Avtomatlashtirilgan tizimlar yordamida buyurtmalarni tezkor bajarish va xizmatni sifatli taqdim etish. Misol uchun, self-servis tizimlari yoki robotlar yordamida taomlarni mijozlarga tez va to'g'ri yetkazib berish.

B. Texnologiyalarni joriy etish orqali oshxona va xizmat ko'rsatish jarayonlarini optimallashtirish, ishlab chiqarish vaqtini qisqartirish va chiqindilarni kamaytirish mumkin.

Xulosa va takliflar. Umumiy ovqatlanish korxonalari, ayniqsa oilaviy bizneslar, raqobatbardoshlikni oshirishda innovatsion xizmatlarni kengaytirish orqali o'z bozor ulushini mustahkamlashlari mumkin. Innovatsiyalar yordamida mijozlar bilan yaxshiroq aloqalar o'rnatish, xizmatlarni shaxsiylashtirish, va xizmatlar sifatini oshirish mumkin. Shuningdek, raqamli texnologiyalar va mobil ilovalar orqali yangi xizmatlar joriy etish, samarali boshqaruvni ta'minlash va operatsion samaradorlikni oshirishda muhim o'rin tutadi.

Takliflar quyidagilardan iborat:

- Mijozlarga qulaylik yaratish uchun mobil ilovalar va onlayn buyurtma tizimlarini kengaytirish. Bu mijozlarga tezkor xizmat ko'rsatish va ularning ehtiyojlarini yanada samarali qondirish imkoniyatini beradi;
- Mijozlarning individual talablarini inobatga olib, taomlar va xizmatlarni shaxsiylashtirish, shu bilan birga, mijozlarga ko'proq qiziqarli va moslashtirilgan xizmatlar taklif etish;
- Avtomatlashtirilgan tizimlar, robotlar va boshqa yangi texnologiyalarni joriy etish orqali ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish samaradorligini oshirish;
- Innovatsion xizmatlar va texnologiyalar orqali o'z raqobatchilardan ajralib turish, marketing strategiyalarini yangilash va mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlash.

Innovatsiyalarni joriy etish va xizmatlarni kengaytirish, oilaviy ovqatlanish korxonalari uchun muhim bozor imkoniyatlarini yaratadi va ularning raqobatbardoshligini sezilarli darajada oshiradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Gulyaev, A. (2017). Innovatsiyalar va raqamli texnologiyalar yordamida umumiy ovqatlanish xizmatlarini rivojlantirish. Toshkent: O‘zbekiston ilmiy nashriyoti.

2. Shukurilov, S. (2021). Oilaviy biznesning rivojlanish istiqbollari va uni boshqarish metodlari. Toshkent: Biznes va menejment nashriyoti.

3. Kamilov, N. (2020). Umumiy ovqatlanish tarmoqlarida innovatsion texnologiyalarni joriy etish: metodologiya va amaliyot. Tashkent: O‘zbekiston fanlar akademiyasi nashriyoti.

4. Hoshimov, B., & Karimov, D. (2018). Raqobatbardosh narx siyosati va xizmatlar sifatini boshqarish. Toshkent: O‘zbekiston iqtisodiyot va menejment universiteti nashriyoti.

5. Abdullaeva, R. (2022). Xizmatlar marketingi va mijozlar ehtiyojlarini tahlil qilish. Tashkent: Ilm va texnologiya nashriyoti.

HR TEXNOLOGIYALARINING XIZMATLAR SOHASIDAGI TARKIBIY O‘ZGARISHLARGA TA’SIRI: INVESTITSION VA INNOVATSION YONDASHUVLAR

Mutalova Manzura Abdushukur qizi
TDIU magistranti, +998990097043,
abdurasulovamanzura0@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada HR texnologiyalarining xizmatlar sohasidagi tarkibiy o‘zgarishlarga ta’siri tahlil qilinadi. Raqamli transformatsiya sharoitida sun’iy intellekt, HR boshqaruv tizimlari va analitika kabi ilg‘or texnologiyalar kadrlar boshqaruvi samaradorligini oshirish, xizmat sifati va raqobatbardoshlikni kuchaytirish imkonini bermoqda. Shuningdek, HR texnologiyalariga investitsiya zarurati, innovatsion yondashuvlarning biznes samaradorligiga ta’siri hamda O‘zbekiston va jahon tajribasi asosida muvaffaqiyatli amaliyotlar ko‘rib chiqiladi. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, HR texnologiyalarining joriy etilishi xizmatlar sohasining rivojlanishiga bevosita hissa qo‘shadi.

Kalit so‘zlar: HR texnologiyalari, xizmatlar sohasi, raqamli transformatsiya, sun’iy intellekt, kadrlar boshqaruvi, innovatsiya, investitsiya.

Аннотация: В данной статье анализируется влияние HR-технологий на структурные изменения в сфере услуг. В условиях цифровой трансформации передовые технологии, такие как искусственный интеллект, системы управления персоналом и аналитика, способствуют повышению эффективности управления кадрами, улучшению качества услуг и усилению конкурентоспособности. Кроме того, рассматривается необходимость инвестирования в HR-технологии, влияние инновационных подходов на эффективность бизнеса, а также успешные практики на основе опыта Узбекистана и мирового сообщества. Результаты исследования показывают, что внедрение HR-технологий оказывает прямое влияние на развитие сферы услуг.

Ключевые слова: HR-технологии, сфера услуг, цифровая трансформация, искусственный интеллект, управление персоналом, инновации, инвестиции.

Annotation: This article analyzes the impact of HR technologies on structural changes in the service sector. In the context of digital transformation, advanced technologies such as artificial intelligence, HR management systems, and analytics contribute to improving personnel management efficiency, enhancing service quality, and increasing competitiveness. Additionally, the necessity of investing in HR technologies, the impact of innovative approaches on business efficiency, and successful practices based on the experience of Uzbekistan and the global community are examined. The research results indicate that the implementation of HR technologies directly contributes to the development of the service sector.

Keywords: HR technologies, service sector, digital transformation, artificial intelligence, personnel management, innovation, investment.

Raqamli texnologiyalar va innovatsiyalar zamonaviy iqtisodiyotning ajralmas qismiga aylangan bir davrda, inson resurslarini boshqarish (HR) sohasida ham ulardan foydalanish muhim ahamiyat kasb etmoqda. Xizmatlar sohasi esa iqtisodiyotning eng dinamik tarmoqlaridan biri bo‘lib, unda HR texnologiyalarining qo‘llanilishi tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda katta rol o‘ynaydi. Shu sababli, HR texnologiyalarining xizmatlar sohasidagi ta’sirini

o‘rganish bugungi kunda dolzarb masalalardan biridir. Xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali inson resurslarini boshqarish jarayonlari sezilarli darajada takomillashmoqda. Masalan, M.F. Abdumannofovaning tadqiqotida sun’iy intellekt, blokcheyn va bulutli platformalar kabi innovatsion texnologiyalarni HR jarayonlariga integratsiyalash orqali samaradorlikni oshirish imkoniyatlari ko‘rib chiqilgan[63]. Shu bilan birga, ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish orqali kadrlar siyosatini takomillashtirish va iste’dodlarni jalb qilish masalalari ham yoritilgan. HR texnologiyalariga investitsiya kiritish nafaqat ish jarayonlarini avtomatlashtirish va samaradorlikni oshirish, balki tashkilotlarning strategik maqsadlariga erishishda ham muhim rol o‘ynaydi. E.A. Aliyevaning tadqiqotida raqamli iqtisodiyotni shakllantirishda innovatsion texnologiyalarning istiqbollari va rivojlanish tahdidlari tahlil qilingan bo‘lib, bu jarayonda HR texnologiyalariga qaratilgan investitsiyalarning ahamiyati alohida ta’kidlangan[64]. Shu bilan birga, xizmat ko‘rsatish sohasini tasniflashning ilmiy asoslarini o‘rganish orqali innovatsion rivojlanish sharoitida ushbu sohada HR texnologiyalarining roli yanada oshib borayotganini ko‘rish mumkin .

Zamonaviy HR texnologiyalari xizmatlar sohasida kadrlar boshqaruvini samarali tashkil etishda muhim rol o‘ynaydi. Xususan, Kadrlarni jalb qilish tizimlari (ATS) ishga qabul qilish jarayonlarini avtomatlashtirish orqali nomzodlarni saralash va baholashni tezlashtiradi. Inson resurslarini boshqarish tizimlari (HRMS) esa xodimlarning ma'lumotlarini markazlashtirilgan holda saqlash va boshqarish imkonini beradi. Bundan tashqari, sun'iy intellekt (AI) va analitika texnologiyalari yordamida xodimlarning ish faoliyatini tahlil qilish, ularning ehtiyojlarini aniqlash va shaxsiylashtirilgan rivojlanish rejalarini tuzish mumkin. Masalan, M.F. Abdumannofova o‘z tadqiqotida sun'iy intellekt, blokcheyn va bulutli platformalar kabi innovatsion texnologiyalarni HR jarayonlariga integratsiyalash orqali samaradorlikni oshirish imkoniyatlarini ko‘rib chiqadi. Raqamlashtirish kadrlarni boshqarish jarayonlarini optimallashtirishda katta ahamiyatga ega. Raqamli texnologiyalar yordamida ma'lumotlarni tezkor yig‘ish, saqlash va tahlil qilish imkoniyati yaratiladi, bu esa qaror qabul qilish jarayonlarini tezlashtiradi. E.A. Aliyeva o‘z tadqiqotida raqamli iqtisodiyotni shakllantirishda innovatsion texnologiyalarning istiqbollari va rivojlanish tahdillarini tahlil qilar ekan, bu jarayonda HR texnologiyalariga qaratilgan investitsiyalarning ahamiyatini alohida ta'kidlaydi.

Masofaviy ish va avtomatlashtirish jarayonlari xizmatlar sohasida yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Masofaviy ish sharoitida xodimlarning faoliyatini samarali boshqarish uchun raqamli vositalar va platformalar zarur. M. Masharipova

[63] Abdumannofova, M.F. (2024). Inson resurslarini boshqarishda raqamli texnologiyalardan foydalanishning tendensiyalari. Mehnat iqtisodiyoti va inson kapitali ilmiy jurnali.

[64] Aliyeva, E.A. (2023). Raqamli iqtisodiyotni shakllantirishda innovatsion digital texnologiyalar: perspektiv yoki rivojlanish tahdidi. Iqtisodiyot va ta’lim.

o‘z tadqiqotida innovatsion rivojlanish sharoitida xizmat ko‘rsatish sohasini tasniflashning nazariy va ilmiy asoslarini o‘rganib, ushbu sohada HR texnologiyalarining roli yanada oshib borayotganini ko‘rsatadi[65].

Zamonaviy xizmatlar sohasida raqobatbardoshlikni saqlab qolish uchun HR texnologiyalariga investitsiya kiritish muhim ahamiyatga ega. Raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali kadrlar boshqaruvi jarayonlarini avtomatlashtirish, xodimlarning samaradorligini oshirish va operatsion xarajatlarni kamaytirish mumkin. Masalan, "Raqamli O‘zbekiston — 2030" strategiyasi doirasida mamlakatimizda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish, shu jumladan, HR sohasida ham texnologik yangilanishlarni amalga oshirish ko‘zda tutilgan[66]. HR texnologiyalariga investitsiyalarni jalb qilishda quyidagi usullar samarali hisoblanadi:

-Xalqaro hamkorlik: Rivojlangan mamlakatlar va xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlikda kadrlar tayyorlash, ilmiy-tadqiqot ishlarini olib borish va tajriba almashish orqali HR texnologiyalarini joriy etish mumkin.

-Raqamli infratuzilmani rivojlantirish: Yuqori tezlikdagi internet va zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalarini joriy etish orqali HR jarayonlarini avtomatlashtirish va optimallashtirish mumkin.

-Xodimlarni o‘qitish va qayta tayyorlash: Zamonaviy HR texnologiyalaridan samarali foydalanish uchun xodimlarning raqamli ko‘nikmalarini oshirish muhimdir. Bu borada xalqaro tajribalar asosida o‘quv dasturlarini ishlab chiqish va amalga oshirish lozim.

Kadrlar boshqaruvida raqamli infratuzilmani rivojlantirish orqali quyidagi natijalarga erishish mumkin:

- Raqamli texnologiyalar yordamida kadrlar boshqaruvi jarayonlarini avtomatlashtirish orqali vaqt va resurslarni tejash mumkin.
- Raqamli tizimlar orqali xodimlar haqidagi ma’lumotlarni real vaqtda kuzatish va tahlil qilish imkoniyati yaratiladi.
- Raqamli infratuzilma masofaviy ishni tashkil etish va boshqarishda muhim rol o‘ynaydi, bu esa xodimlarning ish unumdorligini oshiradi.

Xalqaro tajriba shuni ko‘rsatadiki, raqamli infratuzilmani rivojlantirish orqali xizmatlar sohasida kadrlar boshqaruvini takomillashtirish va raqobatbardoshlikni oshirish mumkin. Sun'iy intellekt (SI) va avtomatlashtirish xizmatlar sohasida

[65] Masharipova, M. (2024). Innovatsion rivojlanish sharoitida xizmat ko‘rsatish sohasini tasniflanishining nazariy va ilmiy asoslari. Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot.

[66] O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti. (2020). "Raqamli O‘zbekiston — 2030" strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida.

kadrlar boshqaruvini tubdan o'zgartirmoqda. SI texnologiyalari yordamida takrorlanuvchi vazifalarni avtomatlashtirish, ma'lumotlarni tahlil qilish va qaror qabul qilish jarayonlarini tezlashtirish mumkin. Bundan tashqari, Ibragimov G'anijon G'ayratovich va Raxmatullayev Sardor Ravshan o'g'li o'z maqolalarida O'zbekistonda SI texnologiyalarini joriy etish orqali iqtisodiyotni raqamlashtirish va samaradorlikni oshirish imkoniyatlarini ta'kidlaydilar[67]. Xodimlarning malakasini oshirish va ularni yangi texnologiyalarga moslashtirish xizmatlar sohasida muvaffaqiyatning muhim omillaridan biridir. Innovatsion yondashuvlar yordamida o'quv dasturlarini shaxsiylashtirish, masofaviy ta'lim platformalaridan foydalanish va interaktiv treninglar o'tkazish mumkin. Bu esa xodimlarning yangi texnologiyalarga tezroq moslashishiga yordam beradi. Sherbek Saipnazarov o'z tadqiqotida korxonalarni boshqarishda innovatsion yondashuvlardan foydalanish mexanizmlarini o'rganib, ularning samaradorlikka ta'sirini tahlil qiladi. Xodimlarning ish tajribasini yaxshilash uchun quyidagi ilg‘or HR strategiyalarini qo'llash mumkin:

- Moslashuvchan ish sharoitlari: Masofaviy ish va moslashuvchan ish soatlari orqali xodimlarning ish va shaxsiy hayot muvozanatini ta'minlash.
- Raqamli vositalar: Xodimlarning o'zaro aloqasini yaxshilash uchun ichki kommunikatsiya platformalarini joriy etish.
- Motivatsiya tizimlari: Xodimlarning muvaffaqiyatlarini tan olish va mukofotlash tizimlarini yaratish.

Ushbu strategiyalar xodimlarning qoniqishini oshirish va ularning kompaniyaga sodiqligini mustahkamlashga yordam beradi.

Xizmatlar sohasida HR texnologiyalarining amaliy qo‘llanilishi

Xalqaro miqyosda xizmatlar sohasida HR texnologiyalarining qo‘llanilishi keng tarqalgan. Masalan, Accenture kabi yirik kompaniyalar sun’iy intellekt va avtomatlashtirish vositalaridan foydalangan holda kadrlar boshqaruvini optimallashtirmoqda. Bu texnologiyalar yordamida xodimlarni yollash, o‘qitish va rivojlantirish jarayonlari samaradorligi oshirilmoqda. Shuningdek, IBM kompaniyasi ham o‘zining Watson sun’iy intellekt platformasi orqali xodimlar tajribasini yaxshilashga qaratilgan yechimlarni joriy etgan. O‘zbekistonda ham xizmatlar sohasida HR texnologiyalarining qo‘llanilishi rivojlanmoqda. Masalan, IT Park loyihasi doirasida axborot texnologiyalari sohasida kadrlar tayyorlash va ularni qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. Bu esa xizmatlar sohasida raqamli transformatsiyani jadallashtirishga xizmat qilmoqda. Raqamli transformatsiya jarayonlarida HR texnologiyalarining muvaffaqiyatli qo‘llanilishi uchun quyidagi omillar muhimdir:

[67] Ibragimov G’anijon G’ayratovich, Raxmatullayev Sardor Ravshan o’g’li. (2025). Sun'iy intellekt va avtomatlashtirishning iqtisodiyotga ta'siri. Modern Education and Development, 17(6), 235-242.

- Zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalarini joriy etish orqali HR jarayonlarini avtomatlashtirish va optimallashtirish mumkin. Masalan, bulutli texnologiyalar yordamida xodimlar ma’lumotlarini saqlash va ularga kirishni osonlashtirish mumkin.
- Raqamli transformatsiya jarayonida xodimlarning yangi texnologiyalarga moslashishi muhimdir. Shu sababli, ularni zamonaviy texnologiyalar bo‘yicha o‘qitish va malakasini oshirish zarur. Masalan, bulutli texnologiyalarni o‘rganish orqali xodimlar yangi ish uslublariga tezroq moslashadi.
- HR jarayonlarida sun’iy intellekt, avtomatlashtirish va analitika kabi innovatsion texnologiyalarni qo‘llash orqali samaradorlikni oshirish mumkin. Masalan, sun’iy intellekt yordamida xodimlarning ish faoliyatini tahlil qilish va ularning ehtiyojlarini aniqlash osonlashadi.

Xulosa

Bugungi kunda HR texnologiyalarining xizmatlar sohasidagi roli ortib bormoqda. Sun’iy intellekt, avtomatlashtirish va raqamli transformatsiya kabi ilg‘or texnologiyalar xizmatlar sifati va xodimlar samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda. O‘zbekistonda ham HR texnologiyalarining rivojlanishi muhim yo‘nalishlardan biri bo‘lib, "Raqamli O‘zbekiston – 2030" strategiyasi doirasida ushbu sohani raqamlashtirish bo‘yicha muhim islohotlar amalga oshirilmoqda. Xulosa sifatida shuni aytish mumkinki, HR texnologiyalari xizmatlar sohasining tarkibiy o‘zgarishlariga bevosita ta’sir qilmoqda. Raqamli yechimlar orqali kadrlar boshqaruvi tezkor, samarali va aniq bo‘lishi bilan birga, xizmat ko‘rsatish jarayonlari ham sezilarli darajada optimallashtiriladi. HR texnologiyalariga investitsiya kiritish va innovatsion yondashuvlardan foydalanish xizmatlar sohasining samaradorligini oshirishga xizmat qiladi. Dunyo tajribasi shuni ko‘rsatmoqdaki, samarali HR strategiyalariga ega kompaniyalar xizmatlar sifatini oshirish bilan birga, yuqori malakali xodimlarni jalb qilish va ularni ushlab qolish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Google ichki HR texnologiyalaridan foydalangan holda xodimlarning motivatsiyasi va mahsuldorligini oshirish bo‘yicha innovatsion tizimlarni ishlab chiqqan. O‘zbekiston IT Parki esa axborot texnologiyalari sohasidagi kadrlar tayyorlash tizimini rivojlantirish orqali milliy iqtisodiyotga ijobiy ta’sir ko‘rsatmoqda. Shunday qilib, HR texnologiyalariga investitsiyalarni oshirish xizmatlar sifati, mijozlar qoniqishi va kompaniyalarning bozordagi raqobatbardoshligini mustahkamlashda muhim omil bo‘ladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1.Abdumannofova, M.F. (2024). Inson resurslarini boshqarishda raqamli texnologiyalardan foydalanishning tendensiyalari. *Mehnat iqtisodiyoti va inson kapitali ilmiy jurnali*, 12(3), 45–58.
2.Aliyeva, E.A. (2023). Raqamli iqtisodiyotni shakllantirishda innovatsion digital texnologiyalar: perspektiv yoki rivojlanish tahdidi. *Iqtisodiyot va ta’lim*, 8(2), 112–127.

3.Masharipova, M. (2024). Innovatsion rivojlanish sharoitida xizmat ko‘rsatish sohasini tasniflanishining nazariy va ilmiy asoslari. *Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot*, 6(4), 89–103.
4.O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti. (2020). "Raqamli O‘zbekiston — 2030" strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida. *O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari to‘plami*, 15, 55–72.
5.Jo‘rayev, J.D. (2024). Davlat boshqaruvida raqamli texnologiyalardan foydalanishni takomillashtirish. *Interoncof ilmiy jurnali*, 9(1), 134–149.

KORXONALARNING INNOVATSION FAOLIYATINI BAHOLASHNING XALQARO TAJRIBASI

KURBANOVA RAKHIMA
“Real iqtisidiyot” kafedrasi dotsenti,PhD
KHAKIMOV DAMIR
MI-224 guruh magistranti
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
E-mail: **raximakurbanova505@*gmail.com***
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. This article creates new jobs in enterprises by evaluating the innovative activities of service enterprises, allows for rapid economic growth, digital technologies facilitates the entry into new markets and trade and services of goods through the internet, organizes direct sales of manufacturers, makes it possible to use electronic showcases, organize network and inter-network virtual exchanges, increases the competitiveness of enterprises on a global scale, The article examined the strategies for the creation and development of platforms affecting the development of the service sector, the rapid transfer of innovative assessments in enterprises and the model of its implementation.

Keywords: service sector, innovation, innovation assessment, organizational mechanism, economic mechanism, platform, infrastructure, innovation and technology.

Annotatsiya. Ushbu maqola xizmat ko‘rsatish korxonalarining innovatsion faoliyatini baholash orqali korxonalarda yangi ish joylarini yaratadi, jadal iqtisodiy o‘sishga imkon yaratadi, raqamli texnologiyalar orkali yangi bozorlarga kirish va internet orqali tovarlar savdosini va xizmatlarni osonlashtiradi, ishlab chiqaruvchilarni bevosita sotuvlarini tashkil qilishi, elektron vitrinalardan foydalanish, tarmoq va tarmoqlararo virtual birjalarni tashkil qilish imkonini yaratadi, global miqyosda, global bozorlarda korxonalarning raqobatbardoshliligini oshiradi. Maqolada xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishiga ta’sir qiluvchi platformalarning yaratilishi va rivojlantirish strategiyalari, korxonalarda innovasion baholashlarni tez tez o’tkazilish va uni tadbig‘i modeli ko‘rib chiqildi.

Kalit so‘zlar: xizmat ko‘rsatish sohasi, innovasion, innovasion baholash, tashkiliy mexanizm, iqtisodiy mexanizm, platforma, infratuzilma, innovatsiyalar va texnologiyalar.

Аннотация. Данная статья создает новые рабочие места на предприятиях путем оценки инновационной деятельности сервисных предприятий, способствует ускоренному экономическому росту, облегчает выход на новые рынки с помощью цифровых технологий и облегчает торговлю товарами и услугами через интернет, позволяет производителям организовывать прямые продажи, использовать электронные витрины, организовывать сетевые и межотраслевые виртуальные биржи, в глобальном масштабе, повышает конкурентоспособность предприятий на мировых рынках. В статье рассмотрены стратегии создания и развития платформ, влияющих на развитие сферы услуг, модель оперативного проведения и внедрения инновационных оценок на предприятиях.

Ключевые слова: Сфера услуг, инновации, инновационная оценка, организационный механизм, экономический механизм, платформа, инфраструктура, инновации и технологии.

Innovatsion jarayonlarni o'rganish bo'yicha xorijiy tajriba o'n yildan ko'proq vaqtni tashkil etadi. Shu munosabat bilan ushbu ilmiy sohani o'rganishda katta bilimlar bazasi to'plandi. Davlat darajasida innovatsion faoliyatni muntazam ravishda o'lchash va tahlil qilish amalga oshiriladi. Evropadagi korxonalarning innovatsion faoliyatini o'rganish faoliyatini tartibga soluvchi asosiy hujjat "Innovatsiyalar bo'yicha ma'lumotlarni to'plash va tahlil qilish bo'yicha qo'llanma" (Oslo qo'llanmasi). Ushbu hujjatda innovatsiyalar to'g'risidagi ma'lumotlarni amaliy qo'llash uchun to'plash va talqin qilish bo'yicha tavsiyalar mavjud va iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot Tashkilotining asosiy uslubiy hujjati hisoblanadi. Innovatsiya deganda innovatsiyalarning Real amalga oshirilishiga olib keladigan yoki shu maqsadda ishlab chiqilgan barcha ilmiy, moliyaviy, tashkiliy, texnologik va tijorat harakatlari tushuniladi. Innovatsiyalarning barcha turlari o'z-o'zidan innovatsion emas, ba'zilari bu xususiyatga ega bo'lmagan holda innovatsiyalarni amalga oshirish uchun zarur shartdir. Shuningdek, innovatsion faoliyat har qanday innovatsiyalarni tayyorlash bilan bevosita bog'liq bo'lmagan, balki tadqiqot va ishlanmalarga qaratilgan harakatlarni o'z ichiga oladi.

Innovatsiyaning o'ziga xos xususiyati uning amalga oshirilishidir. Yangi yoki takomillashtirilgan mahsulot bozorga chiqqanda joriy qilingan deb hisoblanadi. Yangi ishlab chiqarish jarayonlari, marketing usullari yoki tashkiliy usullarga kelsak, ular korxona faoliyatida haqiqiy foydalanishda joriy etilgan deb hisoblanadi. Turli korxonalar uchun innovatsion faoliyatning tabiati jihatidan sezilarli farqlar mavjud. Ba'zi korxonalar aniq innovatsiyalar bilan shug'ullanadilar-yangi mahsulotlarni ishlab chiqish yoki joriy etish, boshqalari esa asosan korxonaning ishlab chiqarish jarayonlarini, uning mahsulotlarini yoki operatsiyalarini takomillashtirishga yordam beradi. Ikkala korxona ham innovatsion hisoblanadi, chunki innovatsiya bir qator kichik yaxshilanishlardan iborat bo'lishi mumkin, bu keyinchalik sezilarli o'zgarishlarga olib keladi va bitta muhim o'zgarishlarni amalga oshiradi.

Korxona tahlilda belgilangan vaqt oralig'ida innovatsiyalarni joriy etishda innovatsiondir. Mahsulot/xizmat innovatsion korxonasi - bu tadqiqot tomonidan belgilangan vaqt oralig'ida har qanday yangi yoki takomillashtirilgan mahsulot yoki ishlab chiqarish mahsuloti/ xizmat amalga oshirilgan korxona. Ushbu ta'rif mahsulot yoki xizmat innovatsiyalarini amalga oshirgan barcha korxonalarni qamrab oladi. Innovatsiyalar to'rt turga bo'linadi: oziq-ovqat innovatsiyalari - bu o'z xususiyatlari yoki foydalanish usullari bo'yicha yangi yoki sezilarli darajada yaxshilangan tovarlar yoki xizmatlar. Bularga materiallar va komponentlar, texnik xususiyatlar, o'rnatilgan dasturiy ta'minot, foydalanish qulayligi yoki boshqa ishlash xususiyatlarining sezilarli yaxshilanishi kiradi. Mahsulot yangiliklari yangi bilim yoki texnologiyalardan foydalanishga asoslangan. Shuningdek, ular yangi foydalanish usullariga yoki mavjud bilim yoki texnologiyalarning yangi kombinatsiyalariga asoslangan bo'lishi mumkin. "Mahsulot" atamasi tovarlar yoki

xizmatlarga nisbatan ishlatiladi. Mahsulot innovatsiyasi yangi tovarlar va xizmatlarni joriy etishni, bozorda mavjud bo'lgan tovarlar yoki xizmatlarning iste'mol yoki funktsional xususiyatlarini sezilarli darajada yaxshilashni o'z ichiga oladi. Jarayon innovatsiyasi deganda mahsulotni ishlab chiqarish yoki yetkazib berishning yangi yoki takomillashtirilgan usulini joriy etish tushuniladi. Bunga ishlab chiqarish uskunalari, texnologiyasi yoki dasturiy ta'minotidagi sezilarli o'zgarishlar kiradi.

Jarayon innovatsiyalarini amalga oshirishning maqsadlari mahsulot tannarxini yoki yetkazib berish xarajatlarini kamaytirish, mahsulot sifatini yaxshilash, yangi yoki sezilarli darajada takomillashtirilgan mahsulotlarni ishlab chiqarish va yetkazib berish bo'lishi mumkin. Ishlab chiqarish usullari tovarlar yoki xizmatlarni ishlab chiqarish jarayonida ishlatiladigan uskunalar, texnologik protseduralar va dasturiy ta'minotni o'z ichiga oladi. Yangi ishlab chiqarish usullarining namunalari dizayn ishlarini kompyuterlashtirish yoki ishlab chiqarish liniyasida yangi avtomatlashtirilgan uskunalarni o'rnatishni o'z ichiga oladi. Xizmat innovatsiyalari, shuningdek, ta'minot, buxgalteriya hisobi, hisoblash, joriy ta'mirlash va oldini olish kabi yordamchi faoliyatlarda qo'llaniladigan yangi yoki sezilarli darajada takomillashtirilgan texnikalar, apparat va dasturiy ta'minotni o'z ichiga oladi. Marketing innovatsiyasi deganda mahsulotning qadoqlanishi yoki dizaynidagi muhim o'zgarishlar, bozorga joylashtirish va reklama qilish yoki narxni belgilashni o'z ichiga olgan yangi marketing usulini joriy etish tushuniladi.

Marketing yangiliklarini joriy etishning maqsadi iste'molchilar ehtiyojlarini katta darajada qondirish, sotish hajmini oshirish uchun yangi bozorlarni yoki ularda pozitsiyalarni ochish yoki egallashdir. Marketing innovatsiyalari mahsulotning yangi marketing kontseptsiyasining bir qismi bo'lgan muhim dizayn o'zgarishlarini o'z ichiga oladi. Mahsulotning dizayn o'zgarishi mahsulotning funktsional yoki iste'molchi xususiyatlarini o'zgartirmaydigan shakli va ko'rinishidagi o'zgarishlarni nazarda tutadi. Tashkiliy innovatsiya deganda korxonaning biznes amaliyotiga, ish o'rinlari yoki tashqi aloqalarni tashkil etishga yangi tashkiliy usullarni joriy etish tushuniladi.

Tashkiliy innovatsiyalarni joriy etishning asosiy maqsadlari ma'muriy yoki operatsion xarajatlarni kamaytirish orqali korxona samaradorligini oshirish, xodimlarning ish joylarining holatidan qoniqishini oshirish, bu esa o'z navbatida mehnat unumdorligini oshiradi, ba'zi aktivlarga kirishni kengaytiradi, masalan, tashqi manbalardan kodlanmagan bilimlar, ta'minot xarajatlarini kamaytirish. Tashkiliy innovatsiyalarning korxonada tashkiliy o'zgarishlarning boshqa turlaridan ajralib turadigan xususiyati bu korxona ilgari foydalanmagan va rahbariyatning strategik qarorlarini amalga oshirish natijasi bo'lgan yangi tashkiliy usulni joriy yetishdir.

Ishbilarmonlik amaliyotida tashkiliy innovatsiyalar kundalik faoliyatni tashkil etishning yangi usullarini, ishlarni bajarish tartibini joriy etish vazifasini bajaradi. Bularga korxona ichidagi bilimlarning aylanishini osonlashtirish, xodimlarning bilim darajasini oshirish uchun yangi amaliyotlarni joriy etish kiradi. Ish o'rinlarini tashkil etishdagi yangiliklarga xodimlar o'rtasida javobgarlik va qaror qabul qilish huquqlarini taqsimlashning yangi usullarini joriy etish, bo'linmalar ichidagi turli xil

ish oqimlarini muvofiqlashtirish va tashkil etishning yangi usullari va ushbu bo'linmalarning o'zaro ta'siri, faoliyatni tuzishning yangi tamoyillarini joriy etish, masalan, bir qator turli xil ishlarni birlashtirish kiradi.

Korxonaning innovatsion holati bir necha usul bilan belgilanadi. Innovatsion korxona ta'rifi shuni ko'rsatadiki, korxona kamida bitta innovatsiyani amalga oshirishda shunday hisoblanadi, mahsulot yoki xizmat innovatsion korxonasini aniqlash esa mahsulot yoki xizmat innovatsiyasini amalga oshirishni o'z ichiga oladi.

Innovatsion korxonalarni tasniflashning boshqa turlari mavjud, ular belgilangan tadqiqot maqsadlariga qarab taqsimlanadi. Ular to'rt turning har birini innovatsiya qiladigan korxonalarning nisbiy sonini aniqlash uchun ishlatiladi, shu bilan birga sanoat, mamlakat, o'lcham yoki boshqa xususiyat bo'yicha oldindan taqsimlash mavjud. Yoki jarayon va tashkiliy yoki mahsulot va marketing kabi qo'shma innovatsiyalarni amalga oshirgan korxonalar ulushini aniqlash uchun. Boshqa korxonalar tomonidan ishlab chiqilgan mahsulot yoki xizmat innovatsiyalarini endigina o'zlashtirgan korxonalarni aniqlash uchun ishlatilishi mumkin bo'lgan innovatsiya ishlab chiqaruvchisi haqidagi ma'lumotlar innovatsion maqom bo'yicha tasniflashni o'z ichiga olishi mumkin.

Tadqiqot paytida korxonalar innovatsion faoliyatni amalga oshirishi mumkin, shu bilan birga biron bir innovatsiyani amalga oshirishga vaqt topolmaydi. Innovatsion faoliyat innovatsiyalarni ishlab chiqish va joriy etish bilan bog'liq bo'lgan barcha faoliyat turlari, shuningdek kelajakda innovatsiyalarni amalga oshirishni rejalashtirish deb tan olinadi.

Muayyan vaqt davomida innovatsion faoliyat quyidagi uchta turdan biriga ega bo'lishi mumkin:

- amalga oshirilgan innovatsiya shaklida natija bergan muvaffaqiyatli innovatsion faoliyat, shu bilan birga tijorat nuqtai nazaridan muvaffaqiyat talab qilinmaydi;
- innovatsiyalarning paydo bo'lishi yoki amalga oshirilishi bilan yakunlangunga qadar rivojlanish bosqichida bo'lgan faoliyat shaklida davom etayotgan innovatsion faoliyat;
- innovatsiya amalga oshirilgunga qadar to'xtatilgan innovatsion faoliyat.

Agar tadqiqot davomida uning aktivlarida innovatsion faoliyat, shu jumladan to'xtatilgan va davom etayotgan faoliyat mavjud bo'lsa, korxona innovatsion faol hisoblanadi. Boshqacha qilib aytganda, tadqiqot davrida innovatsiyalarni yaratish bilan bog'liq har qanday faoliyatni amalga oshirgan korxonalar innovatsiyalarning paydo bo'lishi ko'rinishidagi yakuniy natijadan qat'iy nazar, innovatsion faol hisoblanadi.

Kapital qo'yilmalar, tadqiqot va ishlab chiqish va boshqa innovatsion xarajatlarga sarmoya kiritish ko'rinishidagi daromad ko'pincha innovatsion faoliyat boshlangan aniq innovatsiyalardan tashqariga chiqadi. Innovatsion faoliyatni o'rganishda u haqida sifatli va miqdoriy ma'lumotlar to'planadi. Sifatli ma'lumotlar korxonada innovatsion faoliyatning mavjudligi haqidagi savolga javob beradi.

Miqdoriy ma'lumotlar har qanday innovatsion faoliyat uchun xarajatlar miqdoriga murojaat qiladi.

Tadqiqot va siyosiy maqsadlar uchun innovatsiyalarni amalga oshirish uchun sarflangan xarajatlar to'g'risidagi ma'lumotlar eng muhim va talabga ega. Shu bilan birga, innovatsion xarajatlar haqidagi savollar respondentlarning javoblari uchun eng qiyin va eng ko'p vaqt sarflashni talab qiladi.

Innovatsion xarajatlar to'g'risida hisobot berish bilan bog'liq qiyinchiliklar ikkita muammoni keltirib chiqaradi, ularning echimi miqdoriy masalalarni shakllantirishda hisobga olinishi mumkin.

Ko'pgina faoliyat turlari uchun to'g'ridan-to'g'ri xarajatlarni moliyaviy hisobotdan ajratish har doim ham mumkin emas. Shundan kelib chiqqan holda, xarajatlar haqidagi savollar javoblarni tayyorlash uchun vaqt atratlariga nisbatan eng og'ir bo'lishi mumkin.

Tavsiya sifatida innovatsion faoliyat to'g'risida sifatli ma'lumotlarni to'plash kerak. Korxona yuqorida sanab o'tilgan faoliyat bilan shug'ullanganmi yoki yo'qmi degan savollarni har qanday yilda yoki butun kuzatuv davriga nisbatan ko'rib chiqish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. «Innovatsion loyihalarni va texnologiyalarni ishlab chiqarishga tatbiq etishni rag‘batlantirish borasidagi qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida» gi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2008 yil 15 iyuldagi qarori. / Halq so‘zi 37-son.
2. “Innovatsion faoliyat to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni. Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi, 24.07.2020 y., 03/20/630/1101-son.
3. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятелности. М.Дело и Сервис. 2000-512 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг - менеджмент. Пер с англ. СПБ. Питер. 2001
5. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетингове исследования потребителского рнка. СПБ, Питер. 2004,67 с.
6. Международне экономические отношения. Под ред. Евдокимова: М. Проспект: ТК Велби. 2006, 466 с.

Korxonaning innovatsion faoliyati ko'rsatkichlarining qiyosiy tahlili

KURBANOVA RAXIMA
“Real iqtisidiyot” kafedrasi dotsenti,PhD
KHAKIMOV DAMIR
MI-224 guruh magistranti
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
E-mail: **raximakurbanova505@gmail.com**
Tel: +998 91 536 99 28

Annotatsiya. Ushbu maqolada tashkilotning innovatsion faoliyatining samarali tarkibiy qismi tashkilotning innovatsion faoliyatining umumiy samarasi bo'lib, u uning rahbariyati va xodimlarining harakatlarining kombinatsiyasi natijasilari keltirilgan. Ushbu mezonni tahlil qilish doirasida moddiy va moliyaviy resurslar, tashkiliy tuzilma, texnika va texnologiyalar, kadrlar imkoniyatlari, marketing, innovatsiyalarga moyillik, innovatsiyalarni moliyalashtirishning tashqi manbalarini, ichki moliyalashtirish manbalarini va boshqa ko'rsatkichlarni jalb qilish imkoniyatlari ko‘rib chiqildi.

Kalit so‘zlar: intellektuallik, innovasion, innovasion baholash, innovatsion yetakchilik, kapital intensivligining oshishi, platforma, patent faoliyati, ishlab chiqarish fondlari.

Аннотация. В данной статье эффективной составляющей инновационной деятельности организации является совокупный продукт инновационной деятельности организации, представляющий собой результат совокупности действий ее руководства и персонала. В рамках анализа данного критерия были рассмотрены возможности привлечения материальных и финансовых ресурсов, организационной структуры, техники и технологий, кадровых возможностей, маркетинга, склонности к инновациям, внешних источников финансирования инноваций, внутренних источников финансирования и другие показатели.

Ключевые слова: интеллектуальность, инновации, оценка инноваций, инновационное лидерство, увеличение капиталоемкости, платформа, патентная деятельность, производственные фонды.

Annotation. In this article, an effective component of an organization's innovation activity is the cumulative product of an organization's innovation activity, which is the result of a combination of actions by its management and staff. As part of the analysis of this criterion, the possibilities of attracting material and financial resources, organizational structure, equipment and technologies, human resources, marketing, propensity to innovate, external sources of innovation financing, internal sources of financing and other indicators were considered.

Keywords: intelligence, innovation, innovation assessment, innovative leadership, capital intensity increase, platform, patent activity, production funds.

Innovatsion faoliyatning uchta asosiy tarkibiy qismi mavjud: resurs, samarali va statistik. Resurs komponenti innovatsion faoliyatni amalga oshirishda foydalanadigan korxona resurslarining sifat va miqdoriy xususiyatlaridan iborat. Tashkilotning innovatsion faoliyatining samarali tarkibiy qismi tashkilotning innovatsion faoliyatining umumiy samarasi bo'lib, u uning rahbariyati va xodimlarining harakatlarining kombinatsiyasi natijasida olinadi. Innovatsion faoliyatning ushbu ta'siri korxona tomonidan yaratilgan va joriy etilgan

innovatsiyalarning miqdoriy ko'rsatkichi bilan baholanadi, iqtisodiy, ekologik, ijtimoiy, shuningdek ularni qo'llashdan olingan boshqa natijalar bilan baholanadi. Statistik komponent korxona ishtirok etgan innovatsion jarayonning bosqichlarini, shuningdek, ko'rib chiqilayotgan har bir bosqichda korxonaning mustaqillik darajasini namoyish etadi.

Korxonaning innovatsion faoliyati ko'rsatkichlarini hisoblash uning innovatsion faoliyatini baholashning asosiy bosqichidir. Innovatsion faoliyatning tarkibiy qismlari sifatida ma'lum ko'rsatkichlarni tanlash baholash ko'rsatkichlarini tanlash amalga oshiriladigan tegishli mezonlarni aniqlash vazifasini qo'yadi.

Aksariyat mahalliy mualliflar korxonaning innovatsion faoliyatini baholashning taklif qilingan usullarida L. E. Tovstyx tomonidan ilgari surilgan baholash mezonlariga rioya qilishadi.

Korxonaning innovatsion faoliyatini baholashning tavsiya etilgan mezonlari uchta tarkibiy qismni o'z ichiga oladi:

- intellektuallik;
- innovatsion;
- yetakchilik (innovatsion yetakchilik).

Intellektuallik, taklif etilayotgan tasniflash doirasida, korxonaning ilmiy-texnik yutuqlarini, shuningdek, ularni tijorat maqsadlarida amalga oshirish uchun korxona ixtiyorida bo'lgan intellektual xususiyatga ega bo'lgan tashkilot faoliyati natijalarini nazarda tutadi. Ikkinchi mezon yordamida korxonaning intellektual faoliyat mahsulotini yangilikka aylantirish qobiliyatini baholasak, korxonaning innovatsion sohada yetakchilik qilish istagini baholashingiz mumkin. Innovatsiyani baholash doirasida tashqi muhitning beqarorligi sharoitida korxonaning barqaror ishlash qobiliyatini baholash taklif etiladi. Korxonaning innovatsionligini baholashda asosiy parametr uning xodimlarining yangiliklarga intilishi va umuman korxonaning innovatsion rivojlanish yo'lini ijobiy baholashdir.

I.A.Borisenko va Y.P.Anisimov xo'jalik yurituvchi sub'ektlarning innovatsion faoliyatini baholashning aniqroq mezonlarini taklif qilmoqdalar. Ushbu mualliflar tashkilotlarning innovatsion faoliyatini baholash doirasida dinamik o'zgarish mezonlarini taklif qiladilar:

- korxona tomonidan yaratilgan ixtirolar, innovatsiyalar soni;
- o'zgarishlarni amalga oshirish bo'yicha takliflar soni;
- korxona tomonidan olingan patentlar, mualliflik guvohnomalari soni;
- korxona tomonidan amalga oshiriladigan ilmiy konferentsiyalar, seminarlar, sessiyalar hajmining miqdori.

O'rganilayotgan mezonlarning bunday to'plami bilan korxonaning innovatsion faolligi darajasining oshishi innovatsiyalar sifatining yaxshilanishi, zamonaviy uskunalar va ilg'or texnologiyalardan foydalanish, innovatsion loyihalarga investitsiya investitsiyalari hajmining oshishi, yangi mahsulotlar va texnologiyalarning kapital intensivligining oshishi, innovatsiyalarni yaratish va rivojlantirishga sarflangan vaqtning qisqarishi bilan birga keladi.

I.A.Borisenko va Y.P.Anisimov tomonidan taklif etilgan mezonlarni qo'llash imkoniyati ularning axborot bilan to'lib toshishi bilan murakkablashadi. L.V.

Juravleva, o'z navbatida, tashkilotning innovatsion sezgirligi, qobiliyati va malakasini o'z ichiga olgan korxonaning innovatsion faoliyatini baholash uchun uchta mezondan foydalanishni taklif qiladi.

Tashkilotning innovatsion sezgirligi tashkilotning turli bo'linmalari, xodimlari va kontragentlari tomonidan yangisini tan olish darajasini aks ettiradi. tashkilotning innovatsion qobiliyati tashkilotning innovatsion faoliyat va uning samaradorligini amalga oshirishdagi imkoniyatlarini baholashga yordam beradi. Oxirgi mezon tashkilot faoliyatining turli jihatlari bo'yicha bilim darajasini va ularni malakali qo'llash qobiliyatini baholashga yordam beradi.

Ushbu mezonlar tashkilotning innovatsion faoliyatining resurs tarkibiy qismini baholamaydi va baholash xususiyatiga ega. Shunday qilib, ushbu innovatsion faoliyatni baholash mezonlarini qo'llash noto'g'ri baholash natijalariga olib kelishi mumkin.

A.G.Kulagina tomonidan ajratilgan mezonlar tarkibiga quyidagilar kiradi: ishlab chiqarish, texnik, tashkiliy, boshqaruv va ijtimoiy - iqtisodiy mezonlar.

Birinchi mezonni baholash orqali biz innovatsion mahsulotlarning ishlab chiqarish va sotish jarayonlarini baholash imkoniyatiga ega bo'lamiz, uning progressivlik va resurs intensivligi darajasini baholay olamiz. Tashkiliy boshqaruv mezoni ishlab chiqarishda ilg'or texnologiyalardan foydalanish darajasini, uning energiya zichligi va ekologik tozaligini tavsiflaydi.

Oxirgi mezon ijodiy va tijorat tashabbuslarining rivojlanish darajasini, iste'molchilarning xatti-harakatlarini qayta yo'naltirishni, innovatsiyalarni moliyalashtirish hajmi va darajasini tahlil qiladi. Taklif etilayotgan mezonlar, shuningdek, innovatsion faoliyatning resurs tarkibiy qismini baholashga kiritmaydi, shuning uchun innovatsion faoliyatni baholash uchun ulardan foydalanish maqsadga muvofiq emas.

Tadqiqotchi V.V.Polyakov ilmiy tashkilotlarning innovatsion faoliyatini baholash uchun ko'plab mezonlarni ilgari suradi, ularga quyidagilar kiradi:

- tashkilot tomonidan bajarilgan ishlarning umumiy hajmidagi ilmiy va ilmiy-texnik faoliyat hajmi;
- fan, texnologiya va texnikaning ustuvor yo'nalishlari bo'yicha tashkilot tomonidan amalga oshiriladigan ilmiy-tadqiqot va tajriba-konstruktorlik ishlari (ilmiy-tadqiqot ishlari) hajmi ilmiy va ilmiy-texnik mahsulotlarning umumiy hajmida federal darajadagi tanqidiy texnologiyalar;
- ilmiy va ilmiy-texnik mahsulotlarning umumiy hajmida federal maqsadli ilmiy-texnik dastur bo'yicha bajariladigan ilmiy-tadqiqot ishlari hajmi;
- ilmiy va ilmiy-texnik mahsulotlarning umumiy hajmida federal maqsadli dasturlar bo'yicha bajariladigan ilmiy-tadqiqot ishlari hajmi;
- ilmiy va ilmiy-texnik mahsulotlarning umumiy hajmida jahon darajasiga mos keladigan yoki undan yuqori bo'lgan ishlanmalar hajmi;
- patent faoliyati; patentga layoqatlilik darajasi;
- tadqiqot va ishlanmalar bilan shug'ullanadigan xodimlarning ulushi;
- noyob uskunalar, qurilmalar, stendlarning umumiy hajmidagi ulushi;
- texnik salohiyat (kapital-qurol-yarog'); innovatsion salohiyat;

•ishlab chiqarish fondlari;

•amalga oshirilayotgan ilmiy-tadqiqot ishlarining umumiy hajmidagi texnologik innovatsiyalarning ulushini hisoblash;

•sotilgan ilmiy-texnik mahsulotlarning umumiy sonidagi innovatsion mahsulotlarning ulushi;

•har bir ilmiy xodim uchun innovatsion mahsulotlarni ishlab chiqarish sanoatga innovatsion loyihalarni joriy etish darajasini ko'rsatdi.

Taklif etilayotgan baholash baholanadigan mezonlarning katta hajmini o'z ichiga oladi, ammo resurs tarkibiy qismini baholamaydi, ushbu texnikaning qo'llanilishi ham ob'ektiv bo'lmagan natijalarni olish sababli maqsadga muvofiq emas deb hisoblanadi.

O. E. Vyaznikova tashkilotlarning innovatsion faolligi darajasini baholash uchun quyidagi mezonlarni taklif etadi:

• tadbirkorlik sub'ektlari faoliyati sohasining mintaqa va mamlakatni rivojlantirishning ustuvor innovatsion yo'nalishlariga muvofiqligi;

• texnologik (mahsulot, jarayon) innovatsiyalarning tashkiliy va marketingdan ustunligi;

• tashkilotning umumiy mahsulot hajmidagi innovatsion mahsulotlarning ulushi.

Tashkilotning innovatsion faoliyatini baholash uchun ushbu mezonlardan foydalanish innovatsion faoliyat darajasini baholashning muhim va to'liq natijalarini bermaydi, chunki ular innovatsion faoliyatning barcha tarkibiy qismlarini to'liq qamrab olmagan holda faqat xususiy ko'rsatkichlarni o'z ichiga oladi.

Ko'rib chiqilayotgan tasnif doirasida taklif qilingan birinchi mezon - bu korxona ixtiyorida mavjud resurslarni baholash uchun mo'ljallangan korxonaning resurs salohiyatini baholash. Korxonaning innovatsion loyihalari samaradorligini baholash uchun oxirgi mezon zarur. Taklif etilayotgan mezonlar korxonaning innovatsion faoliyatining samarali tarkibiy qismini baholamaydi, ushbu mezonlar to'plamini kengaytirish kerak. Mahalliy mualliflar tomonidan taklif qilingan korxonalarning innovatsion faolligi darajasini baholash mezonlarini tahlil qilish shuni ko'rsatdiki, taklif etilayotgan mezonlarning aksariyati tashkilotning innovatsion faoliyati tarkibiy qismlarini baholashga qaratilgan. Shunday qilib, biz yuqorida muhokama qilingan yondashuvlar ushbu tadqiqot maqsadiga to'liq mos keladigan mezonlar to'plamiga ega emas degan xulosaga keldik.

Shu munosabat bilan biz ushbu ish doirasida korxonaning innovatsion faoliyatini baholash uchun zarur bo'lgan mezonlarni ta'kidlaymiz:

• korxonaning innovatsion faoliyatni amalga oshirish qobiliyatining mavjudligi;

• korxonaning innovatsion faoliyati samaradorligi.

Korxonaning innovatsion faoliyatni amalga oshirish imkoniyatlari korxonada innovatsion faoliyatning resurs tarkibiy qismi mavjudligini baholashni, miqdoriy va sifat tarkibiy qismlarini baholashni o'z ichiga oladi. Ushbu mezonni tahlil qilish doirasida moddiy va moliyaviy resurslar, tashkiliy tuzilma, texnika va

texnologiyalar, kadrlar imkoniyatlari, marketing, innovatsiyalarga moyillik, innovatsiyalarni moliyalashtirishning tashqi manbalarini, ichki moliyalashtirish manbalarini va boshqa ko'rsatkichlarni jalb qilish imkoniyati baholanadi.

Korxonaning innovatsion faoliyati samaradorligi innovatsion faoliyatning moliyaviy va iqtisodiy ko'rsatkichlarini va ularning dinamikasini, korxona tomonidan yaratilgan intellektual mulk ob'ektlari sonini, ilmiy va ilmiy-texnikaviy faoliyatni, ilmiy faoliyatni va boshqa ko'rsatkichlarni baholash yordamida innovatsion faoliyat natijasini baholaydi. Samaradorlik mezoni korxonaning innovatsion faoliyatning umumiy ta'sirini baholaydi. Ushbu mezonni baholash doirasida tashkilot faoliyati samaradorligi ko'rsatkichlari hisoblab chiqiladi va innovatsion faoliyatni amalga oshirish jarayonida ularning dinamik tahlili amalga oshiriladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Атапина Н.В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента // Молодой ученый. - 2013. - № 5;

2.Афонина Е.В. Роль малого бизнеса в инновационном развитии экономики // Интернет-журнал Науковедение. 2013. №6 (19). С.6;

5. Богомолова И.П., Жукова А.Ю. Сравнительный анализ существующих методов оценки инновационной активности промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Экономика и право. 2014. №4 (52). С. 156-161. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=22805428 (дата обращения: 22.03.2018).

6. С.В. Валдайцев, Н.Н.Молчанов, К.Пецольдт. – М.: Проспект, 2015. – 536 с.;

7. Qurbonov J.M., R.J.Kurbanova, D.U.Xakimov Savdo korxonalarida innovasion jarayonlarning xususiyatlari (samarqand viloyati korxonalari misolida).Monografiya. “Fan bulog'i” nashriyoti Samarqand – 2022.70b.

8.Ғуломов С.С., Отажонов Ш.И. Ўзбекистонда кичик бизнес субъектларининг инновацион фаолияти бошқарув механизмини такомиллаштириш: Иқтисод фанлари номзодию. ...дис.автореф. – Т., 2010. – 27б.;

9.Р.Ж.Курбанова, Ш.И.Раджабова Чакана хизматлар бозорини инновацион ривожлантириш Реал сектор соҳаси иктисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари. / Халқаро илмий-амалий конференцияси материаллари (IV қисм). 2022 йил 23 апрель куни. Самарқанд, СамИСИ, 2022. – 279 бет

10. R.J. Qurbonova, Sh. I. Rajabova “Innovation Development of the Services Market in Retail” International journal of business diplomacy and economy In Vol. 2 No. 5 (2023):

Innovatsion loyiha - korxonani innovatsion rivojlantirish vositasi sifatida.

QURBONOV JAMSHED
“Servis” kafedrasi professori
KHAKIMOV DAMIR
MI-224 guruh magistranti
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
E-mail: **raximakurbanova505@gmail.com**
Tel: +998 91 536 99 28

Annotatsiya. Ushbu maqolada faol innovatsiyalarga ega bo'lgan korxona foydali innovatsiyalarni ishlab chiqarish va tarqatish bilan shug'ullanshga innovatsion loyihalarni tuzish zaruriyati keltirilgan. Innovatsiya jarayoni innovatsiya manbasini, ya'ni innovatsion g'oyani topishdan boshlanadi. Innovatsion korxona strategiyasi ilmiy-texnik taraqqiyotga (ilmiy-texnik taraqqiyot), uning natijalaridan mahsulot va umuman korxonaning ishlab chiqarish samaradorligi va raqobatbardoshligini oshirish uchun foydalanishga qaratilgan.

Kalit so‘zlar: innovasion loyiha, innovasion baholash, raqobatbardoshlik salohiyati, kapital intensivligining oshishi.

Аннотация. В данной статье рассматривается необходимость структурирования инновационных проектов так, чтобы предприятие с активной инновационной деятельностью занималось производством и распространением полезных инноваций. Инновационный процесс начинается с поиска источника инновации, то есть инновационной идеи. Стратегия инновационного предприятия ориентирована на научно-технический прогресс (НТП), использование его результатов для повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

Ключевые слова: инновационный проект, оценка инноваций, потенциал конкурентоспособности, увеличение капиталоемкости.

Annotation. In this article This article presents the need to create innovative projects in which an enterprise with active innovations is engaged in the production and distribution of useful innovations. The innovation process begins with finding a source of innovation, that is, an innovative idea. The strategy of the innovative enterprise is aimed at scientific and technical progress (scientific and technical progress), the use of its results to increase the productivity and competitiveness of the product and the enterprise as a whole.

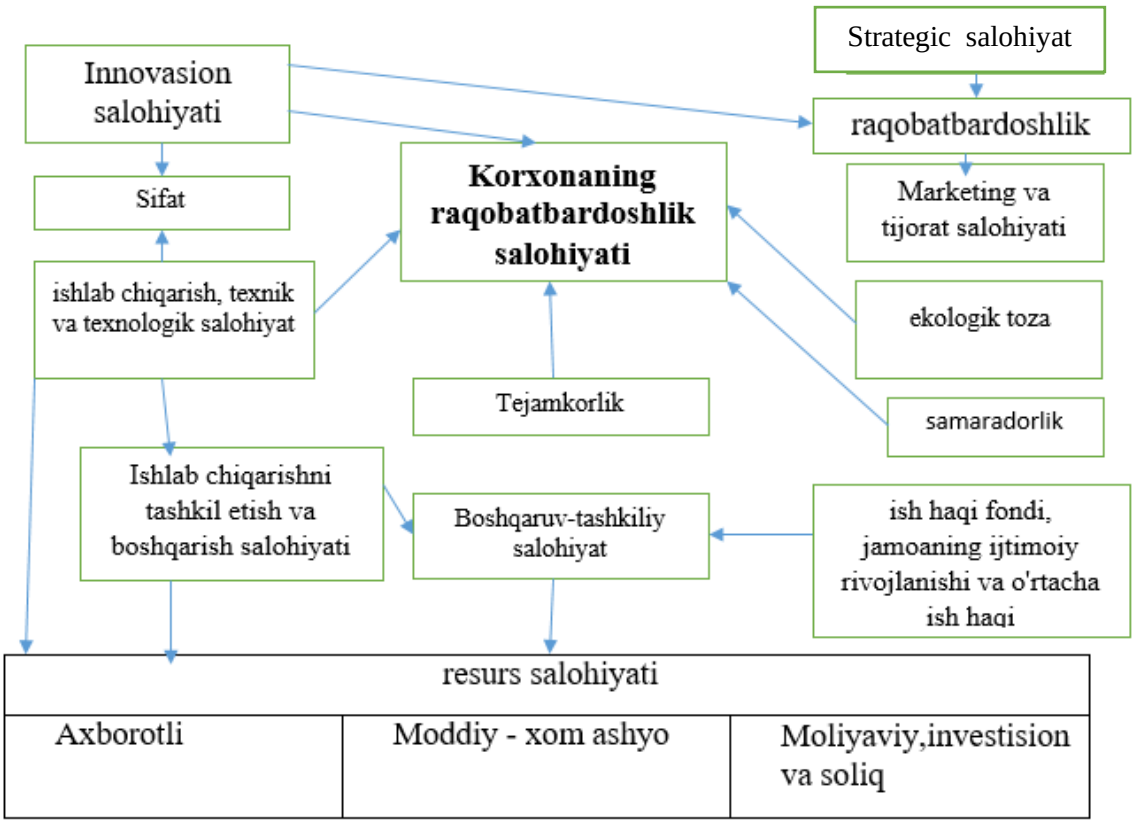
Keywords: Innovation Project, Innovation assessment, competitiveness potential, increase in capital intensity.

Innovatsiya yuqori darajadagi texnologiya, yangi iste'mol mahsuloti yoki xizmat ko'rsatish sifati bilan ajralib turadi, bu avvalgi mahsulotga nisbatan yuqori. "Innovatsiya" tushunchasi ishlab chiqarishda ham, tashkiliy, moliyaviy, ilmiy-tadqiqot, kasbiy tayyorgarlik va korxona faoliyatining boshqa sohalarida ham

barcha yangiliklarga taalluqlidir, shuningdek, har qanday yaxshilanishlarga taalluqlidir, xarajatlarni tejash va hatto bunday tejash uchun sharoit yaratishni ta'minlaydi.

Korxonaning innovatsion faoliyati - bu ixtiro yoki ishlab chiqarishni tashkil etishning yangi usullari shaklida mahsulot ishlab chiqarish va boshqarish tizimiga yangilik kiritish jarayoni. Korxonada tovarlar ishlab chiqarish sohasidagi innovatsion faoliyatni muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun "innovatsion reja" tuziladi.

Korxonada ishlab chiqarishni rivojlantirishning innovatsion rejasi uni tashkil etish va faoliyatining ilmiy asoslangan usullarini tanlash, ishchilarning ijtimoiy ta'minoti ekologiyasini yaxshilash texnologiyalarini doimiy ravishda yangilashdir. Innovatsion rejani ishlab chiquvchilarning eng muhim vazifasi mamlakatdagi real iqtisodiy vaziyat va korxona joylashgan biznes sohasining xususiyatlarini hisobga olgan holda prognoz natijalari va zarur investitsiyalarni hisoblash va asoslashning ilmiy tamoyillari va usullaridan foydalanishdir. 1-rasmda korxonada raqobatbardosh mahsulotlarni barqaror ishlab chiqarishni ta'minlaydigan innovatsion rejani shakllantirish sxemasi keltirilgan.



1-rasm. Korxonada raqobatbardosh mahsulotlarni barqaror ishlab chiqarishni ta'minlaydigan innovatsion rejani shakllantirish sxemasi.

Sof naqd pul oqimi asosida investitsiya samaradorligini baholashning quyidagi ko'rsatkichlari hisoblanadi: sof diskontlangan daromad (NPV); ichki rentabellik darajasi; investitsiyalarning qaytarilish muddati - bir yil davomida amortizatsiya ajratmalari; buzilish nuqtasi - mahsulotni sotishdan olingan daromad

pul xarajatlariga teng bo'lgan korxonaning moliyaviy holatini tavsiflaydi. Sotish hajmining o'sishi va mahsulot birligiga belgilangan xarajatlarning kamayishi natijasida buzilish nuqtasiga erishilgandan so'ng sinergik ta'sir hosil bo'ladi. Sinergik ta'sir hajmi (S) quyidagi formula bo'yicha aniqlanadi:

$$S = \frac{c_{12}^{n}}{A_{12}}(A_6 - T_6) \quad (2)$$

Bu yerda: c_{12}^{n}- yillik mahsulot ishlab chiqarish uchun belgilangan xarajatlar miqdori

A_{12} - mahsulot sotishning yillik hajmi, dona

A_6 –yo'qotish nuqtasiga yetganda mahsulot sotish hajmi

Investitsion faoliyatni tahlil qilish mamlakatda investitsiya muhiti qanchalik qulay ekanligini, qanday moliyalashtirish manbalari jalb qilinganligini va ulardan qanchalik samarali foydalanilishini aniqlash maqsadida amalga oshiriladi.

Zamonaviy sharoitda innovatsiyalar korxonalarning muvaffaqiyatli ishlashini ta'minlash jarayonining muhim tarkibiy qismidir. Shu munosabat bilan ushbu faoliyatni iqtisodiy tahlil qilish zarurati mavjud. Innovatsiyalarning iqtisodiy tahlili innovatsion faoliyat darajasini, innovatsiyalar samaradorligini va korxona barqarorligini oshirish uchun ichki zaxiralarni aniqlashda muhim vositadir.

Innovatsiyalarning iqtisodiy tahlili korxona samaradorligini oshirish bo'yicha boshqaruv qarorlarini ishlab chiqish vositasidir, shuningdek korxona menejerlarining kasbiy ko'nikmalari va malakalarini baholash uchun ishlatiladi.

Korxona innovatsiyalarini tahlil qilish quyidagi ketma-ketlikda amalga oshirilishi mumkin:

1. Innovatsion faoliyatda ishtirok etadigan ilmiy muassasalar, ilmiy-tadqiqot tashkilotlari, universitetlar, yirik korxonalarning ilmiy-tadqiqot bo'linmalari, laboratoriyalar va boshqalar sonini aniqlash.

2. Ilmiy va texnik faoliyatni amalga oshiradigan xodimlar soni, yuqorida aytib o'tilgan muassasalarning har bir turi uchun alohida dizayn ishlanmalari aniqlanadi.

3. Innovatsion faoliyatda bandlikning o'sishi to'g'risidagi ma'lumotlar hisoblab chiqiladi.

4. Innovatsiyalarning umumiy qiymati tahlil qilinadi. Innovatsiyalarni nazorat qilish yuqori xavf bilan bog'liq holda alohida ahamiyatga ega.

Axborotni baholash va tahlil qilish savollarga javob berishi kerak - qo'shimcha resurslar kerakmi, tashkilot loyiha ishlarining kerakli sifatini ta'minlay oladimi va hokazo.

Innovatsiyalarni nazorat qilish uchta jihat bilan belgilanishi kerak: vaqt- loyiha o'z vaqtida amalga oshirilishi kerak; xarajat – loyiha byudjetini saqlash kerak; sifat- loyiha ma'lum xususiyatlarga rioya qilish kerak.

Innovatsion faoliyatni amalga oshirish uchun natijalarni bir bosqichdan ikkinchisiga o'tkazishda innovatsion jarayonning "bo'g'inlarida" (bosqichlarida) nazorat qilish alohida ahamiyatga ega. Innovatsion jarayonning har bir bosqichi dastlabki nazoratdan boshlanadi va yakuniy nazorat bilan tugaydi.

Yakuniy nazoratni amalga oshirish uchun qabul komissiyasi tashkil etildi, unga ikkala bosqich vakillari - topshirish va qabul qilish kiradi.

"Nazorat punktlari" ustidan nazorat moliyaviy nazorat, tekshirish, muddatlarning bajarilishini nazorat qilish, hujjatlarni nazorat qilish bilan birlashtirilishi kerak.

Yakuniy nazorat bosqichida moliyaviy hisobotlar tekshiriladi. Asosiy qiymatlar ko'pincha o'tgan yilgi ko'rsatkichlar, o'tgan innovatsion loyihalar bo'yicha ko'rsatkichlar, tarmoq o'rtacha qiymatlari yoki raqobatchilarning ko'rsatkichlari hisoblanadi.

Quyida keltirilgan innovatsion faoliyatni baholash ko'rsatkichlari yo'naltirilgan va idealga iloji boricha yaqinroq bo'lishi kerak, ammo ularni mezon sifatida ko'rib chiqmaslik kerak.

Shunday qilib, innovatsion faoliyatning iqtisodiy ko'rsatkichlari tizimi quyidagi koeffitsientlarni o'z ichiga olishi mumkin:

1. $K_{ис}$ - intellektual mulkni ta'minlash koeffitsienti.

Bu korxona patentlar, ma'lum bir ixtirodan foydalanish uchun litsenziyalar, zamonaviy dasturiy ta'minot turlari, tovar belgilari va samarali iqtisodiy rivojlanish uchun zarur bo'lgan boshqa vositalar ko'rinishidagi noyob intellektual mulk bilan qanchalik ta'minlanganligini ko'rsatadi. Koeffitsient yuqorida sanab o'tilgan resurslarning korxonaning boshqa uzoq muddatli aktivlariga ($А_{вн}$) nisbatini ifodalaydi, bu uning boshqa asosiy ishlab chiqarish vositalariga nisbatan intellektual kapital bilan jihozlanganligi va qurollanish darajasini ko'rsatishi mumkin.

$K_{ис}$ ҳажми quyidagi shaklga ega,

$$К_{ис} = С_{и}/А_{вн} \quad (3)$$

bu yerda $С_{и}$ - intellektual mulk, so’m.

Tavsiya etilgan koeffitsient qiymati 0,05 dan 0,15 gacha bo'lishi kerak; strategiyani tanlashga bog'liq:

Agar $К_{ис} \geq 0{,}10$ dan 0,15 gacha bo’lsa - yetakchi strategiyasi;

Agar$К_{ис} \leq 0{,}10$ dan 0,05 gacha bo’lsa - izdosh strategiyasi.

2. $К_{пр}$ – NIR va OKRda band bo’lgan personallar koeffisienti

Ushbu koeffitsient korxona xodimlarining tarkibini belgilaydi. Bu yangi mahsulot va texnologiyalarni ishlab chiqish, ishlab chiqarish va muhandislik dizayni bilan bevosita shug'ullanadigan tashkilot xodimlarining ulushini ko'rsatadi, ular yaqin kelajakda korxonaga barcha ishchilarga nisbatan kiritilishi mumkin. Uning formulasi:

$$К_{пр} = П_{н}/Ч_{р} \quad (4)$$

bu yerda $П_{н}$ - NIR va OKR sohasida band bo’lganlar , kishi

$Ч_{р}$- korxonada ortacha band bo’lganlar soni, kishi

Bunda, agar:

$К_{пр} \geq 0{,}20$ dan 0,25 gacha bo’lsa – korxona yetakchi strategiyani;

$К_{пр} \leq 0{,}20$ dan 0,15 gacha bo’lsa - korxona izdosh strategiyani tanlaydi.

3. $К_{ни}$ – NIR va OKR uchun mulk koeffisienti

U ilmiy faoliyat uchun zarur bo'lgan mol-mulkning (masalan, texnologik innovatsiyalar bilan bog'liq sotib olingan mashina va uskunalar) barcha ishlab chiqarish texnologik mashinalari va jihozlarining umumiy qiymatidagi ulushini ko'rsatadi. U quyidagi formula bo'yicha hisoblanadi:

$$К_{ни} = О_{оп}/О_{пн} \quad (5)$$

bu yerda $О_{оп}$ - bu tajribali asbob-uskunalar narxi, so'm

$О_{пн}$- ishlab chiqarish uskunalari narxi, so'm

Bunda, agar:

$К_{ни} \geq 0,25$ dan 0,30 gacha bo'lsa –yetakchi strategiyasi;

$К_{ни}$ ни $\leq 0,25$ dan 0,20 gacha bo'lsa - izdosh strategiya

4. $К_{от}$ - yangi texnologiyalarni o'zlashtirish koeffitsienti.

Bu tashkilotning eng yangi uskunalarni o'zlashtirish va xodimlar tomonidan unga tez moslashish qobiliyatini tavsiflaydi. U so'nggi uch yil ichida foydalanishga topshirilgan asosiy ishlab chiqarish va texnologik fondlarning quyidagi formula bo'yicha boshqa vositalar, shu jumladan binolar, inshootlar, transport va boshqalar bilan nisbati sifatida topilgan:

$$К_{от} = ОФ_{н}/ОФ_{ср} \quad (6)$$

bu yerda $ОФ_{н}$ - yangi kiritilgan asosiy vositalarning qiymati, so'm

$ОФ_{ср}$- korxonaning asosiy vositalarining o'rtacha yillik qiymati, so'm

Bunda, agar:

$К_{ни} \geq 0,25$ dan 0,30 gacha bo'lsa –yetakchi strategiyasi;

$К_{ни}$ ни $\leq 0,25$ dan 0,20 gacha bo'lsa - izdosh strategiya

Tavsiya etilgan koeffitsient qiymati 0,30 dan 0,40 gacha oraliqda bo'lishi kerak va shundan kelib chiqgan holda strategiya tanlanadi:

$К_{от} \geq 0,35$ dan 0,40 gacha bo'lsa –yetakchi strategiyasi;

$К_{от}$ ни $\leq 0,35$ dan 0,30 gacha bo'lsa - izdosh strategiya

5. $К_{оп}$ - yangi mahsulot/xizmatlarni o'zlashtirish koeffitsienti

Ushbu ko'rsatkich korxonaning eng yangi yoki texnologik jihatdan o'zgartirilgan mahsulotlarni joriy etish qobiliyatini belgilaydi. Quyidagicha hisoblanadi:

$$К_{оп} = ВР_{нп}/ВР_{об} \quad (6)$$

bu yerda $ВР_{нп}$ - - innovatsion texnologiyalar, rub yordamida ishlab chiqarilgan mahsulotlarning yangi yoki takomillashtirilgan mahsulotlarini sotishdan tushgan daromad, so'm

$ВР_{об}$- barcha mahsulotlarni sotishdan tushgan umumiy daromad, so'm

Tavsiya etilgan koeffitsient qiymati 0,40 dan 0,50 gacha oraliqda bo'lishi kerak va shundan kelib chiqgan holda strategiya tanlanadi:

$К_{оп} \geq 0,45$ dan 0,50 gacha bo'lsa –yetakchi strategiyasi;

$К_{оп}$ ни $\leq 0,45$ dan 0,40 gacha bo'lsa - izdosh strategiya

6. $К_{ирп}$ - innovatsion o'sish koeffitsienti

Koeffitsient texnologik o'sish va ishlab chiqarish rivojlanishining qanchalik barqarorligini ko'rsatadi va innovatsion loyihalarni boshqarish sohasida

korxonaning rivojlanishini ko'rsatadi; korxona innovatsion texnologiyalarni ishlab chiqish va xodimlarni o'qitish uchun barcha investitsiyalarning umumiy hajmida ajratadigan mablag'larning ulushini belgilaydi.

Quyidagi formula orqali topiladi:

$$К_{ир} = И_{ис}/И_{об} \qquad (7)$$

bu yerda $И_{ис}$ - bu ilmiy-tadqiqot va o'quv-uslubiy investitsiya loyihalarining qiymati, so'm

$И_{об}$ - - boshqa investitsiya xarajatlarining umumiy qiymati, so'm

Tavsiya etilgan koeffitsient qiymati 0,50 dan 0,60 gacha oraliqda bo'lishi kerak va shundan kelib chiqgan holda strategiya tanlanadi:

$К_{ир} \geq 0{,}55$ dan 0,60 gacha bo'lsa –yetakchi strategiyasi;

$К_{ирп}$ ни $\leq 0{,}55$ dan 0,50 gacha bo'lsa - izdosh strategiya.

Ko'rib turganingizdek, yetakchi strategiyasini tanlash uchun investitsiyalarning 55% dan ortig'ini innovatsion faoliyatga investitsiya qilish kerak.

Shunday qilib, ushbu usuldan foydalanib va barcha koeffitsientlarni olgan holda, boshqaruv bo'limi o'zi uchun korxonaning innovatsion faoliyati holati to'g'risida xulosa chiqarishi va shu asosda tashkilotning innovatsion siyosatidagi o'zgarishlar to'g'risida qasddan qaror qabul qilishi kerak. Sizning ahvolingizni yetarli darajada baholash moliyaviy iqtisodiy resurslardan oqilona foydalanmaslikka imkon beradi va innovatsion sohani rivojlantirish yo'llarini ko'rsatadi.

- innovatsiyalarni tahlil qilish quyidagi ko'rsatkichlar guruhlaridan foydalangan holda ham amalga oshiriladi:
- innovatsion faoliyatda ishtirok etadigan muassasalarni tavsiflovchi ko'rsatkichlar:

tadqiqot, ilmiy-texnik faoliyat, loyihalash ishlari hajmi;

prototiplarni ishlab chiqarish hajmi; ilmiy va texnik xizmatlar hajmi;

- innovatsion faoliyat ko'rsatkichlari:

innovatsiyalardan foydalanish koeffitsienti;

yillar bo'yicha yangi mahsulotlar elementlari soni;

yangi mahsulotlarning umumiy hajm; ichki va xalqaro bozorlarda mahsulotlarning raqobatbardoshligi;

texnologiyalarning yangilik darajasi;

ishlab chiqarishni texnik jihatdan takomillashtirish bo'yicha ishlar hajmi;

innovatsiyalarni joriy etish natijasida foydaning ko'payishi;

- innovatsiyalarning ta'sir ko'rsatkichlari:

- tijorat (moliyaviy) ta'siri;
- byudjet samarasi;
- umumiy iqtisodiy ta'sir.

Bundan tashqari, quyidagilar hisoblab chiqiladi:

- tijorat samarasi (innovatsion jarayonning bevosita ishtirokchilari uchun moliyaviy ta'sirini aks ettiradi);
- byudjet samarasi (davlat va mahalliy byudjetlar uchun innovatsion jarayonning moliyaviy ta'sirini tavsiflaydi);
- umumiy iqtisodiy ta'sir (butun xalq xo'jaligi, mintaqalar va tarmoqlar uchun innovatsiyalar natijalarini belgilaydi).

Ikkinchisi ko'rsatkichlar bilan tavsiflanadi:

- ichki va tashqi bozorlarda innovatsion mahsulotlarni sotishdan tushgan daromad;
- litsenziyalar, nou-xau, dasturiy ta'minotni sotishdan tushgan daromad;
- ijtimoiy va ekologik oqibatlarning ta'siri;
- import bojlaridan olinadigan daromadlar;
- xorijiy davlatlar hukumatlari, banklar va firmalarning kreditlari va boshqalar.

1. Шавқиев Э.Ш., Қ.Ж.Мирзаев, Б.К.Жанзаков Инновацион иқтисодиёт. Ўқув қўлланма. Тошкент 2020. 45-60 б,

2. Qurbonov J.M., R.J.Kurbanova, D.U.Xakimov Savdo korxonalarida innovasion jarayonlarning xususiyatlari (samarqand viloyati korxonalari misolida).Monografiya. “Fan bulog'i” nashriyoti Samarqand – 2022.70b.

3.Ғуломов С.С., Отажонов Ш.И. Ўзбекистонда кичик бизнес субъектларининг инновацион фаолияти бошқарув механизмини такомиллаштириш: Иқтисод фанлари номзодию. ...дис.автореф. – Т., 2010. – 27б.;

4.Р.Ж.Курбанова, Ш.И.Раджабова Чакана хизматлар бозорини инновацион ривожлантириш Реал сектор соҳаси иктисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари. / Халқаро илмий-амалий конференцияси материаллари (IV қисм). 2022 йил 23 апрель куни. Самарқанд, СамИСИ, 2022. – 279 бет

4.22. R.J. Qurbonova, Sh. I. Rajabova “Innovation Development of the Services Market in Retail” International journal of business diplomacy and economy In Vol. 2 No. 5 (2023):

THEORETICAL FOUNDATIONS OF METHODS FOR ASSESSING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF MANUFACTURING ENTERPRISES

KURBANOVA RAKHIMA
Associate professor of the Department ”Real economics", PhD
AXMEDOV MEXROJXON
Master of the MI-123 group
Samarkand Institute of Economics and service
E-mail: **raximakurbanova505@gmail.com**
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. This article examines the issues of creating better jobs at enterprises, entering new markets and increasing the competitiveness of enterprises on a global scale, in global markets by assessing the innovative potential of manufacturing enterprises. The article discusses the theoretical foundations of assessing the innovative potential of their enterprises.

Keywords: innovation activity, innovation assessment, consumer, producer, infrastructure, potential.

Annotatsiya. Ushbu maqola ishlab chiqarish korxonalarining innovatsion salohiyatini baholash orqali korxonalarda yaxshi ish joylarini yaratish, yangi bozorlarga kirish va global miqyosda, global bozorlarda korxonalarning raqobatbardoshliligini oshirish masalalari yoritilgan. Maqolada korxonalarining innovatsion salohiyatini baholashning nazariy asoslari ko‘rib chiqildi.

Kalit so‘zlar: innovasion faoliyat, innovasion baholash, iste’molchi, ishlab chiqaruvchi, infratuzilma, salohiyat.

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы создания лучших рабочих мест на предприятиях, выхода на новые рынки и повышения конкурентоспособности предприятий в глобальном масштабе, на глобальных рынках путем оценки инновационного потенциала производственных предприятий. В статье рассмотрены теоретические основы оценки инновационного потенциала своих предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, оценка инноваций, потребитель, производитель, инфраструктура, потенциал.

Modern trends in global development are associated with the transition of society to a higher, postindustrial stage. Human civilization has entered a new stage of its development – the information society. With the development of society, more and more new technologies, products, and developments are emerging. The level of socio-economic development of the country has become largely determined by the innovative level of development based on intellectual resources, knowledge-intensive and information technologies, effective use and qualitative improvement of all factors of production. Each country (region, enterprise, organization) has a certain cumulative potential (scientific, technical, resource, raw material, economic, industrial, etc.). Recently, innovation potential has become one of the components of the overall (cumulative) potential. The transition to an innovative economy is necessary to accelerate the pace of qualitative growth of the country's economy. The availability of sufficient, high innovation potential should ensure this transition. Innovation potential is one of the most important elements

that will determine the future not only of individual enterprises and regions, but also of the whole country.

The study of publications devoted to the study of economic potential allows us to identify the following approaches to identifying the essence of economic potential:

1. Definition of economic potential as the total capacity of the branches of the national economy. According to B.M. Mochalov, economic potential is interpreted as "the combined ability of the branches of the national economy to produce industrial and agricultural products, carry out capital construction, transport goods, and provide services to the public." A similar point of view is presented in the works of V.N. Mosin and D.M. Kruk in the Economic and Mathematical Dictionary edited by L.I. Lopatnikov and in the work of L. P. Kurakov. These authors consider only the ability of an economic mechanism to perform a production function as an economic potential. It should be noted that this is certainly an important characteristic of economic potential, but not the only one.

2. Definition of economic potential as a set of available resources. B. Plyshevsky, A.V. Todoseychuk, Y. Lychkin and A. Tsygichko follow this approach in their works. In their research, the authors replace the content of the concept of "potential" with such concepts as "resources", "investments", "investment resources", "number of employees". It should be noted that when allocating only the resource aspect of the economic potential, only one of its characteristic features is reflected, while the specific features remain unidentified. This leads to the fact that the concept of economic potential becomes close in meaning to such categories as national wealth, resources, material and technical base. Thus, the big economic dictionary provides the following definition of "national wealth": the totality of material goods created by the labor of previous and current generations and involved in the process of reproduction of natural resources available to society. In our opinion, the terms "resources" and "potential" have a fundamental difference, which is that resources exist independently of the subjects of socio-economic activity of the system, whereas the potential of the system is inseparable from the subjects of socio-economic activity. It is important to note that the category of "potential", in addition to tangible and intangible resources, includes the ability, ability, and willingness of the socio-economic system to use available resources or funds to obtain various types of effect.

3. The concept of "economic potential" is identified with the concepts of "economic power" and "national economic potential". Thus, in the works of A. P. Romanov, these terms are presented as synonyms; I. V. Groshev, when defining national economic potential, refers to the interpretation of economic potential given in the Great Soviet Encyclopedia. A number of authors hold the opposite point of

view. As A.A. notes in his work. According to Zadoi, the category of "national economic potential" is broader than the category of "economic potential", since the concept of "national economy", in turn, is broader than the concept of "economy". B.M. Mochalov supports this opinion, also believing that economic potential is included in national economic potential.

4. Economic potential is interpreted as a result of economic and industrial relations between business entities. According to Sosnenko L. S., the economic potential should be considered in relation to the production and management relations that arise between the elements of the socio-industrial system regarding the full use of their abilities to produce products and services. In our opinion, this definition highlights a rather important aspect of economic potential. However, the economic potential also depends on the degree of development of the system's production capacities. In addition, there are different opinions about the levels that characterize economic potential. A number of authors believe that the economic potential characterizes, first, the achieved level of development of the social production system. According to a number of other authors, it is necessary to distinguish between the achieved and prospective economic potential. We consider the following formulation to be the definition of innovation potential that most fully reflects its economic essence and best suits the goals of this study: innovation potential is the ability, willingness and ability of an enterprise, with the available resources, to create and use innovations in order to obtain various types of effect (Figure 1).

This approach to the interpretation of innovation potential, in our opinion, allows us to better understand its economic essence and identify its main feature, which is manifested in the synergetic effect that arises from the internal interaction of its components. To reveal the economic essence of the innovation potential, it is necessary to determine its structure. In our opinion, two levels can be distinguished in the structure of innovation potential - level I, which characterizes the availability of resources at the enterprise necessary for innovation; - level II, which characterizes the factors of innovation activity of the enterprise (opportunity, willingness, ability). Based on this, we identify components in the structure of the innovation potential that characterize the ability of an enterprise to carry out stable production activities and its willingness to innovate.

The presence of certain components, their qualitative and quantitative composition determine the state of innovation potential and the effectiveness of innovation activities. The lack or absence of any components of the innovation potential indicates the need for their preliminary expansion and development. The development of the innovative potential of an industrial enterprise is possible only if its components are developed.

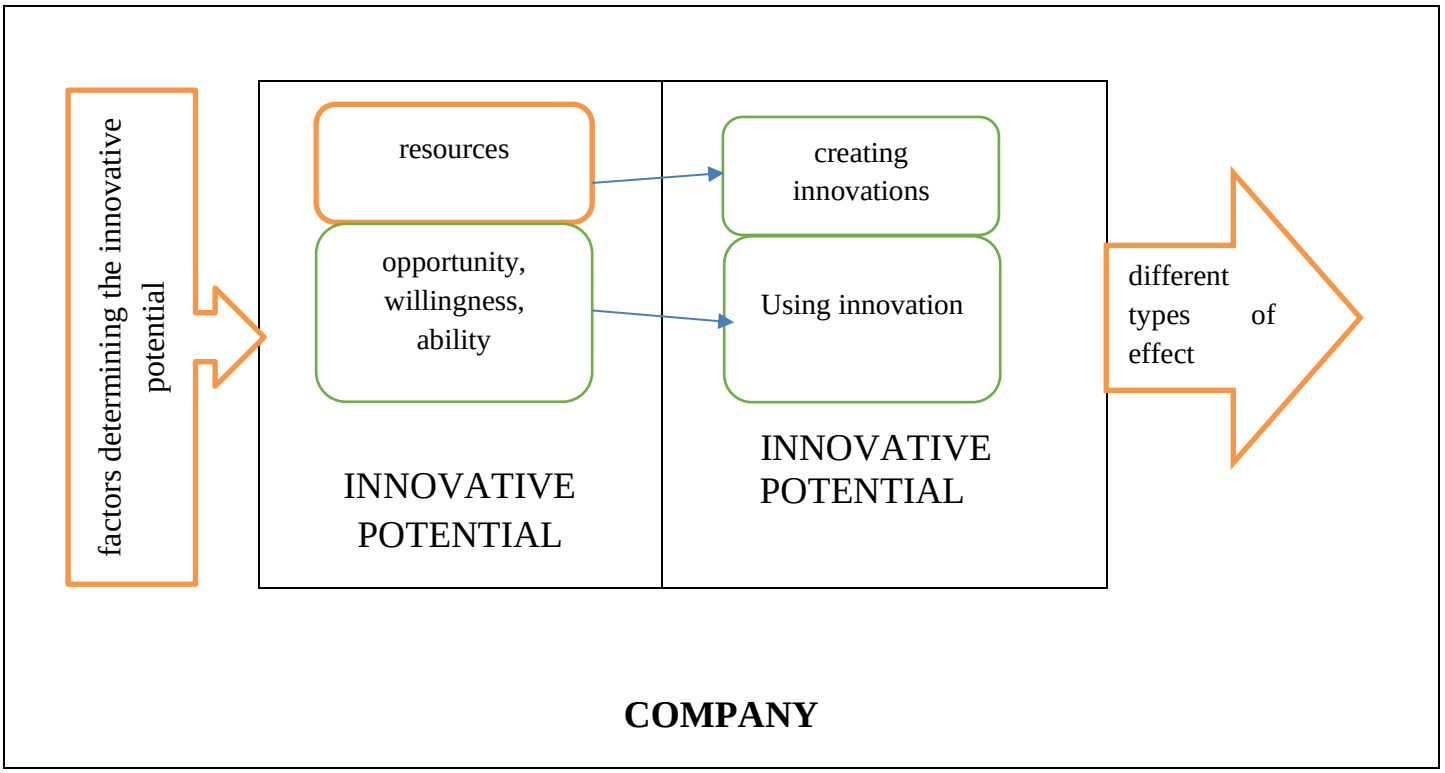


Figure 1-Concepts of "innovation potential"

The level of innovation potential is in constant dynamics, changes can occur both in the direction of its increase and in the direction of its decrease. The dynamics of the level of innovation potential is determined by the influence of various factors on it (R&D, changes in personnel, changes in the level of technical equipment, attraction of financial resources, etc.). In our opinion, based on the above, the task of a complete and objective assessment of the innovation potential of an industrial enterprise is, firstly, to determine the composition of indicators characterizing the components of the innovation potential, and, secondly, to accurately reflect the degree of influence of factors on its components.

1. Горбунов В.Л., Матвеев П.Г., методика оценки инновационного потенциала предприятия [Текст] / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. – 2002. - №8. С 67-69

2. Казакова Н. В. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособ. / Н. В. Казакова, Е. Ю. Ситкова. – Саратов : СГТУ, 2004. – 84 с. 82

3. Мазин А. Классификация показателей оценки инновационного потенциала предприятия / А. Мазин // Alma mater. - № 5 (11). – С. 57-60

4. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова - М.: Финансы и статистика, 2005. - 304 с.

CLASSIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE INNOVATION POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.

KURBANOVA RAKHIMA
Associate professor of the Department "Real economics", PhD
AXMEDOV MEXROJXON
Master of the MI-123 group
Samarkand Institute of Economics and service
E-mail: **raximakurbanova505@gmail.com**
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. This article discusses issues that have a major impact on the creation of new jobs in industrial enterprises and increasing the competitiveness of enterprises due to factors affecting the innovative potential of manufacturing enterprises. The article considers the classification of factors influencing the innovative potential of enterprises.

Keywords: innovation activity, innovation potential, consumer, competitiveness.

Annotatsiya. Ushbu maqolada ishlab chiqarish korxonalarining innovatsion salohiyatiga ta'sir etuvchi omillar orqali sanoat korxonalarida yangi ish o'rinlarini yaratish va korxonalarning raqobatbardoshliligini oshirishda katta ta'sir ko'rsatishi masalalari yoritilgan. Maqolada korxonalarining innovatsion salohiyatiga ta'sir etuvchi omillarning tasnifi ko'rib chiqildi.

Kalit so'zlar: innovasion faoliyat, innovasion salohiyat, iste'molchi, raqobatbardoshlik.

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы, оказывающие большое влияние на создание новых рабочих мест на промышленных предприятиях и повышение конкурентоспособности предприятий за счет факторов, влияющих на инновационный потенциал производственных предприятий. В статье рассмотрена классификация факторов, влияющих на инновационный потенциал предприятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, потребитель, конкурентоспособность.

The formation of an enterprise's innovation potential and a change in its level are influenced by certain factors. As part of the study of an objective and comprehensive assessment of the innovative potential of an enterprise, the problem of identifying and systematizing the factors influencing it is relevant and insufficiently developed. By the factor of innovation potential we mean the condition, cause or parameters that affect the nature and intensity of the innovative development of the enterprise. At the same time, the innovation process acts as a result of the interaction of a system of many factors. The formation and realization of an enterprise's innovation potential depends on the systemic interaction of a set of conditions and factors that accelerate the innovation process, ranging from research and development to mass production of a product or the use of innovative technology.

In our opinion, the factors influencing the innovation potential can be classified according to the following criteria (Figure 1):

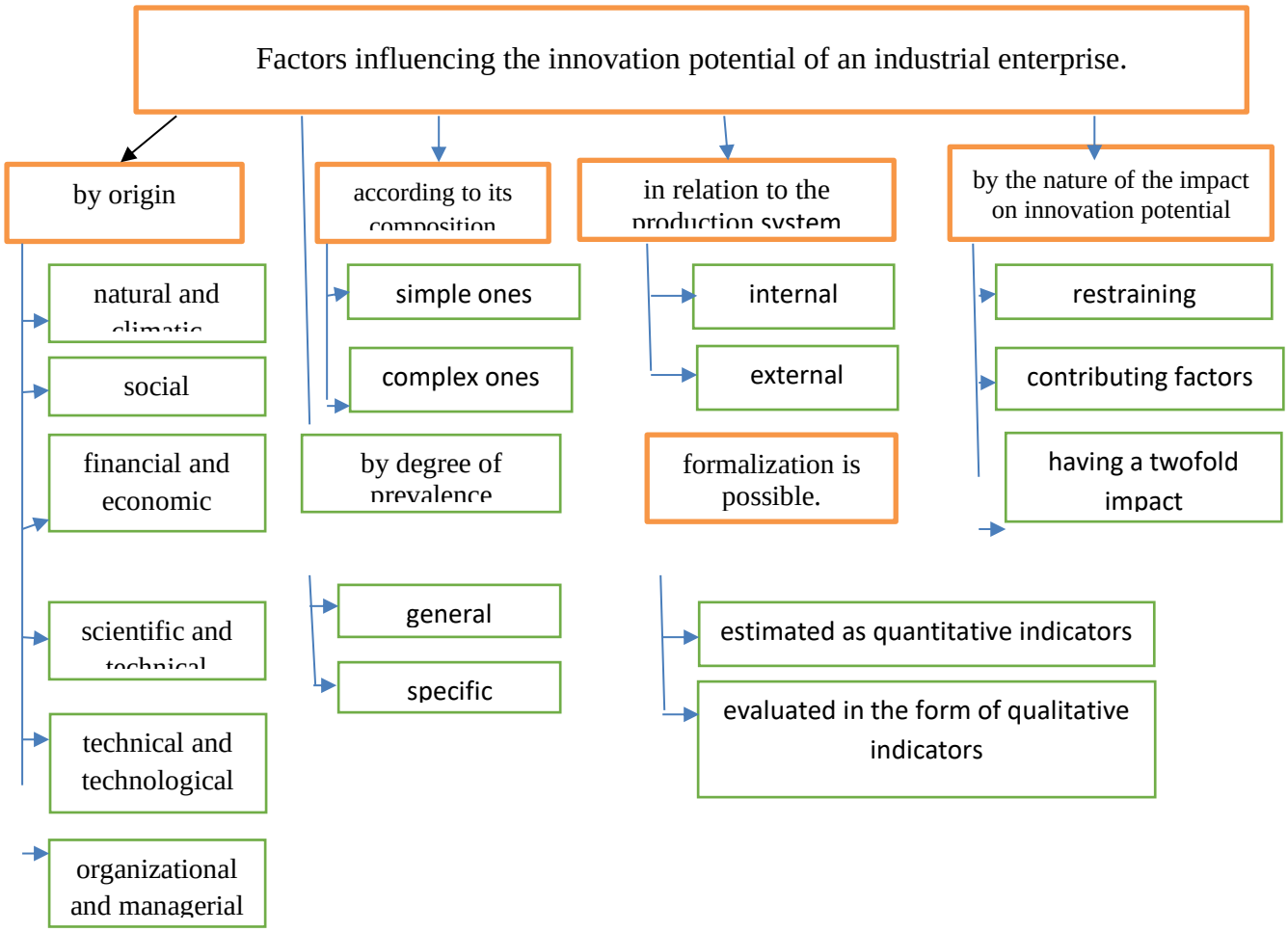


Figure -1.Factors influencing the innovative potential of the enterprise

Factors affecting the innovation potential of the enterprise:
monitoring of economic development trends;

- socio-economic development of the region and the country;
- development of innovation policy;
- determination of market competitiveness;
- restoration of consumption structure;

indirectly managed-organization of financing of innovative activities;

- demand for innovative products

Thus, we have identified the factors that directly affect the innovative potential of the enterprise, systematized and supplemented the classification features of these factors.

The obtained research results, in our opinion, create the prerequisites for the development of a set of indicators that make it possible to determine and regulate the level of an enterprise's innovation potential; therefore, they contribute to improving methods for assessing the innovation potential of industrial enterprises.

5. Горбунов В.Л., Матвеев П.Г., методика оценки инновационного потенциала предприятия [Текст] / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. – 2002. - №8. С 67-69

6. Казакова Н. В. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособ. / Н. В. Казакова, Е. Ю. Ситкова. – Саратов : СГТУ, 2004. – 84 с. 82

7. Мазин А. Классификация показателей оценки инновационного потенциала предприятия / А. Мазин // Alma mater. - № 5 (11). – С. 57-60

8. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова - М.: Финансы и статистика, 2005. - 304 с.

PRINCIPLES OF THE METHOD OF STRUCTURAL ASSESSMENT OF THE INNOVATIVE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

KURBANOVA RAKHIMA
Associate professor of the Department ”Real economics", PhD
AXMEDOV MEXROJXON
Master of the MI-123 group
Samarkand Institute of Economics and service
E-mail: **raximakurbanova505@gmail.com**
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. This article presents the principles of rapid adaptation of manufacturing enterprises to innovation management. Based on the available parameters and requirements, the stages and main directions of the implementation of the procedure for assessing the innovation potential of industrial enterprises using the structural assessment method are considered.

Keywords: method, innovation potential, principle, competitiveness, evaluation criterion.

Annotatsiya. Ushbu maqolada ishlab chiqarish korxonalarining innovatsion faoliyatini boshqarishda tez moslashish uchun tamoyillari keltirilgan. Mavjud parametrlar va talablardan kelib chiqib, tarkibiy baholash usulidan foydalangan holda sanoat korxonalarining innovatsion salohiyatini baholash tartibini amalga oshirish bosqichlari va asosiy yo‘nalishlari ko’rib chiqilgan.

Kalit so‘zlar: metod, innovasion salohiyat, tamotil, raqobatbardoshlik,baholash mezoni.

Аннотация. В данной статье представлены принципы быстрой адаптации производственных предприятий к управлению инновационной деятельностью. Исходя из имеющихся параметров и требований, рассмотрены этапы и основные направления реализации процедуры оценки инновационного потенциала промышленных предприятий методом структурной оценки.

Ключевые слова: метод, инновационный потенциал, принципы, конкурентоспособность, критерий оценки.

When developing methodological provisions for the implementation of the method of component assessment of the innovative potential of industrial enterprises, in our opinion, it is necessary to take into account the following requirements:

- define and justify the goals and objectives of the methodological provisions being developed;

- to determine the principles, purpose and scope of the methodological provisions;
- determine the presence and composition of participants in the innovation potential assessment process;
- determine the stages of the implementation of the innovation potential assessment procedure;
- take into account the factors of negative impact on the level of innovation potential;
- determine the composition of the evaluation indicators;
- determine the evaluation criteria;
- determine the area and direction of decision-making.

Also, when developing methodological provisions for the implementation of a component method for assessing the innovation potential of an industrial enterprise itself, it is necessary to take into account the specifics of this system and its components. Therefore, in our opinion, it is necessary that such methodological provisions be linked to their immediate field of application and based on the following criteria:

a) it is necessary to identify as the goal of the methodological provisions the most complete and comprehensive assessment of the innovative potential of an industrial enterprise;

b) taking into account the sectoral characteristics of manufacturing enterprises;

c) consideration of organizational and managerial features of industrial enterprises;

d) a step-by-step analysis of innovation processes at the enterprise and an in-depth analysis of the decisions taken.

Methodological provisions, in our opinion, should be based on a number of principles (Figure 1).

The main of which are applied to the method of component assessment of the innovative potential of industrial enterprises:

1) the principle of scientific approach means that the method of component assessment of innovation potential is based on the achievements of economic science and takes into account the effect of economic laws;

2) 2) the principle of complexity consists in a multi-pronged study of a set of indicators reflecting most aspects of innovation potential. The principle of complexity also requires taking into account the interrelationship of individual factors when studying, measuring and summarizing their impact on the formation and development of an enterprise's innovation potential. The comprehensive assessment contains generalizing conclusions about the state of the innovative potential of the enterprise with qualitative and quantitative values of indicators.;

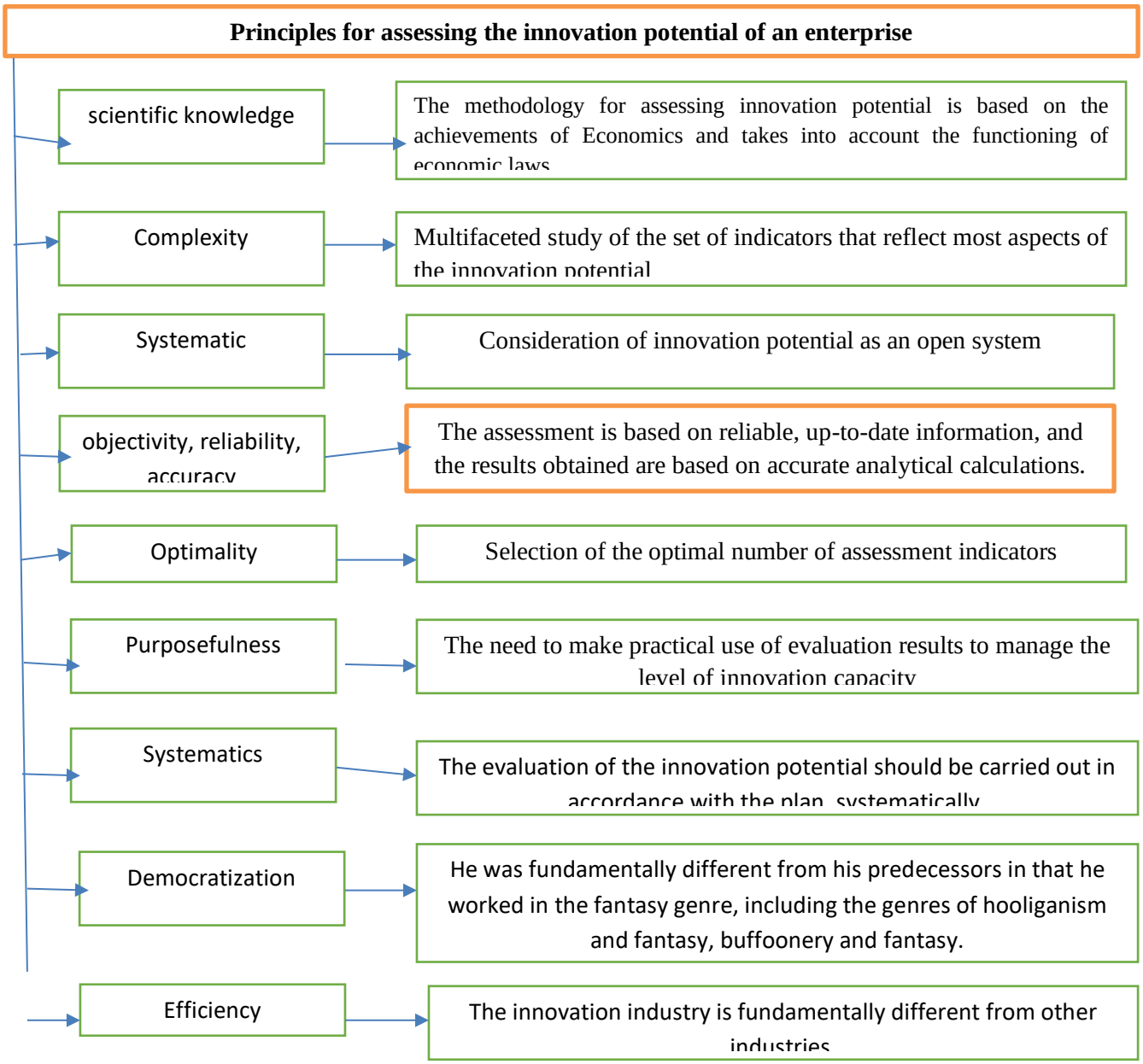


Figure 1. Principles of assessing the innovative potential of an industrial enterprise.

3) the principle of consistency considers innovation potential as an open system, that is, on the one hand, innovation potential is considered as a complex dynamic system consisting of a number of elements interconnected in a certain way, and on the other hand, as a single whole in relation to its external environment. The assessment of the innovative potential of an enterprise should be carried out taking into account all internal and external relations, the interdependence and mutual subordination of its individual elements.

4) the principle of optimality says that the number of assessment indicators should be limited to a small number, but at the same time, they should cover all components of the innovation potential, provide an analysis of the most significant factors of the development of innovation potential.

9. Горбунов В.Л., Матвеев П.Г., методика оценки инновационного потенциала предприятия [Текст] / В.Л. Горбунов, П.Г. Матвеев // Инновации. – 2002. - №8. С 67-69

10. Казакова Н. В. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособ. / Н. В. Казакова, Е. Ю. Ситкова. – Саратов : СГТУ, 2004. – 84 с. 82

11. Мазин А. Классификация показателей оценки инновационного потенциала предприятия / А. Мазин // Alma mater. - № 5 (11). – С. 57-60

12. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова - М.: Финансы и статистика, 2005. - 304 с.

CONDITIONS FOR THE FORMATION OF INNOVATIVE CULTURE IN TRADE

KURBANOVA RAKHIMA
“Real iqtisidiyot” kafedrasi dotsenti,PhD
ALIMAMATOVA MUSLIMA
IK-223 guruh magistranti
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
E-mail: **raximakurbanova505@*gmail.com***
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. This article covers the issues of implementation in enterprises of the control mechanism of the formation of goals of the socio-psychological climate communication system through the formation of innovative culture in trade. The article examined the theoretical foundations of the conditions for the formation of an innovative culture in the field of trade.

Keywords: trade culture, innovation culture, model, concept, infrastructure, potential.

Annotatsiya. Ushbu maqola savdoda innovasion madaniyatning shakllanish orqali ijtimoiy-psixologik iqlim kommunikasiya tizimi maqsadlarni shakllantirish nazorat mexanizmi korxonalarda amalga oshrish masalalari yoritilgan. Maqolada Savdo sohasida innovasion madaniyat shakllanish shartlarining nazariy asoslari ko‘rib chiqildi.

Kalit so‘zlar: savdo madaniyati, innovasion madaniyat, model, konsepsiya, infratuzilma, salohiyat.

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы реализации на предприятиях механизма контроля формирования целей системы коммуникации социально-психологический климат через формирование инновационной культуры в торговле. В статье рассмотрены теоретические основы условий формирования инновационной культуры в сфере торговли.

Ключевые слова: культура продаж, инновационная культура, модель, концепция, инфраструктура, потенциал.

In recent years, such a concept as innovation culture has appeared in the field of trade. It includes: mass activities that change the attitude towards the forms of personality expression, risk, initiative, search; entrepreneurial movement aimed at mastering high technologies; transformation of property relations in large firms;

transformational nature of management. Conditions for the formation of innovative culture in the field of trade are formulated in Table 1.

Table 1

Conditions for the formation of innovative culture in trade

Organizational factor	Principle of management culture	Features of management behavior
Socio-psychological climate	High confidence, possibility to search for errors	More conceivable behaviors; risk-taking and error recognition; active creative search and extensive coverage of employee efforts; increased self-confidence and informal actions.
Communication system	Free flow of communication; transparency of policy; openness of planning process and strategy	Direct contacts;the presence of the possibility of advancing ideas and proposals that seem constant and insignificant; the possibility of developing one's own ideas
Formation of goals	It is allowed to independently formulate tasks; self-assessment of tasks is allowed	Reward for additional risk; division of responsibility in the joint development of new ideas; availability of additional conditions for creative activity
Control mechanism	Interaction with other control components; presence of internal control	The use of alternative forms in the labor process and organizational structures; the possibility of expressing mutual disagreement and accepting functional conflict; innovation to expand activities;

The criteria for the features of the classification of innovation are iboart from the following systematic approaches:

1. Development of the stages of the process of creating a new product and introducing it into the market;
2. Balancing quantitative and qualitative criteria for choosing options;
3. Determination of methods of assessment and selection of scientific projects;
4. Development of the criterion for optimal performance and development of the industry during technological changes;
5. Development of indicators for assessing the effectiveness of innovation.

The first stage of the process under consideration consists in recognizing the need for a solution: recognizing the problem, formulating the problem, determining the criteria for a successful solution to the problem; the second stage is the development, evaluation and selection, development of a solution consisting of alternative stages; the third stage is the implementation of a solution consisting of organizing, analyzing and monitoring . To make reasonable decisions, the subject of the decision is: to know its goals and evaluate them according to the degree of importance; to know all possible alternative solutions to the problem; to know the relative pros and cons of each alternative; it is always necessary to choose an alternative that maximizes the achievement of the goal. Taking as a basis the stages of decision-making on the introduction of new products into the market, the process of product novelty and success can be solved on the basis of three main questions:

• what product to produce?
• how to adopt a marketing strategy;
• need further research to improve the reliability of available information?

The basis for managing entrepreneurship within a firm is betting on an in-house entrepreneur who works as the owner of his company, giving him the authority to choose his team. The management of firms supports the creation of a network of internal enterprises and funds risky projects of entrepreneurs within the firm, allows internal entrepreneurs to issue their shares and sell them, and also encourages a kind of hidden internal entrepreneurship.

1. Шавқиев Э.Ш., Қ.Ж.Мирзаев, Б.К.Жанзаков Инновацион иқтисодиёт. Ўқув қўлланма. Тошкент 2020. 45-60 б,

2. Qurbonov J.M., R.J.Kurbanova, D.U.Xakimov Savdo korxonalarida innovasion jarayonlarning xususiyatlari (samarqand viloyati korxonalari misolida).Monografiya. “Fan bulog'i” nashriyoti Samarqand – 2022.70b.

3.Ғуломов С.С., Отажонов Ш.И. Ўзбекистонда кичик бизнес субъектларининг инновацион фаолияти бошқарув механизмини такомиллаштириш: Иқтисод фанлари номзодию. ...дис.автореф. – Т., 2010. – 27б.;

4.Ж.Курбанова, Ш.И.Раджабова Чакана хизматлар бозорини инновацион ривожлантириш Реал сектор соҳаси иктисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари. / Халқаро илмий-амалий конференцияси материаллари (IV қисм). 2022 йил 23 апрель куни. Самарқанд, СамИСИ, 2022. – 279 бет

5. R.J. Qurbonova, Sh. I. Rajabova “Innovation Development of the Services Market in Retail” International journal of business diplomacy and economy In Vol. 2 No. 5 (2023):

Concept base of innovation processes

KURBANOVA RAKHIMA
“Real iqtisidiyot” kafedrasi dotsenti,PhD
ALIMAMATOVA MUSLIMA
IK-223 guruh magistranti
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
E-mail: **raximakurbanova505@*gmail.com***
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. This article covers issues of creating good jobs in enterprises, increasing the competitiveness of enterprises through conceptual approaches to the formation of a national innovation system. The article examined the theoretical framework of the conceptual framework of innovative processes.

Keywords: national system, methodological principle**, cybernetics, infrastructure, potential.**

Annotatsiya. Ushbu maqola milliy innovasion tizimni shakllantirishga konseptual yondashuvlar orqali korxonalarda yaxshi ish joylarini yaratish, korxonalarning raqobatbardoshliligini oshirish masalalari yoritilgan. Maqolada innovasion jarayonlarning konseptual bazasi nazariy asoslari ko‘rib chiqildi.

Kalit so‘zlar: milliy tizim, metodologik tamoyil, kibernetika, infratuzilma, salohiyat.

Аннотация. В данной статье освещаются вопросы создания лучших рабочих мест на предприятиях, повышения конкурентоспособности предприятий посредством концептуальных подходов к формированию национальной инновационной системы. В статье рассмотрены теоретические основы концептуальной базы инновационных процессов.

Ключевые слова: Национальная система, методологический принцип, кибернетика, инфраструктура, потенциал.

An important role in the creation of innovation processes is played by the development of its conceptual framework. Strictly relying only on methodological principles makes it possible to rationally answer such basic questions as the essence, main directions, socio-economic consequences of the theory of innovation, as well as determine the content of the main concepts and categories. Scientific analysis of innovational problems is not limited to a natural-scientific or sociological approach. Philosophers, economists, sociologists and representatives of other natural sciences will have to create a theory of joint scientific work that provides a comprehensive assessment of innovative processes of methodological importance for solving specific political and economic problems of the country's economic development.

Due to the complexity of this problem, there are such concepts in the economic literature as the scientific and technological revolution, scientific and technological progress, etc.

In the most general form, the scientific and technological revolution is a radical qualitative change in the productive forces, the transformation of science into a direct productive force and, accordingly, a revolutionary change on a material and technical basis, its meaning and form, the nature of Labor, the structure of productive forces, the social division of Labor, into all spheres of life, including

The essence of the scientific and technological revolution is determined not only by certain large scientific discoveries or areas of scientific and technological progress, but also by the reconstruction of the entire technical basis, the entire production technology. The scientific and technological revolution creates the prerequisites for the introduction into a single system of the most important forms of human activity: science-theoretical knowledge of the laws of nature and society; technology-a complex of material tools and the experience of transformation of nature; production-the process of creating material goods; Management-ways of rational interaction of actions in the process of solving economic problems.

There is a lot of talk about the importance of scientific and technological progress for firms and state activities, but specific measures in this direction are carried out very little. The ability to compete in the world economy in Real life

depends on having advantages over competitors built on modern technology. Modern firms need to introduce new technologies, produce products for the market, occupy a place among competitors, as well as remain at the level of modern technology, produce products and successfully sell them.

When introducing innovation into goods, it is useful to consider as entering the market with the potential of profit, since to cover the costs of the initial ITTKI, it means that the production and sales costs should be relatively commercial surplus. This temporary surplus is referred to in the literature as quasirenta. Quasirenta is said to be a significant excess of a firm's profit in relation to the benefit of a competing firm, based on high production efficiency or other local conditions.

So we can conclude that there are close links between the market structure and the promotion of innovation. At the same time, it should be noted that when the number of firms is so large, hyech cannot get enough quasirents to cover the costs of one independent firm ITTKI, innovation slows down or stagnates. The profitability of the novelty depends on the conditions of supply and demand. Innovations are useful when the discounted quasirenta function is higher than the time function of costs as a result of changes in knowledge and demand.

As an object of management, the new product is taken into account, monitored and regulated in accordance with the actual level of quality indicator. The control signal in the first cycle of the system is the requirements for the quality of the new product, when changing it, the control object moves to a new state, characterized by the real value of the quality indicator of the new product. The transition of the system to a new state is associated with the introduction of improved structures, technologies, measuring and testing tools, that is, the introduction of scientific and technological progress.When using a new product, the consumer must take measures to implement the achieved real level. From the condition of achieving optimal savings of all types of resources in time, an au in the quality performance optimization block of a new product is developed. When determining it, the following factors are taken into account: the established value of new product quality indicators; the achievable value provided by the introduction of ITTKI results or the use of advanced foreign experience; the value of new product quality indicators to increase the efficiency of the consumer's use of the new product, determined by the size and character of the.

Consistent application of the program-target approach is of particular importance for increasing the role of science, strengthening the connection of scientific research with practice. In order to carry out consistent scientific research in accordance with the requirements of the program-target approach, it is necessary not only to develop separate topics and problems in various scientific fields, but first of all to draw up a plan based on programs for solving vital socio-economic problems. The program will serve as the basis for the future plan of scientific and technical and experimental research.

In general, most of the conceptual approaches to the formation of a national innovation system can be represented by the following rules:

1. At the moment, abandoning the traditional linear model" research-development-implementation " and switching to a nonlinear model of the innovation process on demand for the proximity and orientation of all elements.

2. Great importance is attached to the development of evolutionary factors. For this reason, there is no unique, optimal national innovation system, but instead there are many systems that differ in strengths and weaknesses. In addition, dynamic national innovation systems are constantly changing to adapt and meet new opportunities.

3. Particular importance is attached to the role of institutions both in establishing norms, rules and laws, and in organizing processes.

4.Increasing attention to the forms and intensity of interaction between the main elements of modern innovation systems.

5. Conceptually, National Innovation Systems are seen as an analytical tool that can be used in policy development and planning

1. Шавқиев Э.Ш., Қ.Ж.Мирзаев, Б.К.Жанзаков Инновацион иқтисодиёт. Ўқув қўлланма. Тошкент 2020. 45-60 б,

2. Qurbonov J.M., R.J.Kurbanova, D.U.Xakimov Savdo korxonalarida innovasion jarayonlarning xususiyatlari (samarqand viloyati korxonalari misolida).Monografiya. “Fan bulog'i” nashriyoti Samarqand – 2022.70b.

3.Ғуломов С.С., Отажонов Ш.И. Ўзбекистонда кичик бизнес субъектларининг инновацион фаолияти бошқарув механизмини такомиллаштириш: Иқтисод фанлари номзодию. ...дис.автореф. – Т., 2010. – 27б.;

4.Ж.Курбанова, Ш.И.Раджабова Чакана хизматлар бозорини инновацион ривожлантириш Реал сектор соҳаси иктисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари. / Халқаро илмий-амалий конференцияси материаллари (IV қисм). 2022 йил 23 апрель куни. Самарқанд, СамИСИ, 2022. – 279 бет

5. R.J. Qurbonova, Sh. I. Rajabova “Innovation Development of the Services Market in Retail” International journal of business diplomacy and economy In Vol. 2 No. 5 (2023):

ECONOMIC DIAGNOSTICS FOR THE INNOVATION ACTIVITIES OF TRADE ENTERPRISES

QURBONOV JAMSHED
“Servis” kafedrasi professori
ALIMAMATOVA MUSLIMA
IK-223 guruh magistranti
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
E-mail: **raximakurbanova505@*gmail.com***
Tel: +998 91 536 99 28

Annotation. The article examines the innovative activity of an enterprise in economic diagnostics, identifying signs of problematic situations using criteria, their qualitative assessment

and quantitative data, the possibility of analyzing the causes of such situations, and promoting the development of the industry in the future. The innovative activity of the enterprise also contains recommendations on how to get out of problematic situations in the future.

Keywords: diagnostics, quality assessment, innovation assessment, consumer, infrastructure, potential.

Annotatsiya. Maqolada korxonaning innovasion faoliyati iqtisodiy diagnostika mezonlar, ularning sifat baholash va miqdoriy ma'lumotlaridan foydalanilgan orqali muammoli vaziyatlar alomatlarini aniqlash, bunday holatlarning sabablarini tahlil qilish orqali amalga oshirish mumkinligi, kelajakda sohani rivojlantirishga yordam berishi o'rganib chiqilgan. Shuningdek, korxonaning innovasion faoliyati kelajakda muammoli vaziyatlardan chiqish uchun tavsiyalar keltirilgan.

Kalit so'zlar: diagnostika, sifatni baholash, innovasion baholash, iste'molchi, infratuzilma, salohiyat.

Аннотация. В статье исследуется инновационная деятельность предприятия по экономической диагностике, выявление признаков проблемных ситуаций с помощью критериев, их качественная оценка и количественные данные, возможность проведения анализа причин возникновения таких ситуаций, содействие развитию отрасли в будущем. Также инновационная деятельность предприятия содержит рекомендации по выходу из проблемных ситуаций в будущем.

Ключевые слова: диагностика, оценка качества, оценка инноваций, потребитель, инфраструктура, потенциал.

Diagnostics of trade enterprises consists in the method of studying the state of trade in the region using a complex of information and analytical tools that allow:

- identification and systematization of situations and problems in trading enterprises;
- implementation of quantitative and qualitative assessment of the situation and problems in trade enterprises;
- determination of internal and external causes of diagnosed conditions.

In other words, the diagnosis of Trade Enterprises provides the opportunity to determine the state and level of socio-economic development of the enterprise, its position between its territories in society, problem situations in the trading process in particular areas of the entire or its economy. Diagnostics of trade enterprises makes it possible to create an information passport of the enterprise, assess its economic, social and yekological potential and the effectiveness of the use of this potential, and provide detailed information about the state of territorial markets, their capabilities and balance.

Diagnostics of Trading Enterprises is represented by three main forms:

1) analytical diagnostics carried out by economic and statistical research, including retrospective methods;

2) expert diagnostics based on conducting special expert and sociological surveys;

3) model diagnostics using mathematical modeling methods.

Depending on the time parameters of diagnostics of trade enterprises, the following types can be distinguished:

• monitoring, in the mode of constant monitoring of the parameters of the situation at the enterprise and the change of problems in them;

* periodic, carried out, for example, annually in the regime compiled a rating of socio-economic development of enterprises according to certain indicators;

• done as part of a one-time, separate study or campaign

Depending on the tasks of the study, the diagnosis of the state and the diagnosis of the process are distinguished in trading enterprises. In the diagnosis of the state, the state of the Trading Enterprise at a certain time is assessed. And in the diagnostics of the process, it will be associated with determining the dynamics of development, determining the genetics of problem situations and assessing the factors affecting the development of the enterprise. Trade enterprises use the appropriate statistical base, research methods and forms of presentation of results for each of these types of diagnostics.

Diagnostics of a trading enterprise is carried out by interested bodies, state and other organizations, business entities, individual research teams on the order of the authorities. Generalized Diagnostic Data serves as an information base for making management decisions to achieve stable functioning of regions, to eliminate differences in the standard of living of the population of trade enterprises in different regions. On their basis, plans, forecasts and programs for the economic and social development of trade enterprises are developed. Based on diagnostic data, it is necessary for enterprises, investment companies and banks both in the development of development strategies and in the formation of trading activities.

In the diagnostic process, the state of the economy of the enterprise is described using a system of indicators. The values of the indicators obtained by statistical studies, sociological surveys or modeling are compared with the state of a certain "norm" or" reference". A major methodological problem is the definition of "norm" or "standard", as these concepts are relative. They are defined by the comparison base (the type of objects in which the comparison is made). The criteria for the norm and approaches to their determination can vary depending on the diagnostic goals of the enterprise or the period of diagnosis. In addition, the degree of deviation of the state of the enterprise from the "norm"is determined by defined boundaries or intervals. If, as a result of diagnostics, a significant and stable deviation of certain areas of the development of the enterprise from the normal state is detected, this result is identified as an important or crisis state.

The diagnosis of trade enterprises not only determines the amount of deviation of socio-economic processes in the region from the established norm, but also considers the reasons for the situation. At the same time, it is important to identify relationships and dependencies that are important for the development of the enterprise. The mandatory object of diagnostics are processes related to the analysis of the system and control mechanisms.

When determining the system of indicators (indicators) for the diagnosis of trading enterprises, the following methodological principles must be observed:

- optimize the number of indicators while maintaining the completeness of the data;
- use of final socially significant performance indicators;

•adequacy and objectivity of indicators by characteristics of the considered area of socio-economic development of the enterprise;

•accuracy of indicators: measurement or calculation errors should not cause the results to appear distorted;

•reliability source data collection and processing methods should allow you to verify the accuracy of the data obtained;

•clear interpretation: the definition of the indicator should ensure that representatives of all groups of interest have the same understanding of the essence of the measured characteristic;

•economic efficiency information for the evaluation and calculation of indicators should be obtained at a low cost of a sleeve based as much as possible on existing data collection programs;

•comparability: the selection of indicators should be based on the need for constant data collection and comparison with indicators used for individual periods and for evaluation at the national level.

1. Шавқиев Э.Ш., Қ.Ж.Мирзаев, Б.К.Жанзаков Инновацион иқтисодиёт. Ўқув қўлланма. Тошкент 2020. 45-60 б,

2. Qurbonov J.M., R.J.Kurbanova, D.U.Xakimov Savdo korxonalarida innovasion jarayonlarning xususiyatlari (samarqand viloyati korxonalari misolida).Monografiya. “Fan bulog'i” nashriyoti Samarqand – 2022.70b.

3.Ғуломов С.С., Отажонов Ш.И. Ўзбекистонда кичик бизнес субъектларининг инновацион фаолияти бошқарув механизмини такомиллаштириш: Иқтисод фанлари номзодию. ...дис.автореф. – Т., 2010. – 27б.;

4.Ж.Курбанова, Ш.И.Раджабова Чакана хизматлар бозорини инновацион ривожлантириш Реал сектор соҳаси иктисодиётини ривожлантиришнинг илмий асослари ва муаммолари. / Халқаро илмий-амалий конференцияси материаллари (IV қисм). 2022 йил 23 апрель куни. Самарқанд, СамИСИ, 2022. – 279 бет

5. R.J. Qurbonova, Sh. I. Rajabova “Innovation Development of the Services Market in Retail” International journal of business diplomacy and economy In Vol. 2 No. 5 (2023):

MEHMONXONA XIZMATLARINI DIVERSIFIKATSIYA QILISH ORQALI RAQOBATBARDOSHLIKNI OSHIRISH

BURXONOVA NARGIZA MIRSHOHID QIZI
O‘zbekiston, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,
“Menejment” kafedrasining assistenti
Muallifning elektron manzili: *dunyoburxonova@gmail.com*
Muallifning telefon raqami: +998 94 788 22 99

Annotatsiya: Maqolada, mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilish orqali raqobatbardoshlikni oshirishning asosiy usullari va afzalliklari tahlil qilinadi. Turizm sanoatida raqobatning kuchayishi va mijozlar ehtiyojlarining doimiy o‘zgarishi mehmonxonalarga yangi

xizmatlar taklif qilishni talab qilmoqda. Xizmatlarning diversifikatsiyasi, mexmonxonalarga mijozlar sonini ko‘paytirish, ularning talablariga moslashish va bozorning turli segmentlariga xizmat ko‘rsatish imkonini beradi. Maqolada, diversifikatsiya orqali mijozlarga yangi xizmatlar taklif qilish, innovatsiyalarni joriy etish va brendni rivojlantirish kabi masalalar ko‘rib chiqiladi. Ushbu maqola, mehmonxona boshqaruvchilari va turizm mutaxassislari uchun foydali tavsiyalarni taqdim etadi.

Kalit so‘zlar: Mehmonxona, diversifikatsiya, xizmatlar, raqobatbardoshlik, turizm, yangi xizmatlar, brend, innovatsiyalar, bozor segmentlari, mijozlar ehtiyoji.

Аннотация: В статье рассматриваются основные методы и преимущества диверсификации гостиничных услуг для повышения конкурентоспособности. Усиление конкуренции в туризме и постоянные изменения потребностей клиентов требуют от гостиниц предложения новых услуг. Диверсификация услуг позволяет гостиницам увеличивать количество клиентов, адаптироваться к их потребностям и обслуживать различные сегменты рынка. В статье рассматриваются такие вопросы, как предложение новых услуг, внедрение инноваций и развитие бренда через диверсификацию. Статья предлагает полезные рекомендации для руководителей гостиниц и специалистов в области туризма.

Ключевые слова: Гостиница, диверсификация, услуги, конкурентоспособность, туризм, новые услуги, бренд, инновации, сегменты рынка, потребности клиентов.

Abstract: The article explores the main methods and advantages of diversifying hotel services to increase competitiveness. The growing competition in the tourism sector and the constantly changing needs of customers require hotels to offer new services. Service diversification allows hotels to increase their customer base, adapt to their needs, and cater to different market segments. The article discusses topics such as offering new services, implementing innovations, and developing a brand through diversification. This article provides useful recommendations for hotel managers and tourism professionals.

Key words: Hotel, diversification, services, competitiveness, tourism, new services, brand, innovations, market segments, customer needs.

Kirish. Bugungi kunda mehmonxona sohasida raqobat tobora kuchaymoqda va bu, o‘z navbatida, mijozlarning talablari va ehtiyojlarining doimiy ravishda o‘zgarishini taqozo etadi. Turizm sanoatida muvaffaqiyat qozonish uchun mehmonxonalar, faqatgina an'anaviy xizmatlar bilan cheklanmasdan, yangi va innovatsion xizmatlar taqdim etishlari zarur. Mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilish orqali, korxonalar nafaqat mijozlar bazasini kengaytirish, balki bozorning turli segmentlariga xizmat ko‘rsatish imkoniyatlarini yaratishadi. Ushbu maqolada mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilishning ahamiyati, uning raqobatbardoshlikni oshirishdagi roli va diversifikatsiya orqali mehmonxona faoliyatini yanada samarali qilish yo‘llari tahlil qilinadi.

Asosiy qism. Mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilish — bu turli xil xizmatlar va mahsulotlarni taklif qilish orqali korxona faoliyatini kengaytirish va mijozlarning ehtiyojlariga moslashish jarayonidir. Xizmatlar diversifikatsiyasi, mehmonxonalarga yangi bozor segmentlariga kirish, mijozlarni jalb qilish va raqobatni yengish imkonini beradi. Masalan, spa, sog‘lomlashtirish, biznes xizmatlari, ekologik turizm kabi xizmatlar mehmonxonalarga ko‘proq mijozlarni jalb qilish imkonini beradi.

Mehmonxonalar o‘z xizmatlarini diversifikatsiya qilishda innovatsion yondashuvlarga tayanishlari zarur. Yangi texnologiyalar, raqamli xizmatlar va onlayn platformalar orqali mijozlarga xizmatlarni shaxsiylashtirish, bronlash

tizimlarini soddalashtirish va mijozlarning tajribasini yaxshilash mumkin. Masalan, avtomatlashtirilgan check-in/checkout tizimlari, raqamli xonalar, mehmonlar uchun maxsus ilovalar va boshqa innovatsion xizmatlar mehmonxonalarning raqobatbardoshligini oshiradi.

Diversifikatsiya nafaqat xizmatlar, balki mehmonxona brendini rivojlantirishga ham xizmat qiladi. Yangi xizmatlar va mahsulotlar, mehmonxonaning brendini yanada kuchaytiradi va ularni bozorning turli segmentlariga moslashtirishga yordam beradi. Brendni diversifikatsiya qilish orqali mehmonxona, o‘z mijozlariga o‘ziga xos va individual xizmatlar taklif qilish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

Xizmatlar diversifikatsiyasining asosiy maqsadi — mehmonxona daromadlarini oshirish va bozorning yangi segmentlariga kirishdir. Diversifikatsiya orqali mehmonxonalarning daromadi kengayadi, chunki ular nafaqat turistik, balki biznes, sog‘lomlashtirish, ekologik va boshqa sohalarda ham xizmatlar taklif etadi. Bu esa, ularning iqtisodiy barqarorligini ta'minlaydi. Xizmatlar diversifikatsiyasining muvaffaqiyatli amalga oshirilishi uchun samarali boshqaruv zarur. Yaxshi boshqaruv tizimi va strategik rejalashtirish mehmonxonaning yangi xizmatlarni joriy etish va ular bo‘yicha yuqori sifatni ta'minlash imkonini beradi. Diversifikatsiya jarayonida boshqaruvchilar yangi xizmatlarni joriy etishda mavjud resurslardan samarali foydalanishlari, mijozlarning talablarini va bozorning o‘zgarishlarini tahlil qilishlari lozim.

Xulosa va takliflar. Mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilish, raqobatbardoshlikni oshirish va mijozlar ehtiyojlariga yanada moslashish uchun zarurdir. Yangi xizmatlar taklif qilish, innovatsiyalarni joriy etish va brendni rivojlantirish orqali mehmonxonalar o‘zlarining bozordagi o‘rinlarini mustahkamlashlari mumkin. Xizmatlar diversifikatsiyasi mehmonxonalar uchun yangi bozorlar yaratish va iqtisodiy samaradorlikni oshirish imkoniyatlarini taqdim etadi. Buning uchun samarali boshqaruv va strategik rejalashtirish muhim ahamiyatga ega.

1-jadval

Mexmonxona xo‘jaligida xizmatlar samaradorligini oshirish yo‘llari mavzusida kichik SWOD tahlili

Kuchli tomonlar	**Zaif tomonlar**
→ Xizmatlar ko‘lamining kengayishi; → Raqobatbardoshlikni oshirish; → Mijozlar ehtiyojlariga moslashish; → Brendni rivojlantirish.	→ Boshqaruv qiyinchiliklari; → Yuqori xarajatlar; → Yangi xizmatlarga moslashish; → Mijozlarga individual yondashuvning yetishmasligi.
Imkoniyatlar	**Tahdidlar**

→ Turizmning o‘sishi; → Innovatsion texnologiyalarni joriy etish; → Sog‘lomlashtirish va ekologik turizmning rivojlanishi; → Yosh turistlar segmentining o‘sishi.	→ Raqobatchilarning faoliyati; → Iqtisodiy inqirozlar; → Tabiiy ofatlar va pandemiyalar; → Mijozlar ehtiyojlarining tez o‘zgarishi.

SWOD tahlili orqali mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilishda mavjud kuchli tomonlar, zaif tomonlar, imkoniyatlar va tahdidlar o‘rganildi. Xizmatlar diversifikatsiyasi, mehmonxonalarga yangi bozorlarni ochish, mijozlar ehtiyojlariga moslashish va raqobatbardoshlikni oshirish imkoniyatlarini beradi. Biroq, diversifikatsiya jarayonida boshqaruv qiyinchiliklari, yuqori xarajatlar va raqobatchilarning faoliyatiga qarshi kurashish zarur. Takliflar quyidagilardan iborat:

- ➲ Mehmonxonalarda innovatsion xizmatlarni joriy etishni jadallashtirish;
- ➲ Xizmatlar diversifikatsiyasini amalga oshirish uchun xodimlarni tayyorlash va malakalarini oshirish;
- ➲ Mijozlar ehtiyojlarini doimiy ravishda tahlil qilish va xizmatlarni shaxsiylashtirish;
- ➲ Marketing strategiyalarini diversifikatsiya qilish orqali yangi mijozlar segmentlarini jalb qilish;
- ➲ Xizmatlar diversifikatsiyasining iqtisodiy samaradorligini tahlil qilish va bozor talablariga moslashish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. A.X.Islomov, M.T.Rahimov, "Turizm va mexmonxona xizmati boshqaruvi", Tashkent, 2019.

2. N.A.Nurmatov, "Marketing strategiyalari va raqamli texnologiyalar", Tashkent, 2020.

3. V.V.Petrov, "Hotel Management and Services Efficiency", Moscow, 2018.

4. J.S.Smith, "Hospitality Industry Innovations", New York, 2022.

Savdo korxonalarda korrelyatsion tahlil usullari orqali samaradorlikni oshirish imkoniyatlari.

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
“Real” iqtisodiyot kafedrasi
katta o’qituvchisi Z.B.Usmanov

Annotatsiya

Ushbu maqolada savdo korxonalarda korrelyatsion tahlil usullari orqali samaradorlikni oshirish imkoniyatlari o‘rganilgan. Savdo xizmatlari mamlakat iqtisodiyotida ahamiyatli o‘rin egallab, xalqaro bozor talablariga moslashtirish zarurati ko‘rsatilgan.

Kalit so‘zlar (O'zbek tilida): Savdo korxonalari, korrelyatsion tahlil, regression tahlil, Samarqand viloyati, samaradorlik, iste’mol tovarlari, iqtisodiy tahlil.

Аннотация

В данной статье рассматриваются возможности повышения эффективности торговых предприятий с помощью методов корреляционного анализа. Торговые услуги играют важную роль в экономике страны, и необходимо адаптировать их под международные требования.

Ключевые слова (на русском языке): Торговые предприятия, корреляционный анализ, регрессионный анализ, Самаркандская область, эффективность, потребительские товары, экономический анализ.

Abstract

This article explores the possibilities of improving the efficiency of trading enterprises through correlation analysis methods. Trade services play a significant role in the country's economy, and it is essential to adapt them to international standards.

Keywords (in English): Trading enterprises, correlation analysis, regression analysis, Samarkand region, efficiency, consumer goods, economic analysis.

Savdo xizmatlari mamlakatda taqsimot hamda qayta taqsimot mexanizmlarini amalga oshirishda hamda aholi ehtiyojlarini ta’minlashda muhim sohalardan biri bo‘lib hisoblanadi.

Mamlakatning iqtisodiy tarmoqlarini jahon bozoriga olib chiqishda ham dastlab savdo xizmatlarini xalqaro talablarga moslashtirish hamda barcha iqtisodiy ko‘rsatkichlarni xalqaro standartlarga moslashtirish eng asosiy vazifalardan biri bo‘lib hisoblanadi.

Zamonaviy iqtisodiy jarayonlarda bugungi globallashuv sharoitida faqatgina joriy hamda o‘tgan davr ko‘rsatkichlarini o‘rganish, ularni baholash hamda olingan natijalar bo‘yicha tegishli xulosalar ishlab chiqish yetarli hisoblanmaydi. Zamonaviy iqtisodiy jarayonlar hamda ushbu jarayonlarni tahlilini amalga oshiruvchi iqtisodchilarning vazifasi joriy holatni o‘rganish bilan bir qatorda kelajakni ham prognoz qilish asosiy vazifalaradan biri bo‘lib hisoblanmoqda.

Shu boisdan bugungi kunda savdo xizmatlari hajmi, savdo korxonalari faoliyati natijalari o‘rganilishi natijasida joriy holatni baholash bilan birga kelajakni prognoz qilish ham birdek zarurat hisoblanadi.

Savdo xizmatlari hajmi hamda savdo korxonalari faoliyat natijalariga bir vaqtni o‘zida funktsional bo‘gliq bo‘lgan omillar (omilning bir birlikga o‘zgarishi natijasida natijaning qiymatini aytish mumkin bo‘lgan omillar) hamda korrelyatsion bog‘liqlikdagi omillar (omilning bir birlikga o‘zgarishi natijasida natijaning aniq necha birlikga o‘zgarishini aniqlash mumkin bo‘lmagan omillar) ta’sir etadi.

Funktsional bo‘gliqlikdagi omillarni tahlil qilish savdo korxonalari faoliyati hamda ularning natijalarini tahlil qiluvchi iqtisodiy tahlilchilarga katta qiyinchilik tug‘dirmaydi ammo korrelyatsion bog‘liqlikdagi omillar tahlili bir muncha qiyinchilik tug‘diradi.

Natija hamda omillarning o‘zgarish trayektoriyalarini katta farq qilishi jarayonga quyidagicha ta’sir ko‘rsatadi:

Birinchidan, natija hamda omillarning o‘zgarish trayektoriyalarini katta farq qilishi ishda statistik xatolik darajasini keskin oshishiga olib keladi hamda natijaning samaradorligi pasayadi;

Ikkinchidan, tanlab olingan boshqa omillarning umumiy tenglamadagi aniqlik xususiyatini pasayishiga olib keladi;

Uchunchidan, ishlab chiqilgan regressiya tenglamasi natijasida ishlab chiqiladigan prognoz ko‘rsatkichlarining aniqlik darajasi pasayadi.

3-jadval

Samarqand viloyatida iste’mol tovarlari savdo hajmiga ta’sir etuvchi omillarning kichik kvadratlar usuli orqali o‘tkazilgan tahlil natijalari.[68]

Ko‘rsatkichlar	*Koeffitsent*	*Statistik xatolik*	*t-statistika*	*p-qiymat*	
Const	42694,1	38986,8	1,095	0,3350	
Savdo korxonaari soni	1,95904	0,654975	2,991	0,0403	**
Yangi tashkil etilgan korxonalar	0,291347	0,264011	1,104	0,3317	
Ko‘chib kelganlar soni	0,167766	0,290271	0,5780	0,5943	
Aholi soni	−16,2596	13,5766	−1,198	0,2972	
O‘rtacha ish haqi	0,00162597	0,00177006	0,9186	0,4103	
Tashqi savdo aylanmasi	−2,81172	3,60453	−0,7801	0,4789	
O‘rtacha savdo aylanmasi	9,17267	4,62875	1,982	0,1186	

*-past darajadagi bog‘lanish;

**-o‘rta darajadagi bog‘lanish

***-yuqori darajadagi bog‘lanish

Olingan natijalardan ko‘rish mumkinki tanlab olingan omillarning yuqoridagi rasm natijalarini to‘g’ri ekanligini hamda ishlab chiqiladigan prognoz ko‘rsatkichlariga ushbu omillarning barchasini kiritilishi statistik xatolikni oshishiga olib kelishi aniqlandi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. O‘zbekiston Respublikasi Konstitutsiyasi. – T.: “O‘zbekiston”, 2023 yil. 30 aprel.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 4 apreldagi “Aholini sifatli iste’mol tovarlari bilan ta’minlashga qaratilgan qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida PQ-110-sonli qarori.

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning “Iste’mol bozorlarida narxlar barqarorligini ta’minlashga va monopoliyaga qarshi choralarning ta’sirchanligini oshirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida” gi 2022 yil 31 maydagi PF-145 sonli farmoni.

[68] Tadqiqotlar natijasida muallif ishlanmasi.

4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning “Aholini sifatli iste’mol tovarlari bilan ta’minlashga qaratilgan qo‘shimcha chora-tadbirlari to‘g‘risidagi 2023 yil 4 apreldagi PQ-110 sonli qarori.
5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Oliy Majlisga murojaatnomasi \\ Xalq so‘zi gazetasi. 2018 yil 28-dekabr.
6. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi 29.12.2020 yil.
1. Abdukarimov B.A. Ichki savdo iqtisodiyoti. Darslik.-T.: “Iqtisodiyot va moliya”, 2010.
2. Abdukarimov B., Abdukarimov F.B. Savdo iqtisodiyoti. O‘quv qo‘llanma. –T.: “O‘zbekiston milliy ensiklopediyasi” Davlat ilmiy nashriyoti. I-qism, 2013-250-255 betlar.
3. Abdukarimov F.B. Savdoda bozor mexanizmini takomillashtirish va samaradorligini oshirish yo‘llari (Samarqand viloyati misolida). Iqtisod fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertasiya. Samarqand: SamIES, 2011
4. Yo‘ldoshev N.Q. Savdo korxonasi iqtisodiyoti. O‘quv qo‘llanma – T.: TDIU. 2005. – 5 b.

STANDARD OF LIVING AND THE PROBLEM OF POVERTY

Dildora Djuraeva, SamIES, independent researcher

Abstract: The study clarified the concepts of living standards and poverty. The results of the study are oriented to their practical use in the field of research on living standards and the problem of poverty in the regional context. The prospects for further research are conditioned by the need to actualize scientific and practical recommendations to reduce population poverty and increase living standards in local regions.

Key words: standard of living, poverty, income, cost of living, population, study of poverty

Annotatsiya: Tadqiqotda turmush darajasi va qashshoqlik tushunchalari aniqlandi. Tadqiqot natijalari mintaqaviy kontekstda turmush darajasi va qashshoqlik muammosini o'rganish sohasida ulardan amaliy foydalanishga yo'naltirilgan. Keyingi tadqiqotlar istiqbollari aholining qashshoqligini kamaytirish va mahalliy hududlarda turmush darajasini oshirish bo'yicha ilmiy va amaliy tavsiyalarni amalga oshirish zarurati bilan bog'liq.

Kalit so'zlar: turmush darajasi, qashshoqlik, daromad, turmush qiymati, aholi, qashshoqlikni o'rganish

Аннотация: В данной статье уточнены понятия уровня жизни и бедности. Результаты исследования ориентированы на их практическое использование в области исследования уровня жизни и проблемы бедности в региональном контексте. Перспективы дальнейших исследований обусловлены необходимостью актуализации научных и практических рекомендаций по снижению бедности населения и повышению уровня жизни в локальных регионах.

Ключевые слова: уровень жизни, бедность, доход, стоимость жизни, население, изучение бедности

The methodological foundations for studying the standard of living as a socio-economic category were laid by A. Smith, D. Ricardo from the standpoint of the labor theory of value. The basis of A. Smith's scientific views was human behavior as the basis of the whole society; in his main work, "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations," the author, studying the cost aspect of the problem of wealth formation, wrote that "a man is rich or poor according to the amount of labor that he can command or that he can buy.

In modern theory and practice, the second approach to studying the standard of living has become widespread due to easier access to statistical data. Thus, in the Universal Declaration of Human Rights, the standard of living is defined as “a standard adequate to maintain the health and well-being of the individual and his family, and the right to security in the event of unemployment, sickness, disability, widowhood, old age, or other lack of livelihood in circumstances beyond his control.

The central place in studies of the standard of living of the population is occupied by the problem of poverty. In foreign and domestic studies, several approaches to the study of poverty have been developed.

Today, poverty is perceived as a social problem and is one of the main concepts of modern concepts of the human dimension. Thus, in the refraction of the human dimension, the problem of poverty in the modern concept of quality of life is considered in the framework of increasing well-being through the expansion of human capabilities in self-development [1, pp. 69–70] (Gubarev, Dzyuba, Kulikova, Fayzullin, 2019, pp. 69–70).

In the concept of risk society, poverty is a factor that limits the ability of the poor population to cope with social risks and represents the “guarantee” of a low level of information literacy, as well as a lack of opportunities to access quality goods and services [2, p. 27] (Tomskikh, 2016, p. 27). It should be noted that the category of "poverty" received official recognition in Uzbekistan only recently, when the country embarked on the path of radical economic transformations, and a number of research papers began to study poverty and the factors that determine it.

On the one hand, the problem of poverty, which has been studied only by foreign scientists and specialists.

It should be noted that the category of "poverty" has received official recognition in Uzbekistan quite recently, when the country embarked on the path of radical economic transformations, and a number of research papers began to study poverty and the factors that determine it.

On the other hand, these are studies in the field of employment and the labor market, concerning unequal access to productive employment, discrimination in the labor market, etc.

Many domestic and foreign scientists are engaged in the issues of employment development and its types.

Within the concept of absolute poverty, the poverty line is the level of disposable income or consumption below which a person or household is classified as low-income (poor). Thus, the World Bank uses the median value of national poverty lines to assess the level of poverty: $3.20 per person (in low-income countries) and $5.50 per person (in high-income countries). In addition, the World Bank uses a multidimensional measure of poverty, which includes indicators of consumption or income, educational attainment, enrolment in education, availability of drinking water, sanitation and electricity, compared with three dimensions of well-being - monetary standard of living, education and basic consumer services. In the United States, the poverty line is based on the minimum monetary income.

“The Poverty the reshold”, which is necessary to provide a household with food, housing and basic necessities, and is differentiated depending on the size and age composition of the household, as well as on a territorial basis. Within the concept of relative poverty, the poverty line is the median income: in most Western European countries, the relative poverty line is 50% of the median income, in Scandinavian countries – 60%.

Taking into account the previous stage of the author’s research into the problem posed, within the framework of which it was determined that the phenomenon of poverty arises as a reaction of the territorial socio-economic system to the imperfection of the institutional conditions of its functioning [3, Korchak, 2007, p. 142, 145pp. 142, 145] and based on the conducted analysis of conceptual approaches to the study of poverty, in our further research we will proceed from the fact that poverty is a multidimensional phenomenon, determined by deprivations in the life of the population and negatively characterizing its socio-economic situation.

Thus, the standard of living is one of three domains of well-being, which includes, in addition to the standard of living, the conditions and quality of life of the population. The standard of living is a complex socio-economic category reflecting the level of provision of consumer goods and services in a volume that allows for varying their structure in order to optimally satisfy the needs of a person or household. A special place in studies of the standard of living of the population is occupied by the problem of poverty - a multidimensional phenomenon determined by deprivations in a person's life and negatively characterizing his socio-economic situation.

References

1. Губарев Р.В., Дзюба Е.И., Куликова О.М., Файзуллин Ф.С. Управление ка-чеством жизни населения в регионах России // Журнал институциональ-ных исследований. – 2019. – № 11 (2). – с. 146–170. – doi: 10.17835/ 2076–

6297.2019.11.2.146–17010.

2. Томских М.С. Качество жизни в концепции «общества риска» У. Бека // Гуманитарный вектор. – 2016. – № 2. – с. 23–29. – doi: 10.21209/2307–1826–2016–11–2-23–2912.

3.Корчак Е.А. Институциональная среда бедности населения северного регио-на России // Научные ведомости Белгородского государственного универси-тета. Серия: История. Политология. Экономика. – 2007. – № 1. – с. 142–148.

MUNDARIJA

I SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI YAXSHILASHNING NAZARIY METODOLOGIK MASALALARI		
Z.S.Artikov	Savdo xizmatlarining iqtisodiy tasniflanishi	5
D.S.Musinov	Xizmat ko‘rsatish sohasida mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini baholash	8
З.И.Усманова	Развитие сферы услуг и туристической индустрии в Узбекистане: тенденции, вызовы и перспективы	10
Z.S.Artikov	Savdo xizmatlarini rivojlantirishning iqtisodiy ahamiyati	13
M.B.Kalanova	Ovqatlanish korxonalarida marketing strategiyalarini qo’llashning o’ziga xos xususiyatlari	17
Б.О.Дусматов М.У.Мирзаахмедов	Мамлакат иқтисодиёти рақобатбардошлигининг моҳияти ва ривожланиши	20
З.И.Абдуллаева С.А.Махмудов	Факторы конкурентоспособности на предприятиях общественного питания	23
З.И.Абдуллаева С.А.Махмудов	Теория и практика цифровых трансформаций в бизнесе	26
Б.О.Дусматов Ш.Т.Журакулова	Международная торговля товарами: сущность, формы, место и значение в системе международных экономических отношений	29
M.E.Erdonov	Erkin iqtisodiy zonalar samaradorligini oshirish orqali milliy iqtisodiyotni rivojlantirish yo’llari	32
M.E.Erdonov	Xizmat ko`rsatish korxonalarini rivojlantirish va texnologik yangilash asoslari	35
U.N.Nazarov	O‘zbekiston bank tizimining global tendensiyalarga moslashuvchanligi.	37
З.И.Абдуллаева С.И.Худайбердиева	Критерий и показатели эффективности	41
O.X.Olimov	Transport xizmatlarida narx siyosati va uning raqobatbardoshlikka ta'siri	44
S.N.Hukumova	Raqamli iqtisodiyot sharoitida ijara xizmatlari samaradorligini oshirish yo‘llari	46
S.N.Hukumova	Ijara xizmatlari bozori rivojlantirishdagi muommolari va yechimlari	50
Ш.Н.Мирзаева Ш.А.Мирзатуллаев	Этика и ответственность частных предпринимателей в сфере услуг	53

Ш.Н.Мирзаева М.А.Элбрусов	Частное предпринимательство в сфере услуг	56
Ш.Н.Мирзаева М.А.Элбрусов	Бизнес школы: пользы и преимущества	59
Ш.Н.Мирзаева Х.М.Рахматов	Государственная поддержка предпринимательства в узбекистане: от теории к практике	62
Ш.Н.Мирзаева Х.М.Рахматов	Перспективы развития предпринимательства в узбекистане в условиях реформ	64
А.И.Асроров	Кичик бизнес субъектларини кредитлаш борасида АҚШ тажрибаси ва уни Ўзбекитонда қўллаш имкониятлари	67
А.И.Асроров	Кичик бизнес субъектларини кредитлаш борасида Япония тажрибаси ва уни Ўзбекитонда қўллаш имкониятлари	71
II SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHDA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI QO‘LLASHNING MUAMMO VA YECHIMLARI.		
С.Ю.Шатохина	Структурные преобразования и цифровизация сферы услуг в контексте устойчивого развития регионов узбекистана	76
Sh.A.Sultonov M.Z.Xudoyberdiyeva	The rise of remote work and its impact on business productivity	80
Z.X.Abdullayev S.J.Abdusaidov	Sug'urta korxonalarida daromadlar hisobini takomillashtirish	84
Z.A.Axmedov	Tibbiy xizmatlarni rivojlantirishda tibbiy sug‘urtaning o‘rni va xorijiy mamlakatlar tajribasini tahlili	86
З.И.Абдуллаева Ф.Ф.Азимжонова	Торговля в условиях формирования рыночной экономики	90
З.И.Абдуллаева С.А.Махмудов	Качество управления на предприятиях общественного питания	94
З.И.Абдуллаева С.А.Махмудов	Факторы, влияющие на издержки обращения	97
Б.О.Дусматов Ф.А.Куватов	Иқтисодиётни модернизациялаш шароитида хизматлар соҳасида меҳнат ресурслари самарадорлигини ошириш йўллари.	99
Ш.Н.Мирзаева А.Кутфидинов	Экологическая экономика: как переход в зеленой энергетики влияет на экономической развития	102
Ш.Н.Мирзаева Д.З.Сатторов	Налоги и налогообложение для малого и среднего бизнеса в узбекистане	104
M.S.Alikulova	Kichik biznesda ayollar tadbirkorligini rivojlantirish yo’llari	107

S.Mustafakulova	Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda zamonaviy texnologiyalarni qo‘llashning muammo va yechimlari.	111
X.A.Raximov	Sug’urta korxonalarida xarajatlar hisobini xalqaro standartlar asosida takomillashtirish	115
G.T.Shirinova	Aloqa xizmatlarini xalqaro standartlar asosida takomillashtirish	119
Д.Джураева	Осуществление структурных преобразований в сфере услуг и использование современных технологий в социально-экономическом развитии Самаркандской области	122
Ж.И.Мамаризоев	Тенденции восстановления международного туризма	125
Ш.Н.Мирзаева **Ш.А.Мирзатуллаев**	Программы субсидий и налоговые льготы для малого и среднего бизнеса	128
Н.Т.Юсупова	Сущность и основные характеристики кластеров	131
M.E.Erdonov	Xizmat ko‘rsatish korxonalarini rivojlantirish orqali kambag‘allikni qisqartirish	135
M.E.Erdonov	Real sektor korxonalari samaradorligini oshirishda xodimlarni boshqarish	138
M.E.Erdonov	Xizmat ko’rsatish korxonalarda risklarni boshqarishning kontseptual yondashuvlari	140
N.M.Burxonova	Mexmonhona xo‘jaligida xizmatlar samaradorligini oshirish yo‘llari	143
III SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARDAN HUDUDLARNI IJTIMOIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHDA FOYDALANISH.		
D.S.Musinov	Xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini tahlili	147
D.S.Musinov	Xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat resurslardan samarali foydalanish omillari	151
X .Ergashev **A .Xabibullayev** **A.Muminov**	State support for the development of the service sector	155
Н.Тошназарова	Савдо хизматлари статистик рақамларда: барқарор ривожланиш ва тенденциялар	158
З.И.Абдуллаева **С.А.Махмудов**	Модели управления качеством, используемые в сфере общественного питания	163
З.И.Абдуллаева	Социальные технологии в сфере услуг	166
U.R.Ismatov	Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalardan	169

	hududlarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishda foydalanishni matematik modellashtirish	
U.R.Ismatov	Xizmatlar sohasida zamonaviy texnologiyalardan foydalanib, hududlarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishning sodda matematik modeli	171
Т.Махмуд	Возможности использования предпринимательского потенциала в развитии сферы услуг	173
Х.Х.Эргашев Т.О.Туробов	Совершенсвование учета денежных средств в кассе	176
S.N.Hukumova	Raqamli iqtisodiyot sharoitida ijara xizmatlari samaradorligini oshirish yo‘llari	182
M.E.Erdonov	Xizmat ko’rsatish va sanoat korxonalarini rivojlantirishning xududiy siyosati.	187
M.E.Erdonov	Milliy iqtisodiyotni rivojlanishini ta'minlashda xizmatlar sohasi va sanoat tarmoqlarining samaradorligini oshirish yo'llari	190
Sh.A.Sultonov O. X.Olimov	Transport xizmatlari raqobatbardoshligi va samaradorligini oshirish yo‘llari	194
M.I.Umirzoqova	Turistik xizmatlar vujudga kelishining xususiyatlari va rivojlanish bosqichlari	197
IV SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI YAXSHILASH DASTURLARI VA RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASINI ISHLAB CHIQISH MASALALARI.		
З.И.Абдуллаева	Современные технологии для улучшения качества и доступности услуг	201
U.N.Nazarov	O‘zbekistonda bank transformatsiyasi va uning rivojlanish istiqbollari.	204
M.E.Erdonov	Ways to develop the national economy	208
М.Э.Эрдонов	Особенности маркетинговых стратегий в развитии торговых предприятий	210
F.B.Alisherjonova A.A.Yuldashev	Germaniyaning ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanishni afzalliklari	214
O.X.Olimov	Transport xizmatlarida iste'molchilar ehtiyojlarini tahlil qilish va samarali strategiyalar ishlab chiqish	218
B.D.Eshniyozov	Umumiy ovqatlanish korxonalari faoliyati samaradorligini oshirish yo‘llari (oilaviy korxonalar misolida)	221
Sh.Sh.Mirzaxadjayeva	Kredit siyosatining kichik biznes rivojiga ta’siri va moliyalash mexanizmini takomillashtirish imkoniyatlari	224

К.Пардаева	Стратегии развития транспортных услуг в Узбекистане	227
Ш.Н.Мирзаева **Х.М.Рахматов**	Государственные программы субсидирования и их влияние на малый и средний бизнес	230
V SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI QO‘LLASHDA INVESTITSION VA INNOVATSION MASALALAR.		
Цой Марина Петровна	Инновационные инвестиции в сферу услуг	234
Z.A.Axmedov	Tibbiy xizmatlar tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishda tibbiy sug‘urta bozorini rivojlantirish zaruriyati va institutsional asoslari	238
Sh.A.Sultonov **O. X.Olimov**	Transport xizmatlari bozorida innovatsion texnologiyalarni joriy etish	242
А.Х.Джумаев	Инвестиции в человеческий капитал.	244
F.B.Shakirova	Temir yo‘l transporti innovatsion faoliyatiga ta’sir etuvchi omillar	248
Б.О.Дусматов **Ф.Ф.Насруллаев**	Миллий иқтисодиётни модернизациялаш шароитида мамлакат хизмат кўрсатиш корхоналари инновацион жараёнларини ривожлантиришнинг назарий асослари	252
З.И.Абдуллаева	Цифровизация и инновации в обслуживании клиентов на современных предприятиях	256
Z.I. Usmanova **B.E.Xajikulov**	Xolistik marketing strategiyalarining turizm xizmatlari bozorida innovatsiyalar bilan integratsiyasi	259
М.Р.Батырбекова **Д.С.Кадырбекова**	Инновационные подходы к развитию экотуризма в восточно-казахстанской области	263
А.Х.Джумаев	Хизматлар соҳасида инновацион фаолиятни ривожлантиришнинг қонуниятлари, хусусиятлари ва муаммолари.	269
М.Э.Эрдонов	Влияние экономических инвестиций в бизнес инфраструктуру на экономический рост	274
B.D.Eshniyozov	Umumiy ovqatlanish korxonalari uchun raqobatbardoshlikni oshirishda innovatsion xizmatlarni kengaytirish (oilaviy korxonalar misolida)	278
M.A.Mutalova	HR texnologiyalarining xizmatlar sohasidagi tarkibiy o‘zgarishlarga ta’siri: investitsion va innovatsion yondashuvlar	281
R.J.Kurbanova **D.Khakimov**	Korxonalarning innovatsion faoliyatini baholashning xalqaro tajribasi	286

R.J.Kurbanova D.Khakimov	Korxonaning innovatsion faoliyati ko'rsatkichlarining qiyosiy tahlili	291
J.Qurbonov D.Khakimov	Innovatsion loyiha - korxonani innovatsion rivojlantirish vositasi sifatida.	296
R.J.Kurbanova M.Axmedov	Theoretical foundations of methods for assessing the innovative potential of manufacturing enterprises	303
R.J.Kurbanova M.Axmedov	Classification of factors influencing the innovation potential of industrial enterprises.	307
R.J.Kurbanova M.Axmedov	Principles of the method of structural assessment of the innovative potential of industrial enterprises	309
R.J.Kurbanova M.Alimamatova	Conditions for the formation of innovative culture in trade	312
R.J.Kurbanova M.Alimamatova	Concept base of innovation processes	314
R.J.Kurbanova M.Alimamatova	Economic diagnostics for the innovation activities of trade enterprises	318
N.M.Burxonova	Mehmonxona xizmatlarini diversifikatsiya qilish orqali raqobatbardoshlikni oshirish	320
Z.B.Usmanov	Savdo korxonalarda korrelyatsion tahlil usullari orqali samaradorlikni oshirish imkoniyatlari.	323
Dildora Djuraeva	STANDARD OF LIVING AND THE PROBLEM OF POVERTY	326

“Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning zamonaviy texnologiyalari”

xalqaro ilmiy-amaliy anjuman

MATERIALLARI TO‘PLAMI

2025-yil 25-mart

“STAP-SEL” MChJ nashriyoti,
Samarqand - 2025.

ISBN: 978-9910-702-99-0

Tasdiqnona № 033337 (27.07.2022)
Nashrga ruxsat etildi: 24.03. 2025 y.
© **“STAP-SEL” MChJ** nashriyoti
Samarqand – 2025 y.

5235

25.03. 2025 y. chop etildi
Qog‘oz bichimi A5, 60x84 1/16, Ofset qog‘ozi.
“Times New Roman” garniturasi.
Nashr bosma tabog‘i 21.00
Buyurtma № 0011B/25. Adadi 50 nusxa

Samarqand iqtisodiyot va servis institutining matbaa bo‘limida chop etildi.
LICENSE № 025316.
REESTR № X-119112.
Manzil: Samarqand shahar, Shoxrux ko’chasi 60-uy.

ISBN: 978-9910-702-99-0

