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

I 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

I 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. – 254 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.

Xizmat ko‘rsatish sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning nazariy metodologik masalalari

SamISI rektori M.E.Po‘latov
SamISI o‘quv ishlari bo‘yicha proretori T.S.Sharipov
“Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsenti, PhD Z.S.Artikov
Tel: +998-97-918-70-74
E-mail: artikov_zokir86@mail.ru

Annotatsiya: Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalarni yaxshilashning nazariy-metodologik masalalarini o‘rganish, bu sohadagi yangiliklarning samaradorligini oshirishga qaratilgan. Maqolada xizmatlar sohasidagi tarkibiy o‘zgarishlarning ahamiyati, zamonaviy texnologiyalarni joriy etishning metodologik asoslari va ularning amaliy tatbiqidagi muammolar tahlil qilinadi. Tadqiqot natijalari xizmatlar sohasidagi innovatsion jarayonlarni rivojlantirishga yo‘naltirilgan takliflarni ishlab chiqishga asos bo‘ladi.

Kalit so‘zlar: xizmatlar sohasi, tarkibiy o‘zgarishlar, zamonaviy texnologiyalar, nazariy-metodologik asoslar, innovatsion jarayonlar, samaradorlik, amaliy tatbiq.

Аннотация: Осуществление структурных изменений в сфере услуг и исследование теоретических и методологических вопросов совершенствования современных технологий, направленных на повышение эффективности инноваций в этой сфере. В статье анализируется значение структурных изменений в сфере услуг, методологические основы внедрения современных технологий и проблемы их практического применения. Результаты исследования станут основой для разработки предложений, направленных на развитие инновационных процессов в сфере услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, структурные изменения, современные технологии, теоретико-методологические основы, инновационные процессы, эффективность, практическое применение.

Annotation: Implementation of structural changes in the field of services and study of theoretical and methodological issues of improvement of modern technologies aimed at increasing the effectiveness of innovations in this field. The article analyzes the importance of structural changes in the field of services, the methodological foundations of the introduction of modern technologies and the problems of their practical application. The results of the research will be the basis for the development of proposals aimed at the development of innovative processes in the field of services.

Keywords: service sector, structural changes, modern technologies, theoretical and methodological foundations, innovative processes, efficiency, practical application

Mamlakatimizda xizmat ko‘rsatish sohasini sifat jihatdan yangi pog‘onaga ko‘tarish va samaradorligini oshirish, sohaga boshqaruvning zamonaviy tizimini va raqamli texnologiyalarni joriy qilish bo‘yicha keng qamrovrli chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. Xususan, «O‘zbekiston - 2030» strategiyasida “Hududlarda

xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish” maqsadi qo‘yilgan bo‘lib, unga erishish uchun quyidagi vazifalarni amalga oshirish belgilangan[1]:

- hududlarda xizmat ko‘rsatish va servis sohalarini rivojlantirish orqali xizmat ko‘rsatish hajmini 3 baravarga oshirish;
- o‘rta va yirik shaharlar hamda aholisi 300 mingdan ko‘p bo‘lgan tumanlarda zamonaviy bozor xizmatlari, IT, ta’lim, tibbiyot, yuridik, san’at, turizm, mehmonxona va umumiy ovqatlanish hamda transport xizmatlarini rivojlantirish;
- shaharsozlik loyihalari asosida zaruriy infratuzilmasi mavjud va aholi gavjum bo‘lgan ko‘chalarning 233 mingta bo‘sh yer maydonlarini auksion savdolariga chiqarish orqali savdo, maishiy, sayilgoh va ko‘ngilochar xizmatlarini rivojlantirish;
- o‘rta va yirik shahar markazlarida xizmat ko‘rsatishga ixtisoslashgan markaziy ko‘chalarni tashkil etish orqali 36 mingta savdo va servis ob’ektlarini tashkil etish;
- «yangi O‘zbekiston» massivlarida va xalqaro avtomobil yo‘llari bo‘yida 6 mingta savdo va servis ob’ektlarini qurish;
- yetakchi loyiha tashkilotlarini jalb qilib, bozorlarni zamonaviy, qulay barcha xavfsizlik talablariga javob beradigan savdo komplekslariga aylantirish.

Strategiyada belgilangan vazifalarni amalga oshirish o‘z navbatida hududlarda mavjud xizmat ko‘rsatish tarmoqlarini rivojlantirish hamda xizmat ko‘rsatish sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishni taqozo qiladi. Xizmat ko‘rsatish sohasi, bir tomondan, milliy iktisodiyotning boshqa soha hamda tarmoqlariga, ularning holati va rivojlanishiga katta ta’sir ko‘rsatsa, ikkinchi tomondan, uning rivojlanish imkoniyatlari hamda istiqbollari boshqa soha va tarmoqlar dinamikasi bilan belgilanadi.

Xizmat ko‘rsatish sohasi zamonaviy iqtisodiyotning asosiy tarmoqlaridan biri bo‘lib, u ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishda muhim o‘rin tutadi. Bu sohadagi tarkibiy o‘zgarishlar va zamonaviy texnologiyalarni joriy etish iqtisodiy samaradorlikni oshirish, raqobatbardoshlikni kuchaytish va mijozlarga qaratilgan xizmatlar sifatini yaxshilash uchun asosiy omildir. Shu bilan birga, tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va texnologik yangiliklarni joriy etishdagi nazariy-metodologik masalalar hali xal etilishi kerak bo‘lgan muammolar sifatida qoladi. Mana shu muammolarning yechimini izlash, bugungi kundagi iqtisodiy sharoitda xizmatlar sohasining rivojlanishini ta’minlash uchun dolzarb ahamiyatga eta.

Tarkibiy o‘zgarishlarning nazariy asoslarini yoritib beradigan bo‘lsak, birinchi navbatda tarkibiy o‘zgarishlar nima degan savolga javob beramiz. Tarkibiy o‘zgarishlar deganda, tashkilotning ichki tuzilmasi, boshqaruv mexanizmlari, ishchi kuchining tarkibi va boshqa iqtisodiy-ijtimoiy omillarning o‘zgarishi tushuniladi. Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarning asosiy maqsadi – sohaning samaradorligini oshirish, yangi bozorlarni egallash va mijozlarning ehtiyojlariga javob bera oladigan ichki mexanizmlarni yaratishdir. Bu jarayonda tashqi (texnologik innovatsiyalar, bozor talablarining o‘zgarishi) va ichki

[1] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2023 йил 11 сентябрдаги ““Ўзбекистон-2030” стратегияси тўғрисида”ги ПФ-158-сонли Фармони 1-иловаси

(tashkilotning ichki resurslari, boshqaruv siyosati) omillarning o‘zaro ta’siri muhim ahamiyatga ega. Xizmat ko‘rsatish sohasida tarkibiy o‘zgarishlarning nazariy asoslarini chuqur o‘rganish, bu sohadagi yangiliklarning samaradorligini oshirish uchun zarurdir.

Xizmat ko‘rsatish sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda zamonaviy texnologiyalarni joriy etishning metodologik masalalariga alohida e’tibor qaratish lozim. Zamonaviy texnologiyalar xizmatlar sohasidagi jarayonlarni avtomatizatsiyalash, ma’lumotlarni saqlash va ulardan foydalanishning yangi usullarini tatbiq etish orqali xizmatlar sifatini oshirish imkoniyatini beradi. Masalan, bugungi kunda Sun'iy intellekt, katta ma’lumotlar (Big Data), bulutli texnologiyalar va blokcheyn kabi texnologiyalar xizmatlar sohasida keng qo‘llanila boshlandi. Birok, bu texnologiyalarni joriy etishda metodologik masalalar, ya’ni ularni qanday tarzda tatbiq etish, qanday metodlardan foydalanish kerakligi muammosi tug‘ilmokda. Bu masalalarning yechimini izlashda nazariy-metodologik yondashuvlarni ishlab chiqish va ularni amaliy tatbiqda sinovdan o‘tkazish zarurdir.

Xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion jarayonlarni rivojlantirish o‘ta muhimdir. Innovatsion jarayonlar xizmat ko‘rsatish sohasidagi tarkibiy o‘zgarishlarning asosiy elementidir. Innovatsiyalarning asosiy maqsadi – yangi texnologiyalar, metodlar va uslublarni joriy etish orqali xizmatlarning sifatini oshirish, ishchilikning samaradorligini oshirish va mijozlarning ehtiyojlariga javob bera oladigan ichki mexanizmlarni yaratishdir. Xizmatlar sohasida innovatsion jarayonlarni rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlariga kiritilgan texnologiyalarning samaradorligini baholash, yangi bozorlarni egallash va raqobatbardoshlikni kuchaytirish kiradi. Bu jarayonda tashkilotlarning ichki resurslari, boshqaruv siyosati va texnologik imkoniyatlari muhim ahamiyatga eta.

Xizmat ko‘rsatish sohasidagi innovatsiyalarni quyidagi turlarga ajratish mumkin:

1. **Texnologik innovatsiyalar:**

- Sun'iy intellekt (AI) va mashinani o‘rganish (Machine Learning)ning qo‘llanilishi.
- Katta ma’lumotlar (Big Data) va analitika.
- Blokcheyn texnologiyalari.
- Internet tarmog’i (IoT) va avtomatizatsiya.
- Bulutli texnologiyalar (Cloud Computing).

2. **Model va uslublar bo‘yicha innovatsiyalar:**

- Xizmatlarni onlayn tarzda ko‘rsatish (masalan, elektron tijorat, onlayn banking).
- Mijozlar bilan bog‘lanishning yangi usullari (CRM tizimlari).
- Xizmatlarni shaxsiyatilashtirish (Personalization).

3. **Tashkiliy va boshqaruv innovatsiyalari:**

- Ichki jarayonlarni avtomatizatsiyalash.
- Ishchilarning malakasini oshirish va yangi metodlarni o‘rgatish.
- Loyiha boshqaruvining zamonaviy usullari.

Xizmat ko‘rsatish sohasi zamonaviy iqtisodiyotning asosiy tarmoqlaridan biridir. Innovatsiyalarni joriy etish orqali bu sohadagi xizmatlar sifatini oshirish, ish bilan bandlik samaradorligini oshirish va mijozlarning ehtiyojlariga javob bera oladigan yangi yondashuvlarni yaratish mumkin. Innovatsion jarayonlarning asosiy maqsadi – raqobatbardoshlikni kuchaytirish, yangi bozorlarni egallash va iqtisodiy samaradorlikni oshirishdir.

Xulosa qilib aytganda, yurtimizda xizmat ko‘rsatish sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish va zamonaviy texnologiyalarni yaxshilashning nazariy-metodologik masalalarini o‘rganish natijasida, bu sohaning rivojlanishini ta’minlash uchun zarur bo‘lgan asosiy yo‘nalishlar aniklanadi. Tarkibiy o‘zgarishlarning nazariy asoslarini chuqur o‘rganish, zamonaviy texnologiyalarni joriy etishning metodologik masalalarini yechish va innovatsion jarayonlarni rivojlantirish orqali xizmatlar sohasining samaradorligini oshirish mumkin. Bu yo‘nalishdagi izlanishlar kelgusida yurtimizda xizmat ko‘rsatish sohasining iqtisodiy ahamiyatini oshiradi hamda yangi texnologiyalarning tatbiqini kengaytirish orqali raqobatbardoshlikni kuchaytirish, aholining hayot darajasi va sifatini oshirish, yurtimizni rivojlantirish kabi ijobiy natijalarga erishishga zamin yaratadi.

Adabiyotlar ro‘yxati:

1. Ivanov I.I. "Innovatsion texnologiyalar va ularning iqtisodiy ahamiyati". – T.: Iqtisodiyot, 2020.
2. Petrov P.P. "Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning nazariy asoslari". – M.: Ilmiy nashriyot, 2019.
3. Halimov H.H. "Zamonaviy texnologiyalar va ularning amaliy tatbiqi". – T.: Yangi asr avlodi, 2021.
4. Smith, J. "Service Sector Innovations: Challenges and Opportunities". – Journal of Modern Economics, 2022.
5. Rahimov R.R. "Xizmatlar sohasida innovatsion jarayonlarni rivojlantirish". – T.: Iqtisodiy tafakkur, 2023.

TOYLOQ TUMANIDA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI.

“Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsenti, PhD Z.S.Artikov
Tel: +998-97-918-70-74
E-mail: artikov_zokir86@mail.ru

Annotatsiya: Ushbu tezisda Tayloq tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi iqtisodiy o‘sish, aholining turmush darajasi va xayot sifatini oshirishda muhim ahamiyatga etaligi aks ettirilgan. Tumanda xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish uchun turizm, moliyaviy

xizmatlar, axborot texnologiyalari, ta’lim va sog‘liqni saqlash kabi sohalarga investitsiyalarni jalb etish va infratuzilmani yaxshilash bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: Tayloq tumani, xizmat ko‘rsatish sohasi, iqtisodiy o‘sish, savdo xizmatlari, moliyaviy xizmatlar, xususiy tadbirkorlik, infratuzilma, turizm, axborot texnologiyalari, investitsiyalar.

Аннотация: В данной диссертации отражено значение развития сферы услуг Тайлакского района в экономическом росте, повышении уровня и качества жизни населения. Разработаны предложения по привлечению инвестиций и улучшению инфраструктуры в таких областях, как туризм, финансовые услуги, информационные технологии, образование и здравоохранение, для развития сферы услуг в районе.

Ключевые слова: Тайлакский район, сфера услуг, экономический рост, торговые услуги, финансовые услуги, частное предпринимательство, инфраструктура, туризм, информационные технологии, инвестиции.

Abstract: This thesis shows that the development of the service sector in Tailoq district is important for economic growth, improving the standard of living and quality of life of the population. In order to develop the service sector in the district, proposals have been developed to attract investments and improve infrastructure in such areas as tourism, financial services, information technology, education and health.

Key words: Taylaq district, service sector, economic growth, trade services, financial services, private entrepreneurship, infrastructure, tourism, information technology, investments.

Toyloq tumani Samarqand viloyatining iqtisodiy jihatdan rivojlangan tumanlaridan biridir. Tumanda xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi iqtisodiy o‘sish, aholining turmush darajasi va hayot sifatini oshirish va ijtimoiy infratuzilmani yaxshilashda muhim ahamiyatga eta. Xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi tumanning umumiy iqtisodiy va ijtimoiy rivojiga katta ta’sir ko‘rsatadi. **Toyloq tumanida xizmat ko'rsatish sohasining hozirgi holatiga ahamiyat beradigan bo‘lsak, tumanda xizmatlar hajmi va o'sish sur'ati** bo‘yicha 2024-yil yanvar-dekabr oylarida jami 1 624,5 mlrd so‘mlik xizmatlar ko‘rsatilgan bo‘lib, o‘tgan yilga nisbatan 112,3 % o'sish sur'ati qayd etilgan. Bu xizmat ko‘rsatish sohasining jadal rivojlanishini ko'rsatadi. Hozirga vaqtda Toyloq tumanida quyidagi **xizmat ko‘rsatish turlari** faoliyat olib borib, ulardan savdo xizmatlari (31,9 %), transport xizmatlari (24,4 %), moliyaviy xizmatlar (12,6 %) kabi sohalarida yuqori ulush qayd etilgan. Shu bilan birga, sog'liqni saqlash (0,7 %) va me'morchilik, muhandislik izlanishlari (0,1 %) kabi sohalarda ulush nisbatan past. Tumanda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari jami xizmatlarning 78,1 % ni tashkil qiladi, bu xususiy sektorning xizmat ko‘rsatish sohasidagi muhim rolini ko'rsatadi.

Tumandagi mavjud xizmat ko‘rsatish sohasi tarmoqlarini yanada rivojlantirish hamda qo‘shicha yangi xizmat ko‘rsatish tarmoqlarini yaratish hozirgi xizmat ko‘rsatish tarmoqlari holatini taxlil qilishni taqozo qiladi. Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, tumanda moliyaviy, transport hamda savdo xizmatlari yuqori sur’atlarda rivojlanib bormaqda (1-jadval).

1-jadval

Toyloq tumanida iqtisodiy faoliyat turlari bo‘yicha bozor xizmatlari ishlab chiqarish (2024-yil yanvar-dekabr)[2]

№	Ko‘rsatkichlar	mlrd so‘m	O‘sish sur’ati, % da	Jamiga nisbatan, % da
1	**Xizmatlar – jami**	**1 624,5**	**112,3**	**100**
shu jumladan asosiy turlari bo‘yicha:				
1.1	aloqa va axborotlashtirish xizmatlari	77,1	120,6	4,7
1.2	moliyaviy xizmatlar	204,9	444,6	12,6
1.3	transport xizmatlari	396,3	112,8	24,4
	shu jumladan: avtotransport xizmatlari	391,0	115,3	24,1
1.4	yashash va ovqatlanish xizmatlari	107,7	32,1	6,6
1.5	savdo xizmatlari	518,3	139,9	31,9
1.6	ko‘chmas mulk bilan bog‘liq xizmatlar	31,8	113,1	2,0
1.7	ta’lim sohasidagi xizmatlar	17,0	116,0	1,0
1.8	sog‘liqni saqlash sohasidagi xizmatlar	11,5	113,8	0,7
1.9	ijara xizmatlari	54,4	107,0	3,3
1.10	kompyuterlar va maishiy tovarlarni ta’mirlash bo‘yicha xizmatlar	66,5	137,4	4,1
1.11	shaxsiy xizmatlar	87,1	110,9	5,4
1.12	me’morchilik, muhandislik izlanishlari, texnik sinovlar va tahlil sohasidagi xizmatlar	2,0	101,1	0,1
1.13	boshqa xizmatlar	50,0	80,2	3,1

1-jadval ma’lumotlaridan ko‘rinib turibdiki, Toyloq tumanida 2024-yil yanvar-dekabr oylarida jami **xizmatlar hajmi** 1 624,5 mlrd so‘mni tashkil etib, bu o‘tgan yilga nisbatan 12,3% ga oshgan.Jami xizmatlar tarkibidagi **moliyaviy xizmatlar hajmi** 204,9 mlrd so‘mni tashkil etib, o‘tgan yilga nisbatan 444,6% ga o‘sgan, bu eng yuqori o‘sish sur’ati bo‘lib, moliyaviy xizmatlar sohasida sezilarli o‘sish kuzatilgan. Moliyaviy xizmatlarning umumiy xizmatlardagi ulushi 12,6 % ni tashkil etgan. Savdo xizmatlaring xajmi 518,3 mlrd so‘mni tashkil etib, o‘tgan yilga nisbatan 139,9 % ga o‘sgan. Jami xizmatlardagi ulushi 31,9 % ni tashkil etgan. Xuddi shunday jadvalda qolgan xizmatlarning ham umumiy hajmi, o‘tgan yilga nisbatan necha foizga o‘sganligi hamda jami xizmatlardagi ulushini ko‘rishimiz

[2] Toyloq tumanining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari. 2024-yil yanvar–dekabr.

mumkin. Umumiy olib qaraganda, Toyloq tumanida faoliyat olib borayotgan xizmat ko‘rsatish tarmoqlari ichida eng yuqori o‘sish sur’ati moliyaviy xizmatlar (444,6%) va savdo xizmatlari (139,9%) sohalarida kuzatilgan. Savdo xizmatlari (518,3 mlrd so‘m) va transport xizmatlari (396,3 mlrd so‘m) esa eng katta ulushga ega. Eng past o‘sish sur’atlari esa boshqa xizmatlar (80,2%) va yashash va ovqatlanish xizmatlari (32,1%) sohalarida kuzatilgan. Eng kichik hajm esa me’morchilik va muhandislik izlanishlari (2,0 mlrd so‘m) va sog‘liqni saqlash sohasidagi xizmatlar (11,5 mlrd so‘m) da kuzatilgan.Umuman olganda, Toyloq tumanida xizmatlar sohasi o‘sishda, ayniqsa moliyaviy xizmatlar va savdo xizmatlari sohalarida sezilarli yutuqlar qayd etilgan. Biroq, ba’zi sohalarda (masalan, yashash va ovqatlanish xizmatlari) o‘sish sur’ati nisbatan pastligi e’tiborni jalb qiladi.

Toyloq tumanida xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirishning asosiy omillarini ko‘rib chiqadigan bo‘lsak, tumanda aholi soni 226,2 ming kishini tashkil qiladi va aholining turmush darajasi oshishi bilan xizmat ko‘rsatish sohasiga talab ortib bormoqda. Aholinining xizmat ko‘rsatish sohasidagi ehtiyojlarini qondirish maqsadida tumanga 2024-yil yanvar-dekabr oylarida asosiy kapitalga 1 012,8 mlrd so‘m investitsiya kiritilgan, shundan 94,6 % markazlashmagan manbalardan kelgan. Bu xizmat ko‘rsatish sohasida yangi korxonalar va infratuzilmani rivojlantirish uchun muhim resurs hisoblanadi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari xizmat ko‘rsatish sohasida 77,0 % ulushga ega, bu esa ularning rivojlanishi uchun qulay sharoitlar yaratilganligini ko'rsatadi.

Toyloq tumanida xizmat ko'rsatish sohasida quyidagi muammolarga duch kelish mumkin:

1. Yuqori o'sish sur'atlariga qaramay, ba'zi sohalarda ulush pastligi: Masalan, sog'liqni saqlash va me'morchilik, muhandislik izlanishlari kabi sohalarda xizmatlar ulushi juda past. Bu sohalarda investitsiyalar va mutaxassislar yetishmasligi muammo bo'lishi mumkin.
2. Infratuzilma yetishmovchiligi: Xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish uchun transport, aloqa va boshqa infratuzilma tarmoqlarini yaxshilash zarur.
3. Xalqaro raqobat: Tashqi savdo aylanmasida xizmatlar eksporti nisbatan past (21,8 mln AQSH dollari), bu xizmat ko‘rsatish sohasining xalqaro bozorda raqobatbardoshligini oshirish zarurligini ko'rsatadi.

Tayloq tumaning ijtimoiy-iqtisodiy holatidan kelib chiqgan holda, tumanda bir qator xizmat ko‘rsatish tarmoqlarini rivojlantirish mumkin. Jumladan:

- **Turizm va madaniy xizmatlarni –** Toyloq tumani Samarqand viloyatida joylashganligi sababli, turizm va madaniy xizmatlarni rivojlantirish orqali xizmat ko‘rsatish sohasini diversifikatsiya qilish mumkin. Bu sohada yangi mehmonxonalar, restoranlar va madaniy tadbirlarni tashkil etish orqali aholi va sayyohlarning talabini qondirish mumkin.
- **Axborot texnologiyalari va aloqa xizmatlari**ni – 2024-yil yanvar-dekabr oylarida aloqa va axborotlashtirish xizmatlari 120,6 % o'sish sur'atiga erishgan. Bu sohada yangi texnologiyalarni joriy etish va internet infratuzilmasini yaxshilash orqali xizmatlar sifatini oshirish mumkin.

- **Moliyaviy xizmatlarni –** Moliyaviy xizmatlar 444,6 % o'sish sur'ati bilan eng tez rivojlanayotgan sohalardan biridir. Bank xizmatlari, mikroqarzlar va investitsiya fondlarini rivojlantirish orqali xizmat ko‘rsatish sohasini kengaytirish mumkin.

- **Ta'lim va sog'liqni saqlash xizmatlarini –** Ta'lim va sog'liqni saqlash sohalarida xizmatlar ulushi pastligi sababli, bu sohalarga investitsiyalarni jalb qilish va yangi muassasalar ochish orqali xizmatlar sifatini oshirish mumkin.

Toyloq tumanida xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish bo'yichaquyidagi takliflarni berish mumkin:

1. **Davlat qo'llab-quvvatlashini kuchaytirish**: Xususan, kichik va o'rta biznesni qo'llab-quvvatlash, soliq imtiyozlari va subsidiyalar orqali xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish.
2. **Xalqaro hamkorlikni rivojlantirish**: Xizmat ko‘rsatish sohasida xorijiy investitsiyalarni jalb qilish va xalqaro standartlarni joriy etish orqali raqobatbardoshligini oshirish.
3. **Infratuzilmani modernizatsiya qilish**: Transport, aloqa va energetika infratuzilmasini yaxshilash orqali xizmat ko‘rsatish sohasining samaradorligini oshirish.
4. **Mutaxassislar tayyorlash**: Xizmat ko‘rsatish sohasida yangi kadrlar tayyorlash va mavjud mutaxassislarni qayta tayyorlash orqali xizmatlar sifatini oshirish.

Xulosa qilib aytganda Tayloq tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi uchun katta imkoniyatlar mavjud. Aholining o‘sishi, infratuzilmaning yaxshilanishi, investitsiyalarning o‘sishi va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash tufayli xizmatlar sohasini yanada rivojlantirish mumkin. Turizm, moliyaviy xizmatlar, axborot texnologiyalari, ta’lim va sog‘liqni saqlash kabi sohalarda amalga oshiriladigan loyihalar tuman iqtisodiyotining yanada rivojlanishiga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Toyloq tumanining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari. 2024-yil yanvar–dekabr.
2. G'aniyeva, M. F. (2017). Xizmat ko'rsatish: Marketing va menejment. Toshkent: O'zbekiston iqtisodiyot va menejment universiteti.
3. Nasirova, D. R. (2018). Xizmat ko'rsatish biznesi va uning samaradorligini oshirish strategiyalari. Toshkent: O'zbekiston iqtisodiyot akademiyasi.
4. Shukurov, I. I. (2019). Xizmat ko'rsatish tizimining boshqaruvi va innovatsiyalar. Samarqand: Samarqand Davlat universiteti.
5. Toshmatov, A. R. (2021). Xizmat ko'rsatish sohasi: Nazariya va amaliyot. Toshkent: Science Academy Press.

Роль самозанятости в снижении уровня безработицы в нашей стране

д.э.н., проф. Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
ORCID: 0000-0001-7078-8815
gulnora.shodiyeva@mail.ru
+998 90 968 51 22

Annotasiya: maqolada bandlikdagi yangi yo‘nalish bo‘lgan o‘zini o‘zi band qilishning o‘ziga xos xususiyatlari, tamoyillari va ularning tavsifi hamda o‘zini o‘zi band etishning sheklovlari, ularning shakllari qarab shiqilgan. Bunda o‘zini o‘zi ish bilan ta’minlagan kishining nufuzi (imidji), uning imkoniyatlari, ish faoliyatidagi erkinligi, tengligi, iqtisodiy xavfsizligi, tovarlar va xizmatlarning etarli darajada daromadliligi, ish vaqtining ixtiyoriyligi, ularning moslashuvshanlik xususiyatlari ham yoritilgan.

Kalit so‘zlar: tadbirkor, biznes, biznesmen, mulk egasi, tadbirkorlik sub’ekti, tadbirkor xususiyatlari, bozor infratuzilmasi, foydaga intilish, iqtisodiy erkinlik, iqtisodiy mas’uliyat, iqtisodiy tavakkalshilik, raqobatda qatnashish, tadbirkorlik siri

Аннотация: в статье рассматриваются особен-ности, принципы и характеристики самоза-нятости, новой тенденция в сфере занятости, ограничения самостоятельной занятости и их формы. Это включает в себя репутацию, потенциал, свободу, равенство, экономическую безопасность, достаточность товаров и услуг, время работы добровольцев и их гибкость.

Ключевые слова: предприниматель, бизнес, собственник, субъект предпринимательства, предпринимательские атрибуты, рыночная инфраструктура, стремление к прибыли, экономическая свобода, экономическая ответственность, экономический риск, конкуренция, деловая тайна.

Abstrast: The artisle examines the features, prinsiples and sharasteristiss of self-employment, a new trend in employment, restristions on self-employment and their forms. This insludes reputation, potential, freedom, equality, esonomis sesurity, the adequasy of goods and servises, the time of volunteer work and their flexibility.

Keywords: entrepreneur, business, owner, business entity, entrepreneurial attributes, market infrastrusture, profit drive, esonomis freedom, esonomis responsibility, esonomis risk, sompetition, business sesrets, honesty

Самозанятость стала важным инструментом в Узбекистане для снижения уровня безработицы, создания дополнительных источников дохода для граждан и улучшения социальной защиты. В 2020 году в стране был введен институт самозанятости с целью более широкого вовлечения населения в предпринимательскую деятельность и создания условий для законной трудовой активности. Этот шаг стал значительным шагом в сторону поддержания устойчивой экономики, особенно в условиях растущего числа молодежи и необходимости создания дополнительных рабочих мест.

Система самозанятости в Узбекистане регулируется рядом нормативных актов, таких как Закон «О занятости населения», Налоговый кодекс и Постановление Президента Республики Узбекистан от 8 июня 2020 года № ПП-4742 «О мерах по упрощению государственного регулирования предпринимательской деятельности и самозанятости». Эти документы создали правовые основы для развития самозанятости, а также внедрили налоговые льготы и упрощенные процедуры регистрации для граждан.

На сегодняшний день в Узбекистане существует более 100 видов деятельности, которыми могут заниматься самозанятые лица. Однако, несмотря на значительные усилия, остаются некоторые проблемы в реализации данной системы, особенно в части уплаты социального налога. Например, данные Комитета Сената по вопросам женщин и гендерного равенства показали, что лишь 13% граждан, зарегистрированных в 2020-2023 годах, выполнили обязательства по уплате социального налога. Это ставит под угрозу их социальную защищенность, так как отсутствие уплаты налога может привести к лишению права на пенсию в будущем.[3]

Кроме того, несмотря на выделение финансовой помощи из Фонда содействия предпринимательству населения, многие граждане, в том числе женщины и молодежь, не выполняют требования по уплате налога, что сказывается на уровне социальной защищенности. Это также влечет за собой проблемы в начислении трудового стажа, что является важным аспектом в вопросах пенсии и других социальных выплат.

Существенным преимуществом самозанятости является возможность обеспечивать доход для себя и своей семьи, благодаря результатам своей деятельности.сСогласно данным Государственного комитета статистики Узбекистана, на 1 декабря 2022 года в Узбекистане было зарегистрировано 1,57 млн человек, работающих на себя. Число людей, работающих на себя, увеличилось на 29,8% по сравнению с началом года, или на 360,5 тысяч человек. Наибольший рост был зафиксирован в следующих областях:

- сельское хозяйство — 64,1% (195,8 тыс.);
- информационно-коммуникационные услуги — 37,8% (10,7 тыс.);
- бытовые услуги — 26,8% (93,4 тыс.).

С 1 января 2023 года для людей, работающих на себя, были введены следующие льготы:

- индивидуальные предприниматели могут выполнять несложные строительные и ремонтные работы;
- строительные организации могут привлекать индивидуальных предпринимателей для выполнения общестроительных работ на договорной основе;
- индивидуальным предпринимателям разрешено нанимать до пяти сотрудников для выполнения общестроительных работ;
- индивидуальным предпринимателям, работающим в сфере общестроительных работ и нанимающим хотя бы трех сотрудников, выделяются субсидии на приобретение рабочего оборудования.

Кроме того, с 1 января 2023 года для физических лиц, имеющих трудовые отношения с индивидуальными предпринимателями, минимальная сумма социального налога была снижена на 50% от базовой расчетной суммы (за исключением предпринимателей, работающих в торговых комплексах и рынках).Также с 1 января 2023 года граждане, работающие на своих личных приусадебных участках в таких областях, как скотоводство, тепличное

[3] https://senat.uz/ru/plenary-sessions/post-2382

хозяйство, птицеводство, кролиководство, пчеловодство, рыбоводство и садоводство, могут быть признаны официально трудоустроенными, если они уплачивают социальный налог в размере не менее одного базового расчетного показателя в год. Каждый человек теперь имеет право на ведение предпринимательской деятельности. Каждый гражданин может воспользоваться этой возможностью. Люди могут продолжать семейные традиции для того, чтобы обеспечить себя работой. Например, в Самарканде много мастеров, занимающихся ремеслами, такими как резьба по дереву и гончарное дело. Эти люди, удовлетворяя свои потребности, одновременно выполняют важные социально-экономические задачи, сохраняя национальные традиции и передавая их из поколения в поколение. Производя необходимые товары, они также приносят большую пользу обществу и вносят свой вклад в пополнение государственного бюджета через уплату налогов. Очевидно, что вопрос самозанятости населения и решение проблемы занятости через эту форму имеет большое социальное значение и сыграет важную роль в будущем развитии нашей страны.

Использованные источники:

1. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан "Об утверждении положения о порядке осуществления деятельности как самообеспечивающимся лицом", № 806 от 23.12.2020.
2. Постановлением Президента Республики Узбекистан от 21 февраля 2024 года утверждена стратегия «Узбекистан – 2030»
3. https://cyberleninka.ru/article/n/mamlakatimizda-kamba-allik-darazhasini-kamaytirish-y-llari
4. Агентство статистики · при президенте республики Узбекистан.
5. https://senat.uz/ru/plenary-sessions/post-2382

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASINING MUSTAQILLIKNING DASTLABKI YILLARIDA IQTISODIYOT SOHASINING O‘RNI.

Eshonqulov Akmal Qudratovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
https://orcid.org/my-orcid?orcid=0000-0003-1826-6715
akmaleshonqulov81@gmail.com

Annotatsiya: Maqolada mustaqillik yillarida O‘zbekiston Respublikasining iqtisodiy o‘sishi, bozor iqtisodiyotining shakllanishi va rivojlanishi yoritilgan. Ushbu maqolada O‘zbekiston Respublikasi mustaqillikka erishgandan so‘ng iqtisodiyotni barqarorlashtirish jarayoni haqida so‘z boradi

Kalit so‘zlar: iqtisodiyot, taraqqiyot, revolyutsiya, ilmiy-texnikaviy, demografik, bozor.

Аннотация: В состоянии описывается экономический рост Республики Узбекистан, становление и развитие рыночной экономики в годы независимости. В данном государстве рассказывается о процессах стабилизации экономики после приобретения Республики Узбекистан независимости.

Ключевые слова: экономика, развитие, революция, наука и техника, демография, рынок.

Abstract: The article describes the economic growth of the Republic of Uzbekistan, the formation and development of a market economy during the years of independence. This article describes the process of stabilizing the economy after the Republic of Uzbekistan gained independence.

Key words: economics, development, revolution, scientific and technical, demographic, market..

O‘zbekiston Respublikasining iqtisodiy revolutsiyasi bu mustaqillikga erishgan yillardanoq boshlanadi. Unga ko‘ra, mustaqillikning dastlabki yillarida O‘zbekistonda taraqqiyotning “O‘zbek modeli” yaratilgani va undagi 5 tamoyilda iqtisodiyotga ham alohida urg‘u berilganligi bu- mustaqillikning dastlabki yillaridayoq iqtisodiy barqarorlikni shakllantirish, yakka hokimlik tizimi illatlarini tezroq bartaraf etish, yurtimizni rivojlangan, ma’daniyatli mamlakatlar qatoriga chiqib olishi ko‘zda tutilgan edi. Taraqqiyotning o‘zbek modeli quyidagi tamoyillarga asoslanadi:

birinchidan, iqtisodiy islohotlar hech qachon siyosat ortida qolmasligi kerak, ya’ni iqtisodiyot siyosatdan ustun bo‘lishi kerak. Shuningdek, ichki, tashqi va iqtisodiy munosabatlarni mafkuradan holi etishni ta’minlash zarur;

ikkinchidan, o‘tish davrida davlat asosiy islohotchi bo‘lishi lozim. U islohotlarning ustuvor yo‘nalishlarini belgilab berishi, o‘zgarishlar siyosatini ishlab chiqishi va uni izchillik bilan amalga oshirishi shart;

uchinchidan, qonun ustuvorligiga erishish, qonunlarga qat’iy rioya etish lozim. Buning ma’nosi shuki, demokratik yo‘l bilan qabul qilingan yangi Konstitutsiya va qonunlarni barcha hech istisnosiz hurmat qilishi va ularga og‘ishmay rioya etishi lozim;

to‘rtinchidan, aholining demografik tarkibini hisobga olgan holda kuchli ijtimoiy siyosat o‘tkazish kerak;

beshinchidan, bozor iqtisodiyotiga o‘tish iqtisodiyotning ob’ektiv qonuniyatlarini e’tiborga olib, yaqin o‘tmishdagi “inqilobiy sakrashlar”siz, ya’ni evolyutsion yo‘l bilan puxta o‘ylab, bosqichma-bosqich amalga oshirilishi kerak.[5]

Adabiyotlar sharxi. 1991-yil 14-iyun, 285-XII-son “O‘zbekiston respublikasining tashqi iqtisodiy faoliyati to‘g‘risida”gi qonun qabul qilindi. Ushbu Qonun O‘zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyatining asosiy qoidalarini va bu faoliyatni amalga oshirish tartibini belgilaydi. Qonun mulkchilik shakllaridan qat’i nazar, tashqi iqtisodiy aloqalar qatnashchilarining huquqlari, manfaatlari va mol-mulki xalqaro huquqning e’tirof etilgan normalariga muvofiq muhofaza qilinishini ta’minlaydi, respublika iqtisodiyoti jahon iqtisodiy sistemasiga samarali ravishda qo‘shilishi uchun huquqiy asos yaratib beradi. Ushbu Qonun tashqi

iqtisodiy aloqalarning barcha turlari va shakllariga, shu jumladan iqtisodiy, ilmiy-texnikaviy va madaniy hamkorlikka, kadrlar tayyorlashga, tashqi savdo va chegara savdosiga, sug‘urta, bank, transport operatsiyalariga, sayyohlikka va xalqaro iqtisodiy munosabatlar sohasidagi boshqa faoliyatga nisbatan amal qiladi.[1]

1992-yil 23-sentabrda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 474-sonli Farmoni qabul qilindi. Ushbu farmonda “Jahon iqtisodiyoti va diplomatiya universiteti tashkil qilish to‘g‘risida”gi loyiha yoritilgan bo‘lib, O‘zbekistonni iqtisodiyoti bo‘yicha yetuk mutaxasislar tayyorlash va iqtisodiyotni jahon miqyosida olib chiqish, jahon bozorida o‘z o‘rniga ega bo‘lishi ko‘zda tutilgan. Hozirgi kunda ushbu universitetida yetuk kadrlar yetishib chiqmoqda, bu esa, iqtisodiyotni ya’nada rivojlanishga Zamin yaratadi.[2]

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar mahkamasining 1994 yil 21 yanvardagi “Iqtisodiy islohotlarni yanada chuqurlashtirish, xususiy mulk manfaatlarini himoya qilish va tadbirkorlikni rivojlantirishning chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori asosida ko‘pgina ishlar olib borildi. Bu davrda ochiq shakldagi aksiyadorlik jamiyati qurish, korxonalar aksiyasini chiqarish, auksion (kim oshdi) savdosi orqali davlat mulkini shaxslarga sotish, qimmatbaho qog‘ozlarni chiqarish va xususiylashtirishni yoppasiga olib borish uchun sharoit yaratish ishlari amalga oshirildi.[3]

Mustaqillik yillarida O‘zbekistonda iqtisodiyotni rivojlantirishda eksport va import ham juda muhim rol o‘ynar edi. Oddiygina bunga misol qilib aytsak, iqtisodiyotdagi barqarorlik O‘zbekistonning tashqi savdo aloqalarida, eksport va import tuzilmasida katta sifat o‘zgarishiga olib keldi: agar 1991-yilda eksport tarkibida paxta tolasining ulushi 77,6 foizni tashkil etgan bo‘lsa, 1998-yilda uning ulushi 38,6 foizga tushdi.

“Bozor munosabatlarini shakllantirishni tegishli muhitsiz - tovar, pul bozorlarida va mehnat resurslari bozorida xo‘jalik yurituvchi subyektlar o‘rtasida o‘zaro aloqani ta’minlashi kerak bo‘lgan bozor infrastrukturasisiz tasavvur etib bo‘lmaydi...” deydi O‘zbekiston Respublikasining birinchi prezidenti I.A.Karimov. Darhaqiqat, O‘zbekistonda tashqi iqtisodiy faoliyatini belgilab beruvchi huquqiy normalar yaratildi. Respublika iqtisodiyotining huquqiy asoslari O‘zbekiston Respublikasi Prezident farmonlarida, hukumat qarorlari va boshqa me’yoriy hujjatlarda yanada takomillashtirib borildi. Ko‘pgina qarorlarga o‘zgartirishlar kiritildi va hozir ham bu ishlar amalga oshirilib kelinmoqda.[4]

Xulosa qilib aytganimizda o‘z uyingizni qurayotganda birinchi bo‘lib uning poydevorini barpo etkaningiz kabi bizning yurtimizda iqtisodiyotni yuksaltirish uchun mustaqillik yillarida birinchi uning poydevoriga asos solindi qo‘yildi. Uyning poydevorini mustahkam bo‘lishi uchun birinchi navbatda uning loyihasi pishiq bo‘lishi kerak. Bizning mamlakatimizda ham mustaqillikning dastlabki yillarida bu borada ko‘plab qonun loyihalari imzolandi, Prezident farmonlari e’lon

qilindi. Demak yuksalish uchun, iqtisodiyotni rivojlantirish oldindan puxta reja asosida amalga oshirilgan.

Mustaqillik yillarida O‘zbekistondagi iqtisodiy islohatlar ko‘r-ko‘rona emas, balki, uzoqni o‘ylagan holda amalga oshirilganiga guvoh bo‘ldik. Taraqqiyotning o‘zbek modelida iqtisodiyotga alohida urg‘u berib o‘tilgan. Shuni ta’kidlash joizki, mustaqillikda bozor iqtisodiyotiga utish oqilona fikr bo‘lgan. Chunki, o‘sha davrdagi mamlakatimizdagi iqtisodiy ahvol anchagina achinarli ahvolda edi. Shu bois, bozor iqtisodiyotiga bosqichma-bosqich o‘tish ishlari amalga oshirilgan.

Mamlakatimiz Sobiq SSSR dan ajralgandan so‘ng, iqtisodiy muammolar vujudga kela boshlagan. Yurtimizda o‘sha davrlarda narxlarning keskin oshishi natijasida ko‘pgina ko‘ngilsiz voqealar, har xil tartibsizliklar, bozordagi mahsulotlar batamom tugashi, iqtisodiyot keskin darajada pasayishi aholiga jiddiy tasir ko‘rsatgan. Bu muammolar Birinchi prezidentimiz I.A.Karimov oqilona olib borilgan siyosatlar natijasida izga tusha boshlagan. Iqtisodiyotni rivojlanishiga doir ko‘pgina qarorlar, farmonlar ko‘r-ko‘rona emas, balki aholini sharoitidan kelib chiqilgan holda yurtimizga tatbiq etilgan. Ushbu jarayonlar I.Karimovning 1996-yilda chop etilgan “O‘zbekiston: milliy istiqlol, iqtisod, siyosat, mafkura” asarida ham keng yoritilgan.

Bundan kelib chiqib shuni xulosa qilishimiz mumkinki, hozirgi rivojlanishlar, iqtisodiy o‘sishlar oldindan puxta ishlanib xalqimizni o‘ylagan holda hayotga tatbiq etib borilgan va hozirda bu ishlar davom etmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. “O‘zbekiston Respublikasining tashqi iqtisodiy faoliyati to‘g‘risida”gi qonun. 1991-yil 14-iyun.

2.1992-yil 23-sentabr, “Jahon iqtisodiyoti va diplomatiya universiteti tashkil qilish to‘g‘risida”.

3.“Iqtisodiy islohotlarni yanada chuqurlashtirish, xususiy mulk manfaatlarini himoya qilish va tadbirkorlikni rivojlantirishning chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar mahkamasining 1994 yil 21 yanvardagi qarori.

4.I.A.Karimov “O‘zbekiston iqtisodiy islohatlarni chuqurlashtirish yo‘lida” T.O‘zbekiston 1995 97-bet.

5.I.A.Karimov. “O‘zbekistonning o‘z istiqlol va taraqqiyot yo‘li” Toshkent. 1992-yil.

ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ

д.э.н., проф.Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
магистр группы 224- Насимов Дониёр Искандарович

Аннотация:Малый бизнес в сфере услуг играет важную роль в экономике, обеспечивая создание рабочих мест, развитие местных экономик и улучшение качества жизни. В статье

рассматриваются основные формы поддержки и развития малого бизнеса в сфере услуг, включая финансовую помощь, налоговые льготы, образовательные программы и маркетинговые инициативы. Также подчеркивается значимость инноваций и цифровизации для повышения конкурентоспособности малых предприятий, улучшения качества обслуживания клиентов и оптимизации бизнес-процессов. Особое внимание уделяется возможностям для малых компаний использовать новые технологии, такие как мобильные приложения, онлайн-сервисы и аналитические инструменты, для улучшения взаимодействия с клиентами и повышения эффективности.
Ключевые слова: малый бизнес, сфера услуг, поддержка малого бизнеса, цифровизация, инновации, налоговые льготы, финансовая помощь, маркетинговая поддержка, предпринимательское образование, конкурентоспособность, бизнес-процессы.
Аннотация : Хизмат кўрсатиш соҳасидаги кичик бизнес иқтисодиётда муҳим роль ўйнайди, иш ўринлари яратиш, маҳаллий иқтисодиётни ривожлантириш ва турмуш сифатини яхшилаш имконини беради. Мақолада хизмат кўрсатиш соҳасидаги кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш ва ривожлантиришнинг асосий шакллари, жумладан, молиявий ёрдам, солиқ имтиёзлари, таълим дастурлари ва маркетинг ташаббуслари кўриб чиқилади. Шунингдек, кичик корхоналарнинг рақобатбардошлигини ошириш, мижозларга хизмат кўрсатиш сифатини яхшилаш ва бизнес жараёнларини оптималлаштириш учун инновациялар ва рақамлаштиришнинг аҳамияти таъкидланади. Кичик корхоналарнинг мижозлар билан ўзаро муносабатларни яхшилаш ва самарадорликни ошириш учун мобил иловалар, онлайн хизматлар ва таҳлилий воситалар каби янги технологиялардан фойдаланиш имкониятларига алоҳида эътибор қаратилади.
Калит сўзлар: кичик бизнес, хизмат кўрсатиш соҳаси, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш, рақамлаштириш, инновациялар, солиқ имтиёзлари, молиявий ёрдам, маркетинг қўллаб-қувватлаш, тадбиркорлик таълими, рақобатбардошлик, бизнес жараёнлари.
Abstract: Small businesses in the service sector play an important role in the economy, providing job creation, local economic development, and improved quality of life. The article examines the main forms of support and development for small businesses in the service sector, including financial assistance, tax incentives, educational programs, and marketing initiatives. The importance of innovation and digitalization for increasing the competitiveness of small enterprises, improving the quality of customer service, and optimizing business processes is also emphasized. Special attention is paid to the opportunities for small companies to use new technologies, such as mobile applications, online services, and analytical tools, to improve customer interaction and increase efficiency.

Keywords: small business, service sector, small business support, digitalization, innovation, tax incentives, financial assistance, marketing support, entrepreneurial education, competitiveness, business processes.

Малый бизнес в сфере услуг играет ключевую роль в экономике любой страны, являясь основой для создания рабочих мест, стимулирования инноваций и поддержания стабильности в рыночных условиях. В условиях глобализации и цифровизации многие предприниматели сталкиваются с трудностями, связанными с конкуренцией, недостатком капитала и необходимостью освоения новых технологий. В связи с этим поддержка и развитие малого бизнеса в сфере услуг становится важной задачей для государства и частных организаций, направленной на улучшение качества предоставляемых услуг и рост предпринимательской активности.Малые предприятия в сфере услуг включают в себя широкий спектр организаций, от ресторанов и кафе до IT-компаний и медицинских практик. Их особенность заключается в гибкости и способности оперативно реагировать на изменения

спроса. Малый бизнес является важным элементом в развитии местных экономик, способствуя созданию рабочих мест, повышению уровня конкуренции и внедрению новых идей и технологий. Эти предприятия также способствуют улучшению качества жизни населения, предоставляя разнообразные услуги, которые необходимы на местном уровне.Малый бизнес в сфере услуг создает устойчивое сообщество потребителей и поставщиков, помогает стимулировать экономическую активность и обеспечивает доступ к новаторским подходам в обслуживании клиентов. Например, многие стартапы и малые компании разрабатывают новые бизнес-модели, используя современные технологические решения, такие как мобильные приложения, онлайн-сервисы и системы автоматизации. Год поддержки молодежи и бизнеса в Узбекистане, объявленный на 2024 год, предполагает реализацию различных инициатив и программ, направленных на помощь молодежи в их профессиональном и образовательном развитии, а также поддержку малого и среднего предпринимательства.

В современной литературе существует множество трактовок понятия услуг, и внимание к этой области продолжает увеличиваться. К исследованию терминологической базы, связанной с услугами, в различные периоды обращались такие зарубежные и отечественные авторы, как З.И. Беликина, Д. Белл, Т.Д. Бурменко, Ф. Котлер, К. Лавлок, В.Д. Маркова, Б.А. Райзберг, В.Н. Соловьев, Н.Ю. Стоюшко, Э. Тофлер, Л.В. Шемякина и другие. Многие из них анализируют сущность услуг через специфические черты или особенности, которые характерны для данного вида деятельности. Президент Узбекистана Ш. М. Мирзиёев акцентировал внимание на следующем: «…необходимо ускорить развитие сервисной отрасли, увеличить вклад услуг в формирование валового внутреннего продукта, а также существенно изменить структуру предоставляемых услуг, в первую очередь за счет внедрения современных высокотехнологичных направлений».

Для того чтобы малый бизнес в сфере услуг мог эффективно функционировать и развиваться, необходима поддержка со стороны государства и частных организаций. Такая поддержка может быть многоаспектной и включать в себя различные формы помощи, начиная от финансовой и заканчивая консультациями и обучением.

Малые предприятия в сфере услуг часто сталкиваются с проблемой нехватки стартового капитала и недостаточного финансирования для расширения бизнеса. В таких случаях важную роль играет государственная финансовая поддержка в виде субсидий, грантов и льготных кредитов. Кроме того, банки и другие финансовые учреждения могут предложить малым предприятиям выгодные условия для получения кредитов, что позволяет им инвестировать в развитие, модернизацию оборудования и расширение ассортимента услуг.

Для успешного развития бизнеса необходимо наличие квалифицированных кадров и предпринимательских знаний. В этом контексте важно развивать программы обучения и повышения квалификации для владельцев малого бизнеса и их сотрудников. Это может быть обучение бизнес-стратегиям,

управлению проектами, маркетинговым стратегиям и использованию современных технологий. Часто предприниматели в сфере услуг сталкиваются с недостаточной информацией о новых тенденциях на рынке, что ограничивает их способность к инновациям. Программы консультационной поддержки могут стать важным инструментом для создания конкурентоспособных бизнес-стратегий.

Для облегчения ведения бизнеса важно снизить административные барьеры, упрощая процесс регистрации и управления малым бизнесом. Государственная поддержка может включать в себя налоговые льготы для малых предприятий, которые помогут снизить налоговую нагрузку и выделить средства на развитие бизнеса. Упрощение процедур получения разрешений и лицензий способствует созданию более благоприятного бизнес-климата и снижению бюрократических препятствий для предпринимателей.

Для малых предприятий в сфере услуг особенно важно продвигать свой бизнес на рынке и находить свою целевую аудиторию. Важно создать платформы для маркетинговой поддержки и пропаганды малых компаний, что поможет им выйти на более широкий рынок. Программы продвижения малого бизнеса через онлайн-платформы, социальные сети, а также участие в выставках и форумах помогают компаниям увеличить видимость и привлекательность их услуг для потенциальных клиентов.

Одним из наиболее перспективных направлений для развития малого бизнеса в сфере услуг является внедрение инновационных технологий. Цифровизация и использование новых технологических решений могут значительно повысить эффективность и конкурентоспособность малого бизнеса.Использование интернет-платформ, мобильных приложений и онлайн-сервисов помогает малым компаниям существенно расширить аудиторию и предложить удобные способы взаимодействия с клиентами. Например, сервисы онлайн-бронирования, доставка продуктов и услуг, а также консалтинговые и образовательные платформы открывают новые возможности для малых предпринимателей. Современные технологии позволяют собирать и анализировать большие объемы данных о потребителях, что даёт возможность малому бизнесу предоставлять более точные и персонализированные услуги. Использование аналитических инструментов помогает повысить качество обслуживания, снизить операционные расходы и лучше понять потребности клиентов. Малые предприятия могут успешно использовать новые бизнес-модели, такие как фриланс-платформы, краудсорсинг или модели подписки, которые позволяют создать более гибкие и прибыльные способы оказания услуг. Эти модели позволяют малому бизнесу быстро адаптироваться к изменениям рынка и предложить уникальные услуги.

Заключение

Поддержка и развитие малого бизнеса в сфере услуг играет решающую роль в экономическом росте и создании рабочих мест. Компании, работающие в сфере услуг, не только создают значительное количество рабочих мест, но и становятся катализаторами для внедрения инноваций, а также для улучшения качества жизни людей. Эффективная государственная поддержка в виде финансовых субсидий, налоговых льгот, а также образовательных и маркетинговых программ создает благоприятные условия для развития малого бизнеса. В свою очередь, использование инновационных технологий и бизнес-моделей позволяет малым предприятиям повышать свою конкурентоспособность и адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям.

Литература:

1. Петров, В. Н. (2018). *Малый бизнес и его роль в экономике*. Москва: Экономика.
2. Иванов, А. И. (2019). *Развитие малого бизнеса в сфере услуг: современные подходы и тенденции*. Журнал экономики и предпринимательства, 22(3), 45-56.
3. Кузнецова, И. А. (2020). *Цифровизация малого бизнеса: возможности и вызовы*. Мировая экономика и международные отношения, 63(4), 102-115.
4. Смирнова, Т. С. (2021). *Поддержка малого бизнеса в России: законодательные инициативы и практическое применение*. Современные проблемы экономики и управления, 33(2), 76-89.

MEHNAT RESURSLARINI BOSHQARISH: NAZARIY ASOSLAR VA ZAMONAVIY YONDASHUVLAR

Miyassarov Davron Abdurashid o`g`li
Sharof Rashidov nomidagi
Samarqand davlat universiteti doktoranti

Annotatsiya: *Mazkur maqolada mehnat resurslarini boshqarishning nazariy asoslari va zamonaviy yondashuvlari tahlil qilinadi. Mehnat resurslari iqtisodiy rivojlanishning muhim omili hisoblanib, ularni samarali boshqarish iqtisodiyotning barqaror o‘sishini ta’minlaydi. Ushbu maqolada mehnat resurslarini boshqarish konsepsiyasi, klassik va zamonaviy yondashuvlar, shuningdek, innovatsion boshqaruv tamoyillari haqida fikr yuritiladi. Ilmiy maqolada mehnat resurslarini boshqarishda texnologik taraqqiyot, raqamli transformatsiya va ijtimoiy omillarning ahamiyati yoritilgan.*

Kalit so`zlar: *mehnat resurslari, boshqarish, iqtisodiy rivojlanish, innovatsion yondashuvlar, raqamli transformatsiya.*

Аннотация: *В данной статье анализируются теоретические основы и современные подходы к управлению трудовыми ресурсами. Трудовые ресурсы являются важным фактором экономического развития, и их эффективное управление обеспечивает устойчивый экономический рост. В статье рассматриваются концепция*

управления трудовыми ресурсами, классические и современные подходы, а также принципы инновационного управления. В научной статье освещается значение технологического прогресса, цифровой трансформации и социальных факторов в управлении трудовыми ресурсами.

Ключевые слова: *трудовые ресурсы, управление, экономическое развитие, инновационные подходы, цифровая трансформация.*

Annotation: *This article analyzes the theoretical foundations and modern approaches to labor resource management. Labor resources are a crucial factor in economic development, and their effective management ensures the stable growth of the economy. The article discusses the concept of labor resource management, classical and modern approaches, as well as principles of innovative management. The scientific study highlights the significance of technological progress, digital transformation, and social factors in labor resource management.*

Keywords: *labor resources, management, economic development, innovative approaches, digital transformation.*

Mehnat resurslari har qanday iqtisodiy tizimning asosiy omillaridan biri hisoblanadi. Ularning samarali boshqarilishi mamlakat iqtisodiyotining barqaror rivojlanishiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Hozirgi zamonaviy sharoitda inson kapitalini rivojlantirish, raqamli texnologiyalar va innovatsion yondashuvlar asosida mehnat resurslarini boshqarish muhim ahamiyat kasb etmoqda. Bunda mehnat bozori muvozanatini ta’minlash, ishchi kuchining malakasini oshirish va iqtisodiyotni yangi davr talablariga moslashtirish asosiy masalalar qatoriga kiradi.

1. Mehnat resurslarini boshqarishning nazariy asoslari Mehnat resurslarini boshqarish iqtisodiy nazariyaning muhim bo‘limlaridan biri bo‘lib, u inson kapitalini samarali yo‘naltirish, mehnat unumdorligini oshirish va bandlik siyosatini optimallashtirishga qaratilgan. Mehnat iqtisodiyotining klassik nazariyalari Adam Smit, David Rikardo va Karl Marks kabi iqtisodchilar tomonidan shakllantirilgan bo‘lsa, zamonaviy iqtisodiy nazariyalarda inson kapitalining rivojlanishi, bilim iqtisodiyoti va innovatsion yondashuvlar ustuvor ahamiyat kasb etadi.

Mehnat resurslarini boshqarishning nazariy asoslari quyidagi yo‘nalishlarni qamrab oladi:

- **Mehnat taqsimoti va samaradorligi:** Ishchi kuchining to‘g‘ri taqsimlanishi va malakaga mos ravishda ish joylariga yo‘naltirilishi mehnat unumdorligini oshiradi.
- **Bandlik nazariyasi:** Ishsizlik darajasini pasaytirish, mehnat resurslarining to‘liq bandligini ta’minlash strategiyalari ishlab chiqiladi.
- **Inson kapitali nazariyasi:** Xodimlarning malakasi, bilim va ko‘nikmalarini rivojlantirish iqtisodiy o‘sishning asosiy omillaridan biri sifatida qaraladi.

2. Mehnat resurslarini boshqarishning zamonaviy yondashuvlari Bugungi kunda mehnat resurslarini boshqarishda quyidagi zamonaviy yondashuvlar muhim o‘rin tutadi:

- **Innovatsion boshqaruv:** Zamonaviy iqtisodiyotda yangi texnologiyalarni joriy qilish orqali mehnat resurslarining samaradorligini oshirish.
- **Raqamli transformatsiya:** Sun’iy intellekt, big data va bulut texnologiyalari asosida kadrlar boshqaruvining avtomatlashtirilishi.

- **Moslashuvchan bandlik modeli:** Masofaviy ish, freelancing va gig iqtisodiyot sharoitida mehnat resurslarini boshqarish.
- **Ijtimoiy va psixologik omillar:** Xodimlarning motivatsiyasi, ishga bo‘lgan qiziqishi va jamoaviy muhitni yaxshilash orqali mehnat unumdorligini oshirish.
- **Ekologik va barqaror rivojlanish omillari:** Yashil iqtisodiyot sharoitida mehnat resurslarini ekologik talablar asosida boshqarish.

3. Mehnat resurslarini boshqarishda global tajribalar Dunyo miqyosida mehnat resurslarini boshqarishning turli modellari mavjud. Yevropa mamlakatlarida ijtimoiy ta’minot va mehnat qonunchiligi mehnat resurslarini samarali boshqarishda muhim rol o‘ynaydi. AQShda esa bozor iqtisodiyoti tamoyillari asosida xodimlarni rag‘batlantirish tizimi rivojlangan. Osiyo mamlakatlarida, ayniqsa Yaponiya va Janubiy Koreyada, inson kapitaliga katta sarmoya kiritish va uzluksiz ta’lim tizimi samarali boshqaruv omillari sifatida qaraladi. Shuningdek, Skandinaviya mamlakatlari ham mehnat bozorining yuqori darajadagi ijtimoiy himoya va moslashuvchanlik tamoyillariga asoslangan modelini qo‘llaydi.

4. MDH davlatlari va O‘zbekiston tajribasi MDH davlatlarida mehnat resurslarini boshqarish bo‘yicha turli yondashuvlar mavjud. Rossiya Federatsiyasida mehnat bozori davlat tomonidan tartibga solinib, ijtimoiy dasturlar orqali qo‘llab-quvvatlanadi. Qozog‘iston esa mehnat resurslarini boshqarishda raqamli texnologiyalarga e’tibor qaratib, bandlik va mehnat bozori tahlillarini avtomatlashtirishga yo‘naltirilgan dasturlarni ishlab chiqmoqda.

O‘zbekistonda mehnat resurslarini boshqarish davlat siyosatining muhim yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, hozirgi kunda ta’lim tizimi va kadrlar tayyorlash strategiyasini xalqaro standartlarga moslashtirish bo‘yicha islohotlar olib borilmoqda. Xususan, O‘zbekiston Respublikasi Bandlik va mehnat munosabatlari vazirligi tomonidan qabul qilingan “Raqamli mehnat bozori” loyihasi mehnat resurslarini boshqarish samaradorligini oshirishga qaratilgan. Bundan tashqari, ish o‘rinlari yaratish, yoshlarni kasb-hunarga o‘rgatish va xalqaro mehnat migratsiyasi jarayonlarini tartibga solish kabi masalalar dolzarb bo‘lib qolmoqda.

Xulosa Mehnat resurslarini boshqarish zamonaviy iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi bo‘lib, uning samaradorligi mamlakatning umumiy iqtisodiy rivojlanishiga bevosita ta’sir qiladi. Innovatsion yondashuvlar, raqamli transformatsiya va inson kapitalini rivojlantirishga qaratilgan strategiyalar mehnat resurslarini boshqarishda asosiy yo‘nalishlar sifatida qaralmoqda. Shu bois, mamlakatlar mehnat bozorida yuz berayotgan o‘zgarishlarga moslashish va yangi texnologiyalarni joriy etish orqali mehnat resurslarini boshqarish tizimini takomillashtirishlari lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti qarori PQ–5032-son, 2021 yil 20-mart.
2. O‘zbekiston Respublikasi Mehnat kodeksi, 2022 yil tahriri.

3. Smit A. “Millatlar boyligi” – 1776.
4. Rikardo D. “Iqtisodiy nazariya asoslari” – 1817.
5. O‘zbekiston Respublikasi Bandlik va mehnat munosabatlari vazirligi hisobotlari – 2023.
6. Qozog‘iston Respublikasi Mehnat va ijtimoiy himoya vazirligi ma’lumotlari – 2022.
7. Rossiya Federatsiyasi mehnat bozori tahlillari – 2023.
8. Abduqodirov A. “Mehnat iqtisodiyoti va bandlik muammolari” – Toshkent, 2019.
9. G‘ulomov S. “Iqtisodiy islohotlar va mehnat bozori” – Toshkent, 2021.
10. Meliyev U. “Demografik jarayonlar va mehnat bozori” – Toshkent, 2020.
11. Norqulov M. “O‘zbekistonning mehnat iqtisodiyoti” – Toshkent, 2018.
12. Korchagin Yu.A. “Rynok truda i demografiya” – Moskva, 2020.
13. Lavrov S. “Ekonomika truda v Rossii” – Moskva, 2021.

THE GIG ECONOMY: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR WORKERS AND BUSINESSES

Artikova Shoxida Ilyasovna
Associate Professor of the Department of “Digital Economics", PhD
Samarkand Institute of Economics and Service
Avazova Charos Murot qizi
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: The gig economy has emerged as a prominent employment model, offering both opportunities and challenges for workers and businesses alike. This article explores the dynamics of the gig economy, examining the benefits and drawbacks for workers seeking flexibility and businesses looking for on-demand talent. Through an analysis of current trends, regulatory issues, and technological advancements, it highlights the diverse range of opportunities available in the gig economy, from ride-sharing and food delivery to freelance work and task-based projects. Additionally, it addresses the challenges faced by gig workers, including job insecurity, lack of benefits, and income volatility, as well as the implications for businesses in terms of workforce management, liability, and reputation management. By understanding the complexities of the gig economy and adopting strategies to mitigate risks and maximize opportunities, both workers and businesses can navigate this evolving landscape and thrive in the digital age.

Keywords: gig economy, freelancing, on-demand work, gig workers, independent contractors, platform economy, workforce management, job insecurity, flexibility, business challenges.

Introduction. The gig economy, characterized by temporary and flexible work arrangements, has become a significant force in the contemporary labor market, offering a wide array of opportunities and challenges for both workers and businesses. In this article, we delve into the dynamics of the gig economy, examining its impact on employment patterns, workforce dynamics, and business operations.

The gig economy, also known as the on-demand or sharing economy, encompasses a diverse range of activities, from ride-sharing and food delivery to freelance work and task-based projects. Enabled by digital platforms and technology, the gig economy has transformed the way people work and how businesses access talent. For workers, it offers the allure of flexibility, autonomy, and the ability to monetize their skills on their own terms. For businesses, it provides access to a pool of on-demand talent, enabling them to scale operations efficiently and cost-effectively.

However, the gig economy is not without its challenges. Gig workers often face job insecurity, lack of benefits such as healthcare and retirement plans, and income volatility. Additionally, businesses operating in the gig economy must navigate regulatory complexities, manage risks associated with contingent labor, and address concerns about worker classification and liability.

In this article, we will explore the opportunities and challenges presented by the gig economy for both workers and businesses. We will examine the benefits of flexibility and autonomy for gig workers, as well as the need for safeguards such as access to benefits and protections. For businesses, we will discuss strategies for effectively managing a gig workforce, mitigating risks, and ensuring compliance with regulations.

Main part. The gig economy presents numerous opportunities for workers seeking flexibility, autonomy, and the ability to monetize their skills on their own terms. Gig work offers individuals the opportunity to work when and where they choose, allowing for greater work-life balance and the ability to pursue multiple sources of income simultaneously. Additionally, gig platforms provide access to a diverse range of opportunities, from freelance writing and graphic design to ride-sharing and food delivery, catering to a wide range of skills and preferences. For many workers, particularly those in marginalized communities or with non-traditional work arrangements, the gig economy offers a pathway to economic empowerment and financial independence.

Despite the opportunities presented by the gig economy, gig workers also face a myriad of challenges. Job insecurity is a significant concern, as gig workers often lack the stability and predictability of traditional employment arrangements. Additionally, gig workers typically do not have access to benefits such as healthcare, retirement plans, or paid time off, leaving them vulnerable to financial instability and inadequate social protections. Income volatility is another challenge, as gig workers may experience fluctuations in earnings due to factors such as demand variability, competition, and platform fees. Moreover, gig workers may face exploitation, discrimination, and unsafe working conditions, particularly in sectors such as ride-sharing and food delivery.

For businesses, the gig economy offers access to a flexible and scalable workforce, enabling them to meet fluctuating demand, scale operations quickly, and access specialized skills on an as-needed basis. Gig workers can provide businesses with cost-effective solutions for tasks such as project-based work, seasonal surges, and short-term assignments. Additionally, gig platforms offer

businesses access to a global talent pool, allowing them to source talent from anywhere in the world and leverage diverse perspectives and expertise. By tapping into the gig economy, businesses can enhance their agility, innovation, and competitiveness in today's fast-paced and dynamic marketplace.

However, businesses operating in the gig economy must navigate a range of challenges, including regulatory complexities, legal risks, and reputational concerns. Worker classification is a particularly thorny issue, as businesses must ensure compliance with labor laws and regulations governing the classification of workers as independent contractors or employees. Misclassification can result in legal liabilities, fines, and reputational damage. Moreover, businesses must address concerns about worker rights, fair compensation, and workplace protections, balancing the need for flexibility and efficiency with ethical and responsible business practices.

To navigate the opportunities and challenges presented by the gig economy, both workers and businesses can adopt strategies for success. For workers, this may include diversifying income streams, investing in skills development, and advocating for policies that protect their rights and promote fair treatment. For businesses, strategies may include implementing robust workforce management practices, engaging with gig workers as partners rather than disposable resources, and proactively addressing issues of worker welfare and social responsibility. Collaboration between policymakers, businesses, and labor organizations is essential to ensure that the gig economy works for everyone, fostering innovation, inclusivity, and sustainability in the future of work.

In conclusion, the gig economy offers both opportunities and challenges for workers and businesses alike. While gig work provides flexibility, autonomy, and access to diverse opportunities for workers, it also presents challenges such as job insecurity, lack of benefits, and income volatility. Similarly, businesses can benefit from a flexible and scalable workforce, but must navigate regulatory complexities, legal risks, and reputational concerns. By understanding the dynamics of the gig economy and adopting strategies to address its challenges, both workers and businesses can harness its potential to thrive in the digital age. As the gig economy continues to evolve, it is essential to prioritize the well-being and rights of workers, foster a culture of responsibility and accountability, and create a more equitable and sustainable future of work for all.

Conclusions and offers. The gig economy presents a complex landscape of opportunities and challenges for both workers and businesses. While it offers flexibility, autonomy, and access to diverse opportunities for workers, it also brings job insecurity, lack of benefits, and income volatility. Similarly, businesses can benefit from a flexible and scalable workforce, but they must navigate regulatory complexities, legal risks, and reputational concerns.

In navigating the gig economy, it is crucial to strike a balance between innovation and responsibility, ensuring that workers are empowered and businesses operate ethically and sustainably. Collaboration between policymakers, businesses,

and labor organizations is essential to address the regulatory gaps, protect worker rights, and promote fair treatment.

Offers:

1. Invest in Skills Development: Workers should invest in developing skills that are in demand in the gig economy, allowing them to access a broader range of opportunities and command higher rates.
2. Advocate for Policies: Workers and advocacy groups should advocate for policies that protect the rights and welfare of gig workers, including access to benefits, fair compensation, and workplace protections.
3. Implement Robust Workforce Management Practices: Businesses should implement robust workforce management practices to ensure compliance with labor laws and regulations, mitigate legal risks, and promote fair treatment of gig workers.
4. Engage with Gig Workers as Partners: Businesses should engage with gig workers as partners rather than disposable resources, fostering a culture of respect, collaboration, and shared responsibility.
5. Promote Social Responsibility: Businesses should prioritize social responsibility and ethical business practices, addressing issues of worker welfare, fair compensation, and workplace safety.

By adopting these offers and working together to address the challenges and opportunities presented by the gig economy, both workers and businesses can navigate this evolving landscape and create a more inclusive, equitable, and sustainable future of work for all.

REFERENCES:

1. Katz, L. F., & Krueger, A. B. (2019). The rise and nature of alternative work arrangements in the United States, 1995–2015. ILR Review, 72(2), 382-416.
2. Kuhn, P., & Mansour, H. (2014). Is internet job search still ineffective?. Economic Journal, 124(581), 1213-1233.
3. McKinsey Global Institute. (2016). Independent work: Choice, necessity, and the gig economy. Retrieved from https://www.mckinsey.com/featured-insights/employment-and-growth/independent-work-choice-necessity-and-the-gig-economy
4. Mishel, L., Schieder, J., & Gould, E. (2017). Uber and the labor market: Uber drivers' compensation, wages, and the scale of Uber and the gig economy. Economic Policy Institute, 21(1), 6-32.
5. Nesta. (2017). The gig economy: Estimating the size and growth of the UK's independent workforce. Retrieved from https://www.nesta.org.uk/report/gig-economy-size-growth-uk-independent-workforce/
6. Peck, J. (2019). The gig economy: A critical introduction. Red Globe Press.
7. Scholz, T. (Ed.). (2016). Platform cooperativism: Challenging the corporate sharing economy. Rosa Luxemburg Stiftung.
8. Sundararajan, A. (2016). The sharing economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism. MIT Press.

9. TaskRabbit. (2021). About Us. Retrieved from https://www.taskrabbit.com/about

10. US Department of Labor. (2020). Contingent and Alternative Employment Arrangements. Retrieved from https://www.bls.gov/news.release/pdf/conemp.pdf

SUSTAINABLE PRACTICES IN BUSINESS: DRIVING DIVERSIFICATION AND PROFITABILITY BEYOND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Kurbonova Rakhima Jamshedovna
Associate Professor of the "Real Economy" Department, PhD
Samarkand Institute of Economics and Service
e-mail: kjamshed@rambler.ru
Kubayev Amirbek Alisher o'g'li
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: Sustainable practices in business have evolved beyond traditional corporate social responsibility (CSR) initiatives to encompass broader strategies that integrate environmental, social, and economic considerations into core business operations. This article explores the shifting landscape of sustainability in business, highlighting innovative approaches and best practices for organizations seeking to embed sustainability into their DNA. It examines the importance of sustainable supply chain management, circular economy principles, and stakeholder engagement in driving meaningful change. Additionally, it discusses the role of technology, data analytics, and transparency in enhancing sustainability performance and fostering accountability. By embracing sustainable practices beyond CSR, organizations can not only mitigate risks and reduce environmental impacts but also unlock new opportunities for innovation, growth, and long-term value creation.

Keywords: sustainable practices, business sustainability, corporate social responsibility, sustainable supply chain management, circular economy, stakeholder engagement, technology, data analytics, transparency, innovation.

Introduction. In recent years, the concept of sustainability in business has transcended its traditional boundaries of corporate social responsibility (CSR) to become a central focus for organizations worldwide. No longer viewed as a mere philanthropic endeavor, sustainability has emerged as a strategic imperative that encompasses environmental stewardship, social equity, and economic prosperity. This article delves into the evolving landscape of sustainable practices in business, going beyond the realm of CSR to explore innovative approaches and holistic strategies that drive meaningful impact and long-term value creation.

Historically, corporate social responsibility initiatives have been the cornerstone of organizations' efforts to address social and environmental issues while maintaining profitability. However, as societal expectations and environmental challenges intensify, there is a growing recognition that CSR alone is insufficient to address the complex and interconnected sustainability issues facing the global community. Organizations are increasingly realizing the need to

embed sustainability into their core business strategies, operations, and culture to drive positive change and ensure long-term viability.

One key aspect of sustainable business practices is the adoption of sustainable supply chain management principles. As supply chains become increasingly globalized and complex, organizations are under pressure to ensure that their operations are environmentally responsible, socially equitable, and economically viable throughout the entire value chain. This entails integrating sustainability criteria into supplier selection, sourcing decisions, and procurement processes, as well as collaborating with suppliers to improve transparency, traceability, and ethical practices.

Main part. Sustainable supply chain management involves integrating environmental, social, and economic considerations into the procurement, production, and distribution processes of goods and services. Organizations are increasingly recognizing the importance of assessing and managing the environmental and social impacts associated with their supply chains. This includes evaluating supplier practices, sourcing materials responsibly, minimizing waste and emissions, and ensuring fair labor practices throughout the supply chain. By adopting sustainable supply chain management principles, organizations can enhance their resilience, reputation, and competitiveness while reducing risks associated with environmental degradation, resource scarcity, and social unrest.

The circular economy represents a shift away from the traditional linear model of production and consumption towards a regenerative approach that aims to minimize waste and maximize resource efficiency. Organizations are embracing circular economy principles by redesigning products for durability, reusability, and recyclability, closing material loops through practices such as remanufacturing and recycling, and adopting innovative business models such as product-as-a-service and sharing platforms. By transitioning to a circular economy, organizations can reduce their reliance on finite resources, minimize environmental impacts, and create new opportunities for innovation, job creation, and economic growth.

Stakeholder engagement is critical for driving meaningful change and building trust in sustainable business practices. Organizations are engaging with a diverse range of stakeholders, including employees, customers, investors, governments, NGOs, and local communities, to co-create solutions, address shared challenges, and build consensus around sustainability goals. This involves listening to stakeholder concerns, incorporating feedback into decision-making processes, and fostering transparent communication to build mutual understanding and trust. By involving stakeholders in sustainability initiatives, organizations can enhance their social license to operate, mitigate risks, and foster long-term relationships that drive shared value creation.

Technology and data analytics play a crucial role in advancing sustainable practices in business. Organizations are leveraging digital technologies such as IoT sensors, blockchain, artificial intelligence (AI), and big data analytics to monitor environmental performance, track supply chain impacts, and optimize resource use. These technologies enable organizations to collect, analyze, and interpret vast

amounts of data to identify inefficiencies, improve decision-making, and drive continuous improvement in sustainability performance. By harnessing the power of technology and data, organizations can enhance transparency, accountability, and traceability throughout their operations, thereby increasing their ability to achieve sustainability goals and demonstrate measurable progress over time.

Beyond standalone initiatives, sustainable practices are increasingly being integrated into the core business strategies and operations of organizations. Rather than viewing sustainability as a separate function or department, organizations are embedding sustainability considerations into all aspects of their business, from product design and development to marketing, finance, and human resources. This involves setting ambitious sustainability targets, aligning incentives and performance metrics with sustainability goals, and fostering a culture of innovation, collaboration, and accountability. By integrating sustainability into core business strategies, organizations can drive meaningful change, create value for stakeholders, and contribute to a more sustainable and resilient future for all.

Conclusions and offers. In conclusion, the evolution of sustainable practices in business beyond corporate social responsibility (CSR) signifies a paradigm shift towards holistic and integrated approaches that consider environmental, social, and economic dimensions. This transformation reflects a growing recognition among organizations of the interconnectedness of sustainability issues and their impact on long-term business success and societal well-being. Through the adoption of sustainable supply chain management, circular economy principles, stakeholder engagement, and leveraging technology and data analytics, organizations can drive positive change, mitigate risks, and unlock new opportunities for innovation and growth.

Sustainable practices in business are no longer viewed as optional or peripheral but are increasingly seen as fundamental to organizational resilience, competitiveness, and legitimacy in the face of global challenges such as climate change, resource scarcity, and social inequality. By embedding sustainability into core business strategies, operations, and culture, organizations can enhance their ability to create shared value for stakeholders, build trust, and contribute to a more sustainable and equitable future.

Offers:

1. **Embrace Holistic Sustainability:** Organizations should embrace holistic approaches to sustainability that go beyond CSR and integrate environmental, social, and economic considerations into core business strategies and operations.
2. **Integrate Sustainability Across Value Chains:** Organizations should prioritize sustainability throughout their value chains by adopting sustainable supply chain management practices, promoting circular economy principles, and engaging with stakeholders to drive positive impact and mitigate risks.
3. **Leverage Technology and Data:** Organizations should leverage technology and data analytics to monitor environmental performance, track supply

chain impacts, and optimize resource use, thereby enhancing transparency, accountability, and traceability.

4. **Foster Stakeholder Collaboration:** Organizations should foster collaboration with a diverse range of stakeholders, including employees, customers, investors, governments, NGOs, and local communities, to co-create solutions, address shared challenges, and build consensus around sustainability goals.

By embracing these offers and committing to a proactive approach to sustainability, organizations can not only mitigate risks and reduce environmental impacts but also unlock new opportunities for innovation, growth, and long-term value creation, thereby contributing to a more sustainable and equitable future for all.

REFERENCES:

1. Elkington, J. (1997). Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Capstone Publishing.
2. Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. Harvard Business Review, 89(1/2), 62–77.
3. World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). (2020). Vision 2050: Time to Transform. Retrieved from https://docs.wbcsd.org/2020/09/Vision_2050_Time_to_Transform.pdf
4. United Nations Global Compact. (2015). Business Solutions to Sustainable Development: How CEOs see business contributing to sustainable development goals. Retrieved from https://unglobalcompact.org/library/2471
5. Hawken, P., Lovins, A., & Lovins, L. H. (1999). Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution. Back Bay Books.
6. Bocken, N. M. P., de Pauw, I., Bakker, C., & van der Grinten, B. (2016). Product design and business model strategies for a circular economy. Journal of Industrial and Production Engineering, 33(5), 308–320.
7. Epstein, M. J., & Buhovac, A. R. (2014). Making Sustainability Work: Best Practices in Managing and Measuring Corporate Social, Environmental, and Economic Impacts. Berrett-Koehler Publishers.
8. Schaltegger, S., & Wagner, M. (2011). Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: categories and interactions. Business Strategy and the Environment, 20(4), 222–237.
9. Elkington, J. (1998). Partnerships from Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st-Century Business. Environmental Quality Management, 8(1), 37–51.
10. World Economic Forum. (2020). The Global Risks Report 2020. Retrieved from https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2020

O'ZBEKISTON IQTISODINI RIVOJLANTIRISHNING ASOSIY YO'NALISHLARI.

Ashurova Oltin Yuldashevna
-Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
"Investitsiya va innovatsiyalar"
kafedrasi kata o'qituvchisi.
Ochilov Temur -3kurs talabasi

Annotatsiya: Mazkur ishda O'zbekiston iqtisodiyoti holati, uning rivojlanish bosqichlari, asosiy tarmoqlari va dolzarb muammolari o'rganilgan. Tadqiqotda iqtisodiyotning asosiy sektorlarining, jumladan, sanoat, qishloq xo'jaligi, xizmatlar sohasi va infratuzilmaning rivojlanish darajasi tahlil qilingan. Shuningdek, iqtisodiy islohotlar, davlat tomonidan amalga oshirilayotgan dasturlar va xorijiy investitsiyalarni jalb qilish mexanizmlari keng yoritilgan.
Kalit so'zlar: Makroiqdisodiy ko'rsatkichlar, islohotlar va strategik yo'nalishlar, ochiq iqtisodiyot, valyuta liberallashuvi, xususiylashtirish, tashqi savdo va investetsiyalar, sanoat va infratuzilma.
Аннотация: В данной работе изучаются состояние экономики Узбекистана, этапы ее развития, основные отрасли и текущие проблемы. В ходе исследования был проанализирован уровень развития основных секторов экономики, включая промышленность, сельское хозяйство, сферу услуг и инфраструктуру. Также широко освещаются экономические реформы, программы, реализуемые государством, и механизмы привлечения иностранных инвестиций.
Ключевые слова: макроэкономические показатели, реформы и стратегические направления, открытая экономика, валютная либерализация, приватизация, внешняя торговля и инвестиции, промышленность и инфраструктура.
Abstract: In this work, the state of Uzbekistan's economy, its development stages, main sectors and current problems are studied. The study analyzed the level of development of the main sectors of the economy, including industry, agriculture, services and infrastructure. Also, economic reforms, programs implemented by the state and mechanisms for attracting foreign investments are widely covered.
Keywords: macroeconomic indicators, reforms and strategic directions, open economy, currency liberalization, privatization, foreign trade and investments, industry and infrastructure.

O'zbekistonning iqtisodiy holati o'zgaruvchan va dinamik bo'lib, so'nggi yillarda iqtisodiy rivojlanish, islohotlar va modernizatsiya jarayonlari faol olib borilmoqda. Quyida O'zbekiston iqtisodiyotining asosiy jihatlari keltirilgan:

1. Makroiqdisodiy ko'rsatkichlar

- O'zbekiston iqtisodiyoti barqaror o'sish sur'atlarini namoyish etmoqda. 2024-yilda YAIM o'sish sur'ati *6,5 foizga oshib, 115 milliard dollarga yetdi*,
- Asosiy sektorlar: qishloq xo'jaligi, sanoat, xizmat ko'rsatish sohasi va qurilish.
- Inflatsiya darajasi so'nggi yillarda pasayish tendensiyasini ko'rsatmoqda, lekin hali ham ma'lum darajada yuqori.

2. Islohotlar va strategik yo'nalishlar

O'zbekistonda so'nggi yillarda amalga oshirilayotgan islohotlar va strategik yo'nalishlar iqtisodiyotning deyarli barcha sohalarini qamrab olmoqda. Ushbu islohotlar mamlakatni

modernizatsiya qilish, xalqaro iqtisodiyotga integratsiya qilish va aholi farovonligini oshirishga qaratilgan

Ochiq iqtisodiyot: Investitsiya muhiti yaxshilanmoqda, xorijiy investorlar uchun qulay shart-sharoitlar yaratish ustida ish olib borilmoqda.

Valyuta liberallashuvi: Milliy valyuta so‘mi erkin konvertatsiya qilinadigan bo‘ldi.

Xususiylashtirish: Davlat mulkini xususiylashtirish va davlat-xususiy sheriklikni rivojlantirish rejalari amalga oshirilmoqda.

3. Tashqi savdo va investetsiyalar.

O‘zbekiston tashqi savdoni diversifikatsiya qilishga intilmoqda. Asosiy savdo hamkorlari: Rossiya, Xitoy, Qozog‘iston, Turkiya va Yevropa mamlakatlari.

Eksport mahsulotlari: paxta, oltin, gaz, to‘qimachilik mahsulotlari va meva-sabzavotlar.

Import tarkibi: texnologik uskunalar, transport vositalari, kimyo mahsulotlari va oziq-ovqat.

O‘zbekiston Respublikasi investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi — yagona davlat investitsiya siyosatini amalga oshirish, xorijiy, birinchi navbatda to‘g‘ridan to‘g‘ri investitsiyalarni jalb qilishni muvofiqlashtirish, xalqaro moliya institutlari (boshqaruv ofislari) va xorijiy hukumat moliya tashkilotlari bilan hamkorlik qilish, shuningdek, tashqi savdo, xalqaro iqtisodiy hamkorlik, respublikaga tashqi beg‘araz ko‘mak (grantlar, texnik ko‘mak, maqsadli beg‘araz yordam) mablag‘larini jalb qilish sohasida yagona davlat siyosatini shakllantirish va muvofiqlashtirish uchun mas’ul vakolatli davlat organi hisoblanadi

4. Sanoat va infratuzilma

O‘zbekistonda sanoat va infratuzilma sohalari iqtisodiy rivojlanishning asosiy tarkibiy qismlari bo‘lib, so‘nggi yillarda bu yo‘nalishlarda keng ko‘lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. O‘zbekiston mintaqaviy transport va logistika markazi sifatida o‘z mavqeini mustahkamlashga intilmoqda.

Temir yo‘llar:

- **Yangi temir yo‘l tarmoqlari**: Samarqand-Buxoro va boshqa yo‘nalishlarda yuqori tezlikdagi yo‘lovchi poyezdlar tizimi rivojlantirilmoqda.
- **Xalqaro tranzit yo‘llar**: Xitoy va Yevropani bog‘lovchi tranzit yo‘laklar orqali savdo hajmi oshirilmoqda.

Avtomobil yo‘llari:

- Yangi avtomagistrallar qurilishi va mavjud yo‘llarning rekonstruktsiyasi davom etmoqda.
- Transport-logistika markazlarini rivojlantirish maqsadida Toshkent va viloyat markazlarida loyihalar amalga oshirilmoqda.

Havo transporti:

- Toshkentdagi Islom Karimov nomidagi xalqaro aeroport modernizatsiya qilindi. Viloyatlardagi aeroportlar ham qayta ta'mirlanmoqda.

- **Uzbekistan Airways** va **Uzbekistan Airports** kompaniyalari xizmatlarini yaxshilashga qaratilgan islohotlar olib borilmoqda.

 Sanoat tarmoqlari, xususan, avtomobilsozlik, energetika va to‘qimachilik sohalari rivojlanmoqda.

 Transport infratuzilmasi: yangi temir yo‘llar, avtomobil yo‘llari va logistika markazlari qurilmoqda.

5. Qishloq xo‘jaligi

O‘zbekistonning qishloq xo‘jaligi sohasida so‘nggi yillarda katta o‘zgarishlar ro‘y berayotgani va bu soha mamlakat iqtisodiyotining muhim tarkibiy qismi ekanligi aniq. Qishloq xo‘jaligi nafaqat oziq-ovqat xavfsizligini ta'minlash, balki eksport imkoniyatlarini kengaytirish va qishloq hududlarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishini qo‘llab-quvvatlash uchun ham muhimdir.

 Paxtachilik yetakchi o‘rinni egallaydi, ammo so‘nggi yillarda diversifikatsiya siyosati olib borilmoqda.

 Qishloq xo‘jaligida suv resurslaridan samarali foydalanish masalasi dolzarb bo‘lib qolmoqda.

Paxtachilik: Paxta O‘zbekistonda an'anaviy va yetakchi qishloq xo‘jaligi mahsuloti hisoblanadi. Mamlakat paxta yetishtirish bo‘yicha dunyo miqyosida eng yirik yetkazib beruvchilardan biridir. So‘nggi yillarda paxtachilikda qayta ishlashning rivojlanishiga katta e'tibor qaratilmoqda. Shuningdek, paxtaning ekin maydonlari kamaytirilayotgan bo‘lib, diversifikatsiya siyosati joriy qilinmoqda.

Don yetishtirish: O‘zbekiston bug‘doy va boshqa donli ekinlar yetishtirish bo‘yicha jahonning yetakchi mamlakatlari orasida. Bug‘doy ekinlari o‘rni kengaytirilmoqda, shu bilan birga, qarzlar va yerni samarali ishlatish siyosatiga asoslangan ishlab chiqarishni optimallashtirish ham amalga oshirilmoqda.

Meva-sabzavotlar: Yangi texnologiyalar va ekotizimlarni joriy qilish orqali meva-sabzavot yetishtirish hajmi oshirilmoqda. Meva va sabzavotlar O‘zbekistonning asosiy eksport mahsulotlaridan bo‘lib, ayniqsa, pomidor, uzum, olma, anor, qarag‘ay va boshqalar jahon bozorlariga eksport qilinmoqda.

Sut va go‘sht mahsulotlari: Hayvonchilik sohasida ham rivojlanish kuzatilmoqda. Go‘sht, sut, tuxum va boshqa hayvonshunoslik mahsulotlarini ishlab chiqarish hajmi oshirilmoqda. Ayniqsa, go‘sht eksporti va sut mahsulotlari ishlab chiqarish kengaymoqda.

Baliqchilik va akvakultura: O‘zbekistonning ichki suv resurslarida baliqchilikni rivojlantirishga katta e'tibor qaratilmoqda. Balikchilikni qo‘llab-quvvatlash, baliq o‘stirish va akvakultura sohasini kengaytirish bo‘yicha investitsiyalar amalga oshirilmoqda.

6. Muammolar va istiqbollar

Iqtisodiy muammolar: Ishsizlik, xom-ashyo eksportiga qaramlik va qishloq hududlarida kambag‘allik darajasi yuqoriligi.

- **Sanoatda resurslarga qaramlik**: O‘zbekistonda iqtisodiyot ko‘p jihatdan tabiiy resurslarga qaram bo‘lib qolmoqda. Bu qaramlik iqtisodiy barqarorlikni ta’minlashda qiyinchiliklar tug‘diradi.

- **Ishsizlik darajasi**: Qishloq hududlarida bandlikni ta’minlashda muammolar mavjud. Ayniqsa, yoshlarga nisbatan ish o‘rinlarini yaratish zarur.
- **Raqobatbardoshlik**: Mahalliy mahsulotlar xalqaro bozorda yuqori raqobatga duch kelmoqda, bu esa ishlab chiqarishning innovatsion texnologiyalariga ehtiyojni oshiradi.

Ekologik muammolar: Suv resurslari yetishmovchiligi va Orol dengizining qurishi ta’siri.

Raqamlashtirish va innovatsiyalar: Texnologiyalarni rivojlantirishga qaratilgan loyihalar faol amalga oshirilmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Zayniddinov R.X. “O‘zbekistonda investitsion muhit jozibadorligini oshirish borasida ilg‘or xorijiy tajribalardan foydalanish yo‘llari” “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 5, sentabr-oktabr, 2020-yil 91-b.
2. G‘ozibekov D.G‘., Nosirov E.I. O‘zbekiston iqtisodiyotiga xorijiy investitsiyalarni jalb qilish: risola. – T.: Iqtisod-moliya, 2017. – 72 b.
3. Kazakova Z., Abdullayev S. "Raqamli iqtisodiyotning rivojlanish istiqbollari". – T.: Moliya, 2022. – 103-b.
4. World Bank: Uzbekistan Economic Update (www.worldbank.org)
5. O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va moliya vazirligi statistik ma’lumotlari (www.stat.uz).

KORXONANING TA'MINOT JARAYONINING ASOSIY BOSQICHLARI

Ergashev Jakhongir Baxodirovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
“Marketing” kafedrasi tayanch doktoranti
jaxongirergashev727@gmail.com
+998944791773

Annotasiya: Ushbu maqolada savdo korxonalarining ta’minot jarayonlari va ularning asosiy bosqichlari tahlil qilinadi. Ta’minot tizimining samarali tashkil etilishi korxona faoliyatining uzluksizligini ta’minlash, xarajatlarni optimallashtirish va mijoz talablariga mos ravishda resurslar bilan ta’minlashda muhim ahamiyatga ega. Maqolada korxonaning ehtiyojlarini tahlil qilish, yetkazib beruvchilarga qo‘yiladigan talablarni belgilash, bozorni o‘rganish va xavflarni baholash, provayderlar bilan ishlash, xarid qilish va hujjatlashtirish jarayonlari keng yoritilgan. Shuningdek, ta’minot tizimining nazorati, logistika bo‘limining boshqa bo‘limlar bilan muvofiqlashtirilishi va elektron xaridlar tizimining ahamiyati ham tahlil qilinadi. Maqolada ta’minot jarayonlarining optimallashuvi korxonaning raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qilishi ta’kidlanadi.

Kalit so‘zlar: ta’minot tizimi, savdo korxonalari, yetkazib beruvchi, logistika, xarid, nazorat, elektron xaridlar, xavf baholash, samaradorlik, raqobatbardoshlik,

Аннотация: В данной статье будут проанализированы процессы снабжения торговых предприятий и их основные этапы. Эффективная организация системы снабжения важна для обеспечения непрерывности деятельности предприятия, оптимизации затрат и обеспечения ресурсами в соответствии с требованиями заказчика. В

статье подробно рассматриваются процессы анализа потребностей предприятия, установления требований к поставщикам, исследования рынка и оценки рисков, работы с поставщиками, закупок и документирования. Также будет проанализировано управление системой снабжения, координация отдела логистики с другими отделами и важность системы электронных закупок. В статье подчеркивается, что оптимизация процессов снабжения способствует повышению конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: система поставок, торговые предприятия, поставщик, логистика, закупки, контроль, электронные закупки, оценка рисков, эффективность, конкурентоспособность.

Annotation: This article analyzes the supply processes of trading enterprises and their main stages. The effective organization of the supply system is important in ensuring the continuity of the activities of the enterprise, optimizing costs and providing resources in accordance with the requirements of the client. The article covers a wide range of processes for analyzing the needs of the enterprise, setting requirements for suppliers, market research and risk assessment, working with providers, procurement and documentation. Also analyzed are the control of the supply system, coordination of the logistics department with other departments and the importance of the electronic procurement system. The article emphasizes that the optimization of supply processes serves to increase the competitiveness of the enterprise.

Key words: supply system, trading enterprises, supplier, logistics, procurement, control, electronic procurement, risk assessment, efficiency, competitiveness.

Savdo korxonalarining muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi samarali ta’minot tizimiga bog‘liq. To‘g‘ri tashkil etilgan ta’minot jarayonlari mahsulotlarni o‘z vaqtida yetkazib berish, mijozlarga sifatli xizmat ko‘rsatish va xarajatlarni optimallashtirish imkonini beradi. Ta’minot zanjirining har bir bosqichi korxonaning umumiy samaradorligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Bunda xomashyo va mahsulotlarning uzluksiz yetkazib berilishini ta’minlash, bozor sharoitlarini o‘rganish, yetkazib beruvchilar bilan hamkorlikni mustahkamlash va logistika jarayonlarini optimallashtirish muhim ahamiyat kasb etadi.

Zamonaviy iqtisodiy sharoitda savdo korxonalari yuqori raqobat muhitida faoliyat yuritayotganligi sababli ta’minot tizimining samaradorligini oshirish dolzarb masalalardan biri hisoblanadi. Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi bilan elektron xaridlar tizimi ham tobora ommalashib, ta’minot jarayonlarini avtomatlashtirish va shaffoflashtirishga xizmat qilmoqda.

Mazkur tadqiqot ishida savdo korxonalarida ta’minot tizimini takomillashtirish yo‘llari, asosiy bosqichlari va ularning o‘zaro bog‘liqligi batafsil tahlil qilinadi. Ushbu bosqichlar quyidagilardan iborat:

Ta'minot jarayonlarini asosiy bosqichlari quydagilardan iborat:

- korxonaning hozirgi ehtiyojlarini tahlil qilish,
- sotib olingan resurslar va yetkazib beruvchilarga qo'yiladigan talablarni aniqlash va muvofiqlashtirish,
- xaridlar bozorini o'rganish, xavflarni baholash,
- provayderlarni ko'rib chiqish, ularning oldingi faoliyatini tahlil qilish,
- xarid qilish, hujjatlarni rasmiylashtirish, to'lash, yetkazib berish,
- belgilangan shartlarni yetkazib berish va bajarilishini, muddatlarga, miqdorga, sifatga va hokazolarga muvofiqligini nazorat qilish,
- logistika bo'limini boshqa bo'limlar bilan muvofiqlashtirish,

- elektron xaridlar tizimidan foydalanib, mijoz ushbu ro'yxatning katta qismini avtomatlashtiradi.

Bu 8 ta bosqich har bir savdo korxonalari ta'minoti uchun muhim bo’lib, bularni har birini alohida-alohida o’rganib chiqamiz.

1. Korxonaning hozirgi ehtiyojlarini tahlil qilish –Hozirgi kunda har bir savdo korxonalarida ta'minoti masalasi birinchi o'rinda turibdi, chunki bu ta'minot uzlukli bo'lsa korxona daromadi pasayadi. Shu sababli ishlab chiqarish hajmi va mijoz talablariga mos keladigan materiallarga bo‘lgan ehtiyojni aniqlashya'ni tahlil qilish zarur, aks holda, korxona ta'minoti juda ko’payib ketadi yoki juda pasayib ketadi. Bundan tashqari, korxona bozor sharoitini o'rganib chiqqan holda yetkazib beruvchilar, narxlar va ta’minot muddati bo‘yicha ma’lumotlarni tahlil qilish lozim. Bunga yana qo'shimcha qiladihan bo'lsak, korxona byudjet va xarajatlarni optimallashtirish ya’ni moliyaviy imkoniyatlarni aniqlash kerak.

2. Sotib olingan resurslar va yetkazib beruvchilarga qo'yiladigan talablarni aniqlash va muvofiqlashtirish – sotib olingan resurslar va yetkazib beruvchilarga qo‘yiladigan talablarni aniqlash va muvofiqlashtirish bosqichi korxonaning samarali ta’minot tizimini shakllantirish va ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligini ta’minlash uchun muhim ahamiyatga ega. Ushbu bosqichda korxona o‘z ehtiyojlariga mos keladigan xomashyo, materiallar yoki xizmatlarni aniq belgilab oladi va ularni yetkazib berish jarayonini muvofiqlashtiradi. Shuningdek, ekologik, xavfsizlik va standartlarga moslik kabi qo‘shimcha talablar ham belgilanadi.Keyingi bosqichda yetkazib beruvchilarga qo‘yiladigan talablar shakllantiriladi. Yetkazib beruvchilarni tanlashda ularning moliyaviy barqarorligi, ishlab chiqarish quvvati, ilgari bajarilgan loyihalari, bozordagi obro‘si va mijozlarning fikrlari hisobga olinadi. Yetkazib beruvchi bilan ishlashda muhim omillardan biri sifat, narx, yetkazib berish muddati va xizmat ko‘rsatish darajasidir.Ushbu bosqichning samarali tashkil etilishi korxonaning ta’minot tizimini mustahkamlash, xarajatlarni optimallashtirish, ishlab chiqarish jarayonining barqarorligini ta’minlash va sifat standartlariga rioya qilish imkonini yaratadi. Shu tariqa, korxona bozordagi raqobatbardoshliligini oshirib, samarali biznes yuritish sharoitlarini shakllantiradi.

3. Xaridlar bozorini o'rganish, xavflarni baholash – ushbu bosqich korxonaga samarali ta’minot tizimini yaratishda muhim o‘rin tutadi. Ushbu bosqichda quyidagi jihatlar keng qamrovda tahlil qilinadi:Birinchi navbatda, bozor tendensiyalari va narx dinamikasi chuqur o‘rganiladi. Shuningdek, bozordagi yetkazib beruvchilar segmentatsiyasi ham muhim hisoblanadi.Xavflarni baholash qismida, birinchi o‘rinda, moliyaviy xavflar – inflyatsiya, valyuta kurslari o‘zgarishi, yetkazib beruvchilar bilan shartnomalarda belgilangan narxlar bo‘yicha noaniqliklar va boshqa iqtisodiy omillar tahlil qilinadi. Narxlarning keskin oshishi yoki kutilmagan xarajatlar kelib chiqishi mumkin bo‘lgan holatlar aniqlanib, bunday vaziyatlarda qanday choralar ko‘rish kerakligi belgilanadi. Umuman olganda, xaridlar bozorini o‘rganish va xavflarni baholash bosqichi korxonaga

iqtisodiy, operatsion va sifat xavflarini oldindan aniqlash va ularni kamaytirish bo‘yicha strategiyalar ishlab chiqish imkonini beradi. Bu esa o‘z navbatida ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligi, xarajatlarning nazorat ostida bo‘lishi va umumiy raqobatbardoshlikni oshirishga xizmat qiladi.

4. Provayderlarni ko'rib chiqish, ularning oldingi faoliyatini tahlil qilish - korxona uchun eng ishonchli va samarali yetkazib beruvchilarni tanlashda muhim ahamiyatga ega. Bu jarayonda provayderlarning moliyaviy barqarorligi, yetkazib berish sifati, shartnomalarga rioya qilish darajasi va mijozlarning fikrlari tahlil qilinadi. Ishonchli va tajribali provayderlarni tanlash ta’minot jarayonining uzluksizligini ta’minlab, sifat va muddatga bog‘liq xavflarni kamaytiradi.

5. Xarid qilish, hujjatlarni rasmiylashtirish, to‘lash va yetkazib berish bosqichi korxonaning ta’minot jarayonida asosiy ahamiyatga ega bo‘lib, resurslarni o‘z vaqtida va sifatli yetkazib olish, shuningdek, hujjatlarning qonuniy asosda yuritilishini ta’minlashni o‘z ichiga oladi. Bu jarayonda, avvalo, korxona ehtiyojlariga mos keladigan mahsulot yoki xomashyo aniq tanlanadi va yetkazib beruvchi bilan kelishuv amalga oshiriladi. Xarid qilish bosqichida mahsulotning sifati, miqdori, narxi, yetkazib berish muddati va boshqa muhim shartlar bo‘yicha kelishuv o‘rnatilib, eng qulay variant tanlanadi. Shundan so‘ng, hujjatlarni rasmiylashtirish jarayoni amalga oshiriladi. Bu bosqichda shartnoma, hisob-faktura (invoice), bojxona va sertifikatsiya hujjatlari, transport hujjatlari hamda boshqa rasmiy hujjatlar tayyorlanadi. Bundan keyingi bosqichda esa, to‘lov usullari sifatida oldindan to‘lov, muddatli to‘lov yoki yetkazib berilgandan keyin to‘lov kabi variantlar qo‘llaniladi. So‘nggi bosqich — mahsulot yoki xomashyoning yetkazib berish jarayoni bo‘lib, bu bosqichda transport vositalari tanlanadi, bojxona va logistika masalalari hal qilinadi. Yetkazib berish muddati, transport yo‘nalishlari va yetkazib berish shartlari qat’iy nazorat qilinadi. To‘g‘ri tashkil etilgan xarid, hujjat yuritish, to‘lov va yetkazib berish jarayoni korxona ta’minot tizimining samarali ishlashini ta’minlab, resurslardan optimal foydalanish imkonini yaratadi.

6. Belgilangan shartlarni yetkazib berish va bajarilishini, muddatlarga, miqdorga, sifatga va hokazolarga muvofiqligini nazorat qilish -belgilangan shartlarni yetkazib berish va bajarilishini nazorat qilish bosqichi ta’minot jarayonining muhim qismi bo‘lib, mahsulot yoki xizmatning shartnomada belgilangan talab va standartlarga mos kelishini ta’minlashga qaratilgan. Bu bosqichda yetkazib berilgan mahsulotning sifati, miqdori, yetkazib berish muddati va boshqa muhim jihatlar tekshiriladi. Ushbu bosqichning samarali bajarilishi korxonaning ta’minot zanjirini barqaror saqlashga, ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligini ta’minlashga va xarajatlarni optimallashtirishga xizmat qiladi. Natijada, korxona sifatli va belgilangan talablarga mos mahsulot bilan ta’minlanib, o‘zining bozor pozitsiyasini mustahkamlash imkoniga ega bo‘ladi.

7. Logistika bo'limini boshqa bo'limlar bilan muvofiqlashtirish – Korxonaning samarali faoliyat yuritishi uchun logistika bo‘limining boshqa

bo‘limlar bilan uzviy hamkorligi muhim ahamiyat kasb etadi. Bu jarayon ta’minot zanjiri barqarorligini ta’minlash, mahsulot va xizmatlarni o‘z vaqtida yetkazish, xarajatlarni optimallashtirish va mijozlarga sifatli xizmat ko‘rsatish imkonini beradi. Logistika ishlab chiqarish, ta’minot, moliya, marketing, omborxona va axborot texnologiyalari kabi asosiy bo‘limlar bilan yaqin aloqada ishlashi lozim.

- ✓ Ishlab chiqarish bo‘limi bilan muvofiqlashtirish ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligini ta’minlashda muhim rol o‘ynaydi. Xomashyo va ehtiyot qismlar yetkazib berish rejasi ishlab chiqarish jadvali bilan moslashtirilishi lozim.
- ✓ Moliya bo‘limi bilan aloqalar logistika xarajatlarini optimallashtirishga qaratilgan. Transport va saqlash harajatlarini rejalashtirish, yetkazib berish jarayonlarini tahlil qilish va samaradorlikni oshirish uchun moliyaviy rejalashtirish olib boriladi. Shuningdek, logistika jarayonlarini avtomatlashtirish va samaradorligini oshirish uchun investitsiyalar jalb qilinadi.
- ✓ Marketing va sotuv bo‘limi bilan muvofiqlashtirish mijozlarga mahsulotlarni o‘z vaqtida yetkazib berish va mijoz ehtiyojlariga mos logistika strategiyasini shakllantirish uchun zarur.
- ✓ Omborxona boshqaruvi va zaxira nazorati logistika jarayonining ajralmas qismi hisoblanadi. Omborlardagi mahsulotlarning saqlanishi, yuk tushirish va yuk ortish jarayonlari samarali tashkil etilishi kerak.
- ✓ Axborot texnologiyalari (IT) bo‘limi bilan hamkorlik logistika jarayonlarining avtomatlashtirilgan tizimlar orqali samaradorligini oshirishni ta’minlaydi. Transport monitoringi, yuk yetkazib berish jarayonining raqamli boshqaruvi va ombor operatsiyalarini avtomatlashtirish bo‘yicha IT bo‘limi bilan integratsiya qilish muhimdir.

Barcha bo‘limlar bilan samarali muvofiqlik natijasida logistika tizimi yaxlit va uzluksiz ishlaydi. Bu esa transport va saqlash xarajatlarini kamaytirish, ishlab chiqarish jarayonining barqarorligini ta’minlash va mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish imkonini beradi.

8. Elektron xaridlar tizimidan foydalanib, mijoz ushbu ro'yxatning katta qismini avtomatlashtiradi - Zamonaviy biznes jarayonlarida elektron xaridlar tizimidan foydalanish korxonalarga ta’minot jarayonlarini avtomatlashtirish, samaradorlikni oshirish va xarajatlarni optimallashtirish imkonini beradi. Ushbu tizim xaridlar bozorini o‘rganish, yetkazib beruvchilarni tanlash, shartnomalarni boshqarish, to‘lov va hisob-kitob jarayonlarini avtomatlashtirish kabi funksiyalarni o‘z ichiga oladi. Shuningdek, mahsulot sifati, yetkazib berish muddati va boshqa muhim mezonlarga mos keladigan variantlarni avtomatik ravishda tanlash orqali ta’minot zanjirini yaxshilaydi. Umuman olganda, elektron xaridlar tizimidan foydalanish xarid jarayonining deyarli barcha bosqichlarini avtomatlashtirib, korxonaning operatsion samaradorligini oshiradi. Bu tizim xarajatlarni

kamaytirish, vaqtni tejash, biznes jarayonlarini shaffoflashtirish va ta’minot zanjirini yaxshilash orqali korxonalarga raqobatbardosh bo‘lish imkonini beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati.

1. Christopher M., 2011. Logistics and Supply Chain Management, FT Press, 4th ed., p.288.
2. Joris J. A. Leeman, 2010. Supply Chain Management, BoD – Books on Demand, ISBN 3839137918, 9783839137918, p.250.
3. Mohanty R.P., & Deshmukh S.G., 2005. Supply Chain Management (Theories & Practices), Dreamtech Press, p.376.
4. Ling L., 2007. Supply chain management: concepts, techniques and practices enhancing the value through collaboration, World Scientific, p.347.
5. Donald C. & Waters J., 2003. Logistics: an introduction to supply chain management, Palgrave Macmillan, p.354

KORXONADA TA’MINOT ZANJIRLARINI BOSHQARISHDA SUN’IY INTELLEKTDAN FOYDALANISHNINIG AFZALLIKLARI

Yuldashev Abduhakim Abdukarimovich,
TDIU, Biznes boshqaruvi kefedrasi dotsenti, PhD
Millat Umidi universitetining 2-kurs talabasi
Hoshimxonova Munzira Bahodir qizi,
hoshimxonovam@gmail.com

Annotatsiya: Bugungi kunda sun’iy intellekt (SI) texnologiyalari sanoat va biznes jarayonlariga chuqur integratsiyalashib, ta’minot zanjirlarini boshqarishda ham muhim o‘rin tutmoqda. Raqamli transformatsiya sharoitida korxonalar samaradorlikni oshirish va raqobatbardoshlikni ta’minlash uchun sun’iy intellektdan faol foydalanmoqda. Sun’iy intellektni ta’minot zanjirlariga integratsiya qilish korxonalarga operatsion samaradorlikni oshirish, xarajatlarni kamaytirish va tezkor boshqaruv qarorlarini qabul qilish imkonini beradi. Bu esa raqobatbardoshlikni ta’minlash va mijozlar ehtiyojlarini yuqori darajada qondirishda muhim ahamiyatga ega.

Kalit so‘zlar: Sun’iy intellekt; avtomatlashtirish; logistika; ma’lumotlarni tahlil qilish; risklarni boshqarish; bashoratlash; transport optimallashtirish; raqamli transformatsiya

Аннотация: Сегодня технологии искусственного интеллекта (ИИ) глубоко интегрированы в промышленные и бизнес-процессы и играют важную роль в управлении цепочками поставок. В условиях цифровой трансформации предприятия активно используют искусственный интеллект для повышения эффективности и обеспечения конкурентоспособности. Интеграция искусственного интеллекта в цепочки поставок позволяет предприятиям повысить операционную эффективность, сократить расходы и быстрее принимать управленческие решения. Это важно для обеспечения конкурентоспособности и удовлетворения потребностей клиентов на высоком уровне.

Ключевые слова: Искусственный интеллект; автоматизация; логистика; анализ данных; управление рисками; прогноз; оптимизация трафика; цифровая трансформация

Annotation: Today, artificial intelligence (AI) technologies are deeply integrated into industrial and business processes and play an important role in supply chain management. In the context of digital transformation, enterprises are actively using artificial intelligence to increase efficiency and ensure competitiveness. Integrating artificial intelligence into supply chains allows enterprises to increase operational efficiency, reduce costs, and make quick management decisions. This is important for ensuring competitiveness and meeting customer needs at a high level.

Key words: Artificial intelligence; automation; logistics; data analytics; risk management; forecasting; transportation optimization; digital transformation

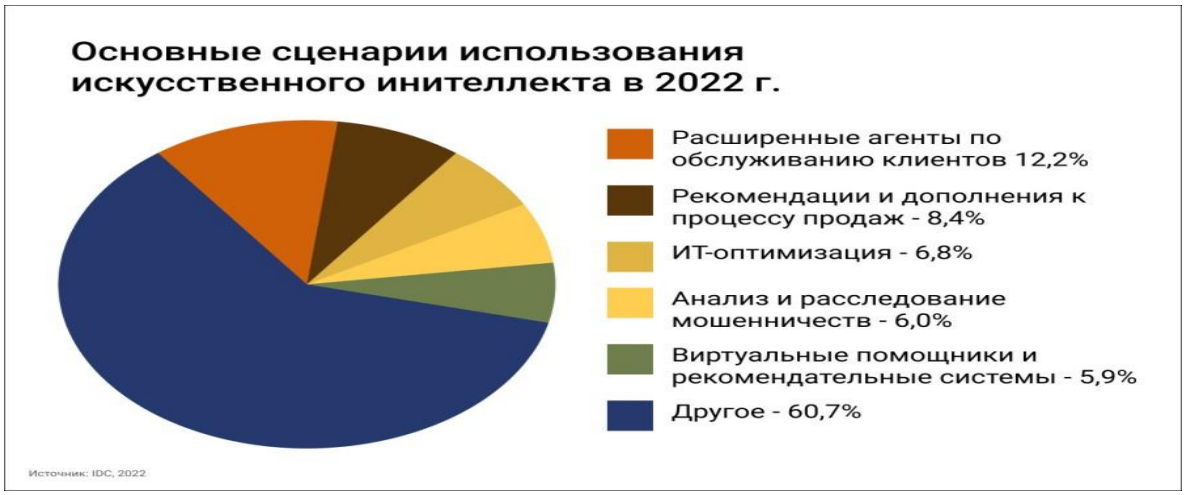
Kirish: Bugungi globallashuv va raqamli transformatsiya davrida ta’minot zanjirlarini samarali boshqarish korxonalar uchun strategik ahamiyat kasb etmoqda. Raqobatbardosh muhitda korxonalar faoliyatining uzluksizligi va samaradorligini ta’minlashda sun’iy intellekt (SI) texnologiyalari muhim rol o‘ynamoqda. Sun’iy intellektdan foydalanish ta’minot zanjirlarini boshqarish jarayonlarini tubdan o‘zgartirib, ularni yanada tezkor, aniq va samarali qilish imkonini beradi. Yirik hajmdagi ma’lumotlarni qayta ishlash, talab va taklifni bashoratlash, avtomatlashtirilgan boshqaruv tizimlarini joriy etish kabi imkoniyatlar tufayli sun’iy intellekt zamonaviy ta’minot zanjirlarining ajralmas qismiga aylanmoqda. Ushbu ishda sun’iy intellekt texnologiyalarining ta’minot zanjirlarini boshqarishdagi o‘rni va afzalliklari tahlil qilinadi.

Adabiyotlarning tahlili: S. Chopra va P. Meindl (2016) o‘z tadqiqotlarida sun’iy intellekt algoritmlari yordamida ta’minot zanjirlarini optimallashtirish imkoniyatlarini tahlil qilganlar. Ularning fikricha, SI texnologiyalari talab va taklifni bashorat qilishda, zahiralarni boshqarishda hamda logistika operatsiyalarini avtomatlashtirishda muhim ahamiyat kasb etadi. Shuningdek, I. Ivanov va A. Dolgui (2020) ularning tadqiqotlari sun’iy intellekt yordamida xavf-xatarlarni oldindan aniqlash va tezkor boshqaruv qarorlarini amalga oshirish imkoniyatlarini o‘rganishga bag‘ishlangan. J. Christopher (2016) esa sun’iy intellekt va raqamli texnologiyalarni joriy etish ta’minot zanjirlarida yanada yuqori samaradorlikka erishishga olib kelishini qayd etgan. Olimlarning fikriga ko‘ra, zamonaviy raqamli iqtisodiyotda sun’iy intellekt texnologiyalari ta’minot zanjirlarining uzluksiz va samarali ishlashini ta’minlashda asosiy vositalardan biri sifatida qaralmoqda.

Metodologiya: Taqqoslash usuli, Nazariy, amaliy, statistik va vaziyatli tahlillardan foydalanildi. Mazkur metodologik yondashuvlar tadqiqotda sun’iy intellektdan foydalanishning ta’minot zanjirlarini boshqarishdagi afzalliklarini aniq va asosli tarzda tahlil qilish imkonini beradi. Shu orqali ilmiy xulosalar va amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi.

Tahlil va natijalar - Ta'minot zanjirlarini boshqarishda Sun’iy intellektdan foydalanishni afzalliklari: Ma’lumotlarni tezkor va samarali tahlil qilish - Sun’iy intellekt katta hajmdagi ma’lumotlarni qayta ishlash imkonini beradi, bu esa real vaqt rejimida qaror qabul qilishni osonlashtiradi. **Talab va taklifni bashorat qilish -** Bozor dinamikasini oldindan ko‘ra olish korxonaga raqobat ustunligini beradi. **Avtomatlashtirish va inson omilini kamaytirish -** Logistika va ombor boshqaruvida avtomatlashtirilgan tizimlar qo‘llanilib, inson xatolari xavfi kamayadi. **Logistika va transportni optimallashtirish -** Marshrutlarni optimallashtirish va yuk tashishni rejalashtirish orqali yoqilg‘i sarfi va transport

xarajatlari qisqaradi. **Risklarni boshqarish va xavf-xatarlarni kamaytirish -** Sun’iy intellekt xavflarni oldindan bashorat qilib, muammolarni bartaraf etish choralarini ko‘radi. **Zahira va ombor boshqaruvini optimallashtirish -** Omborlardagi mahsulotlar harakatini nazorat qilish va optimal zahira darajasini aniqlash orqali saqlash xarajatlari kamayadi. Umuman olganda, sun’iy intellektdan foydalanish ta’minot zanjirlarini boshqarishda samaradorlikni oshirish, xarajatlarni kamaytirish va raqobatbardoshlikni ta’minlashda muhim omil sifatida namoyon bo‘lmoqda.



1-grafik. 2022-yilda AI dan ko’proq foydalanilgan vaziyatlar

Ta'minot zanjirlarini boshqarishda Sun’iy intellektdan foydalanishni kamchiliklari: Yuqori dastlabki investitsiya xarajatlari - Sun’iy intellekt texnologiyalarini joriy etish katta moliyaviy resurslarni talab qiladi. **Texnologik murakkablik va integratsiya muammolari -** Sun’iy intellekt tizimlarini mavjud boshqaruv tizimlariga integratsiya qilish murakkab va vaqt talab qilishi mumkin. **Kadrlar yetishmasligi va malakali mutaxassislar zarurati -** Sun’iy intellektni boshqarish va texnik xizmat ko‘rsatish uchun yuqori malakali IT mutaxassislariga ehtiyoj katta. **Ma’lumot xavfsizligi va maxfiylik muammolari -** Sun’iy intellekt tizimlari katta hajmdagi ma’lumotlarni yig‘adi va tahlil qiladi, bu esa kiberxavfsizlik tahdidlarini oshiradi. **Texnologiyaga haddan tashqari bog‘liqlik -** Sun’iy intellekt tizimlariga to‘liq bog‘liqlik inson omilining ahamiyatini kamaytiradi va tizim ishdan chiqsa, boshqaruvda uzilishlar yuzaga keladi. **Noaniqlik va bashorat xatoliklari –** AI orqali qabul qilingan qarorlar ba’zan noto‘g‘ri bashorat yoki noto‘g‘ri ma’lumotlar asosida amalga oshishi mumkin. Xulosa qilib aytganda SIni ta’minot zanjirlarini boshqarishda qo‘llash samaradorlikni oshirish bilan bir qatorda, texnologik, iqtisodiy va ijtimoiy xavflarni ham yuzaga keltiradi.



2-grafik. 2019-yildan 2027-yilgacha AIni qo'llayotgan bozorlarning narxini o'sishi

Xulosa: Mening ushbu yozgan tezisimdan olgan xulosam ta'minot zanjirlarini boshqarishda sun'iy intellektdan foydalanish zamonaviy raqamli iqtisodiyotning muhim yo'nalishlaridan biri hisoblanar ekan. Shu bilan birga, avtomatlashtirish inson omilini kamaytirib, tezkor qaror qabul qilishda yordam beradi deb o'ylayman. AIdan foydalanish ta'minot zanjirlarini boshqarishda yuqori samaradorlikka erishish imkonini beradi. Muvaffaqiyatli joriy etish uchun texnologik infratuzilmani rivojlantirish, xavfsizlik choralari ko'rish va malakali kadrlarni tayyorlash zarurdir. Kelajakda sun'iy intellektdan yanada samarali foydalanish uchun innovatsion yondashuvlar va ilg'or texnologiyalarni joriy etish dolzarb masala bo'lib qoladi.

Tavsiyalar: Texnologik infratuzilmani rivojlantirish - Korxonalar zamonaviy raqamli infratuzilmalarni yaratish va sun'iy intellekt platformalarini integratsiya qilishga e'tibor qaratishlari lozim. **Kadrlar malakasini oshirish -** Xodimlar uchun doimiy ravishda trening va seminarlar tashkil qilish lozim. **Xavfsizlik choralarini kuchaytirish -** AI tizimlarining kiberxavfsizligini ta'minlash uchun zamonaviy xavfsizlik protokollari va shifrlash usullaridan foydalanish kerak. **Risklarni boshqarish tizimini yaratish -** SI algoritmlarining xatolik darajasi va bashoratlarning aniqligini nazorat qilish uchun monitoring va audit tizimlarini joriy etish kerak. **Iqtisodiy samaradorlikni baholash -** Sun'iy intellekt texnologiyalarini joriy etishdan oldin xarajat va foyda tahlilini amalga oshirish lozim. Mening fikrimcha, mazkur tavsiyalar sun'iy intellekt texnologiyalaridan foydalanishda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan xavflarni kamaytirish va ularning ta'minot zanjirlarini boshqarishdagi samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. https://profit.kz/articles/14812/Kak-Iskusstvennij-Intellekt-izmenit-sferu-reklami/
2. Chopra, S., & Meindl, P. (2016). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation.* Pearson Education.

3. Ivanov, D., & Dolgui, A. (2020). *Digital Supply Chain Management and Industry 4.0: New Perspectives on Logistics.* International Journal of Production Research, 58(5), 1234–1245.
4. Christopher, M. (2016). *Logistics and Supply Chain Management.* Pearson Education.

LOGISTIKADA AUTSORSING TURLARI

Yuldashev Abduhakim Abdukarimovich,
TDIU, Biznes boshqaruvi kefedrasi dotsenti,
PhD Millat Umidi universitetining 2-kurs talabasi
Nurmuxamedova Shirina Nizomjon qizi

Annotatsiya: Mazkur annotatsiyada logistika autsorsingining mohiyati, afzalliklari va kamchiliklari, shuningdek, uning biznes jarayonlariga ta'siri o‘rganiladi. Autsorsing xizmatlari tarkibi va turlari batafsil tahlil qilinadi, jumladan transport autsorsingi, omborxona autsorsingi, inventarizatsiya va ta'minot zanjiri boshqaruvi. Shuningdek, logistika autsorsingini muvaffaqiyatli joriy etish uchun zarur bo‘lgan strategik yondashuvlar, hamkor tanlash mezonlari va shartnomaviy munosabatlarni boshqarish masalalari ham ko‘rib chiqiladi.

Kalit so‘zlar: Logistika autsorsingi; autsorsing strategiyasi; tashqi logistika xizmatlari; transport autsorsingi; omborxona autsorsingi; biznes jarayonlarini optimallashtirish; logistika samaradorligi

Аннотация: В данном реферате рассматриваются сущность, преимущества и недостатки логистического аутсорсинга, а также его влияние на бизнес-процессы. Подробно анализируются содержание и виды аутсорсинговых услуг, в том числе транспортный аутсорсинг, складской аутсорсинг, управление запасами и цепочками поставок. Для успешного внедрения логистического аутсорсинга также рассматриваются стратегические подходы, критерии выбора партнеров и вопросы управления договорными отношениями.

Ключевые слова: Логистический аутсорсинг; стратегия аутсорсинга; внешние логистические услуги; транспортный аутсорсинг; складской аутсорсинг; оптимизация бизнес-процессов; эффективность логистики

Annotation: This paper examines the nature, advantages and disadvantages of logistics outsourcing, as well as its impact on business processes. The structure and types of outsourcing services are analyzed in detail, including transportation outsourcing, warehousing outsourcing, inventory and supply chain management. It also examines the strategic approaches, partner selection criteria, and contractual relationship management necessary for the successful implementation of logistics outsourcing.

Key words: Logistics outsourcing; outsourcing strategy; external logistics services; transportation outsourcing; warehousing outsourcing; business process optimization; logistics efficiency

Kirish: Autsorsing - bu tashkilot tomonidan shartnoma asosida ishlab chiqarish va tadbirkorlik faoliyatining muayyan turlari yoki funktsiyalarini ushbu sohada faoliyat yurituvchi boshqa kompaniyaga o'tkazish. **Logistik autsorsingi** - bu korxonaning logistika aktivlarini tashqaridan boshqarish yoki logistik mahsuloti va xizmatlar majmuasi sotish. Autsorsing xizmatlari mijozga kompaniyaning soliqlar, kasallik ta'tillari, ta'tillar, pensiya jamg'armalariga badallar va boshqa xarajatlarini

to'lashni kamaytirishga yordam beradi. Qo'shimcha xarajatlarni kamaytirishdan tashqari, xodimlarning ishini tashkil qilish va ishchilar shtatini shakllantirish uchun vaqtni tejaydi. Autsorsingning asosiy afzalligi shundaki, o'zining asosiy ishlab chiqarishiga e'tiborini qaratishga va undan boshqa faoliyat uchun vaqt va pul sarflamaslikka yordam beradi. Subpudratchilar xodimlarga qaraganda ko'rpoq tajribaga egalar.

Adabiyotlarning tahlili: Langley va Capgemini (2007) logistika autsorsingi orqali kompaniyalar o'z resurslarini optimallashtirish va asosiy biznes faoliyatlariga e'tiborni qaratish imkoniyatiga ega ekanligini ta'kidlaydilar. Ularning tadqiqotlariga ko'ra, samarali autsorsing kompaniyaning xarajatlarini sezilarli darajada kamaytiradi. **Christopher M. (2011)** logistika autsorsingini ta'minot zanjiri boshqaruvida muhim strategik vosita sifatida ko'rib, uning yordamida kompaniyalar logistika infratuzilmasiga ortiqcha investitsiya kiritmasdan samaradorlikka erishishlari mumkinligini qayd etadi. **Selviaridis va Spring (2007)** logistika autsorsingining muvaffaqiyati ko'p jihatdan autsorsing xizmatlari provayderi bilan tuzilgan shartnomalarning to'g'ri boshqarilishiga bog'liq ekanligini ta'kidlaydilar.

Metodologiya: Ushbu tezisda logistika autsorsingi jarayonlarini o'rganish va baholash uchun nazariy tahlil, empirik tadqiqot, statistik tahlil, solishtirma tahlil: ekspert baholash metodologik yondashuvlar qo'llanildi:

Tahlil va natijalar - autsorsingni turlari: Ishlab chiqarish; IT-autsorsing; bilimlarni boshqarish autsorsingi; buxgalteriya hisobi; kadrlar autsorsingi; huquqiy; logistik.

Kompaniyani logistika autsorsingiga o'tishni afzalliklari:

- ishlab chiqish xarajatlari kamayadi;
- korxonani rivojlantirish bilan bog'liq xarajatlarini qisqartiradi;
- resurslarni biznes jarayonlarni qo'llab-quvvatlashga emas kompaniya faoliyatiga qaratish mumkin bo'ladi;
- kompaniyada kerakli o'zgarishlarni tez va samarali amalga oshirib, texnologik jarayonlar vaqtini davomiyligini qisqartiradi;
- kompaniyada yangi g'oyalarni amalga oshirish imkoniyati;
- kompaniyaning boshqaruv samaradorligi va o'sish sur'ati oshadi, tashkiliy tartibi biznesga moslashadi;
- autsorsingga o'tishda kompaniya yuqori malakaga ega bo'ladi;
- eng qiziqarli tajribadan foydalanish imkoniyati mavjud bo'ladi.

Asosiy raqamlar: do'konlar tomonidan autsorsing va ichki logistika jarayonlarining ulushi: 2021-yil oxiriga kelib: Do'konlarning 83% ba'zi logistika jarayonlarini autsorsing qiladi: omborni saqlash, eshikdan eshikgacha yetkazib berish yoki boshqalar; Rossiyadagi do'konlarning 67% logistika autsorsingiga narxlarning oshishi haqida xabar beradi**;** Do'konlarning 17% kompaniya ichidagi barcha logistika jarayonlarini amalga oshiradi**;** Do'konlarning 35% pudratchilar ishidan norozi

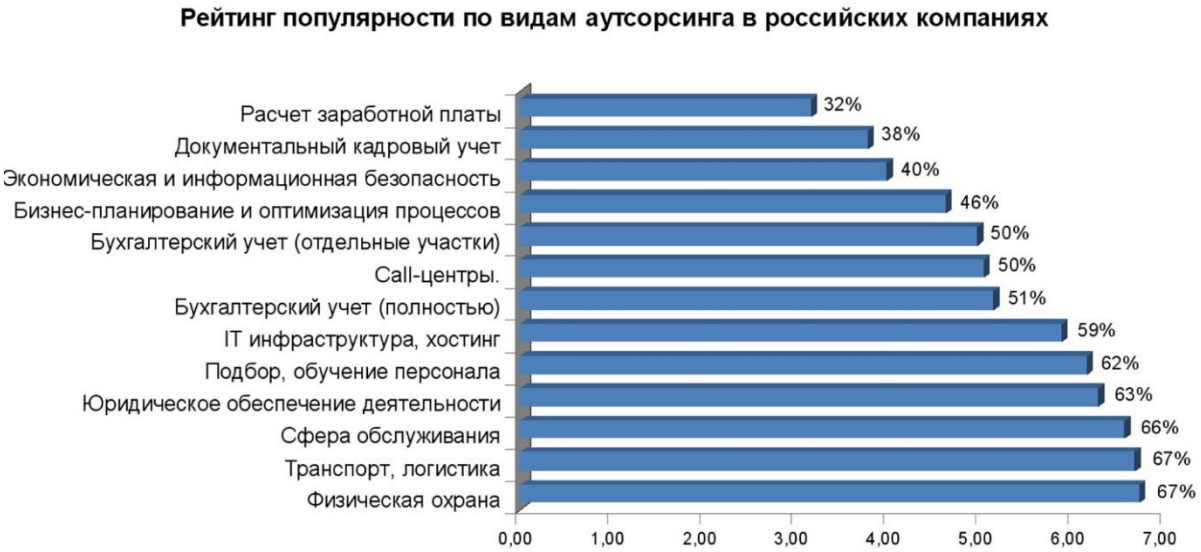
Armstrong & Associates Inc. ma'lumotlariga ko'ra, 2017-yilda Xitoyning umumiy logistika xarajatlari 1 742,1 milliard AQSh dollarini tashkil etdi, shu jumladan transport va logistika xarajatlari (soliqlar, foizlar, amortizatsiya va sug'urta xarajatlari bundan mustasno) 1,418 milliard AQSh dollarini tashkil etdi. 2004 yilda YaIM 2017 yilda YaIMning 14,5% gacha). Gonkong uchun bu ko'rsatkich 8,5% ni tashkil qiladi. 2018-yilda Xitoy transport va logistika xizmatlari bozorining hajmi bo'yicha AQSh va Evropa Ittifoqidan keyin uchinchi o'rinda turadi (jahon bozorining 18,7%).



1-grafik. Autsorsingdagi jarayonlar

Shu bilan birga, do'konlarning 79% u yoki bu autsorsing logistika jarayonidan norozi ekanligini ko'rsatdi. Respondentlarning aksariyati deklaratsiyani qayta ishlash bilan bog'liq muammolarga duch kelmoqda - do'konlar qaytarib berish omborlarga juda sekin yoki umuman yetkazilmasligi, shuningdek, qaytarilgan tovarlar va ularning qadoqlariga zarar yetkazilganidan shikoyat qilmoqda. Respondentlarning atigi 8 foizi logistika kompaniyalari tomonidan taqdim etilayotgan barcha xizmatlar sifatidan qoniqish hosil qiladi.

Logistika autsorsingi kamchiliklari: Nazoratning kamayishi - Tashqi pudratchilar bilan ishlashda kompaniya logistika jarayonlari ustidan to‘liq nazoratni yo‘qotishi mumkin; Yetkazib berish sifati yoki mijozlarga xizmat ko‘rsatish darajasi past bo‘lsa, kompaniyaning obro‘siga putur yetishi mumkin. **Qo‘shimcha xarajatlar va yashirin to‘lovlar** - Ba’zi autsorsing kompaniyalari shartnomada ko‘rsatilmagan qo‘shimcha xarajatlarni talab qilishi mumkin; Uzoq muddatli kelishuvlar vaqt o‘tishi bilan rejalashtirilmagan moliyaviy majburiyatlarni yuzaga keltirishi mumkin. **Yetkazib berish kechikishlari va ishonchlilik muammolari** - Tashqi kompaniya bilan ishlashda logistika jarayonlari to‘liq nazorat qilinmagani sababli kechikishlar bo‘lishi mumkin; Autsorsing kompaniyasi o‘zining resurslarini boshqa mijozlar o‘rtasida taqsimlashi natijasida sizga kam e’tibor qaratilishi mumkin. **Maxfiylik va xavfsizlik xavflari** - Logistika autsorsingi davomida kompaniya o‘zining muhim biznes ma’lumotlarini uchinchi tomon bilan bo‘lishishga majbur bo‘ladi; Bu raqobatchilarga ma’lumotlarning sizib chiqishiga yoki xavfsizlik muammolariga sabab bo‘lishi mumkin.



2-grafik. Rossiya kompaniyalarida autsorsing turlari qo'llanishi

Xulosa: Mening ushbu yozgan tezisimdan olgan xulosam logistika autsorsingi zamonaviy biznesni boshqarishda samaradorlikni oshirish va xarajatlarni kamaytirishning muhim vositasi sifatida keng qo‘llanilmoq deb o'ylayman. Umuman olganda, logistika autsorsingi samaradorlik va raqobatbardoshlikni oshirishda muhim rol o‘ynaydi. To‘g‘ri yondashuv va strategik rejalashtirish yordamida autsorsingdan maksimal foyda olish mumkin. Autsorsing strategiyasini ishlab chiqishda biznes maqsadlari va logistika talablarini aniq belgilash lozim. Xizmat ko‘rsatuvchi provayderni tanlashda uning tajribasi, xizmat sifati va ishonchliligini chuqur tahlil qilish zarur va autsorsing jarayonlarini samarali boshqarish uchun monitoring va nazorat tizimini joriy etish kerak.

Takliflar: **Strategik rejalashtirishni kuchaytirish -** Autsorsing qarorlarini qabul qilishda strategik yondashuvni qo‘llash va kompaniyaning uzoq muddatli maqsadlarini inobatga olish kerak. **Provayder tanlashda ehtiyotkorlik -** Xizmat ko‘rsatuvchi tashkilotlarning tajribasi, xizmat sifati va malakasini chuqur tahlil qilish lozim. **Monitoring va nazorat tizimini joriy etish -** Autsorsing xizmatlari sifatini doimiy ravishda nazorat qilish uchun maxsus monitoring mexanizmlarini ishlab chiqish zarur. **Risklarni boshqarish strategiyasini ishlab chiqish -** Axborot xavfsizligi va tijorat sirlarini himoya qilish uchun zamonaviy xavfsizlik choralarini qo‘llash zarur. **Innovatsion yondashuvlar va texnologiyalardan foydalanish -** Logistika autsorsingida raqamli texnologiyalar va avtomatlashtirish vositalarini joriy etish samaradorlikni oshirishga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. https://mappa-logistics.ru/tpost/xt597tglk1-vnutri-kompanii-ili-na-autsorsing
2. https://www.ablcompany.ru/news/logistika-na-autsorsinge-celi-i-preimushchestva.
3. http://bodrenko.org/auts/auts-l7.htm
4. https://ma-research.ru/stati/item/209-rynok-transportno-logisticheskikh-uslug-kitaya-dinamika-rynka-logisticheskogo-autsorsinga.html

XITOYNING TA’MINOT ZANJIRLARINI BOSHQARISH TAJRIBASIDAN FOYDALANISHNING AFZALLIKLARI

Yuldashev Abduhakim Abdukarimovich,
TDIU, Biznes boshqaruvi kefedrasi dotsenti,
PhD
Millat Umidi universitetining 2-kurs talabasi
Rozimatova Ruxshona Mirzarasul qizi,
rozimatovaruxshona7@gmail.com

Annotatsiya: Xitoy bugungi kunda dunyoning eng yirik ishlab chiqarish va eksport markazlaridan biri bo‘lib, global ta'minot zanjirlarida muhim rol o‘ynaydi. Mamlakatning samarali ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasi ko‘plab davlatlar va korxonalar uchun katta qiziqish uyg‘otmoqda. Ushbu annotatsiyada Xitoyning ta'minot zanjirlarini boshqarish bo‘yicha muvaffaqiyat omillari, innovatsion yondashuvlari va raqamli texnologiyalarni qo‘llash tajribasi tahlil qilinadi. Tadqiqot davomida Xitoyning yetakchi kompaniyalari va ularning logistika strategiyalari chuqur o‘rganildi.

Kalit so‘zlar: Xitoy ta'minot zanjiri; logistika strategiyasi; raqamlashtirish; avtomatlashtirilgan tizimlar; global logistika; xalqaro hamkorlik; innovatsion yondashuvlar

Аннотация: Сегодня Китай является одним из крупнейших в мире центров производства и экспорта и играет важную роль в глобальных цепочках поставок. Опыт страны в управлении эффективными цепочками поставок представляет большой интерес для многих стран и предприятий. В этом реферате анализируются факторы успеха управления цепочками поставок в Китае, инновационные подходы и опыт использования цифровых технологий. В ходе исследования были подробно изучены ведущие компании Китая и их логистические стратегии.

Ключевые слова: Цепочка поставок Китая; логистическая стратегия; оцифровка; автоматизированные системы; глобальная логистика; международное сотрудничество; инновационные подходы

Annotation: China is now one of the world's largest manufacturing and export centers and plays a key role in global supply chains. The country's experience in managing effective supply chains is of great interest to many countries and businesses. This paper analyzes China's success factors in supply chain management, innovative approaches, and experience in using digital technologies. The study examines China's leading companies and their logistics strategies.

Key words: China supply chain; logistics strategy; digitalization; automated systems; global logistics; international cooperation; innovative approaches

Kirish: SCM (ta’minot zanjiri boshqaruvi) yoki DCM (nazorat ta’minot zanjiri) 1990-yillarning oxiridan boshlab sanoati rivojlangan mamlakatlarda keng qo‘llanila boshlandi. Ta’minot zanjiri asosan moddiy oqim bilan bog‘langan bo‘g‘inlar to‘plami bo‘lib, u odatda bir nechta ishlab chiqarish va logistika tashkilotlarini o‘z ichiga oladi, garchi u 1 ta vertical integratsiyalashgan kompaniya bo‘lishi mumkin. Ta’minot zanjiri xomashyo, tayyor materiallar va butlovchi qismlarni yetkazib beruvchilardan sotib olishdan boshlanadi, lekin har doim ham tayyor mahsulot va xizmatlarni mijozga sotish bilan tugamaydi. Zamonaviy ta’minot zanjiri shuningdek, sotishdan keyingi xizmat ko‘rsatish, teskari va utilizatsiya logistikasi kabi funksiyalarni o‘z ichiga oladi. SCM – yetkazib

beruvchilar, ishlab chiqaruvchilar, vositachilar va sotuvchilarning samarali integratsiyasini ta’minlaydigan boshqaruv yondashuvlari va axborot vositalari to‘plami.

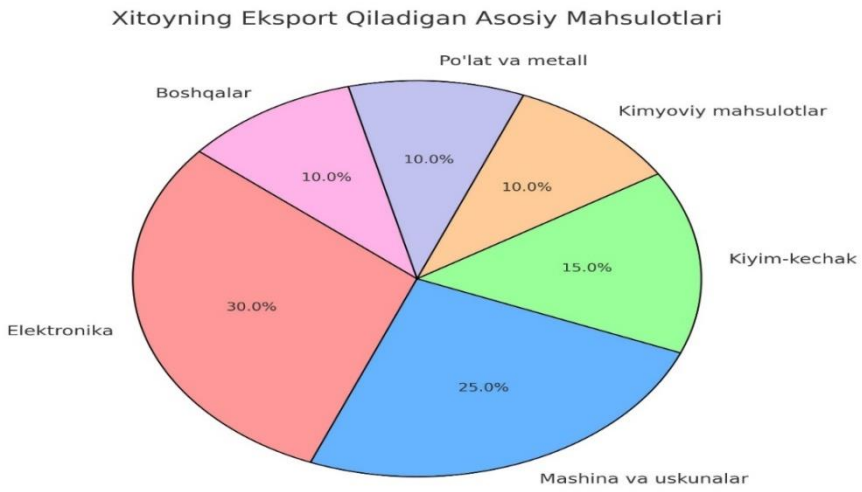
Adabiyotlarning tahlili: Wang va Zhang (2019) Olimlar Xitoyning ta'minot zanjirlarini boshqarishdagi muvaffaqiyatini raqamlashtirish va avtomatlashtirish jarayonlari bilan izohlashadi. Xususan, omborlarni boshqarishda robototexnika va sun’iy intellektning joriy etilishi operatsion samaradorlikni oshirishda muhim rol o‘ynagan. **Yao va Liu (2020)** “Bir makon, bir yo‘l” tashabbusi doirasida transport va logistika infratuzilmasiga kiritilgan investitsiyalar global yetkazib berish zanjirlarining uzluksizligini ta'minlagan. **Zhao va Sun (2022)** Ular Xitoyning ta'minot zanjirlaridagi moslashuvchanlikni kuchli raqobatbardoshlik omili sifatida baholaydilar.

Metodologiya: Nazariy tahlil, empirik tadqiqot, statistik tahlil, solishtirma tahlil, ekspert baholash, voqeaviy tahlil Ushbu metodologik yondashuvlar asosida Xitoyning ta'minot zanjirlarini boshqarishdagi muvaffaqiyat omillari va innovatsion tajribalar chuqur tahlil qilinib, boshqa mamlakatlar uchun qimmatli tavsiyalar ishlab chiqildi.

Tahlil va natijalar: Ta'minot zanjirini boshqarishda amalga oshirilgan loyihalar quyidagi samaradorlikka olib kelgan: Ta’minot zanjirini umumiy xarajatlarni 60% gacha kamaytiradi; zaxira miqdorini 60% gacha kamaytiradi; ishlab chiqarish va yetkazib berish muddatini 50% gacha qisqartiradi; yetkazib berishni aniqligini 60% gacha oshiradi; quvvatlardan foydalanishni 20% gacha yaxshilaydi; xarid qilish va sotish bilan bog’liq xarajatlarini 30% gacha kamaytiradi; mahsulot sifatini 30% gacha yaxshilab, yetkazib berish zanjirining turli shroitlarga moslashuvchanligi natijasida aylanma mablag’ va bozordagi ulushini 55% gacha oshiradi.

“Accenture” konsalting kompaniyasining ma’lumotlariga ko’ra, ta'minot zanjiri boshqaruvini joriy etish natijasida kompaniya quyidagi samaradorlikka erishadi: Mijozlarga xizmat ko‘rsatishni 5-25 foizga yaxshilaydi; prognozlashdagi xatoliklar sonini 50-60% ga kamaytiradi; zahiralarni 10-50% ga qisqartiradi; mijozning buyurtmasini bajarish davrini 30-70% ga qisqartiradi.

“AMR Research” va “Forrester Research” tahliliy kompaniyalarning ma'lumotlariga ko'ra, ta'minot zanjiri boshqaruvi kompaniyalarning quyidagi raqobatdosh ustunliklarini ta’minlab beradi: Foydani 5-15% ga oshiradi; buyurtmalarni qayta ishlash vaqtini va narxini 20-40% ga qisqartiradi; bozorga chiqish vaqtini 15-30% ga qisqartiradi; korxonaning ombor zaxiralarini 20-40 foizga qisqartiradi; ishlab chiqarish tannarxini 5-15% ga kamaytiradi.



1-grafik. Xitoy taminot zanjiri bo'yicha asosiy eksport qiladigan mahsulotlari

Xitoyning ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanish afzalliklari: Katta hajmdagi ishlab chiqarish tajribasi - Xitoy global miqyosda eng yirik ishlab chiqarish markazlaridan biri bo'lib, samaradorlik va tejamkorlik bo'yicha katta tajribaga ega; Masshtab effekti tufayli ishlab chiqarish xarajatlari past bo'ladi. **Yaxshi rivojlangan logistika va infratuzilma -** Dunyoning eng yirik portlari va transport tizimlari Xitoyda joylashgan (masalan, Shanxay, Shenzhen portlari); Tezkor yetkazib berish va ombor tizimlari mavjud. **Innovatsion texnologiyalar va avtomatlashtirish -** Sun'iy intellekt, IoT va robototexnika asosida ta'minot zanjiri jarayonlari optimallashtirilgan; Smart fabrikalar va avtomatlashtirilgan logistika tizimlari joriy etilgan. **Kuchli global savdo aloqalari -** Xitoy dunyoning ko'plab mamlakatlari bilan erkin savdo kelishuvlariga ega; "Bir kamar, bir yo'l" tashabbusi orqali xalqaro savdo yo'llari kengaytirilgan. **Moslashuvchan va diversifikatsiyalangan ishlab chiqarish shu bilan birga Xomashyo va komponentlar yetkazib berish tarmog'ining kuchliligi** ham kuchli tomoniga kiradi.

Xitoyning ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanish kamchiliklari: Haddan tashqari bog'liqlik va xavflar - Xitoyga juda bog'liq bo'lish ta'minot uzilishlariga olib kelishi mumkin (masalan, pandemiya yoki geosiyosiy muammolar sababli); Alternativ ta'minot manbalarining yetishmovchiligi biznesni xavf ostiga qo'yadi. **Geosiyosiy va savdo urushlari xavfi** - AQSh va Yevropa Ittifoqi kabi yirik bozorlar Xitoyga nisbatan iqtisodiy cheklovlar qo'llashi mumkin; Savdo tariflari va bojxona cheklovlari xarajatlarni oshiradi. **Mehnat xarajatlarining ortishi** - So'nggi yillarda Xitoyda ish haqi oshib bormoqda, bu esa ishlab chiqarish xarajatlarini oshiradi; Ba'zi kompaniyalar ishlab chiqarishni Janubi-Sharqiy Osiyo (Vyetnam, Indoneziya) yoki Hindistonga ko'chirishni boshlagan. **Intellektual mulk huquqlari va xavfsizlik muammolari**

- Xitoyda intellektual mulk huquqlari himoyasi ba’zan yetarli darajada emas; Mahsulot dizayni va texnologiyalar o‘g‘irlanishi xavfi mavjud. **Yetkazib berish muddatlarining uzayishi -** Dengiz transportiga qaramlik yetkazib berish muddatlarini cho‘zib yuborishi mumkin va COVID-19 va boshqa global inqirozlar vaqtida yetkazib berish kechikishlari yuzaga kelgan.

Yil	**Xitoy global eksportidagi ulushi (%)**	**Logistika samaradorligi indeksi**	**Ishlab chiqarish xarajatlarining o‘sishi (%)**	**Yetkazib berish kechikishlari (%)**
2022	14.7%	3.6	6%	18%
2023	14.2%	3.8	8%	12%
2024	13.9%	4.0	10%	9%

1-jadval. 2022-yildan 2024-yilgacha Xitoyning ta’minot zanjiri bilan bog‘liq o‘zgarishlar

Jadval tahlili: Eksport ulushi pasaymoqda – 2022-yildan 2024-yilgacha Xitoyning global eksportdagi ulushi biroz pasaygan, bu esa ishlab chiqarishning boshqa mamlakatlarga ko‘chirilishi bilan bog‘liq. **Logistika samaradorligi oshmoqda** – Transport infratuzilmasi va avtomatlashtirish orqali yetkazib berish jarayonlari tezlashmoqda. **Ishlab chiqarish xarajatlari ortmoqda** – Ish haqi va energiya narxlarining oshishi tufayli ishlab chiqarish xarajatlari yil sayin o‘sib bormoqda. **Yetkazib berish kechikishlari kamaymoqda** – Pandemiya ta’siri pasaygani va logistika tizimi yaxshilanganligi sababli kechikishlar sezilarli darajada kamaygan.

Xitoy ta’minot zanjiri: Xitoy qazib olish va qayta ishlash bosqichlarida muhim minerallarni nazorat qiladi. Bu minerallar toza energiya, ilg‘or texnologiyalar, elektronika va sog‘liqni saqlash kabi strategik tarmoqlar uchun asosiy manba hisoblanadi. Global sanoat tasnifi standarti bo‘yicha Xitoyda 10% dan ortiq xorijiy ta’sirga ega bo‘lgan 27 ta tarmoq aniqlangan bo‘lib, 2023-yil 29-sentabr holatiga ko‘ra, ular MSCI China Indexdagi umumiy salmoqning 27,5% ini tashkil qilgan.

Xulosa: Mening ushbu yozgan tezisimdan olgan xulosam Xitoyning ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasi dunyo miqyosida muvaffaqiyatli logistika strategiyalarini shakllantirishda o‘rnak bo‘lib xizmat qilar ekan. Tadqiqotlarim natijalari shuni ko‘rsatdiki, Xitoyning yuksak samaradorlikka erishishi Raqamlashtirish va innovatsion texnologiyalarni qo‘llash; Transport va logistika infratuzilmasini rivojlantirish; Strategik yondashuv va davlat ko‘magi; Mijozlarga yo‘naltirilgan xizmatlar ushbu omillarga chambarchas bog’liq.

Takliflar: Raqamlashtirish va texnologik rivojlanishni jadallashtirish - Logistika va ta'minot zanjirlarini boshqarishda AI, IoT va avtomatlashtirish texnologiyalarini keng qo‘llash zarur. **Transport va logistika infratuzilmasini rivojlantirish -** Zamonaviy avtomobil, temir yo‘l va dengiz transporti koridorlarini

kengaytirish va modernizatsiya qilish muhim ahamiyatga ega. **Xalqaro hamkorlik va tajriba almashishni rivojlantirish -** Logistika bo‘yicha xalqaro forumlarda ishtirok etish va ilg‘or tajribalarni o‘rganish muhimdir. **Ta’lim va kadrlar tayyorlashni kuchaytirish -** Logistika boshqaruvi va zamonaviy texnologiyalardan foydalanish bo‘yicha malakali mutaxassislarni tayyorlash dasturlarini ishlab chiqish zarur. Yuqoridagi takliflarni amalga oshirish orqali logistika va ta'minot zanjirlarini boshqarishda samaradorlikni oshirish, xalqaro raqobatbardoshlikni kuchaytirish va iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash imkoniyatlari yanada kengayadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. https://uz.wikipedia.org/wiki/Xitoy_Xalq_Respublikasi_iqtisodiyoti
2. https://lpi.worldbank.org/
3. http://english.mofcom.gov.cn/
4. https://cbu.uz/uz/
5. https://www.amerikaovozi.com/a/us-china-trade/1506750.html

KORXONANING TA'MINOT ZANJIRIDA ZAXIRALARNI BOSHQARISH

Sobirova Komila Farhod qizi

O'zbekiston Respublikasi Toshkent shahri

Millat umidi universiteti "Biznes boshqaruv" fakulteti 2-kurs

sobirouvakomila05@gmail.com

998999867767

Annotatsiya Ushbu maqolada zaxiralarni boshqarishning mohiyati, uning strategiyalari, zamonaviy yondashuvlar va O‘zbekistondagi tadbirkorlik subyektlarining tajribasi o‘rganiladi. Shuningdek, zaxira boshqarish tizimlarini takomillashtirish va raqamli texnologiyalarni tatbiq etish orqali ta’minot zanjirining samaradorligini oshirish bo‘yicha tavsiyalar beriladi. Zaxiralarni noto‘g‘ri boshqarish natijasida yuzaga keladigan muammolar, jumladan, ortiqcha xarajatlar, yetkazib berishdagi kechikishlar va mijozlar talablarini qondirishda yuzaga keladigan qiyinchiliklar ham muhokama qilinadi. Shu bilan birga, xalqaro tajribalar va global yetakchi kompaniyalarning zaxira boshqarish strategiyalari tahlil qilinadi.

Tayanch so‘zlar: zaxira boshqarish, ta’minot zanjiri, logistika, talab va taklif, raqamli transformatsiya, innovatsion yondashuvlar, sun’iy intellekt, IoT, Big Data, avtomatlashtirish, yetkazib berish zanjiri strategiyalari.

Аннотация В данной статье рассматриваются сущность управления запасами, его стратегии, современные подходы, а также опыт предпринимательских субъектов Узбекистана. Также даются рекомендации по совершенствованию систем управления запасами и внедрению цифровых технологий с целью повышения эффективности цепочки поставок. Обсуждаются проблемы, возникающие при неправильном управлении запасами, такие как избыточные расходы, задержки в поставках и трудности в удовлетворении потребностей клиентов. Кроме того, анализируются международный опыт и стратегии управления запасами ведущих мировых компаний.

Ключевые слова: управление запасами, цепочка поставок, логистика, спрос и предложение, цифровая трансформация, инновационные подходы, искусственный интеллект, IoT, Big Data, автоматизация, стратегии цепочки поставок.

Abstract This article explores the essence of inventory management, its strategies, modern approaches, and the experience of business entities in Uzbekistan. Recommendations are also provided for improving inventory management systems and implementing digital technologies to enhance supply chain efficiency. Problems arising from improper inventory management, such as excessive costs, delays in delivery, and challenges in meeting customer demands, are discussed. Additionally, international experiences and inventory management strategies of leading global companies are analyzed.

Keywords: inventory management, supply chain, logistics, demand and supply, digital transformation, innovative approaches, artificial intelligence, IoT, Big Data, automation, supply chain strategies.

Kirish Zamonaviy global iqtisodiyot sharoitida ta’minot zanjiri samaradorligini oshirish har bir tashkilot uchun muhim ahamiyatga ega. Talab va taklifning o‘zgaruvchanligi, raqobatning kuchayishi zaxiralarni boshqarish tizimlarini rivojlantirish zaruratini tug‘dirmoqda. Zaxiralarni boshqarish – bu mahsulot va materiallarning harakatini samarali rejalashtirish, kuzatish va nazorat qilish jarayonidir. Samarali zaxira boshqarish xarajatlarni kamaytirish, yetkazib berish vaqtini qisqartirish va mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko‘rsatishni ta’minlaydi. O‘zbekiston iqtisodiyotida ham innovatsion usullar, axborot texnologiyalari va avtomatlashtirilgan tizimlar zaxira boshqarishni takomillashtirmoqda. Elektron tijorat va chakana savdo tarmoqlarining rivojlanishi yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Ushbu ishda zaxiralarni boshqarishning nazariy asoslari, strategiyalar, zamonaviy texnologiyalarning ta’siri va O‘zbekistondagi o‘zgarishlar tahlil qilinadi, shuningdek, kelajakda tizimni takomillashtirish bo‘yicha tavsiyalar beriladi.

Zaxira boshqarishining asosiy prinsiplari quyidagilardan iborat:

• Zaxira darajasini belgilash: Zaxira darajasi talab va taklifga qarab belgilanadi. Bu jarayonda talab prognozlari va yetkazib beruvchilar bilan aloqalar muhim ahamiyatga ega.

• Inventarizatsiya nazorati: Inventarizatsiya nazorati zaxiralarni saqlash va ularni boshqarish jarayonini optimallashtirishga yordam beradi. Bu nazorat usullari FIFO (first-in-first-out) va LIFO (last-in-first-out) kabi tizimlarni o‘z ichiga oladi.

• Zaxiralarning turli turlari: Zaxiralar tayyor mahsulotlar, yarim tayyor mahsulotlar va xom ashyo kabi turli turlarga bo‘linadi. Har bir tur uchun boshqarish strategiyalari farq qiladi (Stevenson, 2018, 102-bet).

Zaxira boshqarishida zamonaviy uslublar quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

• Just-in-Time (JIT): Bu usul zaxiralarni minimallashtirishga qaratilgan bo‘lib, mahsulotlar faqat zaruriyat tug‘ilganda yetkazib beriladi. JIT usuli ishlab chiqarishni optimallashtirish va xarajatlarni kamaytirishga yordam beradi.

• Material Requirements Planning (MRP): MRP tizimi zaxira ehtiyojlarini rejalashtirish va nazorat qilishda yordam beradi. Bu tizim talab prognozlariga asoslanib zaxira darajalarini belgilaydi (Bowersox et al., 2013, 90-bet).

• Supply Chain Management (SCM): SCM zaxiralarni boshqarishda barcha ta’minot zanjiri ishtirokchilarini birlashtirishga qaratilgan. Bu yondashuv kompaniyalar o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytiradi va umumiy samaradorlikni oshiradi.

Zaxira boshqarishida texnologik yangiliklar muhim rol o‘ynaydi:

• Avtomatlashtirish: Zaxira boshqarish jarayonlarini avtomatlashtirish xarajatlarni kamaytirishga va samaradorlikni oshirishga yordam beradi. Masalan, inventarizatsiya nazorati uchun dasturiy ta’minotlardan foydalanish. Ma’lumotlar tahlili: Katta ma’lumotlar (big data) analitikasi zaxira boshqarishda talabni aniqlash va prognoz qilishda yordam beradi. Bu jarayon xarajatlarni kamaytirish va samaradorlikni oshirish imkonini beradi (Chae, 2012, 23-bet). Iqtisodiy ta’siri.Zaxira boshqarishining iqtisodiy ta’siri kompaniyaning umumiy moliyaviy holatiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Samarali zaxira boshqaruvi xarajatlarni kamaytirishga va foydani oshirishga yordam beradi. Shuningdek, bu jarayon mijozlarga xizmat ko‘rsatishni yaxshilash orqali brendning obro‘sini oshiradi.

Zaxira darajasini belgilashda iqtisodiy samaradorlikni hisobga olish zarur. Zaxiralarning ortiqcha saqlanishi xarajatlarni oshirishga olib kelishi mumkin, shuning uchun optimal zaxira darajasini belgilash muhimdir.Zaxira darajasini belgilashda talab prognozlari, yetkazib berish muddatlari va ishlab chiqarish jarayonlarining davomiyligi hisobga olinishi kerak.

Zaxiralarni boshqarish uchun bir nechta strategiyalar mavjud. Just-in-Time (JIT) strategiyasi — bu zaxiralarni minimal darajada saqlashga qaratilgan yondashuvdir. Ushbu strategiya orqali xarajatlarni kamaytirish va ishlab chiqarishni optimallashtirish mumkin. Boshqa bir strategiya — bu ABC tahlili bo'lib, unda zaxiralar ularning qiymati va muhimligiga qarab tasniflanadi.

Zamonaviy texnologiyalar — bu zaxira boshqaruvini samarali amalga oshirishda muhim rol o'ynaydi. ERP (Enterprise Resource Planning) tizimlari orqali zaxira ma'lumotlarini real vaqt rejimida kuzatish imkoniyati mavjud. Shuningdek, sun'iy intellekt va katta ma'lumotlar (Big Data) tahlili zaxira boshqaruvini yanada takomillashtirishda yordam beradi.

Xulosa

Zaxiralarni boshqarish ta’minot zanjirining muhim bo‘g‘inlaridan biri bo‘lib, uning samaradorligi korxona iqtisodiy natijalariga bevosita ta’sir qiladi. Zaxiralarni to‘g‘ri boshqarish orqali kompaniyalar ortiqcha xarajatlarni kamaytirish, ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish va mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash imkoniyatiga ega bo‘ladilar. Kelajakda raqamli texnologiyalar va innovatsion yondashuvlarning zaxira boshqarishda tobora kengroq qo‘llanilishi kutilmoqda. Sun’iy intellekt va avtomatlashtirish tizimlari zaxira darajasini real vaqt rejimida monitoring qilish va prognozlash imkonini yaratadi, bu esa samaradorlikni oshirishga yordam beradi. Global bozorlardagi o‘zgarishlar va iqtisodiy sharoitlarni hisobga olgan holda, korxonalar o‘z ta’minot zanjiri strategiyalarini moslashuvchan va barqaror qilishlari lozim. Samarali zaxira boshqarish nafaqat korxona ichki jarayonlari, balki butun iqtisodiy tizim uchun ham muhim ahamiyat kasb etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Brown, P. (2023). IoT in Supply Chain. Springer.
2. Chopra, S. (2023). Supply Chain Management: Strategy, Planning & Operation. Pearson.
3. Christopher, M. (2023). Logistics & Supply Chain Management. Pearson.

4. Christopher, M. (2024). Logistics & Supply Chain Management. Pearson.
5. Ivanov, D. (2024). Global Supply Chain Disruptions and Resilience. Springer.
6. Johnson, M. (2024). Strategic Inventory Management. Palgrave Macmillan.
7. Johnson, M., & Robinson, P. (2023). Inventory Control and Management. Wiley.
8. Krajewski, L., Ritzman, L., & Malhotra, M. (2023). Operations Management: Processes and Supply Chains. Pearson.
9. Lee, K. (2024). Digital Transformation in Logistics. Wiley.
10. Mentzer, J. (2023). Fundamentals of Supply Chain Management. SAGE.
11. Monczka, R., Handfield, R., Giunipero, L., & Patterson, J. (2023). Purchasing and Supply Chain Management. Cengage.

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И ФРАНЧАЙЗИНГ - КАК ФОРМА ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 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
Курбонов Асадбек Хурматбек Угли
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена рассмотрению сетевого маркетинга и франчайзинга как форм частного предпринимательства в сфере услуг. В ней анализируются ключевые особенности этих бизнес-моделей, их преимущества и недостатки, а также влияние на развитие предпринимательства в условиях современного рынка. Оценены возможности для роста и расширения бизнеса через использование сетевого маркетинга и франчайзинга, а также факторы, способствующие успешному внедрению этих моделей в секторе услуг. Также рассматриваются примеры успешных компаний, использующих эти подходы для достижения значительных результатов на рынке.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: сетевой маркетинг, франчайзинг, частное предпринимательство, бизнес-модели, услуги, предпринимательская деятельность, рост бизнеса, партнерские отношения, расширение.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola tarmoq marketingi va franşayzingni xizmatlar sohasidagi xususiy tadbirkorlik shakllari sifatida ko'rib chiqishga bag'ishlangan. Maqolada ushbu biznes-modellarining asosiy xususiyatlari, afzalliklari va kamchiliklari, shuningdek, zamonaviy bozor sharoitida tadbirkorlikni rivojlantirishga ta'siri tahlil qilinadi. Tarmoq marketingi va franşayzing orqali biznesni rivojlantirish va kengaytirish imkoniyatlari, shuningdek, bu modellarni xizmatlar sektoriga muvaffaqiyatli joriy etishga yordam beruvchi omillar ko'rib chiqiladi. Shuningdek, ushbu yondashuvlar orqali bozorga katta natijalarga erishgan muvaffaqiyatli kompaniyalar misollari keltirilgan.

KALIT SO'ZLAR: tarmoq marketingi, franşayzing, xususiy tadbirkorlik, biznes-modellar, xizmatlar, tadbirkorlik faoliyati, biznesni rivojlantirish, hamkorlik aloqalari, kengaytirish.

ABSTRACT. This article is dedicated to the exploration of network marketing and franchising as forms of private entrepreneurship in the service sector. It analyzes the key features

of these business models, their advantages and disadvantages, as well as their impact on the development of entrepreneurship in the modern market. The article evaluates the opportunities for business growth and expansion through network marketing and franchising, as well as the factors contributing to the successful implementation of these models in the service sector. Successful company examples using these approaches to achieve significant results in the market are also discussed.

KEYWORDS: network marketing, franchising, private entrepreneurship, business models, services, entrepreneurial activity, business growth, partnership relations, expansion.

ВВЕДЕНИЕ. Сфера услуг — это одна из самых динамичных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Частное предпринимательство в этой области проявляется в различных формах, среди которых особое место занимают сетевой маркетинг и франчайзинг. Оба этих бизнес-подхода являются популярными и эффективными инструментами для расширения бизнеса и достижения стабильных доходов в условиях конкуренции.

Сетевой маркетинг и франчайзинг имеют свои уникальные особенности, преимущества и риски. Сетевой маркетинг позволяет создать разветвленную сеть дистрибьюторов или партнеров, которые занимаются продажей продуктов или услуг, в то время как франчайзинг предполагает предоставление франчайзерам прав на использование бизнес-модели и бренда.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Сетевой маркетинг (или MLM — multi-level marketing) представляет собой бизнес-модель, при которой дистрибьюторы получают доход не только от своих собственных продаж, но и от продаж, осуществляемых привлеченными ими партнерами (так называемая «структура»). Эта модель широко используется в таких сферах, как косметика, товары для здоровья, бытовая техника и другие, что делает ее популярной в секторе услуг.

Преимущества сетевого маркетинга заключаются в низких начальных затратах на открытие бизнеса, возможности работать в гибком режиме и развитии собственной клиентской сети без необходимости в больших инвестициях. Однако, такой подход может столкнуться с проблемами, связанными с правовыми рисками, недобросовестными практиками или недостаточной квалификацией участников.

Одним из главных факторов успеха в сетевом маркетинге является построение качественной сети партнеров, где каждый участник активно развивает свой бизнес и привлекает новых клиентов. Чтобы стать успешным в этом бизнесе, важно обладать навыками продаж, коммуникации и управления командой. Одним из примеров успешного сетевого маркетинга является компания Amway, которая является лидером на мировом рынке.

Франчайзинг — это система сотрудничества, при которой франчайзер передает франчайзи право использовать свою бизнес-модель, бренд, маркетинговую стратегию и другие ресурсы за определенную плату или долю от прибыли. Франчайзинг в сфере услуг получил широкое распространение, включая такие отрасли, как гостиничный и ресторанный бизнес, фитнес-центры, салоны красоты и автосервисы.

Преимущества франчайзинга заключаются в том, что франчайзи получает готовую бизнес-модель, проверенную на практике, а также поддержку со стороны франчайзера в вопросах маркетинга, обучения персонала и операционной деятельности. Однако франчайзинг требует значительных начальных инвестиций и соблюдения стандартов, установленных франчайзером.

Франчайзинг является одним из наиболее популярных способов расширения бизнеса и масштабирования бренда. Например, сети быстрого питания, такие как McDonald's и Subway, успешно применяют франчайзинг для расширения своей сети по всему миру. Этот подход позволяет быстро завоевать новые рынки и обеспечить единообразие качества услуг в различных точках.

Обе модели — сетевой маркетинг и франчайзинг — предлагают возможности для частного предпринимательства, но различаются в структуре и организации бизнеса. Сетевой маркетинг ориентирован на создание сети независимых предпринимателей, которые работают по принципу дистрибуции и привлекают новых партнеров, что позволяет масштабировать бизнес. Франчайзинг, с другой стороны, предполагает более жесткую организационную структуру, где франчайзи работает по заранее установленной модели бизнеса, что обеспечивает стабильность и согласованность на всех уровнях.

Также стоит отметить, что в сетевом маркетинге предприниматели могут работать с ограниченными инвестициями, в то время как для франчайзинга необходимы большие стартовые вложения, поскольку франчайзи должен оплатить начальные взносы и покупку оборудования. Однако франчайзинг обеспечивает более высокую степень защиты бизнеса, поскольку франчайзи имеет доступ к проверенной бизнес-модели и поддержке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Сетевой маркетинг и франчайзинг являются эффективными формами частного предпринимательства в сфере услуг, каждая из которых имеет свои особенности и преимущества. Сетевой маркетинг позволяет минимизировать стартовые расходы и предоставляет гибкость, но требует активного привлечения новых партнеров и высокого уровня коммуникационных навыков. Франчайзинг, в свою очередь, предлагает более стабильную бизнес-модель, поддержку со стороны франчайзера и проверенные подходы, однако требует значительных начальных инвестиций.

Обе формы бизнеса могут быть успешными в зависимости от целей предпринимателя, уровня вложений и готовности следовать установленным стандартам. В условиях современной конкуренции сетевой маркетинг и франчайзинг играют важную роль в расширении бизнеса, укреплении позиций на рынке и повышении конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Смирнова, И. А.** (2021). *Государственная поддержка частного предпринимательства в сфере услуг*. Москва: Юрайт.

2. **Лебедев, Д. М.** (2018). *Современные тенденции в развитии частного предпринимательства*. Москва: Высшая школа экономики.

3. **Петрова, М. А.** (2022). *Инновации в сфере услуг: роль частных предпринимателей в экономике*. Краснодар: КубГУ.

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

РОЛЬ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Мирзаева Ширин Нодировна

Ассистент-преподаватель кафедры реальной экономики, в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан

E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com

Хамдамов Хасан Улугбек Угли

Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

Аннотация: Обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами и развитие инфраструктуры сферы оказания услуг являются ключевыми факторами устойчивого развития аграрного сектора. Эффективное снабжение сельхозпредприятий техникой, семенами, удобрениями и топливом, а также совершенствование инфраструктуры транспортных и логистических систем, хранения и переработки продукции, способствует повышению производительности и конкурентоспособности сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, материально-технические ресурсы, инфраструктура, аграрный сектор, логистика, сельская инфраструктура, услуги, инновации, развитие, конкурентоспособность, устойчивое развитие, социальная стабильность.

Annotaysiya: Qishloq xo'jaligini moddiy-texnik resurslar bilan ta'minlash va xizmat ko'rsatish sohasi infratuzilmasini rivojlantirish agrar sektorning barqaror rivojlanishining asosiy omillari hisoblanadi. Qishloq xo 'jaligi korxonalarini texnika, urug' lar, o'g'itlar va yoqilg 'i bilan samarali ta' minlash, shuningdek transport va logistika tizimlari infratuzilmasini takomillashtirish, mahsulotlarni saqlash va qayta ishlash qishloq xo ' jaligining mahsuldorligi va raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi.

Kalit so'zlar: qishloq xo'jaligi, logistika resurslari, infratuzilma, agrar sektor, logistika, qishloq infratuzilmasi, xizmatlar, innovatsiyalar, rivojlanish, raqobatbardoshlik, barqaror rivojlanish, ijtimoiy barqarorlik.

Abstract: The provision of material and technical resources for agriculture and the development of infrastructure for the provision of services are key factors for the sustainable development of the agricultural sector. Efficient supply of agricultural machinery, seeds, fertilizers and fuel to agricultural enterprises, as well as improvement of the infrastructure of transport and logistics systems, storage and processing of products, contributes to increasing productivity and competitiveness of agriculture.

Keywords: agriculture, material and technical resources, infrastructure, agricultural sector, logistics, rural infrastructure, services, innovation, development, competitiveness, sustainable development, social stability.

Введение к теме. Сельское хозяйство играет важную роль в обеспечении продовольственной безопасности, занятости населения и устойчивого экономического роста. Однако эффективное функционирование аграрного сектора невозможно без стабильного и своевременного обеспечения материально-техническими ресурсами (МТР), а также развития инфраструктуры сферы оказания услуг. Эти элементы формируют основу для модернизации производства, повышения его рентабельности и конкурентоспособности.

Основная часть. Эффективное обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами и инфраструктурой сферы услуг способствует повышению производительности сельхозпроизводителей, улучшению качества продукции, минимизации издержек, внедрению инновационных технологий, а также ускоряет развитие сельских территорий и агропромышленных кластеров.

1. Материально-технические ресурсы (МТР)

Это основные средства производства и предметы труда, без которых невозможно ведение аграрной деятельности:

- Сельскохозяйственная техника и оборудование: тракторы, комбайны, машины для полевых работ, оборудование для переработки сельхозпродукции.
- Посевной материал: высокопродуктивные сорта и гибриды семян.
- Удобрения и средства защиты растений: минеральные удобрения, пестициды, биопрепараты.
- Ирригационные системы: системы капельного орошения, насосные станции.
- Животноводческое оборудование: доильные аппараты, кормораздатчики, системы климат-контроля для ферм.

2. Источники и пути обеспечения МТР

- Государственные программы поддержки (субсидии, льготные кредиты);
- Кооперация фермеров для совместной закупки ресурсов;
- Аренда и лизинг техники;
- Привлечение частных инвестиций и иностранных компаний.

3. Инфраструктура сферы оказания услуг

Инфраструктурное развитие определяет условия хранения, переработки и сбыта сельхозпродукции, а также доступ к сервисам для аграриев:

- Логистика и транспорт: строительство сельских дорог, доступ к железнодорожным и портовым терминалам;

- Хранение продукции: элеваторы, холодильные склады, зернохранилища, овощехранилища;
- Сервисное обслуживание техники: техцентры по ремонту и обслуживанию сельхозмашин, обеспечение запчастями;
- Финансовая инфраструктура: доступ к кредитованию, агрострахование, лизинг;
- Социальная инфраструктура: жильё, школы, медицинские учреждения для работников аграрного сектора.

4. Проблемы и вызовы

- Изношенность техники: высокая доля устаревшего парка сельхозмашин.
- Недостаток финансовых ресурсов у фермеров: ограниченный доступ к долгосрочному и льготному финансированию.
- Проблемы с логистикой и хранением: отсутствие качественных дорог, нехватка складских мощностей.
- Низкий уровень квалификации кадров: нехватка специалистов в сфере агротехнологий и сервиса.

5. Пути решения и перспективы

- Государственная поддержка: расширение субсидий на закупку техники, развитие госпрограмм по модернизации аграрного сектора.
- Цифровизация сельского хозяйства: внедрение IT-решений, агроплатформ для мониторинга посевов и автоматизации процессов.
- Развитие кооперативов: объединение мелких фермеров в кооперативы для коллективного использования МТР и доступа к инфраструктуре.
- Привлечение инвестиций: создание благоприятного инвестиционного климата для аграрного бизнеса.
- Партнёрство с частным бизнесом: лизинговые компании, сервисные центры, поставщики агрохимии.

Заключение. Комплексное развитие материально-технической базы и инфраструктуры сферы оказания услуг является основой конкурентоспособного и эффективного сельского хозяйства. Только при условии своевременного снабжения фермеров современными ресурсами и доступности профессиональных сервисов возможно обеспечить устойчивый рост производства, продовольственную безопасность страны и улучшение качества жизни в сельской местности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванов И.И., Петров П.П. Материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса. – М.: Агропромиздат, 2020.

2. Сидоров А.А. Развитие инфраструктуры сельского хозяйства в условиях цифровизации экономики // Экономика сельского хозяйства России. – 2022. – №3. – С. 15-24.

3. FAO. The State of Food and Agriculture 2022. Leveraging Automation in Agriculture for Transforming Agri-Food Systems. Rome, 2022.

4. OECD. Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in Uzbekistan. 2021.

СТРУКТУРА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА: ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ И ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Мирзаева Ширин Нодировна
Ассистент-преподаватель кафедры реальной экономики, в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
Хамдамов Хасан Улугбек Угли
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

Аннотация: Структура агропромышленного комплекса (АПК) представляет собой совокупность взаимосвязанных отраслей, обеспечивающих производство, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции. Основные составляющие АПК включают сельское хозяйство, промышленность переработки сельскохозяйственной продукции, снабжение ресурсами (семена, удобрения, техника) и сбыт.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, структура АПК, сельское хозяйство, переработка продукции, снабжение ресурсами, сбыт, взаимодействие отраслей, инновации, эффективность, устойчивое развитие, государственная поддержка.

Annotatsiya: Agrosanoat majmuasining (agrosanoat majmuasi) tuzilishi qishloq xo'jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish, qayta ishlash va sotishni ta'minlaydigan o'zaro bog'liq tarmoqlar to'plamidir. Agrosanoat majmuasining asosiy tarkibiy qismlariga qishloq xo'jaligi, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash sanoati, resurslar (urug'lar, o'g'itlar, texnika) bilan ta'minlash va sotish kiradi.

Kalit so'zlar: agrosanoat majmuasi, agrosanoat majmuasining tuzilishi, qishloq xo'jaligi, mahsulotlarni qayta ishlash, resurslarni etkazib berish, sotish, tarmoqlarning o'zaro ta'siri, innovatsiyalar, samaradorlik, barqaror rivojlanish, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash.

Abstract: The structure of the agro-industrial complex (AIC) is a set of interrelated industries that ensure the production, processing and marketing of agricultural products. The main components of the agro-industrial complex include agriculture, agricultural processing industry, supply of resources (seeds, fertilizers, machinery) and marketing.

Keywords: agro-industrial complex, agro-industrial complex structure, agriculture, product processing, supply of resources, sales, interaction of industries, innovation, efficiency, sustainable development, government support.

Введение. Агропромышленный комплекс (АПК) является одной из важнейших составных частей национальной экономики любой страны. Это сложная многоотраслевая система, включающая в себя совокупность отраслей и производств, связанных с выпуском сельскохозяйственной продукции, её переработкой и доставкой до конечного потребителя. АПК объединяет в единый процесс производство продукции сельского хозяйства,

её промышленную переработку и реализацию, что обеспечивает продовольственную безопасность страны и устойчивое социально-экономическое развитие.

Основная часть. Сущность АПК заключается в интеграции всех стадий производства и обращения продукции сельского хозяйства — от изготовления средств производства и выращивания сельскохозяйственных культур до переработки сырья, производства готовой продукции и её доставки к потребителям.
АПК охватывает не только сферу аграрного производства, но и смежные отрасли, обеспечивающие сельское хозяйство ресурсами и техникой, а также те, что занимаются переработкой сельхозсырья и его реализацией.

Основные характеристики сущности АПК:

- **Целостность** — тесная взаимосвязь всех элементов комплекса.
- **Интеграция** — соединение аграрных и промышленных процессов.
- **Цепочка создания стоимости** — от производства сырья до получения готовой продукции.
- **Направленность на удовлетворение потребностей** — обеспечение населения продовольствием и промышленности сырьём.

Значение агропромышленного комплекса

1. Экономическое значение:

A. АПК формирует значительную долю валового внутреннего продукта (ВВП) страны.

B. Способствует развитию смежных отраслей: машиностроения, химической промышленности, энергетики, транспорта и торговли.

C. Повышает уровень занятости, особенно в сельской местности, обеспечивая рабочими местами значительную часть населения.

D. Стабилизирует экономику, поскольку продовольственная продукция всегда востребована, что создаёт устойчивый спрос и предложение.

2. Социальное значение:

A. Обеспечивает продовольственную безопасность и доступность качественных продуктов питания для населения.

B. Способствует повышению уровня жизни на селе, развитию социальной инфраструктуры, здравоохранения и образования в сельских районах.

C. Укрепляет социальную стабильность, предотвращая массовый отток населения из сельских территорий.

3. Экологическое значение:

A. Рациональное ведение сельского хозяйства способствует сохранению природных ресурсов.

B. Инновационные технологии позволяют минимизировать вредное воздействие на окружающую среду.

C. Развитие органического земледелия и экологически чистого производства продуктов питания снижает нагрузку на природу и повышает качество жизни.

АПК включает в себя **три основные сферы**, которые взаимосвязаны и обеспечивают функционирование всей системы:

Первая сфера — производство средств производства для сельского хозяйства:

Это отрасли, производящие технику, удобрения, корма, ГСМ и другие ресурсы:

- Машиностроение (сельскохозяйственная техника, оборудование).
- Химическая промышленность (минеральные удобрения, средства защиты растений).
- Производство топлива и энергии (обеспечение сельхозпредприятий ГСМ и электроэнергией).

Вторая сфера — собственно сельское хозяйство (аграрное производство):

Это основное звено, которое занимается:

- Растениеводством (зерновые культуры, овощи, фрукты, технические культуры).
- Животноводством (молочное, мясное, птицеводство, овцеводство и др.).
- Рыбным хозяйством, пчеловодством, звероводством.

Третья сфера — переработка и реализация сельскохозяйственной продукции:

- Пищевая промышленность (производство продуктов питания: мука, хлеб, молочные изделия, мясные и рыбные продукты, напитки и т. д.).
- Лёгкая промышленность (переработка льна, шерсти, кожи и др.).
- Торговля и логистика (транспортировка, хранение, сбыт продукции, экспортно-импортные операции).

Заключение. Агропромышленный комплекс является важнейшим элементом экономической системы страны, обеспечивая её продовольственную независимость, стабильность развития и занятость населения. Рациональное развитие АПК способствует решению целого комплекса экономических, социальных и экологических задач. Эффективность функционирования АПК напрямую связана с уровнем технической оснащённости, внедрением инноваций и поддержкой со стороны государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванов И.И., Петров П.П. Материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса. – М.: Агропромиздат, 2020.
2. Сидоров А.А. Развитие инфраструктуры сельского хозяйства в условиях цифровизации экономики // Экономика сельского хозяйства России. – 2022. – №3. – С. 15-24.
3. FAO. The State of Food and Agriculture 2022. Leveraging Automation in Agriculture for Transforming Agri-Food Systems. Rome, 2022.
4. OECD. Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in Uzbekistan. 2021.

SAVDO KORXONALARINING IQTISODIY MEXANIZMLARINI INNOVATSION RIVOJLANTIRISH MUAMMOLARI

Toxirova Gullola Mirkamolovna
Samarqand temir yo‘l texnikumi uslubchisi,
SamISI mustaqil tadqiqotchisi,
+998994494009, E-mail: mraxmatovd@gmail.com

Annotatsiya Mazkur maqolada Samarqand viloyatidagi savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmlarini innovatsion rivojlantirish muammolari tahlil qilinadi. Maqolada innovatsion texnologiyalar va boshqaruv mexanizmlarini joriy etish orqali savdo korxonalari samaradorligini oshirish yo‘llari ko‘rib chiqiladi. Tadqiqot natijalari asosida muammolarni bartaraf etish bo‘yicha aniq tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: *innovatsiya, savdo korxonasi, tashkiliy-iqtisodiy mexanizm, raqamli texnologiyalar, Samarqand viloyati.*

Аннотация В данной статье анализируются проблемы инновационного развития экономических механизмов торговых предприятий Самаркандской области. Рассмотрены пути повышения эффективности предприятий за счет внедрения инновационных технологий и механизмов управления. По результатам исследования разработаны конкретные рекомендации по устранению проблем.

Ключевые слова: *инновация, торговое предприятие, организационно-экономический механизм, цифровые технологии, Самаркандская область.*

Abstract This article analyzes the problems of innovative development of economic mechanisms of trade enterprises in the Samarkand region. The research examines ways to improve the efficiency of enterprises through the introduction of innovative technologies and management mechanisms. Based on the results of the study, specific recommendations have been developed to address the identified issues.

Keywords: *innovation, trade enterprise, organizational and economic mechanism, digital technologies, Samarkand region.*

Kirish

Zamonaviy bozorda savdo korxonalarining samaradorligini oshirish uchun innovatsion yondashuvlar muhim ahamiyat kasb etadi. Innovatsiyalar nafaqat korxonalar iqtisodiy mexanizmlarini mustahkamlashga, balki raqobatbardoshlikni oshirishga ham xizmat qiladi. Ushbu tadqiqot savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmlarini innovatsion rivojlantirish muammolarini tahlil qilish va ularning yechimlarini taklif etishga qaratilgan.

Savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmi va innovatsion rivojlanish zarurati

Savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmi – bu ularning moliyaviy, tashkiliy va texnologik jarayonlarini o'z ichiga oluvchi tizim bo‘lib, u bozordagi barqarorlikni ta’minlashga xizmat qiladi. Bugungi kunda bozordagi keskin raqobat sharoitida ushbu mexanizmlarni innovatsion jihatdan takomillashtirish dolzarb masala hisoblanadi. Dunyo tajribasi shuni ko‘rsatadiki, savdo sohasida raqamli texnologiyalar, sun’iy intellekt va avtomatlashtirilgan tizimlardan foydalanish korxonalarning samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Davlatlar o‘z xususiyatlaridan kelib chiqib taraqqiyotning innovatsion mexanizmlarini tanlaydi hamda shunga xos bo‘lgan o‘z innovatsion strategiyasini ishlab chiqadi. Davlatimiz tomonidan tanlangan hamda o‘zigagina mos keladigan

uzoq muddatli innovatsion strategiya va unga muvofiq yaratilgan milliy innovatsion mexanizmlari davlat siyosati, ilmiy-texnologik institutlar birligi, ularning o‘zaro ta‘siri, biznes etikasi, shuningdek, mamlakatimizda innovatsion o‘zgarishlarning zaruriyati va ahamiyati asosida belgilanadi. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2018 yil 7 mayda “Iqtisodiyot tarmoqlari va sohalariga innovatsiyalarni joriy etish mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risidagi” PQ-3698-son Qarori, 2018 yil 21-sentabrda ”2019 — 2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini innovatsion rivojlantirish strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida” PF-5544-son Farmoni qabul qilindi. Ushbu farmonda 4 ta ilova mavjud bo‘lib, 1-ilova “2019 — 2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini innovatsion rivojlantirish strategiyasi” keltirilgan, bunda ilm - fan hamda texnika yutuqlarini keng qo‘llagan holda iqtisodiyot tarmoqlariga, ijtimoiy va boshqa sohalarga zamonaviy innovatsion texnologiyalarni tezkor joriy etish, O‘zbekiston Respublikasining jadal rivojlanishining muhim sharti sifatida e’tirof etiladi. Davlatimizning jahon maydonidagi raqobatbardoshliligi darajasini va innovatsion taraqqiy topganligini belgilovchi omil sifatida inson kapitalini rivojlantirish Strategiyaning bosh maqsadi etib belgilangan bo‘lib, buning uchun eng muhim vazifalar, jumladan, ilg‘or xorij tajribalariga asoslangan holda ta‘lim tizimini takomillashtirish va inson kapitalini rivojlantirishga alohida e‘tibor qarash belgilangan.

Mazkur farmonning 2-ilovasi 2019 — 2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini innovatsion rivojlantirish strategiyasini amalga oshirish bo‘yicha «Yo‘l xaritasi» bo‘lib, eng dolzarb masalalarni qamrab olgan:
I. Innovatsion faoliyatni moliyalash tizimini takomillashtirish;
II. Ilm-fan, ixtirochilik va texnologiyalar transferini rivojlantirish;
III. Infratuzilma va axborot-kommunikatsiya texnologiyalarini rivojlantirish;
IV. Ta‘lim tizimini takomillashtirish va inson kapitalini rivojlantirish;
V. Raqobatni rivojlantirish va ma‘muriy to‘siqlarni qisqartirish bo‘limlarini o‘z ichiga olgan. 3-ilovada O‘zbekiston Respublikasini 2030 yilgacha innovatsion rivojlantirishning maqsadli ko‘rsatkichlari belgilangan bo‘lib, aynan ularni ijobiy tomonga o‘zgartirish vazifalari berilgan. 4-ilovada belgilangan vazifalarni amalga oshirish uchun mas‘ul komissiya va ular tarkibi ko‘rsatilgan. 2020-yilni «Faol tadbirkorlik, innovatsion g‘oyalar va texnologiyalarni qo‘llab-quvvatlash yili» deb e‘lon qilinishi va 2020-yil 29-oktyabrda O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan “O‘zbekiston Respublikasida ilm-fanni 2030 yilgacha rivojlantirish kontseptsiyasini tasdiqlash to‘g‘risidagi”gi farmoni qabul qilinishi zamonaviy bilimga ega va mustaqil fikrlaydigan yuqori malakali kadrlarni tayyorlash, ilmiy infratuzilmani modernizatsiya qilishni sifat jihatidan yangi bosqichga ko‘tarish maqsadini amalga oshirish uchun muhim qadam bo‘lgan. Jumladan, yoshlarga tabiiy fanlarni, ayniqsa, fizikaning chuqur o‘rganishlari uchun imkoniyatlar yaratish kelgusida “o‘zlashtiruvchi” innovatsion modeldan “yaratuvchi” modelga o‘tishimizga turtki bo‘ldi. O‘zbekiston Respublikasining “Ilm-fan va ilmiy faoliyat to‘g‘risidagi”gi Qonuni (29.10.2019 yil, № O‘RQ-576), innovatsion faoliyat sohasidagi munosabatlarni tartibga solishga qaratilgan. “Innovatsion faoliyat

to‘g‘risidagi”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni (24.07.2020 yil, № O‘RQ-630) qabul qilindi. Aynan shu qonunlar O‘zbekistonda innovatsion siyosat strategiyasini va tamoyillarini shakllantirish tartiblarini belgilaydi.

Savdo sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirish uchun iqtisodiy mexanizmlarni takomillashtirish va raqamli texnologiyalarni joriy etish talab etiladi. Dunyo tajribasi shuni ko‘rsatadiki, blokcheyn, sun’iy intellekt, avtomatlashtirilgan savdo tizimlari kabi innovatsion texnologiyalar savdo korxonalarining samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Savdo sohasida innovatsion rivojlanishning asosiy yo‘nalishlari quyidagilardan iborat:

- Elektron tijorat va raqamli to‘lov tizimlari
- Sun’iy intellekt va avtomatlashtirish
- Big Data va analitik texnologiyalar
- Yashil innovatsiyalar va barqaror rivojlanish

Big Data – bu katta hajmdagi ma’lumotlarni yig‘ish, saqlash, qayta ishlash va tahlil qilish imkonini beruvchi texnologiyalar majmuasidir. Savdo sohasida Big Data quyidagi yo‘nalishlarda qo‘llaniladi:

- **Mijozlarni chuqur tahlil qilish:** Xarid qilish odatlarini o‘rganish va shaxsiylashtirilgan takliflarni ishlab chiqish.
- **Bozor prognozi va rejalashtirish:** Kelajakdagi talab va taklifni bashorat qilish.
- **Narx strategiyalarini optimallashtirish:** Real vaqt rejimida narxlarni moslashtirish orqali raqobatbardoshlikni oshirish.

Analitik texnologiyalar esa katta hajmdagi ma’lumotlarni avtomatik tahlil qilish va savdo jarayonlarini optimallashtirishga yordam beradi. Masalan, sun’iy intellekt asosida mijozlarning xatti-harakatlarini bashorat qilish, yetkazib berish zanjirlarini optimallashtirish va moliyaviy xavflarni kamaytirish mumkin.

Samarqand viloyatida savdo korxonalarining innovatsion rivojlanish holati

Samarqand viloyati – O‘zbekistonning yirik iqtisodiy markazlaridan biri bo‘lib, bu yerda savdo tarmog‘ining rivojlanishi muhim ahamiyat kasb etadi. Biroq, hududdagi savdo korxonalarining innovatsion rivojlanish jarayonida qator muammolar mavjud:

- Moliyaviy resurslarning yetishmovchiligi
- Texnologik infratuzilmaning rivojlanmaganligi
- Innovatsion strategiyaning yo‘qligi
- Investitsion resurslarning yetishmovchiligi
- Kichik va o‘rta biznes subyektlarining moliyaviy cheklovlari
- Innovatsion texnologiyalarni joriy etish bo‘yicha infrastrukturaviy muammolar
- Kadrlar malakasining yetarli emasligi

Statistik ma’lumotlarga ko‘ra, Samarqand viloyatida savdo korxonalarining atigi 30-35% qismi zamonaviy texnologiyalar va innovatsion boshqaruv usullaridan foydalanadi. Bu esa korxonalarning raqobatbardoshligini pasaytiradi va bozordagi ulushlarini cheklaydi.

Iqtisodiy mexanizmlarni innovatsion rivojlantirish yo‘llari

Savdo korxonalarining innovatsion rivojlanishiga erishish uchun quyidagi yo‘nalishlar bo‘yicha islohotlar olib borish lozim:

- **Investitsiyalarni jalb qilish**: Mahalliy va xorijiy investitsiyalarni jalb qilish orqali texnologik modernizatsiya amalga oshirish.
- **Raqamli texnologiyalarni joriy etish**: Elektron tijorat (e-commerce), CRM va ERP tizimlari hamda sun’iy intellekt asosidagi xizmatlarni rivojlantirish.
- **Davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash tizimini takomillashtirish**: Soliq imtiyozlari, grantlar va subsidiyalar orqali savdo korxonalarining innovatsion faoliyatini qo‘llab-quvvatlash.
- **Kadrlar malakasini oshirish**: Zamonaviy bilim va ko‘nikmalarga ega bo‘lgan mutaxassislarni tayyorlash va ularni rag‘batlantirish.
- **Innovatsion inkubatorlar va texnologik markazlar tashkil etish.**
- **Savdo sektorida “Yashil iqtisodiyot”ni qo‘llab-quvvatlash.**

Kuzatishlarimizga ko ‘ra amaliy yechimlar quyidagicha:

- **Texnologik modernizatsiya:** Zamonaviy kassalar, elektron hisob-kitob tizimlari va avtomatlashtirilgan ombor nazorati joriy qilish.
- **Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash dasturlari:** Innovatsion startaplar uchun davlat grantlari va tadbirkorlik fondlarini yo‘lga qo‘yish. Moliyaviy vositalarni kengaytirish, ya’ni savdo bizneslari uchun maxsus investitsion fondlar va kredit liniyalarini yaratish.
- **Raqamli savdo platformalarini rivojlantirish:** Elektron tijorat va internet-do‘konlarning ulushini oshirish. Onlayn savdo platformalarini rivojlantirish va logistika tizimini takomillashtirish orqali savdo hajmini oshirish.
- **Logistika tizimini optimallashtirish:** Raqamli yetkazib berish tizimlarini rivojlantirish orqali savdo jarayonlarini tezlashtirish.

Xulosa va takliflar

Samarqand viloyatida savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmlarini innovatsion rivojlantirish muhim ahamiyatga ega. Mazkur tadqiqot natijasida aniqlangan muammolarni bartaraf etish maqsadida quyidagi tavsiyalar ilgari suriladi:

- Davlat tomonidan innovatsion loyihalarni moliyalashtirishni kengaytirish;
- Zamonaviy texnologiyalarga asoslangan savdo platformalarini rivojlantirish;
- Ilmiy-tadqiqot institutlari bilan hamkorlikni kuchaytirish;
- Savdo korxonalariga innovatsion rivojlanish bo‘yicha amaliy qo‘llanmalar ishlab chiqish.

Shunday qilib, savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmlarini innovatsion rivojlantirish bozor sharoitida ularning barqaror va raqobatbardosh bo‘lishini ta’minlaydi. Innovatsiyalarni joriy etish orqali Samarqand viloyatining savdo sohasi yanada taraqqiy etishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O‘zbekiston Respublikasining “Ilm-fan va ilmiy faoliyat to‘g‘risidagi”gi Qonuni (29.10.2019 yil, № O‘RQ-576).

2. “Innovatsion faoliyat to‘g‘risidagi”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni (24.07.2020 yil, № O‘RQ-630)
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning “Iqtisodiyot tarmoqlari va sohalariga innovatsiyalarni joriy etish mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risidagi” PQ-3698-son Qarori. (2018 yil 7 may)
4. ”2019 — 2021 yillarda O‘zbekiston Respublikasini innovatsion rivojlantirish strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida” 2018 yil 21-sentabrdagi PF-5544-son Farmoni.
5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirzoyoyevning “O‘zbekiston Respublikasida ilm-fanni 2030 yilgacha rivojlantirish kontseptsiyasini tasdiqlash to‘g‘risidagi”gi 2020-yil 29-oktyabrdagi farmoni.
6. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* New York: Free Press.
7. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development.* Harvard University Press.
8. O‘zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi rasmiy ma’lumotlari.
9. Samarqand viloyati iqtisodiy rivojlanish bo‘yicha statistik hisobotlar (2023).

SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsent v.b., PhD – Z.K.Raximov

XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHNING AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHGA YO‘NALTIRILGAN METODOLOGIYASI

Annotatsiya: Maqolada xizmatlar sohasini rivojlantirishning aholi farovonligini oshirishga yo‘naltirilgan metodologiyasining ahamiyati haqida nazariy va amaliy ma’lumotlar keltirilgan. Ma’lumotlar muallifning qarashlari va adabiyotlar tahlili natijasida shakllantirilgan.

Kalit so‘zlar: Xizmat ko‘rsatish, farovonlik, innovatsion rivojlanish, metodologiya, barqaror rivojlanish, sifat, diversifikatsiya, ijtimoiy rivojlanish, ta’lim va malaka oshirish.

Аннотация: В статье представлена теоретическая и практическая информация о значении методологии развития сферы услуг, направленной на повышение благосостояния населения. Информация сформирована в результате анализа мнений и литературы автора.

Ключевые слова: Услуги, благосостояние, инновационное развитие, методология, устойчивое развитие, качество, диверсификация, социальное развитие, образование и повышение квалификации.

Annotation: The article provides theoretical and practical information on the significance of the methodology for the development of the service sector aimed at improving the well-being of the population. The information was formed as a result of an analysis of the opinions and literature of the author.

Key words: Services, welfare, innovative development, methodology, sustainable development, quality, diversification, social development, education and skills development.

Xizmatlar sohasi iqtisodiyotning muhim tarmog‘iga aylanishi bilan birga, jamiyatda farovonlikni oshirishda muhim rol o‘ynaydi. Xizmatlar sohasining rivojlanishi aholi turmush darajasini yaxshilash, yangi ish o‘rinlarini yaratish, iqtisodiy barqarorlikni ta’minlash va ijtimoiy tenglikni qo‘llab-quvvatlashda muhim ahamiyatga ega.

Bugungi kunda, xizmatlar sohasi iqtisodiyotning ishlab chiqarishdan keyingi bosqichida joylashgan, tovarlar ishlab chiqarish bilan bog‘liq bo‘lmagan, lekin aholiga turli xizmatlar taqdim etadigan sohadir. Xizmatlar sohasi sog‘liqni saqlash, ta’lim, moliya, transport, turizm, aloqa, savdo va boshqa tarmoqlarni o‘z ichiga qamrab olishi bilan aholi farovonligiga to‘g‘ridan-to‘g‘ri ta’sir ko‘rsatadi. Shu bilan birga xizmatlarning turli-tumanligi va moddiy tovarlardan ko‘ra inson hayotining har bir kunida ko‘pincha foydalanilishi tufayli aholi farovonligining ajralmas qismi hisoblanadi.

Xizmatlar sohasi rivojlanishi iqtisodiyotning barqaror o‘sishiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Aholi farovonligi esa, faqat iqtisodiy o‘sishning miqdori bilan emas, balki uning sifat jihatlari bilan ham bog‘liqdir. Xizmatlar sohasi yuksalishi aholi uchun yuqori sifatli va arzon xizmatlar taqdim etishga yordam beradi, bu esa xalqning farovonligini oshirishi bilan iqtisodiy va ijtimoiy rivojlanish uchun qulaylik yaratilishi bilan izohlanadi.

Xizmatlar sohasini rivojlantirishning aholi farovonligini oshirishga yo‘naltirilgan metodologiyasi bir nechta asosiy yo‘nalishlardan iborat bo‘lib, ular xizmatlar sohasining samaradorligini oshirish va aholi turmush darajasini yaxshilashga yordam beradi:

– Xizmatlar sohasining diversifikatsiyasi iqtisodiyotning barqaror o‘sishiga hissa qo‘shadi. Masalan, sog‘liqni saqlash, ta’lim va turizm kabi sohalarning bir-biriga integratsiyasi yangi ish o‘rinlari yaratish va aholi uchun yangi imkoniyatlar ochish imkonini beradi. Diversifikatsiya xizmatlar sohasidagi kamchiliklarni bartaraf etish va resurslarni samarali taqsimlashga yordam beradi.

– Xizmatlar sohasida innovatsiyalarni joriy etish, masalan, raqamli texnologiyalar va sun’iy intellektdan foydalanish, xizmatlarning sifatini oshirish va narxlarni pasaytirish imkonini beradi. Onlayn xizmatlar, elektron tijorat va mobil ilovalar xizmatlar sohasida yangi istiqbollarni ochadi va aholi uchun qulay sharoitlar yaratadi.

– Xizmatlar sohasining rivoji ijtimoiy mas’uliyat va barqaror rivojlanish tamoyillariga asoslanishi kerak. Barqaror rivojlanishning asosiy maqsadi aholi turmush darajasini oshirish, tabiiy resurslarni tejash va ijtimoiy tenglikni ta’minlashdir. Bu yondashuv, uzoq muddatda xizmatlar sohasining samarali ishlashini va aholi farovonligini ta’minlaydi.

– Xizmatlar sohasining rivojlanishida xalqaro tajriba va hamkorlik muhim o‘rin tutadi. Xalqaro tashkilotlar va xorijiy davlatlar bilan tajriba almashish, yangi texnologiyalar va boshqaruv tizimlarini joriy etish imkonini beradi. Bu esa,

aholi uchun sifatli xizmatlarni taqdim etish va iqtisodiy rivojlanishning yuqori darajasiga erishishga yordam beradi.

– Xizmatlar sohasining samarali rivojlanishida inson kapitali, ya’ni xodimlarning bilim va ko‘nikmalari muhim rol o‘ynaydi. Ta’lim va malaka oshirish dasturlari orqali xizmatlar sohasidagi ishchi kuchining sifatini oshirish, yangi bilim va texnologiyalarni kiritish mumkin. Bu esa xizmatlar sifatini yaxshilash va aholi turmush darajasini oshirishga yordam beradi.

– Xizmatlar sohasining rivojlanishi uchun davlatning roli muhimdir. Davlat iqtisodiy siyosatni to‘g‘ri yo‘naltirish, xizmatlar sohasida raqobatni rag‘batlantirish va infratuzilmani mustahkamlash orqali xizmatlar sifatini oshirishga ko‘maklashishi mumkin. Bundan tashqari, davlat subsidiyalarini taqdim etish, ta’lim va malaka oshirish tizimlarini kuchaytirish, sanoatni modernizatsiya qilish va xizmatlar sohasi uchun kerakli qonunchilikni yaratish ham davlatning asosiy vazifalaridan biridir.

Xizmatlar sohasini rivojlantirishning aholi farovonligini oshirishga yo‘naltirilgan metodologiyasi, turli sohalarni integratsiya qilish, innovatsiyalarni joriy etish, barqaror rivojlanish va xalqaro hamkorlikni rivojlantirishga qaratilgan. Shuningdek, inson kapitalini rivojlantirish va davlat siyosatining to‘g‘ri yo‘naltirilishi xizmatlar sohasining samarali rivojlanishiga olib keladi. Xizmatlar sohasining yuksalishi esa, nafaqat iqtisodiy o‘sishni ta’minlaydi, balki aholi farovonligini oshirishda ham muhim o‘rin tutadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Хонкелдиева Г.Ш., Муминова Э.А., Мирзаев А.Т., Асрақулов А.А. Ўзбекистонда хизматлар соҳаси: замонавий ҳолат. Муаммолар ва ривожланиш истиқболлари: Монография. – Тошкент: Наврўз, 2020. – 162 б.
2. Мухаммедов М.М., Мардонов Б.Б. Хизмат кўрсатиш соҳасида аҳоли бандлиги ва даромадлари. Монография. “Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи”. 2021. – 186 б.
3. Кларк Дж. Бейтс. Распределение богатства. М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
4. https://uz.wikipedia.org/ – Erkin ensiklopediya

SamISI “Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsent v.b., PhD – Z.K.Raximov

XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISHNING AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHGA YO‘NALTIRILGAN AQSH TAJRIBASI

Annotatsiya: Maqolada xizmatlar sohasini rivojlantirishning aholi farovonligini oshirishga yo‘naltirilgan AQSH tajribasi haqida nazariy va amaliy ma’lumotlar keltirilgan. Ma’lumotlar muallifning qarashlari va adabiyotlar tahlili natijasida shakllantirilgan.

Kalit so‘zlar: Xizmat ko‘rsatish, farovonlik, innovatsion rivojlanish, metodologiya, barqaror rivojlanish, sifat, diversifikatsiya, ijtimoiy rivojlanish, ta’lim va malaka oshirish, tajriba.

Аннотация: В статье представлена теоретическая и практическая информация об опыте США, направленном на повышение благосостояния населения. Информация сформирована в результате анализа мнений и литературы автора.

Ключевые слова: Услуги, благосостояние, инновационное развитие, методология, устойчивое развитие, качество, диверсификация, социальное развитие, образование и повышение квалификации, опыт.

Annotation: The article provides theoretical and practical information about the US experience aimed at improving the well-being of the population. The information was formed as a result of an analysis of the opinions and literature of the author.

Key words: Services, welfare, innovative development, methodology, sustainable development, quality, diversification, social development, education and skills development, experience.

Amerika Qo‘shma Shtatlari (AQSH) dunyo iqtisodiyotining yetakchi mamlakatlaridan biri sifatida xizmatlar sohasini rivojlantirishda katta muvaffaqiyatlarga erishgan. AQSHning xizmatlar sohasi, mamlakatning yalpi ichki mahsulotining (YIM) katta qismini tashkil etib, aholi farovonligini oshirishda muhim rol o‘ynaydi. Shu bilan birga, AQSH xizmatlar sohasini qo‘llab-quvvatlashda va bu orqali aholi turmush darajasini yaxshilashga qaratilgan ijtimoiy-iqtisodiy strategiyalarni rivojlantirishi bilan ajralib turadi.

AQSHda xizmatlar sohasi iqtisodiyotning yetakchi tarmog‘iga aylangan. XXI asr boshidan boshlab xizmatlar sohasi YIMning 80 foizidan[4] ortig‘ini tashkil etmoqda, bu esa AQSH iqtisodiyotining diversifikatsiyasi va yuqori darajada rivojlanishining yaqqol ko‘rsatkichi hisoblanadi. Xizmatlar sohasi ichida eng katta o‘rinni moliya, sog‘liqni saqlash, ta’lim, axborot texnologiyalari, turizm va savdo tashkil etadi. Ularning har biri aholi turmush darajasini yaxshilash va yangi ish o‘rinlarini yaratishda muhim ahamiyatga ega.

Innovatsiyalar va texnologik taraqqiyot AQSHning xizmatlar sohasining rivojlanishida innovatsiyalar va texnologiyalarning katta roli bor. Xususan, raqamli texnologiyalar, sun’iy intellekt va ma’lumotlar tahlili xizmatlar sifatini oshirish, shuningdek, narxlarni pasaytirish va xizmatlarni yanada samarali taqdim etishga yordam berdi. Misol uchun, elektron tijorat va onlayn xizmatlar, masalan, Amazon, Uber va Airbnb kabi kompaniyalar orqali AQSH aholisi uchun yangi qulayliklar yaratildi. Bunday innovatsiyalar aholi farovonligini oshirishga katta ta’sir ko‘rsatadi, chunki ular turli xizmatlarni arzon va qulay tarzda taqdim etadi.

Ta’lim va malaka oshirish AQSHda xizmatlar sohasining muvaffaqiyatli rivojlanishida ta’lim tizimining ahamiyati katta. Mamlakatda yuqori sifatli ta’lim

[4] https://mgimo.ru/upload/iblock/dcc/dcc270cf8bddba4d22a377ead4d7ccc0.pdf?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com

va malaka oshirish dasturlari orqali ishchi kuchi yuqori malakali bo‘lishi ta’minlanadi. AQSHda ko‘plab oliy o‘quv yurtlari va ixtisoslashgan kurslar xizmatlar sohasida innovatsion g‘oyalarni joriy etish va samarali boshqaruvni ta’minlashda muhim rol o‘ynaydi. Xizmatlar sohasida raqobatbardosh bo‘lish uchun malakali kadrlar kerak bo‘lib, bu esa aholi farovonligini oshiradi.

Ijtimoiy mas’uliyat va barqaror rivojlanishAQSHda xizmatlar sohasining rivoji ijtimoiy mas’uliyatga ham alohida e’tibor qaratiladi. Mamlakatda ekologik barqarorlik, ijtimoiy tenglik va mas’uliyatli iste’mol tizimlarini yaratishga katta ahamiyat beriladi. Masalan, ko‘plab kompaniyalar ekologik toza mahsulotlarni ishlab chiqarish va xizmatlarni taqdim etish, shuningdek, ijtimoiy tenglikni ta’minlash uchun turli dasturlarni amalga oshiradilar. Bunday yondashuvlar orqali aholi turmush darajasi yaxshilanadi, chunki ekologik va ijtimoiy barqarorlik xizmatlarning sifatini oshirishga yordam beradi.

Sog‘liqni saqlash tizimi AQSHda sog‘liqni saqlash tarmog‘i aholi farovonligini oshirishda muhim rol o‘ynaydi. Sog‘liqni saqlash xizmatlarining sifatini oshirish, ularning keng doiradagi aholi guruhlariga yetkazilishiga erishish AQSHda davom etayotgan eng muhim siyosatlardan biridir. "Affordable Care Act" kabi qonunlar orqali ko‘plab aholiga arzon va sifatli sog‘liqni saqlash xizmatlari taqdim etiladi. Sog‘lom va faol aholi iqtisodiyotning rivojlanishiga yordam beradi, shuning uchun sog‘liqni saqlash sohasining rivojlanishi aholi farovonligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi.

Raqobat va erkin bozor iqtisodiyoti AQSHda xizmatlar sohasining rivojlanishiga bozorning erkinligi va raqobatbardoshlik tamoyillari katta hissa qo‘shadi. Raqobat xizmatlar sifatini oshiradi, narxlarni pasaytiradi va yangi innovatsiyalarni kiritishga undaydi. Shuningdek, davlatning aralashuvi va ijtimoiy dasturlar ham raqobatni rag‘batlantirishda muhim rol o‘ynaydi.

AQSHda xizmatlar sohasining rivoji, albatta, aholi farovonligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Xizmatlar sohasi orqali yaratigan yangi ish o‘rinlari, ko‘proq taqdim etilayotgan xizmatlar va yuqori sifatli xizmatlar aholining turmush darajasini yaxshilaydi. Raqobatbardosh va innovatsion xizmatlar bozori, aholining ehtiyojlariga moslashgan xizmatlarni taklif etishga imkon beradi. Buning natijasida aholi nafaqat iqtisodiy jihatdan, balki sifatli xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojlarini qondirish orqali ham farovonligini oshiradi.

AQSHning xizmatlar sohasini rivojlantirish tajribasi, innovatsiyalar, ta’lim va malaka oshirish, ijtimoiy mas’uliyat va barqaror rivojlanish kabi asosiy tamoyillarni o‘z ichiga olgan. Bu yondashuvlar, mamlakatda aholi farovonligini oshirishga xizmat qiladi. AQSHda xizmatlar sohasi iqtisodiy o‘sishning muhim omili bo‘lib, aholi turmush darajasini yaxshilashda katta rol o‘ynaydi. Shuningdek, mamlakatda amalga oshirilgan siyosatlar va tashabbuslar orqali xizmatlar sohasi aholini qulay va sifatli xizmatlar bilan ta’minlashda davom etmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Хонкелдиева Г.Ш., Муминова Э.А., Мирзаев А.Т., Асрақулов А.А. Ўзбекистонда хизматлар соҳаси: замонавий ҳолат. Муаммолар ва ривожланиш истиқболлари: Монография. – Тошкент: Наврўз, 2020. – 162 б.

2. Мухаммедов М.М., Мардонов Б.Б. Хизмат кўрсатиш соҳасида аҳоли бандлиги ва даромадлари. Монография. “Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи”. 2021. – 186 б.
3. Кларк Дж. Бейтс. Распределение богатства. М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
4. https://uz.wikipedia.org/ – Erkin ensiklopediya

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

Rais: ***Quvandiqov Shuhrat Obloqulovich*** *– SamISI dotsenti, i.f.d*
Kotib: ***Ruziyeva Nigina Baxtiyarovna*** *– SamISI katta o‘qituvchisi, i.f.f.d*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ РАБОТНИКОВ СФЕРЫ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ ВУЗОВ

д.э.н., проф.Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
магистр группы 224- Рустамова Фируза Камоловна

Аннотация: Формирование доходов работников вузов в Узбекистане зависит от множества факторов, включая государственное финансирование, квалификацию преподавателей, участие в научной деятельности и дополнительные источники дохода. В статье рассматриваются особенности формирования доходов работников вузов на примере Узбекистана, включая влияние государственных норм и реформ в системе высшего образования. Особое внимание уделено таким аспектам, как базовые оклады, гранты, дополнительные занятия, а также реформы, направленные на улучшение финансовой и социальной поддержки преподавателей
Ключевые слова: формирование доходов, работники вузов, Узбекистан, высшее образование, государственное финансирование, гранты, научные исследования, нормативные документы, реформы в системе образования.

Аннотация:Ўзбекистонда олий ўқув юртлари ходимларининг даромадлари шаклланиши кўплаб омилларга, жумладан, давлат томонидан молиялаштириш, ўқитувчиларнинг малакаси, илмий фаолиятда иштирок этиши ва қўшимча даромад манбаларига боғлиқ. Мақолада Ўзбекистон мисолида олий ўқув юртлари ходимларининг даромадлари шаклланишининг ўзига хос хусусиятлари, жумладан, давлат нормалари ва олий таълим тизимидаги ислоҳотларнинг таъсири кўриб чиқилади. Асосий эътибор базавий маошлар, грантлар, қўшимча машғулотлар, шунингдек, ўқитувчиларга молиявий ва ижтимоий ёрдамни яхшилашга қаратилган ислоҳотлар каби жиҳатларга қаратилади. Шунингдек, таълим муассасалари ходимларининг иш ҳақини тартибга солувчи асосий норматив ҳужжатлар ва давлат ташаббусларининг таълим сифатини ва олий ўқув юртлари ходимларининг даромадларини оширишдаги роли кўриб чиқилади.

Калит сўзлар: даромадлар шаклланиши, олий ўқув юртлари ходимлари, Ўзбекистон, олий таълим, давлат молиялаштириши, грантлар, илмий тадқиқотлар, норматив ҳужжатлар, таълим тизимидаги ислоҳотлар.

Abstract: The formation of income for university employees in Uzbekistan depends on many factors, including government funding, the qualifications of teachers, participation in research activities, and additional sources of income. The article examines the features of income formation for university employees in Uzbekistan, including the impact of state regulations and reforms in the higher education system. Particular attention is paid to aspects such as basic salaries, grants, additional classes, as well as reforms aimed at improving financial and social support for teachers. The key regulatory acts governing the salaries of employees of educational institutions and the role of state initiatives in improving the quality of education and the income of university employees are also considered.

Keywords: income formation, university employees, Uzbekistan, higher education, government funding, grants, research, regulatory documents, reforms in the education system.

В последние годы в Узбекистане проводятся масштабные реформы в сфере высшего образования, направленные на улучшение качества обучения, повышение прозрачности и эффективности использования бюджетных средств, а также улучшение финансовых условий для работников вузов. Одним из ключевых шагов стало увеличение финансирования вузов и повышение уровня зарплаты преподавателей, что напрямую влияет на мотивацию сотрудников.

В рамках реформ была внедрена система оценки деятельности университетов, основанная на международных стандартах, что позволяет вузам более эффективно управлять ресурсами и увеличивать доходы преподавателей через научные и образовательные проекты. Также акцент сделан на увеличении числа грантов, международных партнерств и обмена, что способствует дополнительным источникам дохода для вузов и их сотрудников.

Кроме того, в Узбекистане разработаны и утверждены нормативные акты, такие как *Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы высшего образования»* (2017), а также *Закон Республики Узбекистан «О науке и научной деятельности»* (2018), которые регулируют систему финансирования и организации труда преподавателей. Эти документы способствуют улучшению условий труда и стимулируют повышение квалификации преподавателей вузов.

Сфера услуг, включая образовательные учреждения, играет важную роль в экономике любой страны. Работники вузов составляют значительную часть трудового потенциала в сфере образования и науки, а формирование их доходов зависит от множества факторов. Особенности формирования доходов работников вузов связаны с различиями в системах оплаты труда, уровне финансирования, квалификации преподавателей и их вовлеченности в научную деятельность. Важно отметить, что кроме базового оклада, на доходы работников вузов также влияют премии, гранты, дополнительные занятия, публикации, а также результаты научной и образовательной работы. В данной статье рассматриваются ключевые аспекты формирования доходов работников вузов, а также анализируются тенденции и особенности, которые характерны для этого сегмента рынка труда.

В большинстве стран вузам предоставляется финансирование из государственного бюджета. Однако, объем выделенных средств не всегда способен полностью покрыть потребности учебного заведения, что может отражаться на зарплатах сотрудников. Государственное финансирование в ряде случаев не позволяет университетам увеличивать зарплаты своих работников до уровня, который соответствует рыночным условиям, что может негативно сказываться на мотивации преподавателей.

Одним из ключевых компонентов доходов работников вузов является базовая заработная плата. Размер оклада преподавателей часто зависит от

уровня их квалификации, академического ранга, стажа работы и должности. Помимо базовой заработной платы, на доходы ученых и преподавателей может влиять участие в научной работе, результаты исследований, получение грантов и премий. Так, например, работники, участвующие в крупных научных проектах, могут получать дополнительные выплаты и бонусы.

В крупных вузах преподаватели могут дополнительно зарабатывать, проводя лекции и семинары для иностранных студентов, а также занимаясь репетиторством. Такие занятия становятся источником дополнительного дохода, особенно если преподаватели пользуются популярностью и их услуги востребованы среди студентов. В некоторых случаях университеты могут предоставлять преподавателям возможность вести дополнительные курсы или обучать на платной основе.

Для преподавателей и ученых вузов важным источником дохода являются научные гранты, получаемые через участие в международных проектах и программах. Получение грантов и стипендий от различных научных фондов позволяет расширить финансовую базу и поддерживать научные исследования. Работники вузов, активно занимающиеся научной деятельностью, могут получать дополнительные средства от международных партнеров и научных организаций.

Размер доходов работников вузов также зависит от рыночных условий, уровня конкуренции на образовательном рынке и спроса на образовательные услуги. В некоторых странах, где система образования ориентирована на рыночные отношения, вузам приходится конкурировать за студентов, что, в свою очередь, может влиять на возможность увеличения доходов преподавателей через различные дополнительные проекты, образовательные курсы, обучение за границей и так далее.

Заключение

Формирование доходов работников вузов является многогранным процессом, в который вовлечены как государственные, так и рыночные механизмы. Несмотря на то, что основным источником дохода остаются оклады, важную роль в увеличении заработной платы играют дополнительные источники доходов, такие как научные гранты, преподавание дополнительных курсов, репетиторство и участие в международных проектах. В условиях ограниченного государственного финансирования и растущей конкуренции в сфере образовательных услуг вузам необходимо искать дополнительные пути для улучшения финансовой ситуации своих сотрудников и повышения их мотивации.

Литература:

1. Халилова, А. А. (2020). *Реформы в системе высшего образования Узбекистана: вызовы и перспективы*. Журнал современного образования, 28(2), 47-59.
2. Ахмедов, Б. М. (2019). *Государственное финансирование образования в Узбекистане: проблемы и решения*. Экономика образования, 22(3), 123-136.

3. Юсупов, М. Р. (2021). *Влияние международных грантов и научных проектов на доходы преподавателей вузов Узбекистана*. Научные исследования и инновации, 15(1), 78-89.
4. Министерство высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан. (2020). *Законодательные изменения в сфере высшего образования Узбекистана*. Ташкент: Узбучартер.
5. Сидиков, Р. П. (2021). *Финансирование образовательных учреждений в Узбекистане: анализ и перспективы*. Международный журнал образования и науки, 19(4), 105-118.

Eksportga yo‘naltirilgan korxonalarda marketing xizmatini tashkil etishni takomillashtirish .

Musayeva Shoira Azimovna
Marketing kafedrasi professori
Email:musaeva_shoira@mail.ru

Annotatsiya. *Mazkur maqolada korxonaning o‘z tovarini sotishini mo‘ljallagan bozor sharoitlarini va ko‘lamini keng qamrovli tahlil qilish, xodimlar ishini tashkil kilish, sotish miqdori va tarkibini ta’minlash va rivojlantirish, saqlash va tashish, reklama qilish, jamoa bilan aloqa, sotishni rag‘batlantirish, kommunikatsiya xizmatlarini o‘z ichiga oluvchi bozorni tadqiqot qilish ko’rib chiqilgan.*
Kalitli so‘zlar:*Korxona, tovar, bozor, raqobat, xizmat, kommunikatsiya, innovatsiya.*
Аннотация: *В данной статье рассмотрен комплексный анализ состояния рынка и масштабов предполагаемой реализации предприятием своих товаров, организация работы сотрудников, обеспечение и развитие объема и состава продаж, хранение и транспортировка, реклама, связь с коллективом, стимулирование сбыта, исследование рынка, в том числе услуг связи.*

Ключевые слова: *Предприятие, товар, рынок, конкуренция, услуга, коммуникация, инновация.*
Abstract: *In this article, a comprehensive analysis of the market conditions and the scope of the enterprise's intended sale of its goods, the organization of the work of employees, the provision and development of the amount and composition of sales, storage and transportation, advertising, communication with the team, sales promotion, and research of the market including communication services are considered.*
Key words: *Enterprise, product, market, competition, service, communication, innovation.*

Kirish. Zamonaviy marketing faoliyati jahon bozorida raqobatbardoshlikni oshirishning asosiy quroliga aylangan, shu sababli O‘zbekiston korxonalar oldida marketingning eng ilg‘or texnologiyalardan foydalanishini ta’minlash zarur bo‘lmoqda. Ayniqsa O‘zbekitston iqtisodiyotining kuchli tarmoqlaridan biri bo‘lmish to‘quvchilik-trikotaj maxsulotlarini ishlab chiqarishda marketing samaradorligni oshirish katta ahamiyatga ega. Ushbu muammoning dolzarbligi muhtaram Prezidentimizning oxirgi yillarda qabul qilgan qator Farmon va Qarorlari bilan tasdiqlanadi.

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan keskin choralar dasturi boradagi sa’yi-xarakatlar yanada kuchaytirilishi, korxonalarga zamonaviy texnologiyalarni keng joriy etish, ishlab chikarishni maxalliylashtirish jarayonini rivojlantirish,

buning uchun investitsiyalar jalb etish doirasini kengaytirish xamda ulardan samarali foydalanish zarurligini kursatmokda.

Tarmoqning tashqi iqtisodiy faoliyat salohiyati deganda, u, albatta, tashqi savdo munosabatlarida ishtirok etishi shart bo‘lmagan, bu ko‘rsatkich, ochiq iqtisodiyot sharoitida tarmoqning tashqi iqtisodiy faoliyat bilan shug‘ullanishi, ya’ni ichki bozorga qaratilgan tarmoqda qo‘shma ishlab chiqarishni tashkil etish yoki xorijiy texnologiyalarni, intellektual mulkini, tovar belgilarinidan vaqtincha foydalanishni nazarda tutadi.

Mavzuga oid adabiyotlarning tahlili Iqtisodchi olimlar tomonidan olib borilgan tadqiqot natijalaridan umumlashtirib eksport salohiyatiga ta’rif beradigan bo‘lsak, sanoat korxonalarining eksport salohiyatining hozirgi yoki kelajakdagi yalpi ishlab chiqarish, kadrlari, moliyaviy imkoniyatlari hamda tashqi iqtisodiy savdoda eksport salohiyatiga endogen va ekzogen omillar ta’sirga bardoshliligi tushuniladi. YUqorida keltirilgan, eksport salohiyati ta’rifidan kelib chiqib, unga ta’sir etuvchi omillar sxemasini tuzish mumkin.

Xorijiy tajribalarga tayanib shuni ta’kidlash lozimki, marketing tamoyillarini rivojlantirish va ularni amaliyotda qo‘llash bo‘yicha kuplab iqtisodchi olimlar shug‘ullanib kelgan. Ular qatoriga F.Kotler, M.Porter, D.Evans, I.Ansoff, M.Berman, M.Golubkov, P.Samuelson, D.Marshall kabi taniqli olimlarni kiritishimiz mumkin.

Mamlakatimizda qator yillar davomida marketing sohasida olib borilgan izlanishlar milliy hususiyatlardan kelib chiqqan xolda iqtisodiyotda marketing nazariyasini rivojlantirishga katta xissa qo‘shgan olimlarni ham e’tirof etish lozim. Bularga M.Muxammedov, M.Pardaev, R.Ibragimov. YO.Abdullaev, A.Saliev, M.SHarifxo‘jaev, B.Xodiev, D.Raximova, SH.Ergashxodjaeva, SH.Musaeva va boshqalarni kiritish mumkin.

Tadqiqot metodologiyasi. Tadqiqot jarayonida tizimli yondashuv, abstrakt-mantiqiy fikrlash, guruhlash, taqqoslash, omilli tahlil, tanlanma kuzatish usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar. Muayyan bir mamlakatda ishlab chiqarilgan mahsulotlarni jahon bozorlariga eksportga chiqarish zaruratini yuzaga keltiruvchi shart-sharoitlar, eng avvalo, xalqaro marketing nazariyalari bilan bog‘liq.

Har qanday korxonaning ish faoliyatini boshqarish, eng avvalo, uning ishlab chiqarishi lozim bo‘lgan tovarlariga yoki uning xizmatlariga haridorning extiyoji har tomonlama o‘rganiladi. Bu esa murakkab axborot to‘plash, uni qayta tahlil kilish, ilmiy tadkikotlar o‘tkazish, tovar va xizmatlar assortimentnыy rejalashtirish, reklama ishlarini boshqarish kabi ishlar bilan shug‘ullanuvchi maxsus marketing xizmatini tashkil etishni taqozo etadi.

Ishlab chiqarish ustuvorligiga mo‘ljallangan siyosat yurituvchi korxonaning boshqarish organlarining tashkiliy tarkibida muhandis-texnik xodimlar asosiy bo‘g‘in hisoblanadi. Marketingli yondashishda esa asosiy hal qiluvchi tarkib

marketing xodimlari hisoblanadi. Xorijdagi yirik firmalarning boshkaruv tarkibida boshka bo‘limlarga nisbatan ko‘p xodimlarga ega aloxida marketing va sotishni boshqarish bo‘limlari tuzilgan. Xorijiy firmalarning tashkiliy tarkibida marketing xizmatining to‘rtta maxsus bo‘limi mavjud bo‘lib, ular kuyidagilardir:

xodimlar ishini tashkil kilish, sotish miqdori va tarkibini ta’minlash va rivojlantirish, saklash va tashish, statistik hisobot va tahlil kabi vazifalarni bajaruvchi sotish bo‘limi;

reklama kilish, jamoa bilan aloqa, sotishni rag‘batlantirish kabi vazifalarni bajaruvchi reklama va sotishni rag‘batlantirish bo‘limi;

ma’lumotlar banki, axborot - kommunikatsiya xizmatlarini o‘z ichiga oluvchi bozor tadqiqoti bo‘limi.

Bu tarkib firma faoliyatining yo‘nalishi va o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqqan xolda o‘z indvidual ko‘rinishiga ega bo‘ladi. Masalan, turli mamlakat va shaharlarda joylashgan transmilliy korporatsiya va yirik firmalar uchun - mintaqalar bo‘yicha marketing xizmati bo‘limlari bo‘lishi muhimdir.

Bozor iqtisodiyotiga o‘tishga qadar respublikamiz korxonalarida tijorat bo‘limlari tashkil kilingan. Unga korxona rahbarining tijorat ishlari bo‘yicha o‘rinbosari rahbarlik kilgan. Bunday bo‘limlar fakat uzoq muddatli shartnomalar tuzish bilan band bo‘lib, umuman marketing muammolari bilan shug‘ullanmas edilar. Bozor sharoitida talabni o‘rganish, istiqbollash va tashkil kilish savdo tashkilotlarining vazifasi bo‘lmay koladi. Tovar ishlab chikaruvchi korxonalar ham reklama, bozorni o‘rganish, bozor baholarini aniklash, geografik va boshqa mezonlarga asoslanib, bozorni segmentlash bilan shug‘ullanishi lozim. Boshkacha aytganda, agar ilgari haridorlarni o‘rganish fakat sovda tashkilotlarining vazifasi sanalgan bo‘lsa, bozor sharoitida esa tovar ishlab chikaruvchilar ham xaridorlarni o‘rganishga harakat kiladilar

Fikrimizcha, bozor munosabatlari sharoitida korxonalarda marketing xizmatlari bo‘limini tashkil etish maqsadga muvofiqdir. Bu bo‘limning vazifalari quyidagilardan iborat:

korxonaning o‘z tovarini sotishini mo‘ljallagan bozor sharoitlarini va ko‘lamini keng qamrovli tahlil qilish;

potensial iste’molchilarning ehtiyojlari, talabi va sotib olish imkoniyatlarini o‘rganish;

tovarni ishlab chiqarish va uni sotishni rejalashtirish;

tovarni bozorga chiqarish va sotishni tashkil etish hamda sotishni rag‘batlantirish;

narxni rejalashtirish va reklamani tashkil etish;

koxonada marketing faoliyatini tashkil etish, boshqarish xamda nazorat qilish;

korxonaning marketing strategiyasini ishlab chiqish va uni amalga oshirish.

Bundan tashkari, marketing xizmati bo‘limi korxonaning ishlab chikarish, resurs va eksport imkoniyatlarini aniklaydi. Buning uchun kuyidagi tahliliy vazifalarni amalga oshirishi lozim:

korxonaning moliyaviy-iqtisodiy axvolini tahlil kilish; tovar assortimentini taftish kilish; korxonaning ishlab chiqarish quvvatlarini baholash; korxonani tashqi bozorlarga chiqish strategiyasini aniqlash; korxonaning tashqi bozorlarga chiqishi bo‘yicha internet saytlarini yaratish.

Marketing xizmati bo‘limi tovar siyosatini amalga oshirishda quyidagilarni inobatga olishi tavsiya kilinadi:

tovarlarning xayotiy davri iloji boricha va kerakli muddatgacha uzaytirish chora-tadbirlarini hamda uning har bir boskichiga xos harakat strategiyasini ishlab chiqishi va amalga oshirishi;

innovatsiya siyosatini amalga oshirib, yangi tovar ishlab chiqarishni yo‘lga qo‘yishi;

korxonaning yuqori foyda olishini ta’minlovchi, bozorda mustaxkam o‘rinni egallashiga imkon beruvchi tovarlar guruhini aniklashga qaratilgan assortiment siyosatini yuritishi.

Marketing xizmatlari bo‘limi korxonaning eksport strategiyasini ishlab chiqishi lozim. Buning uchun eksportning afzalligi, maqsadi, uni amalga oshirishning ustuvor yunalishlari, usullari hamda ularni amalga oshirish uchun resurs va mablag‘lar bilan ta’minlash yo‘llarini ko‘rsatib berishi kerak.

Bizning fikrimizcha, eksportga yo‘naltirilgan korxonalarda marketing tadqiqotlari o‘tkazishni takomillashtirish maqsadida boshqaruvining tashkiliy tarkibida marketing xizmatlari bo‘limini tashkil etish maqsadga muvofiqdir. Bu bo‘lim quyidagi vazifalarni bajarishi lozim:

- korxona faoliyati holatini tizimli va kompleks tahlil qilishni o‘tkazish, muvaffaqiyatsizlik sababini aniqlash, marketing siyosati va marketing faoliyatida tajriba va yutuqlardan foydalanish;

marketing strategiyasini ishlab chiqish, asosiy marketing maqsadini aniqlash, uni takomillashtirishning yo‘nalishlarini aniqlash, ishlab chiqarishni iste’molchi talabiga moslashtirish, ya’ni maqsad, strategiya va taktikalarini aniqlash va shakllantirish;

- marketing faoliyatining amalga oshuvini tashkil etish, turli xizmatlar va bo‘limlar faoliyatini koordinatsiyalash, kon’yunktura - baxs ishini amalga oshirish, bozor va uning rivojlanishini istiqbollarni o‘rganish, raqobatchi firma strategiyasini o‘rganish;

- reklama ishini tashkil etish, reklamaning nisbatan eng maqbul variantlarini tanlash, reklama matni va badiiy bezalishini amalga oshirish;

- iste’molchilarning tovar va xizmatlar bilan tanishuvini amalga oshirish maqsadida ko‘rgazma va yarmarkalar tashkil etish, ularni o‘tkazish

vaqti va joyini aniqlash;

- patent-kon’yuktura tadqiqotlarini amalga oshirish, yangi tovarlarni yaratishni tashkil qilish va unda ishtirok etish, mahsulot sifatini oshirish;

- tovar va xizmatlarni samarali sotishni uyushtirish, etkazib berishni nazorat qilish, zaxiralarini optimallashtirish, samarali tovar harakatini amalga oshirish;

- doimiy marketing nazoratini uyushtirish, qabul qilingan boshqaruv qarorlarining tahlili va ular samaradorligi, reklama faoliyati ustidan "harajat - natija" mezoni bo‘yicha marketing xarajatlarining doimiy nazoratini olib borish;

- marketing faoliyatida hisob-kitob yuritishni tashkil qilish, faoliyat bo‘yicha baho ko‘rsatkichlarini aniqlash va hisoblash, har bir marketing xodimini rag‘batlantirish

Xulosa qilib aytganda, eksportga yo‘naltirilgan korxonalarning muvaffaqiyati ko‘p jixatdan korxonalarda marketing xizmatini samarali tashkil etish va uni takomillashtirishga bog‘lik.

Adabiyotlar ro‘yhati:

1. Gary Armstrong. Philip Kotler. Michael Marker. Marketing in introduction. England, 2016, paperback: 720 pages, Pearson.
2. Philip Kotler. Kavin Lane Ketler. Marketing Management. Pearson education, Inc. publishing as Prestige Hall, USA,2012y.
3. Kotler F., Armstrong G., Vong V., Sonders Dj. Osnovы marketinga, 5-e evropeyskoe izd. Uchebnik. – M.: OOO “I.D.Vilyams, 2013. – 752 s.
4. Soliev A., Vuzrukxonov S., Marketing, bozorshunoslik. Darslik. – T.: Iqtisod-Moliya, 2010. – 424 b.
5. Ergashxodjaeva SH.J., Qosimova M.S., YUsupov M.A. Marketing. Darslik. – T.: TDIU, 2011. – 202 b.
6. Musaeva SH.A. Marketing tadqiqotlari. Darslik “STAR-SEL” MCHJ nashriyot va ijodiy bo‘limi. Samarqand-2023
7. Musaeva SH.A. Integrallashtirilgan marketing kommunikatsiyasiO‘quv qo‘llanma “Mahorat” nashriyoti, Samarqand – 2022
8. Musaeva SH.A., Usmonova D.I. Innovatsion marketing “TURON EDITION” 2021 yil uchun o‘quv qo‘llanma.

ISSUES OF DIGITALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP IN THE MARKET ECONOMY

Mirzayev Qulmamat Jonuzoqovich
Head of the Department of "Digital Economics",
Doctor of Philosophy, Professor,
Samarkand Institute of Economics and Service
Egamkulov Davlatbek Bahodir o’g’li
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: As digitalization continues to reshape the business landscape, entrepreneurs face both opportunities and challenges in adapting to the demands of the market economy. This article examines key issues surrounding the digitalization of entrepreneurship, including the adoption of digital technologies, the impact on traditional business models, and the implications for competitiveness and innovation. By analyzing current trends and case studies, it offers

insights into strategies for leveraging digital tools effectively and navigating the evolving dynamics of the market economy.

Keywords: digitalization, entrepreneurship, market economy, digital technologies, business models, competitiveness, innovation, market trends, case studies, strategic adaptation.

Introduction. In today's rapidly evolving business landscape, the digitalization of entrepreneurship stands as both a driver of innovation and a source of disruption. The advent of digital technologies has revolutionized the way businesses operate, communicate, and compete in the market economy. For entrepreneurs, this digital transformation presents a myriad of opportunities to enhance productivity, expand market reach, and drive sustainable growth. However, it also poses significant challenges, requiring adaptation to new business models, technologies, and consumer behaviors.

The purpose of this article is to delve into the multifaceted issues surrounding the digitalization of entrepreneurship within the framework of the market economy. We will explore how entrepreneurs are harnessing digital tools to streamline operations, create value, and differentiate themselves in increasingly competitive markets. Additionally, we will examine the impact of digitalization on traditional business models, the implications for competitiveness and innovation, and the strategies required to navigate this dynamic landscape effectively.

By examining current trends, case studies, and insights from industry experts, this article aims to provide entrepreneurs with a comprehensive understanding of the opportunities and challenges presented by digitalization in the market economy. Moreover, it will offer practical guidance on how to leverage digital technologies strategically, adapt to changing market dynamics, and thrive in an era defined by constant technological disruption.

Main part. The first significant issue in the digitalization of entrepreneurship lies in the adoption of digital technologies. With the proliferation of cloud computing, artificial intelligence, big data analytics, and Internet of Things (IoT) devices, entrepreneurs are presented with a vast array of tools to enhance their businesses. However, the challenge often lies in determining which technologies are most suitable for their specific needs and how to integrate them effectively into existing operations. Moreover, there may be barriers to adoption, such as cost constraints, lack of technical expertise, and concerns about data security and privacy.

Digitalization has profoundly impacted traditional business models, disrupting established industries and creating new market dynamics. For instance, the rise of e-commerce has transformed retail, while online marketplaces have revolutionized the way goods and services are bought and sold. Similarly, the sharing economy has challenged traditional ownership models, giving rise to platforms that facilitate peer-to-peer transactions. Entrepreneurs must navigate these shifts in consumer behavior and market structure, rethinking their business models to remain competitive and relevant in the digital age.

Digitalization has significant implications for competitiveness and innovation in the market economy. On one hand, it offers entrepreneurs unprecedented opportunities to gain a competitive edge through efficiency gains,

market insights, and personalized customer experiences. On the other hand, it intensifies competition as barriers to entry diminish and new players emerge. Moreover, digitalization accelerates the pace of innovation, requiring entrepreneurs to continuously adapt and innovate to stay ahead of the curve. Those who fail to embrace digital transformation risk falling behind and losing market relevance.

To navigate the challenges and capitalize on the opportunities presented by digitalization, entrepreneurs must adopt strategic approaches tailored to their unique circumstances. This may involve investing in digital infrastructure and talent development, forging strategic partnerships with technology providers, and leveraging data-driven insights to inform decision-making. Additionally, entrepreneurs should cultivate a culture of innovation and agility within their organizations, embracing experimentation and learning from failure as they adapt to the evolving digital landscape.

Examining case studies and best practices can provide valuable insights into how successful entrepreneurs have navigated the digitalization of entrepreneurship in the market economy. By studying real-world examples of businesses that have effectively leveraged digital technologies to achieve growth and profitability, entrepreneurs can glean actionable strategies and lessons learned to apply to their own ventures. These case studies may encompass a range of industries and business models, offering diverse perspectives on the challenges and opportunities of digitalization.

In conclusion, the digitalization of entrepreneurship in the market economy presents both opportunities and challenges for entrepreneurs. By embracing digital technologies, rethinking traditional business models, and fostering a culture of innovation, entrepreneurs can position themselves for success in an increasingly digital world. However, navigating the complexities of digitalization requires strategic thinking, adaptability, and a willingness to embrace change. Ultimately, those who embrace digital transformation will be better equipped to thrive in the dynamic and competitive landscape of the market economy.

Conclusions and offers. The digitalization of entrepreneurship in the market economy presents both opportunities and challenges for entrepreneurs. While digital technologies offer the potential to enhance productivity, expand market reach, and drive innovation, they also disrupt traditional business models, pose barriers to entry, and raise concerns about data security and privacy. However, by adopting strategic approaches and leveraging scientific solutions, entrepreneurs can navigate the complexities of digitalization effectively and position themselves for success in the digital economy.

Offers:

- Invest in Digital Infrastructure: Entrepreneurs should prioritize investment in digital infrastructure, including broadband connectivity and technology tools, to ensure access to essential digital resources.
- Embrace Digital Literacy: Continuous learning and upskilling in digital literacy and technical skills are essential for entrepreneurs to leverage digital technologies effectively and stay competitive in the digital economy.

- Foster Innovation Culture: Cultivating a culture of innovation within the organization encourages experimentation, creativity, and adaptability, enabling entrepreneurs to seize opportunities and drive growth through digitalization.
- Prioritize Data Security and Privacy: Entrepreneurs must prioritize data security and privacy by implementing robust cybersecurity measures, complying with regulations, and maintaining transparency and trust with customers regarding data usage.
- Collaborate for Success: Collaboration with government agencies, industry partners, and technology providers can facilitate access to resources, expertise, and support necessary for navigating the digitalization journey effectively.
- Stay Agile and Adaptive: Agility and adaptability are key attributes for success in the digital economy. Entrepreneurs should be prepared to iterate, pivot, and innovate in response to changing market conditions and emerging technologies.

By embracing these offers and adopting a strategic approach to digitalization, entrepreneurs can unlock the full potential of digital technologies and thrive in the dynamic and competitive landscape of the market economy.

REFERENCES:

1. Chesbrough, H. (2010). Business model innovation: Opportunities and barriers. Long range planning, 43(2-3), 354-363.
2. Digital Economy Report 2019: Value Creation and Capture – Implications for Developing Countries. (2019). United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf
3. McKinsey Global Institute. (2016). Digital globalization: The new era of global flows. https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Featured%20Insights/Globalization/Digital%20globalization%20The%20new%20era%20of%20global%20flows/Digital-globalization-The-new-era-of-global-flows-Full-report.ashx
4. Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2014). How smart, connected products are transforming competition. Harvard Business Review, 92(11), 64-88.
5. Statista. (2023). Number of smartphone users worldwide from 2016 to 2026. https://www.statista.com/statistics/330695/number-of-smartphone-users-worldwide/
6. Su, N., & Hung, K. (2020). Exploring the digital transformation of business models. Journal of Business Research, 122, 889-899.
7. The World Bank. (2020). The World Bank in Digital Development. https://www.worldbank.org/en/topic/digitaldevelopment/overview
8. UNESCO Institute for Statistics. (2022). UIS.Stat. https://uis.unesco.org/en
9. United Nations. (2021). World Economic Situation and Prospects 2021. https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-2021/
10. World Economic Forum. (2016). Digital Transformation of Industries: In collaboration with Accenture. http://www3.weforum.org/docs/WEF_DTI_Overview_2016.pdf

Ways to develop the organization of marketing research in agriculture

Usmonova Dilfuza Ilhomovna.
Associate Professor of the Marketing
Department of the Samarkand
Institute of Economics and Service
Usmanov Farzod Shokhrukhovich
Graduate student of MI-223 group

Abstract: In this article, the collection of data on the markets of agricultural products, the determination of changes in supply and demand, the selection of a market segment suitable for targeted activities, which allows the producers of agricultural products to use them effectively based on their capabilities, the organization of funds and material resources necessary for the implementation of activities, the implementation of control and evaluation of the results are considered.

Keywords: Agriculture, product, market, activity, effect, segment, analysis, result.

Annotatsiya: Mazkur maqolada qishloq xo‘jaligi mahsulotlari bozorlari to‘g‘risida ma’lumotlar to‘plash talab va taklifni o‘zgarishlarini aniqlash, qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqaruvchilarni o‘z imkoniyatlaridan kelib chiqgan holda ularni samarali ishlatishga imkon beradigan, maqsadli faoliyat yuritishga munosib bozor segmentini tanlash, tadbirlarni amalga oshirishga kerakli mablag‘lar va moddiy imkoniyatlarni tashkil qilish, nazorat va natijalarni baxolarni amalga oshirish ko’rib chiqilgan.

Kalitli so’zlar: Qishloq xo‘jaligi, mahsulot , bozor, faoliyat, samara, segment, tahlil, natija.

Аннотация: В данной статье рассматриваются сбор данных о рынках сельскохозяйственной продукции, определение изменения спроса и предложения, выбор сегмента рынка, подходящего для целевой деятельности, что позволяет производителям сельскохозяйственной продукции эффективно использовать ее исходя из своих возможностей, организация денежных и материальных ресурсов, необходимых для осуществления деятельности, осуществление контроля и оценки результатов.

Ключевые слова: Сельское хозяйство, продукт, рынок, деятельность, эффект, сегмент, анализ, результат.

Introduction. The development of market infrastructure, along with improving the processes of supplying and selling agricultural products to consumers, is encouraging the production, storage, and processing of more and better quality products. In order to adapt to the market conditions arising as a result of this process, it is important to establish a marketing service in enterprises that produce and process agricultural products, in particular, farms and their councils.

Modernization requires, first of all, a spiritual renewal of the sector based on technical and technological re-equipment of production with the most advanced modern technologies. The effective implementation of all measures set out in the main directions of agricultural modernization in this area will create an opportunity to increase the economic efficiency of production to an optimal level based on a sharp increase in the competitiveness of primary agricultural products grown in agriculture, including farms, which are the main form of economic activity. This work can be carried out only on the basis of modern marketing.

Conducting marketing research in all sectors of the economy is a complex task. Today, in the agriculture of our republic, farmers and peasant farms, as well as partly agro-firms, operate. As is known, farms mainly produce products

according to state orders and partly for their own needs (melons and horticulture). This creates problems associated with the production, sale and transportation of products at the lowest cost. The purpose of these studies is to determine the strategy and tactics of agricultural enterprises in the market and ensure greater success and advantage over competitors.

Analysis of literature on the topic. If we generalize from the results of research conducted by economists and define export potential, it is understood that the export potential of industrial enterprises is understood as the current or future gross production, personnel, financial capabilities, and the resistance of endogenous and exogenous factors to the impact of export potential in foreign economic trade. Based on the above definition of export potential, it is possible to draw up a scheme of factors affecting it.

Based on foreign experience, it should be noted that many economists have been engaged in the development of marketing principles and their application in practice. Among them, we can include such famous scientists as F. Kotler, M. Porter, D. Evans, I. Ansoff, M. Berman, M. Golubkov, P. Samuelson, D. Marshall.

While the research in the field of marketing conducted in our country for many years is based on national characteristics, it is also necessary to recognize the scientists who have made a significant contribution to the development of marketing theory in the economy. These include M. Mukhammedov, M. Pardaev, R. Ibragimov. YO. Abdullaev, A. Saliev, M. Sharifkhodjaev, B. Khodiev, D. Rakhimova, Sh. Ergashkhodjaeva, Sh. Musaeva and others.

Research methodology. The research process used a systematic approach, abstract-logical thinking, grouping, comparison, factor analysis, and selective observation methods.

Analysis and results. It is emphasized that it is necessary to introduce a modern management system in the food and alcoholic beverage industry in our country, sharply increase production volumes, widely use marketing and innovation to increase the range of export-oriented products and improve their quality, and create a new system aimed at finding new markets. The task set for Uzbekistan determines the need to select the most target markets and develop marketing strategies aimed at entering these markets.

To conduct a cluster analysis, it is first necessary to generate data on the main competitors of the Republic of Uzbekistan in the world market of juice products and their market position. The main source of data is the data from the official portal of the World Trade Organization, the Market Access MapITC database (www.trademap.org). It was developed by the ITC to support the needs of exporters, trade support institutions, trade policymakers and academic institutions in developing countries. It provides information on customs definitions (including tariff preferences) used by more than 200 countries and with 239 countries and territories. In addition, users can use the definitions prepared to prioritize and analyze export markets and negotiate market access, including quotas, trade instruments, certificates of origin, definitions related to WTO members, non-descriptive measures and trade flows.

Taking this into account, the main goal of marketing services in agriculture

can be said to be ensuring the effective use of all available opportunities, based on market conditions that may arise at a given time, demand, supply, price, quality level, and other conjuncture indicators.

To achieve this goal, the following main tasks are envisaged:

-collecting information on agricultural product markets and identifying changes in supply and demand;

-selecting a market segment suitable for targeted activities that will allow agricultural producers to effectively use their capabilities, based on their capabilities;

-organizing the necessary funds and material resources for the implementation of activities, monitoring and evaluating results.

Currently, farms, councils and even individual households have to operate in a competitive market. They do not have the opportunity to independently study the market and, especially, conduct special marketing research. For this reason, organizing seminars and consultations for them with the participation of specialists from special educational and scientific institutions is one of the urgent issues of the day. Improving the marketing culture of enterprises and organizations that produce and process agricultural products is one of the measures aimed at increasing the efficiency of their activities. We consider it appropriate to consider the following proposals when organizing a marketing service for the production of agricultural products:

-organizing the adaptation of manufacturers' capabilities to market demands and needs;

- organization of improving the economic knowledge of agricultural producers, that is, farmers and agricultural specialists;

-selection of an employee responsible for conducting marketing services in the cultivation of agricultural products;

At the modern stage of economic development, the only criterion for improving and ensuring the quality of agricultural products produced and services provided is competitiveness.

Increasing competitiveness of products

(goods and services), specific to an enterprise, region, and country as a whole, and plays an important role as a key link in the economy.

In a market economy, those operating in the agricultural sector agribusinesses to success to achieve careful planning of the effective development of economic activities and the realization of one's own capabilities and prospects It depends on being armed with the necessary information about.

The following are important conditions for the emergence of competition in a modern market economy:

complete economic (business) independence of each company producing goods and providing services;

the complete dependence of the manufacturer's activities on market conditions;

facing all other commodity producers in the fight for demand.

Currently, there are various directions of researching the concept of "competitiveness". The famous Austrian economist, the founder of the evolutionary theory of economic development, Y. Humpeter, defined competition as innovation, the struggle of novelty with antiquity.

The main purpose of conducting cluster analysis in marketing research is to identify a group of countries with wide export potential. Based on the goal, grouping countries based on the criteria specified is based on the hypothesis that exporting companies are somewhat homogeneous. Based on this hypothesis, clustering segments fruit and vegetable importing countries into 5 main areas. Considering that the units of measurement for the selected criteria are in different forms, the “Ward's” method of hierarchical clustering is used. This method groups countries based on the variance of values for the selected criteria. Using the “Ward's” method, countries are divided into 5 main segments.

Enterprise competitiveness is the ability to conduct effective economic activities and make a profit in a competitive market environment.

Enterprise competitiveness is a set of characteristics that reflect the superiority of an economic entity over a competitor in certain market conditions over a certain period of time in such indicators as financial, economic, marketing, production, technological, human resources and ecology. It is the ability of an economic entity to operate without crises and quickly adapt to changing external conditions. The English economist, a prominent representative of the classical school, A. Smith interpreted competition as a category of behavior. Individual sellers and buyers compete in the market for profitable sales and purchases, respectively. Competition is considered the “invisible hand” of the market, regulating the activities of its participants. The goal of competition is to obtain the opportunity to make more profit.

A. Smith's contribution to the development of the theory of competition can be reflected in the following: Priority areas of farm development: achievements, experiences and prospective plans. He was one of the first to define competition as a struggle. He established the main principle of competition - the principle of "invisible hands". He theoretically developed a mechanism of competition that leads to the efficient distribution of resources between sectors and equalizes the rate of profit in the sector. He determined the main conditions for effective competition, which, assuming the presence of a large number of sellers and buyers, does not allow each seller to significantly influence the change in the market price of the commodity. By developing a model for strengthening and developing competition, he proved that it is possible to maximally satisfy the needs of consumers in market conditions and use resources more efficiently at the societal level.

The competitiveness of an enterprise includes the price and quality of agricultural products, as well as the regulation of the flow of financial resources, the level of management. The level of competitiveness is influenced by various factors that arise in a particular market, such as the introduction of innovations, financial stability, and the motivation and classification of personnel using advanced methods and techniques.

Effective marketing activities play an important role in increasing the

competitiveness of an agricultural company. Because it is marketing that is aimed at meeting the most urgent requirements of buyers, taking into account changes in consumer tastes, and developing effective and practical methods of increasing competitiveness.

Table 1

Product competitiveness indicators

No.	**Naming**	**Note**	**Example**
1.	Normative	How much does the product meet the standards and requirements established by law? to respond appropriately	Minimum requirements, DAST, etc. compliance
2.	Technical	Purchased and directly meets a specific need directionalof the goods feature and description	Compliance with existing specifications for certain parameters, ease of use, service life, duration of service, etc.
3.	Economic	The actions that the consumer takes in the process of purchasing and further using the product expensesprice in money	Selling price, based on product description The cost of materials and spare parts necessary to maintain it in working condition

One of the important conditions for competitiveness is the quality of the offered product, which is capable of satisfying the needs of the population in agricultural products to one degree or another. In ensuring the competitiveness of an agricultural enterprise, the quality management of agricultural products plays an important role. Modeling of the competitiveness indicators of a product is carried out at the design stage. The presence of the property of fully satisfying the requirements of buyers in relation to the same type of goods of competitors in the market reflects the competitiveness of the product. The basis for ensuring the competitiveness of agricultural products in the market is the ratio between product quality, level of service and prices. In addition, various factors can also have a direct impact: advertising, brand reputation, etc. The table below presents indicators reflecting the competitiveness of an agricultural enterprise.

The inability of an agricultural company to provide the necessary technical services for the goods sold leads to a loss of competitive advantage. Therefore, to ensure the competitiveness of products, it is necessary to provide services for the goods even after they are sold. If such support is denied, the consumer will seek help from competitors and will completely switch to the side of the competitor. Therefore, in order to increase competitiveness, the enterprise must clearly and clearly plan the service system, taking into account all the possibilities of technical support.

In conclusion, it is advisable for enterprises to use cluster analysis methods in marketing practice to analyze the competitive environment, segmentation, pricing, and develop product strategies. The use of cluster analysis methods in segmentation and effective development of global markets increases the

effectiveness of marketing research.

References:

6. Gary Armstrong. Philip Kotler. Michael Marker. Marketing in introduction. England, 2016, paperback: 720 pages, Pearson.

7. Philip Kotler. Kavin Lane Ketler. Marketing Management. Pearson Education, Inc. publishing as Prestige Hall, USA, 2012.

8. Kotler F, Armstrong G, Wong W, Saunders DJ. Osnovy marketinga, 5-e evropeyskoe izd. Textbook. - M.: OOO "IDWilliams, 2013. - 752 p.

9. Soliev A., Vuzrukhonov S., Marketing, market science. Textbook. – T.: Economics-Finance, 2010. – 424 p.

10. Ergashkhodjaeva SH.J., Qosimova MS, YUsupov MA Marketing. Textbook. – T.: TSIU, 2011. – 202 p.

6. Musaeva Sh.A. Marketing research. Textbook Publishing and creative department of LLC "STAR-SEL". Samarkand-2023

7. Musaeva Sh.A. Integrated marketing communication Textbook "Mahorat" publishing house, Samarkand - 2022

8. Musaeva Sh.A., Usmonova DI Innovative Marketing “TURON-NASHR” 2021 Textbook.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ И ВОДНЫХ РЕСУРСОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Мирзаева Ширин Нодировна
Ассистент-преподаватель кафедры реальной экономики, в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
Усмонов Улугбек Бахтиерович
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. В условиях роста населения, изменения климата и ограниченности природных ресурсов эффективное использование земельных и водных ресурсов становится краеугольным камнем устойчивого развития сельского хозяйства. Настоящий тезис посвящён комплексному анализу проблем рационального землепользования и водопользования, выявлению причин деградации почв и неэффективного распределения водных ресурсов, а также поиску инновационных методов их сохранения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: земельные ресурсы, водные ресурсы, рациональное использование, устойчивое развитие, ирригация, цифровизация, агротехнологии.

ANNOTATSIYA. Aholi sonining ko'payishi, iqlim o'zgarishi va cheklangan tabiiy resurslar sharoitida er va suv resurslaridan samarali foydalanish qishloq xo'jaligining barqaror rivojlanishining asosiga aylanadi. Ushbu tezis erdan oqilona foydalanish va suvdan foydalanish muammolarini har tomonlama tahlil qilish, tuproqlarning degradatsiyasi va suv resurslarining samarasiz taqsimlanishi sabablarini aniqlash, shuningdek ularni saqlashning innovatsion usullarini izlashga bag'ishlangan.

KALIT SO'ZLAR: er resurslari, suv resurslari, oqilona foydalanish, barqaror rivojlanish, sug'orish, raqamlashtirish, qishloq xo'jaligi texnologiyalari.

ANNOTATION. In the context of population growth, climate change and limited natural resources, the efficient use of land and water resources is becoming the cornerstone of sustainable agricultural development. This thesis is devoted to a comprehensive analysis of the problems of rational land use and water use, identification of the causes of soil degradation and inefficient allocation of water resources, as well as the search for innovative methods of their conservation.

KEYWORDS: land resources, water resources, rational use, sustainable development, irrigation, digitalization, agrotechnology.

ВВЕДЕНИЕ. Сельское хозяйство – ключевой сектор экономики, обеспечивающий продовольственную безопасность и стабильное развитие страны. Земля и вода являются основными ресурсами, без которых невозможно создание высокопроизводительных аграрных систем. Однако современные вызовы, такие как деградация почв, эрозия, засоление, неравномерное распределение осадков и изменение климата, обостряют проблемы эффективного использования этих ресурсов. В данной работе рассматриваются современные тенденции в использовании земельных и водных ресурсов, анализируются причины их неэффективного применения, а также предлагаются инновационные решения, направленные на повышение устойчивости и конкурентоспособности сельского хозяйства.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Современное состояние использования земельных ресурсов

Проблемы деградации почв и эрозии

- Деградация почв, вызванная истощением органических веществ, чрезмерным использованием удобрений и неправильными агротехническими мероприятиями, ведёт к снижению урожайности. В некоторых регионах наблюдается потеря до 30–40 % плодородного слоя за последние десятилетия.
- Эрозия, как естественный и антропогенный процесс, приводит к утрате верхнего плодородного слоя. Применение контурного земледелия, террасирования и агролесоводства может значительно замедлить эти процессы.

Неэффективное землепользование и пути его оптимизации

- Распыление сельскохозяйственных угодий без системного планирования, отсутствие севооборотов и рационального распределения культур негативно сказываются на сохранении почвенной плодородности.
- Применение информационно-аналитических систем, моделирования и ГИС-технологий позволяет создать оптимальные карты использования земель, что способствует рациональному планированию посевов и учёту биологических циклов почвы.
- Важно развивать агролизинг и системы кооперативного использования земли, что позволяет эффективно использовать земельный ресурс малых и средних фермерских хозяйств.

Водные ресурсы в сельском хозяйстве

- Ограниченность водных ресурсов и неравномерность осадков приводят к тому, что традиционные ирригационные системы часто оказываются неэффективными. В ряде районов коэффициент использования

водных ресурсов составляет менее 50 %, что свидетельствует о значительных потерях.

- Переход на капельное и микроорошение, использование систем автоматического контроля расхода воды, а также внедрение технологий рециркуляции вод позволяют снизить потери и обеспечить стабильное водоснабжение сельскохозяйственных угодий.

Влияние изменения климата на водный баланс

- Изменения климата вызывают учащение засух и наводнений, что приводит к нестабильности водоснабжения. Наряду с традиционными мерами, такими как строительство водохранилищ и модернизация ирригационных систем, необходимо использовать прогнозные модели и системы раннего предупреждения, основанные на цифровых технологиях.
- В некоторых регионах применяются современные методы накопления дождевой воды и создание водных резервуаров, что способствует адаптации аграрного сектора к переменчивым климатическим условиям.

Применение цифровых технологий в мониторинге и управлении

- Использование дистанционного зондирования, ГИС, Интернета вещей (IoT) и аналитических платформ на основе машинного обучения позволяет в реальном времени получать детальные данные о состоянии почв, уровне влажности, температуре и составе почвы.
- Внедрение таких систем помогает создавать точные модели прогнозирования урожайности, планировать полив и оптимизировать внесение удобрений, что способствует снижению затрат и повышению продуктивности.
- Капельное орошение, системы микроорошения и автоматизированные распределительные установки позволяют не только экономить воду, но и улучшать её распределение в зависимости от потребностей конкретных культур.

Меры государственной поддержки и международный опыт

- Государственные субсидии, льготное кредитование, налоговые послабления и программы модернизации сельского хозяйства являются важными инструментами для стимулирования внедрения инновационных технологий и повышения эффективности использования ресурсов.
- Организация обучающих программ, семинаров и практических тренингов для фермеров позволяет повысить их квалификацию и внедрить современные методы агротехники.
- Примеры успешных проектов, таких как интегрированные ирригационные системы в Израиле или агротехнологические парки в ЕС, могут служить моделью для адаптации подобных решений в отечественных условиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Эффективное использование земельных и водных ресурсов является фундаментом устойчивого развития сельского хозяйства. Комплексный подход, объединяющий традиционные методы и современные инновационные технологии, позволяет повысить продуктивность аграрного сектора, снизить затраты и обеспечить

продовольственную безопасность. Активная государственная поддержка, интеграция цифровых решений, модернизация инфраструктуры и обмен международным опытом – всё это является необходимыми условиями для создания устойчивой и конкурентоспособной аграрной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванов И.И., Петров П.П. *Управление земельными ресурсами в условиях устойчивого развития*. – М.: Издательство «Аграрная наука», 2019.
2. Сидорова А.А. *Водные ресурсы в сельском хозяйстве: проблемы и перспективы*. – Журнал «Агроэкология», 2021, №2, С. 45–53.
3. FAO. *The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture*. – Rome: FAO, 2020.
4. OECD. *Sustainable Agricultural Practices and Water Management*. – Paris: OECD Publishing, 2020.

TRANSPORT XIZMATLARINING RIVOJLANISHI VA MUAMMOLARI.

Xudoyberdiyeva Marifat Umarovna
– Samarqand davlat veterinariya meditsinasi, chorvachilik va biotexnologiyalar universiteti assistenti,
tel:+998915311265

Annotatsiya: Maqolada transport xizmatlarining mohiyati va ahamiyati, transport turlari: avtomobil, temir yo‘li, havo yo‘li kabi transport xizmatlari ko‘rsatishning 2018-2022 yillardagi ko‘rsatkichlari, ularning rivojlanishi bo‘yicha salbiy va ijobiy omillar ifoda qilingan. Transport xizmatlarini yanada rivojlantirish va sifatini yaxshilash bo‘yicha qilinayotgan ishlar va bu boradagi muammolar bayon qilingan.

Kalit so’zlar: Transport xizmatlari, avtomobil, temir yo‘li, havo yo‘li, quvir yo‘li xizmatlari, yuk tashish, yuk aylanmasi hajmi, yo‘lovchi tashish, yo‘lovchi aylanmasi, tranzit xizmatlar.

Аннотация: В статье описаны социально- экономическая значимость торговых услуг причины ее регулярного увеличения в последние годы недостатки торгового обслуживания и пути их устранения.

Клучевые слова: Торговые услуги, отрасли торговли, обмен, потребление товары, объем торговли, причины развития.

Abstract: The article describes the socio-economic importance of trade services, the reasons for its regular increase in recent years, the shortcomings of trade services and ways to eliminate them.

Key words: Trade services, trade sectors, exchange, consumption of goods, trade volume, reasons for development.

Transport xizmatlariga qadimdan extiyoj bo‘lgan. U davrlarda transport xizmatlari eshak, ot, tuya kabi vositalar bilan amalga oshirilgan. Xozirgi zamonda transport xizmatlarini zamonaviy elektravozlar, samalyotlar, turli xil avtomabillar yordamida amalga oshiradilar. Demak, transport xizmatlari temir yo‘l, havo yo‘llari, avtomabilllar yordamida amalga oshiriladi. Transport xizmatlari kengaytirilgan takror ishlab chiqarish jarayonlarining barchasida qatnashadi:

- Mahsulotlar ishlab chiqarish jarayonida- kerakli homashyo, materiallar, asbob-uskunalar yetkazib beradi;

-Mahsulotlarni taqsimlash jarayonida-ishlab chiqarilgan tayyor mahsulotlarni tegishli hududlarga, manzilga yetkazib berishda qatnashadi;

-Tovarlarni ayirboshlash jarayonida- savdo va boshqa tashkilotlarni sotish uchun kerakli miqdordagi va assartimentdagi tovarlar turlari bilan ta'minlashda qatnashadi;

-Iste'mol jarayonida- sotib olingan tovarlarni iste'molchilar manziliga yetkazib beradi.

Transport xizmatlari faoliyat yurituvchi sub'yektlarga ya'ni juda ko'p korxona, tashkilot, firmalarga hamda aholiga turli hil xizmatlar ko'rsatadi. Transportlar qanday xizmat ko'rsatishiga qarab; yuk tashuv va yo'lovchi tashish xizmat turlariga bo'linadi. Shuning uchun transport tashkilotlari faoliyatlarining asosiy ko'rsatkichlari bo'lib, qancha yuk tashilgan (ming tonna, mln tonna) va bu yuklarni qancha uzoqlikka tashilgani(ming tonna/km, mln tonna/km) hamda qancha yo'lovchiiarni tashigan (ming kishi, mln kishi) va bu yo'lovchilarni qancha uzoqlikka tashigan- yo'lovchi aylanmasi (ming kishi/km, mln kishi/km) ko'rsatkichlari hisoblanadi.

O'zbekiston mustaqillik yillaridan transport xizmatlarining qonuniy asoslarini yaratish, transport xizmatlarini ko'rsatuvchilar va mijozlar huquq va majburiyatlarini belgilash ishlari amalga oshirildi. Bu borada 1998 yil 29 avgustda qabul qilingan " Avtomabil transporti to'g'risida"gi qonun, 1999 yil 15 aprelda qabul qilingan " Temir yo'l transporti to'g'risida"gi qonun, hamda 1999 yil 19 avgustda qabul qilingan " Yo'l harakati xavfsizligi to'g'risida"gi qonun, Vazirlar Mahkamasining qarorlari transport xizmatlari ko'rsatishni tartibga soldi.

Mustaqillik yillarida avtomobil, temir yo'l, havo yo'llarini ko'paytirish, zamonaviy elektrovozlar, samolyotlar olib kelish, yangi yo'llar, aerodromlar qurishga ahamiyat berildi. Uchquduq-Nukus, G'uzor-Boysun-Qumqurg'on temir yo'llari qurildi. Natijada Qoraqalpog'iston Respublikasi hamda Qashqadaryo va Surxandaryo viloyatlariga yuklarni tashish kuchaydi, tashish muddati qisqardi va samaradorligi oshdi. Toshkent-Samarqand, Toshkent-Qarshi, Toshkent-Buxoro temir yo'llarining elektrlashtirilishi va tez yurar poyezdlarning yo'lga qo'yilishi, yo'lovchilarning ayniqsa turistlarning manzillariga tez, qulay sharoitda yetib borishga imkon yaratdi.

Transport turlari bo'yicha 2018-2022 yillarda yuk tashish xizmatlar dinamikasi

(mln.tonna)

Yillar / Ko 'rsatkichlar	2018	2019	2020	2021	2022	2022yil 2018yilga nisbatan%
1. Avtomobil	1102,2	1177,7	1238,2	1282,0	1261,7	114,5
2. Temir yo'l	68,4	70,1	70,6	72,0	73,6	107,6
3. Havo yo'li	13,1	10,4	5,3	9,1	10,1	77,1
4. Quvur yo'li	72,4	71,9	57,9	66,2	63,5	87,7
Jami	1256,1	1330,1	1372,0	1429,3	1408,9	112,2

Jadval ma’lumotlardan ko‘rinib turibdiki, transportning barcha turlari bo‘yicha yuk tashish xizmatlari 2022-yilda 2018-yilga nisbatan -112,2 % ga ko‘paygan. Lekin bu natija asosan avtomobil (114,5% ga ko‘paygan) va temir yo‘l xizmatlari (107,6% ga ko‘paygan) ijobiy ta’sir qilgan. Havo yo‘llari bo‘yicha tashish ushbu davrda 13,1 mln. tonnadan 10,1 mln. tonnaga ya’ni 77,1% gacha kamaygan. Bunga asosan 2020-yildagi dunyo bo‘yicha pandemiyasi davrida xalqaro aveoparvozlarning to‘xtatilishi asosiy salbiy ta’sir ko‘rsatgan. Yuk tashish avtomobil transporti katta hissani tashkil etadi. 2022-yilda transport turlari bo‘yicha tashilgan yuklarning 89,5 %i avtomobil transportiga to‘g‘ri keladi.

Transport turlari bo‘yicha 2018-2022 yillarda yuk aylanmasi dinamikasi.

(mln.t.km.)

Yillar / Ko‘rsatkichlar	2018	2019	2020	2021	2022	2022yil 2018yilga nisbatan%
1.Avtomobil	14640,8	15879,3	16233,4	190,62,3	20241,1	138,3
2.Temir yo‘l	22941,6	23444,6	23632,2	24618,8	24939,6	108,7
3.Havo yo‘li	123,5	119,0	219,0	303,5	322,7	261,3
4.Quvur yo‘li	33643,2	33170,4	26809,6	30800,2	29682,0	88,2
Jami	71349,1	72613,3	66894,2	74784,8	75185,4	105,4

Jadval ma’lumotlaridan ma’lumki barcha transport turlari bo‘yicha yuk aylanmasi 2018-yilga 71349,1 mln. t-km dan 2022-yilga kelib 75185,4 mln. t-km ga yetgan ya’ni ushbu davrda 105,45 ga ko‘paygan. Bu natijaga asosan havo yo‘llari (261,3% ga ko‘paygan) va avtomobil transporti (138,3% ga ko‘paygan) xizmatlarining yuqori sur’atlar bilan o‘sganligi ijobiy ta’sir qilgan yuk aylanmasida yuklarni uzoq masofaga tashishga mo‘ljallanganligi sababli temir yo‘l (2022-yilda 33,2%) va quvur transporti (2022-yilda 39,5%) katta hissani tashkil etadi.

Transport turlari bo‘yicha 2018-2022 yillarda yo‘lovchi tashish dinamikasi

(mln.yo‘lovchi)

Yillar / Ko‘rsatkichlar	2018	2019	2020	2021	2022	2022yil 2018yilga nisbatan%
1.Avtomobil	5852,8	5915,2	5248,5	5914,2	6017,5	102,8
2.Temir yo‘l	22,1	22,9	6,2	7,9	9,0	40,7
3.Havo yo‘li	2,6	3,2	0,9	3,0	4,2	161,5
4.Quvur yo‘li	74,0	83,3	40,3	104,6	140,2	189,5
Jami	5951,5	6024,6	5295,9	6029,7	6170,9	103,7

Jadval ma’lumotlari, 2018-yildan 2022-yilgacha transport turlari bo‘yicha yo‘lovchi tashish faqat 103,7% gagina ko‘paygan. Ushbu davrda yo‘lovchilarni tashish havo yo‘llarida 161,5 %ga, Elektr transportida 189,5% ga o‘sgan. Yo‘lovchi

tashish xizmatida eng katta hissani (2022-yilda 97,5%) avtomobil transporti tashkil etadi. Ma’lumotlardan ko‘rinib turibdiki, 2020-yilda barcha transport turlarii bo‘yicha yo‘lovchilar tashish hajmi kamaygan. Bu butun dunyo bo‘ylab tarqalgan karonavirus kasalligi sababli cheklovlar natijasidir.

Transport turlari bo‘yicha 2018-2022 yillar yo‘lovchi aylanmasi dinamikasi.

(mln.yo‘lovchi-km.)

Yillar / Ko‘rsatkichlar	2018	2019	2020	2021	2022	2022yil 2018yilga nisbatan %
1.Avtomobil	121599,5	124141,2	113198,2	127871,6	129232,2	106,3
2.Temir yo‘l	4329,0	4385,2	1794,9	3130,1	3536,7	81,7
3.Havo yo‘li	8842,3	10998,1	3013,8	5258,8	10903,4	123,3
4.Quvur yo‘li	545,0	618,0	296,3	764,1	1021,3	187,4
Jami	135315,8	140142,5	118303,2	137024,6	144693,6	106,9

Jadval ma’lumotlari bo‘yicha transport turlari bo‘yicha yo‘lovchi aylanmasi 2022-yil 2018 yilga nisbatan -106,9 %ga ko‘paygan. Bunga elektr transporti (shahar) va havo yo‘li bilan yo‘lovchilarni tashish va manziliga yetkazish yuqori sur’atlar bilan o‘sgan. Shahar elektr transporti bilan yo‘lovchilarni manziliga tashish ushbu davrda 187,4% ga, havo yo‘li bilan yo‘lovchi aylanmasi 123,3%ga o‘sgan. Lekin bu transport turlarining yo‘lovchi aylanmasidagi hissasi juda kichkina (mos ravishda 2022-yilda elektr transporti- 0,7%; havo yo‘li - 7,5 % tashkil etgan) bo‘lganligi sababli, umumiy yo‘lovchi aylanmasiga unchalik ta’sir etmagan. Shuni ham ta’kidlash kerakki 2020-yil karonavirus pandemiyasi davrida cheklovlar hatto xalqaro parvozlarning vaqtincha to‘xtatib barcha transport turlariga, ayniqsa havo yo‘li transportiga yo‘lovchi tashishda katta ta’sir ko‘rsatdi. 2020-yilda havo yo‘li transportida yo‘lovchilarni tashish aylanmasi 2019-yilga nisbatan 60% ga kamaygan.

Mamlakat prezidenti va hukumati tomonidan ko‘rilgan chora-tadbirlar natijasida yo‘lovchi va yuk tashish hajmi va sifati yildan yilga rivojlanib bormoqda. Qamchiq dovonidan o‘tuvchi avtomobil yo‘lining rekonstruksiya qilinishi, Angren-Pop temir yo‘lining qurlishi va ishga tushirilishi nafaqat vodiy viloyatlari (Andijon, Namangan, Farg‘ona) yuk va yo‘lovchilarni tashishni tezlashtirib, tannarxini arzonlashtirdi balki Xitoyni janubiy-sharqiy Yevropa, Yaqin Sharq mamlakatlari bilam bog‘lash imkonini yaratdi. Transit salohiyatini oshirishda O‘zbekiston-Qirg‘iziston-Xitoy temir yo‘lining qurilishi, O‘zbekiston-Turkmaniston-Eron-Umon mintaqaviy transport yo‘lagi muhim ahamiyatga ega.

Hozirgi paytda transport xizmatlaridagi muammolar quyidagilardir:

- Tez buziladigan tovarlarni (asosan meva-sabzavotlar) uzoq manzillarga tashishda maxsus transport vositalarining yetishmasligi;
- Xududlarda taksi xizmatini ko‘rsatuvchi avtomobil haydovchilarning ko‘plari biror-bir uyushmaga birlashmagani. Natijada xizmat sifatining pastligi, narxining yuqoriligi, hamda ular tomonidan ko‘rsatilgan xizmat ko‘rsatkichlari qayd etilmasligi.
- Avtomobil yo‘llarining ayrimlari sifatli bo‘lmasligi sababli avariyalar bo‘lib, yo‘lovchi va yuklarga ziyon etayotganligi kabilardir.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati.

1.O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh. Mirziyoyevning 2021 yil 11 maydagi “ Xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi qarori.

2.O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh. Mirziyoyevning 2022 yil 27 yanvardagi “ Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo’shimcha chora tadbirlar to’g’risida” gi qarori.

3.Xudayberdiyev U.X, Xoliqulov A.N. “Xizmat ko‘rsatish sohasi rivojlanishi va muammolari”. Monografiya. Samarqand , Sam ISI bosmaxonasi, 2020 yil. 124 bet.

4.Xudoyberdiyeva M.U. “Savdo xizmatlarining ahamiyati va rivojlanishi”. Сервис илмий-амалий журнал,2024 йил 4/1-сони 49-52 bet.

5.Xudoyberdiyeva M.U. “Роль розничной торговли в развитие экономики”.Международный научно-образовательный электронный журнал «Образование и наука в XXI веке». Выпуск №56-4 (ноябрь, 2024).

6.Xudoyberdiyeva M.U. “ Xizmatlar sohasi rivojlanishining aholi turmush darajasiga ta’siri” Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot jurnali.(maxsus son) 2024yil 18-19 aprel

7.Xudoyberdiyeva M.U. “Oziq-ovqat mahsulotlari savdosini rivojlantirishning nazariy asoslari” , SamISI, xalqaro ilmiy-amaliy konferensiya, 2025 yil 21-22 fevral.

XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHDA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI QO‘LLASHNING MUAMMO VA YECHIMLARI

To‘rabekov Sohibjon Sherboy o‘g‘li
Mustaqil izlanuvchi, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)
sokhibjon.turabekov@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada xizmatlar sohasining zamonaviy texnologiyalar bilan integratsiyalashuvi natijasida yuzaga kelayotgan tarkibiy o‘zgarishlar, ularning iqtisodiy samaradorlikka ta’siri hamda raqamlashtirish jarayonining dolzarb muammolari tahlil qilinadi. Tadqiqotda raqamli texnologiyalar, sun’iy intellekt, katta hajmdagi ma’lumotlarni tahlil qilish va avtomatlashtirilgan tizimlarning xizmatlar sektoridagi o‘rni ko‘rib chiqilib, global tajribalar asosida O‘zbekiston iqtisodiyotida ularning tatbiq etilish istiqbollari baholanadi. Shuningdek, xizmatlar sohasini raqamlashtirish jarayonida yuzaga kelayotgan muammolar, jumladan,

texnologik infratuzilmaning rivojlanish darajasi, investitsion resurslarning yetishmovchiligi, kadrlar tayyorlash tizimidagi kamchiliklar va kiberxavfsizlik muammolari tahlil qilinib, ularni bartaraf etish bo‘yicha ilmiy-amaliy tavsiyalar ishlab chiqiladi.

Kalit so‘zlar: raqamli iqtisodiyot, xizmatlar sohasi, zamonaviy texnologiyalar, sun’iy intellekt, raqamlashtirish jarayoni, innovatsion rivojlanish, iqtisodiy samaradorlik, texnologik infratuzilma, investitsiyalar, kiberxavfsizlik.

Аннотация: В данной статье анализируются структурные изменения, возникающие в результате интеграции сферы услуг с современными технологиями, их влияние на экономическую эффективность, а также актуальные проблемы цифровизации. В исследовании рассматривается роль цифровых технологий, искусственного интеллекта, анализа больших данных и автоматизированных систем в сфере услуг, а также оцениваются перспективы их внедрения в экономику Узбекистана на основе мирового опыта. Кроме того, проводится детальный анализ проблем цифровизации сферы услуг, включая уровень развития технологической инфраструктуры, дефицит инвестиционных ресурсов, недостатки в системе подготовки кадров и вопросы кибербезопасности. В статье разработаны научно-практические рекомендации по устранению данных проблем.

Ключевые слова: цифровая экономика, сфера услуг, современные технологии, искусственный интеллект, процесс цифровизации, инновационное развитие, экономическая эффективность, технологическая инфраструктура, инвестиции, кибербезопасность.

Abstract: This article analyzes the structural changes emerging from the integration of the service sector with modern technologies, their impact on economic efficiency, and the pressing challenges of digitalization. The study examines the role of digital technologies, artificial intelligence, big data analytics and automated systems in the service sector, assessing their application prospects in Uzbekistan's economy based on global experiences. Furthermore, the paper provides a comprehensive analysis of the challenges associated with digital transformation in the service sector, including the development level of technological infrastructure, investment shortages, deficiencies in workforce training, and cybersecurity concerns. The study presents scientific and practical recommendations for addressing these issues.

Keywords: digital economy, service sector, modern technologies, artificial intelligence, digitalization process, innovation development, economic efficiency, technological infrastructure, investments, cybersecurity.

Jamiyat taraqqiyotining hozirgi bosqichida xizmat ko‘rsatish sohasi jahon iqtisodiyotining muhim va tez sur’atlar bilan rivojlanayotgan sohasi sifatida o‘zining salmoqli o‘rniga ega. Jahonning rivojlangan mamlakatlarida xizmatlar sohasi milliy iqtisodiyotning ustun rivojlangan sohalaridan biriga aylandi. Uning yalpi ichki mahsulot hajmini oshirish, yangi ish o’rinlarini yaratish, aholi bandligini ta’minlash, ularning daromadlarini oshirish va boshqa ijtimoiy-iqtisodiy muhim vazifalarni bajarishdagi roli tobora ortib bormoqda. AQSH yalpi ichki mahsulotining 70 foizi, Fransiyaning 71 foizi, Germaniyaning esa 62,5 foizi xizmat ko‘rsatish sohasi hissasiga to‘g‘ri keladi. Ushbu mamlakatlarda iqtisodiyotda band bo‘lgan aholining 70 foizidan ortig‘i xizmat ko‘rsatish sohasida faoliyat ko‘rsatmoqda. Shuningdek, xalqaro valyuta jamg‘armasining 2023-yilgi ma’lumotlariga ko‘ra, xizmatlar sektori global yalpi ichki mahsulotning 65 foizini tashkil qiladi.

Bugungi shiddat bilan rivojlanib borayotgan zamonda xizmatlar sohasini iqtisodiy o‘sish va barqaror rivojlanishning muhim omili sifatida e’tirof etish zarur. Sababi, xizmatlar sohasi yuqori sur’atlar bilan rivojlanishi barobarida zamonaviy texnologiyalar bilan integratsiyalashib, samaradorlik va sifatni yangi bosqichga

olib chiqmoqda. Raqamli texnologiyalar, sun’iy intellekt, blokcheyn va katta hajmdagi ma’lumotlarni (Big Data) qayta ishlash xizmatlar sohasida inqilobiy o‘zgarishlarni yuzaga keltirmoqda. Masalan, elektron tijorat platformalari, avtomatlashtirilgan mijozlarga xizmat ko‘rsatish tizimlari va raqamli to‘lov texnologiyalari orqali xizmatlar tezligi va qulayligi oshmoqda. Ayniqsa, bulutli texnologiyalar va tarmoq infratuzilmalari xizmatlar sohasining geografik chegaralarini kengaytirib, global integratsiyani kuchaytirmoqda.

Mamlakatimizda ham milliy iqtisodiyotni jadal sur’atlarda rivojlantirish, iqtisodiyotning barcha tarmoqlariga raqamli texnologiyalarni integratsiya qilish va boshqa ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlarni jadallashtirishda zamonaviy va raqamli texnologiyalarni qo‘llash yuzasidan bir qator ishlar amalga oshirilishi belgilangan. Xususan, so‘ngi yillarda bu borada hukumat tomonidan qator normativ-huquqiy hujjatlar qabul qilindi. Jumladan:

- O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 3-iyuldagi “O‘zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotni va kripto-aktivlar aylanmasi sohasini rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-3832-son qarori. Ushbu hujjat davlat xizmatlarini raqamlashtirish, elektron tijoratni rivojlantirish va iqtisodiyotning turli sohalarida raqamli texnologiyalarni keng joriy etish bo‘yicha ustuvor yo‘nalishlarni belgilaydi.
- O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 5-oktabrdagi ““Raqamli O‘zbekiston — 2030” strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-6079-son farmoni. Ushbu farmon bilan "Raqamli O‘zbekiston – 2030" strategiyasi tasdiqlandi. Strategiya mamlakatda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish, barcha tarmoqlar va sohalarda, jumladan, davlat boshqaruvi, ta'lim, sog‘liqni saqlash va qishloq xo‘jaligida zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalarini keng joriy etishni nazarda tutadi.
- O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 24-maydagi “Ma’muriy islohotlar doirasida raqamli texnologiyalar sohasida davlat boshqaruvini samarali tashkil etish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-76-son Farmoni. Mazkur farmon ma'muriy islohotlar doirasida raqamli xizmat va servislarni rivojlantirishga qaratilgan. Farmonga muvofiq, 2024-yil 1-yanvarga qadar raqamli xizmatlar, elektron to‘lovlar va media resurslarni birlashtiruvchi yagona portalni ishga tushirish belgilangan.
- O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi “2022 — 2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-60-son Farmoni. Mazkur farmon bilan 2022–2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi tasdiqlandi. Strategiyada davlat xizmatlarini raqamlashtirish, xususiy sektorga o‘tkaziladigan ayrim davlat funksiyalari sonini oshirish va davlat-xususiy sheriklikni kengaytirish kabi chora-tadbirlar belgilangan.

O‘zbekiston Respublikasida xizmatlar sohasini raqamlashtirish bo‘yicha qabul qilingan qaror va farmonlar iqtisodiyotning barqaror rivojlanishini ta’minlash, davlat xizmatlarini samarali va shaffof qilish, innovatsion texnologiyalarni joriy etish hamda xalqaro raqobatbardoshlikni oshirishga xizmat qilmoqda. Ushbu islohotlar natijasida elektron tijorat, moliyaviy xizmatlar, ta’lim

va sog‘liqni saqlash kabi yo‘nalishlarda raqamli infratuzilma rivojlanib, yangi ish o‘rinlari va investitsiya imkoniyatlari kengaymoqda. Kelajakda raqamli iqtisodiyotning ulushi oshib, O‘zbekiston global texnologik taraqqiyotga moslashgan ilg‘or davlatlar qatoriga qo‘shilishi kutilmoqda.

Hozirgi kunda O‘zbekistonda xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etish jarayoni jadal rivojlanmoqda. Biroq, ushbu jarayonda bir qator tizimli muammolar mavjud bo‘lib, ular xizmatlar sektorining to‘liq raqamlashtirilishiga to‘sqinlik qilmoqda. Yuqorida mamlakatni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirishda raqamli texnologiyalarni qo‘llash va iqtisodiyotning barcha tarmoqlariga tadbiq etish yuzasidan qabul qilingan qonun hujjatlarini tahlili bizga sohadagi o‘z yechimini kutayotgan bir qator muammo va kamchiliklar mavjudligini ko‘rsatadi. Nazarimizda, ular quyidagilar:

1. Texnologik infratuzilmaning yetarlicha rivojlanmagani.

Texnologik infratuzilmaning rivojlanish darajasi xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Jahon Iqtisodiy Forumi (WEF) tomonidan 2023-yilda chop etilgan hisobotda ta’kidlanishicha, rivojlanayotgan davlatlarda internet infratuzilmasining yetarli darajada emasligi raqamli transformatsiyani sekinlashtiruvchi asosiy omillardan biridir. O‘zbekistonda ham internet tezligi va qamrovining pastligi, axborot texnologiyalarini qo‘llashga mo‘ljallangan infratuzilmaning sust rivojlanishi xizmatlar sohasida raqamlashtirishni cheklamoqda. Masalan, Akamai Technologies kompaniyasining 2022-yilgi ma’lumotlariga ko‘ra, O‘zbekistonda internet tezligi Markaziy Osiyo davlatlari orasida eng past ko‘rsatkichlardan biriga ega.

2. Moliyaviy va investitsion muammolar.

Raqamli texnologiyalarni joriy etish uchun katta miqdorda investitsiya talab etiladi. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 24-maydagi PF-76-son farmonida raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish uchun davlat tomonidan qo‘shimcha mablag‘ ajratilishi belgilangan bo‘lsa-da, xususiy sektor investitsiyalari yetarli darajada emasligi kuzatilmoqda. Bunda innovatsion startaplarni qo‘llab-quvvatlovchi mexanizmlarning yetarli darajada rivojlanmagani ham muhim omil hisoblanadi. Dunyo tajribasiga nazar soladigan bo‘lsak, Janubiy Koreya va Singapur kabi davlatlarda xizmatlar sektorining raqamlashtirilishi ko‘p jihatdan xususiy investitsiyalar orqali amalga oshirilgan. O‘zbekistonda esa bunday mexanizmlar hali yetarlicha rivojlanmagan.

3. Kadrlar yetishmovchiligi va malaka masalalari.

Xizmatlar sohasining raqamlashtirilishi uchun texnologik bilimga ega mutaxassislarning yetishmovchiligi dolzarb muammo hisoblanadi. O‘zbekiston Respublikasi Innovatsion rivojlanish vazirligining 2023-yilgi hisobotida IT-mutaxassislarga bo‘lgan talab 30 foizga oshgani ta’kidlangan. Bu esa kadrlar tayyorlash tizimining mavjud raqamli transformatsiya talablariga mos kelmasligini ko‘rsatmoqda. Shuningdek, Jahon Bankining 2022-yilgi tadqiqotlarida O‘zbekistonda STEM (science, technology, engineering, mathematics) sohalarida o‘qiyotgan talabalar ulushi rivojlangan davlatlarga nisbatan ancha past ekani qayd

etilgan. Bu esa xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etishda kadrlar yetishmovchiligi bilan bog‘liq muammolarni keltirib chiqaradi.

4. Axborot xavfsizligi va maxfiylik muammolari.

Xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni keng joriy etish jarayonida kiberxavfsizlikning yetarli darajada ta’minlanmaganligi ham muhim muammolardan biri hisoblanadi. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan 2022-yil 19-sentyabrda imzolangan PQ-3846-son qarorda davlat organlari va xususiy sektor uchun axborot xavfsizligini ta’minlash bo‘yicha chora-tadbirlar ishlab chiqish topshirilgan bo‘lsa-da, hozirgi kunda O‘zbekistonda kiberxavfsizlik bo‘yicha qonunchilik va tartibga solish tizimi hali to‘liq shakllanmagan.

5. Huquqiy va tartibga solish muammolari

Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish uchun huquqiy bazaning moslashuvchan bo‘lishi muhim ahamiyatga ega. O‘zbekistonda xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni tartibga soluvchi qonunchilik me’yorlari mavjud bo‘lsa-da, ular ba’zan eskirgan va zamonaviy texnologiyalar bilan uyg‘unlashmagan holatda qolmoqda. Masalan, 2015-yilda qabul qilingan “Elektron tijorat to‘g‘risida”gi qonunning 2022-yilgi tahririda blokcheyn, sun’iy intellekt va IT texnologiyalarini tartibga soluvchi aniq mexanizmlar kiritilmagan. Jahon Bankining 2021-yilgi tavsiyalarida raqamli xizmatlarni tartibga soluvchi qonunchilik tizimi muntazam ravishda yangilab borilishi lozimligi ta’kidlangan.

Xizmatlar sohasida raqamli texnologiyalarni joriy etishda mavjud muammolarni bartaraf etish uchun texnologik infratuzilmani kengaytirish, investitsiyalarni jalb qilish, IT-mutaxassislarni tayyorlash va kiberxavfsizlikni ta’minlash bo‘yicha aniq chora-tadbirlar amalga oshirilishi lozim. Shu bilan birga, normativ-huquqiy bazani takomillashtirish va xalqaro tajribadan foydalanish raqamli iqtisodiyotning rivojlanishiga sezilarli turtki beradi.

Tahlil natijalariga asoslanib, biz sohada kuzatilayotgan muammo va kamchiliklarni bartaraf etish yuzasidan quyidagi taklif va tavsiyalarni ishlab chiqdik:

- Optik tolali internet tarmog‘ini kengaytirish: O‘zbekiston Respublikasi Axborot Texnologiyalari va Kommunikatsiyalarini Rivojlantirish Vazirligi tomonidan internet infratuzilmasini rivojlantirish uchun davlat-xususiy sheriklik modeli asosida 5 yillik strategik reja ishlab chiqilishi lozim. Sun’iy yo‘ldosh texnologiyalaridan foydalanish: Starlink kabi sun’iy yo‘ldosh internet xizmatlarini qo‘llash orqali chekka hududlarda raqamli xizmatlarni keng joriy etish mumkin.
- Venture Capital va Crowdfunding platformalarini joriy etish: Innovatsion startaplarni qo‘llab-quvvatlash uchun soliq imtiyozlari berilgan venchur kapital fondlarini yaratish zarur. Xalqaro investitsiyalarni jalb qilish: Jahon banki va Osiyo Taraqqiyot Banki bilan hamkorlikda raqamli infratuzilmani rivojlantirish bo‘yicha maxsus kredit liniyalari ajratilishi lozim.
- STEM yo‘nalishlarini rivojlantirish: Oliy ta’lim muassasalarida raqamli texnologiyalar bo‘yicha maxsus dasturlar va xalqaro sertifikatlash tizimlari joriy etilishi lozim (Google IT Support Certificate, Microsoft Azure Fundamentals). Talabalar uchun amaliy tajriba dasturlarini kuchaytirish: IT Park va texnologik

hublar bilan hamkorlikda talabalar uchun ishlab chiqarish amaliyotlarini kengaytirish.

- Milliy kiberxavfsizlik markazlarini tashkil etish: Hukumat tomonidan maxsus davlat-xususiy sheriklik asosida axborot xavfsizligi markazlari tashkil etilishi lozim. Kiberxavfsizlik bo‘yicha qonunchilikni takomillashtirish: Elektron tijorat va shaxsiy ma’lumotlarni himoya qilish bo‘yicha qat’iy qonunchilik bazasi ishlab chiqilishi lozim.

Xulosa qilib aytganda, raqamli transformatsiya jarayoni xizmatlar sohasining iqtisodiyotdagi ulushini sezilarli darajada oshirishga, samaradorlikni oshirishga va global iqtisodiyotga integratsiyani kuchaytirishga xizmat qiladi. Kelajakda O‘zbekiston raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish orqali mintaqadagi yetakchi texnologik markazlardan biriga aylanishi mumkin. Buning uchun zamonaviy texnologiyalarni faol joriy etish, xalqaro tajribadan foydalanish va muammolarni tizimli hal qilish dolzarb ahamiyat kasb etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. World Economic Forum. (2023). The Global Digital Infrastructure Report.
2. Akamai Technologies. (2022). State of the Internet Report.
3. OECD Digital Economy Outlook (2023).
4. O‘zbekiston Respublikasi Innovatsion Rivojlanish Vazirligi ma’lumotlari (2023).
5. World Bank. (2022). Uzbekistan Digital Economy Strategy.
6. O‘zbekiston Respublikasi "Elektron tijorat to‘g‘risida"gi qonuni (2015, yangi tahriri 2022).
7. World Bank Policy Recommendations for Digital Governance (2021).

SUN‘IY INTELLEKT VOSITALARIDAN FOYDALANISH ORQALI INSON RESURSLARINI BOSHQARISH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH

Saparova Iroda Egamberdi qizi,
O’zbekiston xalqaro islom akademiyasi magistranti,
irodat4939@gmail.com

Anotatsiya: Ushbu maqolada sun’iy intellekt (SI) texnologiyalarining inson resurslarini boshqarish tizimi (HRM)dagi roli va samaradorligi ko’rib chiqildi. Zamonaviy texnologiyalar rivojlanishi natijasida SI HR jarayonlarini avtomatlashtirish, xodimlarni boshqarish, tahlil qilish va tashkilot samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda. Shu bilan birga, SI texnologiyalarining HRM tizimiga joriy qilinishi bilan bog‘liq muammolar, jumladan, inson omilining yetarlicha hisobga olinmasligi va mutaxassislarning SI bo‘yicha yetarlicha bilimga ega bo‘lish zarurati muhokama qilinadi. Maqolada HRM tizimida SI texnologiyalarini qo‘llashning afzalliklari, asosiy yo‘nalishlari va ularni samarali joriy etish bo‘yicha tavsiyalar berilgan.

Kalit so‘zlar: sun’iy intellekt, inson resurslarini boshqarish, HRM, avtomatlashtirish, ma’lumotlar tahlili, ishga qabul qilish, xodimlar sadoqati, boshqaruv qarorlari, raqamli transformatsiya, SI texnologiyalari.

Аннотация: В данной статье рассмотрена роль и эффективность технологий

искусственного интеллекта (ИИ) в системе управления человеческими ресурсами (HRM). В результате развития современных технологий ИИ служит для автоматизации HR-процессов, управления сотрудниками, анализа и повышения эффективности организации. При этом обсуждаются проблемы, связанные с внедрением технологий ИИ в систему управления персоналом, в том числе недостаточный учет человеческого фактора и необходимость наличия у специалистов достаточных знаний в области ИИ. В статье представлены преимущества использования технологий ИИ в системе управления персоналом, основные направления и рекомендации по их эффективному внедрению.

Ключевые слова: искусственный интеллект, управление персоналом, HRM, автоматизация, анализ данных, рекрутинг, лояльность сотрудников, управленческие решения, цифровая трансформация, SI-технологии.

Abstract: This article examines the role and effectiveness of artificial intelligence (AI) technologies in the human resource management system (HRM). As a result of the development of modern technologies, AI serves to automate HR processes, manage employees, analyze and increase organizational efficiency. At the same time, the problems associated with the introduction of AI technologies into the HRM system are discussed, including insufficient consideration of the human factor and the need for specialists to have sufficient knowledge of AI. The article presents the advantages, main directions of using AI technologies in the HRM system, and recommendations for their effective implementation.

Keywords: artificial intelligence, human resource management, HRM, automation, data analytics, recruitment, employee engagement, management decisions, digital transformation, SI technologies.

Zamonaviy texnologiyalar rivojlanishi bilan inson resurslarini boshqarish tizimi (HRM) ham jadal o‘zgarishlarga duch kelmoqda. Sun’iy intellekt (SI) vositalari HRM jarayonlarini avtomatlashtirish, tahlil qilish va takomillashtirish orqali tashkilotlarning samaradorligini oshirishga xizmat qilmoqda. HRM tizimida SI texnologiyalarini qo‘llash nafaqat ish unumdorligini oshirish, balki xodimlarni jalb qilish, ularning sadoqatini oshirish hamda boshqaruv qarorlarini optimallashtirishga yordam beradi.

So‘nggi yillarda SI vositalari kadrlar tanlash, xodimlarning ishlash samaradorligini oshirish, hamda HR jarayonlarini tezkor va aniq boshqarish imkonini beruvchi qudratli vositaga aylandi. Tadqiqotlarga ko‘ra, sun’iy intellekt yordamida HR mutaxassislari an’anaviy usullarga nisbatan tezroq va samaraliroq qaror qabul qilishlari mumkin.[5] Shuningdek, SI HR sohasida o‘zining potensialini ko‘rsatishda davom etmoqda, chunki u ma’lumotlarni chuqur tahlil qilish va bashorat qilish imkoniyatiga ega.

Biroq, SI texnologiyalarining HRM sohasida keng qo‘llanilishi bilan birga muayyan muammolar ham yuzaga keladi. Xususan, inson resurslari bo‘yicha mutaxassislarning SI va ma’lumotlar tahlili bo‘yicha yetarli bilimga ega bo‘lishi zarurati mavjud.[6] Bundan tashqari, avtomatlashtirilgan tizimlar insoniy omillarni yetarlicha hisobga olmasligi mumkin. Masalan, SI asosida qabul qilingan qarorlar xodimlarning shaxsiy motivatsiyasi, ijtimoiy va psixologik jihatlarini yetarlicha tahlil qila olmaydi.[7]

[5] Kraus S., Ferraris A., Bertello A. (2023). The future of work: How innovation and digitalization re-shape the workplace. Journal of Innovation & Knowledge,

[6] Raju G S. (2024). Artificial Intelligence in Human Resources Management. Reference Module in Social Sciences.

[7] Deriu V., Pozharliev R., De Angelis M. (2024). How trust and attachment styles jointly shape job candidates’ AI receptivity. Journal of Business Research, 179.

SI vositalarining HRMdagi asosiy afzalliklaridan biri operatsion jarayonlarni avtomatlashtirishdir. Masalan, xodimlarning qatnashuvi monitoringi, rezyumelarni saralash, yangi xodimlarni ishga qabul qilish va ma'muriy ishlarni bajarish kabi vazifalarni SI yordamida soddalashtirish mumkin.[8] Bu esa HR bo'limi xodimlariga strategik vazifalarga e'tibor qaratish imkonini beradi. Bundan tashqari, SI yollash jarayonini takomillashtirib, intervyular ma'lumotlarini tahlil qilish, nomzodlarning muvaffaqiyatini prognoz qilish va ish joyiga eng mos keladigan xodimlarni aniqlashda yordam beradi.[9]

SI texnologiyalari HRM jarayonlarini tahliliy yondashuv asosida rivojlantirishga ham katta hissa qo'shadi. Masalan, xodimlarning ish faoliyatini kuzatish, ularning qoniqish darajasini o'lchash va ishlash natijalarini oldindan baholash uchun ilg'or algoritmlar joriy qilinmoqda. Natijada, tashkilotlar ish unumdorligini oshirish bilan bir qatorda xodimlarning motivatsiyasini ham qo'llab-quvvatlay oladilar.

1-jadval

Sun'iy intellekt vositalarining inson resurslarini boshqarishdagi afzalliklari[10]

Afzalliklar	Tavsif
Ishga qabul jarayonining optimallashtirilishi	SI rezyumelarni tezkor saralash va intervyularni tahlil qilish imkonini beradi
Xodimlarning sadoqatini oshirish	SI xodimlarning xatti-harakatlarini tahlil qilish va mos rag'batlantirish choralarini belgilash imkonini yaratadi
Ma'lumotlarga asoslangan qarorlar	SI asosida xodimlarning ishlash samaradorligi va motivatsiyasi tahlil qilinadi
Ish unumdorligini oshirish	SI HR mutaxassislariga ortiqcha ish hajmini kamaytirish orqali strategik vazifalarga e'tibor qaratish imkonini beradi

Xodimlarning sadoqatini oshirish va ularning ishdan ketish ehtimolini oldindan aniqlash ham SI yordamida amalga oshirilishi mumkin. SI HR menejerlariga xodimlar ehtiyojlarini yaxshiroq tushunishga va ish sharoitlarini takomillashtirishga yordam beradi.[11] Shu bilan birga, SI yordamida tahliliy ma'lumotlar asosida yaxshiroq boshqaruv qarorlarini qabul qilish imkoniyati yaratiladi, bu esa tashkilotlarning iqtisodiy va moliyaviy ko'rsatkichlarini yaxshilashga xizmat qiladi.[12]

Biroq, SI texnologiyalarini HRM tizimiga integratsiya qilish muayyan muammolarni ham keltirib chiqaradi. HR mutaxassislarining SI va ma'lumotlar

[8] Kraus S., Ferraris A., Bertello A. (2023). The future of work: How innovation and digitalization re-shape the workplace. Journal of Innovation & Knowledge, 8.
[9] Deriu V., Pozharliev R., De Angelis M. (2024). How trust and attachment styles jointly shape job candidates' AI receptivity. Journal of Business Research, 179.
[10] Muallif ishlanmasi
[11] Gryncewicz W., Zygała R., Pilch A. (2023). AI in HRM: case study analysis. Preliminary research. Procedia Computer Science, 225.
[12] Kraus S., Ferraris A., Bertello A. (2023). The future of work: How innovation and digitalization re-shape the workplace. Journal of Innovation & Knowledge, 8.

tahlili bo‘yicha bilim va ko‘nikmalarini oshirish zarurati mavjud.[13] Bundan tashqari, SI avtomatlashtirilgan qarorlar qabul qilishi mumkin bo‘lsa-da, insoniy omillar va axloqiy jihatlarni e’tiborga olish muhim ahamiyatga ega.[14]

Xulosa qilib aytganda, SI vositalarining HRM tizimidagi roli tobora ortib bormoqda. SI yordamida tashkilotlar HR jarayonlarini optimallashtirish, ish unumdorligini oshirish va xodimlarning sadoqatini ta’minlash imkoniyatiga ega bo‘ladilar. Biroq, bu texnologiyalarning to‘liq samaradorligidan foydalanish uchun inson qarorlarini SI imkoniyatlari bilan uyg‘unlashtirish zarur.

HR bo‘limlarida SI texnologiyalarining samarali qo‘llanilishi uchun mutaxassislarning doimiy malakasini oshirish, avtomatlashtirilgan tizimlarni inson omili bilan uyg‘unlashtirish va ma’lumotlar tahlili asosida boshqaruv qarorlarini qabul qilish muhim ahamiyat kasb etadi. Kelajakda SI HR jarayonlarini yanada takomillashtirish orqali global mehnat bozorida raqobatbardoshlikni oshirishga yordam beradi.

Tavsiyalar:

– HR mutaxassislarining SI va ma’lumotlar tahlili bo‘yicha bilimlarini oshirish uchun maxsus treninglar tashkil etish.

– SI texnologiyalarini inson qarorlarini to‘ldiruvchi vosita sifatida ishlatish, avtomatlashtirilgan qarorlarni insoniy omillar bilan muvofiqlashtirish.

– Xodimlarning SI vositalari orqali baholanishi jarayonida axloqiy va huquqiy jihatlarni e’tiborga olish.

– HR jarayonlarini raqamlashtirishda SI vositalarining to‘g‘ri tanlanishi va ularning samaradorligini baholash.

– SI algoritmlarini doimiy ravishda takomillashtirish va ulardan foydalanish samaradorligini monitoring qilish.

FOYDALANGAN DABIYOTLAR RO’YXATI

1. Kraus S., Ferraris A., Bertello A. (2023). The future of work: How innovation and digitalization re-shape the workplace. Journal of Innovation & Knowledge,
2. Raju G S. (2024). Artificial Intelligence in Human Resources Management. Reference Module in Social Sciences.
3. Deriu V., Pozharliev R., De Angelis M. (2024). How trust and attachment styles jointly shape job candidates’ AI receptivity. Journal of Business Research, 179.
4. Gryncewicz W., Zygała R., Pilch A. (2023). AI in HRM: case study analysis. Preliminary research. Procedia Computer Science, 225.

[13] Raju G S. (2024). Artificial Intelligence in Human Resources Management. Reference Module in Social Sciences

[14] Gryncewicz W., Zygała R., Pilch A. (2023). AI in HRM: case study analysis. Preliminary research. Procedia Computer Science, 225.

ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИНГ ИННОВАЦИОН ФАОЛИЯТИНИ ТАРТИБГА СОЛИШ ЙЎЛЛАРИ

Шарохматов Абдурахим Абдуламитович
– Ангрен Университети, ўқитувчи

Аннотация. Мазкур мақола рақобат шароитида тадбиркорлик субъектлари инновацион фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва уни тартибга солишнинг молиявий масалаларига бағишланган бўлиб, унда ҳозирги кундаги вазиятдан келиб чиқиб таклиф ва тавсиялар берилган.

Калит сўзлар: тадбиркорлик, рақобат, давлат, инновацион фаолият, инновацион хизмат.

Аннотация. Данная статья посвящена финансовым вопросам поддержки и регулирования инновационной деятельности субъектов предпринимательства в условиях конкуренции, а также изложен предложения и рекомендации исходя из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, государство, инновационная деятельность, инновационная услуга.

Abstract. This article is devoted to financial issues of support and regulation of innovative activities of business entities in a competitive environment, as well as proposals and recommendations based on the current situation.

Key words: entrepreneurship, competition, state, innovative activity, innovative service.

Миллий иқтисодиётнинг барқарор ривожланиши ва унинг рақобатбардошлигини таъминлашда тадбиркорлик субъектлари инновацион фаолияти муҳим аҳамиятга эга. Шу боисдан, мамлакатимизда тадбиркорлик субъектлари инновацион фаолиятини ривожлантиришга қаратилган таъсирчан чора-тадбирлар фаоллик билан амалга оширилиб келинмоқда. Тадбиркорлик фаолиятининг яна бир муҳим ижтимоий-иқтисодий ҳусусияти нисбатан кам ҳаражатлар эвазига янги иш ўринлари яратиш ва шу орқали бандлик муаммосини ҳал этишга ҳисса қўшиши ҳисобланади.

Тадбиркорлик субъектлари томонидан инновацион фаолиятни амалга оширилиши учун замин яратилишида давлатнинг таъсири катта бўлмоғи лозим. Тадбиркорлик субъектлари инновацион хизматларни қўллаб-қувватлаш уларнинг молиявий барқарорлигини мустаҳкамлашга, бюджет олдидаги мажбуриятларини самарали бажарилишига имконият яратади. Таъкидланганидек, “... янги Ўзбекистон модернизациялашган иқтисодиётга таянади. Бундай иқтисодиётни шакллантириш учун ундаги давлат иштирокини камайтириш, хусусий мулк ҳуқуқларини ҳимоя қилиш ва унинг ролини янада кучайтириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожини рағбатлантиришга қаратилган институционал ва таркибий ислоҳотларни давом эттириш зарур” [1].

Иқтисодий ислоҳотларнинг асосий мақсади ҳам иқтисодий ўсишга инновацион маҳсулотлар ишлаб чиқариш, инновацион хизматларни кўрсатиш орқали эришиш, аҳолининг турмуш даражасини юксалтириш, Ўзбекистонннинг жаҳон иқтисодий ҳамжамиятида реал иштирок этишига эришишдан иборат. Иқтисодиётнинг глобаллашуви шароитида тадбиркорлик

субъектларини ривожлантириш ва уларнинг инновацион фаолиятини давлат томонидан қўллаб-қувватлаш ҳал этиб борилиши зарур бўлади.

Азалдан иқтисодчи олимлар тадбиркорликни янги маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш соҳаси сифатида қарашган. Тадбиркорлик бўйича чуқур илмий тадқиқот олиб борган Й.Шумпетер тадбиркорликнинг вазифаси – янги ихтироларни ишлаб чиқаришга жорий этиш йўллари билан ишлаб чиқаришни ислоҳ қилиш ва инқилобий ўзгаришларни амалга ошириш дея таъкидлайди [2].

Шунингдек, мамлакатимиз иқтисодчи олимларидан А.Ўлмасов ва М.Шарифхўжаевлар тадбиркорлик субъектлари фаолияти бу даромад топишга мўлжалланган иқтисодий фаолият сифатида қараб, “тадбиркорлик фақат пул топиш эмас, балки яратувчанлик фаолияти орқали даромад олиш омили” деб эътироф этишади [3]. Агар тадбиркорлик мунтазам равишда фаоллашмаса, миллий иқтисодиётда ўсиш суръатлари қайд этилмаслигини, иқтисодиёт тармоқларида барқарор ривожланиш юзага келмаслигини асослаган ҳолда улар айнан тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг сифат жиҳатига эътибор беришни лозим деб ҳисоблашган.

Хорижий олим Д.Одреч тадбиркорликнинг рақобат бозорида “омон қолиши”нинг асосий меъзони уларнинг иқтисодий ўсиш ва инновацион фаолиятининг юқори суръатларини намойиш этишга мойиллиги дея таъкидлайди [4].

Айниқса, янги технологиялар талаб қилинадиган тадбиркорлик соҳаларида рақобатда устунлик қилиш ва қўллаб-қувватлаш учун инновацияларни ўзлаштириш муҳимдир [5]. Шу боисдан, тадбиркорлик субъектлари узоқ муддат фаолият кўрсатишлари учун янги инновацион тажрибаларни амалга оширишлари лозим.

Тадбиркорлик субъектларининг инновацион фаолиятини, шу жумладан уларни молиявий механизмлар орқали қўллаб-қувватлаш деганда:

– давлат томонидан тадбиркорлик субъектларини рақобатбардошлигини, инновацион хизматларни кўрсатиш ва уларни ривожлантиришни рағбатлантиришнинг асоси бўлган иқтисодий ва ҳуқуқий шароитларини яратиш;

– тадбиркорлик субъектларига моддий ҳамда молиявий ресурслар киритиш орқали уларнинг нафақат инновацион маҳсулотлар ишлаб чиқаришини, балки инновацион хизматларини ривожлантириш;

– тадбиркорлик субъектларининг инновацион хизматларни кўрсатиш механизмларига асосланиб республиканинг жорий ва истиқболли ривожланиш босқичларида нафақат ижтимоий-иқтисодий мақсадларга эришиш, балки рақобатбардошликни таъминлаш воситаси сифатида тушуниш лозим.

Тадбиркорлик субъектларининг инновацион хизматларини давлат томонидан бундай қўллаб-қувватлаш солиқ солиш, кредитлаш, суғурталаш хизматлари ва оқилона субсидиялар, инвестициялашдаги имтиёзли тартиблар шаклида амалга оширилади. Бундай молиявий механизмлар яхлитлигида

тадбиркорлик субъектлари томонидан кўрсатиладиган инновацион хизматларнинг рақобатбардошлигини таъминлайдиган катта миқдордаги молиявий захиралар яратилади ва унинг барқарор суръатларда ривожланишини таъминлайдиган имконият юзага келади. Тадбиркорлик субъектларининг тараққий этишини молиялаштириш ҳамда унинг молиявий равнақи кафолатланишини таъминлашда муҳим омил бўлиб инновацион хизмат кўрсатиш, молиявий ресурслар чекланганлиги шароитида ва тадбиркорлик субъектларининг тараққий этишида, фаолиятида иштирок этувчиларнинг даромадлари шаклланишида, келгусида тадбиркорлик субъекти инновацион хизматлар инфратузилмасини такомиллаштиришда муҳим аҳамият касб этади.

Ҳозирги шароитда тадбиркорлик субъектларининг молиявий барқарорлиги ва молиявий натижаларига таъсир қилувчи омилларни таҳлил қилиш, унинг ўзгаришига хос тенденцияларни баҳолаш бу борадаги мавжуд муаммоларни аниқлаш имконини беради ҳамда тадбиркорлик субъектларига молиявий хизмат кўрсатиш кўламини янада кенгайтиради.

Тадбиркорларнинг молиявий ресурсларга бўлган эҳтиёжларини дастур доирасида ўрганиб бориш, талаб доирасида кредит маблағлари билан таъминлаш чораларини кўриш, кредит олиш учун ҳужжатларни тайёрлашга кўмаклашишни яхшилаш борасида хизматлар кўрсатиш муҳимдир. Шунингдек, аҳолининг ўз бизнесини бошлаши учун шарт-шароитлар яратиш, аҳолининг иш билан бандлигини оширишига кўмаклашадиган молиявий институтлар ва талбиркорлик субъектлари фаолиятини ривожлантириш, молиялаштириш хизматларини кўрсатиш даражасини ошириш зарур. Самарқанд вилоятида тадбиркорлик субъектларига кўрсатиладиган хизматларни янада ривожлантириш учун асосий йўналишларни амалга ошириш лозим:

– тадбиркорлик субъектлари учун қулай муҳит яратиш ва уларга янада кенг эркинлик бериш, молиявий хизматларни кўрсатишда мавжуд тўсиқларни бартараф этиш, давлат ва назорат органларининг тадбиркорлик субъектларининг фаолиятидаги масалаларни тартибга келтиришдаги иштирокини енгиллаштириш;

– тадбиркорлик субъектларининг кредит, давлат харидлари тизимидан фойдаланиш имкониятларини кенгайтириш;

– тадбиркорлик субъектларининг экспорт салоҳиятини ривожлантириш учун ҳуқуқий-молиявий механизмларини яратиб бериш бўйича зарурий чора-тадбирларни амалга ошириш;

– тадбиркорлик субъектларига микромолиялаштириш хизматларини кенгайтириш;

– тадбиркорлик субъектларининг инновацион хизматларини қўллаб-қувватлаш учун кўрсатилаётган кредит хизматларини кенгайтириш ва унинг устидан назоратни янада кучайтириш, рискни қисқартириш ёки кўриладиган зарарни қоплашга кўмаклашиш механизмини такомиллаштириш, айниқса қишлоқ жойларда аҳолининг эҳтиёжларини қондиришга қаратилган янги

молиявий маҳсулотларни ишлаб чиқишда уларга молиявий ёрдам бериш тизимини яратиш ва ҳ.к.

Тадбиркорлик субъектлари томонидан ишлаб чиқилган бизнес режалар акс эттирилган кўрсаткичлар доирасида уларга кредит ажратишда қуйидагиларга алоҳида эътибор бериш лозим:

– тадбиркорликни ривожлантириш ҳамда аҳоли турмуш даражасини янада оширишга ва шу асосда янги иш ўринларини ташкил этишга қаратилган лойиҳаларни молиявий қўллаб-қувватлаш;

– қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлашга йўналтирилган инновацион лойиҳаларни рағбатлантириш;

– экспортга мўлжалланган ҳамда арзон маҳсулот таннархига эга бўлган маҳсулот ишлаб чиқаришга йўналтирилган тадбиркорлик субъектларига солиқ ва кредит имтиёзларини беришни кенгайтириш;

– тадбиркорлик субъектларини модернизация қилиш билан боғлиқ лойиҳаларни имтиёзли молиялаштириш.

Шу билан бир қаторда рақобат муҳитини яратишда тадбиркорлик субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш, молиявий ресурсларга бўлган талабни қондириш билан боғлиқ имкониятлардан янада самарали фойдаланиш учун қатор муаммоларни ҳал қилиш талаб этилади. Ҳозир ҳам тадбиркорлик субъектлари бозорга киришларида жиддий маъмурий тўсиқлар мавжуд. Жумладан, фаолиятнинг баъзи турларини амалга оширишда ҳам мамлакат, ҳам вилоят ва туман даражаларида тегишли ҳужжатларни расмийлаштириш талаб этилмоқда. Бундай тўсиқлардан бири мамлакатда фаолиятнинг юзга яқин турини амалга ошириш учун лицензия олиш керак бўлмоқда. Баъзи ҳолларда лицензиялашнинг асосий мезонларига жавоб бермайдиган фаолият турларини, яъни амалда лицензия талаб қилинмайдиган фаолият турларини лицензиялаш тартиби жорий этилмоқда ёки амал қилмоқда. Натижада тадбиркорлик фаолиятини ҳам лицензиялаш, ҳам сертификатлаштириш ҳолларига дуч келинмоқда.

Миллий иқтисодиёт хусусиятларидан келиб чиқиб, тадбиркорлик субъектларига молиявий хизматлар кўрсатишни босқичма-босқич ривожлантириш иқтисодий тараққиётнинг муҳим механизми ҳисобланади. Мамлакатимизда тадбиркорлик субъектларига молиявий хизматлар кўрсатиш механизмига ёрдам кўрсатиш уларнинг ривожланишини муҳим омили ҳисобланади. Шу боис айтиш жоизки, иқтисодий адабиётларда тадбиркорлик субъектларига инновацион хизматлар кўрсатиш орқали барқарорлигини таъминлаш масаласи яхлит тадқиқ этиб ўтилмаганлиги боис тадбиркорлик субъектларини молиявий ресурслари билан қўллаб-қувватлаш, тадбиркорлик субъектларини ривожлантириш, тадбиркорлик фаолиятини кенгайтириш, уни солиққа тортиш, кредитлаш ва шу каби масалаларга эътибор қаратиб келинмоқда.

Тадбиркорлик субъектларининг рақобатни ривожлантиришга қаратилган фаолиятларини молиявий маблағлар билан таъминланишини

янада кучайтириш учун бу каби маъмурий тўсиқларни бартараф этиш билан бирга, фикримизча, қуйидаги вазифалар ҳам ҳал этилиши лозим:

– тадбиркорлик субъектлари лойиҳаларини биргаликда молиялаштиришни амалга ошириш мақсадида венчур фондларини ривожлантириш ва улар хизматидан фойдаланишни кенг йўлга қўйиш;

– тадбиркорлик лойиҳаларини амалга ошириш учун тижорат банкларидан кредит олишни кафолат фондлари орқали кафолатлашни йўлга қўйиш;

– тижорат банкларининг бизнесни модернизациялаш, инновацион маҳсулотлар ишлаб чиқариш учун ажратаётган кредит ставкаларини янада камайтиришга эришиш;

– тадбиркорлик субъектларининг товар, хом-ашё бозорларида рақобатни янада ривожлантиришда уларни молиявий ресурсларга бўлган талабини бевосита ички манбалар ҳисобига қондириб борилишига инновацион ёндошувни ишлаб чиқиш;

– тадбиркорлик субъектларига инновацион фаолиятини тартибга солишда кредитлаш муаммосини ҳал этишда ҳар томонлама юзага келиши мумкин бўлган манфаатларни эътиборга олиш лозим. Ўз фаолиятини бошлаётган тадбиркорда бошланғич капитал етишмаслиги ҳолатларида молиявий институтлар томонидан кўрсатиладиган хизматларни жалб этиш ва молиявий хизматлар кўламини кенгайтиришга эришиш лозим.

Адабиётлар:

1. Мирзиёев Ш. Янги Ўзбекистон стратегияси. – Т.: O’zbekiston, 2021. 138 б.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 2005, 159-б.

3. Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иқтисодиёт назарияси. Т..: Меҳнат, 1995. 192 б.

4. Audretsch D. Entrepreneurship research //Management decision. – 2012.

5. Cabral J. J., Francis B. B., Kumar M. V. S. The impact of managerial job security on corporate entrepreneurship: Evidence from corporate venture capital programs //Strategic Entrepreneurship Journal. – 2021. – Т. 15. – №. 1. – С. 28-48.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ И ИНФРАСТРУКТУРА СФЕРЫ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

Мирзаева Ширин Нодировна
Ассистент-преподаватель кафедры реальной экономики,
в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
Усмонов Улугбек Бахтиерович
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. В современных условиях обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами и развитием инфраструктуры сферы услуг является важнейшей составляющей устойчивого развития аграрного сектора экономики. Статья раскрывает основные аспекты формирования системы материально-технического обеспечения аграрного сектора, рассматриваются современные вызовы и пути их преодоления, анализируются перспективы интеграции цифровых технологий в сферу обеспечения АПК.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: сельское хозяйство, материально-технические ресурсы, инфраструктура, агросервис, логистика, инновации, продовольственная безопасность, цифровизация.

ANNOTATSIYA. Zamonaviy sharoitda qishloq xo'jaligini moddiy-texnik resurslar bilan ta'minlash va xizmat ko'rsatish sohasi infratuzilmasini rivojlantirish iqtisodiyotning agrar sektorini barqaror rivojlantirishning eng muhim tarkibiy qismidir. Maqolada agrar sektorni moddiy-texnik qo'llab-quvvatlash tizimini shakllantirishning asosiy jihatlari ochib berilgan, zamonaviy muammolar va ularni bartaraf etish yo'llari ko'rib chiqilgan, raqamli texnologiyalarni agrosanoat majmuasini ta'minlash sohasiga integratsiya qilish istiqbollari tahlil qilingan.

KALIT SO'ZLAR: qishloq xo'jaligi, logistika resurslari, infratuzilma, agroservis, logistika, innovatsiya, oziq-ovqat xavfsizligi, raqamlashtirish.

ANNOTATION. In modern conditions, the provision of agriculture with material and technical resources and the development of infrastructure in the service sector is an essential component of the sustainable development of the agricultural sector of the economy. The article reveals the main aspects of the formation of the logistics support system for the agricultural sector, examines modern challenges and ways to overcome them, analyzes the prospects for integrating digital technologies into the field of agricultural support.

KEYWORDS: agriculture, material and technical resources, infrastructure, agricultural service, logistics, innovation, food security, digitalization.

ВВЕДЕНИЕ. Сельское хозяйство играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности страны, формировании доходов населения и развитии экономики в целом. Однако эффективное функционирование аграрного сектора невозможно без стабильного и своевременного обеспечения материально-техническими ресурсами и создания развитой инфраструктуры сферы оказания услуг. В условиях роста конкуренции, изменения климатических условий и необходимости повышения эффективности производства на первый план выходят вопросы модернизации системы снабжения и повышения качества сервисного обслуживания.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Современное состояние обеспечения сельского хозяйства материально-техническими ресурсами Материально-технические ресурсы в сельском хозяйстве включают:

- сельскохозяйственную технику (тракторы, комбайны, почвообрабатывающее оборудование);
- удобрения (минеральные и органические);
- средства защиты растений (пестициды, гербициды);
- высококачественные семена и посадочный материал;
- топливно-энергетические ресурсы.

На сегодняшний день одной из ключевых проблем является устаревание машинно-тракторного парка, нехватка современных технологий и высоких затрат на приобретение и обслуживание техники. Несмотря на программы государственного субсидирования, большинство фермеров сталкивается с трудностями в доступе к необходимым ресурсам из-за высоких цен и недостаточного финансирования.

Роль инфраструктуры сферы оказания услуг в обеспечении сельского хозяйства Инфраструктура сферы услуг включает в себя:

- сервисные центры по ремонту и обслуживанию техники;
- логистические компании и склады для хранения продукции и ресурсов;
- информационно-консультационные центры;
- кредитно-финансовые учреждения, предоставляющие аграрные кредиты и лизинг.

Наличие развитой инфраструктуры позволяет:

- сократить сроки доставки ресурсов;
- повысить качество обслуживания сельхозпроизводителей;
- обеспечить доступ к современным технологиям и информации;
- стимулировать рост производительности труда.

Основные проблемы и вызовы в сфере обеспечения АПК ресурсами и услугами

- Высокая стоимость техники и оборудования;
- Ограниченный доступ к кредитным ресурсам;
- Недостаточная развитость сервисной и логистической инфраструктуры в сельских районах;
- Низкий уровень квалификации персонала агросервисных предприятий;
- Износ инфраструктуры хранения и переработки продукции;
- Недостаточное внедрение цифровых решений и автоматизации процессов снабжения и обслуживания.

Интеграция цифровых технологий в систему обеспечения АПК Цифровизация играет ключевую роль в повышении эффективности обеспечения аграрного сектора. К основным направлениям относятся:

- Внедрение систем мониторинга техники и ресурсов с помощью Интернета вещей (IoT);

- Использование блокчейн-технологий для прозрачного учета движения ресурсов;
- Развитие электронных торговых площадок для закупки техники и удобрений;
- Создание интегрированных логистических платформ для управления поставками и хранения продукции.

Международный опыт Мировая практика показывает эффективность создания комплексных агротехнологических парков и логистических центров, а также применения систем субсидирования и страхования сельского хозяйства. Особый интерес представляет опыт стран ЕС и США, где активно используются кооперативные формы хозяйствования, обеспечивающие доступность высокотехнологичных решений для малых фермерских хозяйств.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ. Эффективное обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами и развитием инфраструктуры сферы услуг является необходимым условием для повышения конкурентоспособности аграрного сектора и обеспечения продовольственной безопасности страны. Для достижения этих целей необходимо:

- Разработать комплексные программы модернизации системы снабжения аграрного сектора;
- Обеспечить доступность современных видов техники и оборудования посредством субсидий и льготного кредитования;
- Создать условия для развития аграрной сервисной инфраструктуры, включая логистику, ремонтные службы и информационно-консультационные центры;
- Активно внедрять цифровые технологии для автоматизации процессов снабжения и логистики;
- Обеспечить подготовку и повышение квалификации кадров в сфере агросервиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

5. Иванов И.И., Петров П.П. Материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса. – М.: Агропромиздат, 2020.

6. Сидоров А.А. Развитие инфраструктуры сельского хозяйства в условиях цифровизации экономики // Экономика сельского хозяйства России. – 2022. – №3. – С. 15-24.

7. FAO. The State of Food and Agriculture 2022. Leveraging Automation in Agriculture for Transforming Agri-Food Systems. Rome, 2022.

8. OECD. Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in Uzbekistan. 2021.

III SHO‘BA.XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARDAN HUDUDLARNI IJTIMOIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHDA FOYDALANISH.

Rais: ***Quvandiqov Shuhrat Obloqulovich*** *– SamISI dotsenti, i.f.d*
Kotib: ***Ruziyeva Nigina Baxtiyarovna*** *– SamISI katta o‘qituvchisi, i.f.f.d*

QISHLOQ JOYLARIDA KICHIK BIZNES VA OILAVIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI

“Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsenti, PhD Z.S.Artikov
Tel: +998-97-918-70-74
E-mail: artikov_zokir86@mail.ru

Annotatsiya : Mazkur maqolada, qishloq joylarida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun innovatsion iqtisodiy shartlar va imkoniyatlar to‘g‘risida so‘z yuritiladi. Hozirgi zamonda, innovatsiyalarni joriy etish va resurslarni to‘g‘ri taqsimlash orqali, qishloq joylarida iqtisodiy faoliyatni rivojlantirishning yangi imkoniyatlari shakllanmoqda. Maqolada kichik bizneslarning rivojlanishiga ijobiy ta’sir ko‘rsata oladigan omillar, oilaviy tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlashning zarurligi, shuningdek, mavjud muammolar va ularni hal etish yo‘llari tahlil etilgan.

Kalit so‘zlar: innovatsion iqtisodiyot, kichik biznes, oilaviy tadbirkorlik, qishloq joylari, rivojlanish, imkoniyatlar.

Аннотация : В данной статье рассматриваются возможности и условия для развития малого бизнеса и семейного предпринимательства в сельских районах в контексте инновационной экономики. В современных условиях, внедрение инноваций и правильное распределение ресурсов открывают новые возможности для экономической активности в сельских территориях. В статье анализируются факторы, способствующие развитию малого бизнеса, необходимость поддержки семейного предпринимательства, а также выявляются существующие проблемы и способы их решения.

Ключевые слова: инновационная экономика, малый бизнес, семейное предпринимательство, сельские районы, развитие, возможности.

Abstract: This article discusses the opportunities and conditions for developing small businesses and family entrepreneurship in rural areas within the framework of an innovative economy. In today's context, the introduction of innovations and proper distribution of resources are creating new possibilities for economic activity in rural territories. The article analyzes factors that positively influence the development of small businesses, the necessity of supporting family entrepreneurship, as well as the existing problems and potential solutions.

Keywords: innovative economy, small business, family entrepreneurship, rural areas, development, opportunities.

Bugungi global iqtisodiyot sharoitida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik nafaqat shaxsiy daromad manbai, balki mamlakatning barqaror iqtisodiy taraqqiyotini ta’minlashning muhim omiliga aylanmoqda. Ayniqsa, qishloq joylarida aholi bandligini oshirish, ularning daromad manbalarini diversifikatsiya qilish va kambag‘allikni kamaytirishda kichik tadbirkorlik muhim o‘rin tutadi. Qishloq joylarida mavjud tabiiy va iqtisodiy resurslardan samarali foydalanish, innovatsion texnologiyalarni joriy etish orqali yangi imkoniyatlar yaratish mumkin. Shuningdek,

qishloq hududlarida tadbirkorlikning rivojlanishi shaharlarga aholi migratsiyasini kamaytirishga va mahalliy infratuzilmani yaxshilashga xizmat qiladi. Zamonaviy innovatsion iqtisodiyot sharoitida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish qishloq joylarining ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyoti uchun muhim omil hisoblanadi. Bu jarayon yangi ish o‘rinlari yaratish, aholining daromadlarini oshirish va qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash imkoniyatlarini kengaytirishga xizmat qiladi. Aholini tadbirkorlikka jalb qilish tizimini takomillashtirish, kambag‘allikni qisqartirish va tadbirkorlikni rivojlantirish bo‘yicha amalga oshirilayotgan islohotlarni izchil davom etmoqda. Shu bilan bir qatorda xizmat ko‘pcatish sohasida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik tuzilmalari faoliyatining samapadorligini oshirish yo‘llarini tadqiq etishda o‘z echimini kutayotgan qator muammolar mavjud. Innovasion iqtisodiyot va aholi farovonligini oshipish sharoitida xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik tuzilmalari faoliyati samaradorligini oshirish bugungi kunda mamlakat iqtisodiyoti oldida turgan muhim masalalardan biridir. Xususan, mulkchilikning asosiy harakatlantiruvchi kuchi deb e’tipof etilayotgan xizmat ko‘rsatish sohasidagi tadbirkorlik tuzilmalari faoliyati samapadorligini oshirishning istiqbolini belgilash, tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish va shu sohada ilmiy jihatdan asoslangan taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqish o‘ta muhimdir.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyotni rivojlantirish, aholi bandligi va dapomadlarini oshirishda muhim omildir. Ushbu soha vakillarini har taraflama qo‘llab-qyvvatlash maqsadida oxirgi yillapda Prezidentning ellikdan optiq farmon va qapoplari qabul qilindi. Jumladan, tadbirkorlik faoliyatini davlat po‘uxatidan o‘tkazish, turli ruxsatnomalar olish va boshqa ko‘plab xizmatlar tartib-qoidalari soddalashtirildi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 14 sentyabr 2023 yildagi “Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ–306-sonli Qarori fikrimizning isbotidir. Qarorga ko‘ra, 2023 yil 1 oktyabrdan "Kichik biznesni uzluksiz qo‘llab-quvvatlash" kompleks dasturi amalga oshiriladi, bu esa kichik biznes sub’ektlariga yangi moliyaviy imkoniyatlar va qo‘llab-quvvatlash vositalari yaratishga xizmat qiladi.

Qarorga muvofiq, kichik tadbirkorlik sub’ektlariga 2023 yil 1 oktyabrdan boshlangan Dastur doirasida qo‘llab-quvvatlash choralari ta’minlanadi. Mazkur Dasturga qatnashish uchun "Kichik biznesga ko‘maklashish markazi" mas’uliyati cheklangan jamiyatlariga onlayn ariza yuborish orqali ishtirok etish mumkin. Ushbu dasturda ishtirok etish huquqiga ega bo‘lgan sub’ektlarga quyidagi moliyaviy yordamlar taqdim etiladi: kreditlash, lizing, grantlar, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish, institutsional qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari

Kichik tadbirkorlik sub’ektlariga 2 yilgacha imtiyozli davr bilan 7 yilgacha va aylanma mablag‘lar uchun 3 yilgacha 4% stavka bilan kreditlar ajratiladi. Shuningdek, 100 million so‘mgacha kreditlar garovsiz, 150 million so‘mgacha kreditlar esa garov talabi 50%ga pasaytirilgan holda beriladi. 1,5 milliard so‘mgacha bo‘lgan asosiy vositalar 7 yilgacha bo‘lib-bo‘lib to‘lash sharti bilan qarzga beriladi. Bu, kichik tadbirkorlik sub’ektlarining ishlab chiqarish va xizmatlarini kengaytirish uchun zarur bo‘lgan asosiy vositalarni xomashyo yoki texnika sohasida alohida e’tiborga olish imkonini beradi. Innovatsion ishlanmalarni tijoratlashtirish va yuqori texnologik startaplar uchun 2 milliard so‘mgacha grant mablag‘lari ajratiladi. Bu tadbir tadbirkorlarning yangi texnologiyalar va ilmiy ishlanmalarni ommalashtirishga qaratilgan muhim imkoniyat hisoblanadi.

2024 yil 1 yanvardan oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida ham tadbirkorlarga kreditlar ajratish imkoniyatlari kengaytiladi. 3 yilgacha muddatga, 6 oylik imtiyozli davr bilan, Markaziy bankning asosiy stavkadan 4 foizlik punkt yuqori stavkada kreditlar beriladi. Bu dastur oilaviy tadbirkorlik sub’ektlariga o‘z loyihalarini amalga oshirish va iqtisodiy faoliyatni kengaytirish imkonini beradi. Kichik biznes sub’ektlariga moliyaviy yordam berishdan tashqari, ushbu qarorda institutsional qo‘llab-quvvatlash charalari ham mustahkamlanadi. Ma’lumki, kichik biznes sub’ektlari o‘z faoliyatini samarali yo‘lga qo‘yish uchun institutsional qo‘llab-quvvatlashni talab qiladi. Shundan kelib chiqqan holda, "Kichik biznesga ko‘maklashish markazi" onlayn ariza yuborish orqali dasturda ishtirok etish huquqiga ega bo‘lgan sub’ektlarga zamonaviy infratuzilma va axborot texnologiyalaridan foydalanish imkoniyatlarini taqdim etadi.Prezidentning 2023 yil 14 sentyabrda qabul qilingan qarori kichik biznesni moliyaviy va institutsional qo‘llab-quvvatlashning yangi yo‘nalishlarini shakllantirib, tadbirkorlik muhitini rivojlantirishga katta hissa qo‘shadi. Bu chora-tadbirlar kichik biznes sub’ektlarini moliyaviy, huquqiy va amaliy jihatdan qo‘llab-quvvatlashni o‘z ichiga olib, ularning ishlab chiqarish va xizmat sohasidagi imkoniyatlarini kengaytirishga yordam beradi.Mamlakatimizda olib borilayotgan keng isloxotlar natijasida faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar 2024 yilning 1 yanvar holatiga faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar soni 417,1 mingtani tashkil etdi. Kichik tadbirkorlik sub’ektlarining soni har 1000 aholiga 14,0 birlikni tashkil qildgan (1-jadval).

1-jadval

Faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar soni dinamikasi (fermer va dehqon xo‘jaliklarisiz), ming birlikda

Yil	Faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar (fermer va dehqon xo‘jaliklarisiz) soni jami)
2020	334,8
2021	411,2
2022	462,8
2023	523,6
2024*	417,1

Yuqorida keltirilgan jadval ma’lumotlaridan ko‘rinib turibdiki, 2024 yil 1 yanvar holatiga faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar (fermer va dehqon xo‘jaliklarisiz) soni jami 417 080 tani, shundan yangi tashkil etilganlari 86 030 tani tashkil etdi[15]. 2024 yilning 1 yanvar holatiga ko‘ra hududlar bo‘yicha faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalarning eng ko‘pi Toshkent shahrida 87 458 tani yoki jamiga nisbatan 21,0 % ni, Toshkent viloyatida 38 953 tani yoki jamiga nisbatan 9,3 % ni va Samarqand viloyatida 37 398 tani yoki 9,0 % ni tashkil etdi.

2-jadval

Hududlar bo‘yicha 2024 yil 1-yanvar holatiga faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar soni, ming birlikda,

Hudud	Kichik korxona va mikrofirmalar soni (ming)
O‘zbekiston Respublikasi	**417,1**
Toshkent sh.	**87,5**
Toshkent	**39,0**
Samarqand	**37,4**
Farg‘ona	**36,2**
Qashqadaryo	**28,0**
Buxoro	**27,6**
Andijon	**24,4**
Xorazm	**23,9**
Namangan	**23,1**
Qoraqalpog‘iston Respublikasi	**22,1**
Surxondaryo	**20,6**

[15]O‘zbekiston respublikasi prezidenti huzuridagi Statistika agentligи

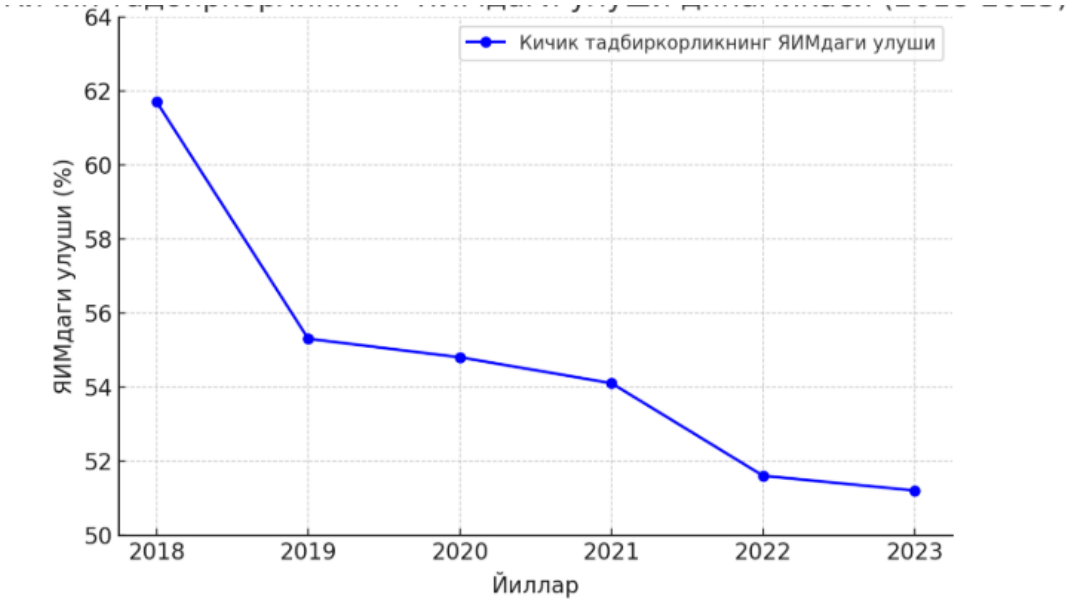
Hudud	Kichik korxona va mikrofirmalar soni (ming)
Navoiy	**19,5**
Jizzax	**16,7**
Sirdaryo	**11,2**

2-jadvalda keltirilgan ma’lumotlarga ko‘ra, 2024 yil 1 yanvar holatiga faoliyat yuritayotgan kichik korxona va mikrofirmalar soni bo‘yicha eng yuqori ko‘rsatkich Toshkent shahriga to‘g‘ri kelib, bu yerda 87,5 mingta korxona faoliyat yuritmoqda. Shuningdek, Toshkent viloyati (39,0 ming), Samarqand viloyati (37,4 ming) va Farg‘ona viloyati (36,2 ming) ham yuqori ko‘rsatkichlarga ega[16].Eng kam kichik korxona va mikrofirmalar soni Sirdaryo viloyatida kuzatilgan bo‘lib, bu yerda 11,2 mingta korxona mavjud. Shuningdek, Jizzax (16,7 ming) va Navoiy (19,5 ming) viloyatlarida ham bu ko‘rsatkich nisbatan past bo‘lgan.Umuman olganda, hududlar kesimida kichik korxonalar va mikrofirmalar soni aholining iqtisodiy faolligi va tadbirkorlik muhiti bilan bevosita bog‘liq bo‘lib, poytaxt va yirik sanoat hududlarida ularning soni ko‘proq ekanligi kuzatilmoqda. 2023 yilning yanvar-dekabrida kichik tadbirkorlik sub’ektlarining soni har 1000 aholiga nisbatan hududlar bo‘yicha eng yuqori ko‘rsatkichi Toshkent shahrida 29,2 birlik, Navoiy viloyatida 21,0 birlik, Sirdaryo viloyatida 17,3 birlik, Jizzax viloyatida 16,4 birlik va Buxoro viloyatida 16,3 birlikni tashkil etgan. So‘nggi yillarda O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan kichik tadbirkorlik sub’ektlarini qo‘llab quvvatlash hamda ishbilarmonlik muhitini sifat jihatdan yaxshilash bo‘yicha qabul qilingan qaror va farmonlari, shuningdek, bu sohaga berilayotgan katta e’tiborlar natijasida 2018-2023 yillarning yanvar-dekabr oylari davomida jami 510,1 mingta kichik korxona va mikrofirma yangidan tashkil etildi. Yangi tashkil etilgan kichik korxona va mikrofirmalar sohalar kesimida tahlil qilinganda, eng ko‘p yangi sub’ektlar savdo sohasida – 189,5 mingta (yoki 37,1 %), xizmatlar sohasida – 123,4 mingta (yoki 24,2 %), sanoat sohasida – 99,0 mingta (yoki 19,4 %), qishloq, o‘rmon va baliqchilik xo‘jaligida – 61,1 mingta (yoki 12,0 %) va qurilish sohasida – 37,1 mingta (yoki 7,3 %) tashkil etilgan

[16] O‘zbekiston respublikasi prezidenti huzuridagi Statistika agentligi

1-diagpamma

Kichik tadbirkorlik sub'ektlarining YAIMdagi ulushi dinamikasi (2018-2023 yillarning yanvar-dekabr oylarida), %



Графикдан кўриниишича, 2018 йилдан 2023 йилгача кичик тадбиркорлик субъектларининг

O'zbekiston respublikasi prezidenti huzuridagi Statistika agentligining ma'lumotlariga ko'ra 2023 yilning yanvar-dekabrida YAIM tarkibida kichik tadbirkorlik sub'ektlarining ulushi 51,2 % ni tashkil qildi. 2022- yilning yanvap-dekabrida by ko'pcatkich 51,6 % ni tashkil qilgan. YAIMning o'tgan yilga nisbatan pasayishi yirik kopxonalap ulushining oshishi bilan izohlanadi. (diagpamma 1)[17]

Mamlakatimizda qulay ishbilarmonlik muhitini yaratish va kichik biznes va xususiy tadbipkorlikning ishonchli himoya qilinishini ta'minlash jadal pivojlantipish bopacida qatop ijobiy o'zgapishlap amalga oshipilmoqda. O'z o'pnida, tadbirkorlik sub'ektlarini davlat po'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yish bopacida ham qonynchilikda myhim qapoplap qabyl qilinib, davlat po'yxatidan o'tkazish va hisobga qo'yishni avtomatlashtirilgan tizimi bocqichma-bocqich ishlab chiqilib, amaliyotga tadbiq qilinmoqda. By eca aholi hamda xopijiy invectoplapning o'z shaxciy biznesini yo'lga qo'yish va pivojlantipish ychyn myhim omil bo'lib xizmat qilmoqda.

Ma'lymki, pecpyblikada mehnatga layoqatli aholining 65 foizidan optiq qicmi qishloqlapda yashaydi. By qishloq joylapda tadbirkorlikning pivoji ychyn jyda katta imkoniyatlap mavjydligini ko'pcatadi. Shy bilan bip qatopda, qishloq xo'jaligi ishlab chiqapishida band bo'lgan optiqcha ishchi kychlapini xizmat ko'pcatish, qayta ishlash va shy kabi yo'nalishlapga qayta taqcimlash kepak.

[17] O'zbekiston respublikasi prezidenti huzuridagi Statistika agentligi

Xulosa va takliflar:

Qishloqda tadbirkorlik, ayniqsa, kichik biznes shakllarini rivojlantirish bilan bog‘liq turli boshqaruv pog‘onalarida tashkiliy va iqtisodiy masalalarni hal etish, muhim vazifalarni hal qiladi. Bu maqsadlarga erishish uchun, mamlakatimiz miqyosida quyidagi tadbirlarni amalga oshirish zarur deb hisoblaymiz**:**

Innovatsion iqtisodiyot sharoitida malaka talab qiluvchi kadrlarni tayyorlash va ularning malakasini muntazam ravishda oshirish. Qishloq joylarida tadbirkorlikni rivojlantirish uchun ishchi kuchining yuqori malakali bo‘lishi muhim. Buning uchun tayyorgarlik dasturlari va kurslarini joriy etish, mutaxassislarning bilim va ko‘nikmalarini doimiy ravishda yangilash zarur.

Respublika hududlarida tadbirkorlik muhitini shakllantirish. Buning uchun, turli hududlarda biznes uchun qulay shart-sharoitlarni yaratish, tadbirkorlarga soliq imtiyozlari va qo‘llab-quvvatlovchi dasturlar orqali biznes muhitini soddalashtirish talab etiladi. Barcha hududlarda bir xil biznes imkoniyatlarini ta’minlash, kichik tadbirkorlikni o‘sishiga yordam beradi.

Kichik biznes va xo‘jalik tadbirkorligini moliyaviy jihatdan qo‘llab-quvvatlash. Bu yosh tadbirkorlarga, oilaviy tadbirkorlik sub’ektlariga hamda jamoatchilikka moliyaviy manbalarni, kreditlar va grantlarni amalga oshirish orqali ko‘mak berishni talab etadi. Moliyaviy yordam va maxsus kreditlash dasturlarini to‘g‘ri yo‘lga qo‘yish muhim.

Yuqorida keltirilgan takliflarni amalga oshirish natijasida, mamlakatimizda qishloq joylarida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik yanada rivojlanishiga, ish o‘rinlari yaratilishiga, iqtisodiy o‘sishga va aholining turmush darajasining yaxshilanishiga olib keladi. Bu tadbirlar qishloq xo‘jaligini modernizatsiyalash va iqtisodiy barqarorlikni ta’minlashga katta hissa qo‘shadi**..**

Adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 14 sentyabr 2023 yildagi “Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ–306-sonli Qarori
2. O‘zbekiston respublikasi prezidenti huzuridagi Statistika agentligi

Снижение бедности в Узбекистане: достижения, проблемы и роль социальных реформ

д.э.н., проф. Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
ORCID: 0000-0001-7078-8815
gulnora.shodiyeva@mail.ru

Аннотация: В статье рассматриваются достижения и проблемы, с которыми сталкивается Узбекистан в процессе борьбы с бедностью. Отмечается значительное

сокращение бедности в стране с 2020 года, а также внимание уделяется ключевым мерам, направленным на улучшение социального положения населения, таким как расширение социальной защиты, кредиты для предпринимателей, создание рабочих мест и улучшение инфраструктуры. В то же время акцентируется внимание на неравномерности прогресса, особенно в отдельных областях, и подчеркивается важность обучения и трудоустройства населения для устойчивого сокращения бедности в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: бедность, социальная защита, экономические реформы, сокращение бедности, социальные выплаты, пенсии и пособия, экономическое развитие, предпринимательство, инфраструктурные проекты, рабочие места, неравенство доходов

Аннотация:Мақолада Ўзбекистоннинг қашшоқликка қарши кураш жараёнидаги эришилган ютуқлар ва дуч келаётган муаммолар кўриб чиқилади. 2020 йилдан бошлаб мамлакатда қашшоқликнинг сезиларли даражада камайганлиги қайд этилган, шунингдек, аҳолининг ижтимоий аҳволини яхшилашга қаратилган асосий чора-тадбирлар, жумладан, ижтимоий ҳимояни кенгайтириш, тадбиркорларга кредитлар бериш, иш ўринлари яратиш ва инфратузилмани яхшилашга эътибор қаратилади. Шу билан бирга, тараққиётнинг нотекислиги, айниқса, айрим вилоятларда эътибор жалб қилинади ва қашшоқликнинг узоқ муддатли истиқболда барқарор камайиши учун аҳолининг ўқиши ва ишга жойлашиши муҳимлиги таъкидланади.

Калит сўзлар: қашшоқлик, ижтимоий ҳимоя, иқтисодий ислоҳотлар, қашшоқликни камайтириш, ижтимоий тўловлар, пенсиялар ва нафақалар, иқтисодий ривожланиш, тадбиркорлик, инфратузилма лойиҳалари, иш ўринлари, даромадлар тенгсизлиги.

Abstract: The article examines the achievements and challenges faced by Uzbekistan in the process of combating poverty. Significant poverty reduction in the country since 2020 is noted, and attention is paid to key measures aimed at improving the social situation of the population, such as expanding social protection, loans for entrepreneurs, creating jobs, and improving infrastructure. At the same time, attention is focused on the unevenness of progress, especially in certain regions, and the importance of education and employment of the population for sustainable poverty reduction in the long term is emphasized.

Keywords: poverty, social protection, economic reforms, poverty reduction, social payments, pensions and benefits, economic development, entrepreneurship, infrastructure projects, jobs, income inequality.

Введение:

Бедность как устойчивое экономическое явление формировала общества на протяжении всей истории человечества. В качестве категории экономического анализа бедность оценивается по-разному в различных школах мысли и методологиях. Понимание бедности имеет большое значение, так как оно помогает формировать политику, направленную на стимулирование устойчивого роста и улучшение уровня жизни населения. В то время как экономики продолжают развиваться, оценка бедности и связанных с ней проблем, таких как неравенство и маргинализация, становится все более важной.

Индикаторы, используемые для определения и измерения бедности, подчеркивают негативные социально-экономические тенденции, с которыми сталкиваются страны сегодня. Эти индикаторы имеют решающее значение для понимания основных причин бедности и разработки политики по смягчению ее последствий. Например, бедность оказывает прямое влияние на развитие бизнеса, особенно малых и средних предприятий (МСП). Недостаток покупательской способности в сочетании с изменяющимся

спросом на дешевые товары отрицательно сказывается на предпринимательской среде, что препятствует процветанию малых предприятий.

В Узбекистане проблема бедности исторически была связана с экономическими преобразованиями, особенно после распада Советского Союза. Страна претерпела значительные изменения в своей экономической структуре, переходя от централизованной плановой экономики к более ориентированной на рынок системе. Этот переход, хотя и открыл новые возможности для роста, также привел к увеличению уровня бедности, особенно среди отдельных слоев населения.

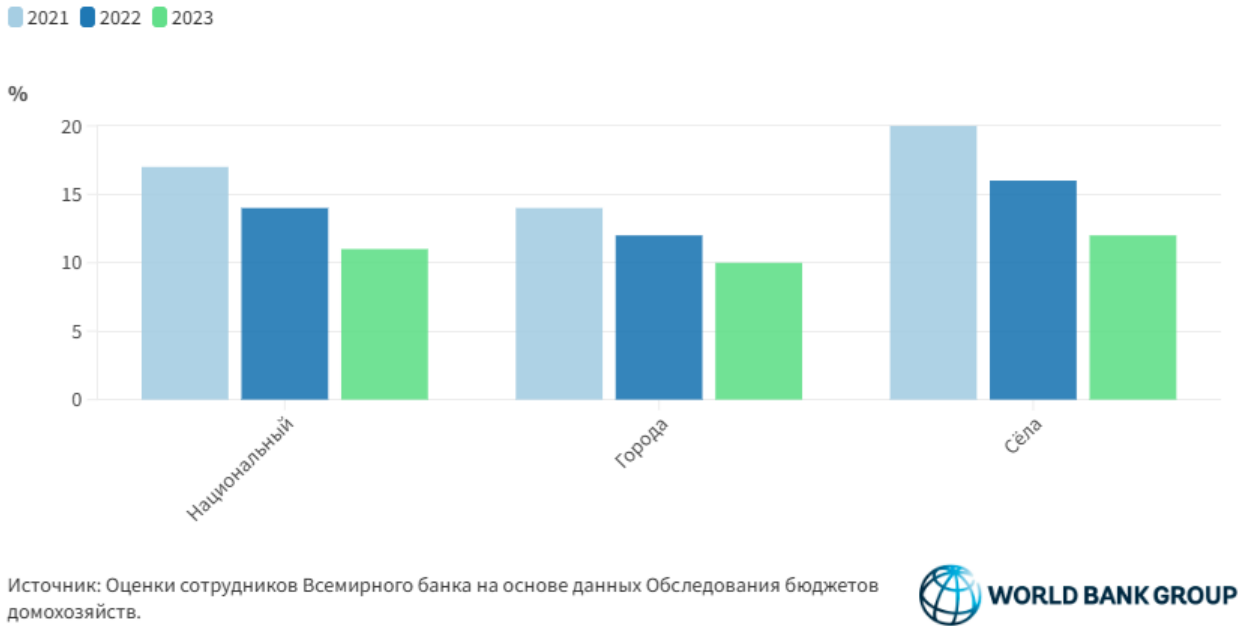
До реформ бедность была в значительной степени результатом неэффективности плановой экономики, которая не могла должным образом удовлетворить потребности населения. Однако с введением рыночных реформ в 1990-е годы правительство предприняло значительные усилия для борьбы с бедностью. Одним из первых шагов для понимания масштаба проблемы стало введение черты бедности, которая учитывает минимальные потребности в потреблении.

В последние годы Президент Шавкат Мирзиёев поставил борьбу с бедностью в приоритет социально-экономической политики страны. Был принят комплексный подход, который направлен не только на финансовые аспекты бедности, но и на социальные факторы, такие как доступ к медицинскому обслуживанию, образованию и трудоустройству. Этот многоаспектный подход направлен на обеспечение инклюзивного экономического роста и обеспечение того, чтобы все слои населения могли получить выгоду от развития.

На момент 2022 года Узбекистан, страна с нижним средним уровнем доходов, успешно сократил долю населения, проживающего за чертой бедности, до 5%, что соответствует международной черте бедности для стран с нижним средним уровнем доходов (3,65 доллара США на человека в день, по паритету покупательной способности, ППС, в ценах 2017 года). Это стало важным достижением для страны**.(Диаграмма 1)**

Узбекистан находится на пути к достижению цели по сокращению уровня бедности вдвое на основе национальных стандартов к 2026 году[18]

Диаграмма 1



Источник: Оценки сотрудников Всемирного банка на основе данных Обследования бюджетов домохозяйств.

WORLD BANK GROUP

С учетом стремления Узбекистана стать страной с высшим средним уровнем доходов к 2030 году, для оценки дальнейшего прогресса по сокращению бедности актуальным становится использование международной черты бедности для стран с высшим средним уровнем доходов (6,85 доллара США на человека в день по ППС 2017 года). И новые данные демонстрируют устойчивый прогресс в этой области. Уровень бедности по этой черте снизился с 36% в 2015 году до 17% в 2022 году, что значительно опережает темпы сокращения бедности в других странах Европы и Центральной Азии, где этот показатель за тот же период снизился с 13% до 8%.

Заключение:

Бедность остается одной из самых значительных проблем, с которой сталкивается Узбекистан сегодня. В последние годы правительство значительно продвинулось в решении этой проблемы, реализуя политику, направленную на сокращение бедности, такую как стимулирование предпринимательства, обеспечение экономического роста и предоставление целенаправленной социальной поддержки. Тем не менее, остаются проблемы, требующие решения, особенно в отношении многомерного характера бедности. Для достижения устойчивого сокращения бедности крайне важно продолжать совершенствовать методологии ее измерения, обеспечивая, чтобы они охватывали как объективные, так и субъективные аспекты бедности. Кроме того, политика должна сосредоточиться не только

[18] https://blogs.worldbank.org/ru/opendata/charting-uzbekistan-s-path-to-poverty-reduction--insights-from-

на экономическом росте, но и на социальной инклюзии, обеспечивая, чтобы все слои общества могли извлечь выгоду из развития. С постоянной приверженностью сокращению бедности и устойчивому развитию Узбекистан имеет потенциал для улучшения уровня жизни своего населения и создания более справедливого общества для будущих поколений.

Использованные источники:

1. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан "Об утверждении положения о порядке осуществления деятельности как самообеспечивающимся лицом", № 806 от 23.12.2020.
2. Постановлением Президента Республики Узбекистан от 21 февраля 2024 года утверждена стратегия «Узбекистан – 2030»
3. https://cyberleninka.ru/article/n/mamlakatimizda-kamba-allik-darazhasini-kamaytirish-y-llari
4. Агентство статистики · при президенте республики Узбекистан.
5. https://senat.uz/ru/plenary-sessions/post-2382

Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish istiqbollari.

“Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsenti, PhD Z.S.Artikov
Tel: +998-97-918-70-74
E-mail: artikov_zokir86@mail.ru

Annotatsiya: Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi tumanning ijtimoiy-iqtisodiy rivojiga muhim ta’sir ko‘rsatadi. Maqolada Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining hozirgi ahvoli va rivojlanish istiqbollari tahlil etiladi hamda Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari ko‘rsatib berilgan.

Kalit so‘zlar: Qo‘shrabot tumani, xizmat ko‘rsatish sohasi, iqtisodiy rivojlanish, infratuzilma, kichik va o‘rta biznes, turizm, ijtimoiy xizmatlar, transport xizmatlari, savdo xizmatlari, aloqa va axborotlashtirish.

Аннотация: Развитие сферы услуг в Кошработском районе оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие района. В статье проанализировано современное состояние и перспективы развития сферы услуг Кошработского района, а также показаны основные направления развития сферы услуг Кошработского района.

Ключевые слова: Кошработский район, сфера услуг, экономическое развитие, инфраструктура, малый и средний бизнес, туризм, социальные услуги, транспортные услуги, торговые услуги, связь и информация.

Abstract: The development of the service sector in the Kushrabot district has a significant impact on the socio-economic development of the district. The article analyzes the current state and development prospects of the service sector in the Kushrabot district and indicates the main directions of development of the service sector in the Kushrabot district.

Keywords: Koshrabot district, service sector, economic development, infrastructure, small and medium-sized businesses, tourism, social services, transport services, trade services, communication and informatization.

Qo‘shrabot tumani Samarqand viloyatining iqtisodiy jihatdan rivojlanayotgan tumanlaridan biri bo‘lib, aholining xizmat ko‘rsatish sohasiga bo‘lgan ehtiyoji kundan-kunga ortib bormokda. Xizmat ko‘rsatish sohasi aholining turmush darajasini oshirish, samaradorligini oshirish hamda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishiga xizmat qilishda muhim ahamiyatga ega. Biz ushbu tezisda Qo‘shrabot tumanining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari asosida Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanish istiqbollarini ko‘rib chiqamiz.

Hudularni rivojlantirishda xizmat ko‘rsatish sohasining ahamiyati alohida o‘rin tutadi. Xizmat ko‘rsatish sohasi aholining turmush darajasi va samaradorligini oshirish hamda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishga xizmat qilishda muhim ahamiyatga ega. Xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi aholining iste’mol bozorining kengayishi, yangi ish o‘rinlarining paydo bo‘lishi va tuman iqtisodiyotining umumiy rivojiga ta’sir ko‘rsatadi. Hozirgi kunda boshqa tumanlar kabi, Qo‘shrabot tumanida ham bir qator xizmat ko‘rsatish sohasi tarmoqlari rivojlanib bormoqda. Biz quyidagi jadvalda tumanda xizmat ko‘rsatish sohasining holatini ko‘rib chiqamiz (1-jadval).

1-jadval

Qo‘shrabot tumanida iqtisodiy faoliyat turlari bo‘yicha bozor xizmatlari ishlab chiqarish (2024-yil yanvar-dekabr)[19]

№	Ko‘rsatkichlar	mlrd so‘m	O‘sish sur’ati, % da	Jamiga nisbatan, % da
1	**Xizmatlar – jami**	**690,6**	**112,4**	**100**
shu jumladan asosiy turlari bo‘yicha:				
1.1	aloqa va axborotlashtirish xizmatlari	47,9	115,2	6,9
1.2	moliyaviy xizmatlar	41,7	109,2	6
1.3	transport xizmatlari	206,5	112,3	29,9
	shu jumladan: avtotransport xizmatlari	200,7	114,2	29,1
1.4	yashash va ovqatlanish xizmatlari	18	121,9	2,6
1.5	savdo xizmatlari	191,1	110,3	27,7
1.6	ko‘chmas mulk bilan bog‘liq xizmatlar	21,6	112,2	3,1
1.7	ta’lim sohasidagi xizmatlar	9,9	115,3	1,4
1.8	sog‘liqni saqlash sohasidagi xizmatlar	6,9	113,7	1
1.9	ijara xizmatlari	36,8	110,9	5,3
1.10	kompyuterlar va maishiy tovarlarni ta’mirlash bo‘yicha xizmatlar	31,9	118	4,6
1.11	shaxsiy xizmatlar	43,3	109,5	6,3

[19] Qo‘shrabot tumanining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari. 2024-yil yanvar–dekabr.

1.12	me’morchilik, muhandislik izlanishlari, texnik sinovlar va tahlil sohasidagi xizmatlar	0,1	100,3	0
1.13	boshqa xizmatlar	35	104,8	5,1

Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining hozirgi holatini tahlil qiladigan bo‘lsak, 2024 yil yanvar-dekabr oylarida Qo‘shrabot tumanida jami 690,6 mlrd so‘mlik xizmatlar ko‘rsatilgan bo‘lib, o‘tgan yilning mos davriga nisbatan 112,4% ga o‘sgan. Xizmat ko‘rsatish sohasida faoliyat ko‘rsatayotgan korxonalar soni 842 tani tashkil etgan bo‘lib, ularning 658 tasi kichik korxona va mikrokorxonalardan iborat. Xizmat ko‘rsatish sohasida yangi tashkil etilgan korxonalar soni 232 tani tashkil etgan.

Xizmat ko‘rsatish sohasida eng ko‘p ulush transport xizmatlari (29,9%), savdo xizmatlari (27,7%) va aloqa va axborotlashtirish xizmatlari (6,9%)ga to‘g‘ri keladi. Shuningdek, kichik tadbirkorlik sub’ektlarining jami ko‘rsatilgan xizmatlardagi ulushi 78,1% ni tashkil etgan.

Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari quyidagilardan iborat:

1. **Infratuzilmani rivojlantirish**: Xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi uchun transport, aloqa va axborot texnologiyalari infratuzilmasini rivojlantirish muhim ahamiyatga ega. Buning uchun yangi transport vositalarini joriy etish, internet tarmoklarini kengaytirish va axborot texnologiyalarini rivojlantirish kerak.
2. **Kadrlar tayyorlash**: Xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi uchun malakali kadrlar tayyorlash muhim ahamiyatga ega. Buning uchun maxsus ta’lim kurstarini tashkil etish, kadrlarni qayta tayyorlash va malakasini oshirish kerak.
3. **Kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash**: Xizmat ko‘rsatish sohasida kichik va o‘rta biznesning ulushi katta bo‘lishi tuman iqtisodiyotining rivojiga muhim ta’sir ko‘rsatadi. Buning uchun kichik tadbirkorlik sub’ektlariga moliyaviy yordam ko‘rsatish, soliq imtiyozlarini joriy etish va ish bilan ta’minlash kerak.
4. **Turizmni rivojlantirish**: Qo‘shrabot tumanining tabiiy va madaniy merosi turizmni rivojlantirish uchun katta imkoniyatlarga ega. Buning uchun turistik infratuzilmani rivojlantirish, maxsus turistik marshrutlarni tashkil etish va xalqaro hamkorlikni rivojlantirish kerak.
5. **Ijtimoiy xizmatlarni rivojlantirish**: Aholining ijtimoiy xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojini qondirish uchun sog‘liqni saqlash, ta’lim va ijtimoiy xizmatlar sohasini rivojlantirish kerak. Buning uchun yangi shifoxona va poliklinikalarni ochish, ta’lim muassasalarini zamonaviy asbob-uskunalar bilan ta’minlash va ijtimoiy xizmatlarni kengaytirish kerak.

Xulosa qilib aytganda Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishi tuman iqtisodiyotining umumiy rivojiga muhim ta’sir ko‘rsatadi. Infratuzilmani rivojlantirish, kadrlar tayyorlash, kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash, turizmni rivojlantirish va ijtimoiy xizmatlarni rivojlantirish bu sohaning rivojlanishining asosiy yo‘nalishlaridir. Bu yo‘nalishlarni amalga oshirish orqali Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanishini ta’minlash mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

6. Qo‘shrabot tumanining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari. 2024-yil yanvar–dekabr.

7. Aminov, B. M. (2020). Xizmat ko'rsatish sohasi: Asoslar va rivojlanish yo'nalishlari. Toshkent: O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi.

8. Nasirova, D. R. (2018). Xizmat ko'rsatish biznesi va uning samaradorligini oshirish strategiyalari. Toshkent: O'zbekiston iqtisodiyot akademiyasi.

9. Toshmatov, A. R. (2021). Xizmat ko'rsatish sohasi: Nazariya va amaliyot. Toshkent: Science Academy Press.

Влияние цифровизации экономики на рынок труда

д.э.н., проф. Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
ORCID: 0000-0001-7078-8815
gulnora.shodiyeva@mail.ru

Аннотация:В статье рассматривается влияние цифровизации экономики на рынок труда, акцентируя внимание на трансформации трудовых отношений и изменении социально-экономических взаимодействий в условиях внедрения информационных технологий и виртуальных сервисов. Цифровизация затрагивает все аспекты экономики, включая занятость, права работников и организацию трудовых процессов. В статье подчеркивается, что цифровизация трудового рынка способствует улучшению производительности труда, созданию новых рабочих мест и профессий, а также расширению нестандартных форм занятости. Однако наряду с положительными аспектами цифровизация несет в себе и риски, такие как автоматизация рабочих мест, увеличение цифрового неравенства и рост технологической безработицы. В статье также рассматриваются возможные социально-экономические вызовы, связанные с изменениями в структуре рынка труда, и делается вывод о том, что, несмотря на риски, цифровизация в целом приводит к улучшению условий труда и повышению качества жизни работников.

Ключевке слова: Цифровизация, рынок труда, экономика, технологии, социальное неравенство, удаленная занятость, технологическая безработица, цифровой разрыв, экономическая неопределенность, трудовые отношения.

Abstract: The article examines the impact of the digitalization of the economy on the labor market, focusing on the transformation of labor relations and changes in socio-economic interactions due to the implementation of information technologies and virtual services. Digitalization affects all aspects of the economy, including employment, workers' rights, and the organization of labor processes. The article highlights that digitalization of the labor market contributes to increased labor productivity, the creation of new jobs and professions, and the expansion of non-standard forms of employment. However, alongside the positive aspects, digitalization also brings risks such as job automation, increased digital inequality, and growth in technological unemployment. The article also addresses potential socio-economic challenges related to changes in the labor market structure and concludes that, despite the risks, digitalization generally leads to improved working conditions and better quality of life for workers.

Keywords: Digitalization, labor market, economy, technology, social inequality, remote employment, technological unemployment, digital divide, economic uncertainty, labor relations.

Annotatsiya : Ushbu maqolada iqtisodiyotning raqamlashtirilishi mehnat bozoriga ta'siri o'rganilgan bo'lib, mehnat munosabatlarining o'zgarishi va axborot texnologiyalari hamda virtual xizmatlarning joriy etilishi natijasida ijtimoiy-iqtisodiy aloqalardagi o'zgarishlar haqida so'z

yuritiladi. Raqamlashtirish iqtisodiyotning barcha jabhalariga, jumladan, bandlik, ishchilar huquqlari va mehnat jarayonlarini tashkil etishga ta'sir qiladi. Maqolada ta'kidlanishicha, mehnat bozorining raqamlashtirilishi mehnat unumdorligini oshirish, yangi ish o'rinlari va kasblar yaratish, shuningdek, noan'anaviy bandlik shakllarini kengaytirishga xizmat qiladi. Biroq, ijobiy jihatlar bilan bir qatorda raqamlashtirish ish o'rinlarining avtomatlashtirilishi, raqamli tengsizlikning kuchayishi va texnologik ish bilan band bo'lmaganlikning ortishi kabi xavflarni ham o'z ichiga oladi. Maqolada shuningdek, mehnat bozoridagi strukturaviy o'zgarishlar bilan bog'liq bo'lgan potentsial ijtimoiy-iqtisodiy chaqiruvlar ko'rib chiqiladi va raqamlashtirishning umumiy ravishda ish sharoitlarini yaxshilash va ishchilarning turmush sifatini oshirishga olib kelishini ta'kidlanadi.

Калит сўзлар: Raqamlashtirish, mehnat bozori, iqtisodiyot, texnologiyalar, ijtimoiy tengsizlik, masofaviy bandlik, texnologik ishbilarmonlik, raqamli tafovut, iqtisodiy noma'lumlik, mehnat munosabatlari.

В современную эпоху развитие глобальной экономики тесно связано с процессом цифровизации социально-экономической жизни, особенно с внедрением разнообразных информационно-компьютерных технологий, интернет-сетей и других виртуальных технологий в повседневную деятельность человечества. Этот процесс оказывает влияние на все сферы общественно-экономической жизни, включая трудовой рынок. В частности, внедрение удаленных форм занятости, возможность использования интернет-услуг для трудоустройства через частные и государственные службы занятости, а также виртуализация финансовых сервисов меняют социально-экономические связи и взаимодействия в обществе.Цифровая экономика — это не только результат научно-технического прогресса или естественного развития общества, но и следствие поэтапного внедрения программ цифровизации в государственные системы управления ведущих стран мира. Лидирующие государства фокусируют внимание на цифровизации трудового рынка, поскольку цифровизация экономики помогает выявить требования к количественному и качественному составу рабочей силы, а также упорядочить спрос и предложение на трудовые ресурсы. Таким образом, в условиях цифровизации трудовой рынок выполняет роль института, регулирующего спрос и предложение рабочих и служащих. Современные ученые по-разному трактуют влияние цифровизации на трудовой рынок, выделяя как позитивные, так и негативные последствия этого процесса. В рамках теории Кейнса, рассматривающей взаимосвязь труда, технологий и инвестиций, акцент сделан на технологическое безработицу, вызванную внедрением новых машинных производств, и влиянии информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на трудовые процессы. Представители кейнсианской школы, такие как К. Шваб и Флориан А. Смид, утверждают, что цифровизация рынка труда создаст новые особенности в цифровой экономике, где информационные технологии играют ключевую роль.

Помимо этого, работы таких ученых, как Джозеф Штиглиц и Эстер Дуфло, также подчеркивают важность цифровизации с точки зрения неравенства на рынке труда и доступа к новым возможностям. Штиглиц

акцентирует внимание на том, что цифровизация, несмотря на создание новых рабочих мест, может углубить социальное неравенство, если не будут созданы механизмы для пересмотра социальных гарантий и доступности образования. Дуфло, в свою очередь, исследует, как цифровизация может повлиять на обучение и повышение квалификации работников в развивающихся странах, создавая новые барьеры для трудоспособного населения, которое не имеет доступа к цифровым технологиям.

Таким образом, множественные теоретические подходы подчеркивают, что цифровизация трудового рынка имеет двусторонние эффекты: она создаёт возможности для улучшения продуктивности и сокращения рабочего времени, но также может привести к увеличению социального неравенства и технологической безработице, если не будут учтены все аспекты этой трансформации.

Применение инновационных технологий в трудовых отношениях может привести к новым видам рисков для участников рынка труда. В экономической литературе риск часто рассматривается как следствие недостатка информации. В нашей интерпретации риск (неопределенность) представляет собой вероятность экономических потерь в результате деятельности хозяйствующих субъектов. Чем больше различие между целями субъекта и фактическими результатами, тем выше риск.

Внутренний и внешний риски на рынке труда связаны с политическими, экономическими, социальными и природными факторами. Внутренние риски, в свою очередь, связаны с экономической неопределенностью, процессами внутри организаций. Например, неэффективность мотивационной системы или нарушения условий договоров могут повышать уровень риска. Таким образом, можно утверждать, что цифровизация трудового рынка существенно изменяет его социальные, экономические и организационные структуры, что, в свою очередь, влияет на природу трудовых отношений и требования к участникам рынка труда.

Литература

1. **Schwab, Klaus.** *The Fourth Industrial Revolution*. Crown Business, 2017.
   — книга, в которой Клаус Шваб подробно описывает влияние цифровизации и новых технологий на различные сферы, включая трудовой рынок.
2. **Smid, Florian A.** *Digital Transformation and Labor Markets*. Springer, 2020.
   — исследование, посвященное изменениям на рынке труда в условиях

РОЛЬ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ОБСЛУЖИВАНИИ КЛИЕНТОВ

д.э.н., проф.Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
магистр группы 224- Султонова Дилноза Наврузовна

Аннотация: В последние годы искусственный интеллект (ИИ) стал важным инструментом в различных отраслях экономики, в том числе и в сфере обслуживания клиентов. Системы на базе ИИ позволяют значительно улучшить качество обслуживания, повышать эффективность процессов и предлагать персонализированные решения для клиентов. Данная статья рассматривает основные аспекты использования ИИ в обслуживании клиентов, его влияние на качество обслуживания, а также перспективы и вызовы, с которыми сталкиваются компании при внедрении таких технологий.
Ключевые слова: искусственный интеллект, обслуживание клиентов, чат-боты, машинное обучение, персонализация, автоматизация, клиентский сервис.

Аннотация:Сўнгги йилларда сунъий интеллект (СИ) иқтисодиётнинг турли соҳаларида, жумладан, мижозларга хизмат кўрсатиш соҳасида муҳим воситага айланди. СИ асосидаги тизимлар хизмат кўрсатиш сифатини сезиларли даражада яхшилаш, жараёнларнинг самарадорлигини ошириш ва мижозлар учун индивидуал ечимларни таклиф қилиш имконини беради. Ушбу мақола мижозларга хизмат кўрсатишда СИдан фойдаланишнинг асосий жиҳатларини, унинг хизмат кўрсатиш сифатига таъсирини, шунингдек, компаниялар бундай технологияларни жорий этишда дуч келадиган истиқболлар ва муаммоларни кўриб чиқади.
Калит сўзлар: сунъий интеллект, мижозларга хизмат кўрсатиш, чат-ботлар, машинали ўрганиш, индивидуаллаштириш, автоматлаштириш, мижозлар сервиси.

Abstract: In recent years, artificial intelligence (AI) has become an important tool in various sectors of the economy, including customer service. AI-based systems can significantly improve service quality, increase process efficiency, and offer personalized solutions for customers. This article examines the main aspects of using AI in customer service, its impact on service quality, as well as the prospects and challenges faced by companies when implementing such technologies.
Keywords: artificial intelligence, customer service, chatbots, machine learning, personalization, automation, customer service.

Введение. В условиях глобализации и цифровизации бизнеса компании сталкиваются с необходимостью улучшения качества обслуживания клиентов. Растущие требования потребителей к скорости и точности обслуживания заставляют организации искать новые подходы, которые могут значительно повысить эффективность их взаимодействия с клиентами. Одним из таких подходов является внедрение технологий искусственного интеллекта. Искусственный интеллект (ИИ) представляет собой способность машин выполнять задачи, которые обычно требуют человеческого интеллекта, такие как восприятие, принятие решений и обучение на основе опыта. В контексте обслуживания клиентов ИИ используется для автоматизации процессов, оптимизации взаимодействия и улучшения качества сервиса.

Одним из наиболее распространённых применений ИИ в обслуживании клиентов является использование чат-ботов и виртуальных ассистентов. Эти системы могут взаимодействовать с клиентами 24/7, отвечать на часто задаваемые вопросы, обрабатывать запросы и даже выполнять более сложные задачи, такие как бронирование, оформление заказов или предоставление персонализированных рекомендаций. Чат-боты на базе ИИ способны анализировать запросы пользователей, классифицировать их и предоставлять ответы, значительно сокращая время ожидания и повышая удовлетворенность клиентов. С помощью алгоритмов машинного обучения компании могут создавать персонализированные предложения для своих клиентов. ИИ анализирует данные о предпочтениях клиентов, их покупательском поведении, а также историю взаимодействий с компанией. Это позволяет создать индивидуализированные рекомендации, улучшить маркетинговые кампании и увеличить конверсии. Например, в онлайн-торговле ИИ помогает предлагать клиентам товары, которые могут их заинтересовать, на основе предыдущих покупок или предпочтений. ИИ также может быть использован для предсказания будущих потребностей клиентов. Анализируя большие объёмы данных, системы ИИ могут выявлять паттерны и тренды в поведении потребителей, что позволяет компаниям заранее предложить клиентам нужные продукты или услуги. Этот подход значительно улучшает качество обслуживания, так как клиент чувствует, что компания понимает его потребности и готова предложить решение на основе предсказаний. Одним из сложных аспектов обслуживания клиентов является эффективное решение проблем и жалоб. ИИ-системы могут ускорить процесс обработки таких запросов, автоматически классифицируя жалобы и направляя их к соответствующим специалистам. Машинное обучение помогает системе улучшать свои ответы на основе предыдущих обращений, а нейросети могут анализировать эмоциональную составляющую сообщений и предлагать наиболее подходящий ответ.

Преимущества использования искусственного интеллекта (ИИ) в обслуживании клиентов заключаются в нескольких ключевых факторах, которые делают его незаменимым инструментом для современных компаний.

Во-первых, скорость и доступность. ИИ-системы могут работать круглосуточно, обеспечивая клиентам постоянный доступ к необходимой помощи. Это позволяет минимизировать время ожидания и предоставляет клиентам возможность получить ответы и решения в любое время, не зависимо от часового пояса. Без необходимости ожидания ответа от человека, клиент сразу получает нужную информацию или решение проблемы.

Во-вторых, эффективность. Автоматизация процессов с помощью ИИ значительно ускоряет обработку запросов и повышает точность выполнения задач. ИИ может обрабатывать большое количество однотипных запросов одновременно, что существенно снижает нагрузку на сотрудников. Освободившиеся ресурсы компании могут быть направлены на более сложные и высококвалифицированные задачи, которые требуют человеческого участия.

В-третьих, персонализированное обслуживание. ИИ позволяет собирать и анализировать данные о клиентах, их предпочтениях и истории взаимодействий с компанией. На основе этих данных система может предложить индивидуализированные решения или рекомендации, что способствует повышению уровня удовлетворенности клиентов и укреплению их лояльности к бренду. Такие персонализированные предложения создают ощущение уникальности и заботы о клиенте, что имеет важное значение для удержания клиентов в условиях конкурентного рынка.

В-четвертых, снижение затрат. Использование ИИ для автоматизации рутинных задач и процессов позволяет существенно снизить операционные расходы компании. Задачи, которые раньше выполнялись вручную, теперь могут быть эффективно решены системой, что сокращает потребность в людских ресурсах и снижает вероятность ошибок. Освободившиеся финансовые и трудовые ресурсы могут быть перераспределены на более важные и трудоемкие процессы, повышая общую производительность компании.

Таким образом, внедрение ИИ в обслуживание клиентов предоставляет компаниям целый ряд преимуществ, включая улучшение качества обслуживания, повышение эффективности и значительное снижение затрат, что в свою очередь способствует повышению конкурентоспособности на рынке. Однако внедрение ИИ в обслуживание клиентов не лишено трудностей. Среди основных проблемах можно выделить следующие:

Необходимость в больших данных-для эффективной работы ИИ требуется большое количество данных для обучения моделей, что может стать проблемой для компаний, которые не имеют доступ к таким данным.

Отсутствие эмоционального интеллекта-несмотря на все достижения в области ИИ, системы не способны полностью заменить человеческий подход, особенно в случаях, когда требуется эмпатия или понимание сложных эмоциональных состояний клиента.

Безопасность данных- при работе с личными данными клиентов компании должны соблюдать строгие стандарты безопасности и защиты данных, чтобы избежать утечек и нарушений конфиденциальности.

Интеграция с существующими системами- внедрение ИИ может потребовать значительных инвестиций и изменений в инфраструктуре компании, что иногда становится препятствием для быстрого и успешного перехода к автоматизации.

Заключение

Искусственный интеллект играет важную роль в современном обслуживании клиентов, обеспечивая высокий уровень эффективности, персонализации и доступности сервисов. Внедрение ИИ в компании способствует улучшению качества обслуживания, повышению удовлетворенности клиентов и снижению операционных расходов. Тем не менее, существует ряд вызовов, связанных с защитой данных,

необходимостью в большом объёме данных и недостаточностью эмоциональной составляющей в общении с клиентами. В будущем развитие ИИ в этой области обещает дальнейшее совершенствование клиентского сервиса, что обеспечит компаниям конкурентные преимущества на рынке.

Список литературы

1. Smith, J. (2020). *Artificial Intelligence in Customer Service: Opportunities and Challenges*. Journal of Business Technology, 12(4), 102-115.
2. Johnson, L. & Davis, M. (2021). *Machine Learning and Customer Satisfaction*. International Journal of Artificial Intelligence, 23(2), 65-78.
3. Williams, A. (2019). *Personalized Customer Experience through AI*. Tech Innovators, 5(7), 33-45.

Современное состояние развития сферы услуг и внедрения информационных технологий в махаллях и домохозяйствах Узбекистана

Неделькина Наталья Ивановна
Старший научный сотрудник Центра институциональных и экономических исследований Ташкентского государственного экономического университета
Телефон +998935851906;
nedna190663@gmail.com

Аннотация. Мақолада барқарор ўсишни таъминлашда хизмат кўрсатиш соҳасининг рақамли трансформация шароитида ривожланиш хусусиятлари кўриб чиқилади. Тадқиқот мақсади - Ўзбекистонда хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини ривожлантириш жараёнини ўрганиш, бу жараёндаги тенденцияларни аниқлаш ва аҳоли турмуш даражасини оширишнинг асосий устувор йўналиши сифатида соҳани янада рақамлаштириш йўлларини асослашдан иборат. Шунингдек мақолада, республика ҳудудларидаги ҳар бир маҳалла ва уй хўжалигида хизмат кўрсатишнинг уч тури бўйича таҳлилий ҳисоб-китоб кўрсаткичлари келтирилган.

Калит сўзлар: хизматлар, барқарор ривожланиш, ахборот технологиялари, кичик бизнес, маҳалла, уй хўжалиги.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития сферы услуг в условиях её цифровой трансформации для обеспечения устойчивого роста. Цель исследования — изучить процесс развития сферы услуг в Узбекистане, выявить тенденции в этом процессе и обосновать направления дальнейшей цифровизации сферы как основного приоритета для повышения уровня жизни. Приведены расчетные показатели трех видов услуг на одну махаллю и домохозяйство по областям республики.

Ключевые слова: услуги, устойчивое развитие, информационные технологии, население, малый бизнес, махалля, домохозяйство.

Abstract. The article examines the features of service sector development in the context of its digital transformation to ensure sustainable growth. The aim of the research is to study the development process of the service sector in Uzbekistan, identify trends in this process, and justify the directions for further digitalization of this sector as a key priority for improving the

quality of life. The calculated indicators of three types of services per mahalla and household in the regions of the republic are provided.

Keywords: services, sustainable development, information technologies, population, small business, mahalla, households.

Мировая экономика последних двух десятилетий демонстрирует важность развития сферы услуг и составляет одну из наиболее крупных долей в валовом внутреннем продукте (ВВП) большинства стран, что характеризует ее значимость в устойчивом развитии, создании рабочих мест и улучшении качества жизни. В экономически развитых странах Европы доля сферы услугу в 2023 году составляла 60%-80%, в Германии 62,6%, Франции 69,2%, Японии 71,4%, США 76,7%, Южной Кореи 58,4% и Китае 54,6%[20]. Такой высокий показатель, по своей сути, должен характеризовать экономическое благополучие с точки зрения уровня жизни населения. Хочется привести некую аксиому, встречающуюся в исследовательских источниках: «чем выше доходы страны от производства товаров и услуг, тем больше население может тратить, а бизнес – расти». Доля услуг стран СНГ в 2023 году составляла в пределах 34,1%-62,1%, а в Узбекистане почти 44%.[21] Это показывает, на сколько важным является развитие сферы услуг для республики, повышения условий жизни населения.

В условиях развития современных технологий сфера услуг способствует увеличению свободного времени людей, создает возможности для более полного удовлетворения их потребностей и выступает как основной элемент формирования современного качества жизни населения, численность которого на начало 2025 года составила 37,5 млн. человек, проживающих в 7492,6 тыс. домохозяйствах, расположенных в более чем 10 тыс. махаллях.

В Узбекистане в 2021 г. принята масштабная программа с целевыми параметрами развития сферы услуг[22], позволившая в сфере услуг дополнительно получить источник стабильного дохода 1,5 млн. граждан. При этом, объем услуг увеличился с 19 млн. долл. США до 65 млн. долл. США, особенно рост в таких отраслях, как информационные технологии, финансовые услуги, туризм, авиация, образование и медицина[23].

Между тем, еще имеется пласт больших проблем, снижающих активность развития современных технологий и их скорейшее внедрение в сферу услуг. Они обозначены Президентом страны Шавкатом Мирзиёевым как особо важные. В Стратегии развития Нового Узбекистана установлены

[20] Фактчекинг: высокая доля услуг в экономике. URL: https://www. hse. ru/expertise/news/ 957001943.html (дата обращения: 15.02.2025).

[21]Показатели мирового развития. Данные Всемирного Банка. URL: https://wdi.worldbank. org/ table/4.2 (дата обращения: 22.02.2025).

[22] Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по ускоренному развитию сферы услуг» от 11.05.2021 г., № ПП-5113- www.lex.uz.

[23] Основные направления развития сферы услуг в Узбекистане: достижения и задачи на 2025 год. Видеоселекторное совещание под руководством Президента Ш. Мирзиёева. 07.02.2025 г. URL https://president. uz/ru/lists/view/7863 (дата обращения: 23.02.2025).

параметры развития сферы услуг на 2022-2026 годы, где экспорт туристических, транспортных, информационных и иных услуг, в том числе услуг программирования должен быть увеличен в 1,7 раза, с доведением объемов их экспорта до 4,3 млрд. дол. США[24].

Традиционного сектора услуг под влиянием ИТ и нарастания процессов «экономики знаний» «выделился специальный сектор, называемый четвертичным сектором интеллектуальных услуг»[25]. Baldwin R. и Forslid R. (2019) утверждают, что с ростом доступности цифровых технологий, при которых развивается удаленный доступ, работа возможна, так как многие секторы услуг становятся более торгуемыми. Это приводит к тому, что путь экономической трансформации, основанный на услугах, является ощутимой стратегией для многих стран с низким и средним уровнем дохода[26]. Анализ цифровых трансформаций в сфере услуг по качеству жизни населения характеризуется как один из ведущих трендов[27]. Поэтому, в таких условиях быстрое развитие цифровых трансформаций в сфере услуг порождает новые тенденции, которые требуют углубленного изучения.

В Узбекистане на протяжении последних пяти лет (2020-2024 годы) тенденции роста валовой добавленной стоимости (ВДС) от выполнения услуг по информатизации и связи показывают стабильность. ВДС услуг от всех видов экономической деятельности увеличилась за этот период в 3,6 раза (см. табл. 1). Доля объема услуг информатизации и связи населению возросла с 6,3% (2020) до 6,9% (2024), составившей в прошлом году 56,2 трлн. сум. Следует заметить, что на сегодня наибольший вклад в прирост общего объема рыночных услуг вносят связь и информатизация (16,9%), финансовые услуги (16,8%), услуги торговли (11,7%) и транспортные услуги (7,3%).

Таблица 1.

Динамика развития сферы услуг и услуг ИКТ в Узбекистане, трлн. сум

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024
Валовая добавленная стоимость (ВДС) сферы услуг	259,2	320,9	413,6	529,4	657,3
ВДС, созданная в сфере услуг ИКТ	9,1	11,8	16,3	23,8	32,5*
Объем оказанных услуг, всего	220,0	284,4	366,9	649,8	818,4
Объем оказанных услуг субъектами МП	114,0	147,1	181,2	369,4	466,5
Объем рыночных услуг на душу населения, тыс сум	6426,1	8145,1	10292	17845,7	22017,6
Число предприятий в сфере услуг, тыс. един.	399,4	347,6	392,8	343,1	310,8

[24] Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы» от 28.01.2022 г., №УП-60-www.lex.uz.

[25] Kox H.L., Rubalcaba L. Analysing the Contribution of Business Services to European Economic Growth: Bruges European Economic Research (BEER) Papers № 9 [Electronic resource] // Archive of European Integration – University of Pittsburgh. – 2007. – Mode of access: URL: http://aei.pitt. edu/58573/1/beer15_(10).pdf. (дата обращения: 18.02.2025).

[26] Baldwin, R. and R. Forslid (2019). Globotics and Development: When Manufacturing are Jobless and Services are Tradable. UNU-WIDER Working Paper No. 94/2019. Helsinki.

[27] Нежельченко Е.В., Ясенок С.Н., Золоторева О.И., Герасимова Н.А. Диагностика развития сферы услуг по качеству жизни населения //Региональная экономика и управление. Электронный научный журнал. -2022. - № 2(70).

Количество субъектов МП в сфере услуг, тыс. един.	247,0	283,2	325,8	277,1	246,1
Экспорт услуг, млрд долл. США	13,1	14,1	15,3	19,2	19,7
Импорт услуг, млрд долл. США	1,2	1,8	2,5	3,1	3,7

* предварительные данные

Источник: составлена по данным Агентства по статистике при Президенте РУз.

Одним из положительных аспектов развития сферы услуг является практически полная сглаженность сокращения доли сельского хозяйства в общей занятости. Доля сектора услуг в общей занятости возросла до 52 процентов (2022). На социальные услуги, включающие здравоохранение, образование и государственное управление, приходится 35% занятости в сфере услуг и 25% добавленной стоимости услуг.

Динамично развиваясь ИТ трансформируют способы предоставления и получения услуг, открывая новые перспективы для бизнеса и повышая удовлетворение клиентов. В их общем объеме наибольший объем занимают услуги по компьютерному программированию, достигшие в прошлом году 40,7% (22,9 трлн. сум).

Не безызвестным фактом является, то что в Узбекистане большую часть от объема услуг, в том числе в виде ИТ, выполняется субъектами малого предпринимательства (МП), а их объем постоянно увеличивается. Так, за последние пять лет (2020-2024) объем услуг таких субъектов возрос 4,1 раза, с 114,1 трлн. сум до 466,5 трлн. сум, в их доля, соответственно, с 51,8% до 57%, из них малых предприятий и микрофирм 32,5%. Население в махаллях республики внедряют принципиально новые виды услуг и сервиса из числа информационных технологий (мобильные виды коммуникаций, разработка компьютерных программ, консалтинговые и информационные услуги и др.). В домохозяйствах широко пользуются услугами от субъектов предпринимательства. Сеть Интернет, логистика, появление сетевых платежных систем и электронного документооборота увеличило быстроту в оказании услуг. К тому же, нарастает использование web-коммерции, приобретения товаров онлайн, а хозяйствующие субъекты разного уровня осуществляют свою деятельность с использованием ИТ.

Посмотрим каковы объемы всех оказанных услуг, объем услуг связи и информатизации, выполненных субъектами малого предпринимательства проживающих в одной махалле и одном домохозяйстве на территориях областей страны. Как показывают расчеты, наибольший объем услуг связи и информатизации в махаллях оказывался в городе Ташкенте, Республике Каракалпакстан (50 млрд. сум) и Джизакской области (49,8 млрд. сум), а наименьший в Сурхандарьинской области (30 млрд. сум) (см. табл. 2).

В расчете на 1 домохозяйство услуги связи и информатизации имели больший объем в г. Ташкенте, Ташкентской (68,8 млн. сум) и Бухарской (57,2 млн. сум) областях. Наименьший объем услуг выполнялся в Сурхандарьинской (39,6 млн. сум) и Сырдарьинской (41 млн. сум) областях. Как мы видим, в первом и во втором показателях наблюдается территориальная диспропорция, хоть и небольшая. Таким образом, некоторое

сервисное отставание показывает необходимость ориентации на инновационные подходы, которые могли бы реализовать предприниматели в организации бизнеса в сфере услуг.

Выводы и предложения

Сектор услуг – это разнообразный набор видов хозяйственной деятельности, которые требуют разных навыков и имеют различные связи с другими отраслями. Исследование показывает, что применение цифровых технологий в сфере услуг создает дополнительные импульсы в ее динамике и оказывает влияние на улучшение качества жизни населения в махаллях.

Таблица 2.

Объемы оказываемых услуг населению по видам в расчете на одну махаллю и одно домохозяйство Узбекистана (2024 год)

Область	Объем оказанных услуг					
	всего		связи и информатизации		выполненных субъектами МП	
	В расчете		В расчете		В расчете	
	на 1 махал-лю, млрд. сум	на 1 домохозяйством млн. сум	на 1 махал-лю, млрд. сум	на 1 домохозяйство млн. сум	на 1 махал-лю, млрд. сум	на 1 домохозяйство млн. сум
Республика Узбекистан	87,5	109,2	49,9	62,3	6,0	7,5
Республика Каракалпакстан	68,0	69,1	50,0	50,8	2,4	2,4
Андижанская область	47,1	60,3	35,6	45,6	1,6	2,0
Бухарская область	63,4	82,2	44,1	57,2	1,8	2,4
Джизакская область	67,1	66,1	49,8	49,0	2,2	2,1
Кашкадарьинская область	53,2	60,8	40,5	46,3	1,6	1,8
Навоийская область	60,8	80,6	35,4	47,0	1,9	2,6
Наманганская область	55,1	69,5	41,7	52,6	1,6	2,0
Самаркандская область	52,3	72,9	34,5	48,1	1,8	2,5
Сурхандарьинская область	39,5	52,3	30,0	39,6	1,5	2,0
Сырдарьинская область	49,2	61,3	32,9	41,0	7,3	9,0
Ташкентская область	55,2	93,4	40,7	68,8	1,7	2,8
Ферганская область	52,0	65,9	39,5	50,1	1,9	2,4
Хорезмская область	53,7	73,9	39,4	54,2	2,0	2,7
город Ташкент	516,1	418,8	216,2	175,4	70,1	56,8

Источник: составлена автором

Между тем, для повышения добавленной стоимости сектора услуг необходимо продолжить законодательные реформы, которые направлены на повышение конкурентности в секторе. Это должно повлиять на рост ВВП и заработных плат населения. Кроме того, многое в развитии услуг в сфере ИКТ будет зависеть от проведения дальнейшей государственной поддержки этого сектора. В частности, необходимо осуществить разработку и активное внедрение программ субсидирования бизнеса, применение налоговых льгот для субъектов предпринимательства и снижения административных барьеров.

Сфера услуг, как сектор экономике в Узбекистане, при хорошем его развитии и улучшении связей с другими секторами может способствовать

росту и созданию рабочих мест. Такие связи могут расширить глобальные инновационные услуги в Узбекистане, а также повысить производительность низкоквалифицированных услуг. Для этого необходимы инфраструктурные проекты с инвестициями на строительство в основном в территориях областей республики новых бизнес – центров и туристических комплексов. При этом, немаловажным станет улучшение транспортной доступности для обеспечения развития различного вида услуг.

AGROKLASTER TIZIMINI OPTIMALLASHTIRISH: TARKIBIY MODULLAR VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALAR

i.f.f.d., dotsent. **Jo‘rayev Farrux Do‘stmirzayevich**
Iqtisodiyot va pedagogika universiteti NTT,
Tel.: +998 97 310 90 82
ORCID: 0009-0000-5657-9734

Anotatsiya: Ushbu maqolada agroklaster tizimining konseptual tuzilishi, uning asosiy modullari va funksiyalari tahlil qilinadi. Instituttsional, qo‘llab-quvvatlovchi, asosiy, taqsimot va barqarorlik modullari orqali agroklasterning samaradorligini oshirish strategiyalari yoritiladi. Shuningdek, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini ishlab chiqarish, qayta ishlash, taqsimlash va iste’molchilarga yetkazish jarayonlarini muvofiqlashtirish mexanizmlari ko‘rib chiqiladi. Tadqiqot agroklasterning ilmiy, texnik, moliyaviy va infratuzilmaviy asoslarini tahlil qilib, uning barqaror rivojlanishi uchun tavsiyalar beradi.

Kalit so‘zlar: Agroklaster, optimallashtirish, qishloq xo‘jaligi, sanoat sektori, logistika, ta’minot, taqsimot, innovatsiya, barqaror rivojlanish, moliyaviy ta’minot, infratuzilma, ilmiy tadqiqot.

Abstract: This article analyzes the conceptual structure of the agro-cluster system, its main modules, and functions. Strategies for enhancing the efficiency of the agro-cluster are highlighted through institutional, supporting, core, distribution, and sustainability modules. Additionally, mechanisms for coordinating the processes of production, processing, distribution, and delivery of agricultural products to consumers are examined. The study analyzes the scientific, technical, financial, and infrastructural foundations of the agro-cluster and provides recommendations for its sustainable development.

Keywords: Agro-cluster, optimization, agriculture, industrial sector, logistics, supply, distribution, innovation, sustainable development, financial support, infrastructure, scientific research.

Аннотация: В данной статье анализируется концептуальная структура агрокластерной системы, ее основные модули и функции. Стратегии повышения эффективности агрокластера раскрываются через институциональные, поддерживающие, основные, распределительные и стабилизационные модули. Также рассматриваются механизмы координации процессов производства, переработки, распределения и доставки сельскохозяйственной продукции потребителям. В исследовании анализируются научные, технические, финансовые и инфраструктурные основы агрокластера и даются рекомендации по его устойчивому развитию.

Ключевые слова: Агрокластер, оптимизация, сельское хозяйство, промышленный сектор, логистика, снабжение, распределение, инновации, устойчивое развитие, финансовое обеспечение, инфраструктура, научные исследования.

Tadqiqot metadologiyasi: Tadqiqot metodologiyasida agroklaster tizimini optimallashtirish uchun nazariy va tizimli tahlil qo‘llanildi. Nazariy tahlil orqali

agroklasterning konseptual modeli o‘rganildi, tizimli tahlil yordamida uning tarkibiy qismlarining o‘zaro bog‘liqligi baholandi.

Kirish. Qishloq xo‘jaligi va oziq-ovqat sanoatining samarali rivojlanishi zamonaviy iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismlaridan biridir. So‘nggi yillarda agroklaster tizimi ushbu sohalarning barqaror rivojlanishini ta’minlash va raqobatbardoshlikni oshirishning samarali modeli sifatida e’tirof etilmoqda. Agroklasterlar ishlab chiqarish, qayta ishlash, taqsimot va iste’mol zanjirining barcha bosqichlarini o‘z ichiga olgan holda, qishloq xo‘jaligi korxonalari, sanoat tarmoqlari, logistika xizmatlari, ilmiy-tadqiqot muassasalari va moliyaviy institutlarning hamkorligini ta’minlaydi [1, 2]. Ushbu maqolada agroklaster tizimining konseptual tuzilishi, uning tarkibiy modullari va ularni optimallashtirish strategiyalari tahlil qilinadi. Shuningdek, qishloq xo‘jaligi klasterlarini samarali boshqarish bo‘yicha ilmiy yondashuvlar va xalqaro tajribalar asosida takliflar ishlab chiqiladi.

Tahlil va natijalar. Agroklaster tizimi qishloq xo‘jaligi sohasining samaradorligini oshirish, ishlab chiqarish jarayonlarini muvofiqlashtirish hamda bozor talablariga moslashish imkonini beradigan muhim iqtisodiy model hisoblanadi. Agroklaster tizimi qishloq xo‘jaligi va oziq-ovqat sanoatini rivojlantirishda muhim rol o‘ynaydi. Ushbu tizimning samarali ishlashi ishlab chiqarish, logistika, taqsimot va moliyalashtirish jarayonlarining uzviy bog‘liqligiga asoslanadi. Shuning uchun agroklaster modullarining tahlil qilinishi va ularning funksional jihatdan chuqur o‘rganilishi dolzarb masalalardan biri hisoblanadi [3, 4].

Agroklaster tuzilmaviy modullari va ularning funksiyalarini tashkil etib, ularning har biri klasterning umumiy samaradorligiga bevosita ta’sir qiladi va 1-jadvalda tasvirlangan.

1-jadval

Agroklaster tuzilmaviy modullari va ularning funksiyalari

1	**Instituttsional moduli**	Agroklasterning instituttsional moduli asosiy boshqaruv va muvofiqlashtirish jarayonlarini o‘z ichiga oladi
2	**Qo‘llab-quvvatlovchi modul**	Agroklasterning samarali ishlashi uchun unga yordam beruvchi xizmat va texnik ta’minot tizimlari zarur.
3	**Asosiy modul**	Agroklasterning asosiy moduli qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish va qayta ishlash jarayonlarini qamrab oladi.
4	**Taqsimot va iste’mol moduli**	Ishlab chiqarilgan qishloq xo‘jalik mahsulotlarini samarali taqsimlash va iste’molchilarga yetkazib berish agroklasterning muhim tarkibiy qismidir.
5	**Barqarorlashtirish moduli**	Agroklasterning barqaror rivojlanishi uchun ilmiy, moliyaviy va infratuzilma ta’minoti muhim ahamiyat kasb etadi.

1. Agroklasterning instituttsional modul quyidagi tarkibiy qismlardan iborat:

Davlat hokimiyat organlari – agroklasterni davlat miqyosida tartibga solish va qo‘llab-quvvatlash uchun mas’ul bo‘lgan organlar.

Sanoat asosidagi ijtimoiy tashkilotlar – qishloq xo‘jaligi va oziq-ovqat sanoatining manfaatlarini ifodalovchi ijtimoiy va sanoat uyushmalari.

Agroklasterni muvofiqlashtirish kengashi – klaster ishtirokchilari o‘rtasida hamkorlikni yo‘lga qo‘yish va strategik rejalashtirish bilan shug‘ullanadi.

Bu modulning asosiy vazifasi agroklasterni boshqarish, siyosiy va iqtisodiy qo‘llab-quvvatlash, shuningdek, sanoatga oid strategiyalarni ishlab chiqishdan iborat.

2. Agroklasterning qo‘llab-quvvatlovchi moduli quyidagi bo‘limlardan tashkil topgan:

Qishloq xo‘jalik texnikasi va uskunalar ishlab chiqarish hamda xizmat ko‘rsatish – texnik jihozlar va qishloq xo‘jalik uskunalarining ijarasi, yetkazib berish va texnik xizmat ko‘rsatish bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlik subyektlari.

Agrokimyoviy va veterinariya xizmatlari – qishloq xo‘jalik mahsulotlarining sifati va hosildorligini oshirishga xizmat qiluvchi maxsus xizmatlar.

Transport va logistika xizmatlari – mahsulotlarni yetkazib berish va tashish bilan shug‘ullanuvchi tashkilotlar va korxonalar.

Audit, maslahat, marketing va huquqiy xizmatlar – agroklasterning biznes jarayonlarini optimallashtirish va huquqiy himoyasini ta’minlash.

Bu modul agroklaster faoliyatini qo‘llab-quvvatlash uchun texnik, xizmat ko‘rsatish va biznes faoliyatlarini tashkil etishga xizmat qiladi.

3. Agroklasterning asosiy moduli quyidagi sektorlarga bo‘linadi:

Xomashyo sektori – qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqarish, sotib olish, saqlash va qayta ishlash bilan shug‘ullanuvchi ishlab chiqaruvchilar va tadbirkorlik subyektlari.

Sanoat sektori – oziq-ovqat mahsulotlarini ishlab chiqarish va qayta ishlash bilan shug‘ullanuvchi korxonalar.

Bu modul qishloq xo‘jalik mahsulotlarini ishlab chiqarishdan tortib, qayta ishlash va bozorga yetkazib berishgacha bo‘lgan barcha jarayonlarni qamrab oladi.

4. Agroklasterning taqsimot va iste’mol moduli quyidagilarni o‘z ichiga oladi:

Ulgurji va chakana savdo tarmoqlari – tayyor mahsulotlarni iste’molchiga yetkazish bilan shug‘ullanadi.

Oziq-ovqat yetkazib berish va ijtimoiy xizmatlar – jamoat ovqatlanish tizimi, restoranlar va boshqa ijtimoiy xizmat ko‘rsatish tarmoqlari.

Taqsimot va iste’mol moduli ishlab chiqarilgan mahsulotlarni samarali yetkazib berish va iste’mol bozorini rivojlantirishga xizmat qiladi.

5. Agroklasterning barqarorlashtirish moduli quyidagi tarkibiy qismlarni o‘z ichiga oladi:

Ilmiy va kadrlar tayyorlash – ta’lim va ilmiy-tadqiqot muassasalari orqali agroklaster uchun malakali mutaxassislar tayyorlash.

Infrastruktura ta’minoti – ishlab chiqarish, axborot va transport infratuzilmasi bo‘yicha iqtisodiy agentlar tomonidan amalga oshiriladi.

Moliyaviy ta’minot – kredit, sug‘urta va moliyaviy institutlar orqali agroklasterning barqaror moliyaviy ta’minotini tashkil qilish.

Bu modul agroklasterning uzluksiz ishlashi va rivojlanishi uchun zarur bo‘lgan shart-sharoitlarni yaratishga xizmat qiladi.

Agroklaster tizimini optimallashtirish qishloq xo‘jaligi klasterlarining samaradorligini oshirish, mahsulot ishlab chiqarish va taqsimotni yaxshilash uchun

muhimdir. Resurslardan samarali foydalanish texnika, yer va suv kabi tabiiy resurslarni birgalikda boshqarish orqali xarajatlarni kamaytirishga xizmat qiladi.

Innovatsion texnologiyalar, jumladan, raqamli monitoring, aqlli sug‘orish va avtomatlashtirilgan tizimlar ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish imkonini beradi. Zamonaviy iqtisodiy tahlil va bashorat qilish tizimlari agroklasterlarni samarali boshqarishda muhim ahamiyatga ega. Ekonometrik modellar yordamida ishlab chiqarish jarayonlari tahlil qilinib, talab va taklif o‘zgarishlari oldindan prognoz qilinadi. Shuningdek, stoxastik dasturlash va dinamik optimallashtirish usullari tizimni o‘zgaruvchan sharoitlarga moslashtirish imkonini yaratadi. Agroklaster tizimini tahlil qilish natijalari shuni ko‘rsatadiki, uning samaradorligi tarkibiy modullarning uyg‘un ishlashiga bog‘liq. 1-jadvalda keltirilgan agroklaster modullari har biri o‘z vazifalariga ega bo‘lib, ularning muvofiqlashtirilgan holda faoliyat yuritishi tizimning barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi. Shuningdek, ekonometrik tahlillar agroklaster samaradorligiga ta’sir etuvchi asosiy omillarni aniqlash imkonini berdi. Ishlab chiqarish hajmi, bozor talabining o‘zgarishi, logistika samaradorligi va moliyaviy qo‘llab-quvvatlash kabi omillar agroklasterning iqtisodiy rivojlanishiga bevosita ta’sir qilishi aniqlandi.

Xulosa. Agroklaster tizimi samaradorligini oshirish va uni barqaror rivojlantirish uchun yuqorida keltirilgan modullar uyg‘unlikda ishlashi lozim. Texnik va xizmat ko‘rsatish sohalari, ilmiy tadqiqotlar va moliyaviy qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarining hamkorligi agroklasterning uzluksiz ishlashini ta’minlaydi.

Agroklasterni optimallashtirish natijasida qishloq xo‘jaligi mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi oshadi, ulgurji va chakana savdo rivojlanadi, ishlab chiqaruvchilarning iqtisodiy barqarorligi mustahkamlanadi va ekologik jihatdan samarali qishloq xo‘jaligi tizimi shakllanadi. Taklif sifatida quydagini aytish mumkinki, Agroklasterlarning iqtisodiy samaradorligini oshirish uchun ekonometrik modellar asosida tahlillar olib borish va ularning natijalariga ko‘ra strategiyalar ishlab chiqish muhim ahamiyatga ega.

Adabiyotlar

1. Rakhimov, A. N., Makhmatkulov, G. K., & Rakhimov, A. M. (2021). Construction of econometric models of development of services for the population in the region and forecasting them. The American Journal of Applied sciences, 3(02), 21-48.

2. Jo‘rayev, F. (2023). Agroklaster tizimini optimallashtirish usullari: noaniqlikni algoritm va model yordamida minimallashtirish. Iqtisodiyot va ta’lim, 24(6), 306-314. / https://doi.org/10.55439/ECED/vol24_iss6/%25x

3. M. Y. Anokhina, G. M. Zinchuk, and S. A. Petrovskaya, “Cluster technologies as instrument for agrarian regions development,” *Asian Social Science*, vol. 11, no. 6, pp. 261–267, Feb. 2015. DOI: 10.5539/ass.v11n6p261.

4. Juraev, F. D. S. (2021). Problems Of Informatization Of Management Of Agricultural Industry And Modeling Of Agriconomic System In A Market Economy. The American Journal of Applied sciences, 3(02), 49-54.

Ta‘minot zanjiri strategiyalarning turlari

Egamberdiyeva Jasmina Jamshidovna
O’zbekiston Respublikasi Toshkent shahri
Millat umidi universiteti “Biznes boshqaruv” fakulteti 2-kurs
egamberdievazasmina8@gmail.com
+998882127887

Annotatsiya: Ta’minot zanjiri (Supply Chain) - bu mahsulot yoki xizmatlarni iste'molchiga yetkazib berish jarayonidagi barcha bosqichlarni o'z ichiga olgan tizimdir. Ta’minot zanjiri strategiyalarining turlari, kompaniyalar uchun samarali resurslarni boshqarish va raqobatbardoshlikni oshirishda muhim ahamiyatga ega. Ushbu tezisda ta’minot zanjirining asosiy strategiyalarini tahlil qilib, ularning turli tarmoqlarda qo’llanilishi ko'rib chiqiladi. Bu strategiyalar orasida qattiq strategiyalar, elastik strategiyalar, just-in-time (JIT) strategiyasi va boshqa turli modellarning o'rni muhokama qilinadi. Ta’minot zanjiri strategiyalari bo'yicha o’zgarishlar va yangiliklar global iqtisodiyotga ta’sir ko’rsatmoqda va tashkilotlar ushbu strategiyalarni muvaffaqiyatli qo’llash orqali o'z faoliyatini optimallashtirishga erishmoqda.

Abstract: Цепочка поставок — это система, включающая все этапы процесса доставки продукции или услуг потребителю. Разнообразие стратегий цепочек поставок имеет большое значение для эффективного управления ресурсами и повышения конкурентоспособности компаний. В данной работе рассматриваются основные стратегии цепочки поставок и их применение в различных отраслях. Обсуждаются такие стратегии, как стратегии с «толкающим» и «тянущим» воздействием, стратегия just-in-time (JIT) и другие модели. Изменения и новшества в стратегиях цепочек поставок оказывают влияние на глобальную экономику, а компании могут оптимизировать свою деятельность с помощью успешного применения этих стратегий.

Abstract: Supply chain is a system that includes all stages of the process of delivering products or services to the consumer. The different types of supply chain strategies are crucial for effective resource management and enhancing the competitiveness of companies. This thesis analyzes the main supply chain strategies and their application across various industries. Strategies such as push strategies, pull strategies, just-in-time (JIT) strategy, and other models are discussed. Changes and innovations in supply chain strategies are impacting the global economy, and organizations are achieving optimization of their operations by successfully applying these strategies.

Kalit so’zlar: ta’minot zanjiri, strategiyalar, resurslarni boshqarish, just-in-time, elastik strategiyalar, global iqtisodiyot, raqobatbardoshlik

Ключевые слова: цепочка поставок, стратегии, управление ресурсами, just-in-time, эластичные стратегии, глобальная экономика, конкурентоспособность

Key Words: supply chain, strategies, resource management, just-in-time, elastic strategies, global economy, competitiveness

Kirish

Ta’minot zanjiri - bu mahsulotlar yoki xizmatlarning ishlab chiqarilishi, saqlanishi, tarqatilishi va iste'molchiga yetkazib berilishigacha bo'lgan barcha jarayonlarni o'z ichiga olgan tizimdir. Har bir kompaniya ta’minot zanjirini samarali boshqarish orqali raqobatbardoshligini oshirish, xarajatlarni kamaytirish, va ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirishni maqsad qilgan. Ta’minot zanjiri boshqaruvi va strategiyalarining to'g'ri tanlanishi kompaniyalar uchun muhim ahamiyatga ega. Samarali ta’minot zanjiri strategiyalarini qo'llash, kompaniyalar uchun resurslarni optimal ravishda taqsimlash, ishlab chiqarish jarayonlarini soddalashtirish va bozor talablari bilan moslashtirish imkonini beradi.

Global iqtisodiyot sharoitida ta’minot zanjiri strategiyalari tez o'zgarib bormoqda. Kompaniyalar har xil ijtimoiy, texnologik va iqtisodiy omillarga mos ravishda o'z strategiyalarini yangilab borishlari kerak. Bugungi kunda ta’minot zanjiri strategiyalarida texnologiyalarning roli katta. Yangi texnologiyalar, jumladan raqamli ta’minot zanjiri va sun'iy intellekt yordamida ta’minot zanjiri boshqaruvi yanada samarali va tezkor bo'lib bormoqda.

Ushbu tezisda ta’minot zanjiri strategiyalarining turlari va ularning qo'llanilishi ko'rib chiqiladi. Strategiyalar orasida qattiq (push) strategiyalar, elastik (pull) strategiyalar, just-in-time (JIT) strategiyasi va boshqa zamonaviy modellarning qo'llanilishi tahlil qilinadi. Ushbu strategiyalar kompaniyalar va tashkilotlarga raqobatbardoshlikni oshirish, resurslarni samarali boshqarish va ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirishda yordam beradi.

Ta’minot Zanjiri Strategiyalarining Turlari

Ta’minot zanjiri strategiyalarining har biri o'ziga xos xususiyatlarga ega bo'lib, har xil tarmoq va bozor sharoitlariga mos keladi. Quyida ta’minot zanjiridagi eng ko'p ishlatiladigan strategiyalar keltirilgan:

Qattiq strategiyalar (Push Strategy): Bu strategiya mahsulotlar yoki xizmatlarni ilgari belgilangan ehtiyojlarga va ishlab chiqarish rejasiga asoslanib ishlab chiqarish va tarqatishni ta’minlaydi. Bu turdagi strategiya to'liq ehtiyot qismlar va zaxiralarning mavjudligini ta’minlashi kerak. Mahsulotlar bozorga chiqarilgandan keyin talabni qondirishga harakat qilinadi. Push strategiyalari odatda yuqori inventarizatsiya darajalarini talab qiladi, bu esa xarajatlarni oshirishi mumkin, lekin xizmat ko'rsatish darajasini va ishlab chiqarish hajmini oshiradi. Barqaror sharoitlarda, push shartnomalari miqyosdagi iqtisodiyotlar tufayli foydali bo'lishi mumkin.

Elastik strategiyalar (Pull Strategy): Elastik strategiya bozor talabiga asoslanadi. Mahsulotlar faqat talab mavjud bo'lsa ishlab chiqariladi yoki yetkazib beriladi. Bu strategiya zaxiralarni kamaytirishga yordam beradi va resurslarni faqat kerak bo'lganda ishlatish imkonini yaratadi. Pull strategiyalari past inventarizatsiya darajalarini saqlaydi, bu xarajatlarni kamaytirishga yordam beradi, lekin talab kutilmaganda ko'payganida xizmat ko'rsatish darajasiga ta'sir qilishi mumkin. Pull strategiyalari esa ko'proq moslashuvchan bo'lib, haqiqiy talab o'zgarishlariga yaxshiroq moslasha oladi, bu esa buzilishlar yuzaga kelganda chidamlilikni ta’minlaydi. Pull strategiyalari odatda buzilishlarga qarshi yaxshiroq chidamlilikni ta’minlaydi, chunki ular darhol kerak bo'lgan mahsulotlarni ishlab chiqarishga qaratilgan bo'lib, cheklangan ishlab chiqarish quvvatini samarali ishlatadi. Bu kutilmagan voqealar natijasida tiklanishda juda muhim rol o’ynaydi.

Aralash Strategiyalar: Ko'plab ta’minot zanjirlari push-pull strategiyasining aralash shaklini qabul qiladi, bu ikkala yondashuvning foydalarini muvozanatlashtirish imkonini beradi. Ushbu strategiya inventarizatsiya xarajatlarini kamaytirish bilan birga, tashqi o'zgaruvchanlikka qarshi moslashuvchanlik va chidamlilikni saqlashga yordam beradi.

Just-in-time (JIT) strategiyasi: JIT strategiyasi, ehtiyot qismlar va materiallar faqat kerakli vaqtda, aniq miqdorda ishlab chiqarish va yetkazib berishni nazarda tutadi. Bu strategiya zaxiralarni minimallashtirish va ishlab

chiqarish jarayonini tezlashtirishga yordam beradi. Ushbu strategiya ta’minot zanjirining samaradorligini va bozor raqobatbardoshligini oshirish maqsadida turli sanoat tarmoqlarida keng qo'llanilmoqda, ayniqsa, avtomobil sanoatida keng qo’llaniladi.

Yig’ish va tarqatish strategiyalari: Bu strategiya kompaniyalar uchun yig’ish va tarqatish jarayonlarini samarali boshqarishga yordam beradi. Mahsulotlarni iste'molchiga tez va samarali yetkazib berishning o'ziga xos usullarini ishlab chiqadi. Ushbu strategiya logistika samaradorligini optimallashtirish, xarajatlarni kamaytirish va ta’minot zanjirlarida barqarorlikni oshirish uchun zarurdir.

Ta’minot Zanjirida Innovatsiyalar va Yangi Trendlari

Ta’minot zanjiri boshqaruvidagi innovatsiyalar kompaniyalarga raqobatbardoshlikni oshirishda yordam beradi. Yangi texnologiyalar, masalan, sun'iy intellekt, blokcheyn va raqamli ta’minot zanjiri tizimlari kompaniyalar uchun zaxiralarni optimallashtirish va ta’minot zanjiri jarayonlarini soddalashtirish imkoniyatlarini yaratadi. Bular orqali kompaniyalar ta’minot zanjirining har bir bosqichida samaradorlikni oshirishga muvaffaqiyat qozonadilar.

Blokcheyn texnologiyasi: Blokcheyn texnologiyasi ta’minot zanjirida shaffoflikni ta’minlash va har bir tranzaksiyani kuzatib borish imkonini beradi. Bu texnologiya yordamida mahsulotning kelib chiqishi va uning har bir bosqichda qanday harakatlanishini kuzatish mumkin.

Sun'iy intellekt va mashina o'rganish: Sun'iy intellekt va mashina o'rganish yordamida ta’minot zanjirining barcha jarayonlari, jumladan, talabni bashorat qilish, inventarizatsiyani boshqarish va etkazib berish zanjirini optimallashtirish mumkin.

Xulosa

Ta’minot zanjiri strategiyalarining turlari kompaniyalar uchun katta ahamiyatga ega. Qattiq (push) va elastik (pull) strategiyalar, Just-in-time (JIT) kabi zamonaviy strategiyalar ta’minot zanjirini boshqarishda muhim rol o'ynaydi. Ushbu strategiyalar kompaniyalar uchun resurslarni samarali boshqarish, xarajatlarni kamaytirish va bozor talablariga tezkor javob berish imkonini beradi. Ta’minot zanjiri boshqaruvidagi innovatsiyalar, masalan, sun'iy intellekt va blokcheyn texnologiyalari, ta’minot zanjirini yanada samarali va raqobatbardosh qilishga yordam beradi. Kompaniyalar muvaffaqiyatli ta’minot zanjiri strategiyalarini amalga oshirish orqali global iqtisodiyotda o'z o'rnini mustahkamlashlari mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Hugos, M. (2018). Essentials of Supply Chain Management. Wiley.
2. Chopra, S., & Meindl, P. (2016). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation. Pearson Education.
3. Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). Operations Management. Pearson.
4. Christopher, M. (2016). Logistics & Supply Chain Management. Pearson Education.

5. Ailawadi, K. L., & Farris, P. W. (2017). Retail Supply Chain Management. Springer.

Олий таълим хизматларининг рақобатбардошлиги ва унинг мамлакат ижтимоий-иқтисодий ривожланишига таъсири

Ишанкулова Фарангис Азамовна,
Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти ассистенти,
тел. рақами: +998972237121,
Ахроркулов Зарифжон Заррухович,
Шароф Рашидов номидаги СамДУ талабаси

Аннотация. *Мақолада мамлакатимизда олий таълим хизматлари рақобатбардошлигининг унинг ижтиомий-иқтисодий ривожланишига таъсири таҳлил этилган.*

Калит сўзлар: *олий таълим ташкилоти, олий таълим хизматларининг рақобатбардошлиги, ижтимоий-қтисодий ривожланиш.*

Аннотация. *В статье анализируется влияние конкурентоспособности услуг высшего образования в нашей стране на ее социально-экономическое развитие.*

Ключевые слова. *организация высшего образования, конкурентоспособность услуг высшего образования, социально-экономическое развитие.*

Annotation. *The article analyzes the impact of the competitiveness of higher education services in our country on its socio-economic development.*

Keywords. *higher education organization, competitiveness of higher education services, socio-economic development.*

Дунёнинг ривожланган мамлакатларида олий маълумотли рақобатбардош кадрларни тайёрлашга талаб кундан кунга ортиб бормоқда. Таълим бозоридаги рақобат муҳитининг кескинлашуви ҳар бир олий таълим ташкилоти олдида илмий тадқиқотлар самарадорлигини ошириш, янги билимларни тақдим этиш, кадрлар тайёрлаш сифатини тубдан ошириш, илғор инновацияларни амалиётга жорий этиш, замонавий билимларни иқтисодий ўсишнинг асосий омилига айлантириш каби вазифаларни қўймоқда.

Таълим соҳасига ажратилаётган давлат харажатлари мамлакатнинг келажакдаги иқтисодий ривожланиши учун асосий сармоя ҳисобланади. Тадқиқотларга кўра, инсон капиталининг 1 фоизга ўсиши иқтисодий ўсиш суръатини 0,4 фоизга оширади. Таълим тизимини ривожлантириш мустақилликнинг дастлабки кунлариданоқ мамлакатимиз сиёсатининг устувор йўналишларидан бири бўлиб, айниқса, сўнгги саккиз йил ичида таълимнинг барча босқичларида ижобий ўзгаришлар кузатилди. Жумладан, аҳоли қатламларини мактабгача таълим билан қамраб олиш 72 фоизга (2016 йил 23,8 фоиз бўлган), умумий ўрта таълим билан қамраб олиш 99 фоизга (2016 йил 96,9 фоиз бўлган), олий таълим билан қамраб олиш 42 фоизга (2016 йил 9 фоиз бўлган) етказилди. 2022 йилда таълим тизими учун ажратилган давлат харажатлари ЯИМнинг 5,3 фоизини ташкил этди.

Миллий иқтисодиётни макроиқтисодиёт даражасида баҳолаш, илмий-технологик салоҳият, меҳнат ресурсларининг мавжудлиги ва малакаси, халқаро савдо муносабатларида мамлакатнинг иштирок этиш даражаси,

инфратузилма ҳолати, мамлакатдаги ички сиёсий ва ижтимоий-иқтисодий ҳолат мамлакат ривожланишига таъсир кўрсатувчи ва унинг рақобатбардошлигини ифодаловчи асосий омиллар ҳисобланади[28]. Мазкур омиллар олий таълим тизимининг ривожланиш даражаси билан боғлиқ. Ҳозирги кунда кўпгина мамлакатлар ҳукумати томонидан амалга оширилаётган сиёсатда иқтисодиёт рақобатбардошлигини таълим хизматлари сифатининг ўсиш суръати ҳисобидан ошириш вазифалари қўйилмоқда[29].

Ижтимоий интеллектуал салоҳият кўрсаткичлари одамларнинг таълим даражаси ва мамлакатдаги илм-фаннинг ҳолатини акс эттиради[30]. Бунда катта ёшдаги аҳолининг таълим даражаси, жами аҳоли таркибида ўқувчиларнинг улуши, таълим харажатларининг ЯИМдаги улуши, илм-фан билан банд аҳолининг улуши ҳисобга олинади. Ҳаёт сифатини ифодаловчи кўрсаткичлар ҳам инсон капитали кўрсаткичлари ҳисобланади. У аҳоли жон бошига мамлакатнинг корхоналарга, фуқароларнинг таълим олишига, соғлиқни сақлаш ва бошқа ижтимоий тармоқларга харажатлари даражасини акс эттиради.

Ривожланган мамлакатларнинг таълим тизимига сарфлаган харажатлари мамлакат иқтисодиётининг барқарор ўсишига ва унинг рақобатбардошлигини оширишга катта таъсир кўрсатаётганини қуйидаги мисоллар орқали кўришимиз мумкин. Масалан, Жанубий Кореяда таълим тизими учун сарфланган маблағлар мудофаа учун сарфланган маблағлардан кейин бюджетнинг иккинчи энг катта харажатига айланган бўлиб, шу сабабли бу мамлакатда таълим даражасини юқорига кўтариш учун имконият кенгдир. Хитойда эса бюджетдан таълим тизими учун ажратилаётган маблағлар ЯИМнинг 4%идан ортиғини ташкил этади. Узоқ қишлоқ ва туманлардан келиб коллеж ва олий таълим муассасаларида ўқишга кирувчилар ҳиссасини кўпайтириш ва уларга қулай имкониятлар яратиб, камбағал ҳудудлардан келувчи талабаларга махсус қабул режалари ишлаб чиқилган. Бразилия тажрибасига назар соладиган бўлсак, бу ерда таълим тизими учун ажратилган маблағ ЯИМнинг 4,5%идан кўпроғини ташкл этиб, қўшимча маблағларнинг асосий қисми бошланғич таълимга йўналтирилади.

Мамлакатимизда таълим хизматларининг рақобатбардошлигини ошириш бўйича таклифларни ишлаб чиқиш учун унинг мамлакат ЯИМдаги ва жами хизматлар соҳасидаги улушини таҳлил қилиш мақсадга мувофиқ (1-жадвал).

1-жадвал

Ўзбекистон Республикасида таълим хизматларининг

[28] Давлатов С.С. Мамлакат иқтисодиёти рақобатбардошлигида олий таълим сифатининг таъсирини баҳолаш https://cyberleninka.ru/article/n/mamlakat-i-tisodiyoti-ra-obatbardoshligida-oliy-talim-sifatining-tasirini-ba-olash/viewer

[29] Багаутдинова Н. Главные задачи государственной образовательной политики: из опыта развитых стран // «Проблемы современной экономики», 2002. № 3–4.

[30] Крячко К.С. 2013. Исследование рынка образовательных услуг. Экономическая наука и практика: материалы II международной научной конференции. Чита: Изд-во: Молодой ученый: 55-59

мамлакат ЯИМ ва жами хизматлар соҳасидаги ўрни[31]

Йил-лар	ЯИМ ҳажми, млрд сўм	Жами хизматлар ҳажми, млрд сўм	Хизматларнинг ЯИМдаги улуши, %	Таълим соҳасидаги хизматлар ҳажми, млрд сўм	Таълим соҳасидаги хизматларнинг ЯИМдаги улуши,%	Таълим соҳасидаги хизматларнинг жами хизматлар соҳасидаги улуши, %
2010	78937	31464	39,8	763	1,0	2,4
2011	103233	40529	39,3	1027	1,0	2,5
2012	127590	50255	39,4	1385	1,1	2,8
2013	153311	62099	40,5	1793	1,2	2,9
2014	186829	73601	39,4	2154	1,2	2,9
2015	221351	86675	39,1	2681	1,2	3,1
2016	255422	99666	39,0	3263	1,3	3,3
2017	317476	116902	36,8	4402	1,4	3,8
2018	426641	151513	35,5	5416	1,3	3,6
2019	532713	192929	36,2	7165	1,3	3,7
2020	605515	223050	36,8	8539	1,4	3,8
2021	738425	272109	36,8	12103	1,6	4,4
2022	896618	343374	38,3	15396	1,7	4,5
2023	1066569	462891	43,4	20473	1,9	4,4

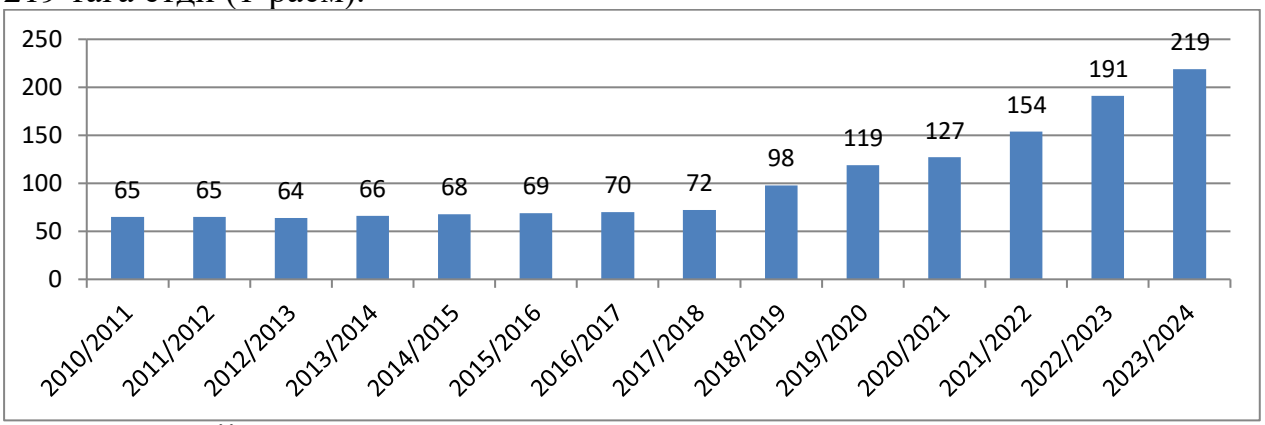
Келтирилган маълумотлардан кўриниб турибдики, мамлакатимиз ЯИМ ҳажми келтирилган йиллар давомида ўсиб борган. Ўсиш суръати 2010-2015 йилларда 7% атрофида бўлган. ЯИМнинг энг юқори ўсиш суръати 2021 йилга тўғри келиб, 7,4%ни ташкил этади. Энг паст ўсиш суръати 2020 йилда бўлиб, 2%ни ташкил этган. Бунинг асосий сабаби бутун дунёда бўлган пандемия ҳисобланади.

Жами хизматлар ҳажми ҳам келтирилган йилларда ошиб борган. 2023 йилда хизматлар ҳажми 2010 йилдагига нисбатан қарийб 15 баравар ошган. Ўсиш суръати бўйича хизматлар ҳажми 2011 йилда энг юқори (10%), 2020 йилда эса энг паст (1,2%) ўсиш суръатига эга бўлган.

Жадвалдан кўриниб турибдики, таълим соҳасидаги хизматлар ҳажми ҳам ўсиш тенденциясига эга бўлган. 2023 йилда хизматлар ҳажми 2010 йилдагига нисбатан қарийб 15 баравар ошган бўлса, бу йиллар давомида таълим хизматлари ҳажми 27 бараварга ошган. Буни таълим соҳасидаги хизматларнинг ЯИМдаги ҳамда жами хизматлар соҳасидаги улушини таққослаш орқали ҳам кўриш мумкин. Таълим соҳасидаги хизматларнинг ЯИМдаги улуши 2010-2023 йиллар давомида 1,0%дан 1,9%га ошган бўлса, таълим соҳасидаги хизматларнинг жами хизматлардаги улуши 2,4%дан 4,4%га кўпайган. Демак, жами хизматларга нисбатан таълим соҳасидаги хизматлар қарийб 2 бараварга ошган. Бундан таълим хизматлари хизматлар соҳасининг энг тез ўсаётган тармоқларидан бири, деган хулосага келиш мумкин. Буни мамлакатимизда ҳозирда олий таълим тизими соҳасида амалга оширилаётган ислоҳотлар натижаси десак, муболаға бўлмайди.

[31] Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги статистика агентлиги маълумотлари асосида тузилган.

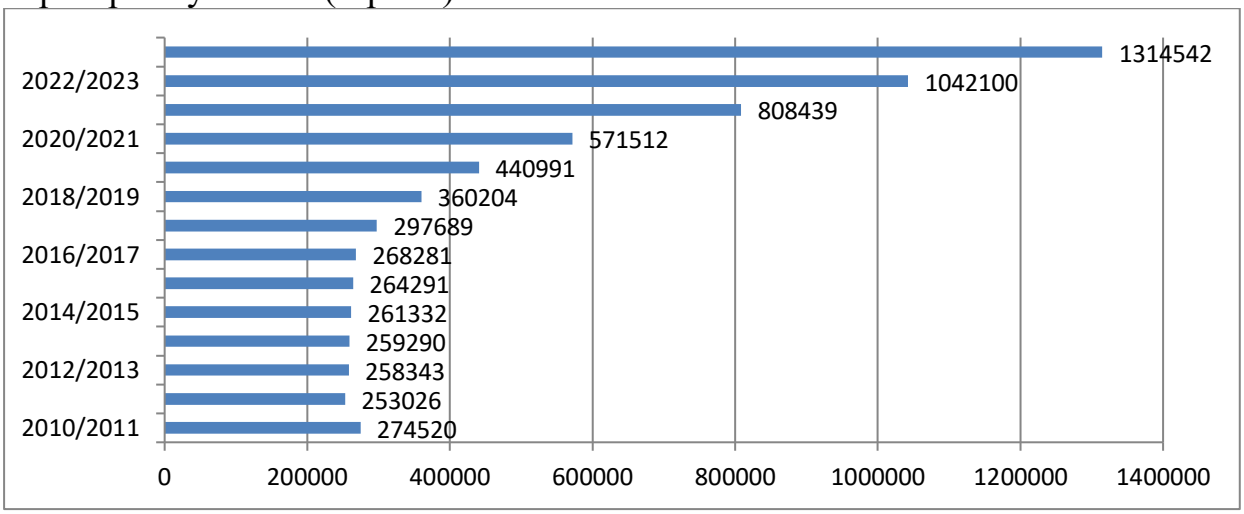
Президентимизнинг 2019 йил 8 октябрдаги “Ўзбекистон Республикаси олий таълим тизимини 2030 йилгача ривожлантириш концепциясини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПФ-5847-сонли Фармони мамлакатимизда олий таълим тизимининг тубдан ўзгаришига сабаб бўлди. Мазкур Концепцияси тасдиқлангандан сўнг соҳада амалга оширилган ислоҳотлар ўз самараларини бера бошлади: биринчидан, ОТТлари сони 2010-2019 йиллар давомида 65-70 та атрофида бўлса, 2019-2020 ўқув йилида 119 та, 2023-2024 ўқув йилида эса 219 тага етди (1-расм).



1-расм. Ўзбекистонда ОТТлари сонининг ўзгариш тенденцияси

Расмдаги маълумотлардан ОТТлари сони 2023-2024 ўқув йилида 2018-2019 ўқув йилидагига нисбатан икки баравардан ҳам кўпроқ кўпайганини кўришимиз мумкин.

иккинчидан, ОТТларидаги талабалар сони ҳам кескин ошиб, 2023-2024 ўқув йилида уларнинг сони 2018-2019 ўқув йилидагига нисбатан қарийб тўрт бараварга кўпайган (2-расм).



2-расм. Ўзбекистонда ОТТларидаги талабалар сонининг ўзгариш тенденцияси

Талабалар сонининг ошишида мамлакатимизда сиртқи таълим шаклига қабулнинг кўпайиши ва 2018 йилдан бошлаб кечки таълим шаклига эътиборнинг кучайтирилиши натижаси, деб ўйлаймиз. Буни қуйидаги жадвалда яққол кўришимиз мумкин:

2-жадвал

Ўзбекистонда сиртқи бўлим ва кечки таълим шаклида таълим олаётган талабалар сони[32], минг киши

Йиллар	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2023 й.да 2018 й.га нис. ўсиши
Сиртқи бўлимда	0,4	10,2	46	73,6	118,1	228	381,8	607,585	13,2 марта
Кечки таълим	-	-	1,2	7,3	11,5	26,5	37,7	45,125	37,6 марта

Келтирилган даврда сиртқи бўлимдаги талабалар сони 2016 йилда 400 кишини ташкил этган бўлса, 2023 йилга келиб бу кўрсаткич 13,2 мартага, кечки таълимдаги талабалар сони эса 2023 йилда 2018 йилдагига нисбатан 37,6 мартага ошди.

Учинчидан, олий таълим билан қамраб олиш даражаси ҳам йилдан йилга оширилиб, 2016 йилда 9 фоиздан 2023 йилда 42 фоизга етказилди.

Тўртинчидан, мамлакатимиз ОТТларида илмий даражага эга бўлган профессор-ўқитувчиларнинг жами профессор-ўқитувчилардаги улуши 2017 йилда 30,3 фоиз бўлган бўлса, 2023 йилда 42 фоиз[33]га етди. Бу каби мисолларни кўп келтириш мумкин.

Таълим соҳасида, хусусан олий таълим соҳасида амалга оширилган бу каби ишларнинг барчаси мамлакатимиз ижтимоий-иқтисодий ривожланишига қаратилгандир.

Мамлакат ижтимоий-иқтисодий ривожланишига олий таълим хизматлари рақобатбардошлигининг таъсири бўйича олиб борилган тадқиқотларни таҳлил қилиш жараёнида қуйидаги қарашларни алоҳида ажратиб кўрсатишни лозим деб топдик:

- таълим мамлакат иқтисодиётига, технологик ривожланиш даражасига, аҳоли даромади даражасига боғлиқ равишда ижобий самара келтиради[34];

- аҳоли жон бошига тўғри келадиган реал ЯИМ таълимга ажратиладиган давлат харажатларининг ўзгаришига болиқ[35];

- инсон капитали мамлакатнинг иқтисодий ўсиш суръатига юқори ижобий самара келтиради, аммо мазкур самара давлатнинг таълим тизими сифатига боғлиқ равишда мамлакатлар бўйича жиддий фарқ қилади[36];

- мамлакатнинг иқтисодий ўсиш суръатига айнан таълимнинг сифат хусусиятлари ёрдам беради[37].

---

[32] Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Статистика Агентлиги маълумотлари асосида тузилган.

[33] https://edu.uz/media/2333aa44-421f-04a9-ec04-97ab33dd96ba.pdf

[34] El-Mattrawy, K. and Semmler, W., 2006. The Role of Education and Human Capital for Economic Growth in Middle Income Countries: Egypt's Case, working paper DOI: http://www.newschool.edu/cem/eg-role-of-educationegypt-06 2006.pdf.

[35] Benos, N., & Karagiannis, S. (2010). The Role of Human Capital in Economic Growth: Evidence from Greek Regions. In N. Salvadori (Ed) Institutional and Social Dynamics of Growth and Distribution (pp. 137-168) Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

[36] SUNDE, U., AND T. VISCHER (2011): «Human Capital and Growth: Specification Matters,»University of St.Gallen, Dept. of Economics Discussion Paper No. 2011-31.

[37] Laabas, Belkacem & Weshah, Razzak, 2011. "Economic Growth and The Quality of Human Capital," MPRA Paper 28727, University Library of Munich, Germany.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ:

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси (Янги таҳрири) – Тошкент: Ўзбекистон, 2023.
2. Ўзбекистон Республикасининг “Таълим тўғрисида”ги Қонуни // ЎРК-637 23.09.2020.
3. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг “Олий таълим муассасаларига ўқишга қабул қилиш, талабалар ўқишини кўчириш, қайта тиклаш ва ўқишдан четлаштириш тартиби тўғрисидаги низомларни тасдиқлаш ҳақида”ги 393-сонли Қарори, 2017 йил 20 июнь.
4. Ахунова Г. ва б. Педагогик технологияларни лойиҳалаштириш ва режалаштириш Ўқув қўлланма. Т.: “Иқтисодиёт”, 2009 – 206 б.
5. Воронин Ю.М. Целевые инновационные образовательные программы и роль науки в их реализации / Экономика и управление, 2004-312 с.
6. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. Уч. Пос. 3-изд., стер. – М.: Издательство “Омега - Л”, 2009. – с.58.

СОЛИҚЛАРНИНГ ИЖТИМОИЙ-ИҚТИСОДИЙ МОҲИЯТИГА ОИД НАЗАРИЙ ҚАРАШЛАР

Эргашев Умиджон Ибрагимович
– Тошкент давлат иқтисодиёт университети Самарқанд филиали, ўқитувчи

Аннотация. Маколада солиқларнинг моҳиятига борасидаги баъзи назарий қарашлар, солиқларнинг молиявий муносабатларни ташкил этиш борасидаги хусусиятлари, иқтисодиётда солиқ муносабатларини йўлга қўйиш ҳақида фикрлар ўз аксини топган.

Калит сўзлар: солиқ, солиқ муносабатлари, молия, ишлаб чиқариш, категория.

Аннотация. В статье отражены некоторые теоретические взгляды на сущность налогов, особенности налогов в организации финансовых отношений, а также мысли по установлению налоговых отношений в экономике.

Ключевые слова: налог, налоговые отношения, финансы, производство, категория.

Abstract. The article reflects some theoretical views on the essence of taxes, the features of taxes in the organization of financial relations, as well as thoughts on establishing tax relations in the economy.

Key words: tax, tax relations, finance, production, category.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг 2022 йил 20 декабрдаги Олий Мажлис ва Ўзбекистон халқига мурожаатномасида илғор тажрибалар асосида солиқ ва божхона маъмурчилиги жиддий ислоҳ қилиниши таъкидлаб ўтилди: «Бюджет харажатлари, аҳоли ва тадбиркорлар олдидаги мажбуриятларимизни қисқартирмаган ҳолда, бизнесга солиқ юкини камайтириш бўйича ишларни давом эттирамиз. Жумладан, 1 январдан бошлаб қўшилган қиймат солиғи ставкасини 15 фоиздан 12 фоизга

пасайтириш ҳисобидан тадбиркорлар ихтиёрида йилига камида 14 триллион сўм маблағ қолади. Лекин бизнес муҳитини яхшилаш учун фақат солиқни камайтиришнинг ўзи етарли эмас.

Биринчи навбатда, илғор тажрибалар асосида солиқ ва божхона маъмурчилиги жиддий ислоҳ қилинади» [1].

Солиқ солиш тизимини соддалаштириш ва солиқ қонунчилигини такомиллаштириш солиқ соҳасини жадал ривожлантириш ҳамда мамлакатнинг инвестистиявий муҳитини яхшилаш муҳим аҳамиятга эга.

Солиқлар узоқ тарихи давомида ишлаб чиқариш муносабатлари тизимида илмий тушунча ва мунозаралар сифатида амал қилишига қарамай, солиқларни тадқиқ қилиш уларнинг предмети, моҳияти, табиати, таркиби, хусусиятлари, кенгайтирилган қайта ишлаб чиқариш тизимида солиқларнинг ўрни ва бошқа масалалар тўлиқ ёритилмаганлиги ёки аниқланмаганлигини кўрсатди.

Афсуски, солиқларнинг умумий таърифи уларни бозор муносабатларининг тикланиши ва ривожланиши шароитида хўжалик юритиш амалиётида фойдаланиш мумкин бўладиган қиймат категорияларини амалга оширишга имкон бермайди.

Солиқлар ва солиқ муносабатлари тўғрисидаги конкрет амалий муаммоларни ўрганиш давомида биз кўп маротаба унинг энг умумий назарий масалаларига дуч келамиз. Шу муносабат билан, солиқлар ва солиқ муносабатлари тўғрисидаги фундаментал муаммоларини ишлаб чиқиш, молиявий сиёсат вазифаларини ҳал этишнинг илмий асосланиши жиддий амалий аҳамият касб этади.

Афсуски, кўпинча амалиёт ходимлари ўртасида амалий вазифаларни ҳал этишда назариянинг муҳим эмаслиги тўғрисидаги (масалан, “Иқтисодий ҳодисалар ва уларнинг функцияларининг моҳияти тўғрисидаги мунозаралар жиддий аҳамиятга эгами? Асосийси – бу ижтимоий-иқтисодий муаммоларни ҳал қилишда иқтисодий ҳодисалардан фойдаланиш амалиётидир” ва ҳ.к.) фикрларни эшитб қоламиз. Фикримизча, иқтисодий ҳодисаларнинг моҳияти ва функциялари тўғрисидаги бундай фикрлар ўз асосига кўра ишончли эмас. Чунки назария фақат ўзи учунгина мавжуд бўлмайди. У кенг маънода, амалиётни “рўёбга чиқарувчисидир”, бироқ бу амалиётни илмий умумлаштиришда назариянинг ролини асло камайтирмаслиги лозим, у иқтисодий муносабатларни мустаҳкамлашнинг энг муҳим шарти ва омили ҳисобланади. Демакки, ҳар қандай иқтисодий кўрсаткичнинг амалий таъсирчанлигини таъминлаш имконсиздир.

Шу билан бир вақтда, умуман олганда солиқларнинг умумий назарияси масалалари (солиқ категорияси тушунчаси, унинг объектив зарурлиги, такрор ишлаб чиқаришдаги роли, солиқларнинг функциялари ва бошқалар) таҳлили ҳақида фундаментал тадқиқотлар мавжуд эмас. Булар қуйидаги ҳолатлар билан боғликдир: биринчидан, бозор муносабатларига ўтгунга қадар, солиқлар роли таҳлили, уларнинг ҳозирги роли билан таққослаганда, иқтисодий жиҳатдан, камроқ аҳамиятга эга бўлганлиги, иккинчидан, солиқларнинг функцияси тўғрисидаги турлича талқинларнинг

мавжудлигидир. Буларнинг барчаси шундан гувоҳлик берадики, умуман иқтисодий категория сифатидаги солиқларнинг моҳияти эмас, балки бюджет даромадларини шакллантириш мақсадида кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш тизимида уларнинг алоҳида хусусиятлари ва вазифаларигина ўрганилмоқда.

Маълумки, ҳар қандай иқтисодий категориянинг моҳияти иқтисодий муносабатлар таркибини, категориянинг ўзига хос хусусиятларини, муносабатларнинг асосини ва унинг ижтимоий-иқтисодий тавсифини аниқлаши зарур.

Умуман олганда бизнинг иқтисодий адабиётларимизда молиявий категория ҳисобланган солиқлар моҳиятининг барча жиҳатларини топиш мумкин. Охирги 15 йилда ёзилган деярли барча адабиётларда солиқ муносабатларининг назарий таҳлили бирмунча бир андозада тадқиқ этилганлигини кўрмаслик мумкин эмас, уларда даставвал солиққа тортиш аҳамияти ва бюджетга тўлашлар тартиби аниқланади, солиқ турлари тавсифи берилади, солиқ тўловчи ва бюджет муносабатлари аниқланади, у ёки бу турдаги солиқларни киритиш тўғрисидаги баҳслар олиб борилади, солиқларнинг моҳияти аниқланади, функциялари таҳлил этилади ва бошқалар. Солиқларнинг тушунчаси ва моҳияти тўғрисидаги масалаларда, бугунги кунда (ватанимиз) олимлар(и) орасида молия соҳасидаги каби жиддий фарқланувчи тасаввурлар йўқ. Ушбу ҳолат ўз-ўзидан эътироз чақирмаслиги мумкин эмас, чунки концепциялар ва таклифларнинг турличалиги орқасида объектив воқеликнинг тушунчаларида мураккаб ва зиддиятли акс эттириш жараёни туради.

Солиқ муносабатларининг асоси нима ҳисобланади, солиқлар молиянинг бир қисми ҳисобланадими, нима учун бозор муносабатларининг шаклланиши шароитларида билвосита солиқлар ва уларнинг давлат бюджетига марказлашуви ривожланади, солиқ категорияси ва унинг бошқа қиймат категориялари билан ўзаро алоқадорлигининг ижтимоий-иқтисодий ва умумиқтисодий мазмуни нимадан иборат каби саволларга батафсил жавоблар ҳозирча йўқ.

Солиқ муносабатлари таркибига объект ва субъектлар тавсифини ўз ичига олади. Солиқ муносабатлари марказлашган ва марказлашмаган фондларни яратиш ва улардан фойдаланиш, фондлар ва солиқ йиғувчилар (давлат органи бўлиши шарт эмас) ўртасидаги муносабатлар бўйича вужудга келади. Бу ҳолатни солиқлар ва солиққа тортиш масалалари бўйича барча назарий тадқиқотларда кўриш мумкин: дастлабки қарашда уларнинг барчаси ҳам ҳақлидек кўринади.

Бироқ, ушбу ҳолатдан бошқа бири келиб чиқади: солиқ муносабатлари нима учун вужудга келади, агарда пул манбаларининг марказлаштирилган ва марказлаштирилмаган фондлари бўйича бўлса, унда миллий даромадни яратишнинг асоси нима ҳисобланади. Худди мана шу ерда назарий йўналишдаги мураккабликлар бошланади.

Агарда солиқ муносабатлари молиявий муносабатлар ҳисобланадиган бўлса (бу эса ҳеч қандай шубҳа туғдирмайди), уларнинг умумийлиги тегишли

иқтисодий (моддий) манфаатлар бўлиши лозим, чунки иқтисодий манфаатларсиз иқтисодий муносабатлар ҳам бўлмайди. Солиқ тўловчининг иқтисодий манфаати самарали молиявий муносабатлар ташкил этилиши ва умумхўжалик ва махсус фондлар яратилиши асосида фойда олишда ифодаланади. Солиқ тўловчининг молиявий солиқ манфаати эса шаклланган солиқ муносабатларида ўзи эришган моддий аҳволга таянишнинг кафолатини таъминлашда кўринади.

Агарда солиқ муносабатлари (яъни солиқ тўловчилар ва бюджет ўртасидаги муносабатлар) субъектлар иқтисодий манфаатлари кесишган жойда вужудга келса ва улар объектив ҳисобланса, у ёки бу манфаатларини амалга ошириш тегишли (мос равишдаги) субъектларсиз имконсиздир. Чунки солиқ муносабатлари, уларнинг иқтисодий категория сифатида бир бутунлиги нуқтаи назаридан, ҳам биринчи, ҳам иккинчи субъектга боғлиқ ҳисобланади.

Солиқ тўловчиларнинг бўлмаслиги, автоматик тарзда, давлат манфаатларини таъминлаш мумкин эмаслигини англатади. Чунки давлат тегишли ресурсларсиз, яъни умумдавлат фондларини яратиш учун зарур ҳисобланувчи субъектларнинг солиқ тўловларисиз ва ўз иқтисодий функциясига мувофиқ ҳолда харажатларни амалга оширмасдан туриб мавжуд бўла олмайди. Ахир ишлаб чиқарувчилар ўз хўжаликларида турлича мақсадлардаги фондларни яратган ҳолдагина, ўз иқтисодий манфаатларини рўёбга чиқара олишлари мумкин, бу бюджетдан ташқари ташкилотларнинг (корхоналарнинг) хўжалик юритиш амалиёти бидан бевосита тасдиқланади. Манфаатларни рўёбга чиқаришнинг ушбу усули қанчалик самарали эканлиги эса мутлақо бошқа масаладир.

Демак, солиқ соҳасидаги иқтисодий муносабатлар – бу ишлаб чиқарувчиларнинг иқтисодий манфаатларини амалга оширишнинг жами йиғиндиси эмас. Чунки бундай манфаатларни солиқ муносабатларисиз, яъни субъектлар ва бюджет ўртасидаги муносабатлар орқали ҳам амалга ошириш мумкин.

Солиқ муносабатларининг моҳиятини юқоридагидек талқин этиш, бизга солиқ муносабатлари – бу солиққа тортиш категориясининг анча ривожланган, кўринувчан, ўзгартирилган шакли деб умумлаштиришга имкон беради.

Демак, солиққа тортиш категорияси – бу нафақат солиқ муносабатлари (яъни иқтисодий адабиётларда талқин этилаётганидек, марказлаштирилган ва марказлаштирилмаган фондлар яратилиши бўйича вужудга келувчи муносабатлар), балки солиқ тўловчилар иқтисодий манфаатларининг тизими ёки йиғиндисидир. Бизнингча, солиққа тортиш - бу шаклдан кўра (яъни солиқ муносабатларидан) нимадир кўпроқ нарса, у солиқ муносабатлари тушунчасига қараганда кўпроқ бирламчи, асосий, аниқловчи, қадимийроқдир.

Агарда бунда ишлаб чиқарувчиларниг иқтисодий манфаатларининг амалга оширилиши ишлаб чиқариш муносабатлари асосида юз беради деган фикрга қўшилсак, унда солиққа тортишни ҳам (яъни иқтисодий

муносабатларнинг бир қисми ҳисобланувчи солиқ манфаатларининг амалга оширилиши) албатта бирламчи ишлаб чиқариш муносабатлари соҳасига киритишни талаб этади.

Афсуски, мавжуд назарий аҳамият касб этувчи илмий ишларда бундай масала ўртага қўйилмайди. Солиқларнинг моҳияти берилган таърифларда аниқланишича, нафақат формал фарқлар кўп, балки солиққа тортиш, солиқ тўловлари ва солиқ муносабатлари тушунчалари ўртасидаги фарқлар ҳам берилмаган. Ушбу турли иқтисодий тушунчаларни бир-бирига очиқчасига ўхшатиш мавжуд. Бу шунингдек, худди молияни молиявий муносабатлар билан ўхшатиш каби номақбулдир. Шак-шубҳасиз, солиққа тортиш ва солиқ муносабатлари марказлаштирилган фондларни яратиш ва фойдаланиш билан боғликдир.

Бизнинг тушунчамиз ва бошқлар ўртасидаги фарқ шундан иборатки, солиққа тортиш – бу бирламчи ишлаб чиқариш муносабатлари ҳисобланади, солиқ муносабатлари эса уларнинг ҳосиласидир, холос. Бундай мазмуннинг мотивини тан олишнинг, биринчи қарашда кам аҳамиятли фактининг тан олинишининг ўзи эса, солиқлар тўғрисидаги замонавий назариянинг кўплаб жиҳатларини, унинг амалий қўлланилишигача бўлган, анча чуқур даражадаги, назарий фикрлашларга олиб боради.

Юқорида баён этилганларни ҳисобга олиб, шундай хулоса қилишимиз мумкинки, солиқлар сифатида иқтисодий муносабатлар моддий ва номоддий ишлаб чиқаришда, унинг иқтисодий манфаатлари асосида иштирокчилари ўртасида вужудга келади. Ушбу эҳтиёж ишлаб чиқарувчининг иродаси ва онгига боғлиқ эмас, яъни уни объектив равишда бозор муносабатлари шароитида бюджет даромадларини шакллантириш зарурлигига олиб келади. Масалан, алоҳида солиқ тўловчига у бевосита солиқларни тўлашдан қочган ҳолда ўзининг бутун даромадини еб қўйиши мумкиндек туюлсада, у бунда унинг олдида турган бюджет ва қарз шаклидаги (уларсиз кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришни ташкил қилиб бўлмайдиган) манбаларга дуч келади.

Солиқ категорияси мазмуни ва элементларини тўлиқ таҳлил қилишга давогарлик қилмаган ҳолда айтиш мумкинки, уни очиб бермасдан туриб, солиқларнинг моҳиятига тўлиқ кириб бориш, солиқлар тўғрисида етарлича ва аниқ билимга эга бўлиш мумкин эмас. Шуни ҳам айтиш муҳимки, солиқ бир бутун тузилма сифатида, элементлардан бирининг, айниқса солиқсиз тўловлар ёки солиқ йиғимларининг моҳиятини ва шунингдек бюджетни ҳам билдирмайди.

Солиққа тортиш бу бирламчи ишлаб чиқариш муносабатларининг белгисидир. Бошқача айтганда, ишлаб чиқарувчиларнинг ишлаб чиқариш муносабатларида нафақат соф ишлаб чиқариш манфаатлари, балки улар билан биргаликда давлат бюджети, яъни бюджет манфаатлари ҳам амалга оширилади. Реал иқтисодий ҳаётда ушбу манфаатлар бир-бири билан шунчалик қоришиб кетганки, уларни таққослаш ёки ажратиш нореал ва имконсиздир.

Адабиётлар

1. 2023 йил - «Инсонга эътибор ва сифатли таълим йили» Бунёдкор халқимиз мустақиллигимизни мустаҳкамлаб, барқарор тараққиёт йўлида дадил илдамлайверади. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг 2022 йил 20 декабрдаги Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлис ва Ўзбекистон халқига мурожаатномаси "Халқ сўзи", 2022 йил 21 декабр, № 272 (8334)

2. Ahrorov Z. et al. Tax Relations: Current Thinking and New Realities. E3S Web of Conferences 452, 05027 (2023) IPFA 2023 https://doi.org/10.1051/e3sconf/202345205027 Scopus conference

3. Ahrorov Z., Saidmurodov F. Soliq munosabatlarining ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati: ilmiy-nazariy qarashlar. //Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot. 2024-yil, 2-son. – 154-158 б.

THE ROLE OF INCLUSIVE TOURISM IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Sohibjon Turabekov
Researcher, Doctor of Philosophy in Economics (PhD)
sokhibjon.turabekov@gmail.com

Annotatsiya. Ushbu maqolada inklyuziv turizmning rivojlanish jarayonlari, uning ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati va global tendensiyalari tahlil qilinadi. Xususan, inklyuziv turizm tushunchasi yoritilib, nogironligi bo'lgan shaxslar, yoshlar, ayollar va boshqa ijtimoiy guruhlar uchun turizm xizmatlariga teng imkoniyat yaratish maqsadi o'rganiladi. Tadqiqotda turizmning ijtimoiy integratsiya jarayonlariga ta'siri, inklyuziv turizmni rivojlantirishda davlat va xususiy sektorning roli hamda infratuzilma va xizmatlarni modernizatsiya qilish zarurati tahlil qilinadi.

Kalit so'zlar: inklyuziv turizm, barqaror turizm, to'siqsiz turizm, inklyuziv iqtisodiyot, ijtimoiy turizm, turizm infratuzilmasi, iqtisodiy o'sish, xalqaro hamkorlik.

Аннотация. В данной статье анализируются процессы развития инклюзивного туризма, его социально-экономическая значимость и глобальные тенденции. В частности, рассматривается концепция инклюзивного туризма, направленного на обеспечение равного доступа к туристическим услугам для людей с ограниченными возможностями, молодежи, женщин и других социальных групп. В исследовании изучается влияние туризма на процессы социальной интеграции, роль государства и частного сектора в развитии инклюзивного туризма, а также необходимость модернизации инфраструктуры и услуг.

Ключевые слова: инклюзивный туризм, устойчивый туризм, безбарьерный туризм, инклюзивная экономика, социальный туризм,

туристическая инфраструктура, экономический рост, международное сотрудничество.

Annotation. This article analyzes the development processes of inclusive tourism, its socio-economic significance, and global trends. In particular, it explores the concept of inclusive tourism, which aims to ensure equal access to tourism services for people with disabilities, youth, women, and other social groups. The study examines the impact of tourism on social integration processes, the role of the state and private sector in the development of inclusive tourism, and the necessity of modernizing infrastructure and services.

Keywords. Inclusive tourism, sustainable tourism, barrier-free tourism, inclusive economy, social tourism, tourism infrastructure, economic growth, international cooperation, disability tourism, inclusive development.

At the current stage of societal development, the tourism industry is becoming increasingly significant as one of the key sectors of global economic growth. According to the World Tourism Organization (UNWTO), the annual growth of international tourist flows worldwide has a profound impact on the sustainable development of this sector. In particular, tourism's contribution to the economy is not limited to direct revenue but also serves as a catalyst for the development of other economic sectors. The hospitality industry, transportation, catering, and cultural services are among the essential segments that are expanding within the tourism sector.

Tourism is a multi-faceted industry with unique characteristics, possessing the potential to generate high revenues with relatively low investment. Notably, the high level of competition in the sector necessitates continuous improvement of tourism services and the adoption of innovative approaches. This competitive environment, within the framework of the modern innovative market economy, highlights the necessity of developing inclusive forms of tourism, including specialized tourism infrastructure for people with disabilities, youth, women, and other social groups.

In recent years, the international tourism market has undergone significant changes, becoming increasingly inclusive. Tourism is no longer solely aimed at individuals with full physical capabilities; rather, it has evolved into a sector that seeks to create extensive opportunities for people with disabilities, youth, women, and other social groups. This trend has been shaped by global processes promoting human rights, the principle of equal opportunities, and inclusive policies.

This emerging segment of tourism focuses on developing specialized service programs, adapting infrastructure, and making travel processes more accessible for people with disabilities, youth, women, and other social groups. Such an approach ensures equal opportunities for all members of society, reaffirming tourism as a sector of both economic and social importance.

“Inclusive tourism is an approach that ensures all individuals, regardless of their age, abilities, economic status, ethnicity, or other social differences, have equal access to tourism services, facilities, and experiences. It encompasses not only physical accessibility but also access to information, transportation, and

cultural resources. The primary goal is to eliminate barriers in tourism and create a comfortable and sustainable travel experience for every individual" [1].

Today, this form of tourism is referred to by various names, including "inclusive tourism" "social tourism", "barrier-free tourism" and "Para tourism". Despite the different terminologies, all these concepts aim to create travel opportunities for people with disabilities, youth, women, and other marginalized groups. Such initiatives help integrate these groups into society, promote their development, enhance their well-being, and ensure their participation on equal terms with others. Currently, inclusive tourism (also known as barrier-free tourism) is growing at a rapid pace. This growth is driven by modern technologies, innovative services, and supportive social policies, encouraging deeper analysis of trends and demands in the tourism sector.

Inclusive tourism is becoming one of the key industries fostering sustainable economic growth, equality, and social integration worldwide. This concept actively promotes expanding travel and recreation opportunities for individuals with disabilities, elderly people, and low-income groups. According to official statistics, the inclusive tourism industry generated over $400 billion in global revenue in 2023[2]. Additionally, in the same year, the tourism sector created 330 million jobs, of which more than 45 million were directly linked to inclusive tourism. This figure is expected to reach 60 million by 2030[3].

Table 1

Revenue from Inclusive Tourism by Region and Its Forecast (2023-2030)[4]

№	Country/Region	2023 Revenue ($ billion)	2030 Forecast ($ billion)	Growth ($ billion)	Growth Percentage (%)
1	USA	150	220	+70	46,7%
2	European Union	180	260	+80	44,4%
3	Asia-Pacific	90	150	+60	66,7%
4	Africa	45	80	+35	77,8%
5	South America	38	70	+32	84,2%

The data presented in Table 1 provides key scientific insights into the sustainable growth of global inclusive tourism and the variations across different regions. It indicates that from 2023 to 2030, tourism revenues are expected to increase in all regions. The tourism sector will continue to grow on a global scale and remain a crucial driver of economic development.

In recent years, systematic measures have been implemented in Uzbekistan to develop inclusive tourism, establish its infrastructure, and promote this type of tourism. In particular, special attention has been given to the development of domestic tourism and the expansion of barrier-free travel. To facilitate this, the Presidential Decree "On Measures to Ensure the Rapid Development of Domestic Tourism" (PQ-3514) was adopted [5]. Additionally, the Cabinet of Ministers' resolution "Travel Across Uzbekistan!", which regulates the organization and implementation of the domestic tourism fair, introduced significant proposals for the development of barrier-free tourism [6].

Furthermore, to ensure the free movement of individuals with disabilities in tourism infrastructure and cultural heritage sites and to create equal opportunities for all citizens in tourism, the Presidential Decree "On the Development and Promotion of Inclusive Tourism Infrastructure in the Republic of Uzbekistan" (PQ-20) was adopted [7].

This decree serves as an essential legal framework to elevate the tourism sector in Uzbekistan to a new level, ensuring accessibility and convenience for all social groups. The key directions outlined in the document for developing barrier-free tourism infrastructure include:

Ensuring Accessibility: Creating the necessary conditions for individuals with disabilities to move freely within tourism industry facilities, cultural institutions, and cultural heritage sites, including museums, theaters, and accommodation facilities.

Encouraging Tourism Industry Players: Providing incentives for tourism sector entities, including tour operators, travel agencies, accommodation providers, and transport service companies, as well as supporting individuals who accompany people with disabilities during their travels.

Raising Awareness: Increasing awareness among individuals with disabilities about the opportunities for barrier-free travel within the country by effectively communicating available resources and services.

Improving Service Quality: Enhancing the quality of services provided to individuals with disabilities at tourism sites through the effective use of modern information and communication technologies.

Table 2

Strategic Measures for the Development of Inclusive Tourism and Their Socio-Economic Impact

№	Strategic Measures	Economic Impact	Social Impact
1	State Investments and Subsidies	Attracting investments in the tourism sector, providing grants and subsidies for new projects	Creating comfortable conditions for tourists with disabilities
2	Encouraging the Private Sector	Engaging entrepreneurs in inclusive tourism, establishing tax incentives and credit lines	Enhancing the inclusivity of tourism services, fostering an inclusive culture in society
3	International Investments and Cooperation	Collaborating with the World Bank, UNWTO, and international donors to attract investments	Creating infrastructure that meets international standards, increasing accessibility to tourism services for individuals with disabilities
4	Developing Social Awareness and Culture	Expanding services for disabled tourists, fostering economic development through inclusive tourism	Increasing the integration of individuals with disabilities into society
5	Education and Workforce Development	Preparing specialized professionals for the tourism sector, creating new job opportunities	Raising awareness of inclusive tourism in society, training new specialists
6	Digitization of Tourism Services	Improving the efficiency of tourism services through digitalization	Enhancing accessibility to tourism services, creating a more comfortable environment for tourists with disabilities
7	Adapting the Labor Market	Increasing employment opportunities for individuals with	Facilitating the integration of individuals with disabilities into the

		disabilities, creating jobs in the tourism sector	labor market, easing their social adaptation
8	Establishing Regional Inclusive Tourism Centers	Developing inclusive tourism in regional centers, enhancing economic and social impact	Creating special centers for individuals with disabilities, promoting inclusive tourism at the local level

**made as a result of the research conducted by the author.*

This table highlights the key strategies and their expected economic and social outcomes, demonstrating how inclusive tourism can contribute to sustainable growth, social equity, and improved accessibility in the tourism sector.

Despite initiatives aimed at the rapid development of barrier-free tourism in Uzbekistan, including creating favorable conditions for individuals with disabilities, youth, women, and other social groups, and establishing accessible tourism infrastructure, there are still several challenges and shortcomings in the development of inclusive tourism in the country:

1. Insufficiently Adapted Tourism Infrastructure for People with Disabilities: Many historical sites and cultural heritage locations (such as madrasas, mosques, and fortresses) lack essential accessibility features such as ramps, elevators, or specialized pathways. Public transport remains inadequate for wheelchair users. Financial incentives for developing inclusive infrastructure at tourist sites are limited. Moreover, tourism companies, hotels, and government agencies pay little attention to developing inclusive travel options. The state has not sufficiently allocated tax incentives and grants for the private sector[8].

2. Lack of Specialized Services in Hotels: Many hotels do not provide adapted services for tourists with disabilities. There is a shortage of specially designed rooms, tactile signs (for the visually impaired), and designated markings. Additionally, hotels, travel agencies, and restaurants do not offer dedicated services for individuals with disabilities [9].

3. Limited Availability of Special Travel Guides and Digital Resources: There are no specialized travel guides, interactive maps, or accessible websites for tourists with disabilities. Travel agencies rarely offer exclusive travel packages for people with disabilities. Furthermore, official tourism websites do not provide sufficient information on available accessibility features [10].

4. Lack of Training for Hotel and Restaurant Staff: Hotel and restaurant staff are generally not trained to interact with or assist individuals with disabilities. Tour guides and tourism service providers rarely offer specialized services for people with disabilities. Additionally, sign language interpretation, Braille signage, and other accessibility features are virtually nonexistent in most hotels and restaurants [11].

The aforementioned challenges require a comprehensive approach to be effectively addressed. In our view, the development of inclusive tourism in Uzbekistan should not only focus on improving infrastructure and service quality but also on enhancing economic and social mechanisms (see Table 2). The advancement of inclusive tourism requires strong coordination between the public and private sectors, international cooperation, and active engagement from local communities.

To effectively promote inclusive tourism in Uzbekistan, we propose the implementation of the following roadmap for the years 2025-2035:

1. Integration into International Inclusive Tourism Processes.

- Strengthening cooperation with international organizations, participating in European and global initiatives, and exchanging experiences.

2. Improving National Legislation.

- Introducing amendments to legislation, developing special standards, and incorporating inclusive tourism issues into national and regional development programs.

3. Development of Tourism and Related Infrastructure.

- Adapting infrastructure for people with disabilities, creating inclusive tourism sites, and monitoring their accessibility levels.

4. Establishing a Financial Support System.

- Attracting investments in inclusive tourism projects, developing business support programs, and subsidizing the adaptation of tourism facilities.

5. Development of Public-Private Partnership (PPP) Institutions.

- Creating specialized organizations, conducting training for staff, and introducing inclusive service standards.

6. Information Promotion and Popularization of Inclusive Tourism.

- Running advertising campaigns, covering the topic in mass media, and raising public awareness of inclusive tourism.

7. Implementation of International Best Practices.

- Studying leading global practices, implementing pilot projects, and organizing international conferences and forums on inclusive tourism.

This roadmap aims to create a favorable environment for inclusive tourism in Uzbekistan, taking into account modern international standards and best practices. It defines responsible implementing bodies—including government agencies, public organizations, and business representatives—along with the timelines for execution. The successful implementation of this roadmap will provide systematic support for the development of inclusive tourism in Uzbekistan.

References:

1. United Nations World Tourism Organization (UNWTO). Tourism for All: Global Report on Inclusive Tourism. Madrid: UNWTO, 2019.

2. Windiasari, T. Unlocking the Potential of Mataram's South Sea Pearl Industry for Sustainable Growth. 2025.

3. Andry, A. H., Constant, F. D., & Lefe, Y. D. H. Does tourism development matter in reducing income inequality in Africa? (2025).

4. Imamoglu, H. The spillover effects of financial systems and tourism on informal economies: Evidence from Turkey. 2025.

5. Presidential Decree of the Republic of Uzbekistan No. PQ-3514, On Measures to Ensure the Rapid Development of Domestic Tourism, February 7, 2018. Available at: www.lex.uz.

6. Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan, Resolution No. 646, On the Organization and Implementation of the "Travel Across Uzbekistan!" Domestic Tourism Fair, October 7, 2024.

7. Presidential Decree of the Republic of Uzbekistan No. PQ-20, On the Development and Promotion of Inclusive Tourism Infrastructure in the Republic of Uzbekistan, January 12, 2024. Available at: www.lex.uz.

8. Sobirov, B. Building a Better Future: Local Economic Empowerment through SDGs Excellence. International Social Sciences and Humanities Conference Proceedings, 2024.

9. Saidturaevich, Y. N. Analysis of Development and Shortcomings in Local Tourism in the Republic of Uzbekistan. European Journal of Innovation in Non-Formal Education, Vol. 4, No. 1, pp. 112-127, 2024.

10. Nodirbek, I., & Laban, R. K. Tourism as a Factor in the Development of Cultural Integration between Tajikistan and Uzbekistan. Journal of Tourism and Economic Studies, Vol. 2, No. 3, pp. 89-105, 2024.

11. Abdujalilovich, K. J. Current Development and Trends of Sport Tourism in Uzbekistan. The Persian Journal, Vol. 5, No. 2, pp. 57-73, 2024.

IV SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI YAXSHILASH DASTURLARI VA RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASINI ISHLAB CHIQISH MASALALARI.

KAMBAG‘ALLIKNING MOHIYATI VA UNING SHAKLLANISHIDAGI NAZARIY YONDASHUVLAR

“Real iqtisodiyot” kafedrasi dotsenti, PhD Z.S.Artikov
Tel: +998-97-918-70-74
E-mail: artikov_zokir86@mail.ru

Annotatsiya: Ushbu tezisda kambag‘allikning mohiyati va O‘zbekiston Respublikasining aholisi orasidagi kambag‘allik holatlari tahlil qilib, ular bilan bog‘liq muammolar yoritilgan. Maqolada kambag‘allikni kamaytirish va uning illatlarini bartaraf etish maqsadida aniq takliflar va ilmiy tavsiyalar keltirilgan.

Kalit so‘zlar: barqaror rivojlanish, iqtisodiy o‘sish, kambag‘allik, kambag‘allikni qisqartirish konsepsiyasi, harakatlar strategiyasi, tadbirkorlik rivoji, innovatsion yondashuvlar, aholi daromadlari, global muammolar, iqtisodiy inqirozlar, kambag‘allik darajasi, ijtimoiy himoya.

Аннотация: в данной диссертации проанализирована сущность бедности и малообеспеченности населения Республики Узбекистан, а также освещены проблемы, связанные с ними. В статье содержатся конкретные предложения и научные рекомендации по сокращению бедности и устранению ее негативных тенденций.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономический рост, бедность, концепция сокращения бедности, стратегия действий, развитие бизнеса, инновационные подходы, доходы населения, глобальные проблемы, экономические кризисы, уровень бедности, социальная защита.

Annotation: In this thesis, the essence of poverty and the cases of poverty among the population of the Republic of Uzbekistan are analyzed, and the problems related to them are highlighted. The article contains specific proposals and scientific recommendations to reduce poverty and eliminate its ills.

Keywords: sustainable development, economic growth, poverty, poverty reduction concept, strategy of actions, entrepreneurship development, innovative approaches, population incomes, global issues, economic crises, poverty level, social protection.

Bugungi kunda Yangi O‘zbekiston “Inson qadri ustuvor bo‘lgan jamiyat va xalqparvar davlat” degan muhim g‘oya negizida barpo etilmoqda.
Davlatimiz rahbari belgilab bergan bu ulug‘vor maqsad asosida xalqimiz yangidan-yangi islohotlarning haqiqiy muallifiga aylanib bormoqda. Shu islohotlarning davomi sifatida O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 28 yanvardagi PF-60-son Farmoni bilan “2022-2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi” bilan tasdiqlandi. Xususan, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 26 martdagi “Iqtisodiyotni kambag‘allikni qisqartirishga oid Davlat siyosatini tubdan yangilash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-5975-sonli farmoni va ushbu farmon ijrosini ta’minlash maqsadida 2020 yil 26 martda O‘zbekiston Respublikasi Respublikasi iqtisodiy taraqqiyot vamkambag‘allikni qisqartirish vazirligi hamda uning tizim tashkilotlari faoliyatini

tashkil etish to‘g‘risida”gi qarorlari qabul qilindi.Ushbu hujjatlarda tadbirkorlik muhitini yaxshilash, o‘zini o‘zi ish bilan band qilish orqali mamlakatda kambag‘allikni qisqartirishga erishish bo‘yicha vazifalar belgilandi. Belgilangan vazifalarning amalga oshirish uchun ayrim nazariy, uslubiy va amaliy ilmiy tavsiyalar ishlab chiqishni taqozo qiladi. Shu holatlarni inobatga olgan holda, ushbu mavzuni o‘rganish dolzarb hisoblanadi.

Aholi daromadlari tarkibidagi o‘zgarishlar, kambag‘allik darajasini pasaytirish bilan bog‘liq masalalar bir qator iqtisodchi olimlar tomonidan tegishlicha o‘rganilgan, jumladan, A. Smit, D.Rikardo, R. Maltus G. Spenser, A.Sen, S. Rauntri va boshqalar [15,27,33,34].

Xususan, O‘zbekistonlik iqtisodchi olimlar va tadqiqotchilar qatorida M.Q.Pardayev, O. Pardayev, M. Muhamedov B. Hamidov va boshqalarning ilmiy izlanishlarida kambag‘allikka oid masalalar alohida muammo sifatida chuqur o‘rganishga harakat qilingan

BMT Yevropa Iqtisodiy komissiyasining «Kambag‘allikni o‘lchash bo‘yicha qo‘llanma»sida: Kambag‘allik -esa insonning hayoti davomida tanlov va imkoniyatlarga ega bo‘lmasligi, jamiyatda to‘laqonli ishtirok etish uchun to‘siqlarning mavjudligi, bundan tashqari, oilasini boqishi va kiyintirishi, ta’lim olishi yoki kasalxonada davolanishi, biror sohada faoliyat yuritishi yoki daromad olishga imkon beradigan mehnat bilan ta’minlash imkoniyatlari yetishmasligi hamda kredit olish imkoniyatining cheklanganligida namoyon bo‘ladi. Shuningdek, kambag‘allik — bu insonlar, uy xo‘jaliklari va jamoalarning ijtimoiy jihatdan chegaralanganligi, xavf-xatarlar oldida chorasizligi hamda nochorligi sanaladi deyilgan *(, 2017 yil Nyu-York, Jeneva).*

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi iqtisodiy tadqiqotlar va islohotlar markazi Bosh ilmiy xodimi Baxtishod Hamidovning fikricha , kambag‘allik deganda insonning birlamchi ehtiyojlarini (oziq-ovqat, kiyim-kechak, uy-joy, ta’lim va sog‘liqni-saqlash) qondirishga imkoniyatning mavjud emasligini tushunsa, boshqalar – tanlov erkinligining yetarlicha emasligi yoki kuniga 1,90 dollardan kam miqdorga kun kechirishni, uchinchi tomon esa – insonning jamiyat ijtimoiy-iqtisodiy hayotidagi ishtirokiga putur yetkazuvchi ijtimoiy, ta’lim va sog‘liqni-saqlash sohasidagi to‘siqlarning doimiy doirasini tushunishadi, deb ta’kidlagan. Professorlar M.Pardayev, O.Pardayevlarning fikricha “Kambag‘allik toifasiga kiradigan aholini uch guruhga bo‘lish mumkin. Birinchisi ishsizlar, tegishli malakasi bor, ammo o‘zlariga munosib ish topa olmayotgan aholi. Ikkinchi toifaga, ish bilan band, ammo olgan oylik maoshi oilasini kambag‘allik chegarasidan chiqib ketishiga yetarli bo‘lmaydigan shaxslar. Uchinchisi, ishlash imkoniyati yo‘q (nogironligi bor, mehnatga qobiliyatsiz, boquvchisi yo‘q bolalar va qariyalar) aholi qatlami.” Bizning fikrimizcha ko‘proq ikkinchi yondashuv kambag‘allik tushunchasini kengroq qamrab oladi. Chunki hozirgi vaqtda past darajali ish haqi olib, oilasini yetarli darajada ta’minlay olmayotgan aholi qatlami ham mavjud. Bulardan kelib chiqib, shunday xulosa qilish mumkin: kambag‘allik bu ma’lum bir ijtimoiy qatlamning iqtisodiy ahvolining bir xususiyatidir ya’ni jamiyatning tarkibiy qismi, bunda ular o‘zlari

uchun zarur bo‘lgan moddiy va ma’naviy ehtiyojlarining qondira olmaslik holati natijasida hamisha muammo olib keladiganlardir.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «Kambag‘allikni qisqartirish va aholi turmush farovonligini oshirish borasidagi chora-tadbirlarni yangi bosqichga olib chiqish to‘g‘risida»gi Prezident Farmoni (PF-143-son, 23.09.2024 y.) qabul qilindi. Farmonga ko‘ra, 2024 yilning qolgan davrida 500 ming, 2025 yilda 1 million nafar aholini kambag‘allikdan chiqarish davlat ijtimoiy-iqtisodiy siyosatining hamda barcha darajadagi davlat organlari va tashkilotlarining birinchi darajali vazifasi etib belgilandi. Kambag‘allikni qisqartirish sohasida erishilgan ijobiy natijalar va to‘plangan milliy tajriba hamda ilg‘or xalqaro amaliyot asosida har bir fuqaroni o‘zi va farzandlari kelajagi uchun mas’uliyat bilan yondashishga undaydigan va salohiyatini ro‘yobga chiqarish uchun imkoniyat yaratishga qaratilgan «Kambag‘allikdan farovonlik sari» dasturi amalga oshiriladi hamda dasturini amalga oshirish bo‘yicha respublika komissiyasi tashkil etiladi. Dastur 2024 yil 1 noyabrdan quyidagilarni nazarda tutuvchi «Kambag‘al oilalar uchun yettita imkoniyat va mas’uliyat» tamoyili asosida amalga oshiriladi:

barqaror bandlik va yuqori daromad topishga erishish;

ta’lim olish va kasb-hunar o‘rganish;

kafolatlangan davlat tibbiy xizmatidan foydalanish;

ijtimoiy xizmatlardan foydalanish;

yashash sharoitlarini yaxshilash;

davlat tomonidan mahallalar infratuzilmasini rivojlantirish;

davlat organlari xodimlari bilan to‘g‘ridan-to‘g‘ri muloqot qilish

Bizning fikrimizcha, kambag‘allik darajasini davlat siyosatining quyidagi tamoyillarga asosida pasaytirish mumkin: halol, yaxshi haq to‘lanuvchi mehnat uchun keng imkoniyatlar yaratish va mehnatga layoqatli fuqarolarni o‘zini-o‘zi mehnati bilan faol mustaqil ta’minlashga rag‘batlantirish, deb hisoblaymiz.

Xulosa va takliflar

Tadqiqotlar natijasida mamlakatda kambag‘allikni qisqartirishga qaratilgan bir qator ilmiy takliflar va amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan. Bularning asosiy yo‘nalishlari quyidagilarni o‘z ichiga oladi: aholining tadbirkorlik savodxonligini oshirish, kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatini kengaytirish, bandlikni ta’minlash, yangi ish o‘rinlarini yaratish, qishloq xo‘jaligida kooperatsiyani rivojlantirish va raqobatbardoshlikni oshirish, kambag‘al aholi uchun turmush darajasini yaxshilashga qaratilgan iqtisodiy choralarni amalga oshirish, shuningdek, alkogolizm, giyohvandlik va odam savdosi kabi kambag‘allikka olib keluvchi holatlarga qarshi kurashish. Ta’kidlanishicha, ushbu kompleks chora-tadbirlarning sifatli va o‘z vaqtida amalga oshirilishi mamlakat iqtisodiyotining barqaror o‘sishini ta’minlash va kambag‘allikni qisqartirishga qaratilgan dasturlarning samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Adabiyotlar.

1.Shodieva G.M., Pardaeva O.M. Problems of family entrepreneurship developing and increasing employment and income of the population and reducing poverty //Gwalior Management Academy. – T. 23. – S. 210.

2.Bhadouria P.S. GWALIOR MANAGEMENT ACADEMY //WAY. – T. 87.
3.Shadieva G.M., Kuvandikov S.O. " Mahallabay" approach to assessing the role of family entrepreneurship in regional development //Ekonomika: analizi i prognozi. – 2021. – №. 3. – S. 122-126.
MLA
4.Shadiyeva G.M. Opportunities to Develop Small Business and Family Entrepreneurship in Rural Areas //Academic Journal of Digital Economics and Stability. – 2021. – T. 7. – S. 101-106.

Развитие внешней торговли Узбекистана: Экспортные стратегии и их влияние на экономический рост в 2022-2024 годах

д.э.н., проф. Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
ORCID: 0000-0001-7078-8815
gulnora.shodiyeva@mail.ru

Аннотация:Статья рассматривает влияние внешней торговли на экономический рост Узбекистана в период с 2022 по 2024 год. Исследуются основные экспортные стратегии, их роль в либерализации внешней торговли и развитии экономики страны. Также анализируется рост объёмов экспорта товаров и услуг, расширение географии внешней торговли, а также изменение структуры экспортируемых товаров. Особое внимание уделено важности привлечения современных технологий, развитию малого бизнеса и созданию условий для эффективного использования экспортного потенциала. Статья акцентирует внимание на необходимости внедрения инновационных подходов для повышения конкурентоспособности экономики Узбекистана на международной арене.

Ключевые слова :внешняя торговля, экономический рост, экспортные стратегии, либерализация торговли, развитие экономики, экспорт товаров и услуг, инновационные подходы, конкурентоспособность.

Abstract: The article examines the impact of foreign trade on the economic growth of Uzbekistan from 2022 to 2024. It investigates key export strategies, their role in the liberalization of foreign trade, and the development of the country's economy. The study also analyzes the growth of export volumes of goods and services, the expansion of export geography, and the changes in the structure of exported products. Special attention is given to the importance of introducing modern technologies, fostering small businesses, and creating conditions for the effective utilization of export potential. The article emphasizes the need for innovative approaches to enhance Uzbekistan’s economic competitiveness on the international stage.

Keywords:foreign trade, economic growth, export strategies, trade liberalization, economic development, export of goods and services, innovative approaches, competitiveness.

Внешняя торговля имеет ключевое значение для экономик стран, являясь важным источником дохода и инструментом для интеграции в мировую экономику. Для Узбекистана, как страны с высоким экономическим ростом, развитие внешней торговли становится стратегическим приоритетом, оказывающим непосредственное влияние на экономическое процветание. Экспорт товаров и услуг с добавленной стоимостью, а также углубление международных экономических связей — это важные шаги, способствующие росту, созданию новых рабочих мест и расширению бизнес-возможностей.

В последние годы внешняя торговля Узбекистана претерпела значительные изменения: география экспорта расширилась, ассортимент товаров и услуг увеличился, а качество экспортируемой продукции улучшилось. В то же время одной из ключевых задач является повышение эффективности внешней торговли, что требует проведения эффективной внешнеэкономической политики, модернизации производственных мощностей, внедрения новых технологий и привлечения инвестиций. Целью настоящего исследования является анализ внешней торговой политики Узбекистана за 2022-2024 годы, изучение влияния роста экспорта на экономическое развитие страны и его роль в национальной экономике. Особое внимание уделяется воздействию экспортных стратегий, улучшению внешнеэкономических связей и повышению конкурентоспособности товаров Узбекистана на международных рынках.

Узбекистан продолжает проводить масштабные реформы, направленные на либерализацию экономики и повышение конкурентоспособности экспортно-ориентированных отраслей. Основной целью этих реформ является создание диверсифицированной и устойчивой экономики, способной адаптироваться к мировым экономическим вызовам. В рамках Стратегии «Узбекистан-2030» государство ставит задачу укрепить свои позиции на международной арене и эффективно использовать свои ресурсы для роста и развития

Одной из ключевых задач Стратегии «Узбекистан-2030» является совершенствование внешнеэкономической деятельности, в частности, создание благоприятных условий для роста экспортного потенциала. Для достижения этой цели реализуются такие меры, как снижение таможенных пошлин, упрощение процедур ввоза и вывоза товаров и создание гибкой системы поддержки отечественных производителей.

В 2023 году объем внешней торговли составил 62,6 миллиарда долларов США, что на 23,8% больше по сравнению с 2022 годом. **(таблица1)**

Динамика внешней торговли Узбекистана (2017-2023 гг.)

таблица1

Год	Объем внешней торговли ($ млрд)	Экспорт ($ млрд)	Импорт ($ млрд)	Основные экспортные товары	Основные импортные товары
2017	22,0	12,0	10,0	Фрукты, текстиль, драгоценные металлы	Лекарства, автомобили, нефть
2018	26,5	14,5	12,0	Медные изделия, текстиль, драгоценные металлы	Лекарства, автомобили, нефть
2019	29,5	16,0	13,5	Овощи, текстиль, драгоценные металлы, медь	Автозапчасти, лекарства, нефть
2020	32,0	17,5	14,5	Текстиль, фрукты, медь, металлы	Легковые автомобили, нефть

Год	Объем внешней торговли ($ млрд)	Экспорт ($ млрд)	Импорт ($ млрд)	Основные экспортные товары	Основные импортные товары
2021	36,5	20,5	16,0	Фрукты, текстиль, медь, газ	Лекарства, автомобили, нефть
2022	44,0	25,0	19,0	Текстиль, фрукты, пшеница, газ	Смартфоны, автомобили, нефть
2023	62,6	30,0	22,6	Драгоценные металлы, текстиль, фрукты, автомобили	Лекарства, автомобили, нефть

Экспорт товаров из Узбекистана стал более разнообразным. В число основных экспортируемых товаров по-прежнему входят фрукты, овощи, драгоценные металлы, текстиль, а также изделия из меди и автокомпоненты. Вместе с тем наблюдается рост доли высокотехнологичных товаров, что указывает на постепенную диверсификацию и модернизацию экспортного ассортимента.

Одним из факторов, способствующих расширению экспортных возможностей, является участие Узбекистана в системе GSP+ Европейского Союза, что предоставляет дополнительные преимущества, такие как отмена ряда тарифов на продукцию, поставляемую в страны ЕС. Это открывает новые перспективы для роста экспорта, особенно в сферах машиностроения, автомобильной промышленности и высоких технологий.

За последние годы значительно расширилась география экспортных поставок. В 2023 году Узбекистан вышел на более чем 10 новых рынков, что свидетельствует о росте интереса к продукции Узбекистана на международной арене и об успешности проводимой внешнеэкономической политики.

Заключение

Принятые меры для стимулирования внешней торговли и либерализации экономики Узбекистана уже показывают свою эффективность. Реализация Стратегии «Узбекистан-2030» способствовала росту внешней торговли, диверсификации экспорта и повышению конкурентоспособности экономики страны на международной арене. В перспективе, поддержка экспортной деятельности, улучшение инвестиционного климата и расширение сотрудничества с международными организациями могут значительно увеличить объемы экспорта готовой продукции, что станет важным фактором для устойчивого экономического роста Узбекистана.

Литература

1. Фазылов, Ш. М., & Нурматова, Г. М. (2020). Экономические реформы и внешняя торговля Узбекистана: анализ и перспективы. Ташкент: Узбекское издательство.
2. Исламов, А. А. (2018). Международная экономика: теория и практика. Ташкент: Научное издание.

ПРЕИМУЩЕСТВА СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

д.э.н., проф.Шадиева Гулнора Мардиевна
Самаркандский институт экономики и сервиса
магистр группы 224- Очилов Фуркатжон Фарходжон угли

Аннотация: Семейное предпринимательство в сфере услуг общественного питания играет важную роль в экономике, обеспечивая устойчивое развитие и создание уникальной атмосферы для клиентов. Статья рассматривает ключевые преимущества семейного бизнеса, такие как высокая вовлеченность, доверие, лояльность клиентов и сотрудников, гибкость в принятии решений, контроль над качеством и способность к инновациям. Семейные предприятия обладают высоким уровнем устойчивости к экономическим кризисам и внешним вызовам, что позволяет им успешно конкурировать на рынке и создавать долгосрочные отношения с клиентами. Семейное предпринимательство также часто проявляет социальную ответственность и устойчивые практики, что привлекает клиентов, заинтересованных в этичном потреблении.
Ключевые слова:семейное предпринимательство, услуги общественного питания, малый бизнес, лояльность, инновации, устойчивость, качество обслуживания, доверие, социальная ответственность, гибкость, долгосрочные отношения.
Аннотация: Оилавий тадбиркорлик жамоат овқати хизматлари соҳасида иқтисодиётда муҳим роль ўйнайди ва барқарор ривожланишни таъминлаб, мижозлар учун ўзига хос муҳит яратади. Мақолада оилавий бизнеснинг юқори даражадаги жалб этилганлик, ишонч, мижозлар ва ходимларнинг садоқати, қарор қабул қилишда мослашувчанлик, сифат устидан назорат ва инновацияларга қобилият каби асосий афзалликлари кўриб чиқилади. Оилавий корхоналар иқтисодий инқирозларга ва ташқи муаммоларга юқори даражада бардошликка эга бўлиб, бу уларга бозорда муваффақиятли рақобатлашиш ва мижозлар билан узоқ муддатли муносабатлар яратиш имконини беради. Оилавий тадбиркорлик кўпинча ижтимоий масъулият ва барқарор амалиётларни намоён этади, бу эса этик истеъмолдан манфаатдор мижозларни жалб қилади.
Калит сўзлар: оилавий тадбиркорлик, жамоат овқати хизматлари, кичик бизнес, садоқат, инновациялар, барқарорлик, хизмат кўрсатиш сифати, ишонч, ижтимоий масъулият, мослашувчанлик, узоқ муддатли муносабатлар.
Abstract: Family entrepreneurship in the catering services sector plays an important role in the economy, ensuring sustainable development and creating a unique atmosphere for customers. The article examines the key advantages of family businesses, such as high engagement, trust, customer and employee loyalty, flexibility in decision-making, quality control, and the ability to innovate. Family enterprises have a high level of resilience to economic crises and external challenges, which allows them to successfully compete in the market and create long-term relationships with customers. Family entrepreneurship also often demonstrates social responsibility and sustainable practices, which attracts customers interested in ethical consumption.
Keywords: family entrepreneurship, catering services, small business, loyalty, innovation, sustainability, service quality, trust, social responsibility, flexibility, long-term relationships.

Семейное предпринимательство представляет собой важную составляющую малого и среднего бизнеса в различных секторах экономики, включая сферу услуг общественного питания. В последние годы наблюдается рост числа семейных ресторанов, кафе и других объектов общественного питания, что свидетельствует о том, что этот бизнес-модель становится все более популярной и востребованной. Семейное предпринимательство

обладает рядом специфических преимуществ, которые могут сыграть решающую роль в успешности и устойчивости таких бизнесов. Одним из наиболее значимых преимуществ семейного предпринимательства является высокая степень вовлеченности членов семьи в бизнес. Это создает атмосферу доверия и стабильности, что важно как для работников, так и для клиентов. В сфере общественного питания, где качество обслуживания и внимание к деталям играют важную роль, наличие эмоциональной привязанности членов семьи к делу способствует созданию уникальной атмосферы, что может стать конкурентным преимуществом.

Семейный бизнес ориентирован на долгосрочные отношения, что приводит к высокой степени лояльности как среди сотрудников, так и среди клиентов. Члены семьи часто придерживаются высоких стандартов качества и обслуживания, стремятся к созданию стабильных и долгосрочных отношений с поставщиками и клиентами. Это может способствовать формированию постоянной клиентской базы, что особенно важно в сфере общественного питания, где конкуренция может быть жесткой.

Семейный бизнес, как правило, обладает высокой степенью устойчивости в условиях экономических и финансовых кризисов. Семьи, управляя своим бизнесом, могут принимать более гибкие решения, быстрее адаптироваться к изменениям на рынке и минимизировать риски. Это особенно важно для ресторанного бизнеса, который часто сталкивается с колебаниями в потребительских предпочтениях, сезонными изменениями спроса и внешними экономическими условиями.

В семейных ресторанах и кафе качество продукции и обслуживания часто является главным приоритетом. Члены семьи, непосредственно управляющие бизнесом, могут осуществлять более жесткий контроль на всех этапах: от выбора поставок продуктов до обслуживания клиентов. Это позволяет устанавливать высокие стандарты качества, предлагать индивидуальные решения для каждого клиента, что способствует созданию уникальной атмосферы и отличает семейные заведения от крупных сетевых ресторанов.

Семейные предприятия обычно более гибкие в принятии решений, что позволяет быстрее внедрять инновации. Например, они могут оперативно реагировать на изменения в потребительских предпочтениях, обновлять меню или предлагать новые услуги, такие как доставка, кейтеринг или тематические мероприятия. Такая гибкость помогает привлекать новых клиентов и удерживать интерес постоянных, особенно в быстро меняющемся секторе общественного питания.

Семейные бизнесы часто более ориентированы на социальную ответственность, поскольку члены семьи понимают важность поддержания репутации и долговременного успеха. Это может проявляться в устойчивом подходе к экологии, заботе о качестве продуктов и поддержке местных производителей. Семейный бизнес может активно продвигать ценности, такие как экологическая устойчивость, поддержка местных инициатив и

ответственное потребление, что привлекает клиентов, заинтересованных в этичных и устойчивых практиках.

Семейные предприятия, как правило, более экономно управляют ресурсами, поскольку они заинтересованы в максимальной эффективности бизнеса. Управление в рамках семьи позволяет снизить затраты на рекрутинг, обучение персонала и управление, а также увеличить степень контроля за расходами. Эти преимущества позволяют снизить операционные издержки и использовать сэкономленные средства для улучшения качества услуг или расширения бизнеса.

Заключение

Семейное предпринимательство в сфере услуг общественного питания имеет ряд существенных преимуществ, таких как высокая степень вовлеченности, лояльность, устойчивость в кризисные периоды, контроль над качеством и способность к инновациям. Эти факторы делают семейный бизнес особенно привлекательным для создания успешного и долгосрочного проекта. В условиях высокой конкуренции в сфере общественного питания, семейные предприятия могут выделяться своей уникальной атмосферой, вниманием к качеству и индивидуальным подходом к клиентам, что способствует укреплению их позиций на рынке.

Литература:

1. Фролова, И. А. (2019). *Семейный бизнес в сфере услуг: преимущества и вызовы*. Журнал предпринимательства, 25(2), 54-68.

2. Соловьев, А. В., & Михайлова, Т. Н. (2020). *Особенности семейного предпринимательства в сфере общественного питания*. Современные проблемы экономики и управления, 31(4), 112-125.

3. Павлова, М. П. (2018). *Роль семейных предприятий в ресторанном бизнесе*. Экономика и управление, 18(3), 99-105.

4. Гусева, Н. В., & Лебедева, И. П. (2021). *Устойчивость и инновации в семейном бизнесе*. Вестник предпринимательства, 22(5), 71-80.

5. Чеснокова, Л. Ю. (2020). *Гибкость семейных бизнесов в сфере услуг: анализ и перспективы*. Журнал практической экономики, 27(6), 34-42.

ADAPTING TO THE FUTURE OF WORK: SKILLS AND STRATEGIES FOR SUCCESS

Raximov Zafar Komilovich
Associate Professor, PhD
Samarkand Institute of Economics and Service
Mamatazimov Jaloliddin Sherzod o'g'li
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: The future of work is rapidly evolving, driven by technological advancements, globalization, and demographic shifts. This article explores the skills and strategies individuals and organizations need to adapt and thrive in this changing landscape. It examines emerging trends such as remote work, automation, and the gig economy, and their impact on employment dynamics. Additionally, it delves into the importance of lifelong learning, adaptability, and resilience in navigating the future of work. By embracing a growth mindset, cultivating transferable skills, and leveraging technology, individuals and organizations can position themselves for success in an increasingly competitive and dynamic work environment.

Keywords: future of work, skills, strategies, remote work, automation, gig economy, lifelong learning, adaptability, resilience, technology.

Introduction. The future of work is undergoing a profound transformation, driven by technological advancements, globalization, and shifting socio-economic trends. As we navigate this rapidly changing landscape, individuals and organizations alike are faced with the imperative to adapt and evolve to remain competitive and thrive in the new era of work. This article delves into the skills and strategies necessary for success in the future of work, exploring how individuals and organizations can navigate the complexities and uncertainties of this evolving environment.

One of the defining trends shaping the future of work is the rise of remote work. Enabled by digital technologies and accelerated by the global COVID-19 pandemic, remote work has become increasingly prevalent, fundamentally altering traditional notions of work and workplace dynamics. As remote work continues to gain prominence, individuals and organizations must develop the necessary skills and tools to effectively collaborate, communicate, and manage tasks in a virtual environment.

Moreover, automation and artificial intelligence (AI) are reshaping the nature of work, augmenting human capabilities, and transforming industries across sectors. While automation holds the promise of increased efficiency and productivity, it also poses challenges in terms of job displacement and the need for upskilling and reskilling. Individuals and organizations must proactively embrace lifelong learning and adaptability to stay relevant in an increasingly automated world.

The gig economy is another notable phenomenon driving shifts in the future of work. Characterized by short-term contracts, freelance work, and on-demand services, the gig economy offers flexibility and autonomy but also poses challenges in terms of job security and benefits. Individuals navigating the gig economy must

cultivate entrepreneurial skills, financial literacy, and self-management capabilities to thrive in this dynamic and evolving landscape.

In response to these trends, organizations are reimagining their talent strategies and workplace cultures to attract and retain top talent. Diversity, equity, and inclusion (DEI) initiatives are gaining prominence, as organizations recognize the importance of fostering diverse and inclusive workplaces that reflect the increasingly diverse global workforce. Furthermore, organizations are investing in employee development programs, mentorship initiatives, and flexible work arrangements to support employees' growth, well-being, and work-life balance.

In summary, the future of work presents both opportunities and challenges for individuals and organizations. By embracing a growth mindset, cultivating transferable skills, and leveraging technology, individuals can adapt and thrive in the evolving work landscape. Likewise, organizations that prioritize talent development, diversity, and innovation will be well-positioned to succeed in the future of work. Throughout this article, we will explore in depth the skills and strategies necessary for success in the future of work, offering actionable insights and practical guidance for individuals and organizations alike.

Main part. Remote work has become a defining feature of the future of work, offering flexibility and freedom for both individuals and organizations. To succeed in this new paradigm, individuals must cultivate skills in digital communication, collaboration, and time management. Effective remote workers are adept at leveraging digital tools and platforms for communication and collaboration, maintaining productivity and focus in a remote setting, and managing their time and workload efficiently. Organizations, on the other hand, must invest in infrastructure, technology, and policies that support remote work, fostering a culture of trust, autonomy, and accountability among remote teams.

Automation and artificial intelligence (AI) are reshaping the workforce, automating routine tasks and augmenting human capabilities. To thrive in this automated future, individuals must proactively upskill and reskill to remain relevant and competitive in the job market. This entails acquiring new technical skills, such as data analysis, coding, and machine learning, as well as developing soft skills, such as creativity, critical thinking, and emotional intelligence, that are less susceptible to automation. Lifelong learning and adaptability are essential for individuals to navigate the changing demands of the labor market and seize opportunities in emerging fields and industries.

The gig economy offers individuals flexibility and autonomy in how they work, but it also presents challenges in terms of job security, benefits, and income stability. To thrive in the gig economy, individuals must cultivate entrepreneurial skills, financial literacy, and self-management capabilities. This includes networking and marketing oneself effectively, managing finances and taxes as an independent contractor, and balancing multiple projects and clients to maintain a steady income. Organizations must also adapt to the gig economy by offering flexible work arrangements, project-based opportunities, and support services for gig workers to attract and retain top talent in this growing segment of the workforce.

Diversity, equity, and inclusion (DEI) are critical components of a thriving workplace culture in the future of work. Organizations must prioritize DEI initiatives to attract and retain top talent, foster innovation, and create a culture of belonging where all employees feel valued and respected. This entails implementing policies and practices that promote diversity in hiring and promotion, fostering inclusive leadership and decision-making, and providing training and resources to educate employees on unconscious bias and inclusive behaviors. By fostering a diverse and inclusive workplace, organizations can tap into the full potential of their workforce and drive better business outcomes in the future of work.

In the future of work, organizations must prioritize employee development and well-being to attract, retain, and engage top talent. This includes offering opportunities for continuous learning and growth through training programs, mentorship initiatives, and career development opportunities. Organizations must also prioritize employee well-being by promoting work-life balance, supporting mental health and wellness initiatives, and providing flexible work arrangements that accommodate the diverse needs of employees. By investing in employee development and well-being, organizations can create a positive and supportive work environment that fosters engagement, productivity, and loyalty among employees.

Conclusions and offers. Adapting to the future of work necessitates a proactive approach from both individuals and organizations. The rapidly evolving landscape driven by technological advancements, globalization, and socio-economic shifts demands a reevaluation of traditional paradigms and the adoption of new skills and strategies. In navigating this transformation, several key conclusions can be drawn:

1. **Embracing Change:** The future of work is characterized by constant change and disruption. Individuals and organizations must embrace a mindset of adaptability and agility to thrive in this dynamic environment.
2. **Continuous Learning:** Lifelong learning is essential for staying relevant and competitive in the future of work. Individuals must commit to ongoing upskilling and reskilling to meet the evolving demands of the job market.
3. **Flexibility and Innovation:** Organizations must foster a culture of flexibility and innovation to accommodate changing work patterns and leverage emerging technologies effectively.
4. **Diversity and Inclusion:** Embracing diversity, equity, and inclusion is not only a moral imperative but also a strategic advantage in attracting and retaining top talent and driving innovation.
5. **Employee Well-being:** Prioritizing employee well-being is crucial for sustaining productivity, engagement, and loyalty in the future of work. Organizations must invest in initiatives that promote work-life balance, mental health, and overall well-being.
6. **Collaboration and Networking:** In an increasingly interconnected world, collaboration and networking are essential for success. Individuals must

cultivate strong professional networks and collaborate effectively with colleagues across geographical boundaries and organizational hierarchies.

By embracing these offers and committing to a proactive approach to adaptation, individuals and organizations can navigate the future of work with confidence, resilience, and success.

REFERENCES:

1. World Economic Forum. (2020). The Future of Jobs Report 2020. Retrieved from https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2020
2. Deloitte. (2021). Global Human Capital Trends 2021: The social enterprise in a world disrupted. Retrieved from https://www2.deloitte.com/global/en/insights/human-capital-trends/2021/overview.html
3. McKinsey Global Institute. (2020). The Future of Work after COVID-19. Retrieved from https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/the-future-of-work-after-covid-19
4. World Economic Forum. (2021). The Future of Jobs Report 2021. Retrieved from https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2021
5. Davenport, T. H., & Kirby, J. (2016). Only Humans Need Apply: Winners and Losers in the Age of Smart Machines. HarperBusiness.
6. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. W.W. Norton & Company.
7. Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2020). Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets. Journal of Political Economy, 128(6), 2188-2244.
8. Pink, D. H. (2006). A Whole New Mind: Why Right-Brainers Will Rule the Future. Riverhead Books.
9. Grant, A. M. (2021). Think Again: The Power of Knowing What You Don't Know. Viking.
10. Duckworth, A. (2016). Grit: The Power of Passion and Perseverance. Scribner.

E-COMMERCE TRENDS: SHAPING THE FUTURE OF RETAIL

Musinov Dilshod Sultonovich
Associate Professor of
the Department of "Digital Economics", PhD
Samarkand Institute of Economics and Service
Kamolov Oybek Faxriddin o'g'li
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: The landscape of retail is continuously evolving, with e-commerce playing an increasingly significant role in shaping its future. This article explores emerging e-commerce trends that are reshaping the retail industry and transforming consumer shopping experiences. Through an analysis of current market dynamics, technological innovations, and consumer behaviors, it highlights key trends such as omnichannel retailing, mobile commerce, social

commerce, and personalized shopping experiences. Additionally, it examines the impact of emerging technologies such as artificial intelligence, augmented reality, and voice commerce on the e-commerce landscape. By understanding these trends and their implications, retailers can adapt their strategies to stay competitive and meet the evolving needs and preferences of today's consumers in the digital age.

Keywords: e-commerce, retail, omnichannel retailing, mobile commerce, social commerce, personalization, artificial intelligence, augmented reality, voice commerce.

Introduction. In recent years, the retail landscape has undergone a profound transformation, driven by the rapid advancement of e-commerce. With the proliferation of digital technologies and shifting consumer preferences, e-commerce has emerged as a dominant force shaping the future of retail. This article delves into the evolving trends in e-commerce that are reshaping the retail industry and redefining the way consumers shop.

The rise of e-commerce has revolutionized the retail experience, offering consumers unprecedented convenience, choice, and flexibility. Today, consumers can browse and purchase products from anywhere, at any time, using their smartphones, tablets, or computers. This shift towards online shopping has accelerated in recent years, fueled by factors such as the COVID-19 pandemic, changing demographics, and increasing digital literacy.

As e-commerce continues to gain momentum, retailers are faced with the challenge of adapting to this new paradigm and staying ahead of the curve. From traditional brick-and-mortar retailers to digital-native brands, businesses are embracing e-commerce as a strategic imperative to reach new audiences, drive sales, and enhance customer experiences.

In this article, we will explore key e-commerce trends that are shaping the future of retail. From omnichannel retailing and mobile commerce to social commerce and personalized shopping experiences, we will examine how these trends are influencing consumer behavior and transforming the retail landscape. Additionally, we will explore the role of emerging technologies such as artificial intelligence, augmented reality, and voice commerce in driving innovation and enhancing the e-commerce experience.

Main part. Omnichannel retailing refers to the seamless integration of online and offline channels to provide a unified shopping experience for consumers. This trend acknowledges the reality that consumers often engage with multiple channels throughout their purchasing journey, such as browsing products online, visiting physical stores for inspection, and making purchases through mobile apps or websites. Retailers are adopting omnichannel strategies to meet consumers' expectations for convenience, consistency, and personalized experiences across all touchpoints. Key elements of omnichannel retailing include click-and-collect options, in-store pickup, unified inventory management systems, and synchronized marketing efforts across channels.

Mobile commerce, or m-commerce, refers to the buying and selling of goods and services through mobile devices such as smartphones and tablets. As mobile usage continues to soar worldwide, consumers increasingly prefer to shop on-the-go using their mobile devices. Retailers are optimizing their websites and mobile apps for mobile responsiveness, streamlining the checkout process, and

implementing mobile payment solutions such as digital wallets and one-click payments to enhance the mobile shopping experience. Additionally, technologies like augmented reality (AR) and virtual reality (VR) are being leveraged to create immersive and interactive mobile shopping experiences.

Social commerce involves the use of social media platforms to facilitate online shopping and transactions. With billions of users worldwide, social media platforms such as Facebook, Instagram, and Pinterest have become powerful channels for driving e-commerce sales. Retailers are leveraging social commerce features such as shoppable posts, in-app checkout, and influencer marketing to engage with consumers, showcase products, and drive conversions directly within social media platforms. The integration of social commerce into the shopping experience blurs the lines between social interaction and commerce, enabling consumers to discover, research, and purchase products seamlessly.

Personalization is increasingly becoming a cornerstone of e-commerce, as retailers strive to deliver tailored shopping experiences that resonate with individual preferences and behaviors. By leveraging data analytics, artificial intelligence (AI), and machine learning algorithms, retailers can analyze consumer data to understand their preferences, predict their needs, and deliver personalized product recommendations, offers, and promotions. Personalization extends beyond product recommendations to include personalized marketing messages, customized user interfaces, and dynamic pricing strategies, creating a more engaging and relevant shopping experience for consumers.

Emerging technologies such as artificial intelligence (AI), augmented reality (AR), and voice commerce are revolutionizing the e-commerce landscape, offering new opportunities for innovation and differentiation. AI-powered chatbots and virtual assistants enable retailers to provide personalized customer support and assistance 24/7, enhancing the overall shopping experience. AR technology allows consumers to visualize products in their real-world environments before making a purchase, reducing uncertainty and increasing confidence. Voice commerce, enabled by virtual assistants like Amazon's Alexa and Google Assistant, enables consumers to make purchases using voice commands, streamlining the shopping process and catering to the growing trend of voice search.

Conclusions and offers. In conclusion, the e-commerce trends discussed in this article are shaping the future of retail, driving significant transformations in consumer behavior, business strategies, and technological innovations. The rise of omnichannel retailing, mobile commerce, social commerce, personalized shopping experiences, and emerging technologies such as AI, AR, and voice commerce highlight the evolution of the retail landscape towards a more digital and customer-centric model.

These trends underscore the importance for retailers to adapt and innovate in order to remain competitive in today's rapidly changing market. With consumers increasingly expecting seamless, personalized, and convenient shopping experiences across all channels, retailers must prioritize investments in technology, data analytics, and customer engagement strategies.

Offers:

1. Invest in Technology and Infrastructure: Retailers should prioritize investments in technology and infrastructure to support omnichannel operations, mobile optimization, and seamless integration of digital and physical channels. This includes upgrading e-commerce platforms, implementing robust data analytics solutions, and leveraging cloud-based technologies for scalability and agility.
2. Focus on Personalization and Customer Experience: Personalization is key to enhancing customer experience and driving loyalty. Retailers should invest in data analytics and AI-driven solutions to analyze customer data, understand preferences, and deliver personalized recommendations, offers, and experiences across all touchpoints.
3. Embrace Social Commerce: Social media platforms have become powerful channels for driving e-commerce sales and engaging with consumers. Retailers should embrace social commerce features such as shoppable posts, influencer marketing, and in-app checkout to reach new audiences and drive conversions directly within social media platforms.
4. Experiment with Emerging Technologies: Emerging technologies such as AI, AR, and voice commerce offer new opportunities for innovation and differentiation. Retailers should experiment with these technologies to create immersive, interactive, and convenient shopping experiences that resonate with consumers and differentiate their brand in the marketplace.
5. Stay Agile and Adaptive: In today's fast-paced and dynamic retail environment, agility and adaptability are essential. Retailers should continuously monitor market trends, consumer preferences, and technological advancements, and be prepared to pivot and evolve their strategies accordingly to stay ahead of the competition.

By embracing these offers and leveraging e-commerce trends to their advantage, retailers can position themselves for success in the future of retail, driving growth, customer satisfaction, and competitive advantage in the digital age.

REFERENCES:

1. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital marketing: Strategy, implementation, and practice. Pearson UK.
2. Deloitte. (2020). Global Powers of Retailing 2020. Retrieved from https://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html
3. Forbes. (2020). The State Of E-Commerce In 2020: A Comprehensive Guide. Retrieved from https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2020/02/07/the-state-of-e-commerce-in-2020-a-comprehensive-guide/?sh=5c35c3e51a8d
4. Huang, Z., Benyoucef, M., & Luo, X. (2018). Retailers' omni-channel retail operations with buy-online-and-pick-up-in-store. International Journal of Production Economics, 206, 191-202.

5. IDC. (2020). IDC Forecasts Online Retail Sales of Physical Goods to Reach $6.5 Trillion in 2023. Retrieved from https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS45862719

6. KPMG. (2020). The truth about online consumers. Retrieved from https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2019/04/the-truth-about-online-consumers.html

7. McKinsey & Company. (2020). The future of retail: An executive overview for 2021. Retrieved from https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-future-of-retail-an-executive-overview-for-2021

SAVDO XIZMATLARINI TASHKIL ETISH VA UNI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI.

Xudoyberdiyeva Marifat Umarovna
– Samarqand davlat veterinariya meditsinasi, chorvachilik va biotexnologiyalar universiteti assistenti

Annotatsiya: Maqolada savdo xizmatlarining ijtimoiy-iqtisodiy ahamiyati, uning keyingi yillardagi muntazam ravishda ko‘payishi sabablari, savdo xizmatidagi kamchiliklar va ularni yo‘qotish yo‘llari bayon qilingan.

Kalit so’zlar: Savdo xizmatlari, savdo shahobchalari, ayirboshlash, iste’mol, tovarlar, savdo hajmi, chakana savdo, rivojlanish sabablari.

Аннотация: В статье описаны социально- экономическая значимость торговых услуг причины ее регулярного увеличения в последние годы недостатки торгового обслуживания и пути их устранения.

Клучевые слова: Торговые услуги, отрасли торговли, обмен, потребление товары, объем торговли, причины развития.

Abstract: The socio-economic importance of trade services, reasons for its regular increase in recent years, shortcomings in trade services and ways to eliminate them are described in the article.

Key words: Trade services, trade branches, exchange, consumption, goods, trade volume, reasons for development.

Xizmat turlari juda ko’p bo’lib, ular bir tomondan iqtisodiy faoliyat yurituvchi sub’yektlar uchun tegishli sharoitlar yaratib beradi, ikkinchi tomondan esa aholining turli tuman ehtiyojlarini qondirib ,farovon yashashi uchun imkoniyat yaratadi. Xizmat turlarining asosini tashkil etuvchi transport, savdo, moliya, aloqa va axborotlashtirish xizmatlari yuqoridagi vazifalarni bajarishda muhim rol o’ynaydi. Savdo xizmatlari shuningdek ulgurji va chakana savdo xizmatlariga bo’linadi.Moliya xizmatlari faoliyat yurutuvchi sub’yektlar aholining hisob kitob ishlarida, kredit masalalarida yordam beradi. Xizmatlar sohasining mohiyati va o’ziga xos xususiyati shundaki, ularning ko’plari xizmat ko’rsatish jarayonida iste’mol qilinadi. Demak xizmatlar ko’rsatish sohasiga sarflangan mablag’lar tezda xizmat ko’rsatuvchi subyektlarga qaytib keladi. Xizmat ko’rsatishning yana bir o’ziga xos hususiyatlari xizmat ko’rsatish jarayoni uchun juda ko’p asosiy vositalar (mator, stanoklar va shu kabilar) va ishchi sonini talab qilmaydi. Xizmat sohasi shuning uchun ham xizmat ko’rsatuvchilar sonining ko’pligi va tez sur’atlar bilan rivojlanib turishi bilan ajralib turadi.

Birinchidan. Chakana savdo orqali insonlar o‘z ehtiyojlarini qondiradilar. Oziq-ovqat mahsulotlarini iste’mol qilib, fiziologik ehtiyojlarini qondirib, hayotiyligini davom ettiradi. Noozoiq-ovqat tovarlarini sotib olib, turmush sharoitini (kiyim-kechak, uy-joy anjomlari kabilar) yaxshilaydi. Yaponiyaliklar oziq-ovqat mahsulotlarining sifatlisini iste’mol qilib, hayot darajasini yaxshilab, uzoq umr ko‘rishadi. Ularning o‘rtacha umr ko‘rishi 84 yildir. Afrikadagi Mozambik, Konga Respublikasi kabi mamlakatlarda oziq-ovqat mahsulotlarining yetishmasligi sababli ocharchilik, tinmay vaqti-vaqti bilan bo‘ladigan urushlar tufayli aholining turmush sharoiti yomonligi tufayli aholining o‘rtacha umr ko‘rishi 40-50 yoshdir ya’ni Yaponiya aholisidan 2 barobar qisqadir.

Ikkinchidan. Savdo xizmatlari ishlab chiqarilgan tayyor mahsulotlarini xaridorlarga yetkazish, kengaytirilgan takror ishlab chiqarish jarayonlarining davomiyligini ta’minlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Ishlab chiqarish korxonalarida tayyorlangan minglab turdagi mahsulotlar savdo xizmatlari orqali iste’molchiga tegishli qiymatda almashtiriladi. Natijada ishlab chiqarish korxonalarining mahsulot ishlab chiqarish uchun qilgan xarajatlari qoplanadi va mahsulot ishlab chiqarish jarayonlarini davom ettirishga imkoniyat yaratiladi.

Ishlab chiqarish korxonalari bir necha turdagi mahsulotlarni ishlab chiqaradi. Har qanday savdo shahobchasida minglab turdagi aholi iste’moli uchun zarur bo‘lgan tovarlar bo‘lishi lozim. Demak, savdo korxonalari ko‘plab ishlab chiqarish korxonalaridan kerakli tayyor mahsulotlarni sotib olib, tovarlarning savdo assortimentini tashkil etadi.

Uchinchidan. Chakana savdo subektlari talab va taklifni shakllantiradi. Mahsulotlar, tovarlar, ayniqsa yangi tovarlar sifati, xususiyatlari og‘zaki, OAB orqali, mobil aloqalardan foydalanib reklama qilinadi. Natijada bunday tovarlarga talab kuchayadi. Ayniqsa sifatli, tabiiy toza mahsulotlarga, chiroyli buyumlarga talab kuchayib, tezroq sotiladi. Natijada bunday tovarlarni ishlab chiqarish ko‘payib, taklif ko‘payganligi sababli tovarlar narxi pasayadi. Aksincha talabi kam, sifatsiz tovarlar savdo shahobchalarida sotilmay, turib qoladi. Bunday tovarlarni ishlab chiqarish kamayadi yoki umuman to‘xtatiladi. Natijada bunday tovarlarni ishlab chiqaruvchi korxonalar bankrot bo‘ladi. Demak talab va taklif muvozanatini saqlashga xizmat qiladi.

To‘rtinchidan. Chakana savdo pul muomilasini tartibga solishda ishtirok etadi. Aholi pul daromadlarini savdo shahobchalari orqali kerakli mahsulot, tovarlarni sotib olib, pullarini ularga almashtiradilar. Savdo shahobchalari pullarni tijorat banklariga topshiradilar. Tovarlar savdo shahobchalaridan qancha tez sotilsa pul massasining aylanishi shunchalik tezlashadi, natijada tovarlarni sotib olish uchun pul massasi shunchalik kamroq kerak bo‘ladi. Hozirgi paytda savdo shahobchalarining 90%i kichik korxonalar va mikrofirmalar ekanligini va ularning ko‘plari naqd pul bilan savdo qilishini hisobga olsak bu pul muomilasidagi muhim omil ekanligiga amin bo‘lamiz. Keyingi yillarda tovarlarni naqd pulsiz; pul kartalari, bank cheklari, clicklar orqali sotish kengaymoqda. Shu bilan birga faoliyatini yashirin (ro‘yxatdan o‘tmasdan) ravishda olib borayotgan (ayniqsa qishloq joylarda) kichik savdo shahobchalari ham bor bo‘lib, ular savdo pullarini banklarga topshirmasdan, ularni yana tovar sotib olishga sarflaydilar. Natijada

muomiladagi naqd pul massasini ko‘paytirib, naqd pul aylanmasini sekinlashtirib, salbiy ta’sir ko‘rsatadilar.

Beshinchidan. Chakana savdo aholi turmush sharoitini yaxshilashga xizmat qiladi. Savdo shahobchalari orqali aholiga kitoblar sotiladi. Ktioblarni mutaola qilgan kishilar bilimdan, ma’rifatli, ma’naviyatli bo‘ladilar. Chakana savdo shahobchalaridan changyutgich, muzlatgich, kir yuvish mashinalari kabi maishiy tovarlar sotiladi. Bunday tovarlar insonlarning, urf-odatimiz bo‘yicha bunday uy yumushlarini ayollar bajarganliklari uchun xotin-qizlarning ishlarini yengillashtiradi, ularning bo‘sh vaqtlarini ko‘paytiradi, turmush sharoitini yaxshilaydi. Natijada xotin-qizlarning ham jamoat ishlarida faol qatnashishiga imkoniyatlar yaratiladi. Hozirgi paytda sog‘liqni saqlash, ta’lim, ma’daniyat sohasida ishlaydigan xodimlarning ko‘pchiligini xotin-qizlar tashkil etadi.

Oltinchidan. Yangi ish o‘rinlari yaratilib, ishsizlarning daromadli bo‘lishiga.. O‘zbekiston aholisi har yili muntazam ravishda ko‘payib bormoqda. Statistik ma’lumotlar hozirgi paytda aholi soni har yili bir millionga ko‘payishini ko‘rsatmoqda. Aholining ko‘payishi yangi oilalarning, yangi xonadon, qishloq, aholi yashaydigan punktlarning paydo bo‘lishi demakdir. Demak ko‘paygan aholi sonini tovarlar, ayniqsa tez buziladigan oziq-ovqat mahsulotlari bilan ta’minlash uchun yangi savdo shahobchalari ochish zarur bo‘ladi. Bunday savdo shahobchalarida yangi ish o‘rinlari (sotuvchilar, qorovullar kabi)yaratilib, ishsiz bo‘lganlar daromadli bo‘lib qolishadi.

Xulosa va takliflar. Xulosa qilganda, mamlakatda savdo xizmatlarining hajmi muntazam ravishda yuqori sur’atlar bilan o‘sish tendensiyasiga ega. Bu aholi daromadlarining ko‘payib borayotganligi va turmush faravonligi yaxshilanib borayotganligidan dalolat beradi. Shu bilan bir vaqtda savdo xizmatlarida kamchiliklar va muammolar mavjudligi aniqlandi:

- savdo shahobchalarida muddati o‘tgan va ayrim sifatsiz tovarlarning mavjudligi. Bu borada OAB xabarlar berilib turibdi ;
- ayrim savdo shahobchalari juda kichkina joylarda (ayrimlari yashaydigan uylarning bir xonasida) bo‘lganligi sababli tovarlarni saqlash qoidasiga rioya qilmasdan yonma-yon saqlash mumkin bo‘lmagan tovarlarni ham bir joyda saqlanayotganligi;
- chekka qishloqlarda tovarlarni yirik do‘konlardan (supermarket yoki ulgurji-chakana sotuvchi) naqd pulga sotib olib , ustama qo‘yib sotish holatlari mavjud. Bunday do‘konlarni kerakli tovarlar bilan ta’minlaydigan (naqd pulsiz) uyushmalar tashkil qilish zarurati bor. Xozirgi aloqa mavjudligida buyurtma asosida tovarlar kichik do‘konlarga yetkazib beriladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati.

1.O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh. Mirziyoyevning 2021 yil 11 maydagi “ Xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish chora- tadbirlari to’g’risida”gi qarori.
2.O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh. Mirziyoyevning 2022 yil 27 yanvardagi “ Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo’shimcha chora tadbirlar to’g’risida” gi qarori.
3.Xudayberdiyev U.X, Xoliqulov A.N. “Xizmat ko‘rsatish sohasi rivojlanishi va muammolari”. Monografiya. Samarqand , Sam ISI bosmaxonasi, 2020 yil. 124 bet.

4.Xudoyberdiyeva M.U. “Savdo xizmatlarining ahamiyati va rivojlanishi”. Сервис илмий-амалий журнал,2024 йил 4/1-сони 49-52 bet.
5.Xudoyberdiyeva M.U. “Роль розничной торговли в развитие экономики”.Международный научно-образовательный электронный журнал «Образование и наука в XXI веке». Выпуск №56-4 (ноябрь, 2024).
6.Xudoyberdiyeva M.U. “ Xizmatlar sohasi rivojlanishining aholi turmush darajasiga ta’siri” Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot jurnali.(maxsus son) 2024yil 18-19 aprel
7.Xudoyberdiyeva M.U. “Oziq-ovqat mahsulotlari savdosini rivojlantirishning nazariy asoslari” , SamISI, xalqaro ilmiy-amaliy konferensiya, 2025 yil 21-22 fevral.

RIVOJLANGAN MAMLAKATLAR TAJRIBASIDA ONLAYN SAVDO XIZMATLARINI TARTIBGA SOLISH VA RIVOJLANTIRISH MEXANIZMLARI

Maxmudov Sirojiddin Abdullayevich
Sharof Rashidov nomidagi Samarqand
davlat uiversiteti doktoranti
maxmudovsirojiddin25@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada rivojlangan mamlakatlar tajribasida onlayn savdo xizmatlarini tartibga solish va rivojlantirish mexanizmlari tahlil qilingan. XXI asr boshidan elektron tijoratning barqaror rivojlanishi, xususan, Covid-19 pandemiyasi ta’siri ostida onlayn savdoning jadal o‘sishi ko‘rsatib berilgan. Yangi texnologiyalar, masalan, sun’iy intellekt, blokcheyn va IoT integratsiyasi orqali onlayn savdo sohasidagi innovatsiyalar va xizmatlarning diversifikatsiyasi muhokama qilingan.

Kalit so'zlar: Onlayn savdo, elektron tijorat, innovatsiyalar, texnologiyalar integratsiyasi, yashil elektron tijorat, barqaror rivojlanish, ijtimoiy mas’uliyat, xorijiy tajribalar, raqobatbardoshlik

Аннотация: В статье анализируются механизмы регулирования и развития услуг интернет-торговли на примере развитых стран. Устойчивое развитие электронной коммерции с начала XXI века продемонстрировано, в частности, стремительным ростом онлайн-продаж под влиянием пандемии COVID-19. Обсуждались инновации в сфере онлайн-торговли и диверсификация услуг за счет интеграции новых технологий, таких как искусственный интеллект, блокчейн и Интернет вещей.

Ключевые слова: Интернет-магазины, электронная коммерция, инновации, интеграция технологий, зеленая электронная коммерция, устойчивое развитие, социальная ответственность, зарубежный опыт, конкурентоспособность.

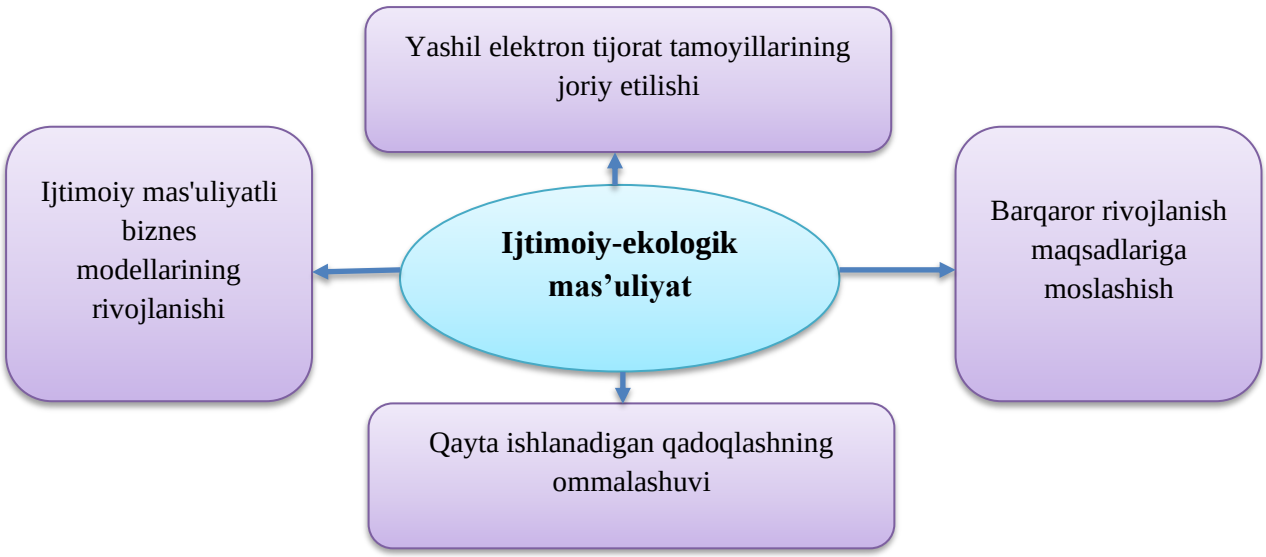
Abstract: This article analyzes the mechanisms for regulating and developing online trading services in the experience of developed countries. The sustainable development of e-commerce since the beginning of the 21st century, in particular, the rapid growth of online trading under the influence of the Covid-19 pandemic, is shown. Innovations and diversification of services in the field of online trading through the integration of new technologies, such as artificial intelligence, blockchain and IoT, are discussed.

Keywords: Online trading, e-commerce, innovations, technology integration, green e-commerce, sustainable development, social responsibility, foreign experiences, competitiveness

XXI asrning ikkinchi o‘n yilligi boshlanishi bilan elektron tijorat sohasi ham raqamlashgan holatda yana ham barqaror tarzda rivojlanish bosqichiga o‘ta boshladi. XX asrning oxirgi o‘n yilligining o‘rtasiga kelib rivojlangan mamlakatlarda onlayn savdo sohasi munosabatlariga asos solinganligini biz yquoridagi paragraflarda keltirib o‘tdik. Onlayn haridlarni amalga oshirish natijasida mijozlarga katta imkoniyatlar yaratilganligini guvohi bo‘lib turibmiz. Onlayn savdoning rivojlanishi natijasida eksport hamda import munosabatlari ham yuqori darajada rivojlana boshladi. Mazkur sohaning jadal rivojlanishi mamlakatlarning YaIMda eksport-import ulushining o‘sishiga sabab bo‘ldi deb bemalol aytish mumkin. Bundan tashqari onlayn savdo xizmatlarining yildan-yilga o‘sib borayotganini inobatga olib aytganda, ushbu soha raqamli transformatsiya hamda elektron tijoratning jadal o‘sishi ortidan Covid-19 pandemiyasi ta’sirida onlayn savdoning golabal miqyosda keskin yuqorilashini, 2024-yilga kelib esa jahon chakana savdosining 22% ortig‘i elektron tijoratning ulushiga to‘g‘ri kelishi, Mobil kommersiya (m-commerce) ning yetakchi o‘ringa chiqishi hamda ijtimoiy tarmoqlar orqali (social commerce) ning bevosita rivojlanishiga zamin yaratdi. Ijtimoiy tarmoqlarda asosan telegram va instagram dasturlari orqali savdo munosabatlari amalga oshirilayotganini guvohi bo‘lib turibmiz.

Ushbu soha hayotimizga kirib kelishi ortidan uning kelajakdagi tendensiyalarini ham biz o‘zimiz ishlab chiqdik. Onlayn savdoning kelajakdagi tendensiyalari sifatida biz birinchidan, “Metaverse” hamda virtual do‘konlarning rivojlanishi, ikkinchidan, IoT qurilmalari orqali avtomatik xaridlarning keskin ko‘payishi imkoniyatlarini, uchinchidan, AI-driven personilizatsiyasining yana ham yuqori tarzda takomillashuvini va to‘rtinchidan, yangi biznes modellarining paydo bo‘lishi kabilarni ko‘rmoqdamiz. Biz keltirgan ushbu tendensiyalar global onlayn savdo sohasi bozorining eng asosiy yo‘nalishlarini belgilamoqda va kelajakda yanada rivojlanishini aniq tahmin qilish mukin deb o‘ylaymiz.

Onlayn savdo munosabatlarining eng muhim mas’uliyatli jihati ham mavjud ekanligini alohida e’tirof qilib o‘tish kerak. Zamonaviy biz yashab turgan davrda yashil iqtisodiyot tushunchasi keng ommalashmoqda. Onlayn savdoning mas’uliyatli jihatlari ham aynan ushbu yangi termin bilan hamo-hang bog‘liq deb atash mumkin bo‘lib turibdi. Biz uni quyidagi **1.3.1-rasm**imiz orqali tushuntirib berishga harakat qilamiz.



1.3.1-rasm. Onlayn savdoning ijtimoiy va ekologik mas'uliyati.

"Yashil elektron tijorat" deyilganda biz atrof-muhitga salbiy ta'sirni kamaytirish, resurslardan samarali foydalanish va ekologik barqarorlikni ta'minlashga qaratilgan onlayn savdo faoliyatining umumlashgan ya'ni kompleks yondashuvini tushunish mumkin. Yashil elektron tijorat deb ataluvchi ushbu tizim mahsulot-tovarlarni ishlab chiqarish, ularni belgilangan joyda hamda sharoitlarda saqlash, qadoqlash, mijozga yetkazib berish va utilizatsiya qilishning barcha bosqichlarida ekologik mezonlarga rioya qilishni o'z ichiga oladi.

Barqaror rivojlanish maqsadlariga moslashish - bu biznes sub'ektlarining o'z faoliyatini BMTning Barqaror rivojlanish maqsadlariga muvofiqlashtirish jarayoni bo'lib, iqtisodiy samaradorlik, ijtimoiy adolat va ekologik xavfsizlik o'rtasidagi muvozanatni ta'minlashga qaratilgan strategik qarorlar qabul qilish va amaliy choralar ko'rishni nazarda tutadi.

Ijtimoiy mas'uliyatli biznes modellari deyilganda korxonalarning foyda olish bilan bir qatorda jamiyat oldidagi mas'uliyati, sohaga bilan bog'liq ayrim ijtimoiy muammolarni hal etish, ekologiya va atrof-muhitni muhofaza qilish, mehnat sharoitlarini yaxshilash hamda mahalliy hamjamiyatlarni rivojlantirishga yo'naltirilgan innovatsion biznes yondashuvlari tizimi hisoblanadi.

Qayta ishlanadigan qadoqlashning ta'rifi sifatida mahsulotlarni o'rash uchun ishlatiladigan, atrof-muhitga minimal miqdorda zarar yetkazadigan, qayta ishlash imkoniyatiga ega bo'lgan hamda tegishli materiallardan foydalanish tizimi tushuniladi. Bu konsepsiya qadoqlash materiallarining hayot siklini optimallashtirish, chiqindilarni kamaytirish va resurslarni tejash imkonini beruvchi innovatsion yechimlarni o'z ichiga oladi.

Ushbu biz keltirgan barcha tushunchalarimiz bir-biri bilan o'zaro chambarchas bog'liq hisoblanib, zamonaviy yo'nalishdagi onlayn biznesning barqaror ravishda rivojlanishib borishida muhim ahamiyatga ega sanaladi. Ularning asosiy xususiyatlari ham mavjud bo'lib, biz ularni quyidagicha tushuntirib berishga harakat qildik.

1) Kompleks yondashuv:

a) Atrof-muhit muhofazasi;
b) Ijtimoiy manfaatlar;
c) Iqtisodiy samaradorlik.

2) Innovatsion komponent:

a) Yangi texnologiyalardan foydalanish;
b) Ilg‘or yechimlar joriy etish va doimiy takomillashtirish.

3) Uzoq muddatli strategiya:

a) Barqaror rivojlanish;
b) Kelajak avlodlar manfaatlari va uzoq muddatli natijalar.

4) Hisobli va o‘lchamli natijalar:

a) Aniq ko‘rsatkichlar;
b) Monitoring tizimi;
c) Hisobot berish mexanizmlari.

Bu keltirilgan tamoyillarning samarali joriy etilishi onlayn savdo bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlar hamda sohada faoliyat ko‘rsatib turgan korxonalarning raqobatbardoshligini keskin oshirish va jahon bozorida mustahkam o‘rin egallashga xizmat qilib beradi deb aniq aytish mumkin.

Albatta, biz aytayotgan yuqoridagi fikrlar o‘z-o‘zidan paydo bo‘lgan emas. Bu ma’lumotlarni biz onlayn savdo xizmatlari sohasida yuqori darajada rivojlanishga ulgurgan yetakchi davlatlarning tajribalarini o‘rganib tahlil qilishimiz natijasida shakllangan shaxsiy ilmiy fikrlarimizdir. Ushbu sohani mamlakatimiz ichida rivojlantirish uchun albatta biz eng birinchi navbatda xorijiy tajribani chuqur o‘rganishimiz zarur hisoblanishini inobatga olgan holda, biz sohada yuqori natijaga chiqishga erishgan xorijiy mamlakatlarni qo‘llagan amaliy strategik ishlarini ochib taqdim etishni maqsadga muvofiq deb hisoblashimiz mumkin.

Xorijiy tajriba haqida gap ketar ekan onlayn savdo sohasida jahon mamlakatlarida liderlikka erishgan Xitoy, AQSh, Germaniya, Janubiy Koreya, Yaponiya va Buyuk Britaniya kabi iqtisodiy jihatdan rivojlangan mamlakatlarning tajribasini o‘rganish hamda ularni amaliyotga joriy qilish maqsadga muvofiq deb o‘ylaymiz. Shunday, ekan biz dissertatsiya ishimizda belgilangan xorijiy tajriba masalasida ushbu mamlakatlarning sohani rivojlantirishda qo‘llagan hamda yetarlicha samara bergan usullarini va metodlarini o‘rgandik. Endigi navbatda biz shularni o‘rganishlarimiz tahlil qilib yoritib berishga harakat qilamiz.

Global darajada ushbu sohada liderlar ichida birinchi o‘rinda Xitoy Xalq Respublikasi turishi hech kimga sir bo‘lmasa kerak. Onlayn savdo munosabatlarini tom ma’noda Xitoy davlati yo‘lga qo‘ygan deb hisoblashimiz mumkin.

Global yetakchi sifatida Xitoyda onlayn platformalar juda ham ko‘p. Savdo aylanmasi bo‘yicha ham hozirgi kunda yetakchi platformalar aynan Xitoyda ishlab chiqarilgan va ishga tushurilgan platformalar deb bemalol ayta olamiz. Asosiy platformalari sifatida Alibaba groupga tegishli (Tabao hamda Tmall), Pinduoduo va JD.com kabi jahonda o‘z o‘rniga ega bo‘lishga erishgan platformalarni misol qilsa bo‘ladi. Ushbu platformalar rivojlanishida rahbar hamda ijrochilar tomonidan qo‘llanilgan hamda ishlab chiqilgan rejalar asosida sohada uchraydigan muammolarga innovatsion yondashuvga asoslangan yechimlar qo‘llanishi orqali

rivojlanish darajasiga chiqishgan deyish mumkin. Ushbu innovatsion yechimlar Xitoy platformalarida quyidagilarni o‘z ichiga oladi.

– “New retail” konsepsiyasi. Bu nafaqat onlayn balki oflayn savdoning integratsiyasihamdir deyish mumkin.

– QR kodlar orqali to‘lovlarni amalga oshirish tizimi dunyoda birinchi bor aynan Xitoy Xalq Respublikasida amaliyotga joriy etilganini ham alohida e’tirof etish zarur.

– Sotib olingan mahsulot va tovarlarni vaqtni tejagan holda mijozlarga yetkazib berish uchun dronlar yordamidan foydalanishni ham aynan Xitoy Xalq Respublikasi birinchilardan bo‘lib qo‘llagani ham e’tiborga va e’tirofga loyiq.

– 24/7 robotlashtirilgan do‘konlar faoliyati yo‘lga qo‘yilganligi.

Bu kabi innovatsion yondashuvlarni yo‘lga qo‘yilishi onlayn savdo munosabatlariga kirishuvchi mijoz hamda sotuvchi uchun kerakli darajada yengillik beradi. Ushbu yondashuvlarning innovatsiyaga mosligi jihatidan ham qulay deb aytish mumkin.

Keltirilgan ushbu innovatsion yondashuvlarni mamlakatimiz hududlarida yo‘lga qo‘yilishi ham mazkur sohani rivojlanishida muhim rol o‘ynashi mumkin.

AQShda ham onlayn savdo va uning xizmatlari ham yuqori sur’atlarda taraqqiy etgan deyish mumkin. Uning yirik platformalari Amazon, eBay hamda Walmart sifatida jahonda tan olinadi hamda o‘z o‘rniga ega. AQShning onlayn savdo hamda uning xizmatlari sohasida e’tirof etishga arziydigan yutuqlari mavjud ekanligini tadqiqot ishimiz davomida o‘rganishga erishdik va ular quyidagilardir.

– AmazonPrime xizmati.
– Same-day delivery.
– Voice commerce (Aleksa).
– Subcribe&Save savdo dasturi.
– Amazon GO! Onlayn va oflayn savdo do‘konlari tizimi mavjudligi.

Bularda ko‘rinib turibdiki, e-commerce sohasining rivojlangan ekotizimi allaqachon AQShda yaratilingan.

Onlayn savdoda yana bir yuqori texnologiyalarni joriy etib amaliyotga tadbiq etgan mamlakat bu Janubiy Koreya Respublikasi hioblanadi. Janubiy Koreyada onlayn savdo platformalarining eng yiriklari sifatida **“Coupang”**, **“11Street”** va **“GMarket”** tan olinadi. Janubiy Koreyada onlayn savdo rivojlanishining o‘ziga xos xususiyatlari sifatida “Rocket delivery” ya’ni 24 soat ichida mijozga xarid qilgan mahsulotini yetkazib berish xizmatini birinchilar qatorida yo‘lga qo‘yganligi , 5G texnologiyalari integratsiyasi, virtual do‘konlar mavjudligi hamda smart logistikaga birinchi bo‘lib qo‘l urganini keltirish o‘rinli albatta.

Sohada yuqori sifat hamda xizmatni birinchi o‘ringa qo‘yish Yapon tajribasiga xos deb atash mumkin. Yaponiyadagi eng asosiy onlayn savdo platformalari sifatida **Amazon Japan**, **Rakuten** hamda **Yahoo! Japan Shopping** dasturlari tan olinadi. Ular ham dunyo miqyosida o‘z o‘rniga ega sanaladi. Soha rivojlanishida Yaponiya qo‘llagan tajribalar sifatida “Konbini integratsiyasi”, “Robotlashtirilgan omborxonalar”, “IoT texnologiyalari” va “Contactless delivery” tan olinadi deyish mumkin.

Germaniya tajribasini ham yuqoridagi xorijiy mamlakatlar qatorida qayd etib ketish maqsada muvofiq deb hisoblaymiz. Chunki, Germaniya mazkur sohada yuqori standartlarni va sifat nazoratini birinchi o‘ringa qo‘yadi. Onlayn savdoda yetakchi kompaniyalar sifatida **“OTTO Group”**, **“ZALANDO”** hamda **“About You”** tan olinadi. Gernaiya tajribasining asosiy xususiyatlari misolida ekologik mas’uliyat, qat’iy ma’lumotlar himoyasi, qaytarish xizmatining juda ham mukammal ishlanganligi hamda ***“Click&Collect”*** xizmati joriy etilganligini ko‘rsatib o‘tish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar

1.Abdullayev, S. (2020). Elektron tijorat: nazariy asoslar va amaliyot. Toshkent: Iqtisodiyot va sanoat nashriyoti.
2.Tursunov, S. (2019). Raqamli iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar. Samarqand: Samarqand davlat universiteti.
3.Islomov, A. (2021). Onlayn savdo va marketing strategiyalari. Toshkent: Fan va texnologiya.
4.Yuldashev, R. (2022). Yashil elektron tijorat: barqaror rivojlanish va mas’uliyat. Toshkent: O‘zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi.
5.Xudoyberdiyev, A. (2023). Raqamli biznes va onlayn savdo: muammolar va yechimlar. Toshkent: O‘zbekiston moliya institutining nashriyoti.
6.Raufov, O. (2020). Kichik biznes uchun elektron tijorat yechimlari. Toshkent: O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi.
7.Sirojov, S. (2021). Onlayn tijorat va uning asosiy tamoyillari. Buxoro: Buxoro davlat universiteti.

O‘ZBEKISTONDA AGRAR SOHA MAHSULOTLARINI QAYTA ISHLASH SAMARADORLIGINI OSHIRISH

Nematov Javoxir
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Iqtisodiyot yo’nalishi
1-kurs magistranti.
Tel: +998944741888

Annotatsiya: Ushbu maqolada O’zbekistonda agrar soha mahsulotlarini qayta ishlash samaradorligini oshirishning ahamiyati va yo’llari haqida so’z yuritilgan.

Kalit so’zlar: qo’shilgan qiymat, xalqaro bozor, robototexnika, avtomatlashtirish, ilmiy tadqiqot, innovatsiya.

Abstract: This article discusses about the importance and ways of increasing the efficiency of processing agricultural products in Uzbekistan.

Key words: added value, international market, robotics, automation, scientific research, innovation.

Аннотация: В данной статье рассматриваются о значении и путях повышения эффективности переработки сельскохозяйственной продукции в Узбекистане.

Ключевые слова: добавленная стоимость, международный рынок, робототехника, автоматизация, научные исследования, инновации.

O‘zbekiston qishloq xo‘jaligi mamlakat iqtisodiyotining asosiy tarmoqlaridan biri hisoblanadi. Mamlakatimizda yetishtirilayotgan dehqonchilik va

chorvachilik mahsulotlarini samarali qayta ishlash masalasi muhim ahamiyat kasb etadi. Qayta ishlash jarayonlarining takomillashtirilishi nafaqat ichki bozor talabini qondirish, balki eksport hajmini oshirish uchun ham muhimdir. Ushbu maqolada agrar mahsulotlarni qayta ishlash samaradorligini oshirish yo‘llari muhokama qilinadi.

O‘zbekistonda agrar soha mahsulotlarini qayta ishlashni rivojlantirish borasida bir qator Prezident qarorlari qabul qilingan. Jumladan, 2022-yil 14-noyabrda qabul qilingan “Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini chuqur qayta ishlash va oziq-ovqat sanoatini rivojlantirishni qo‘llab-quvvatlash to‘g‘risida”gi Prezident qarori ushbu sohadagi islohotlarni jadallashtirishga xizmat qilmoqda. Ushbu qarorda quyidagi muhim yo‘nalishlar belgilangan:

Qayta ishlash korxonalarini rag‘batlantirish – davlat tomonidan imtiyozli kreditlar ajratish va soliq yengilliklari berish yo‘li bilan qayta ishlovchi korxonalarni qo‘llab-quvvatlash.

Logistika va infratuzilmani yaxshilash – zamonaviy saqlash omborlari, transport yo‘laklari va eksportni rivojlantirishga qaratilgan infratuzilmani modernizatsiya qilish.

Ilm-fan va innovatsiyalarni rivojlantirish – qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlashda zamonaviy texnologiyalarni tatbiq etish va xalqaro tajribani o‘rganish.

Bundan tashqari, Prezidentning 2023-yil 25-yanvardagi “Qishloq xo‘jaligi klasterlarini rivojlantirish va ularni qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari” to‘g‘risidagi qarori asosida klaster tizimi yanada takomillashtirilmoqda. Klasterlar mahsulotlarni qayta ishlash, saqlash va eksport qilish jarayonlarini samarali boshqarishga xizmat qiladi.

O‘zbekistonda Agrar Mahsulotlarni Qayta Ishlashning Ahamiyati.

Agrar mahsulotlarni qayta ishlash quyidagi asosiy maqsadlarga xizmat qiladi:

1. Mahsulotning qiymatini oshirish – xom ashyoni tayyor mahsulotga aylantirish orqali yuqori qo‘shilgan qiymat yaratiladi.

2. Yo‘qotishlarni kamaytirish – saqlash sharoitlari yomon bo‘lgan mahsulotlar qisqa vaqt ichida qayta ishlanib, isrof bo‘lishining oldi olinadi.

3. Ichki va tashqi bozor talablarini qondirish – sifatli qayta ishlangan mahsulotlar mahalliy va xalqaro bozorlar uchun raqobatbardosh bo‘ladi.

4. Ish o‘rinlari yaratish – qayta ishlash korxonalari ochilishi natijasida yangi ish o‘rinlari tashkil etiladi.

Qayta Ishlash Samaradorligini Oshirish Yo‘llari

1. Zamonaviy texnologiyalarni joriy etish

O‘zbekistonda qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash sanoatini modernizatsiya qilish lozim. Robototexnika va avtomatlashtirilgan tizimlarning joriy etilishi qayta ishlash jarayonlarining tezkorligini va sifatini oshiradi.

2. Investitsiyalar va davlat qo‘llab-quvvatlashi

Davlat tomonidan soliq imtiyozlari, subsidiyalar va boshqa moliyaviy qo‘llab-quvvatlash mexanizmlari orqali qayta ishlash sanoatini rivojlantirishga sharoit yaratish muhimdir. Shu bilan birga, xususiy investitsiyalarni jalb qilish

orqali yangi texnologiyalar va innovatsion yechimlarni joriy etish imkoniyati kengayadi.

3. Ilmiy Tadqiqotlar va Innovatsiyalar

Oziq-ovqat sanoatini rivojlantirish uchun ilmiy tadqiqotlar va innovatsion texnologiyalar joriy etilishi lozim. Yangi texnologiyalar mahsulot sifatini oshirish, energiya sarfini kamaytirish va ishlab chiqarish jarayonlarini ekologik toza qilish imkonini beradi.

4. Kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash

Qayta ishlash sohasida kichik va o‘rta biznes subyektlari muhim rol o‘ynaydi. Davlat tomonidan kredit va grant dasturlarining yo‘lga qo‘yilishi ushbu korxonalarni rivojlantirishga xizmat qiladi.

5. Eksportni Rivojlantirish

Mahsulotlarni xalqaro talab va standartlarga mos ravishda ishlab chiqarish, eksport geografiyasini kengaytirish zarur. Buning uchun xalqaro sertifikatlashtirish va logistika tizimlarini takomillashtirish lozim.

Xulosa

O‘zbekistonda agrar mahsulotlarni qayta ishlash samaradorligini oshirish qishloq xo‘jaligi va sanoat tarmoqlari o‘rtasidagi uzviy bog‘liqlikni ta’minlashga yordam beradi. Zamonaviy texnologiyalar, investitsiyalar, ilmiy tadqiqotlar va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash orqali bu sohani yangi bosqichga olib chiqish mumkin. Natijada, ichki bozorda sifatli mahsulotlar ko‘payadi, eksport hajmi oshadi va mamlakat iqtisodiyoti mustahkamlanadi. Bundan tashqari, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash jarayonlarida ekologik tozalikni ta’minlash va barqaror ishlab chiqarish tamoyillariga rioya qilish muhimdir. Barcha manfaatdor tomonlarning hamkorligi orqali ushbu maqsadlarga erishish yanada osonlashadi.

Barcha manfaatdor tomonlarning hamkorligi orqali ushbu maqsadlarga erishish yanada osonlashadi va O‘zbekiston agrar sanoati xalqaro bozorning yetakchi ishtirokchilaridan biriga aylanishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Qishloq xo‘jaligi iqtisodiyoti, O’quv qo’llanma – R.X.Ergashev 2020.
2. Agrosanoat majmuasi iqtisodiyoti, o’quv-uslubiy majmua – N. Sotvoldiyev. 2021.
3. Qishloq xo‘jaligi iqtisodiyoti, O’quv qo’llanma - l.Salamov, Z.S.Kazakova, M.Nazarov. 2023.
4. Qishloq xo‘jaligi iqtisodiyoti, O’quv qo’llanma - Ro‘ziyev O.A., Gulmatov J.Q., Berdiyev S.R. 2019

ТУРИСТИК МАНЗАРАЛАРИНИНГ ИҚТИСОДИЙ РИВОЖЛАНИШГА ТАЪСИРИ ВА БАРҚАРОР БОШҚАРУВ СТРАТЕГИЯЛАРИ

Таниев Аҳмаджон Бахромович – Тошкент давлат иқтисодиёт университети Самарқанд филиали, профессор

Аннотация. Туристик манзаралар ва объектлар туризмнинг ривожланиши учун ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Мазкур мақолада табиий ва инсон яратган манзараларнинг иқтисодий аҳамияти, уларнинг туризм инфратузилмасидаги ўрни, шунингдек, барқарор бошқарув стратегиялари таҳлил қилинган, манзаралардан оқилона фойдаланиш, уларни келажак авлодлар учун сақлаб қолиш, ҳамда давлат ва хусусий секторнинг ҳамкорлиги орқали барқарор туризмни таъминлаш йўллари ўрганилган.

Калит сўзлар: Туристик манзаралар, иқтисодий ривожланиш, барқарор туризм, бошқарув стратегиялари, инфратузилма, давлат ва хусусий сектор ҳамкорлиги.

Аннотация. Туристические достопримечательности и объекты имеют решающее значение для развития туризма. В статье анализируется экономическое значение природных и искусственных ландшафтов, их роль в туристической инфраструктуре, а также стратегии устойчивого управления, изучаются способы разумного использования ландшафтов, их сохранения для будущих поколений и обеспечения устойчивого туризма посредством государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: туристические ландшафты, экономическое развитие, устойчивый туризм, стратегии управления, инфраструктура, государственно-частное партнерство.

Abstract. Tourist attractions and facilities are crucial for tourism development. The article analyzes the economic importance of natural and artificial landscapes, their role in tourism infrastructure, as well as sustainable management strategies, explores ways to wisely use landscapes, preserve them for future generations and ensure sustainable tourism through public-private partnerships.

Keywords: tourist landscapes, economic development, sustainable tourism, management strategies, infrastructure, public-private partnerships.

Туризм соҳасида туристик манзаралар ва объектлар сайёҳларни жалб қилишда ҳал қилувчи роль ўйнайди. Улар туризм маҳсулотининг ажралмас қисми бўлиб, кўп қиррали хусусиятларга эга. Туристик манзаралар ва объектлар нафақат сайёҳларнинг диққатини тортади, балки маҳаллий жамоа учун дам олиш жойлари сифатида ҳам хизмат қилади. Бугунги кунда туризм соҳасида табиий ва инсон яратган манзаралар турли маркетинг ва бошқарув стратегияларини талаб этади. Туристик манзаралар нафақат иқтисодий ривожланишга ҳисса қўшади, балки атроф-муҳитни муҳофаза қилиш ва ижтимоий фаровонликни таъминлаш учун ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Туризм соҳаси мутахассислари Миддлтон [1], Клавсон ва Кнецш [2] тамонидан туристик манзараларнинг туризм ривожланишидаги аҳамиятини алоҳида таъкидлаганлар. Улар манзараларнинг мулкчилик шакли ва фойдаланиш тартибларига қараб турлича бошқарув стратегияларини таклиф қиладилар. Клавсон ва Кнецшнинг тадқиқотлари манзараларнинг бозор сегментациясидаги аҳамиятини ва уларни дифференциялаш зарурлигини кўрсатади. Бундан ташқари, туризм инфратузилмасига сармоя киритишнинг маҳаллий иқтисодиётга ва иш ўринлари яратишга ижобий таъсири ҳам кенг ўрганилган. Бироқ, атроф-муҳит муҳофазаси ва жамият манфаатларини

ҳимоя қилиш зарурати туризм инфратузилмасини ривожлантиришда муҳим омил сифатида қолмоқда.

Туристик манзаралар кўп қиррали бирликлар сифатида қаралиши мумкин бўлиб, улар рақобатбардош муҳитда бизнес субъектлари учун мухим аҳамият касб этади. Уларнинг бозор тузилмаси монополистик рақобатга яқин, яъни бозорда кўплаб харидорлар ва сотувчилар мавжуд бўлиб, улар маҳсулот ва хизматлар танловидан яхши хабардор ҳамда дифференциялашган таклифлар тақдим этадилар. Манзаралар туризм маҳсулотининг муҳим қисми бўлиб, уларнинг тури, хусусияти ва мақсади сайёҳларнинг одатий саёҳат маршрутларини ўзгартиради. Иккита ўхшаш манзил ўртасида сайёҳ танлови кўпинча уларда мавжуд манзараларнинг баҳоланишига боғлиқ равишда ҳал қилинади. Манзаралар нафақат сайёҳларнинг эҳтиёжларини қондириш, балки маҳаллий аҳоли учун ҳам дам олиш масканлари сифатида хизмат қилади. Манзараларнинг турли мақсадларини қондириш мураккаблиги, уларни бошқарувчи ёки тижорат фаолияти билан шуғулланувчи компаниялар учун тўғри маркетинг ва нарх сиёсати ривожлантиришда ҳам устунлик, ҳам камчилик бўлиши мумкин.

Манзараларни мулкчилик шакли, қуввати, хизмат кўрсатиш ҳудуди, доимийлиги ёки турига қараб турли йўсинларда таснифлаш мумкин. Асосан, манзаралар иккита асосий категорияга ажратилади: табиий манзаралар ва сунъий яратилган манзаралар. Инсон томонидан яратилган манзаралар яна маданий, анъанавий ва тадбирларга боғлиқ манзараларга бўлинади, гарчи улар ўртасидаги чегаралар баъзан ноаниқ бўлиши мумкин. Клавсон ва Кнецш [3] жойлашув меъёрларига асосланган тартиблаш тизимини ривожлантириб, манзараларни бозорга яқинлик, нодирлик даражаси ва фойдаланиш интенсивлиги каби мезонларга кўра таснифлашни таклиф қилишган.

Айниқса, табиий манзараларнинг асосий активи табиий ресурснинг ўзи ҳисобланади, жойлашув ва унга етиш имконияти эса унчалик муҳим эмас. Соҳиллар ва кўллар энг машҳур табиий манзаралардан бўлиб, сувга боғлиқ таътил пакетлари ва хизматлар туризм секторида маркетинг мақсадларида кенг қўлланилади. Европадаги шимол-жануб туризм оқими шуни кўрсатадики, табиий манзаранинг ўзига хослиги ва гўзаллигидан ташқари, манзилнинг машҳурлигига иқлим, инфратузилма даражаси каби бошқа омиллар ҳам таъсир қилади. Экваторга яқин жойлашган кўплаб давлатлар йил давомида мўътадил иқлимга эга бўлгани сабабли машҳур туризм манзиллари ҳисобланади.

Кўп ҳолларда табиий манзаралар атрофида фақат чекланган миқдорда туризм хизматлари таклиф этилади. Шу сабабли, агар таъминотни ошириш зарур бўлса, бу одатда мавжуд инфратузилма ёки ернинг бошқа мақсадларда фойдаланиши ҳисобидан амалга оширилади. Туризмга сармоя киритишдан олдин, бунинг атроф-муҳит ва ижтимоий фаровонликка таъсири ҳар томонлама таҳлил қилиниши лозим. Ердан фойдаланиш бўйича якуний қарор кўпинча давлатга тегишли бўлиб, у ердан фойдаланишнинг муқобил усуллари бўйича қатъий сиёсатлар ишлаб чиқиши мумкин. Агар ер хусусий мулк бўлса ва давлат билан мулкдор ўртасида низо келиб чиқса, давлат

органлари ижтимоий фаровонликни таъминлаш ва ҳудудни ортиқча эксплуатациядан ҳимоя қилиш мақсадида мажбурий сотиб олиш ёки мусодара қилиш тўғрисида қарор қабул қилиши мумкин.

Табиий манзараларга сармоя киритиш жамият ва иқтисодиётга маълум даражада таъсир кўрсатиши мумкин. Бир тарафдан, туризм инфратузилмасига сармоя киритиш маҳаллий иқтисодиётни ривожлантириб, янги иш ўринлари яратилишига ёрдам беради. Аммо бошқа тарафдан, бундай сармоялар атроф-муҳитга зарар етказиши эҳтимоли ҳам бор. Шунинг учун туризмни ривожлантириш режаларида табиий муҳитни асраш ва барқарор ривожланишга эътибор бериш жуда муҳим. Давлатнинг қатъий сиёсат юритиши зарур, чунки бу жамият манфаатларини ҳимоя қилиш ва табиатни муҳофаза қилишга ёрдам беради.

Табиий манзараларнинг энг катта муаммоси уларнинг даромад олиш қобилиятига боғлиқ. Кўпинча уларни сақлаб туриш учун сарфланадиган харажатлар фойда билан қопланмайди. Шунингдек, бу жойлардан асосан мавсумий фойдаланилгани учун йил давомида уларга кетадиган маъмурий харажатларни ҳам давлат эътиборга олиши керак. Агар бозор шароити табиий манзараларни рентабел қилолмаса, давлат уларни сақлаб қолиш учун қўшимча маблағ ажратиши лозим.

Кўплаб давлатлар табиий манзараларни ўз назоратида сақлаб, уларни молиялаштиришни жамият манфаатларини таъминлаш учун муҳим деб ҳисоблайди. Масалан, Нью-Йоркдаги Сентрал Парк ёки Самарқанддаги университет хиёбони шундай жойлардир. Улар нафақат маҳаллий аҳоли учун дам олиш жойлари, балки сайёҳларни жалб этиш орқали маҳаллий иқтисодиётга ҳам ҳисса қўшади.

Давлатга тегишли табиий жойлар умумий мулк сифатида қаралади. Барқарор туризм — бу табиий манзаралардан оқилона фойдаланишни таъминлаб, уларни келажак авлодлар учун сақлашга йўналтирилган ёндашувдир. Ортиқча фойдаланиш, табиий жойларнинг бузилиши ёки уларнинг ресурсларини исроф қилишга олиб келиши мумкин. Шунинг учун манзаралардан фойдаланишда табиий муҳитни муҳофаза қилишни биринчи ўринга қўйиш зарур.

Туристик объектларни бошқариш жуда мураккаб вазифа бўлиши мумкин. Бу туристик объектлар турли эгалик шаклларида бўлиб, турли географик шароитларда жойлашган ва мураккаб маркетинг стратегияларига эҳтиёж сезади. Операцион ва маъмурий муаммолар давлат органлари аралашган ҳолларда янада мураккаблашади, ҳатто агар аттракцион хусусий мулкда бўлса ҳам. Чунки давлат кўплаб жамоат манфаатларини ҳам ҳисобга олиши керак.

Миллий аҳамиятга эга туристик объектларни бошқаришда, давлат органлари туристик объектларнинг ўзига хос хусусиятлари ва унинг фаолиятини ҳисобга оладиган бошқарув режасини ишлаб чиқиши керак. Миддлтон [4] таъкидлаганидек, туристик объектларни самарали бошқариш учун қуйидаги омилларни инобатга олиш муҳим: туристик объектларнинг талаб ва таклиф тенденцияларини ўрганиш, бошқа ўхшаш жойлардаги

муваффақиятли тажрибаларни ўрганиш, молиялаштириш масалаларини ҳал қилиш, солиқ имтиёзлари учун давлат органлари билан музокаралар олиб бориш ва маҳаллий ҳокимиятлар билан ҳамкорлик қилиш.

Туристик объектларни бошқаришда эгалик шакли муҳим аҳамиятга эга. Аксарият туристик объектлар ҳукумат, жамоат ташкилотлари ёки нотижорат муассасаларга тегишли. Бундай ҳолларда, туристик объектларнинг эгаси уни самарали ва даромадли бошқариш учун таклиф қилинган чора-тадбирларга рози бўлиши керак. Давлатга тегишли туристик объектлар маълум бир афзалликка эга, чунки улар давлат бюджети ёрдамида молиялаштирилади. Лекин бу маблағлар солиқ тўловчилар ҳисобига келгани сабабли, жамоат манфаатларини ҳисобга олиш муҳим.

Мисол учун, баъзи жойларда музейларга кириш ҳақи олинади, лекин буни талабалар ва жамоат ташкилотлари салбий қабул қилиши мумкин, чунки улар музейларни оммага очиқ бўлиши керак деб ҳисоблайдилар. Агар туристик объектлар ўзини молиялаштира олмаса, маҳаллий ёки давлат ҳокимияти харажат ва самара таҳлилини ўтказиши мумкин. Агар туристик объектлар орқали янги иш ўринлари яратиш ва иқтисодий ривожланиш таъминланса, унда давлат ёки бошқа ташкилотлар субсидиялар ажратиши мумкин.

Хусусий туристик объектлар, масалан музейлар ёки галереялар, давлат субсидияларидан фойдалана олмасалар ҳам, турли хайриялар, аъзолик тўловлари ёки солиқ имтиёзлари орқали маблағ жалб қиладилар. Бундай ташкилотлар кўпинча даромад манбалари сақлаш харажатларини қоплай олса, кириш ҳақини бекор қилишни афзал кўрадилар.

Туристик объектлар учун нархлаш сиёсатини ишлаб чиқишда бир қатор омиллар инобатга олиниши керак. Улар қаторига туристик объектларнинг тури, эгалик шакли ва фойда олиш мақсади кириши мумкин. Бошқарув гуруҳлари мавсумийлик, узоқ муддатли тенденциялар ва миллий туризм сиёсати асосида нархларни белгилашлари лозим.

Туризм инфратузилмаси ва туристик объектларни самарали бошқариш жуда мураккаб ва кўп жиҳатдан сезгир жараён. Туристик манзараларнинг тури, уларни бошқариш усуллари ва турли бозор тузилмалари, ҳар бир сектордаги рақобат муҳитига мослашган ҳолда ишлаб чиқилиши керак. Давлат ва хусусий секторнинг биргаликдаги саъй-ҳаракатлари туристик объектларни сақлаб қолиш, уларни ривожлантириш ва узоқ муддатли барқарорликни таъминлашга ёрдам беради.

Барқарор туризм принциплари асосида туристик манзаралар ва объектларни сақлаш нафақат иқтисодий, балки ижтимоий ва атроф-муҳит жиҳатидан ҳам муҳим аҳамиятга эга. Туризмдан олинадиган даромадлар, янги иш ўринлари яратиш ва маҳаллий иқтисодиётни ривожлантириш орқали жамият фаровонлигини ошириш мумкин. Шу билан бирга, табиий ресурслар ва маданий меросни сақлаш, уларни келажак авлодлар учун бутун ва соғлом ҳолда қолдириш талаб этилади. Туризм соҳасида муваффақиятли ривожланиш учун давлат ташкилотлари, хусусий сектор ва маҳаллий жамоалар ўртасида самарали ҳамкорлик алоқаларини ўрнатиш муҳим.

Адабиётлар рўйхати

1. Middleton, V. (2002) A national strategy for visitor attractions, in Fyall,A.,Garrod, B. and Laersk, A. (eds) Managing Visitor Attractions:New Directions,Oxford: Butterworth Heinemann,5-15.
2. Clawson, M. and Knetsch, J.L. (1966) Economics of Outdoor Recreation, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
3. Clawson, M. and Knetsch, J.L. (1966) Economics of Outdoor Recreation,Baltimore:Johns Hopkins University Press.
4. Middleton, V. (2002) 'A national strategy for visitor attractions', in Fyall,A.,Garrod, B. and Laersk, A. (eds) Managing Visitor Attractions:New Directions,Oxford: Butterworth Heinemann,5-15.

Kambag‘allikni qisqartirishning global tajribalari

"Hamkorbank" ATB Samarqand viloyat hududiy boshqarmasi boshlig‘i A. A. Butayev
Tel: 933307555
E-@mail: butayevahror@gmail.com

Annotatsiya: Maqolada kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha global tajribalar, ularning samaradorligi va kelajakdagi istiqbollari muhokama qilinadi. Xitoy, Braziliya, Bangladesh va Hindiston kabi mamlakatlarning muvaffaqiyatli tajribalari, shuningdek, Jahon banki, Xalqaro valyuta fondi (IMF), Birlashgan Millatlar Tashkiloti (BMT) kabi xalqaro tashkilotlarning sa’y-harakatlari tahlil qilinadi. Maqolada kambag‘allikni qisqartirish uchun integral yondashuv, mahalliy hamjamiyatning ishtiroki, barqaror moliyalashtirish va monitoring va baholash kabi asosiy yo‘nalishlar yoritilgan.

Kalit so‘zlar: kambag‘allik, global tajriba, Barqaror rivojlanish maqsadlari (SDGs), Xitoy, Braziliya, Bangladesh, Hindiston, Jahon banki, BMT, integral yondashuv, mikromoliya, ijtimoiy dasturlar.

Аннотация: В статье рассматривается мировой опыт борьбы с бедностью, его эффективность и перспективы на будущее. Анализируется успешный опыт таких стран, как Китай, Бразилия, Бангладеш и Индия, а также усилия таких международных организаций, как Всемирный банк, Международный валютный фонд (МВФ), Организация Объединенных Наций (ООН). В статье освещаются такие ключевые области, как комплексный подход к сокращению бедности, участие местного сообщества, устойчивое финансирование, а также мониторинг и оценка.

Ключевые слова: бедность, мировой опыт, Цели устойчивого развития (ЦУР), Китай, Бразилия, Бангладеш, Индия, Всемирный банк, ООН, комплексный подход, микрофинансирование, социальные программы.

Abstract: The article discusses global experiences in poverty reduction, their effectiveness and future prospects. The successful experiences of countries such as China, Brazil, Bangladesh and India are analyzed, as well as the efforts of international organizations such as the World Bank, the International Monetary Fund (IMF), and the United Nations (UN). The article highlights key areas for poverty reduction, such as an integrated approach, local community participation, sustainable financing and monitoring and evaluation.

Keywords: poverty, global experience, Sustainable Development Goals (SDGs), China, Brazil, Bangladesh, India, World Bank, UN, integrated approach, microfinance, social programs.

Kambag‘allik butun dunyo bo‘ylab mavjud bo‘lgan eng murakkab ijtimoiy-iqtisodiy muammolardan biridir. U nafaqat individual hayot sifatiga, balki mamlakatlarning iqtisodiy rivojlanishiga ham salbiy ta’sir ko‘rsatadi. Kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha global sa’y-harakatlar ko‘plab mamlakatlar va xalqaro tashkilotlar tomonidan amalga oshirilgan turli dasturlar va strategiyalarni o‘z ichiga oladi. Kambag‘allik chegarasini belgilashda BMT inson yehtiyojlari uchun zarur bo‘lgan asosiy tovar va xizmatlarni xarid qilish uchun yetarli bo‘lgan daromadlar miqdorini asos qilib oladi. Bunday tovarlarga oziq-ovqat mahsulotlari, kiyim-kechak, turarjoy haqini to‘lash, suv bilan ta’minlash, yelektr yenergiyasi, maktab ta’limi, tibbiy xizmat kabilarni kiritishni tavsiya qiladi. Shunga asosan kambag‘allik darajasini global miqyosda va har bir mamlakatlar doirasida aniqlanadi.

Ma’lumki, Jahon banki 1990 yildan buyon «Kambag‘allik va yalpi farovonlik» ma’ruzasini ye’lon qilib kelmoqda. Ushbu ma’ruzada har safar qashshoqlikning xalqaro chegarasi ye’lon qilinadi[38].

Ushbu maqolada kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha eng muvaffaqiyatli global tajribalar, ularning samaradorligi va kelajakdagi istiqbollari muhokama qilinadi.

Kambag‘allikni qisqartirishning global miqyosdagi ahamiyatiga e’tibor qaratadigan bo‘lsak, kambag‘allikni qisqartirish BMTning Barqaror rivojlanish maqsadlarining (SDGs) asosiy yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. 2030-yilga mo‘ljallangan Barqaror rivojlanish maqsadlarining birinchi maqsadi "qashshoqlikning barcha ko‘rinishlariga barham berishga chaqiradi"[39]. Kambag‘allik nafaqat moliyaviy qiyinchiliklar, balki ta’lim, sog‘liqni saqlash, turmush sharoitlari va ijtimoiy huquqlardan mahrumlikni ham o‘z ichiga oladi.

Global miqyosda kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha sa’y-harakatlar nafaqat insoniyatning ahvolini yaxshilash, balki iqtisodiy barqarorlik va tinchlikni ta’minlash uchun ham muhimdir. Kambag‘allikni qisqartirish orqali mamlakatlar o‘z fuqarolarining hayot sifatini yaxshilash, iqtisodiy o‘sishni rag‘batlantirish va ijtimoiy adolatni ta’minlash imkoniyatiga ega bo‘ladi.

Kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha muvaffaqiyatli global dasturlar quyidagilardan iborat:

1. Xitoyning kambag‘allikni qisqartirishdagi tajribasi

Xitoy so‘nggi 40 yil ichida kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha eng muvaffaqiyatli tajribalardan birini namoyish etdi. 1980-yillardan boshlab Xitoy hukumatining qishloq xo‘jaligini modernizatsiya qilish, infratuzilmani rivojlantirish va sanoatni rag‘batlantirish kabi choralari natijasida 800 milliondan ortiq odam qashshoqlikdan chiqdi. Xitoyning "Birinchi qadam" dasturi qishloq joylarida yashovchi qashshoq aholisiga yo‘naltirilgan yordam dasturlarini amalga oshirishga qaratilgan edi.

[38] G.R.Boltaboeva. Kichik biznesda innovatsion texnologiyalarning ahamiyati, Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik muammolari yechimlari va rivojlanish istiqbollari nomli ilmiy maqola va tezislar to‘plami.
[39] https://uz.wikipedia.org/wiki/Barqaror_rivojlanishning_1-maqsadi

2. Braziliyaning "Bolsa Familia" dasturi

Braziliyaning "Bolsa Familia" dasturi dunyodagi eng muvaffaqiyatli ijtimoiy yordam dasturlaridan biri hisoblanadi. Bu dastur qashshoq oilalarga shartli pul to‘lovlari orqali yordam ko‘rsatadi. Oilalar bolalarini maktabga yuborish va sog‘liqni saqlash xizmatlaridan foydalanish sharti bilan moliyaviy yordam olishadi. Natijada, Braziliyada 20 milliondan ortiq odam qashshoqlikdan chiqdi.

3. Bangladeshning Grameen Bank tajribasi

Bangladeshning Grameen Banki mikromoliya sohasidagi eng muvaffaqiyatli namunalardan biridir. Muhammad Yunus tomonidan asos solingan Grameen Bank qashshoq aholiga, ayniqsa ayollarga, kreditlar berish orqali ularning iqtisodiy faolligini oshirishga qaratilgan. Bu tashabbus natijasida millionlab odamlar qashshoqlikdan chiqdi va Muhammad Yunus 2006-yilda Nobel tinchlik mukofotiga sazovor bo‘ldi.

4. Hindistonning "Mahatma Gandhi Milliy qishloq ish haqi kafolati" dasturi

Hindistonning "Mahatma Gandhi Milliy qishloq ish haqi kafolati" dasturi qishloq joylarida yashovchi qashshoq aholiga ish haqi kafolati va ijtimoiy himoya ko‘rsatishga qaratilgan. Bu dastur orqali infratuzilma loyihalari amalga oshirilib, ish o‘rinlari yaratildi va millionlab odamlar qashshoqlikdan chiqdi.

Kambag‘allikni qisqartirishda Xalqaro tashkilotlarning roli alohida ahamiyat kasb etadi. Kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha global sa’y-harakatlarda xalqaro tashkilotlar muhim rol o‘ynaydi. Jahon banki, Xalqaro valyuta fondi (IMF), Birlashgan Millatlar Tashkiloti (BMT) va boshqa xalqaro tashkilotlar qashshoq mamlakatlarga moliyaviy yordam, texnik yordam va siyosiy maslahatlar ko‘rsatadi. Quyida ularning har biriga alohida tavsif berib o‘tamiz.

1. Jahon banki va IMF

Jahon banki va IMF qashshoq mamlakatlarga moliyaviy yordam ko‘rsatish, iqtisodiy islohotlarni qo‘llab-quvvatlash va barqaror rivojlanishni rag‘batlantirish bo‘yicha ko‘plab dasturlarni amalga oshiradi.

2. Birlashgan Millatlar Tashkiloti (BMT)

BMTning Barqaror rivojlanish maqsadlari (SDGs) doirasida kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha ko‘plab dasturlar amalga oshirilmoqda. UNICEF, UNDP va boshqa BMT tashkilotlari ijtimoiy dasturlar orqali qashshoq aholiga yordam ko‘rsatadi.

3. Xalqaro nodavlat tashkilotlar (NNTlar)

Bill & Melinda Gates fondi, Oxfam va boshqa nodavlat tashkilotlar qashshoq mamlakatlarga yordam ko‘rsatish, sog‘liqni saqlash va ta’lim sohalarida loyihalarni amalga oshirish orqali kambag‘allikni qisqartirishga hissa qo‘shmoqda.

Biz o‘rganib chiqgan global tajribalar yurtimizda kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha bizga quyidagi asosiy saboqlarni beradi:

1. **Integral yondashuv**: Kambag‘allikni qisqartirish uchun iqtisodiy, ijtimoiy va siyosiy choralarni uyg‘unlashtirish kerak.
2. **Mahalliy hamjamiyatning ishtiroki**: Dasturlarning samaradorligini oshirish uchun mahalliy aholini jalb qilish muhim.

3. **Barqaror moliyalashtirish**: Davlat, xususiy sektor va xalqaro tashkilotlar resurslarini birlashtirish orqali barqaror moliyalashtirishni ta’minlash.

4. **Monitoring va baholash**: Dasturlarning samaradorligini muntazam ravishda baholash va kerak bo‘lganda o‘zgartirish zarur.

Xulosa qilib aytganda kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha global tajribalar shuni ko‘rsatadiki, bu muammoni hal qilish uchun ko‘p qirrali yondashuv va uzoq muddatli strategiyalar talab qilinadi. Xitoy, Braziliya, Bangladesh va Hindiston kabi mamlakatlarning muvaffaqiyatli tajribalari, shuningdek, xalqaro tashkilotlarning sa’y-harakatlari boshqa mamlakatlar uchun qimmatli saboqlar va yo‘riqnoma bo‘lib xizmat qilishi mumkin. Kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha global hamkorlik va bilim almashish insoniyatning barqaror rivojlanishiga hissa qo‘shishning asosiy omilidir.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Farmon (2020) O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Iqtisodiyotni rivojlantirish va kambag‘allikni qisqartirishga oid Davlat siyosatini tubdan yangilash chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PF-5975-son. 26.03.2020 yil. (Decree (2020) No. PD-5975 of the President of the Republic of Uzbekistan "On measures to radically update the state policy on economic development and poverty reduction." 26.03.2020.)

2. G.R.Boltaboeva. Kichik biznesda innovatsion texnologiyalarning ahamiyati, Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik muammolari yechimlari va rivojlanish istiqbollari nomli ilmiy maqola va tezislar to‘plami.

3. https://uz.wikipedia.org/wiki/Barqaror_rivojlanishning_1-maqsadi

4. https://www.integer.uz/steam

TA’MINOT ZANJIRLARINI BOSHQARISHDA BULUTLI TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANISHNI AFZALLIKLARI

Millat Umidi universitetining 2-kurs talabasi
Odilov Muxammadobidjon Olimjon o’g’li
muhammadobid45@gmail.com, +998970228222
Yuldashev Abduhakim Abdukarimovich,
TDIU, Biznes boshqaruvi kefedrasi dotsenti, PhD

Annotatsiya: Bugungi raqamli davrda ta’minot zanjirlarini boshqarish jarayonlarini optimallashtirish va samaradorligini oshirish muhim ahamiyat kasb etmoqda. Bulutli texnologiyalar ta’minot zanjirlarini boshqarishda innovatsion yechim sifatida paydo bo‘lib, ma’lumotlarni real vaqt rejimida uzatish, saqlash va tahlil qilish imkoniyatini beradi. Ushbu tezisda ta’minot zanjirlarini boshqarishda bulutli texnologiyalardan foydalanishning afzalliklari va imkoniyatlari tahlil qilinadi. Jumladan, logistika operatsiyalarini boshqarish, inventarizatsiyani kuzatish, talabni bashorat qilish va hamkorlar bilan hamkorlikni yaxshilash kabi jarayonlarda bulutli yechimlarning ahamiyati ko‘rsatib o‘tiladi.

Kalit so‘zlar: Ta’minot zanjiri boshqaruvi, bulutli texnologiyalar, logistika, inventarizatsiya, talab bashorati, raqamli transformatsiya, samaradorlik, xarajatlarni optimallashtirish.

Аннотация: В современную цифровую эпоху оптимизация и повышение эффективности процессов управления цепочками поставок приобретают все большее значение. Облачные технологии выступают как инновационное решение в управлении цепочками поставок, предоставляющее возможность передавать, хранить и анализировать данные в режиме реального времени. В данной диссертации анализируются преимущества и возможности использования облачных технологий в управлении цепочками поставок. В частности, показана важность облачных решений в таких процессах, как управление логистическими операциями, отслеживание запасов, прогнозирование спроса и улучшение сотрудничества с партнерами.

Ключевые слова: Управление цепочками поставок, облачные технологии, логистика, запасы, прогнозирование спроса, цифровая трансформация, эффективность, оптимизация затрат.

Annotation: In today's digital era, optimizing and improving the efficiency of supply chain management processes is becoming increasingly important. Cloud technologies have emerged as an innovative solution in supply chain management, enabling real-time data transfer, storage, and analysis. This thesis analyzes the advantages and opportunities of using cloud technologies in supply chain management. In particular, the importance of cloud solutions in processes such as managing logistics operations, tracking inventory, forecasting demand, and improving collaboration with partners is highlighted.

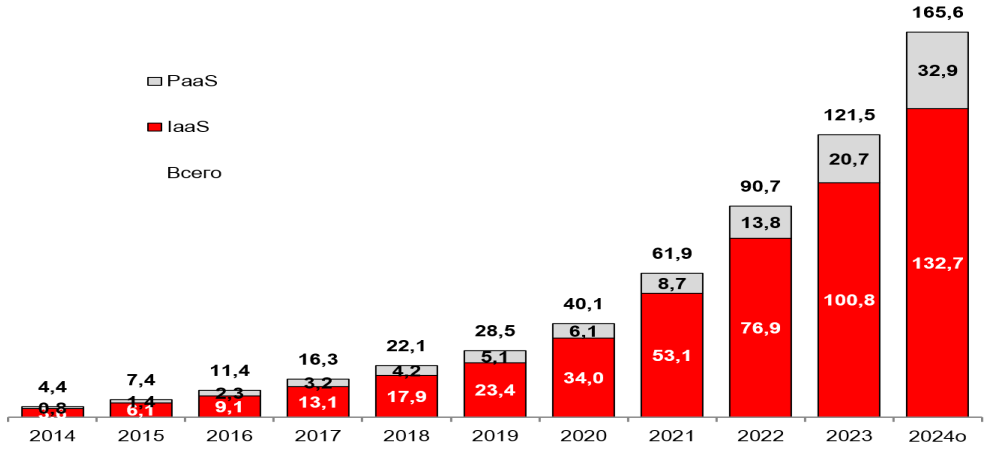
Key words: Supply chain management, cloud technologies, logistics, inventory, demand forecasting, digital transformation, efficiency, cost optimization.

Kirish: Globalizatsiya va raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi ta’minot zanjirlarini boshqarishda yangi yondashuvlarni talab qilmoqda. An’anaviy boshqaruv usullari zamonaviy biznes talablariga javob bermay qolgani sababli, kompaniyalar samaradorlikni oshirish va xarajatlarni kamaytirish maqsadida innovatsion texnologiyalarga murojaat qilmoqda. Shu nuqtai nazardan, bulutli texnologiyalar ta’minot zanjirlarini boshqarishda muhim ahamiyat kasb etib, jarayonlarni avtomatlashtirish va real vaqt rejimida ma’lumot almashinuvini ta’minlash imkoniyatini yaratmoqda. Bulutli texnologiyalardan foydalanish nafaqat ma’lumotlar bilan ishlash samaradorligini oshiradi, balki logistika, inventarizatsiya, ishlab chiqarish va talabni boshqarish kabi jarayonlarni ham optimallashtirishga xizmat qiladi.

Adabiyotlarning tahlili: Christopher ve Lee (2004) Ularning tadqiqotlariga ko‘ra, real vaqt rejimidagi ma’lumotlar tahlili zanjirdagi noaniqliklarni kamaytiradi va qaror qabul qilish jarayonini optimallashtiradi. **Sanders va Premus (2005)** esa bulutli texnologiyalar yordamida ta’minot zanjiri hamkorlari o‘rtasida yaxlit axborot tarmog‘ini yaratish imkoniyatini ta’kidlagan. **Ivanov va Dolgui (2020)** pandemiya davrida ta’minot zanjirlarida yuzaga kelgan uzilishlar misolida bulutli texnologiyalarning ahamiyatini tahlil qilganlar.

Metodologiya: Ushbu Tezisda ta’minot zanjirlarini boshqarishda bulutli texnologiyalardan foydalanishning samaradorligini tahlil qilish va baholash maqsad qilingan. Metodologiya nazariy va amaliy yondashuvlarni o‘z ichiga oladi. Shu bilan birga adabiyotlar, vaqt qatorlari va statistik tahlilllardan hamda taqqoslash usulidan foydalanildi.

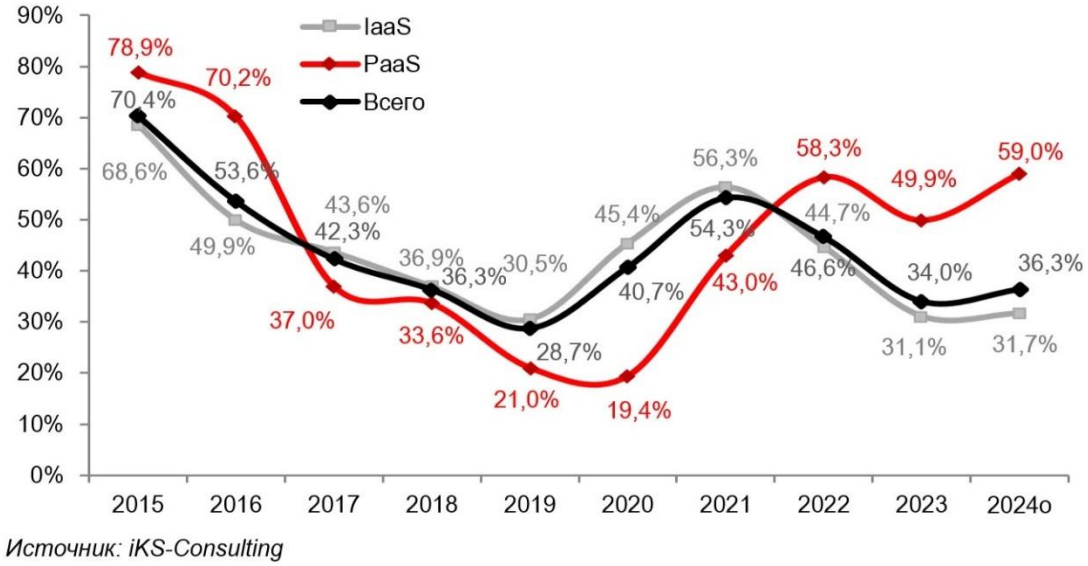
Tahlil va natijalar - **Ta’minot zanjirlarini boshqarishda bulutli texnologiyalardan foydalanishning afzalliklari: Ma’lumotlarga real vaqt rejimida kirish** - Bulutli texnologiyalar yordamida barcha ishtirokchilar har qanday joydan va qurilmadan real vaqt rejimida ma’lumotlarga kirish imkoniyatiga ega bo‘ladilar. **Ma’lumotlarning markazlashgan boshqaruvi** - Markazlashgan ma’lumotlar bazasi barcha ta’minot zanjiri ishtirokchilariga yagona axborot manbai bo‘lib xizmat qiladi. **Moslashuvchanlik va kengayish imkoniyati** - Bulutli platformalar kompaniyaning o‘sishi bilan birgalikda kengayish imkoniyatini beradi. **Xarajatlarni kamaytirish** - Mahalliy serverlarni saqlash va ularga texnik xizmat ko‘rsatish zaruratining yo‘qligi xarajatlarni sezilarli darajada kamaytiradi. **Ma’lumot xavfsizligi va zahira nusxalari** - Bulutli texnologiyalar kuchli xavfsizlik mexanizmlari bilan ta’minlangan bo‘lib, ma’lumotlarning maxfiyligi va himoyasi yuqori darajada ta’minlanadi.



Источник: iKS-Consulting

1-grafik. 2014-2024 yillarda Rossiyada bulutli infratuzilma xizmatlari bozori (IaaS va PaaS), milliard rubl

Ta’minot zanjirlarini boshqarishda bulutli texnologiyalardan foydalanishning kamchiliklari: Ma’lumot xavfsizligi va maxfiylik xavfi - Bulutli texnologiyalar tashqi provayderlar tomonidan boshqarilishi sababli maxfiy ma’lumotlar xavf ostida qolishi mumkin. **Internetga qaramlik** - Bulutli texnologiyalardan samarali foydalanish uchun yuqori tezlikdagi va uzluksiz internet aloqasi talab etiladi. **Provayderga bog‘liqlik** - Bulutli xizmatlarni ko‘rsatuvchi provayderlar bilan hamkorlikda muammolar yuzaga kelganda tizim ishlamay qolishi mumkin. **Moslashuv muammolari va migratsiya qiyinchiliklari** - An’anaviy tizimlardan bulutli texnologiyalarga o‘tishda integratsiya va moslashuv muammolari yuzaga kelishi mumkin. **Xarajatlarni noto‘g‘ri hisoblash** - "To‘lov asosida foydalanish" modeli ba’zan oldindan rejalashtirilmagan xarajatlarning oshishiga olib keladi.



Источник: iKS-Consulting

2-grafik. Rossiyada bulutli bozor segmentlarining rubl hisobidagi o'sish sur'atlari, 2014-2024 yillar, %

Xulosa: Mening ushbu yozgan tezisimdan olgan xulosam ta’minot zanjirlarini boshqarishda bulutli texnologiyalardan foydalanish zamonaviy biznes muhitida muhim ahamiyatga ega bo‘lib, samaradorlikni oshirish, operatsion xarajatlarni kamaytirish va qaror qabul qilish jarayonlarini tezlashtirish imkonini berar ekan. Bulutli texnologiyalar orqali real vaqt rejimida ma’lumotlarga kirish, markazlashgan boshqaruv, avtomatlashtirish va tahlil imkoniyatlari ta’minot zanjiri jarayonlarini samarali boshqarishga zamin yaratadi. Tezis davomida bulutli texnologiyalarning afzalliklari va kamchiliklari batafsil tahlil qilindi. Asosiy afzalliklar sifatida ma’lumotlarning real vaqt rejimida mavjudligi, xarajatlarning kamayishi, integratsiya imkoniyatlari va ish jarayonlarini avtomatlashtirish qayd etildi. Shu bilan birga, xavfsizlik va maxfiylik xavfi, internetga qaramlik, provayderga bog‘liqlik hamda huquqiy muammolar kabi kamchiliklar ham mavjudligi aniqlandi.

Tavsiyalar: Xavfsizlikni kuchaytirish - Ma’lumotlarning maxfiyligi va himoyasini ta’minlash uchun kuchli shifrlash usullaridan foydalanish zarur. **Internet infratuzilmasini yaxshilash** - Zaxira internet ulanishini tashkil etish orqali uzilishlar xavfini kamaytirish maqsadga muvofiqdir. **Bulutli provayderni ehtiyotkorlik bilan tanlash** - Provayderni tanlashda uning xizmat sifati, xavfsizlik darajasi va texnik qo‘llab-quvvatlash imkoniyatlariga alohida e’tibor qaratish lozim. **Bulutli texnologiyalarni joriy etishda rejalashtirish** - An’anaviy tizimlardan bulutli texnologiyalarga o‘tishni bosqichma-bosqich amalga oshirish kerak. **Kadrlar malakasini oshirish** - IT mutaxassislarini bulutli texnologiyalar bilan ishlash bo‘yicha muntazam ravishda o‘qitish va malaka oshirish dasturlarini tashkil etish zarur.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. https://survey.iksconsulting.ru/page59801703.html
2. Ivanov, D., & Dolgui, A. (2020). *Digital Supply Chain: Design, Planning, and Operations*. International Journal of Production Research, 58(2), 1–12.
3. Zhang, X., & Chen, R. (2013). *Cloud Computing in Supply Chain Management: A Comprehensive Review*. Journal of Business Logistics, 34(2), 87–98.
4. Hofmann, E., & Rüsch, M. (2017). *Industry 4.0 and the Current Status as well as Future Prospects on Logistics*. Computers in Industry, 89, 23–34.

V SHO‘BA.XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI QO‘LLASHDA INVESTITSION VA INNOVATSION MASALALAR.

CYBERSECURITY IN THE DIGITAL AGE: SAFEGUARDING BUSINESS ASSETS

Shadieva Gulnora Mardievna
Doctor of Economics, Proffessor
Samarkand Institute of Economics and Service
ORCID: 0000-0001-7078-8815 gulnora.shodiyeva@mail.ru
Turapov Siroj Mamadoli o’g’li
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: In the digital age, cybersecurity has become a critical concern for businesses of all sizes and industries. This article explores the importance of cybersecurity in safeguarding business assets against evolving cyber threats. It discusses the growing significance of cybersecurity due to increased digitization, reliance on technology, and the interconnected nature of modern business operations. The article examines various cybersecurity measures and best practices that businesses can implement to protect their assets, including robust cybersecurity policies, employee training, encryption technologies, and proactive threat detection and response strategies. Additionally, it emphasizes the need for collaboration between businesses, government agencies, and cybersecurity professionals to address cyber threats effectively. By prioritizing cybersecurity and implementing comprehensive security measures, businesses can mitigate the risks posed by cyber threats and safeguard their valuable assets in the digital age.

Keywords: cybersecurity, digital age, business assets, cyber threats, security measures, cybersecurity policies, employee training, encryption, threat detection, collaboration.

Introduction. In today's digital age, where businesses rely heavily on technology for their operations, cybersecurity has emerged as a paramount concern. With the increasing digitization of business processes, the proliferation of data, and the interconnectedness of systems, the risk of cyber threats has escalated, posing significant challenges to businesses of all sizes and industries. In this article, we delve into the importance of cybersecurity in safeguarding business assets and explore the measures that organizations can undertake to mitigate these risks effectively.

As businesses continue to embrace digital transformation, they become more vulnerable to cyber threats such as data breaches, ransomware attacks, and phishing scams. These threats not only jeopardize sensitive information and intellectual property but also disrupt operations, erode customer trust, and incur significant financial losses. Therefore, ensuring robust cybersecurity measures is essential for protecting business assets and maintaining organizational resilience in the face of evolving cyber threats.

The digital landscape is constantly evolving, with cybercriminals employing sophisticated tactics to exploit vulnerabilities in business systems and networks. Moreover, the shift towards remote work and cloud computing has further

complicated cybersecurity challenges, as it expands the attack surface and introduces new risks associated with remote access and third-party service providers.

Main part. In the digital age, businesses face an array of cyber threats that can compromise the security and integrity of their assets. These threats include malware, ransomware, phishing attacks, insider threats, and denial-of-service (DoS) attacks, among others. Cybercriminals exploit vulnerabilities in software, networks, and human behavior to gain unauthorized access to sensitive information, disrupt operations, and extort money from businesses. Understanding the nature of these threats is essential for organizations to develop effective cybersecurity strategies and safeguard their assets.

Cybersecurity measures play a crucial role in protecting business assets from cyber threats. These measures encompass a wide range of practices, technologies, and protocols designed to detect, prevent, and respond to cyber attacks. Robust cybersecurity measures include implementing access controls and authentication mechanisms, encrypting sensitive data, regularly updating software and systems, conducting security audits and assessments, and establishing incident response plans. By investing in cybersecurity measures, businesses can minimize the risk of cyber incidents and mitigate the potential impact on their assets and operations.

There are several best practices that businesses can adopt to enhance their cybersecurity posture and safeguard their assets. These include:

a. Developing a Comprehensive Cybersecurity Policy: Establishing a clear and comprehensive cybersecurity policy that outlines roles, responsibilities, and procedures for protecting business assets.

b. Employee Training and Awareness: Providing regular training and awareness programs to employees on cybersecurity best practices, such as recognizing phishing emails, creating strong passwords, and securely handling sensitive information.

c. Implementing Multi-Layered Security Controls: Deploying multi-layered security controls, including firewalls, antivirus software, intrusion detection systems, and endpoint protection solutions, to defend against cyber threats at various points of entry.

d. Encryption and Data Protection: Encrypting sensitive data both in transit and at rest to prevent unauthorized access and ensure confidentiality. Implementing data loss prevention (DLP) solutions to monitor and control the flow of sensitive information.

e. Proactive Threat Detection and Response: Deploying threat detection and monitoring tools to identify and respond to cyber threats in real-time. Implementing incident response plans to contain and mitigate the impact of cyber incidents effectively.

Collaboration and information sharing play a crucial role in combating cyber threats effectively. By sharing threat intelligence, best practices, and lessons learned with industry peers, government agencies, and cybersecurity professionals, businesses can enhance their collective cybersecurity defenses and stay ahead of emerging threats. Collaboration also extends to partnerships with cybersecurity

vendors, service providers, and law enforcement agencies, who can provide expertise, resources, and support in addressing cyber threats and incidents.

In conclusion, cybersecurity is paramount in safeguarding business assets in the digital age. By understanding cyber threats, implementing robust cybersecurity measures, adopting best practices, and fostering collaboration and information sharing, businesses can strengthen their cybersecurity defenses and protect their assets from cyber attacks. As cyber threats continue to evolve, organizations must remain vigilant, proactive, and adaptive in their approach to cybersecurity, ensuring that their assets remain secure and resilient in the face of emerging cyber risks.

Conclusions and offers. In conclusion, cybersecurity in the digital age is imperative for safeguarding business assets against a myriad of cyber threats. As organizations increasingly rely on digital technologies for their operations, the risks associated with cyber attacks continue to escalate, posing significant challenges to business continuity, reputation, and financial stability. Understanding the nature of cyber threats and implementing robust cybersecurity measures are essential steps in protecting business assets and mitigating the potential impact of cyber incidents.

Offers:

1. **Invest in Comprehensive Cybersecurity Measures:** Organizations should prioritize investment in comprehensive cybersecurity measures, including access controls, encryption, employee training, and incident response planning. By adopting a multi-layered approach to cybersecurity, businesses can strengthen their defenses and minimize the risk of cyber attacks.
2. **Promote a Culture of Cybersecurity Awareness:** Fostering a culture of cybersecurity awareness among employees is critical for mitigating cyber risks. Organizations should provide regular training and education on cybersecurity best practices, empower employees to recognize and report potential threats, and create a sense of shared responsibility for protecting business assets.
3. **Embrace Collaboration and Information Sharing:** Collaboration and information sharing are key components of effective cybersecurity defense. Organizations should actively participate in industry forums, share threat intelligence, and collaborate with peers, government agencies, and cybersecurity professionals to enhance their collective cybersecurity resilience.
4. **Regularly Assess and Update Cybersecurity Measures:** Cyber threats are constantly evolving, requiring organizations to continuously assess and update their cybersecurity measures to address emerging risks. Regular security audits, vulnerability assessments, and penetration testing can help identify gaps in cybersecurity defenses and prioritize remediation efforts.
5. **Stay Vigilant and Adaptive:** Cybersecurity is an ongoing process that requires vigilance, adaptability, and proactive risk management. Organizations should stay informed about emerging cyber threats, trends, and best practices, and be prepared to adjust their cybersecurity strategies and tactics accordingly to stay ahead of cyber adversaries.

By implementing these offers and prioritizing cybersecurity as a strategic imperative, organizations can effectively safeguard their business assets and

maintain resilience in the face of evolving cyber threats in the digital age. Moreover, a proactive approach to cybersecurity not only protects business assets but also fosters trust among customers, partners, and stakeholders, enhancing the organization's reputation and competitive advantage in the digital marketplace.

REFERENCES:

1. Anderson, R., Barton, C., Boege, N., Clayton, R., van Eeten, M., Levi, M., ... & Moore, T. (2013). Measuring the cost of cybercrime. In The economics of information security and privacy (pp. 265-300). Springer, Berlin, Heidelberg.
2. Böhme, R., Schwartz, G., & Moore, T. (2010). Measuring the cost of cybercrime. In Proceedings of the 10th annual workshop on the economics of information security.
3. Cisco. (2021). Cisco 2021 CISO Benchmark Report. Retrieved from https://www.cisco.com/c/en/us/products/security/security-reports.html
4. Cybersecurity & Infrastructure Security Agency (CISA). (2021). Cyber Essentials. Retrieved from https://www.cisa.gov/cyber-essentials
5. European Union Agency for Cybersecurity (ENISA). (2020). Threat Landscape Report 2020. Retrieved from https://www.enisa.europa.eu/publications/enisa-threat-landscape-report-2020
6. National Institute of Standards and Technology (NIST). (2021). NIST Cybersecurity Framework. Retrieved from https://www.nist.gov/cyberframework
7. Ponemon Institute. (2021). Cost of a Data Breach Report 2021. Retrieved from https://www.ibm.com/security/data-breach
8. Symantec Corporation. (2020). Internet Security Threat Report. Retrieved from https://www.broadcom.com/company/newsroom/press-releases/2021/symantec-releases-2020-internet-security-threat-report-ist
9. Verizon. (2021). Data Breach Investigations Report. Retrieved from https://enterprise.verizon.com/resources/reports/dbir/
10. World Economic Forum (WEF). (2020). Global Risks Report 2020. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2020.pdf

ISSUES OF INCREASING THE EFFICIENCY OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE CONDITIONS OF AN INNOVATIVE ECONOMY

Abdumalik Bektemirov Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Investitsiya va innovatsiyalar” kafedrasi mudiri,i.f.d.,prof.
Azizbek Abduraxmonov Samarqand iqtisodiyot va servis instituti tayanch doktoranti
azizabdurahmonov65@gmail.com

ANNOTATSIYA: Mazkur maqola innovatsion iqtisodiyot sharoitida xorijiy investitsiyalar samaradorligini oshirish masalalariga bag‘ishlangan. Innovatsion iqtisodiyot yangi texnologiyalar va ilmiy yutuqlar orqali iqtisodiy o‘sishni ta’minlashga qaratilgan bo‘lib, unda xorijiy sarmoyalar muhim rol o‘ynaydi. Maqolada xorijiy sarmoyalarni jalb qilish masalalari hamda oriiy investitsiyaning mohiyati va ahamiyati haqida fikrlar yuritilgan. Xorijiy investitsiyalar qabul qiluvchi mamlakat iqtisodiyotida bir qancha muhim funksiyalarni bajarishiga oid dolzarb muammolar tahlil qilingan.

Shuningdek, ushbu maqola innovatsion iqtisodiyot sharoitida xorijiy investitsiyalarning samaradorligini oshirish bo‘yicha ba’zi ilmiy tadqiqot va amaliyot uchun dolzarb muammolarni yoritadi.

KALIT SO‘ZLAR: byurokratik, intellektual mulk, moslashuvchan mehnat tizimi, iqtisodiyotni liberallashtirish, moliya sektorini rivolantirish, portfel investitsiya, to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiya, milliy valyuta, likvidlik, modernizatsiya, diversifikatsiya, raqobatbardoshlik, soliq tushumlari, texnologik transfer.

АННОТАЦИЯ: Данная статья посвящена вопросам повышения эффективности иностранных инвестиций в условиях инновационной экономики. Инновационная экономика направлена на обеспечение экономического роста за счет новых технологий и научных достижений, в которых важную роль играют иностранные инвестиции. В статье рассматриваются вопросы привлечения иностранных инвестиций, а также характер и значение иностранных инвестиций. Анализируются актуальные проблемы, связанные с выполнением ряда важных функций в экономике страны-реципиента иностранными инвестициями.

Также данная статья проливает свет на некоторые актуальные вопросы научных исследований и практики по повышению эффективности иностранных инвестиций в условиях инновационной экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: бюрократия, интеллектуальная собственность, гибкая система труда, либерализация экономики, развитие финансового сектора, портфельные инвестиции, прямые инвестиции, национальная валюта, ликвидность, модернизация, диверсификация, конкурентоспособность, налоговые поступления, трансфер технологий.

ANNOTATION: This article is devoted to the issues of increasing the efficiency of foreign investments in the conditions of an innovative economy. An innovative economy is aimed at ensuring economic growth through new technologies and scientific achievements, in which foreign investment plays an important role. The article discusses the issues of attracting foreign investment and the essence and significance of foreign investment. The current problems related to the performance of a number of important functions by foreign investments in the economy of the host country are analyzed.

This article also highlights some current problems for scientific research and practice in increasing the efficiency of foreign investments in the conditions of an innovative economy.

KEYWORDS: bureaucratic, intellectual property, flexible labor system, economic liberalization, financial sector development, portfolio investment, direct investment, national

currency, liquidity, modernization, diversification, competitiveness, tax revenues, technological transfer.

KIRISH.

Bugungi kunda innovatsion iqtisodiyot mintaqalar va davlatlar uchun raqobatbardoshlikni oshirish va barqaror iqtisodiy o‘sishni ta’minlashning muhim omiliga aylangan. Innovatsion iqtisodiyot yangi texnologiyalar, ilmiy yutuqlar va ijodkorlikka asoslangan bo‘lib, ushbu jarayonlarni moliyalashtirish uchun xorijiy investitsiyalar muhim rol o‘ynaydi. Xorijiy sarmoyalar innovatsion loyihalarga moliyaviy resurslar taqdim etib, texnologik infratuzilmani rivojlantirishga va yangi ish o‘rinlari yaratishga hissa qo‘shadi.

Prezident Shavkat Mirziyeyev 2021-yil Toshkent shahrida Tadbirkorlar va ishbilarmonlar harakati – O‘zbekiston Liberal-demokratik partiyasining X syezdida so‘zlagan nutqida: “So‘nggi besh yilda mamlakatimiz iqtisodiyoti 24 foizga, sanoat – 34 foizga, eksport hajmi 1,5 barobarga, xorijiy investitsiyalar hajmi esa 3 barobarga o‘sgani biz qo‘lga kiritgan yuqori natijalardan dalolat beradi” deb ta’kidlagani ham sohada rivolanishlardan dalolat beradi[40].

TADQIQOT METODOLOG IYASI

Tadqiqotlar davomida tahlil va sintez, induksiya va deduksiya, ilmiy mushohada usullaridan foydalanilgan.,

TAHLIL VA NATIJALAR

Qulay sarmoyaviy muhitni yaratish ko’plab mamlakatlar uchun asosiy strategik ustuvor vazifa bo’lsa-da, ko’pincha bu jarayonga to’sqinlik qiladigan qator kamchiliklar va to’siqlar mavjud. Qulay investitsiya muhitini yaratish va yaxshilashdagi asosiy kamchiliklar qatoriga quyidagilarni kiritish mumkin.

byurokratik to‘siqlar: haddan tashqari byurokratiya va biznesni ro’yxatdan o’tkazishning murakkab tartiblari potentsial investorlarni to’xtatib qo’yishi va investitsiya qarorlarini qabul qilish jarayonini sekinlashtirishi mumkin;

qonunchilikdagi o‘zgarishlarni oldindan aytib bo‘lmaslik: qonun hujjatlariga va soliq siyosatiga oldindan ogohlantirmasdan o’zgartirishlar beqarorlik va investorlar uchun xavfni oshirishi mumkin;

intellektual mulkni himoya qilishning yetarli emasligi:intellektual mulkni himoya qilishning yetarli emasligi mahsulotlarni nusxalash va qalbakilashtirish tufayli raqobatdosh ustunliklarni yo’qotishdan qo’rqqan investorlarni tushkunlikka solishi mumkin;

korruptsiya: hukumatdagi korruptsiyaning yuqori darajasi adolatli va ochiq ishbilarmonlik muhitiga to’sqinlik qilishi, chet ellikinvestorlarning ishtiyoqini kamaytirishi mumkin;

infratuzilmaning yetarli emasligi: rivojlangan transport, energetika va kommunikatsiya infratuzilmasining yetishmasligi investitsiya loyihalarini amalga oshirishni sekinlashtirishi va xarajatlarni ko’paytirishi mumkin;

moliyaviy manbalardan foydalanishdagi qiyinchiliklar: kreditlar va investitsiya fondlaridan foydalanishning cheklanganligi investitsiya loyihalarini amalga oshirish va kapital jalb qilishni qiyinlashtirishi mumkin;

[40] Prezident Sh.Mirziyoyevning 08.09.2021 yilda Toshkent shahrida tadbirkorlar va ishbilarmonlar harakati – O‘zbekiston Liberal-demokratik partiyasining 10-syezdida so‘zlagan nutqi - https://nsp.gov.uz/president?watch=3

inson kapitalining yetarli darajada rivojlanmaganligi: ishchi kuchining past darajadagi bilimi va malakasi yuqori texnologiyali investitsiya loyihalarini amalga oshirishga to‘sqinlik qilishi mumkin.

Bu kamchiliklarni bartaraf etish davlat, jamiyatning birgalikdagi sa’y-harakatlarini talab etadi. Tarkibiy islohotlarni amalga oshirish, huquqiy tizimni takomillashtirish, korruptsiyaga qarshi kurashish va infratuzilmani rivojlantirish ana shu to’siqlarni bartaraf etish va investorlar uchun yanada qulay muhit yaratishga xizmat qiladigan chora-tadbirlarning bir qismidir.

Xorijiy sarmoyaning iqtisodiy mohiyati xorijiy investorlarning daromad olish maqsadida boshqa davlat iqtisodiyotiga kapital qo‘yishidir. Chet el investitsiyalari turli shakllarda bo‘lishi mumkin: to‘g‘ridan-to‘g‘ri (biznesda to‘g‘ridan-to‘g‘ri ishtirok etish yoki kompaniyaning aksiyalarini sotib olish) yoki portfel (kompaniya boshqaruviga sezilarli ta’sir ko‘rsatmasdan aksiyalar yoki obligatsiyalarni sotib olish).

Xorijiy investitsiyalar qabul qiluvchi mamlakat iqtisodiyotida bir qancha muhim funksiyalarni bajaradi:

1. Kapitalning kirib kelishi, bu – moliyaviy resurslarning mamlakat iqtisodiyotiga chetdan kirib kelishi jarayoni bo‘lib, kapital oqimi xorijiy investorlar tomonidan mablag‘larni oluvchi mamlakatdagi turli aktivlar va loyihalarga qo‘yishda namayon bo‘ladi.

Xorijiy kapital kirib kelishining ahamiyati quyidagilarda namayon bo‘ladi:

iqtisodiy o‘sishni moliyaviy qo‘llab-quvvatlaydi. Kapitalning kirib kelishi ishlab chiqarish quvvatlarini kengaytirish, innovatsiyalarni joriy etish va infratuzilmani yaratish uchun ishlatilishi mumkin bo‘lgan qo‘shimcha moliyaviy resurslarni beradi;

likvidlikni oshiradi. Moliya bozorlariga kapitalning kirib kelishi likvid aktivlar hajmini oshiradi, bu esa kreditlashning rivojlanishini rag‘batlantiradi va mahalliy kompaniyalar uchun qarz olish xarajatlarini kamaytiradi;

milliy valyutaning mustahkamlaydi. Kapitalning sezilarli oqimi xorijiy investorlar tomonidan milliy valyutaga bo‘lgan talabni oshirish orqali uni mustahkamlashga yordam beradi;

valyuta zahiralarining ko‘payishiga olib keladi. Valyuta oqimi, ayniqsa, to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar orqali mamlakatning valyuta zaxiralarini ko‘paytirishi, tashqi iqtisodiy zarbalarga chidamliligini oshirishi mumkin;

milliy valyuta qadrini mustahkamlaydi. Kapitalning sezilarli oqimi xorijiy investorlar tomonidan milliy valyutaga bo‘lgan talabni oshirish orqali uni mustahkamlashga yordam beradi;

valyuta zahiralarining ko‘paytiradi. Valyuta oqimi, ayniqsa, to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar orqali mamlakatning valyuta zaxiralarini ko‘paytirishi, tashqi iqtisodiy zarbalarga chidamliligini oshirishga yordam beradi.

Demak, xorijiy kaptalning kirib kelishi yangi ish o‘rinlari yaratish, ishlab chiqarish quvvatlarini oshirish va umumiy iqtisodiy o’sishni ta’minlashga yo‘naltirilishi mumkin.

2. Ishlab chiqarish quvvatlarining ortishi. To‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar odatda yangi ishlab chiqarish quvvatlarini yaratish yoki mavjud korxonalarni

modernizatsiya qilish bilan birga keladi. Bu iqtisodiy o‘sishni rag‘batlantiradi, yangi ish o‘rinlari yaratishga va aholi turmush darajasini oshirishga olib keladi.

Ishlab chiqarish quvvatlarining o‘sishi - bu iqtisodiyot uchun zarur bo’lgan tovarlar ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish hajmining oshishiga olib kelishi bilan birga infratuzilmaning rivojlanishiga ham ijobiy ta’sir ko‘rsatadi. Bu jarayonda xorij sarmoyasi asosiy o‘rin tutib, korxonalar rivojiga, mavjud quvvatlarni modernizatsiya qilishga katta ta’sir ko‘rsatadi. Buni quyidagilarda ko‘rish mumkin:

yangi korxonalarni tashkil etish;

mavjud quvvatlarni modernizatsiya qilish;

texnologik transfer;

ishlab chiqarish hajmini oshirish;

iqtisodiyotni diversifikatsiya qilish.

3. Texnologiya va bilimlarni uzatish. Xorijiy kompaniyalar ko‘pincha ilg’or texnologiya va boshqaruv tajribasini olib kelishadi, bu esa ishlab chiqarish samaradorligi va innovatsiyalarni yaxshilashga yordam beradi.

Texnologiya va bilim transferi – bu, ilg‘or texnologiyalar, innovatsiyalar va boshqaruv tajribasini bir mamlakatdan boshqasiga o‘tkazish jarayonidir. Chet el investitsiyalari kontekstida transfer xorijiy kompaniyalar o‘zlarining ilg’or texnologiyalari va operatsion amaliyotlarini qabul qiluvchi mamlakatga joriy etganda, mahalliy korxonalarning mahsuldorligi va raqobatbardoshligini oshirishga yordam berganda sodir bo‘ladi.

Xorijiy investitsiyalar orqali texnologiya va bilim transferining asosiy jihatlari quyidagilardan iborat:

ishlab chiqarish texnologiyalarining transferi;

xodimlarni tayyorlash va malakasini oshirish;

boshqaruv va tashkiliy bilimlarni uzatish;

qo‘shma korxonalar va sheriklik;

sifat standartlarini joriy etish.

4. Soliq tushumlarining ortishi. Boshqa davlatda faoliyat yuritayotgan xorijiy kompaniyalar soliq to‘laydi, bu esa davlat byudjeti daromadlarini oshiradi.

Soliq tushumlarining ko‘payishi xorijiy investitsiyalarning qabul qiluvchi mamlakatga asosiy iqtisodiy ta’siridan biridir. Mahalliy iqtisodiyotga sarmoya kiritayotgan xorijiy kompaniyalar korxonalar, ish o’rinlari va tadbirkorlik faoliyatini tashkil etadi, bu esa soliq bazasining o‘sishiga va davlat daromadlarining oshishiga olib keladi.

Chet el investitsiyalarining soliq tushumlarini oshirishga ta’siri quyidagilarda namoyon bo’ladi:

korxona foydasiga solinadigan soliqlar bo’yicha. Mamlakatda faoliyat yuritayotgan xorijiy kompaniyalar o‘z faoliyatidan olingan foydadan korporativ soliq to‘laydi. Yangi korxonalarni tashkil etish, ayniqsa, kompaniyalar yaxshi moliyaviy natijalarga erishgan taqdirda, daromad solig‘i tushumlarini oshiradi;

xodimlar daromadidan olinadigan soliqlar bo‘yicha. Xorijiy investorlar tomonidan yangi ish o‘rinlarining yaratilishi mahalliy aholining rasmiy ish bilan ta’minlanishiga va daromad solig‘ini to’lay boshlashiga olib keladi. Bandlik va ish

haqi darajasining oshishi jismoniy shaxslardan soliq tushumlarining oshishiga yordam beradi;

qo‘shilgan qiymat solig‘i (QQS) va aksiz solig‘i bo‘yicha. Chet el korxonalari tomonidan yaratilgan tovarlar va xizmatlarni ishlab chiqarish va sotish qo’shilgan qiymat solig’i (QQS), shuningdek, ayrim toifadagi mahsulotlarga aksiz solig‘i bo‘yicha soliqqa tortiladi. Bu davlat daromadlarini yanada oshiradi;

mulk va yer soliqlari bo’yicha. Zavod va korxonalar qurayotgan xorijiy kompaniyalar yer va ko‘chmas mulkni sotib oladi yoki ijaraga oladi, bu esa mulk yoki yer uchun tegishli soliqlarni to‘lashni nazarda tutadi, bu ham mamlakat byudjetini to‘ldiradi;

bojxona to‘lovlari bo’yicha. Xorijiy kompaniyalar ishlab chiqarish uchun asbob-uskunalar, xomashyo yoki butlovchi qismlarni olib kirsa, ulardan bojxona to’lovlari talab qilinadi, bu esa byudjetga qo‘shimcha daromad manbaiga aylanadi.

5. Xalqaro aloqalarni mustahkamlash. Chet el investitsiyalari mamlakatlar o‘rtasidagi iqtisodiy aloqalarni mustahkamlashga yordam beradi, bu esa eksport va importni diversifikatsiya qilishga, shuningdek, bir iqtisodiy sherikga qaramlikni kamaytirishga yordam beradi

Xalqaro aloqalarni mustahkamlash - bu mamlakatlar o’rtasidagi iqtisodiy, siyosiy va madaniy aloqalarni kengaytirish va chuqurlashtirish jarayonidir. Bu jarayonda xorijiy investitsiyalar muhim o’rin tutadi, chunki u transmilliy iqtisodiy munosabatlarning rivojlanishini rag’batlantiradi, xalqaro bozorlarga integratsiyalashuvga yordam beradi va diplomatik munosabatlarni yaxshilaydi. Xalqaro aloqalardagi chet el investitsiyalarining o’rni quyidagi xususiyatlari bilan ajralib turadi:

iqtisodiy hamkorlik;
tashqi savdoning kengayishi;
investitsiya shartnomalari va huquqiy asoslari;
diplomatik yaqinlashuv;
madaniy va tajriba almashish;
xalqaro moliyaviy munosabatlar.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Tadqiqotlar natijalariga ko‘ra quyidagi xulosa va takliflarni berish maqsadga muvofiq:

1.Siyosiy barqarorlik va oshkoralik investorlarda ishonch hissini uyg’otadi va bu uzoq muddatli sarmoyaviy qarorlar qabul qilish uchun asos bo’ladi.

2. Shaffoflik va ochiqlikni rivojlantirish investorlarning ishonchini qozonish uchun shart-sharoit yaratadi hamda iqtisodiy taraqqiyot va ijtimoiy barqarorlikka ijobiy ta’sir ko’rsatadi.

3. Ishbilarmon doiralar bilan muloqot nafaqat sarmoya uchun yanada qulay muhit yaratish, balki davlat va tadbirkorlar o’rtasidagi ishonchni mustahkamlaydi.

4.Xorijiy investitsiyalar qo‘shimcha moliyaviy resurslarga kirishni ta’minlaydi, bu ko‘pincha ichki kapital taqchil bo‘lgan rivojlanayotgan mamlakatlar uchun juda muhim ahamiyatga ega;

5.To‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar odatda yangi ishlab chiqarish quvvatlarini yaratish yoki mavjud korxonalarni modernizatsiya qilish bilan birga keladi;

6.Xorijiy kompaniyalar ko‘pincha ilg’or texnologiya va boshqaruv tajribasini olib kelishadi, bu esa ishlab chiqarish samaradorligi va innovatsiyalarni yaxshilashga yordam beradi;

7.Boshqa davlatda faoliyat yuritayotgan xorijiy kompaniyalar soliq to‘laydi, bu esa davlat byudjeti daromadlarini oshiradi;

8.Xorijiy investitsiya qabul qiluvchi mamlakat xalqaro aloqalarni mustahkamlaydi. Bu esa eksport va importni diversifikatsiya qilish imkonini beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1.Агафонов А.А. “Проектное финансирование как форма инвестиционного кредитования малого бизнеса” / Агафонов А.А. // Экономика и предпринимательство. - 2014.- №5- ч.1.- С. 711

2.Mamatov B.S., Xujamkulov D.Y., Nurbekov O.Sh. Investitsiyalarni tashkil etish va moliyalashtirish. Darslik. –T.: Iqtisod-Moliya, 2014.

3.Vaxabov A.V., Xajibakiyev Sh.X., Muminov N.G. Xorijiy investitsiyalar. O‘quv qo‘llanma. –T.: “Moliya”, 2010.

4.Karlibayeva R.X. Investitsiyalarni tashkil etish va moliyalashtirish. O‘quv qo‘llanma. – T.: “Cho‘lpon nomidagi nashriyot-matbaa ijodiy uyi”, 2011

5. 1.Alfaro, Laura, Sebnem Kalemli-Ozcan, Areendam Chanda, and Selin Sayek. “Does Foreign Direct Investment Promote Growth? Exploring the Role of Financial Markets on Linkages." Journal of Development Economics 91, no. 2 (March 2010): 242–256. (Also Harvard Business School Working Paper No. 07-013 and NBER Working Paper No. w12522.) View Details

O‘zbekistonda tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi o‘rni

"Hamkorbank" ATB Samarqand viloyat hududiy boshqarmasi boshlig‘i A. A. Butayev

Tel: 933307555

E-@mail: butayevahror@gmail.com

Annotatsiya: Tezisda O‘zbekistonda tijorat banklarining mikromoliya, kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash, qishloq xo‘jaligini moliyalashtirish kabi yo‘nalishlar orqali aholining daromadlarini oshirishga va ijtimoiy-iqtisodiy holatini yaxshilashga qanday hissa qo‘shayotganligi ko‘rsatilgan. Shuningdek, tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi samaradorligini oshirish uchun davlat va banklar o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytirish, mikromoliya va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash dasturlarini kengaytirish, qishloq xo‘jaligini modernizatsiya qilish va moliyaviy savodxonlikni oshirish kabi chora-tadbirlar ko‘rib chiqilgan.

Kalit so‘zlar: Tijorat banklari, kambag'allikni qisqartirish, mikromoliya, kichik va o'rta biznes, qishloq xo'jaligini moliyalashtirish, moliyaviy savodxonlik, ijtimoiy dasturlar, kreditlar foiz stavkalari, O'zbekiston iqtisodiyoti, davlat va banklar hamkorligi.

Аннотация: В диссертации показано, как коммерческие банки Узбекистана способствуют увеличению доходов населения и улучшению его социально-экономического положения посредством микрофинансирования, поддержки малого и среднего бизнеса, а также финансирования сельского хозяйства. Также в целях повышения

эффективности коммерческих банков в сокращении бедности были рассмотрены такие меры, как усиление сотрудничества между государством и банками, расширение программ микрофинансирования и поддержки малого бизнеса, модернизация сельского хозяйства и повышение финансовой грамотности.

Ключевые слова: Коммерческие банки, сокращение бедности, микрофинансирование, малый и средний бизнес, финансирование сельского хозяйства, финансовая грамотность, социальные программы, процентные ставки по кредитам, экономика Узбекистана, государственное и банковское сотрудничество.

Abstract: The thesis shows how commercial banks in Uzbekistan contribute to increasing the incomes of the population and improving their socio-economic status through areas such as microfinance, support for small and medium-sized businesses, and financing agriculture. Also, measures are considered to increase the effectiveness of commercial banks in reducing poverty, such as strengthening cooperation between the state and banks, expanding microfinance and small business support programs, modernizing agriculture, and increasing financial literacy.

Keywords: Commercial banks, poverty reduction, microfinance, small and medium-sized businesses, agricultural financing, financial literacy, social programs, loan interest rates, Uzbekistan's economy, state-bank cooperation.

O‘zbekiston iqtisodiyoti so‘nggi yillarda jadal rivojlanish davrini boshdan kechirmoqda. Shu bilan birga, mamlakatda kambag‘allik muammosi hali ham dolzarbligini saqlab kelmoqda. Kambag‘allikni qisqartirishda davlat siyosati bilan bir qatorda, tijorat banklarining roli ham muhim ahamiyat kasb etadi. Davlatimiz rahbari Sh.M.Mirziyoyev raisligida 2023 yil 11-sentabr kuni kambag‘allikni qisqartirish ishlarini keyingi sifat bosqichiga olib chiqish masalalari muhokamasi bo‘yicha videoselektor yig‘ilishida “Endi 2024-2025-yillarda odamlar o‘zini o‘zi band qilishi, kichik va o‘rta tadbirkorlik bilan shug‘ullanishi uchun mikrokreditlar ajratishga 10 trillion so‘m beriladi. Shuningdek, kambag‘al oilalarga 30 million so‘mgacha uskuna, ko‘chma do‘kon, motoroller, skuter kabi vositalar 5 yilda bo‘lib to‘lash sharti bilan beriladi. Kambag‘al oila farzandlariga kompyuter sotib olish uchun 5 yilga 2 yillik imtiyozli davr bilan foizsiz kredit ajratiladi”[41] – deb, ta’kidlab o‘tadi. Bu shundan dalolat beradiki, tijorat banklari mikromoliya, kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash, qishloq xo‘jaligini moliyalashtirish kabi yo‘nalishlar orqali kambag‘allikni qisqartirishga hissa qo‘shadi. Ushbu tezisda O‘zbekistonda tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi roli va ularning amalga oshirgan loyihalari tahlil qilinadi.

O‘zbekistonda tijorat banklari kambag‘allikni qisqartirish uchun quyidagi asosiy yo‘nalishlarda faoliyat olib boradi:

1. Mikromoliya xizmatlari**:** Tijorat banklari, ayniqsa, mikromoliya sohasida faol ishtirok etib, kichik tadbirkorlar va qishloq xo‘jaligi bilan shug‘ullanuvchi aholiga kreditlar beradi. Bu orqali aholining daromad manbalari ko‘paytiriladi va ularning turmush darajasi oshiriladi. *Masalan* "Ipak yo‘li" banki, "Xalq banki" va boshqa banklar mikromoliya loyihalari orqali qishloq joylarida yashovchi aholiga moliyaviy yordam ko‘rsatmoqda.

2. Kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash**:** Kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish orqali yangi ish o‘rinlari yaratish va aholining daromadlarini oshirish

[41] https://uba.uz/uz/press_center/news/uba/kambag-allikni-qisqartirish-umummilliy-harakatga-aylanadi/

kambag‘allikni qisqartirishning muhim omilidir. Tijorat banklari ushbu sohani qo‘llab-quvvatlash uchun maxsus kredit dasturlarini amalga oshiradi. *Masalan* "Agrobank" va "Biznesni rivojlantirish banki" qishloq xo‘jaligi va kichik biznesni moliyalashtirish bo‘yicha ko‘plab loyihalarni amalga oshirmoqda.

3. Qishloq xo‘jaligini moliyalashtirish**:** O‘zbekiston qishloq xo‘jaligi bilan bog‘liq bo‘lgan mamlakat bo‘lib, qishloq joylarida yashovchi aholining katta qismi kambag‘allik chegarasida yashaydi. Tijorat banklari qishloq xo‘jaligini modernizatsiya qilish, yangi texnologiyalarni joriy etish va fermer xo‘jaliklarini qo‘llab-quvvatlash orqali aholining daromadlarini oshirishga yordam beradi. *Masalan*: "Agrobank" fermer xo‘jaliklariga maxsus kreditlar berib, ularning mahsulotlarini oshirishga yordam beradi.

4. Ijtimoiy dasturlar va grantlar**:** Ba‘zi tijorat banklari ijtimoiy mas’uliyat doirasida qashshoq oilalarga grantlar va yordam dasturlarini amalga oshiradi. Bu dasturlar orqali oilalarning turmush sharoitlari yaxshilanadi va ularning iqtisodiy holati barqarorlashadi.

Hozirgi kunda O‘zbekistonda Tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi borasida bir qator samaradorlikkaa erishmoqda. Tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi samaradorligini quyidagi jihatlardan baholash mumkin:

1. Aholining daromad darajasining oshishi**:** Mikromoliya va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash orqali aholining daromadlari oshirilmoqda. Bu esa kambag‘allik darajasini pasaytirishga olib keladi.
2. Ish o‘rinlarining yaratilishi**:** Kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash orqali yangi ish o‘rinlari yaratiladi, bu esa aholining bandligini oshirishga yordam beradi.
3. Qishloq xo‘jaligining rivojlanishi**:** Tijorat banklarining qishloq xo‘jaligini moliyalashtirish dasturlari orqali fermer xo‘jaliklari modernizatsiya qilinadi va ularning mahsuldorligi oshiriladi.
4. Ijtimoiy adolatni ta‘minlash**:** Tijorat banklarining ijtimoiy dasturlari orqali qashshoq oilalarga yordam ko‘rsatiladi, bu esa ijtimoiy adolatni ta‘minlashga yordam beradi.

O‘zbekistonda tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi o‘ziga xos muammolari mavjud bo‘lib, ularni bartaraf etish uchu bir qator ishlar amalga oshirilmoqda. Tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi faoliyatida quyidagi muammolar mavjud:

1. Kreditlar foiz stavkalarining yuqoriligi**:** Ba‘zi hollarda tijorat banklari tomonidan beriladigan kreditlar foiz stavkalari yuqori bo‘lib, bu kichik biznes faoliyati bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlar va fermerlar uchun qiyinchilik tug‘diradi. *Yechim*: Davlat tomonidan foiz stavkalarini pasaytirishga qaratilgan subsidiyalar joriy etilishi mumkin.

2. Qishloq joylarida bank xizmatlarining yetarli emasligi**:** Qishloq joylarida bank filiallari va ularning xizmatlari yetarli darajada rivojlanmagan. *Yechim*: Qishloq joylarida bank filiallari va mikromoliya tashkilotlarini ko‘paytirish.

3. Aholining moliyaviy savodxonligining pastligi**:** Aholining moliyaviy savodxonligi pastligi sababli ular bank xizmatlaridan to‘liq foydalana olmaydi. *Yechim*: Moliyaviy savodxonlikni oshirish bo‘yicha o‘quv dasturlarini tashkil etish.

Olib borilayotgan taxlillarga ko‘ra O‘zbekistonda tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi roli kelajakda yanada kuchayishi kutilmoqda. Buning uchun quyidagi choralar-tadbirlar amalga oshirilishi mumkin:

1. Davlat va tijorat banklari o‘rtasida yaqin hamkorlikni rivojlantirish**:** Davlat tomonidan tijorat banklariga kreditlar foiz stavkalarini pasaytirish, subsidiyalar va soliq imtiyozlari berish orqali ularning faoliyatini qo‘llab-quvvatlash.

2. Mikromoliya va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash dasturlarini kengaytirish**:** Mikromoliya va kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash dasturlarini kengaytirish orqali aholining daromadlarini oshirish.

3. Qishloq xo‘jaligini modernizatsiya qilish**:** Qishloq xo‘jaligini modernizatsiya qilish va yangi texnologiyalarni joriy etish orqali fermer xo‘jaliklarining mahsuldorligini oshirish.

4. Moliyaviy savodxonlikni oshirish**:** Aholining moliyaviy savodxonligini oshirish bo‘yicha o‘quv dasturlarini tashkil etish.

Xulosa qilib aytganda, O‘zbekistonda tijorat banklari kambag‘allikni qisqartirishda muhim rol o‘ynaydi. Mikromoliya, kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlash, qishloq xo‘jaligini moliyalashtirish kabi yo‘nalishlar orqali ular aholining daromadlarini oshirishga va ijtimoiy-iqtisodiy holatini yaxshilashga yordam beradi. Biroq, banklarning faoliyatida muammolar ham mavjud bo‘lib, ularni bartaraf etish uchun davlat va tijorat banklari o‘rtasida yaqin hamkorlik zarur. Kelajakda tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi roli yanada kuchayishi va mamlakatning barqaror rivojlanishiga hissa qo‘shishi kutilmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining qarorlari va farmonlari to‘plami. Kambag‘allikni qisqartirish va bank tizimini rivojlantirish bo‘yicha qarorlar, 2020–2023.

2. Qo‘ziev, S.R. Kichik biznesni rivojlantirishda bank kreditlarining roli.Toshkent: Iqtisodiyot va moliya, 2020.

3. Xodjayeva, G.R. O‘zbekistonda moliyaviy inklyuziya va tijorat banklari faoliyati. Toshkent: Ilm-fan, 2021.

3. Nishonov, S.T. Tijorat banklari va ularning iqtisodiyotni moliyalashtirishdagi roli. Toshkent: Fan va texnologiya, 2022.

4. Ergashev, I.R. O‘zbekiston bank tizimining modernizatsiyasi: muammo va istiqbollar. Toshkent: Universitet nashriyoti, 2020.

5. 8.Debapriya Bhattacharya. Bangladesh's Microfinance Revolution: Empowering the Poor?Asian Development Review, 2002.

6. Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI).Financial Inclusion Action Plan. GPFI Annual Reports, 2017–2022.

7. https://uba.uz/uz/press_center/news/uba/kambag-allikni-qisqartirish-umummilliy-harakatga-aylanadi/.

INNOVATIONS IN CUSTOMER EXPERIENCE: ENHANCING ENGAGEMENT AND LOYALTY

Dusmatov Begmuhammad Olimjonovich
Associate Professor of the "Real Economy" Department, PhD
Samarkand Institute of Economics and Service
e-mail: Bekdusmatov@mail.ru
Jumayeva Nigina Baxtiyor qizi
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: In today's competitive business landscape, providing exceptional customer experiences has become essential for organizations to drive engagement and foster customer loyalty. This article explores innovations in customer experience (CX) strategies aimed at enhancing engagement and loyalty. It examines emerging trends and technologies shaping the CX landscape, such as artificial intelligence (AI), machine learning, data analytics, and personalized marketing. Additionally, it delves into the importance of omni-channel customer engagement, proactive customer service, and community-building initiatives in building lasting relationships with customers. By embracing innovative CX approaches, organizations can differentiate themselves in the marketplace, drive customer satisfaction, and cultivate long-term loyalty.

Keywords: customer experience, cx innovations, engagement, loyalty, artificial intelligence, machine learning, data analytics, personalization, omni-channel, proactive customer service.

Introduction. In the dynamic landscape of modern business, providing exceptional customer experiences has emerged as a strategic imperative for organizations seeking to thrive in competitive markets. Today's consumers are not only more discerning but also have higher expectations than ever before, demanding seamless, personalized interactions with brands across all touchpoints. As a result, organizations are increasingly focusing on innovations in customer experience (CX) to enhance engagement and foster loyalty among their customer base.

This article delves into the realm of CX innovations and explores how organizations are leveraging emerging trends and technologies to elevate the customer experience to new heights. From artificial intelligence (AI) and machine learning to data analytics and personalized marketing, organizations are embracing a wide array of tools and strategies to deliver tailored, relevant experiences that resonate with customers on a deeper level.

One of the key drivers of CX innovation is the growing importance of omni-channel customer engagement. In today's digitally connected world, customers expect a seamless and consistent experience across multiple channels, whether it be online, mobile, social media, or in-person interactions. Organizations that can effectively integrate and synchronize these channels can create a unified and cohesive experience that strengthens customer relationships and drives loyalty.

Furthermore, proactive customer service has emerged as a critical component of CX innovation. Rather than merely reacting to customer inquiries and issues, organizations are leveraging data and predictive analytics to anticipate customer needs and address them proactively. By anticipating and resolving issues before they arise, organizations can not only enhance customer satisfaction but also build trust and loyalty over time.

Additionally, community-building initiatives play a crucial role in fostering engagement and loyalty among customers. By creating spaces for customers to connect with each other, share experiences, and provide feedback, organizations can build a sense of belonging and advocacy that transcends transactional relationships. From online forums and social media communities to exclusive events and loyalty programs, these initiatives enable organizations to cultivate a loyal and enthusiastic customer base.

Main part. Artificial intelligence (AI) and machine learning (ML) are revolutionizing customer experience by enabling organizations to deliver personalized, contextually relevant interactions at scale. AI-powered chatbots and virtual assistants provide instant support and assistance to customers, enhancing engagement and satisfaction. ML algorithms analyze vast amounts of customer data to uncover insights and patterns, enabling organizations to anticipate customer needs, personalize recommendations, and optimize interactions across channels. From predictive analytics to sentiment analysis, AI and ML technologies empower organizations to deliver seamless and proactive customer experiences that drive loyalty and advocacy.

1. Data Analytics for Personalized Marketing: Data analytics plays a crucial role in enabling personalized marketing initiatives that resonate with individual customers. By leveraging customer data from multiple sources, including transaction history, browsing behavior, and demographic information, organizations can create targeted marketing campaigns tailored to each customer's preferences and interests. Advanced segmentation techniques allow organizations to segment their customer base into distinct groups based on common characteristics or behaviors, enabling more precise targeting and messaging. From personalized email campaigns to dynamic website content, data-driven marketing initiatives enable organizations to deliver relevant and timely messages that engage customers and drive loyalty.

2. Omni-channel Customer Engagement Strategies: Omni-channel customer engagement strategies are essential for providing a seamless and consistent experience across all touchpoints. Organizations must ensure that customers can transition seamlessly between channels, whether it be online, mobile, social media, or in-person interactions, without any disruption or friction.

By integrating data and systems across channels, organizations can provide a unified view of the customer, enabling seamless interactions and personalized experiences regardless of the channel. Omni-channel engagement also enables organizations to track customer journeys across channels, identify pain points and opportunities for improvement, and optimize the overall customer experience.

3. Proactive Customer Service Initiatives: Proactive customer service initiatives leverage data and predictive analytics to anticipate customer needs and address them before they arise. By analyzing historical customer data, organizations can identify patterns and trends that signal potential issues or opportunities for intervention. Proactive outreach, such as personalized recommendations, reminders, or proactive issue resolution, demonstrates to customers that organizations are attentive to their needs and committed to delivering exceptional service. By addressing customer concerns before they escalate, organizations can build trust, loyalty, and long-term relationships with customers.

4. Community-Building Initiatives for Customer Engagement: Community-building initiatives provide customers with opportunities to connect with each other, share experiences, and engage with the brand on a deeper level. From online forums and social media communities to exclusive events and loyalty programs, these initiatives foster a sense of belonging and advocacy among customers. By creating spaces for customers to interact with each other and with the brand, organizations can build a loyal and enthusiastic customer base that becomes an advocate for the brand. Community-building initiatives also provide valuable feedback and insights that organizations can use to improve products, services, and the overall customer experience.

Conclusions and offers. In conclusion, innovations in customer experience (CX) are essential for organizations looking to enhance engagement and foster loyalty among their customer base. By embracing emerging technologies such as artificial intelligence (AI) and machine learning (ML), leveraging data analytics for personalized marketing, adopting omni-channel engagement strategies, delivering proactive customer service, and fostering community-building initiatives, organizations can create memorable and impactful experiences that resonate with customers on a deeper level. These innovations enable organizations to differentiate themselves in the marketplace, drive customer satisfaction, and cultivate long-term loyalty.

Offers:

1. Embrace Emerging Technologies: Organizations should invest in emerging technologies such as AI and ML to personalize interactions, automate processes, and enhance customer engagement across channels.
2. Leverage Data Analytics: Utilize data analytics to gain insights into customer behavior, preferences, and trends, enabling personalized marketing initiatives that resonate with individual customers.
3. Implement Omni-channel Engagement: Provide a seamless and consistent experience across all touchpoints, allowing customers to transition seamlessly between channels without disruption or friction.

4. Deliver Proactive Customer Service: Anticipate customer needs and address them proactively through personalized recommendations, reminders, and issue resolution, demonstrating a commitment to exceptional service.

5. Foster Community-Building Initiatives: Create spaces for customers to connect with each other and with the brand, fostering a sense of belonging and advocacy that transcends transactional relationships.

By embracing these offers and continuously innovating and optimizing their customer experience strategies, organizations can differentiate themselves in the marketplace, drive engagement and loyalty, and position themselves for sustained success in today's competitive business landscape.

REFERENCES:

1. Fitzsimmons, J. A., & Fitzsimmons, M. J. (2019). Service management: Operations, strategy, information technology. McGraw-Hill Education.
2. Verhoef, P. C., Lemon, K. N., Parasuraman, A., Roggeveen, A., Tsiros, M., & Schlesinger, L. A. (2009). Customer experience creation: Determinants, dynamics and management strategies. Journal of retailing, 85(1), 31-41.
3. Wang, X., Wang, Y., Liu, Y., & Shi, Y. (2020). How to foster customer engagement through social media marketing activities: The role of social media word of mouth and customer experience. Journal of Interactive Marketing, 51, 63-80.
4. Kandampully, J., Zhang, T. C., & Bilgihan, A. (2015). Customer loyalty: a review and future directions with a special focus on the hospitality industry. International Journal of Contemporary Hospitality Management, 27(3), 379-414.
5. Grewal, D., Roggeveen, A. L., & Nordfält, J. (2020). The future of retailing. Journal of Retailing, 96(1), 1-6.
6. Pine, B. J., & Gilmore, J. H. (1998). Welcome to the experience economy. Harvard business review, 76(4), 97-105.
7. Gartner. (2021). Gartner Predicts 2021: CRM Customer Service and Support. Retrieved from https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-12-14-gartner-predicts-2021-crm-customer-service-and-support
8. Forrester. (2021). Forrester Predictions 2021: Customer Experience. Retrieved from https://go.forrester.com/predictions/customer-experience-predictions-2021/
9. McKinsey & Company. (2020). The future of personalization—and how to get ready for it. Retrieved from https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/the-future-of-personalization-and-how-to-get-ready-for-it
10. Deloitte. (2020). The experience edge: How to succeed in the experience economy. Retrieved from https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/retail-distribution/experience-economy-consumer-behavior.html

ISSUES OF DIGITALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP BASED ON INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Dusmatov Begmuhammad Olimjonovich
Associate Professor of the "Real Economy" Department, PhD
Samarkand Institute of Economics and Service
e-mail: Bekdusmatov@mail.ru
Qodirova Dilnoza Nurmuxamad qizi
Master's degree of the
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract: This article delves into the challenges and opportunities presented by the digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies. As the business landscape continues to evolve rapidly, entrepreneurs are faced with the task of harnessing cutting-edge technologies to drive innovation, enhance competitiveness, and navigate market dynamics. Through an analysis of current trends and case studies, this article explores key issues such as technology adoption, disruption of traditional business models, implications for competitiveness and innovation, and strategies for effective navigation. By providing insights into the intersection of entrepreneurship and innovative technologies, this article aims to equip entrepreneurs with the knowledge and tools necessary to thrive in an increasingly digitalized economy.

Keywords: digitalization, entrepreneurship, innovative technologies, technology adoption, business models, competitiveness, innovation, market dynamics, strategic navigation.

Introduction. In the dynamic landscape of modern business, the digitalization of entrepreneurship stands as a pivotal force, reshaping industries and revolutionizing traditional business models. At the forefront of this transformation are innovative technologies that are driving unprecedented levels of disruption and opportunity. From artificial intelligence and blockchain to augmented reality and Internet of Things (IoT), entrepreneurs are increasingly turning to these cutting-edge tools to drive innovation, enhance competitiveness, and create value in the market.

The purpose of this article is to explore the multifaceted issues surrounding the digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies. As entrepreneurs navigate the complexities of this digital revolution, they are confronted with a myriad of challenges and opportunities. From the adoption of new technologies to the disruption of traditional business models, each aspect of digitalization presents its own set of implications and considerations for entrepreneurial success.

Through a comprehensive analysis of current trends, case studies, and expert insights, this article aims to shed light on the key issues at the intersection of entrepreneurship and innovative technologies. By examining the opportunities for innovation, the challenges of technology adoption, and the strategies for navigating this digital landscape, entrepreneurs can gain valuable insights into how to harness the power of innovative technologies to drive growth and success in their ventures.

Main part. The digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies hinges on the effective adoption and integration of these tools into

business operations. However, entrepreneurs often face challenges in selecting the most appropriate technologies for their ventures, understanding their capabilities, and integrating them seamlessly into existing processes. Moreover, there may be resistance to change among employees or stakeholders, hindering the successful implementation of innovative technologies.

Scientific Solutions:

Conducting Technology Assessments: Entrepreneurs can conduct thorough assessments of innovative technologies to evaluate their relevance, feasibility, and potential impact on their business objectives.

Pilot Testing and Prototyping: Implementing pilot projects or prototyping initiatives allows entrepreneurs to experiment with innovative technologies on a smaller scale before full-scale deployment, mitigating risks and optimizing outcomes.

Employee Training and Change Management: Providing comprehensive training programs and change management initiatives to equip employees with the skills and knowledge needed to embrace and adapt to new technologies effectively.

Disruption of Traditional Business Models:

The adoption of innovative technologies often disrupts traditional business models, challenging established ways of operating and creating new market dynamics. Entrepreneurs must navigate this disruption by rethinking their value proposition, revenue streams, and customer relationships to remain competitive in the digital age. However, this transition may encounter resistance from stakeholders, encounter regulatory hurdles, or face uncertainties about market acceptance.

Scientific Solutions:

Business Model Innovation: Entrepreneurs can explore innovative business models that leverage emerging technologies to create new value propositions, revenue streams, and customer experiences.

Collaborative Ecosystems: Forming partnerships and collaborations with other businesses, startups, or technology providers can help entrepreneurs access complementary resources, expertise, and market opportunities to drive business model innovation.

Regulatory Compliance and Advocacy: Engaging with regulators and industry associations to advocate for regulatory frameworks that support innovation and entrepreneurship, while also ensuring compliance with existing regulations governing the use of innovative technologies.

Implications for Competitiveness and Innovation:

The digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies has profound implications for competitiveness and innovation. On one hand, it offers entrepreneurs opportunities to gain a competitive edge through enhanced efficiency, differentiation, and market insights. On the other hand, it intensifies competition as barriers to entry diminish, and new players emerge, requiring entrepreneurs to continuously innovate and differentiate their offerings to stay ahead.

Scientific Solutions:

Continuous Innovation: Fostering a culture of continuous innovation within the organization by encouraging experimentation, learning from failure, and embracing a growth mindset.

Data-Driven Decision Making: Leveraging data analytics and insights from innovative technologies to inform strategic decision-making, identify market trends, and anticipate customer needs.

Open Innovation and Co-Creation: Engaging with customers, suppliers, and other stakeholders in open innovation and co-creation initiatives to generate new ideas, products, and services that address emerging market demands and trends.

In conclusion, the digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies presents both challenges and opportunities for entrepreneurs. By adopting strategic approaches, leveraging scientific solutions, and embracing a culture of innovation and agility, entrepreneurs can effectively navigate the complexities of digitalization and position themselves for success in the digital age.

Conclusions and offers. The digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies presents both unprecedented opportunities and complex challenges for entrepreneurs. While these technologies offer the potential to drive innovation, enhance competitiveness, and create new value in the market, they also introduce risks such as resistance to adoption, cybersecurity threats, and technological obsolescence. However, by adopting strategic approaches, leveraging scientific solutions, and fostering a culture of innovation and agility, entrepreneurs can navigate the complexities of digitalization effectively and position themselves for success in the digital age.

Offers:

1. Embrace Innovation Culture: Entrepreneurs should foster a culture of innovation within their organizations, encouraging experimentation, collaboration, and continuous learning to drive ongoing improvement and adaptation.
2. Prioritize Technology Adoption: Prioritizing the adoption of innovative technologies that align with business objectives and market needs, while also addressing potential barriers to adoption through change management and training programs.
3. Invest in Cybersecurity: Investing in robust cybersecurity measures and data privacy protections to safeguard sensitive information and maintain trust with customers and stakeholders.
4. Monitor Technological Trends: Continuously monitoring technological trends and advancements to anticipate future developments and adapt strategies accordingly, including forming strategic partnerships and adopting agile development methodologies.
5. Advocate for Supportive Policies: Engaging with policymakers and industry stakeholders to advocate for supportive policies and regulations that promote innovation, entrepreneurship, and digitalization.
6. Collaborate for Success: Collaborating with technology providers, research institutions, and other stakeholders to gain access to cutting-edge technologies, expertise, and resources necessary for driving innovation and competitiveness.

By embracing these offers and adopting a strategic approach to digitalization based on innovative technologies, entrepreneurs can unlock the full potential of digital transformation and thrive in the dynamic and competitive landscape of the digital economy.

REFERENCES:

1. Chesbrough, H. (2010). Business model innovation: Opportunities and barriers. Long range planning, 43(2-3), 354-363.
2. European Commission. (2020). Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desi
3. McKinsey Global Institute. (2018). Artificial intelligence: The next digital frontier? https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Advanced%20Electronics/Our%20Insights/How%20artificial%20intelligence%20can%20deliver%20real%20value%20to%20companies/MGI-Artificial-Intelligence-Discussion-paper.ashx
4. Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2014). How smart, connected products are transforming competition. Harvard Business Review, 92(11), 64-88.
5. Statista. (2021). Internet of Things (IoT) connected devices installed base worldwide from 2015 to 2025. https://www.statista.com/statistics/471264/iot-number-of-connected-devices-worldwide/
6. Su, N., & Hung, K. (2020). Exploring the digital transformation of business models. Journal of Business Research, 122, 889-899.
7. The World Bank. (2020). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020
8. UNESCO Institute for Statistics. (2022). UIS.Stat. https://uis.unesco.org/en
9. United Nations. (2021). World Economic Situation and Prospects 2021. https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/world-economic-situation-and-prospects-2021/
10. World Economic Forum. (2016). Digital Transformation of Industries: In collaboration with Accenture. http://www3.weforum.org/docs/WEF_DTI_Overview_2016.pdf

O’ZBEKISTONNING INVESTITSION JOZIBADORLIGI

Ashurova Oltin Yuldashevna
-Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
“Investitsiya va innovatsiyalar”
kafedrasi katta o’qituvchisi.
Sherqulov Doston -3 kurs talabasi

Annotatsiya: Ushbu maqolada O‘zbekistonning investitsion jozibadorligi tahlil qilinib, mamlakat iqtisodiyoti uchun muhim bo‘lgan asosiy omillar yoritilgan.

Xususan, geostrategik joylashuv, tabiiy resurslar, iqtisodiy islohotlar, erkin iqtisodiy zonalar va mehnat resurslari kabi jihatlar chuqur o‘rganilgan. Mamlakatda xorijiy investitsiyalarni jalb qilish bo‘yicha amalga oshirilayotgan siyosat va uning natijalari haqida ma’lumot berilgan.

Kalit so’zlar: strategik investitsiya loyihalari, investitsiya iqlimi, ishbilarmonlik muhiti, Strategik rivojlanish agentligi, geostrategik joylashuv, tabiiy resurslar, barqaror iqtisodiy o‘sish, islohotlar va ochiqlik siyosati, erkin iqtisodiy zonalar.

Аннотация: В данной статье анализируется инвестиционная привлекательность Узбекистана и выделяются основные факторы, важные для экономики страны. В частности, тщательно изучены такие аспекты, как геостратегическое положение, природные ресурсы, экономические реформы, свободные экономические зоны и трудовые ресурсы. Приведена информация о политике привлечения иностранных инвестиций в страну и ее результатах. **Ключевые слова:** стратегические инвестиционные проекты, инвестиционный климат, бизнес-среда, Агентство стратегического развития, геостратегическое расположение, природные ресурсы, устойчивый экономический рост, политика реформ и открытости, свободные экономические зоны.

Abstract: This article analyzes the investment attractiveness of Uzbekistan and highlights the main factors important for the country's economy. In particular, aspects such as geostrategic location, natural resources, economic reforms, free economic zones and labor resources have been thoroughly studied. Information about the policy of attracting foreign investments in the country and its results is provided.

Key words: strategic investment projects, investment climate, business environment, Strategic Development Agency, Geostrategic location, Natural resources, Sustainable economic growth, Reforms and openness policy, Free economic zones.

Hududlar va iqtisodiyot tarmoqlarini rivojlantirishga katta hissa qo‘shishga qodir yirik strategik investitsiya loyihalarini amalga oshirish imkoniyatlarini yaratish uchun qulay investitsiya iqlimi va ishbilarmonlik muhitini shakllantirish orqali strategik masalalarni yuzaga chiqarish va hal etish Strategik rivojlanish agentligining (SRA) asosiy vazifasi hisoblanadi.

Shu maqsadda har yili hududlarning investitsion muhiti tahlil qilib boriladi, bu ish har bir hududni sohani boshqarish bo‘yicha mavjud tizim sifati hamda hududning investitsiya salohiyati darajasi (mehnat resurslari, moliyaviy resurslar, infratuzilma, yer va tabiiy resurslar va boshq.) nuqtayi nazaridan baholashga imkon beradi. Mazkur tahlil bu hududlarning kuchli va zaif tomonlarini xolisona aniqlashga va ularning investitsion jozibadorligini oshirish bo‘yicha aniq takliflar ishlab chiqish uchun zamin yaratishga yordam beradi.

Shuningdek, barcha takliflar biznes-hamjamiyat va davlat hokimiyati organlari bilan birgalikda keng muhokamadan o‘tkaziladi. Shu maqsadda davlat

organlari, xalqaro tashkilotlar, xorijiy kompaniyalar, tadbirkorlik subyektlari o‘rtasida samarali hamkorlik qilish uchun ekspert platformalari tashkil etilgan. Agentlik tomonidan biznes-hamjamiyat va xalqaro maslahatchilar bilan birgalikda norasmiy iqtisodiyot ko‘rsatkichlari eng yuqori bo‘lgan sektorlar tahlili o‘tkazilgan bo‘lib, ushbu tahlil O‘zbekistonda biznes yuritishdagi to‘siq va g‘ovlarni kamaytirish bo‘yicha takliflar ishlab chiqishga qaratilgan. O‘zbekistonning investitsion jozibadorligi bir qator omillar bilan izohlanadi. Quyida asosiy jihatlar keltirilgan:

1. Geostrategik joylashuv. O‘zbekiston Markaziy Osiyoning markazida joylashgan bo‘lib, yirik transport va savdo yo‘llari kesishgan hududda turadi. Bu Xitoy, Rossiya, Yevropa va Janubiy Osiyo o‘rtasidagi iqtisodiy aloqalar uchun qulay platforma yaratadi.

2. Tabiiy resurslar. O‘zbekiston tabiiy boyliklarga, jumladan, gaz, neft, oltin, uran, mis va paxta kabi resurslarga boy mamlakatdir. Ushbu resurslar investitsiya uchun barqaror asos yaratadi.

3. Barqaror iqtisodiy o‘sish. O‘zbekiston iqtisodiyoti oxirgi yillarda barqaror o‘sish ko‘rsatkichlariga erishib kelmoqda. Diversifikatsiya siyosati, xususan, sanoat, qishloq xo‘jaligi va xizmatlar sohasini rivojlantirish bu o‘sishda muhim rol o‘ynaydi.

4. Islohotlar va ochiqlik siyosati. 2017-yildan boshlab, mamlakatda biznes muhitini yaxshilash, byurokratiyani kamaytirish va xorijiy investitsiyalarni jalb qilish uchun keng ko‘lamli islohotlar amalga oshirildi. Soliq tizimi soddalashtirildi, va erkin iqtisodiy zonalar yaratildi.

5. Erkin iqtisodiy zonalar (EIZ) va soliq imtiyozlari. Mamlakatda bir nechta EIZ tashkil etilgan bo‘lib, ularda investorlar uchun soliq, bojxona va boshqa imtiyozlar taqdim etiladi. Bu hududlar investitsiya uchun qulay sharoitlar yaratadi.

6. Katta iste'mol bozori. O‘zbekistonning 37.5 milliondan ziyod aholisi yirik ichki bozorni tashkil etadi. Bundan tashqari, mintaqaviy hamkorlik orqali qo‘shni davlatlarning bozorlariga kirish imkoniyati ham mavjud.

7. Raqobatbardosh mehnat resurslari. O‘zbekistonning yosh va malakali ishchi kuchi, shuningdek, nisbatan past mehnat xarajatlari investorlar uchun jozibador hisoblanadi.

8. Transport va infratuzilma rivoji. Mamlakatda transport va infratuzilmani modernizatsiya qilish bo‘yicha yirik loyihalar amalga oshirilmoqda, jumladan, temir yo‘l va avtomobil yo‘llarining kengaytirilishi, logistika markazlarining tashkil etilishi.

9. Qonunchilik bazasining takomillashuvi. Xorijiy investorlarning huquqlarini himoya qilishga qaratilgan qonunchilik bazasi takomillashtirilib, ularning faoliyatiga qulaylik yaratish choralari ko‘rilmoqda.

10. Raqamli iqtisodiyot rivoji. O‘zbekiston texnologiyalar va raqamli iqtisodiyotga e’tibor qaratib, IT-startaplarni qo‘llab-quvvatlash dasturlarini amalga oshirmoqda.

Jahon banki ekspertlari bilan hamkorlikda to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar (TTXI) strategiyasini ishlab chiqish bo‘yicha tegishli ishlar olib borilmoqda. Mazkur loyiha doirasida TTXI har tomonlama o‘rganildi, ularning tarixiy ko‘rsatkichlariga baho berildi, jalb qilingan investitsiyalar turlari, asosiy sherik davlatlar va TTXI jalb qilish bo‘yicha iqtisodiyot sektorlari (tarmoqlari) tahlili amalga oshirildi. Ushbu sohadagi siyosat, xususan, TTXI sohasiga oid asosiy normativ instrumentlar, institutsional muhit, biznesga kirish va uni tashkil qilish tartiblari sharhlandi, shuningdek, investitsiya siyosati va normativ-huquqiy baza tahlili o‘tkazildi, investitsiyalarni jalb qilishdagi to‘siqlar aniqlandi va ushbu mavzu bo‘yicha sharh hozirlandi. Mazkur loyihaning amalga oshirilishi bir qator ustuvor tarmoqlar orasidan mamlakat iqtisodiyotining “drayverlar”ini aniqlash, tanlangan tarmoqlarga investitsiyalarni jadal jalb etish bo‘yicha tavsiyalar, aniq chora-tadbirlar va tashabbuslarni tayyorlash, aniq harakatlar rejasi bilan 2030-yilgacha TTXIni jalb qilish strategiyasini ishlab chiqish imkonini beradi.

Bundan tashqari, BAA hukumati bilan birgalikda O‘zbekistonning istiqbolli davlat xizmatchilari orasidan “Yosh liderlar”ni tayyorlash bo‘yicha qo‘shma dastur yo‘lga qo‘yilgan bo‘lib, ular 4 oy davomida turli yo‘nalishlar bo‘yicha intensiv o‘quv kurslaridan o‘tishadi. Shu bilan birga, O‘zbekiston Respublikasi Strategik rivojlanish agentligi tomonidan Rossiya Federatsiyasining Strategik tashabbuslar agentligi bilan hamkorlikda bir qator yo‘nalishlar bo‘yicha tasdiqlangan Amaliy chora-tadbirlar rejasi doirasida muayyan ishlar olib borilmoqda.

2024-yil yakuniga ko‘ra, o‘zlashtirilgan xorijiy investitsiyalar hajmi 34,8 mlrd. dollarni tashkil etdi, o'sish 1,6 barobarni tashkil etgan, shu jumladan, asosiy kapitalga kiritilgan investitsiyalar 27,6% ga o'sdi.

2024-yilning yanvar-mart oylarida korxona va tashkilotlarning o‘z mablag‘lari hisobidan moliyalashtirilgan asosiy kapitalga investitsiyalar – 18,8 trln. so‘m yoki jami asosiy kapitalga investitsiyalarning 17,6 % ini tashkil etdi. Aholi mablag‘lari hisobidan jami asosiy kapitalga investitsiyalarning 6,5 % i yoki 6,9 trln. so‘mi o‘zlashtirildi. **To‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar va kreditlar 33,3 trln. so’mni tashkil etdi** va jami investitsiyalardagi ulushi 2023-yilning mos davriga nisbatan 10,1 % punktga ko‘payib, 31,1 % ni tashkil etdi. Shuningdek, tijorat banklari kreditlari va boshqa qarz mablag‘lari hisobidan 5,2 trln. so‘m (jami asosiy kapitalga investitsiyalarning 4,8 % ini tashkil etdi), O‘zbekiston Respublikasi kafolati ostidagi xorijiy kreditlar 5,2 trln. so‘m (4,8 %), kafolatlanmagan va boshqa xorijiy investitsiya va kreditlar 35,3 trln. so‘m (33,0 %), Tiklanish va taraqqiyot jamg‘armasi 0,4 trln. so‘m (0,4 %), Respublika budjeti 1,7 trln. so‘m (1,6 %), Suv ta’minoti va kanalizatsiya tizimlarini rivojlantirish jamg‘armasi tomonidan 0,2 trln. so‘m (0,2 %) miqdorida asosiy kapitalga inestitsiyalar o‘zlashtirildi.

O‘zbekiston Respublikasida iqtisodiy faoliyat turlari bo‘yicha asosiy kapitalga investitsiyalar quyidagicha taqsimlangan:

Ishlab chiqarish sanoati – 34.6 trln.so’m

Elektr, gaz bilan ta’minlash – 14.8 trln.so’m

Tog’-kon sanoati – 14.8 trln.so’m
Qishloq xo;jaligi - 7.8 trln.so’m
Turar-joy qurilishi – 7.5 trln.so’m
Qurilish – 3.8 trln.so’m
Sog’liqni saqlash – 2.3 trln.so’m
Axborot va aloqa – 2.0 trln.so’m
Ta’lim – 1.3 trln.so’m
Boshqa faoliyat turlari – 18.1 trln.so’m

Bugungi kunda O‘zbekiston iqtisodiyotiga 50 dan ortiq davlat investitsiya kiritayotgan bo‘lib, xususan, Xitoy (23.0%), Rossiya (13.8%.), Germaniya (3.8%), Turkiya (8.5%), Saudiya Arabistoni (7.2%), Birlashgan Arab Amirliklari (4.8%), Kipr(3.8%), Qozog’iston (3.8%) asosiy investor davlatlar hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Abduvohidov, A. O‘zbekistonda investitsiya muhitining rivojlanish xususiyatlari. Toshkent: Iqtisodiyot nashriyoti, 2022.
2. Karimov, M. Tashqi investitsiyalarni jalb qilishda iqtisodiy siyosat omillari. Toshkent: Fan va texnologiya, 2020.
3. Rasulov, I. Investitsion loyihalarning iqtisodiy samaradorligini baholash. Toshkent: Iqtisodiyot nashriyoti, 2021.
4. Shermuhamedov, D. Markaziy Osiyoda investitsion jozibadorlik: O‘zbekiston tajribasi. Toshkent: Ma’rifat nashriyoti, 2021.
5. Nurmatov, S. O‘zbekiston iqtisodiyotida to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar. Toshkent: Yangi avlod nashriyoti, 2022.

SOCIAL AND HUMANITARIAN INVESTMENTS OF GERMANY INTO UZBEKISTAN FOR THE LAST 10 YEARS

A.G. Ochilova – doctoral student of the Coordination and Methodological Center for the Modern History of Uzbekistan under the Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan
aziza_aberkulova@mail.ru

Abstract. The following article demonstrated social and humanitarian investments of Germany into Uzbekistan for the last 10 years. Lots of investment were made into social, medical, humanitarian and educational sphere. Following article discusses latest investments in these spheres.

Key words. Investment, education, social, humanitarian, medical spheres.

Аннотация. В данной статье показаны социальные и гуманитарные инвестиции Германии в Узбекистан за последние 10 лет. Много инвестиций было сделано в социальную, медицинскую, гуманитарную и образовательную сферы. В данной статье рассматриваются последние инвестиции в этих сферах.

Ключевые слова. Инвестиция, образование, социальные, гуманитарные, медицинские сферы.

Annotatsiya. Ushbu maqolada Germaniyaning O‘zbekistonga bo’lgan so‘nggi o‘n yillikdagi ijtimoiy-gumanitar investitsiyalari ko‘rsatilgan. Ijtimoiy, tibbiyot, gumanitar, ta’lim sohalariga katta sarmoya kiritildi. Ushbu maqolada yuqorida sanab o’tilgan sohalarga kiritilgan so'nggi investitsiyalar ko'rib chiqiladi.

Kalit so'zlar. Investitsiyalar, ta'lim, ijtimoiy, gumanitar, tibbiyot sohalari.

Cultural and humanitarian cooperation of Uzbekistan and Germany is an important component of bilateral relations. This is of particular importance, taking into account the fact that several thousand Germans have been living in our country for 150 years.[42]

The interaction between Uzbekistan and Germany develops an accelerated pace. The political, trade, economic, social, cultural and humanitarian cooperation is increasingly strengthened, inter-parliamentary ties are expanding. This was noted at the meeting of the Chairman of the Senate of Uzbekistan Tanzila Narbaeva with a delegation, headed by the deputy chairman of the German – Central Asia Parliamentary group in the German Bundestag, Manfred Grund.[43]

The socio-humanitarian relationship of Germany and Uzbekistan includes cooperation in various fields, for example:

Cultural cooperation. In May 2023, the exhibition “Archaeological Treasures of Uzbekistan was opened in Berlin. From Alexander of Macedon to the Kushan Empire”. With the intensification of bilateral relations in Germany, interest in the rich historical and cultural heritage and tourist potential of Uzbekistan is growing. The opening ceremony was attended by the President of Uzbekistan Shavkat Mirziyoyev and federal president Frank-Walter Steinmeier. At the exhibition, 65 exhibits from the collections of the Berlin’s state museums were presented, as well as 285 exhibits from the museums of Uzbekistan, many of which were first demonstrated outside the country.

This unique exhibition spoke about the ancient and rich culture of our country and the history of early states in the territory of modern Uzbekistan and Central Asia, from the VI century BC and ending with the 4th century of our era. This exhibition further increased the interest of the German public and experts in expanded cooperation with Uzbekistan. In particular, in Germany, interest in the study of the Uzbek language is growing. In a number of German universities, departments of the Uzbek language and literature are opened.[44]

Educational exchange. About 1000 Uzbek students, doctoral students and graduate students are trained in various educational institutions and scientific centers of Germany as part of the German Academic Exchange Service (DAAD).

[42] Daily Media, 2024. Культурно-гуманитарное развитие отношений Узбекистана и Германии
[43] Норгуль АБДУРАИМОВА, 2024. Германия углубляет многосторонние отношения с Узбекистаном
[44] Berliner Telegraph, 2024. Uzbekistan and Germany: mutually beneficial partnership in the name of prosperity and progress

Joint projects in the field of healthcare. For example, in November 2019, with the support of German companies on the basis of the Republican multidisciplinary medical center in the Republic of Karakalpakstan, a German-Uzbek medical advisory and diagnostic center was created.

Humanitarian shares. For example, the Friedensdorf International Charity Organization and the "Sog'lom Avlod Uchun" Foundation regularly hold a joint campaign to send sick children from Uzbekistan for treatment to Germany. As part of this campaign from 2002 to 2024, 434 children from Uzbekistan under the age of 12 received free long -term treatment - from 6 months to 2 years - in German clinics.

In February 2023, together with the Channel Clinics and the Robert Koch Institute in Germany, the "Medical Fund of Robert Kokha-Ibn Sina" was founded, which is engaged in the preparation of medical personnel and the attraction of foreign investment. In May 2023, in Samarkand, in cooperation, the first Uzbek-German International Medical Forum was organized with this fund, and on April 18-19 this year the second such event took place in Berlin.

Interregional cooperation is also developing: partnerships are established between the cities of Tashkent and Berlin, as well as Bukhara and Bonn.[45]

The head of Uzbekistan made two official visits to Germany in May and September 2023. He also took part in the first summit in the Central Asia -Germany format.

Today, Germany is one of the most important partners of Uzbekistan in the development of multifaceted and long -term cooperation with the European Union. Germany is one of the ten largest investment and trading partners of Uzbekistan. In the Uzbek market, such leading companies as Man, Claas, Knauf, GP Papenburg, Deutsche Kabel, Siemens Energy, Linde, Henkel and others work successfully. German investments are constantly growing in the development of key sectors of the Uzbek economy - energy, mining, chemical industry, production materials, pharmaceuticals, agriculture, transport and other sectors. Currently, 221 enterprises have been opened in Uzbekistan with the participation of German capital, 31 representative offices of a German company have been accredited.

On the part of the Embassy of Uzbekistan in Germany, an event was organized on the topic: "Innovative ideas". At this conference, a presentation of 19 projects prepared by students and issuing universities living in Germany took place. It is noteworthy that all these projects are aimed at strengthening relations between Germany and Uzbekistan in the scientific, economic and social spheres.

[45] Berliner Telegraph, 2024. Uzbekistan and Germany: mutually beneficial partnership in the name of prosperity and progress

Language is a primary tool that unites nationalities. The Republic of Uzbekistan supports the intergovernmental different programs.[46]

Conclusion. Thus, relations between Uzbekistan and Germany in recent years have reached a qualitatively new, higher level of mutual understanding and trust. Cultural and humanitarian cooperation of Uzbekistan and Germany is an important component of bilateral relations. This is of particular importance, taking into account the fact that several thousand Germans have been living in our country for 150 years.

Literature review

Abduraimova N., 2024. Германия углубляет многосторонние отношения с Узбекистаном. Available from: https://kknews.uz/193778.htm Accessed 13.02.2025

Daily Media, 2024. Культурно-гуманитарное развитие отношений Узбекистана и Германии. Available from: https://uzdaily.uz/ru/post/77157/ Accessed 13.02.2025

Berliner Telegraph, 2024. Uzbekistan and Germany: mutually beneficial partnership in the name of prosperity and progress. Available from: https://berliner-telegraph.de/news/kultura/uzbekistan-i-germaniya-vzaimovygodnoe-partnerstvo-vo-imya-protsvetaniya-i-progressa/ Accessed 13.02.2025

Сайт Германской службы академических обменов в Германии: www.daad/de, и в Узбекистане: www/daad/uz Accessed 13.02.2025

Сайт Центрального управления школ за рубежом: www/bva.bund.de Accessed 13.02.2025

Deutschland journal. 2004, – №10. – Б. 18.

Сайт института по международному сотрудничеству немецкой ассоциации народных университетов: www.iiz-dvv.de Accessed 13.02.2025

Сайт Посольства Германии в Узбекистане: http://www/taschkent.diplo.de/Vertretung/taschkent/de/06/Die-20deutsche20Sprache-20in-20Usbekistan/Deutsche-20Sprache-20in-20Usbekistan.html Accessed 13.02.2025

[46] Сайт Германской службы академических обменов в Германии: www.daad/de, и в Узбекистане: www/daad/uz

TURIZMNI RIVOJLANTIRISHDA INNOVATSION MOBIL ILOVALAR YARATISH VA ULARDAN SAMARALI FOYDALANISH

Sitora Otabekovna Xamroyeva
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti magistranti
Xaydarov Safarboy Abdirashitovich
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti dotsenti

ANNOTATSIYA: Ushbu maqolada turizm sohasini rivojlantirishda innovatsion texnologiyalardan samarali foydalanish yo‘llari hamda bu borada turistlar va ushbu soha vakillari uchun qulayliklar yaratadigan mobil ilovalar ishlab chiqish masalalari tadbiq etilgan.

АННОТАЦИЯ: В данной статье рассмотрены пути эффективного использования инновационных технологий в развитии туристской отрасли, а также вопросы разработки мобильных приложений, создающих удобства для туристов и представителей данной сферы.

ANNOTATION: in the development of the tourism industry, the issues of effective use of innovative technologies and the development of mobile applications that provide facilities for tourists and representatives of this industry are discussed in this article.

KALIT SO‘ZLAR: turizm, turizm sanoati, innovatsion texnologiyalar, onlayn bronlash, masofadan zondlash, Airbnb, Booking.com, Aviasales, “Yetti pir”

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: туризм, индустрия туризма, инновационные технологии, онлайн-бронирование, дистанционное зондирование, Airbnb, Booking.com, авиасалоны, “yetti pir”

KEYWORDS: tourism, tourism industry, innovative technologies, online booking, remote sensing, Airbnb, Booking.com, Aviasales, “yetti pir”

KIRISH: Turizm sanoati bugungi kunda mamlakat iqtisodiyotida muhim ahamiyat kasb etgan sohalardan biri hisoblanadi. Har yili minglab odamlar sayohat maqsadida mo‘maygina pul sarflashadi va bu mamlakat iqtisodiyotiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi. Shunday ekan ushbu sohani yurtimizda ham yanada rivojlantirishga alohida e’tibor qaratib bu boradagi islohatlarni yanada oshirib borishimiz zarur. Prizidentimiz bu borada yetarli chora tadbirlar tashkil etib soha vakillariga tegishli vazifalarni belgilab bermoqdalar.

2023-yil 29-mart kuni Prezident Shavkat Mirziyoyev raisligida o‘tkazilgan mamlakatimiz turizmini rivojlantirish masalalariga bag‘ishlangan videoselektor yig‘ilishida O‘zbekiston turizm sohasini rivojlantirishni yangi bosqichga olib chiqish zarurligi ta’kidlanib bu borada amalga oshirilishi ko‘zda tutilgan ishlar bo‘yicha aniq vazifalar belgilab berildi. Davlatimiz rahbari ma’ruzasida turizm sohasini rivojlantirishda yangi texnika va texnologiyalardan foydalanish, infratuzilmani rivojlantirish masalalari, tizimining hozirgi holati, mavjud muammolar va ularni bartaraf etish yo‘llari hamda sohani rivojlantirish istiqbollariga to‘xtalib o‘tdi[47]

Bugungi zamon talabi bo‘lgan innovatsion texnologyalar bu borada foydalanilishi zarur bo‘lgan muhim jihatlardan biri hisoblandi. Turizm foydalanuvchilariga yaxshi tanish bo‘lib ulgurgan booking.com, aviasales kabi yurtimizda joylashtirish, transport va shunga o‘xshash boshqa turizmning ajralmas

[47] Shavkat Mirziyoyevning 2023-yil 29-mart kuni mamlakatimiz turizm salohiyatini oshirish masalalariga bagishlangan videoselektor yig‘ilishidagi nutqidan. “Указаны дополнительные возможности для развития туризма” https://president.uz/ru/lists/view/6095

qismi bo‘lgan xizmatlarni turizm foydalanuvchilariga tez va oson tarzda online bron qilish xizmatlarini ko‘rsatib kelmoqda.

Sayohat mobil ilovalari turizm sanoatini tubdan o‘zgartirmoqda. Turizm sohasini raqamlashtirish sayyohlar uchun birqancha qulayliklar yaratmoqda ya’ni, endi sayohat qilishni xohlagan istalgan shaxs uyidaligidayoq hech qanday ovoragarchiliklarsiz mobil aloqa vositasidagi bir necha tugmalarni bosish orqali oldindan borishni rejalashtirgan shaharidagi mehmonxonalardan birida nomer bron qilishi, poyezd, samalyot yoki boshqa transport vositalariga chiptalar harid qilishi va diqqatga sazavor joylar bilan tanishib chiqishi mumkin bo‘ladi. Undan tashqari endi sayohat qilishni istagan odam uchun til bilmaslik uni sayohat qilishdan to‘xtatib qola olmaydi. Mobil aloqa vositalaridagi tarjimon qurilmalar istalgan tildan o‘z ona tilingizga tez va osonlik bilan jumlalarni tarjima qilib beradi va bu orqali turistlar qiyinchiliklarsiz o‘zga davlatda muloqot qilish imkoniga ega bo‘lmoqdalar. Ushbu mobil ilovalarning so‘gi yillarda salmog‘i qay darajada o‘sib borayotganini quyidagi statistika ma’lumotlari orqali ham yaqqol bilib olishimiz mumkin.

Ma’lumotlarga ko‘ra 2023 va 2030 yillar oralig‘ida onlayn bron qilishning taxminiy qiymati 1500 milliard dollardan oshishi ko‘zda tutilmoqda. Sayyohlik sanoati qariyb 2,29 trillion dollarni tashkil etishini hisobga olsak, onlayn bron qilish sektordagi eng katta bozor ulushlaridan birini tashkil qiladi.

- 2023-yilda reyslarni bron qilish koronavirus pandemiyasigacha bo‘lgan ko‘rsatkichning qariyb 95 foiziga yetdi.
- Onlayn sayohat bozori 2027 yilga kelib 1,2 trillion dollarga yetishi kutilmoqda.
- Dunyo bo'ylab sayohatchilarning 80% butun sayohatlarini onlayn bron qilishni afzal ko'radi.
- Barcha sayohatchilarning yarmi yo'lga chiqishdan oldin sayohat jarayonini o'rganish uchun ortiqcha ovoragarchiliklar bilan qo‘shimcha vaqt sarflamaydi.
- 2023-yilda sayohatchilarning 75 foizi ijtimoiy tarmoqdagi postlarini sayohat joylarini ilhomlantirgani uchun baholadilar.
- Sayohatchilarning 87 foizi ekologik toza sayohat variantlarini tanlash istagini bildiradi.
- 2028 yilga kelib turizm va sayohatdan tushgan daromadning 76 foizi onlayn bron qilishdan olinadi.[48]

ADABIYOTLAR TAHLILI VA METODOLOGIYASI. Ushbu mavzu yuzasidan yurtimizning bir necha olimlari tadqiqodlar olib borganlar xususan N.R.Zaynalovning “Turizmda axborot texnologiyalari” o‘quv qo‘llanmasida hamda professor I.S.Tuxliyev va A.Eshtayev tomonidan tayyorlangan “Turizmda geoaxborot tizimlari” darsligida axborot texnologiyalari va uning turizmda tutgan o‘rni va milliy turizm industryasidagi axborot jarayonlari, tutizm sohasida mavjud

[48] https://www.stratosjets.com/blog/online-travel-statistics/

axborot texnologiyalarini qo‘llashda bilimlar berish bilan bir qatorda, ularda tizimli yondashuvni shakillantirishga qaratilgan bir necha fikr mulohazalar keltirilgan.[49]

Turizmni raqamlashtirish, innavatsion texnologiayalar orqali sohani yanada rivojlantirish raqamli turizmning mazmuni va rivojlanish xususiyatlari, xizmatlar iqtisodiyotining raqamlashuvida turizm sohasining bugungi holati, O`zbekistonda raqamli turizmni rivojlantirish salohiyati va hozirgi holati tahlili, raqamli turizmdagi reklamaga xos xususiyatlar haqida bir necha fikir mulohazalar Xurramov Ortikjon Kayumovichning “Raqamli turizm” [50] deb nomlangan oliy ta’lim muassasalari uchun darsligida bayon etilgan.

TAXLIL VA NATIJALAR. Agar yurtimizdagi mobil ilovalarni sanab o‘tadigan bo‘lsak bugungi kunda ularning soni kundan kun oshib bormoqda ammo, ularning barchasi ham talab darajasida sfatli emas. Turistlar uchun mobil ilovalar yaratishda asosan joylashtirish obiyektlari, transport vositalari, shahardagi diqqatga sazovor joylar, ovqatlanish maskanlarini va shunga o‘xshash turistlarni qiziqtradigan boshqa turistik obiyektlar joylashgan joyi, narxi, masofasi, chipta va biletlar narxlari va ularni online sotib olish haqida to‘liq ma’lumot berilgan bo‘ladi. Bularga: Booking.com, Aviasales, Airbnb, Discover Uzbekistan kabilar misol bo‘la oladi. Quyida yurtimizda yaratilgan shunday mobil ilovalardan yana birini misol tariqasida ko‘rib chiqamiz.

Yurtimizdagi eng mashhur turizm maskanlaridan biri bo‘lgan Buxoro viloyatidagi mashxur qadamjolardan biri bo‘lgan “Yetti pir” ziyoratgohi haqida ma’limot beruvchi mobil ilova O‘zbekiston Fanlar Akademiyasi Tarix instituti tayanch doktoranti Shavkat Bobojonov tomonidan «7 PIR» mobil ilovasi yaratildi. O‘zbek, rus, ingliz va turk tillarida xizmat ko‘rsatuvchi dastur tumanlar, ziyoratgohlar, muzeylar tarixi, kutubxona hamda mehmonxonalar va boshqa xizmat ko‘rsatish turlarining ma’lumotlar bazasini o‘z ichiga olgan. Shuningdek, mobil ilovada sayyohlar uchun mehmonxonalar, ularning xizmat turlari, temir yo‘l vokzali, aeroport, turizm politsiyasi, ular bilan bog‘lanish manzillari, masjidlar, ovqatlanish, bank, dorixona, shifoxona, yoqilg‘i quyish shoxobchalarining aniq joylashuv koordinatalari ko‘rsatilgan. Ilova Adliya vazirligi huzuridagi Intellektual mulk agentligi tomonidan rasmiy ro‘yxatdan o‘tkazilgan. [51]

XULOSA VA TAKLIFLAR. Bugungi globallashuv jarayoni jadallashib, mamlakatlar o‘rtasidagi integratsion muhit chuqurlashib borayotgan hamda jamiyatning barcha sohalari va tarmoqlarida zamonaviy raqamli texnologiyalarning ahamiyati oshib borayotgan sharoitda hayotimizni turli raqamli texnologiyalarsiz tasavvur qilishimiz deyarli imkonsiz masala hisoblanadi. Hozirda turli gadjetlar, bulutli va su’niy intellekt texnologiyalari insonlarning hayot faoliyatiga jiddiy ta’sir etib kelmoqda. Aloqa, biznes, hukumat, sayohat va hatto qishloq xo‘jaligi sohalari ushbu ixtirolar ta’sirida sezirali darajada ijobiy tomonga o‘zgardi. Shu jumladan

[49] Samarqand iqtisodiyot va servis instituti N.R.Zaynalov “Turizmda axborot texnologiyalari” o‘quv qo‘llanma “Voris nashriyoti” Toshkent 2017.

[50] Buxoro davlat universiteti o‘qituvchisi Xurramov Ortiq Qayumovichning “raqamli iqtisodiyot” darslik “Durdona” nashriyoti Buxoro 2021.

[51] https://kun.uz/news/2021/04/27/buxorodagi-ziyoratgohlar-haqida-malumot-beruvchi-7-pir-mobil-ilova-ishga-tushirildi

bugungi kunda turizm sohasida ham yangi innovatsiyalar sababli ko‘plab yutuqlarga erishilmoqda. Innavatsion texnologiyalar orqali turistlarga sayohat davomida qulayliklar yaratish bugungi kunda soha vakillari uchun dolzarb masalalardan biri desak adashmagan bo‘lamiz. Transport, mehmonxona, ovqatlanish xizmatlari va turistik obiyektlar haqida ma’lumot beruvchi ilovalarni yanada takomillashtirish, ularga yangi yo‘nalishlar kiritish orqali ushbu xizmatlar qamrovini yanada kengaytirish bu orqali turistlarga yanada qulayliklar yaratish mumkin.

Maxsus ilovalarni ishlab chiqish va uni dastlabki vaqtda hech qanday to‘lovlarsiz tarqatish lozim. Yuqorida keltirilgan ma’lumotlardan kelib chiqib ushbu yo‘nalish bo‘yicha quyidagi takliflarni aytib o‘tishimiz mumkin:

-Ma’lumki yurtimizda turistlar oqimi faqat bir necha yo‘nalishlar bo‘ylabgina mavjud xolos (Toshkent, Samarqand, Buxoro, Xiva). Mamlakatimizga tashrif buyurgan turistlarni boshqa yo‘nalishlar bo‘ylab ham sayohat xaritasini ishlab chiqish va uni mobil ilova orqali butun dunyo bo‘ylab reklama qilish yurtimizga bo‘lgan turistlarning oqimini yanada oshirishi mumkin. Misol uchun, turistlarga mo‘ljallangan ma’lum xarita ishlab chiqiladi va xaritada mamlakatimizning turistik yo‘nalishlari ro‘yxatga olinadi, ushbu yo‘nalishlarga qo‘shimcha ravishda Navoiy viloyati hududidagi diqqatga sazovor, turistik maskanlari ham ro‘yxatga olinadi. Navoiy viloyatida turistlarni jalb qilish bo‘yicha so‘ngi yillarda amalga oshirilayotgan islohotlar tufayli ko‘plab ijobiy o‘zgarishlar amalga oshirilmoqda. Shuni hisobga olgan holda endilikda turistik xaritaga Navoiy viloyatini ham bemalol kiritish mumkin.

-Ma’lumotlar bazasi yaratiladi hamda muntazam kuzatib boriladigan hamda yangilab boriladigan servis tizimi ishlab chiqiladi;

-Zamonaviy masofadan zondlash tizimlari orqali avtomatik marshrutlar ishlab chiqish algoritmlari yaratiladi;

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR VA INTERNET SAHIFALAR.

1. Shavkat Mirziyoyevning 2023-yil 29-mart kuni mamlakatimiz turizm salohiyatini oshirish masalalariga bagishlangan videoselektor yig‘ilishidagi nutqidan. “Указаны дополнительные возможности для развития туризма” https://president.uz/ru/lists/view/6095
2. I.S.Tuxliyev, A.A.Eshtayev “Turizmda geoaxborot tizimlari”. Darslik. S.: “Ipak yo‘li” xalqaro turizm universiteti nashriyoti, 2023 y. - 306 b.
3. https://www.stratosjets.com/blog/online-travel-statistics/
4. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti N.R.Zaynalov “Turizmda axborot texnologiyalari” o‘quv qo‘llanma “Voris nashriyoti” Toshkent 2017.
5. Buxoro davlat universiteti o‘qituvchisi Xurramov Ortiq Qayumovichning “raqamli iqtisodiyot” darslik “Durdona” nashriyoti Buxoro 2021.

САВДО КОРХОНАЛАРИДА ҚЎШИЛГАН ҚИЙМАТ СОЛИҒИНИ ҲИСОБЛАШНИНГ ДОЛЗАРБ МАСАЛАЛАРИ

Джаббаров Анвар Мухаммадсалиевич
– Ангрен Университети ўқитувчиси,
e-mail: ssboyss82@gmail.com

Аннотация. Ушбу мақолада савдо корхоналарида қўшилган қиймат солиғини ҳисоблашнинг ўзига хос хусусиятлари, бухгалтерия ёзувлари олиб бориш тартиби, шунингдек бугунги кундаги долзарб масалалари акс эттирилган.

Калит сўзлар: солиқ, савдо корхонаси, қўшилган қиймат солиғи, ҳисоб.

Аннотация. В статье отражены особенности исчисления налога на добавленную стоимость в торговых предприятиях, порядок ведения бухгалтерского учета, а также актуальные вопросы.

Ключевые слова: налог, торговое предприятие, налог на добавленную стоимость, бухгалтерский учет.

Abstract. The article reflects the features of calculating value added tax in trading enterprises, the procedure for maintaining accounting records, as well as current issues.

Key words: tax, trading enterprise, value added tax, accounting.

Давлатимиз томонидан қабул қилинган “2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналишлари бўйича Ҳаракатлар стратегияси” га мувофиқ бўйича барча тармоқ ва соҳаларда туб ўзгаришлар юз бермоқда. Мазкур ўзгаришлар бевосита хизмат кўрсатиш соҳасига, ҳамда уларнинг барча тармоқларига, чунончи савдога ҳам бевосита ўз тасирини кўрсатмоқда. Айниқса бу таъсир кучини улгиржи савдо корхоналарида кўриш мимкин.

Бугунги кунда улгуржи савдонинг иқтисодиётда тутган ўрни шундаки, у орқали мамлакатимизда ҳамда хорижий мамлакатларда яратилаётган товар-моддий бойликлар йирик партияларда ички ва ташқи бозорларга етказилади, шу асосда корхоналар ва аҳолининг товарларга бўлган истеъмол талаблари қондирилади. Қолаверса улгуржи савдо ҳажмига қараб, мамлакат экспорти ва импорти кўрсаткичлари баҳоланганлиги бу соҳанинг жуда долзарблигини англатади. Ушбу соҳанинг мамлакатимиз корхоналарини инвестициялар сифатида киритилаётган энг замонавий меҳнат воситалари ҳамда меҳнат предметлари билан таъминлашдаги роли борган сари ошиб бормоқда.

Савдо корхоналари орқали амалга оширилаётган ички ва ташқи савдо фаолияти ҳажмининг борган сари ошиб бораётганлиги, ушбу фаолиятга бўлган талабларнинг кучайиши, 2019 йилнинг 1 январидан барча бир миллиард сўмдан ошиқ товар оборотга эга бўлган улгуржи савдо корхоналарни солиққа тортиш тартибларида юз берган ўзгаришлар уларда бошқарувнинг муҳим дастаклари бўлган ҳисоб ва аудитнинг долзарб назарий ҳамда методологик масалаларини ҳал этишни тақоза эмоқда.

Савдо корхоналарида бугунги кунда энг долзарб бўлган масалалардан бири бўлиб импорт товарлар таннархини тўғри шакклантириш ҳисобланади. Республикамизда амалда бўлган 4-сон бухгалтерия ҳисобининг миллий

стандарти (БҲМС)га[52] мувофиқ импорт товарлар таннархи қуйидаги элементларни ўз ичига олиши лозим:

ИТт = Тсқ + Бб+ Тх+ Бсх

Бу ерда: **ИТт –** импорт товарлар таннархи**; Тсқ –** товарларнинг сотиб олиш қиймати; **Бб –** божхона тўловлари; **Тх-** товарларни ташиб келтириш харажатлари; **Бсх –** бошқа сотиб олиш харажатлари (воситачилик хизматлари ҳақи, сафар харажатлари, юридик хизматлар ва бошқалар).

Изланишлар улгуржи савдо корхоналари амалиётида юқорида келтирилган тартибга тўлиқ амал қилинмаётганликни кўрсатмоқда. Чунончи, айрим улгуржи савдо корхоналарида товарлар импортида тўланаётган божхона тўловлари, товарларни сотиб олишда қилинаётган транспорт ва бошқа харажатларни сотиб олинган товарлар таннархига эмас, балки корхонанинг сотиш харажатларига (9410 счётга) олиб борилаётганлигини кўрсатмоқда.

Юқоридаги субъектив сабаблар кўра бухгалтерлар энг енгил усулни, товарлар импортида қилинадиган қўшимча сарфларни ёппасига корхона харажатларига ҳисобдан чиқаришни танламоқдалар. Бироқ, бундай енгил усулни танлаш улгуржи савдо корхоналарида товарлар таннархини шакллантириш бўйича белгиланган меъёрий ҳужжатлардан четланишларга олиб келмоқда.

Фикримизча, юқоридаги салбий жиҳатларни бартараф этиш мақсадида республикамизда амалда бўлган 4-сон БҲМСнинг тегишли моддасида импорт товарлар таннархини юқоридаги алгортм асосида шакллантиришнинг бухгалтерлар учун мажбурий эканлигини белгилаш, шунингдек уларга амалий ёрдам сифатида божхона тўловлари ва бошқа сотиб олиш харажатларинини товарлар ўртасида тақсимлаш механизмини аниқ мисолларда бериш мақсадга мувофиқ.

Юқорида келтирилган таклифларни 4-сон БҲМСда махсус белгиланиши ҳозирги кунда ўта муҳим бўлган яна бир долзарб масалани ҳал этишга имкон беради, деб ҳисоблаймиз. Бу ҳам бўлса - республикамизда 2019 йил 1 январдан жорий этилган ҚҚС бўйича ҳисоб-китоблар ҳисобини савдо корхоналарда, чунончи улгуржи савдо корхоналарида тўғри юритилишини таъминлаш.

Маълумки, узлуксиз фаолият олиб бораётган улгуржи савдо корхоналарида 2019 йилнинг бошига олдиндан сотиб олинган товарларнинг сотилмасдан қолинган маълум қолдиқлари мавжуд. Олдиндан ҚҚС суммаси божхонага тўлаб қўйилган ҳамда товарлар таннархига киритилган ёки корхона харажатларига олиб борилган ушбу товарлар энди 2019 йилнинг 1 январидан ҚҚС билан сотилиши лозим. Мос равишда, улгуржи савдо корхоналари бюджетга ҚҚС солиғини тўлашлари керак.

[52] Молия вазирининг 15.06.2006 й. 52-сон буйруғи билан тасдиқланг, Адлия вазирлиги томонидан 17.07.2006 й. 1595-сон билан рўйхатга олинган

Солиқ кодексининг 265-моддасига асосан Солиқни ҳисоблаб чиқариш тартиби бу Қўшилган қиймат солиғи суммаси белгиланган ставкалар асосида қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\mathbf{С_{ҚҚС} = С_{Тоб} * СС/100}$$

Бунда: $\mathbf{С_{ҚҚС}}$ – истеъмолчилардан ундириладиган солиқ суммаси;

$\mathbf{С_{Тоб}}$ - солиққа тортиладиган оборот;

СС — Қўшилган қиймат солиғи ставкаси.

Товар (иш, хизмат)лар қўшилган қиймат солиғини ўз ичига олган нархлар ва тарифлар бўйича сотилганида солиқ қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\mathbf{С_{ҚҚС} = Т_к*СС/(СС+100)}$$

бунда: $\mathbf{Т_к}$ — Қўшилган қиймат солиғи ҳам ҳисобга олинган товар (иш, хизмат)лар қиймати.

Хом-ашё ва материалларни сотиб олувчи корхоналар уларнинг қийматини мол етказиб берувчиларга қўшилган қиймат солиғини ҳисобга олиб тўлайдилар. Мол етказиб берувчи харидордан олган қийматдан бюджетга солиқни тўлайди.

Бюджетга тўланиши лозим бўлган қўшилган қиймат солиғи сотилган товарлар (бажарилган ишлар, хизматлар) учун ҳисобланган қўшилган қиймат солиғи суммаси билан қиймати ишлаб чиқариш ва муомала харажатларига киритиладиган товарлар (ишлар, хизматлар) учун тўланиши лозим бўлган (тўланган) қўшилган қиймат солиғи суммаси ўртасидаги фарқ сифатида белгиланади.

Мисол: Корхона мол етказиб берувчиларга материаллар сотиб олгани учун қўшилган қиймат солиғини 6000 минг сўм қийматида тўлади, бу аввал 4410-«Солиқлар бўйича бўнак тўловлари» ҳисобварағида акс эттирилади, ҳисобот даври охирида ушбу сумма 6410-«Бюджетга тўловлар бўйича қарздорлик» ҳисобварағининг дебетида кўрсатилади.

Бу қийматга қуйидаги бухгалтерия проводкаси берилади:

- материал сотиб олинганидаги ҚҚС суммасига, яъни 6000 минг сўмга:

Дебет 4410-«Солиқлар бўйича бўнак тўловлари»

Кредит 6010-«Мол етказиб берувчилар ва пудратчиларга тўланадиган счётлар»

- ҳисобот даври охирида ҚҚС суммаси 6410-ҳисобварақ дебетига ўтказилганда, яъни 6000 минг сўмга:

Дебет 6410-«Бюджетга тўловлар бўйича қарздорлик» - 6000 минг сўм

Кредит 4410-«Солиқлар бўйича бўнак тўловлари» - 6000 минг сўм.

Бу материаллардан шу ойда тайёр маҳсулот ишлаб чиқарилди. Унинг сотиш қиймати (ҚҚСсиз) 70000 минг сўм, дейлик. Ушбу маҳсулотни сотишда қўйиладиган ҚҚС суммаси 10500 минг сўм (70000*15 %). Бунда сотишдан олинган ялпи тушум 80500 минг сўмни ташкил қилади (70000+10500).

Маҳсулотни сотишдан кейин қуйидаги проводкалар берилади:

1. Сотилган маҳсулот қийматига:

Дебет 4010-«Харидор ва буюртмачилардан олинадиган счётлар» - 70000 минг сўм

Кредит 9010-«Реализация» ҳисобварағи - 70000 минг сўм

2. Қўшилган қиймат солиғига:

Дебет 4010-«Харидор ва буюртмачилардан олинадиган счётлар» ҳисобварағи - 10500 минг сўм

Кредит 6410-«Бюджетга тўловлар бўйича қарздорлик» ҳисобварағи - 10500 минг сўм.

Шу ойда бюджетга тўланадиган қўшилган қиймат солиғини аниқлаш учун харидорлардан олинган қўшилган қиймат солиғи ва мол етказиб берувчиларга тўланадиган қўшилган қиймат солиғи, яъни 6410-ҳисобварақнинг кредити билан дебети солиштирилиб аниқланади.

Бюджетга тўланадиган қўшилган қиймат солиғи юқоридаги мисолда 4500 минг сўмни (10500-6000) ташкил қилади. Бу солиқ бюджетга ўтказилганда:

Дебет 6410-«Бюджетга тўловлар бўйича қарздорлик» - 4500 минг сўм

Кредит 5110-«Ҳисоб-китоб счёти» - 4500 минг сўм.

Қўшилган қиймат солиғига тортиладиган ва тортилмайдиган сотувчи, ишларни бажарувчи ва хизматларни кўрсатувчи корхоналар ушбу товарлар (ишлар, хизматлар)ни оладиган шахсга ҳисобварақ-фактурани тақдим этиш шарт.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Уразов К.Б. Бухгалтерия ҳисоби ва аудит. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўқитувчи, 2004.

2. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит. Учебник. М.ИНФРА-М, 2006.-448с.

3. Бычкова С.М. Международные стандарты аудита. М.: Проспект, - 2008, 432.

O‘ZBEKISTONDA INVESTITSIYA MUHITI VA UNGA TA’SIR ETUVCHI OMILLAR.

Ulashev Xubbim Askarovich – “Iqtisodiyot nazariyasi” kafedrasi dotsenti, iqtisod fanlari nomzodi, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti.

hubbimulashev@gamil.com

Annotatsiya. *Maqola investitsion muhit, unga ta’sir qiluvchi omillar, O‘zbekistonga investitsiyalarni joriy qilish holati va investitsion muhitni takomillashtirish bo‘yicha taklif va tavsiyalar bildirilgan.*

Kalit so‘zlar*.investitsiya, investitsion muhit, investitsion muhitga ta’sir qiluvchi omillar, tijorat banklari, kredit, to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar va to‘lov balansi.*

Аннотация: *Статья инвестиционная среда, факторы, влияющие на нее,*

Были представлены предложения и рекомендации по состоянию внедрения инвестиций в Узбекистане и улучшению инвестиционного климата.

Ключевые слова*: инвестиции, инвестиционная среда, факторы, влияющие на инвестиционную среду, коммерческие банки, кредит, прямые иностранные инвестиции и платежный баланс.*

Аннотация: *Статья инвестиционная среда, факторы, влияющие на нее,*

были представлены предложения и рекомендации по состоянию внедрения инвестиций в Узбекистане и улучшению инвестиционного климата.

***Ключевые слова**: инвестиции, инвестиционная среда, факторы, влияющие на инвестиционную среду, коммерческие банки, кредит, прямые ностранные инвестиции и платежный баланс.*

Bugungi kunda O‘zbekistonda qulay investitsiya muhitini muntazam ravishda yaxshilab borishni ta’minlash ustuvor vazifadir. Ushbu jarayonda davlatning o‘rni kapital mablag‘larni jalb qilish uchun qulay investitsiya muhitini yaratish va uning jozibadorligini oshirish bilan izohlanadi. Xorijiy investitsiyalarni milliy iqtisodiyotga jalb etishdan manfaatdorlik har qanday davlatning o‘z investitsiya siyosatini ishlab chiqishini talab etadi. Ishlab chiqilgan investitsiya siyosati xorijiy investitsiyalarni jalb etishning o‘ziga xos yo‘nalishlarini, shuningdek, ularni jalb etishni rag‘batlantirish tizimini aniqlab beradi va investitsiya faoliyatining huquqiy tartibini belgilaydi. Bu borada Prezidentimiz SH.M.Mirziyoev Oliy Majlisga Murojatnomada “Iqtisodiyotni yuqori sur’atlar bilan rivojlantirish uchun faol investitsiya siyosatini izchil davom ettirish zarur deb ta’kidlab o‘tganlar.

Investitsion muhit - investitsion faoliyatni amalga oshirishning maqsadga muvofiqligi va jozibadorligini aniqlaydigan iqtisodiy, ijtimoiy, tashkiliy, huquqiy, siyosiy va boshqa shart-sharoitlarning yig‘indisiga aytiladi. Har qanday davlatga investitsiyalarning kirib kelishiga ta’sir etuvchi omillar quyidagilardan iborat:

- siyosiy va iqtisodiy barqarorlik;
- bozor hajmi va uning kengayish istiqbollari;
- mahsulot qiymati;
- ish kuchi masalasi;
- mamlakatdagi qonunchilik.

Mamlakatimizdagi investitsion muhitga ta’sir etuvchi omillar uch guruhga bo‘linadi:

1) Siyosiy omil. Bunga davlatning xorijiy investitsiyalarga bo‘lgan siyosiy munosabati, avlatning iqtisodiyotga aralashuvi darajasi, davlatning siyosiy barqarorligi va boshqalar kiradi.

2) Iqtisodiy omil. Bu iqtisodiyotning umumiy holati, inflyasiya darajasi, valyuta kursining barqarorligi, solik va bojxona imtiyozlari, ishchi kuchlarining qiymati, tovar va xizmat turlariga bo‘lgan talab va taklif, kredit bahosi va boshqalarni o‘z ichiga oladi.

3) Ijtimoiy omil. Bunda esa jamiyat a’zolarining xorijiy kapital va xususiy mulkchilikni shakllanishiga munosabati, aholining bilim darajasi, ishchi kuchlarining tashkilotchilik qobiliyati, urf-odat, an’analar va boshqalar e’tiborga olinadi.

Iqtisodiyotga kiritilgan investitsiyalarning ko‘rsatkichlari

Ko‘rsatkichlar	2020 yil	2021 yil	2022 yil	2023 yil	2023 yil 2020 yilga nisbatan o‘sishi %
Jami investitsiya-mlrd so‘m	210195	239553	266240	356071	169,4
Davlat byudjeti ulushi %	6,8	9,3	8	6,5	-0,3
Xorijiy investitsiyalar o‘lushi %	42,7	42,3	42,8	56,7	14
Jami investitsiyalarning YAIM dagi ulushi	34,7	32,4	29,7	33,4	-1,3

Jadvaldagi ma’lumotlardan ko‘rinib turibdiki 2023 yilda iqtisodiyotga jalb qilingan investitsiyalar 356071 mlrd so‘mni tashkil qildi va 2020 yilga nisbatan 69,4 % ga ko‘paydi.

Jami investitsiyalarda davlatning ulushi yildan yilga kamayib bormoqda. 2021 yilda jami investitsiyalarda davlat ulushi 9.3 %ni, 2022 yilda 8 %ni tashkil qilgan bo‘lsa ushbu ko‘rsatkich 2023 yilda 6.5 %ni tashkil qildi.

Jami investitsiyalarda xorijiy investitsiyalarning ulushining ko‘payishi ijobiy holdir. Jadvaldagi ma’lumotlardan ko‘rinib turibdiki xorijiy investitsiyalarning ulushi 2020 yilda 42.7 , 2022 yilda 42.8 %ni tashkil qilgan bo‘lsa 2023 yilda ushbu ko‘rsatkich 56,7 %ni tashkil qildi Ushbu ko‘rsatkich 2020 yilga nisbatan 14 punktga ko‘paydi va bu ijobiy natijadir.

Iqtisodiyotga kiritilyotgan investitsiyalarga baho berishda ularning yalpi ichki mahsulotdagi ulushidir. Ushbu ko‘rsatkich taxlil qilayotgan yillarda sezilarli darajada o‘zgarmadi va 33-34 %ni tashkil qilyapti.

Fikrimizcha mamlakat iqtisodiyotida investitsion faoolikni va investitsion muhit jozibadorligi oshirish uchun quyidagi masalalarni hal etish lozim:

1. Tijorat banklarining raqobatdoshligi darajasini oshirish hamda banklarni ilg‘or bank amaliyoti asosida faoliyat yuritadigan tizimga aylantirish, bank-moliya xizmat ko‘rsatish sohasida aholining moliyaviy savodxonligi hamda huquqlarini himoya qilish darajasini oshirish maqsadga muvofiqdir.
2. Aholining mamlakatimiz bank tizimiga bo‘lgan ishonchini mustahkamlash, mijozlarning bank tizimiga bo‘lgan talablarini doimiy monitoring qilib borish, bank xizmatlari ko‘rsatish madaniyatini oshirish, mijozlarning ehtiyojlarini qanoatlantiradigan ilg‘or bank xizmatlari ko‘rsatish, Respublikaning moliya-bank tizimini yanada isloh qilish va barqarorligini oshirish ustuvor yo‘nalishlardan hisoblanadi.
3. Investitsiya loyihalarini moliyalashtirishda tijorat banklarining ishtirokini faollashtirish, loyihalarni ekspertiza qilish va xatarni baholash tizimini

takomillashtirish, kreditlar bo‘yicha muammoli qarzlarning yuzaga kelishini oldini olish yo‘li bilan tijorat banklarining kredit portfeli muttasil o‘sishini va sifatini ta’minlash zarur hamda mamlakatimizdagi aksiyadorlik jamiyatlarining qimmatbaho qog‘ozlari jozibadorligini oshirish lozim.

4. Tijorat banklarining investitsion faolligini oshirish maqsadida aholi va xo‘jalik sub’ektlari talablarini hisobga olgan holda depozit va omonatlarning yangi turlarini muntazam ravishda joriy kilish, bunda banklarda omonatlarning ko‘payishiga, ularning bank tizimiga jalb etishiga nimalar to‘sqinlik kilayotganini xar tomonlama chuqur tahlil qilish va bu borada qo‘shimcha chora-tadbirlar ko‘rish zarur.

5. Tijorat banklarining investitsiya faoliyatda ishtirokini muvofiklashtirish va investitsiya loyihalarini moliyalash hamda amalga oshirilishini monitoring qilishni tashkil etish maqsadga muvofiqdir. Bu o‘z navbatida banklarning investitsiyalash jarayonida to‘g‘ridan-to‘g‘ri ishtiroki, loyihaning shaffofligini, hamda moliyalashtirish muddatining kamayishiga olib keladi.

6. Tijorat banklari tomonidan to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalarni jalb etishning samarali mexanizmlarini ishlab chiqish va investitsion loyihalarni moliyalashtirishga ta’sir qiluvchi omillarni baholash tartibini takomillashtirish lozim.

7. Tashqi omillarni chuqur o‘rganish va to‘lov balansi hisobini yuritish va tahlil qilish tizimini to‘liq shakllantirish asosida pul-kredit siyosatini shakllantirish, qabul qilish va amalga oshirish uslublarini takomillashtirish maqsadida statistik, tahliliy va tadqiqot bazasini rivojlantirish maqsadga muvofiqdir.

8. Bank tizimini tartibga solish va nazorat qilish mexanizmlarini, shu jumladan tijorat banklari faoliyatida yuzaga keladigan muammolarni dastlabki bosqichlarida aniqlash va ularni bartaraf etuvchi choralar ko‘rish imkonini beruvchi tijorat banklar tavakkalchiligini boshqarish va baholash tizimini takomillashtirish zarur.

Foydalangan adabiyotlar ro‘yxati.

1. O‘zbekiston Respublikasining «investitsiyalar va investitsiya faoliyati to‘g‘risida»gi Qonuni (yangi tahrir) 25.12.2019 y. O‘RQ-598. , 52-son, 918-modda.
2. “Valyutani tartibga solish to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuniga o‘zgartish va qo‘shimchalar kiritish haqida 22.10.2019 y.O‘RQ-573 43-son, 812-modda.
5. “Banklar va bank faoliyati to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuniga o‘zgartish va qo‘shimchalar kiritish haqida 05.11.2019 y. O‘RQ-580 45-son, 845-modda.
6. 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.
7. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 09.01.2020 y. PQ-4563-son “O‘zbekiston Respublikasining 2020-2022 yillarga mo‘ljallangan investitsiya dasturini amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori.

КОНКУРЕНЦИЯ И ИННОВАЦИИ В ЧАСТНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Мирзаева Ширин Нодировна
Ассистент-преподаватель кафедры "Реальной экономики", в Самаркандском институте экономики и сервиса, Узбекистан
E-mail: mirzayeva.shirin.nodirovna@gmail.com
Курбонов Асадбек Хурматбек Угли
Студент Самаркандского института экономики и сервиса, Узбекистан

АННОТАЦИЯ. Статья посвящена анализу конкуренции и инноваций в частном предпринимательстве. Рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность малых и средних предприятий, а также роль инновационных подходов в создании новых продуктов и улучшении качества услуг. В статье выделены ключевые стратегии для успешной конкуренции на рынке, включая внедрение технологий, улучшение клиентского сервиса и использование уникальных бизнес-моделей. Также акцентировано внимание на важности инноваций для долгосрочного развития бизнеса и повышения его конкурентоспособности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: конкуренция, инновации, частное предпринимательство, конкурентоспособность, малый бизнес, инновационные технологии, стратегическое управление, бизнес-модели.

ANNOTATSIYA. Ushbu maqola xususiy tadbirkorlikda raqobat va innovatsiyalarni tahlil qilishga bag'ishlangan. Maqolada kichik va o'rta biznesning raqobatbardoshliligiga ta'sir qiluvchi asosiy omillar, shuningdek, yangi mahsulotlar yaratishda va xizmat sifatini yaxshilashda innovatsion yondashuvlarning roli ko'rib chiqiladi. Maqolada bozorda muvaffaqiyatli raqobatlashish uchun muhim strategiyalar, jumladan, texnologiyalarni joriy etish, mijozlarga xizmat ko'rsatishni yaxshilash va noyob biznes-modellarni qo'llash ta'kidlangan. Shuningdek, innovatsiyalarning biznesning uzoq muddatli rivojlanishi va raqobatbardoshliligini oshirishdagi ahamiyati yoritilgan.

KALIT SO'ZLAR: raqobat, innovatsiyalar, xususiy tadbirkorlik, raqobatbardoshlik, kichik biznes, innovatsion texnologiyalar, strategik boshqaruv, biznes-modellar.

ABSTRACT. This article is dedicated to the analysis of competition and innovations in private entrepreneurship. It explores the key factors influencing the competitiveness of small and medium-sized enterprises, as well as the role of innovative approaches in creating new products and improving service quality. The article highlights key strategies for successful competition in the market, including the implementation of technology, improvement of customer service, and the use of unique business models. It also emphasizes the importance of innovation for the long-term development of business and increasing its competitiveness.

KEYWORDS: competition, innovation, private entrepreneurship, competitiveness, small business, innovative technologies, strategic management, business models.

ВВЕДЕНИЕ. Частное предпринимательство играет ключевую роль в экономике большинства стран, обеспечивая создание рабочих мест, стимулируя экономический рост и внедряя новые идеи. В условиях современного рынка конкуренция между предпринимателями становится не только неизбежной, но и необходимой для поддержания и улучшения позиций на рынке. Важнейшую роль в этой конкуренции играют инновации — внедрение новых технологий, продуктов и бизнес-моделей, которые позволяют компаниям выделяться среди конкурентов, предлагать уникальные решения и удовлетворять потребности потребителей.

Конкуренция в частном предпринимательстве требует от бизнесменов постоянной адаптации к изменениям рынка и внедрения инноваций, что делает тему взаимодействия этих двух факторов актуальной и важной. В данной статье рассмотрены основные аспекты конкуренции и инноваций в частном предпринимательстве, а также стратегии, которые предприниматели могут использовать для повышения своей конкурентоспособности.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ. Конкуренция является важным инструментом для улучшения качества товаров и услуг. В условиях жесткой конкуренции предприниматели вынуждены постоянно искать способы повышения эффективности бизнеса, оптимизации процессов и сокращения издержек. Конкуренция не только стимулирует улучшение продуктов, но и способствует развитию новых услуг, а также увеличению уровня обслуживания клиентов.

Конкуренция на рынке также побуждает предпринимателей к инновационному подходу в решении текущих задач. Для того чтобы удержаться на плаву и успешно конкурировать, частные предприниматели должны следить за трендами, учитывать изменения потребностей потребителей и адаптировать свой бизнес к этим изменениям. Использование конкурентных стратегий, таких как дифференциация продуктов или снижение цен, позволяет бизнесу занимать сильные позиции на рынке.

Инновации являются важнейшим инструментом для обеспечения долгосрочного успеха частного предпринимательства. Внедрение новых технологий, разработка уникальных продуктов, создание новых бизнес-моделей и применение нестандартных подходов к обслуживанию клиентов значительно повышают конкурентоспособность предпринимателя.

Технологические инновации, например, позволяют бизнесам повысить производительность и эффективность, внедрять автоматизацию процессов, а также расширять спектр предоставляемых услуг. В свою очередь, инновации в области маркетинга или в обслуживании клиентов могут существенно улучшить клиентский опыт и увеличить лояльность потребителей.

Одним из ярких примеров инноваций в частном предпринимательстве являются стартапы, которые, благодаря внедрению новых идей и технологий, зачастую могут быстро завоевать рынок, предлагая уникальные решения, которые отсутствуют у традиционных компаний.

Современные цифровые технологии открывают для предпринимателей новые горизонты. Интернет, мобильные приложения, большие данные (Big Data) и искусственный интеллект (AI) значительно изменяют рынок и позволяют бизнесам внедрять инновации. Использование цифровых технологий помогает предпринимателям оптимизировать процессы, повышать качество обслуживания и предсказывать потребности клиентов с высокой точностью.

Цифровизация способствует также созданию новых бизнес-моделей, таких как онлайн-услуги, краудфандинг, облачные технологии и многие другие. Эти инновации открывают новые возможности для малых и средних

предприятий, а также позволяют частным предпринимателям бороться с крупными игроками, предоставляя им гибкость и адаптивность.

Несмотря на очевидные преимущества, внедрение инноваций в частном предпринимательстве сопряжено с определенными трудностями. Ключевыми барьерами являются высокая стоимость разработки и внедрения новых технологий, а также недостаток знаний и опыта у предпринимателей в области инноваций. Проблемы с финансированием, нехватка квалифицированных кадров и сопротивление изменениям со стороны сотрудников — все это может замедлить процесс внедрения инноваций.

Для успешного преодоления этих барьеров важно инвестировать в обучение и развитие кадров, а также использовать доступные инструменты для поиска финансирования, такие как гранты, субсидии и венчурный капитал.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Конкуренция и инновации — это два важнейших аспекта, определяющих успех частного предпринимательства. В условиях глобализации и стремительного технологического прогресса предприниматели должны постоянно адаптироваться, внедрять новые технологии и подходы, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Внедрение инноваций в процессы и продукты помогает не только повысить конкурентоспособность, но и открыть новые возможности для роста, улучшить качество обслуживания и повысить лояльность клиентов. Тем не менее, для успешной реализации инноваций необходимо преодолеть определенные трудности, такие как финансовые барьеры и нехватка опыта. Тем не менее, правильно выбранные стратегии и готовность к изменениям помогут предпринимателям преодолеть эти препятствия и добиться успеха в конкурентной среде.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

9. **Смирнова, И. А.** (2021). *Государственная поддержка частного предпринимательства в сфере услуг*. Москва: Юрайт.

10. **Лебедев, Д. М.** (2018). *Современные тенденции в развитии частного предпринимательства*. Москва: Высшая школа экономики.

11. **Петрова, М. А.** (2022). *Инновации в сфере услуг: роль частных предпринимателей в экономике*. Краснодар: КубГУ.

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

KORXONALARNING INNOVATSION RIVOJLANISH DARAJASINI BAHOLASHNING METODOLOGIK JIHATLARI

Togayeva Djamilya Tolibovna
– SamISI, Ik-s-322 guruh talabasi

Annotatsiya. *Tadbirkorlik faoliyati muvaffaqiyatida innovatsiya rolining ortib borishi innovatsion faoliyat samaradorligini baholashning nazariy asoslarini o'rganish va to'ldirish zarurligini ko'rsatadi. Maqolada innovatsion jarayonlar samaradorligini oshirish sohasidagi tadqiqotlarning dolzarbligi asoslab berilgan, ularning korxonalarning xalqaro raqobatbardoshligini shakllantirishdagi ahamiyati o‘rganilgan va davlat innovatsion siyosatining mamlakat iqtisodiyotini rivojlantirishdagi roli ko‘rsatilgan.*

Kalit so‘zlar*: innovatsion faoliyat, samaradorlikni baholash, iqtisodiy samaradorlik; texnologik innovatsiyalar; innovatsion jarayonlar, xalqaro raqobatbardoshlik, innovatsion siyosat*

Аннотация*. Возрастающая роль инноваций в успешности предпринимательской деятельности свидетельствует о необходимости изучения и дополнения теоретических основ оценки эффективности инновационной деятельности. В статье обоснована актуальность исследований в области повышения эффективности инновационных процессов, изучено их значение в формировании международной конкурентоспособности предприятий, показана роль государственной инновационной политики в развитии экономики страны.*

Ключевые слова*: инновационная деятельность, оценка эффективности, экономическая эффективность; технологические инновации; инновационные процессы, международная конкурентоспособность, инновационная политика*

Abstract. *The increasing role of innovation in the success of entrepreneurial activity indicates the need to study and supplement the theoretical foundations of assessing the effectiveness of innovative activity. The article substantiates the relevance of research in the field of increasing the effectiveness of innovative processes, studies their importance in shaping the international competitiveness of enterprises, and shows the role of state innovation policy in the development of the country's economy.*

Key words: *innovative activity, effectiveness assessment, economic efficiency; technological innovations; innovative processes, international competitiveness, innovation policy*

Korxonada innovatsion jarayonlarni amalga oshirish yuqori risk bilan bog'liq, chunki har doim yangi tovarlar va xizmatlar ishlab chiqarishga, bozorda kutilgan talabni topa olmaydigan yangi texnika va texnologiyalarni ishlab chiqishga investitsiya qilish, shuningdek, kutilgan samarani bermaydigan boshqaruv innovatsiyalarini rivojlantirishga investitsiya kiritish natijasida yuzaga keladigan yo'qotishlar ehtimoli doimo mavjud. Biroq, "innovatsiyalarni joriy etish, xodimlarni takomillashtirish va institutsional o'zgarishlar bir-biri bilan muvofiqlashtirilgan bo'lib, korxonaning joriy va kelajakdagi salohiyatini oshirishga, uning ehtiyojlarini qondirishga va strategik maqsadlarga erishishga qaratilgan"[1]. Shuni ham ta'kidlash kerakki, "hatto ma'lum bir jarayonning funktsiyalaridan biri ham kutilgan natijaga erishilmasligiga olib kelishi mumkin".

Zamonaviy iqtisodiyot tashkilotlarning raqobatbardoshlik darajasini oshirish uchun aniq talablarni belgilaydi: barqaror moliyaviy holatni saqlash va bozor kon'yunkturasining o'zgarishiga muvofiq faoliyatni tashkil etishni doimiy ravishda takomillashtirish uchun iqtisodiy vaziyatning o'zgarishiga tezda javob berish kerak.

Shu bilan birga, kompaniyalarning raqobatdosh ustunliklarining ko'p qirrali ahamiyati ortib bormoqda. Bunday sharoitda innovatsion jarayonlar samaradorligini oshirish korxona rentabelligini oshirish, raqobatbardosh kurash olib borish imkoniyatini ta'minlash asosi sifatida ichki korporativ boshqaruvning ustuvor maqsadiga aylanishi kerak. Mamlakatning ishlab chiqarish tarmoqlarida innovatsiyalarni joriy etish zaruratini baholashda ularning iqtisodiy samaradorligi muhim rol o'ynaydi, bu xarajatlar va olingan natijalar nisbatidan iborat. Albatta, innovatsiyalar samaradorligini baholashning barcha ko'rsatkichlari ma'lum bir mahsulotni yaratishni davom ettirish zarurligini baholash uchun muhimdir, ammo eng muhim ko'rsatkich - bu korxona yoki sanoatning muayyan innovatsiyani ishlab chiqarishdan oladigan iqtisodiy samarasi.

Innovatsion loyihaning iqtisodiy samaradorligini baholashning majburiy bosqichi ushbu loyihani amalga oshirish bilan bog'liq noaniqlik va xavfni hisobga olishdir. V.I.Kanov va A.A.Pomulev"[2] innovatsion loyihalar risklarining keng tasnifini taqdim etadilar, ular asosida loyihaning hayot aylanishining barcha bosqichlari risklar bilan bog'liq degan xulosaga kelish mumkin. Shuning uchun innovatsion loyihalarni sifat jihatidan aniqlash va miqdoriy baholashga asoslangan risklarni hisobga olishga kompleks yondashuv zarur. Bir-biridan farq qiluvchi bir qator miqdoriy va sifat usullari mavjud, ammo innovatsion faoliyatning o'ziga xos xususiyatlariga javob beradigan yagona yondashuv hali ishlab chiqilmagan. Ushbu muammoga duch kelgan ko'plab mahalliy korxonalar o'zlarining innovatsion loyihalariga nisbatan investitsiya loyihalari risklarini baholash usullarini mustaqil ravishda moslashtirishga majbur. Xatarlarni boshqarish bo'yicha o'z strategiyangizni ishlab chiqish jarayoni sezilarli xarajatlarni o'z ichiga oladi.

Zamonaviy biznesda xo'jalik yurituvchi sub'ektlarga turli xil rivojlanish omillarining kombinatsiyasi ta'sir qiladi, ulardan eng muhimi korxonaning innovatsion faoliyati, aniqrog'i, uning innovatsion rivojlanish darajasidir. Korxonada innovatsiyalarni o'z vaqtida amalga oshirish ko'pincha muvaffaqiyatning hal qiluvchi omili bo'lib, korxona strategiyasini amalga oshirishga innovatsion yondashuv ishlab chiqarish va tadbirkorlik faoliyati samaradorligini oshirish uchun harakatlantiruvchi omil sifatida qaralishi mumkin. Shu nuqtai nazardan, innovatsiyalarning ko'plab tasniflari orasida o'n turdagi innovatsiyalarni o'z ichiga olgan Doblin konsalting kompaniyasi [3] tasnifi juda istiqbolli ko'rinadi:

• biznes modeli – foyda olish usuli;

• tarmoqlar va alyanslar – o'zaro manfaatlarga erishish uchun boshqa kompaniyalar bilan kuchlarni birlashtirish;

• ishlab chiqarish jarayonini rag'batlantirish - mehnat jarayonini qo'llab-quvvatlash va xodimlarni rag'batlantirish usuli;

• asosiy jarayonlar - takliflaringiz qiymatini yaratish va oshirish usuli;

• xizmatlar – iste’molchilarga sotishdan oldingi va sotishdan keyingi xizmat ko‘rsatish;

• tarqatish kanallari - tovarlarni bozorga olib chiqish usuli;

• brend – mahsulot joylashuvi;

• iste'molchi tuyg'ulari - iste'molchilarning mahsulot sotib olish va undan foydalanishdagi his-tuyg'ulari.

Xo‘jalik yurituvchi subyektning innovatsion rivojlanishi to‘g‘risida, agar u innovatsiyalarni qabul qiluvchi tarmoqda faoliyat yuritsa va innovatsion jarayonni amalga oshirishdan ijobiy natijalar ko‘rsatsagina gapirish mantiqan to‘g‘ri keladi. Hozirgi vaqtda innovatsiyalar mamlakatning iqtisodiy o'sishi va rivojlanishini belgilab beruvchi eng murakkab hodisalardan biridir. Innovatsion ko'rsatkichlar korxonaning innovatsion faolligi va raqobatbardoshligini baholash uchun keng qo'llaniladi. Bu ko'rsatkichlarni bir necha guruhlarga bo'lish mumkin:

1-guruh, tannarx ko'rsatkichlari, mahsulotning ilmiy intensivligi ko'rsatkichini tavsiflovchi sotish hajmidagi aniq ilmiy-tadqiqot xarajatlarini o'z ichiga oladi; litsenziyalar, patentlar va nou-xaularni olish uchun aniq xarajatlar; tashabbus ishlanmalarini rivojlantirish uchun mablag'lar.

2-guruh - innovatsion jarayonning dinamikasini tavsiflovchi ko'rsatkichlar: yangi texnologiyani ishlab chiqish jarayoni; yangi mahsulot ishlab chiqarishga tayyorgarlik muddati; yangi mahsulotni ishlab chiqarish tsiklining davomiyligi.

3-guruh - yangilanish ko'rsatkichlari: innovatsiyalar soni; mahsulot portfelini yangilash dinamikasi ko'rsatkichlari; sotib olingan yoki o'tkazilgan innovatsiyalar soni; innovatsion mahsulotlar eksporti; taqdim etilayotgan yangi xizmatlar hajmi.

4-guruh tuzilmaviy ko'rsatkichlarni tavsiflaydi: ilmiy-texnikaviy tarkibiy bo'linmalar, yangi texnologiyalardan foydalanadigan va yangi mahsulotlar yaratuvchi qo'shma korxonalarning tarkibi va soni; ilmiy-tadqiqot ishlari bilan shug‘ullanuvchi xodimlarning soni va tarkibi; ijodiy tashabbus vaqtinchalik guruhlarning tuzilishi va soni [4].

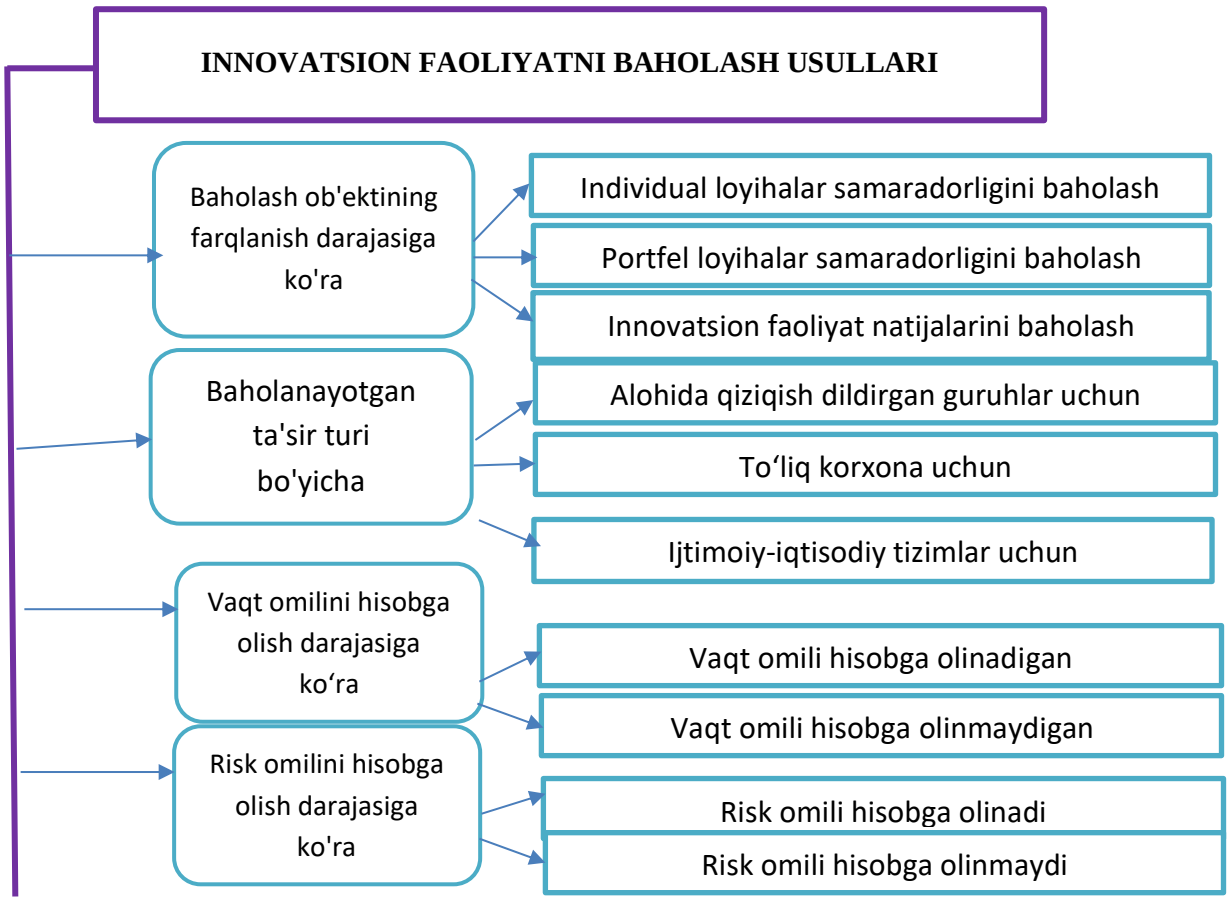
Korxonalarning innovatsion faoliyatini baholash uchun ko'pincha korxonaning ilmiy-tadqiqot ishlari birligi xarajatlarini uning sotish hajmi va ilmiy-texnik bo'limlar soni bo'yicha aks ettiruvchi ko'rsatkichlar qo'llaniladi. Innovatsiya birliklarining soni va xarakterini tavsiflovchi tarkibiy ko'rsatkichlar juda kam qo'llaniladi. Odatda, bunday ko'rsatkichlar maxsus tahliliy sharhlarda qo'llaniladi. Korxonaning innovatsion faoliyati o'rganilayotgan predmetning individual xususiyatlariga, maqsadlariga va qo'llaniladigan baholash metodologiyasiga qarab turli shakllarda baholanishi mumkin (1-jadval). Korxonaning o'zini ham, uning hamkorlari yoki raqobatchilarni ham, investitsiya tashkilotlarini ham, davlat idoralarini ham baholash mumkin.

1-jadval

Korxonaning innovatsion faoliyatini baholash maqsadlari

Baholash predmeti	Baholash maqsadlari
Korxona	Korxona tanlagan innovatsion strategiyalarni amalga oshirish natijalarini kuzatish uchun korxona tomonidan amalga oshirilayotgan innovatsion loyihalarning iqtisodiy samaradorligi darajasi
	Korxonaning raqobatbardoshligini ta'minlash vositasi sifatida innovatsiyalarning ahamiyati
	Korxonaning cheklangan innovatsion resurslarini taqsimlashda rejalashtirilgan innovatsion loyihalar uchun variantlardan birini tanlashni asoslash.
Korxonaning bozor kontragentlari	Qo'shma innovatsion ishlanmalar ishtirokchilari orasida uni qo'shish maqsadga muvofiqligini asoslash uchun korxonaning innovatsion salohiyatini aniqlash.
Raqobatchilar	Baholanayotgan korxona va baholovchi korxonalarning innovatsion strategiyalari va individual innovatsion ishlanmalarini o'zaro zararsizlantirish imkoniyatlari va maqsadga muvofiqligi.
Investitsion tashkilotlar	Korxonaning innovatsion ishlanmalariga mablag'larni investitsiya qilishning haqiqiy yoki istiqbolli samaradorligi.
Davlat boshqaruv organlari	Korxonaning innovatsion ishlanmalarini moliyalashtirish uchun subsidiyalar berishning maqsadga muvofiqligi
	Korxonaning innovatsion faoliyatining ahamiyati korxonaga iqtisodiy imtiyozlar berish to'g'risidagi qarorni asoslash uchun turli xil iqtisodiy tizimlarni rivojlantirish omili sifatida.

Kichik innovatsion korxonalar faoliyatini va zarur tahliliy ma'lumotlarning mavjudligini baholashning aniq maqsadlaridan foydalangan holda, baholash tartib-qoidalarini amalga oshirishning eng mos usullarini aniqlash mumkin. Turli xarakteristikalar to'plamiga ko'ra usullarning tasnifi 1-rasmda keltirilgan.



1-rasm. Innovatsion faoliyatni baholash usullarining tasnifi

Agar korxonaning innovatsion faoliyati samaradorligini baholash haqida gapiradigan bo'lsak, unda ma'lum cheklovlarni aniqlash kerak. Ushbu cheklovlar taxminni faqat taxminiy, ya'ni birinchi taxminiy baho deb ataladi. Cheklovlar baholash ob'ekti sifatida innovatsion faoliyatning o'ziga xos xususiyatlari bilan bog'liq va muammoli paytlarda o'zini namoyon qiladi[5]. Har qanday samaradorlik ko'rsatkichini baholashda erishilgan samaraning kattaligi ushbu samaraga erishish uchun sarflangan xarajatlar miqdori bilan taqqoslanadi. Bundan tashqari, natijada olingan ta'sirni ma'lum miqdoriy usullar bilan tavsiflash mumkin deb taxmin qilinadi. Shunday qilib, ba'zi mualliflarning fikricha, "...amalda innovatsion faoliyatni amalga oshirish samarasini ikki sababga ko'ra to'liq baholash mumkin emas: birinchidan, ushbu turdagi ta'sirning murakkab ichki tuzilishi mavjud, ikkinchidan, ma'lum bir vaqt oralig'ida innovatsion faoliyatning ta'siri turli darajada namoyon bo'ladi"[6].

Innovatsion effekt strukturasining mavjud murakkabligi ikki asosiy shaklda namoyon bo'ladi. Birinchisi, alohida-alohida, bunday ta'sirning tarkibiy qismlarini bir xil universal birliklarda etarli darajada o'lchash mumkin emas, natijada olingan qisman baholarning o'zaro integratsiyasiga imkon beradi. Innovatsion effekt strukturasining ikkinchi murakkabligi shundaki, bunday integratsiya jarayonlarini amalga oshirish har bir aniq holatda individual bo'lgan va faqat sub'ektiv ravishda belgilanadigan ta'sir komponentlarining har birining nisbiy ahamiyatini miqdoriy baholashning mavjudligini talab qiladi. Yuqoridagilarni umumlashtirish uchun

shuni aytish mumkinki, hozirgi vaqtda innovatsion faoliyat samaradorligini baholashning yagona kontseptsiyasi mavjud emas. Asosiy sabab - innovatsion loyiha va investitsiya loyihasi o'rtasidagi farq, buning uchun rentabellikka asoslangan umumiy qabul qilingan baholash tizimi mavjud.

Birinchidan, ko'pgina innovatsiyalardan olingan daromadlar kechiktirilgan strategik xususiyatga ega. Masalan, kompaniyaning tashkiliy tuzilmasini o'zgartirish, sotib olish va qo'shilish, xodimlarni boshqarishning yangi usullarini joriy etish, sifatni boshqarishning yangi tizimlariga o'tish va boshqalar kabi boshqaruv innovatsiyalari investitsiya davriga nisbatan katta vaqt oralig'ida o'z samarasini beradi. Marketing innovatsiyalarining rentabelligi - yangi bozorlarga kirish, reklama strategiyalarini o'zgartirish va boshqalar - juda oldindan aytib bo'lmaydi va ko'pincha kompaniyaning umumiy raqobatbardoshligining o'sishi kontekstida baholanadi.

Ikkinchidan, innovatsion faoliyat noaniqlik va yuqori xavf sharoitida amalga oshiriladi, chunki loyihani ishlab chiqish va amalga oshirish jarayoni ancha uzoq davom etadi va tashqi muhit juda tez o'zgaradi.

Kompaniyaning maqsadi har doim ham qisqa vaqt ichida daromad olish emas, ko'pincha korxonalar o'z kompaniyasining imidjini yaratish, xususan, asosiy mahsulot assortimentini sotishni rag'batlantirish maqsadini ko'zlaydilar. Xulosa qilish mumkinki, innovatsion loyihalarni baholash usullarini kompaniyaning innovatsion faoliyati samaradorligini baholashga to'liq loyihalash mumkin emas. Korxonada innovatsiyalarni o'z vaqtida joriy etish ko'pincha muvaffaqiyatning asosiy omili bo'lib, korxona strategiyasini amalga oshirishga innovatsion yondashuv ishlab chiqarish va tadbirkorlik faoliyati samaradorligini oshirishning haydovchisi va tizimli siljishlar, muammolar va tahdidlarning zamonaviy sharoitida omon qolish kafolati hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. Названова К.В. Инновационный потенциал как основа инновационного развития экономики на мезоуровне: методика оценки эффективности // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. – с. 569
2. Канов В.И., Помулев А.А. Управление рисками инновационной деятельности как основа устойчивого экономического развития предприятий // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. No 4 (16). С. 39–48.
3. 10 типов инноваций // Журнал «Форсайт» [Электронный ресурс]. URL: http://www.foresightmedia.ru/Business-rus/class-inno.htm
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 6-е изд. СПб.: Питер, 2010
5. Бовин А. А., Чередникова Л. Е., Якимович В. А. Управление инновациями в организации. 3-е изд. М.: Издательство «Омега-Л», 2011.
6. Тренев Н. Н. Стратегическое управление. М.: Приор, 2007.

MUNDARIJA

I SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI YAXSHILASHNING NAZARIY METODOLOGIK MASALALARI		
M.E.Po‘latov T.S.Sharipov Z.S.Artikov	Xizmat ko‘rsatish sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishning nazariy metodologik masalalari	5
Z.S.Artikov	Toyloq tumanida xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish istiqbollari.	8
Г.М. Шадиева	Роль самозанятости в снижении уровня безработицы в нашей стране	13
A.Q.Eshonqulov	O‘zbekiston respublikasining mustaqillikning dastlabki yillarida iqtisodiyot sohasining o‘rni	15
Г.М. Шадиева Д.И.Насимов	Поддержка и развитие малого бизнеса в сфере услуг	18
D.A.Miyassarov	Mehnat resurslarini boshqarish: nazariy asoslar va zamonaviy yondashuvlar	22
Sh.I.Artikova Ch.M.Avazova	The gig economy: opportunities and challenges for workers and businesses	25
R.J.Kurbonova A.A.Kubayev	Sustainable practices in business: driving diversification and profitability beyond corporate social responsibility	29
O.Y.Ashurova T.Ochilov	O'zbekiston iqtisodini rivojlantirishning asosiy yo’nalishlari.	33
J.B.Ergashev	Korxonaning ta'minot jarayonining asosiy bosqichlari	36
A.A.Yuldashev M.B.Hoshimxonova	Korxonada ta’minot zanjirlarini boshqarishda sun’iy intellektdan foydalanishninig afzalliklari	41
A.A.Yuldashev Sh.N.Nurmuxamedova	Logistikada autsorsing turlari	45
A.A.Yuldashev R.M.Rozimatova	Xitoyning ta’minot zanjirlarini boshqarish tajribasidan foydalanishning afzalliklari	49
K.F.Sobirova	Korxonaning ta'minot zanjirida zaxiralarni boshqarish	53
Ш.Н.Мирзаева А.Х.Курбонов	Сетевой маркетинг и франчайзинг - как форма частного предпринимательства в сфере услуг	56
Ш.Н.Мирзаева Х.У.Хамдамов	Роль материально-технического обеспечения в повышении эффективности сельского хозяйства	59
Ш.Н.Мирзаева Х.У.Хамдамов	Структура агропромышленного комплекса: основные составляющие и их взаимодействие	62

G.M.Toxirova	**Savdo korxonalarining iqtisodiy mexanizmlarini innovatsion rivojlantirish muammolari**	65
Z.K.Raximov	Xizmatlar sohasini rivojlantirishning aholi farovonligini oshirishga yo‘naltirilgan metodologiyasi	69
Z.K.Raximov	Xizmatlar sohasini rivojlantirishning aholi farovonligini oshirishga yo‘naltirilgan aqsh tajribasi	71
II SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHDA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARNI QO‘LLASHNING MUAMMO VA YECHIMLARI.		
Г.М. Шадиева Ф.К.Рустамова	Особенности формирования доходов работников сферы услуг на примере вузов	75
Sh.A.Musayeva	Eksportga yo‘naltirilgan korxonalarda marketing xizmatini tashkil etishni takomillashtirish .	78
Q.J.Mirzayev D.B.Egamkulov	Issues of digitalization of entrepreneurship in the market economy	82
D.I.Usmonova F.Sh.Usmonov	Ways to develop the organization of marketing research in agriculture	86
Ш.Н.Мирзаева У.Б.Усмонов	Эффективное использование земельных и водных ресурсов в сельском хозяйстве	91
M.U.Xudoyberdiyeva	Transport xizmatlarining rivojlanishi va muammolari	94
S.Sh.To‘rabekov	Xizmatlar sohasida tarkibiy o‘zgarishlarni amalga oshirishda zamonaviy texnologiyalarni qo‘llashning muammo va yechimlari	98
I.E.Saparova	Sun‘iy intellekt vositalaridan foydalanish orqali inson resurslarini boshqarish tizimini takomillashtirish	103
А.А.Шарохматов	Тадбиркорлик субъектларининг инновацион фаолиятини тартибга солиш йўллари	107
Ш.Н.Мирзаева У.Б.Усмонов	Обеспечение сельского хозяйства материально-техническими ресурсами и инфраструктура сферы оказания услуг	112
III SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISH VA ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARDAN HUDUDLARNI IJTIMOIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISHDA FOYDALANISH.		
Z.S.Artikov	Qishloq joylarida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish yo‘llari	115

Г.М. Шадиева	Снижение бедности в Узбекистане: достижения, проблемы и роль социальных реформ	121
Z.S.Artikov	Qo‘shrabot tumanida xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish istiqbollari.	125
Г.М. Шадиева	Влияние цифровизации экономики на рынок труда	128
Г.М. Шадиева **Д.Н.Султонова**	Роль искусственного интеллекта в обслуживании клиентов	131
Н.И.Неделькина	Современное состояние развития сферы услуг и внедрения информационных технологий в махаллях и домохозяйствах Узбекистана	134
F.D.Jo‘rayev	Agroklaster tizimini optimallashtirish: tarkibiy modullar va zamonaviy texnologiyalar	139
J.J.Egamberdiyeva	Ta‘minot zanjiri strategiyalarning turlari	143
Ф.А.Ишанкулова **З.З.Ахроркулов**	Олий таълим хизматларининг рақобатбардошлиги ва унинг мамлакат ижтимоий-иқтисодий ривожланишига таъсири	146
У.И.Эргашев	Солиқларнинг ижтимоий-иқтисодий моҳиятига оид назарий қарашлар	151
S.Sh.To‘rabekov	The role of inclusive tourism in the socio-economic development of the country	156
IV SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI YAXSHILASH DASTURLARI VA RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASINI ISHLAB CHIQISH MASALALARI.		
PhD Z.S.Artikov	Kambag‘allikning mohiyati va uning shakllanishidagi nazariy yondashuvlar	163
Г.М. Шадиева	Развитие внешней торговли Узбекистана: Экспортные стратегии и их влияние на экономический рост в 2022-2024 годах	166
Г.М. Шадиева **Ф.Ф.Очилов**	Преимущества семейного предпринимательства в сфере услуг общественного питания	169
Z.K.Raximov	Adapting to the future of work: skills and strategies for success	171
D.S.Musinov **O.F.Kamolov**	E-commerce trends: shaping the future of retail	175
M.U.Xudoyberdiyeva	Savdo xizmatlarini tashkil etish va uni rivojlantirish yo‘llari.	179

S.A.Maxmudov	**Rivojlangan mamlakatlar tajribasida onlayn savdo xizmatlarini tartibga solish va rivojlantirish mexanizmlari**	182
J.Nematov	O‘zbekistonda agrar soha mahsulotlarini qayta ishlash samaradorligini oshirish	187
А.Б.Таниев	Туристик манзараларининг иқтисодий ривожланишга таъсири ва барқарор бошқарув стратегиялари	190
A. A. Butayev	**Kambag‘allikni qisqartirishning global tajribalari**	194
A.A.Yuldashev **M.O.Odilov**	Ta’minot zanjirlarini boshqarishda bulutli texnologiyalardan foydalanishni afzalliklari	197
V SHO‘BA. XIZMATLAR SOHASIDA TARKIBIY O‘ZGARISHLARNI AMALGA OSHIRISHNING ZAMONAVIY TEXNOLOGIYALARINI QO‘LLASHDA INVESTITSION VA INNOVATSION MASALALAR.		
G.M.Shadieva **S.M.Turapov**	Cybersecurity in the digital age: safeguarding Business assets	202
A.Bektemirov **A.Abduraxmonov**	Issues of increasing the efficiency of foreign investments in the conditions of an innovative economy	206
A. A. Butayev	O‘zbekistonda tijorat banklarining kambag‘allikni qisqartirishdagi o‘rni	211
B.O.Dusmatov **N.B.Jumayeva**	Innovations in customer experience: enhancing engagement and loyalty	215
B.O.Dusmatov **D.N.Qodirova**	Issues of digitalization of entrepreneurship based on innovative technologies	219
O.Y.Ashurova **D.Sherqulov**	O’zbekistonning investitsion jozibadorligi	223
A.G. Ochilova	Social and humanitarian investments of germany into uzbekistan for the last 10 years	226
S. O.Xamroyeva **S.A.Xaydarov**	Turizmni rivojlantirishda innovatsion mobil ilovalar yaratish va ulardan samarali foydalanish	230
А.М.Джаббаров	Савдо корхоналарида қўшилган қиймат солиғини ҳисоблашнинг долзарб масалалари	234
X.A.Ulashev	O‘zbekistonda investitsiya muhiti va unga ta’sir etuvchi omillar.	237
Ш.Н.Мирзаева **А.Х.Курбонов**	Конкуренция и инновации в частном предпринимательстве	241
J.T.Togayeva	Korxonalarning innovatsion rivojlanish darajasini baholashning metodologik jihatlari	244

“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 15.87
Buyurtma № 0011A/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

