O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA'LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

"O'ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHDA ZAMONAVIY BOSHQARUV, LOGISTIKA VA INFRATUZILMA TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH" MAVZUSIDAGI RESPUBLIKA ILMIY-AMALIY KONFERENTSIYASI MATERIALLARI TO'PLAMI

2025-yil 29-oktabr

Toshkent 2025

“O’zbekistonда tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda zamonaviy boshqaruv, logistika va infratuzilma tizimini takomillashtirish” mavzusidagi Respublika ilmiy-amaliy konferentsiyasi materiallari to’plami. – Toshkent: 2025.

Mazkur Respublika ilmiy-amaliy konferentsiyasi materiallari to’plami O’zbekiston iqtisodiyotida tadbirkorlikni rivojlantirish, boshqaruv tizimini modernizatsiya qilish, logistika jarayonlarini optimallashtirish hamda infratuzilma sohasini takomillashtirishga oid zamonaviy ilmiy yondashuvlar va amaliy tavsiyalarni o’z ichiga oladi. To’plamda keltirilgan maqolalar mamlakatda iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish, biznes muhitini yaxshilash, transport-logistika tizimini raqamlashtirish, hududiy infratuzilmalarni modernizatsiya qilish, tadbirkorlik subyektlari faoliyatining samaradorligini oshirish kabi dolzarb masalalarga bag’ishlangan.

Konferentsiya materiallarida tadbirkorlikni rivojlantirishning nazariy asoslari, boshqaruv strategiyalarini modernizatsiya qilish, logistika tizimining innovatsion yo’nalishlari, raqamli infratuzilmani shakllantirish, xorijiy tajribani amaliyotga tatbiq etish imkoniyatlari, zamonaviy iqtisodiy sharoitda tadbirkorlik subyektlarining raqobatbardoshligini mustahkamlashga oid ilmiy natijalar keng yoritilgan. Shuningdek, to’plam tadqiqotchilar, ilmiy xodimlar, o’qituvchilar, amaliy mutaxassislar va tadbirkorlik faoliyati bilan shug’ullanuvchi barcha uchun amaliy ahamiyatga ega bo’lgan ilmiy taklif va metodik tavsiyalarni o’z ichiga oladi.

Tahrir hay’ati raisi:
Qosimova D.S. – i.f.d., prof.
Tahrir hay’ati a’zolari:
Shodibekova D.A.– i.f.n, professor.;
Xo’jayev F.E. – PhD, dotsent;
Akramova N.I. – PhD, dotsent.;
Erkinxodjiyev I. – PhD, dotsent.;
Nutfulloyev T. G’. – PhD, katta o’qituvchi;
Yuldashev A.A. – PhD, katta o’qituvchi
Taqrizchilar:
Jumayev N.X. – i.f.d., prof.;
Ziyayeva M.M. – DSc., prof.

Mazkur to’plamga kiritilgan materiallarning mazmuni, undagi keltirilgan ma’lumotlar va me’yoriy hujjatlarning to’g’riligi hamda keltirilgan mustaqil fikr-mulohazalar uchun mualliflarning o’zlari mas’uldirlar.

MUNDARIJA

№	Muallif va tezis nomi	Bet
1 SHO'BA: O'zbekistonda tadbirkorlik rivojlanishi darajasining barqaror iqtisodiy o'sishga ta'siri		
1.	**Гафуров У.В.** *Тадбиркорлик ривожланишининг барқарор иқтисодий ўсишга таъсири борасидаги илмий ёндашувлар*	**10**
2.	**Karriyeva Y.K., Xayitmurodova X.Sh.** *O‘zbekiston tadbirkorlik faoliyatida raqamli ombor logistika tizimlarining afzalliklari*	**16**
3.	**Pardayev T.N., Abulqosimova S.G‘.** *Tadbirkorlik faoliyatini qo‘llab quvvatlashda bojxona tizimidagi islohotlar*	**21**
4.	**Mirzayev A.T.** *O‘zbekistonda turizm sohasida tadbirkorlik muhitini rivojlantirish*	**24**
5.	**Mustafaqulov Y.B.** *Kichik biznesni qo‘llab quvvatlash uchun Farg‘ona viloyatiga jalb qilinayotgan investitsiya va subsidiyalar tahlili*	**28**
6.	**Sharipov I.B.** *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda marketingni rivojlantirishning zamonaviy muammolari*	**31**
7.	**G‘aniyev B.T.** *Raqamli iqtisodiyot sharoitida tadbirkorlikning barqaror rivojlanish omillari*	**34**
8.	**Sarmanov O.A., G‘ofurova Z.S., Maxmudov A.A.** *Boj tarifining iqtisodiy ahamiyati va uni iqtisodiy integratsiya jarayonlarida qo‘llash zarurati*	**37**
9.	**Berdiyyeva U.A.** *Tadbirkorlik tuzilmalarida soliqlarning yig‘iluvchanligini oshirish masalalari*	**41**
10.	**Mirzayev A.T.** *O‘zbekistonda turizm sohasida tadbirkorlik muhitini rivojlantirish*	**44**
11.	**Хусаинов Р.Р.** *Международный опыт поддержки предпринимательства: возможности и ограничения для адаптации в условиях узбекистана*	**48**
12.	**Ахмедов И.А.** *Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришда маркетинг мажмуасидан фойдаланишнинг замонавий тенденциялари*	**52**
13.	**Бердиева У.А.** *Бизнес корхоналарида солиқлар йиғилувчанлигини оширишга таъсир этувчи омиллар*	**56**
14.	**Юсупходжаева Г.Б.** *Повышение уровня конкуренции в торгово-транспортной среде и стремительное расширение деятельности транспортных компаний*	**59**
15.	**Пардаев Т.Н.** *Божхона соҳасида тадбиркорларга яратилаётган қулайликлар ва берилаётган имтиёзлар тизимини такомиллаштириш истиқболлари*	**63**
16.	**Кучаров А. С., Бобожонов А.Б.,** *Цифровизации логистических маркетинговых систем субъектов бизнеса*	**67**
17.	**Salomova Sh.O.** *Korxona biznes modelini takomillashtirishda CRM*	**70**

	tizimlaridan foydalanish afzalliklari	
18.	**Кучаров А.С., Алижанова К.Т., Эрашева М. Б.** *Улучшение механизма управления производственными запасами предприятия*	**73**
19.	**Тўраев Н.М** *Ўзбекистонда тадбиркорлик ривожланиши даражасининг барқарор иқтисодий ўсишга таъсири*	**77**
20.	**Turg'unov M.M, Maxammadov D.M** *O'zbekistonda tadbirkorlikni bank krediti orqali rivojlantirishning barqaror iqtisodiy o'sishdagi o'rni*	**79**
21.	**Baymuradov Sh.M.** *O'zbekistonda tadbirkorlik rivojlanishining barqaror iqtisodiy o'sishga ta'siri*	**83**
22.	**Solimuhammadov J.S.** *Logistika sohasida sun'iy intellektdan foydalanish salmog'ini oshirish*	**87**
23.	**Akbarova S.O.** *O'zbekistonda kichik va o'rta biznesni islom moliyasi asosida rivojlantirish*	**90**
24.	**Abdullayeva D.** *Kichik biznes subyektlarida boshqaruv tizimini takomillashtirishning innovatsion yondashuvlari*	**92**
25.	**Kamolov B.N.** *O'zbekistonda tadbirkorlikni rivojlantirishda xorijiy tajribadan foydalanish yo'llari*	**94**
26.	**Hamidjonova S.A.** *Tibbiy tadbirkorlikda zamonaviy boshqaruv tizimini takomillashtirish*	**98**
27.	**To'lqinova D.M.** *Biznes jarayonlarini rivojlantirishda SMM marketingning o'rni*	**100**
28.	**Shukrulloyeva Sh.A.** *Globallashuv sharoitida raqamli marketing strategiyalarining ahamiyati*	**104**
29.	**Xatamova M.N.** *Biznesni baholash ma'lumotlari asosida moliyaviy boshqaruvni takomillashtirish*	**107**
30.	**Абдуллаева М.Ф.** *Влияние лидерства на эффективность совместной деятельности сотрудникови достижение корпоративных целей*	**110**
31.	**Абдухаликова Д.Т.** *Иқтисодий ночор корхоналар молиявий ҳолатини ривожлантириш йўллари*	**112**
32.	**Faxriddinova D.** *Raqamli boshqaruv usullarining kichik va o'rta biznesdagi o'rni*	**117**
33.	**Журакулова М.Ж.** *Повышение эффективности финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в Узбекистане: системный анализ и решения*	**121**
34.	**Ismatullayeva Sh.N.** *Bojxona organlari faoliyatini takomillashtirishning tadbirkorlikka ta'siri*	**125**
35.	**Bozorov I.I.** *Farg'ona viloyatida kichik biznes rivojlanishining tahlili*	**128**
36.	**Bozorov I.I.** *ATB "Asaka bank" tomonidan kichik biznesni moliyalashtirish tahlili*	**132**
37.	**Anvarova D.A.** *Havo transporti orqali yuk tashishdagi tadbirkorlik shakllari*	**136**
38.	**Karimova A.E.** *Biznes subyektlarida buxgalteriya hisobini*	**141**

	raqamlashtirish muammolari	
39.	**Samandarov Z., Mustafoqulova Z.X.** *Investitsiya siyosatining iqtisodiy o‘sishga ta’siri*	**143**
40.	**Ismoilov N.** *Kichik biznesda transport logistika tizimini takomillashtirish*	**146**
41.	**Mannapova F.** *Logistika autsorsingi va integratsiyalashgan logistika biznesi*	**149**
42.	**Xaqqilova R.A.** *O‘zbekistonda tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish yo‘llari*	**152**
43.	**Камолхўжаев Ж.Ш.** *Маҳсулот сифатини ошириш ва инновацияларни жорий этиш орқали самарадорликни яхшилаш*	**155**
44.	**Қурбонова А.Ш.** *Таваккалчилик асосида тадбиркорликни ривожлантиришнинг айрим масалалари*	**158**
45.	**Қурбонова А.Ш.** *Аграр соҳадаги кичик бизнеснинг аҳамияти*	**162**
46.	**Sag‘dullayeva D.** *O‘zbekistonda tadbirkorlik rivojlanishining iqtisodiy o‘sishga ta’siri*	**167**
47.	**Jumayev A.Sh.** *Axborot texnologiyalari asosida innovatsion boshqaruv*	**170**
48.	**Nutfullayev T.** *Biznes jarayonlarini tashkil etish strategiyalarining metodologik asoslari*	**174**
49.	**Примова Н.И.** *Ўзбекистон Республикасида тадбиркорликни ривожлантиришда натижага йўналтирилган бюджетлаштиришнинг аҳамияти*	**178**
50.	**Мирзаева Л.С.** *Корпоратив бошқарув тизими сифатини баҳолашнинг халқаро ва миллий ёндашувлари*	**182**
51.	**Нарзуллаев Ш.Э.** *Замонавий логистика тизимида яшил энергияни ривожлантиришнинг бизнес инкубаторларга таъсири*	**187**
52.	**Сафаева З.А.** *Роль бизнес-планирования в управлении предприятием в контексте реализации стратегии «Узбекистан-2030»*	**192**
53.	**Toshtemirova M.T.** *Tijorat banklari moliyaviy barqarorligini ta’minlash yo‘llari*	**196**
54.	**Sharipov K.B.** *Mahalliy hokimiyatlarning kichik biznesni rivojlantirishdagi roli*	**200**
55.	***Умарова М.Н.*** *Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятида иктисодий хавфсизликни таъминлаш*	**203**
56.	**Асқаров Ф.Ғ.** *Давлат мулкини хусусийлаштиришнинг зарурияти ва унинг иқтисодиётни ривожланишидаги ўрни*	**208**
57.	**Aminboyev A.** *Bojxona tarif siyosatining makroiqtisodiy ko‘rsatkichlarga ta’siri*	**212**
58.	**Aminboyev A.** *Bojxona tarif siyosatining milliy iqtisodiyotga ta’siri*	**216**
59.	**Ali KONAK.** *Analysis of the Uzbekistan economy in terms of sustainability of global competitiveness: 2012-2024 period*	**218**
60.	**Nabiyev S.D.** *Innovatsion salohiyatni oshirish bo‘yicha strategiyalar*	**224**
61.	**Абдуллаева М.Ф.** *Совершенствование современной системы*	**226**

	управления и влияние развития предпринимательства в Узбекистане на устойчивый экономический рост	
62.	**Сафаева З.А.** *Роль бизнес-планирования в управлении предприятием в контексте реализации стратегии «Узбекистан-2030»*	**229**
63.	**Холматова М.И.** *Организационно-методические основы управления в программе MBA*	**232**
64.	**Юнусова С.М.** *Роль бизнес-управления (MBA-подхода) в повышении экономической безопасности коммерческой организации на основе зарубежного опыта*	**234**
65.	**Гафуров У.В.** *Маҳаллаларни аҳолининг тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши учун намунали ҳудудга айлантириш имкониятлари*	**236**
66.	**Qilichov S.S.** *Ilm fan va ishlab chiqarish integratsiyasining ahamiyati*	**239**
67.	**Гафуров У.В.** *Маҳаллани ижтимоий-иқтисодий қўллаб-қувватлаш ва ривожлантиришда соҳага оид меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар ягона самарали механизмни ташкил этиш*	**241**
68.	**Abdurahmonov A.A.** *Yangi kichik biznes subyektlarini qo‘llab quvvatlashda soliq tizimi*	**244**
2 SHO'BA: Ta'lim sohasida tadbirkorlik va logistika kontsepsiyasini amalga oshirish bosqichlari va yo'nalishlari		
69.	**To‘lqinova D.N.** *Maktabgacha ta’lim muassasasining yakuniy qiymatini baholashda innovatsion boshqaruv tizimlarining o‘rni*	**247**
70.	**To‘lqinova D.N.** *Korxonalarda ERP tizimini joriy qilish afzalliklari*	**251**
71.	**Saodatova N.D.** *Bojxona sohasida transport logistikasini rivojlantirish yo‘nalishlari*	**254**
72.	**Saodatova N.D.** *Raqamli logistika va uning O‘zbekistondagi istiqbollari*	**256**
73.	**Muratova Sh.N.** *Biznes va bojxona xizmatlarini ko‘rsatish mexanizmlarining faol integratsiyasi*	**259**
74.	**Abdulhamidov A.U.** *Transport korxonalarida yuk tashuv jarayonlarida raqamli logistika*	**261**
75.	**Normo‘minova X.Sh.** *Yashil logistika tizimida eco delivery sistemasi va uning samarasi*	**263**
76.	**Xakimov X.G.** *Omborlarga joylash logistikasining nazariy asoslari*	**264**
77.	**Jabbarbergenova E.A.** *Diagnosis of the employee motivation system and ways to improve it (Based on the example of educational centers)*	**266**
78.	**Umaraliyeva Sh.Sh.** *Enhancing entrepreneurship and logistics integration in education: stages and directions of implementation*	**268**
79.	**Лагодич А.А.** *Развитие «Зеленой» логистики с использованием концепции интермодальных перевозок*	**270**
80.	**Тошматов Д. Дж.** *Виды транспортов и их свойство в логистике*	**273**
81.	**Муталипова З.У., Набиева А.М.** *Роль экономического образования в развитии общества*	**276**

3 SHO'BA: Tadbirkorlik faoliyatini yanada rivojlantirishda logistika va infratuzilma tizimining ishtirokini faollashtirish		
82.	**Нодир Ж., Айбек Қ.** *Ўзбекистонда тадбиркорликни янада ривожлантиришда логистика ва инфратузилма тизимини такомиллаштириш йўллари*	**281**
83.	**Karriyeva Y.K., Nematov I.U., Karriev K.S.** *Transport logistika klasterlari: tajriba va amaliyot*	**282**
84.	**Imomov B.** *Bojxonasiz savdo zonalarining iqtisodiyot va byudjetga ta'siri*	**286**
85.	**Aminboyev A.** *Bojxona nazorati va kontrabanda: muammolar va yechimlar*	**288**
86.	**Karriyeva Y.K., Akramov J.B.** *Temir yo'l transportidan samarali foydalanish yo'llari*	**290**
87.	**Pardayev T.N., Mavlonov B.Q.** *Tovarlarning bojxona qiymatini aniqlashni takomillashtirish masalalari*	**292**
88.	**Azimova M.N.** *O'zbekiston aviatsiya tizimining rivojlanishi va raqobatbardoshlik*	**296**
89.	**Айтиева С**.А. *Юк ташишни ташкил этишда кичик тадбиркорлик шаклларидан фойдаланиш муаммолари*	**298**
90.	**Husanov F.Sh.** *O'zbekistonning xalqaro logistika markaziga aylanish imkoniyatlari*	**302**
91.	**O'ralboyev N.S**. *Xalqaro yuk tashish uchun samarali transport yo'llari*	**304**
92.	**Карриева Я.К., Камалова Э.А., Машарипова Ш.А.** *Направления развития территориальной инфраструктуры на базе кластеров*	**306**
93.	**Umaraliyeva Sh. Sh.** *Activating the role of logistics and infrastructure system in the further development of entrepreneurial activity*	**311**
94.	**Bo'riboyev A.** *O'zbekistonda bojxona tizimini raqamlashtrishning hozirgi holati va rivojlanish istiqbollari*	**313**
95.	**Imomov B.** *Bojxona tizimini raqamlashtirish va modernizatsiya jarayonlari*	**316**
96.	**Lagodich A.A.** *Развитие «зеленой» логистики с использованием концепции интермодальных перевозок*	**318**
97.	**Ибрагимова С.А., Шагаипова Г.З.** *Ўзбекистонда транспорт-логистика тизимини ривожлантиришнинг устувор йўналишлари*	**320**
98.	**Орифжонов Ш.** *Влияние искусственного интеллекта на отечественные складские операции*	**322**
99.	**Айтиева С.А.** *Юк ташишнинг иқтисодий мазмуни ва уни ташкил этишнинг асосий тамойиллари*	**325**
100.	**Оразбеков С.У.** *Использование блокчейна для прозрачности и прослеживаемости грузов*	**328**
101.	**Aytiyeva S.A., Haydaraliyeva M.Sh.** *Kichik biznesda transportning samarali tarkibiy qismini tashkil etish*	**331**
102.	**Dadabayev K.A.** *Raqamli iqtisodiyotda ta'minot zanjiri boshqaruvining dolzarb masalalari*	**333**

103.	**Батырбаева А.А.** *Складские риски и их влияние на деятельность предприятия*	**335**
104.	**Haydaraliyeva M.Sh.** *Logistikani rivojlantirish strategiyalari*	**337**
105.	**Ембергенов Д.Б.** *Таможенные процедуры и время прохождения грузов*	**339**
106.	**Solimuhammadov J.S.** *Logistika sohasida sun'iy intellektdan foydalanish*	**342**
107.	**Abdurahmonov A.A.** *Soliq siyosati orqali kichik biznesning investitsion faolligini oshirish*	**344**
4 SHO'BA: O'zbekiston respublikasida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish hamda mavjud muammolarni bartaraf etishda ilg'or xorijiy amaliyot va tajribalardan samarali foydalanish		
108.	**Qosimova D.S., Ibrohimova S.N.** *Maqsadli bozorlarda tashkilot o'sishida SEO afzalliklari*	**349**
109.	**Bozorov I.I.** *Kichik va o'rta biznesni tashkil etish va boshqarishda jahon tajribasi*	**351**
110.	**Madaminova Z.J.** *Global HR trendlarining O'zbekiston korxonalarida qo'llanishi*	**354**
111.	**Bo'riboyev A.** *O'zbekistonda tovarlarni bojxona qiymatini aniqlashda xalqaro standartlardan foydalanish masalalari*	**357**
112.	Abduholiqova Sh.A. *Xorijiy ilg'or tajribadan foydalanish orqali tadbirkorlikni rivojlantirish*	**359**
113.	**Karriyeva Y.K., Omarov M.** *Ways of development of innovative logistics in Uzbekistan*	**360**
114.	**Bozorov I.I.** *Tijorat banklarining kichik biznesni qo 'llab quvvatlashdagi xorijiy tajribasi*	**362**
115.	**Kamalova M.M.** *Bojxona nazorati samaradorligini oshirishda xalqaro tajriba*	**365**
116.	**Kamalova M.M.** *O'zbekiston bojxona tizimida "Yagona darcha" tizimini bojxonada rivojlantirish*	**367**
117.	**Qosimova D.S., Kamolov B.N.** *Tadbirkorlikni rivojlantirishda xorijiy tajribadan foydalanish*	**370**
118.	**Mannapova F.** *Logistika tizimida xalqaro tajriba va rivojlanish yo'nalishlari*	**373**
119.	**Султонов М.Ф.** *Совершенствование предпринимательской деятельности в Узбекистане на основе активизации логистической инфраструктуры и стратегического управления проектами (на примере ооо «Speedx-trans»)*	**374**
120.	**Самединов Т**. *Цифровая экономика стран шанхайской организации сотрудничества — возможности взаимодействия*	**376**
121.	**Mutalova M.A.** *Tadbirkorlikda HRM samaradorligini oshirish*	**679**
122.	**Nabiyeva S.A., Nabiyeva E.D.** *Energetika innovatsiyalarini baholashning xalqaro standartlari*	**381**
123.	**Abdurakhimova D.U**. *The impact of globalization on procurement and*	**384**

	supply chain strategies	
124.	**Акрамова Н.И.** *Акционерные общества: проблемы корпоративной культуры и их решения*	**386**
125.	**Usmonova A.N.** *Global market entry strategies: opportunities and challenges for small and medium companies*	**388**
126.	**Kamoliddinova F.M.** *Enhancing quality management efficiency through the kaizen philosophy: the japanese model of continuous improvement*	**391**
127.	**Egamberdiyev S.Sh.** *Bojxona vositalarida raqamli texnologiyalar roli*	**394**
128.	**Туйчиева Ш.А**. *Интеграция зарубежных практик в развитие предпринимательской деятельности Республики Узбекистан*	**395**
129.	**Азимов С.И.** *Опыт зарубежных стран по развитию института бизнес омбудсмана как рычага развития экономики и бизнеса*	**399**
130.	**Bo‘riboyev A.** *Tovarlar bojxona qiymatini aniqlashda xalqaro standartlar*	**402**
131.	**Vaxabov A.U.** *Samarali marketing strategiyalarining tadbirkorlikka ta’siri*	**405**
132.	**Vaxabov A.U.** *Kichik biznesda assortimentni kengaytirish strategiyalari*	**407**
133.	**Kabulova N.U.** *O‘zbekistonda startaplarni moliyalashtirish mexanizmlari va istiqbollar*	**408**
134.	**Жалилов Б.А.** *Факторинг кичик бизнес субъектларини кредитлашнинг истиқболли шакли сифатида*	**411**
135.	**Зулфикорова А.** *Роль мотивации персонала в повышении эффективности управления современным предприятием в Узбекистане*	**413**
136.	**Ataboyev M.A**. *Islom banki faoliyatini amal qilishi mamlakat iqtisodiyoti va kichik biznes faoliyati uchun ahamiyati*	**416**
137.	**Xalilov M.Sh.** *Tadbirkorlik ijtimoiy funksiyasining xususiyatlari va uning asosiy tamoyillari*	**421**
138.	**Xamdamova N.A**. *Jamoa ichidagi muloqot madaniyatini rivojlantirish orqali konfliktlarni kamaytirish vatadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish*	**424**
139.	**Nutfulloyev T., Yoqubov T.** *Agrobiznes va qishloq xo’jaligini rivojlantirish yo’nalishlari*	**428**
140.	**Xo’jaev F.E.** *Transport tizimidagi logistika provayderlari xizmatlari sifatini sertifikatlash*	**434**
141	**Raxmatov T.S.** *Tijorat banlari tomonidan tadbirkorlik faoliyatini kreditlash bilan bog‘liq muammolar*	**437**
142	**Ибрагимов Г.А.** Пути совершенствования бизнес-процессов предприятия	**443**
143	**Rajabova U.U.** Raqamli bank xizmatlarini rivojlantirishda moliyaviy texnologiyalarning o‘rni va iqtisodiy samaradorligi	**448**
144	**Назарова Г.Н.** Роль электронной коммерции в повышении конкурентоспособности субъектов хозяйствования	**450**

145	**Almardanov U.Q.** O‘zbekiston oliy ta‘lim tizimida xorijiy investitsiyalarni jalb etish samaradorligini oshirish yo‘lari	**459**
146	**Холмуратов Б. Д.** Қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолаш ва суғурталашнинг замонавий усуллари.	**463**
147	**Шакаров З. Г.** Эконометрическая оценка детерминант трудовой мобильности и миграции в Узбекистане	**472**
148	**Xusanova G. B.** Fuqarolik jamiyati institutlarining ijtimoiy loyihalarini moliyalashtirish mexanizmlarini rivojlantirish	**481**
149	**Shukurillaev J. B.** Yoqilg‘i-energetika korxonalarida “yashil moliyalashtirish” instrumentlaridan foydalanish imkoniyatlari	**486**
150	**Xayrullayev E.X.** Mahalliy turizm infratuzilmasini rivojlantirishda xorij tajribasidan foydalanish imkoniyatlari	**490**
151	**Gafurov T.B.** The role of the human factor in the public procurement process	**496**
152	**Alimov M.I.** Самарадорлик тушунчаси ва кичик бизнесда уни баҳолаш усуллари.	**499**
153	**Kurbonbekov S.R.** Davlat xaridlarida budjet mablag‘laridan samarali foydalanishni ta’minlash masalalari	**509**
154	**Tashhodjaev M.M.** Oliy ta’lim tizimini moliyaviy boshqarishda ilgor tajribalar	**514**
155	**Набиев У.Б.** Банк мижозларининг кредитга лаёқатлилигини баҳолашнинг скоринг модели	**518**
156	**Sagdiyeva M.R.** Tijorat banklari faoliyatini raqamlashtirishning zamonaviy yo‘nalishlari	**523**

1-SHO'BA: O'ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK RIVOJLANISHI DARAJASINING BARQAROR IQTISODIY O'SISHGA TA'SIRI.

ТАДБИРКОРЛИК РИВОЖЛАНИШИНИНГ БАРҚАРОР ИҚТИСОДИЙ ЎСИШГА ТАЪСИРИ БОРАСИДАГИ ИЛМИЙ ЁНДАШУВЛАР

Гафуров Убайдуло Вахабович.
“Бизнес бошқаруви” кафедраси мудири,
и.ф.д., профессор

Ўзбекистонда барқарор иқтисодий ўсиш ҳисобига халқ фаровонлигини таъминлаш масалаларига алоҳида эътибор қаратилмоқда. Мамлакатимиз раҳбари Шавкат Мирзиёев томонидан илгари сурилаётган стратегик режаларга кўра, юртимизда макроиқтисодий барқарорликни таъминлаш, инвестицион жозибадорликни ошириш, “Яшил иқтисодиёт”га ўтиш, қишлоқ хўжалигида ҳосилдорликни ошириш, рақамли технологияларни, ташқи ва ички туризмни ҳамда ҳудудларни комплекс ривожлантириш мақсад қилинган [1].

Барқарор иқтисодий ўсиш – бу мамлакат ялпи ички маҳсулоти (ЯИМ) ҳажмининг узоқ муддатли даврда барқарор суръатларда ўсиши, иқтисодиёт таркибининг мувозанатли ривожланиши ва ижтимоий фаровонликнинг доимий ошиши жараёнидир. Ушбу ўсиш нафақат ҳозирги авлод эҳтиёжларини, балки келажак авлод манфаатларини ҳам ҳисобга олган ҳолда амалга ошиши билан аҳамиятли.

Барқарор ўсиш – иқтисодиётдаги асосий макроиқтисодий мақсадлардан бири бўлиб, у бандлик даражасини ошириш, инфляцияни барқарор даражада ушлаб туриш, бюджет ва ташқи савдо мувозанатини таъминлаш, ижтимоий барқарорлик ва аҳоли турмуш даражасини яхшилаш каби муҳим масалаларни қамраб олади.

Замонавий иқтисодий фикрда барқарор ўсиш фақат ЯИМнинг ўсиши билан эмас, балки инклюзивлик ва экологик барқарорлик билан ҳам ўлчанади. Шу сабабли ҳозирги тадқиқотларда “яшил ўсиш”, “инновацион ўсиш”, “рақамли ўсиш” тушунчалари кенг қўлланмоқда.

Шунга кўра, барқарор иқтисодий ўсиш – бу иқтисодий самарадорлик, ижтимоий адолат ва экологик барқарорликни бирлаштирган ҳолда узоқ муддатли миллий ривожланишни таъминловчи марказий макроиқтисодий мақсаддир.

“Жаҳон банкининг янгиланган прогнозларига кўра, Ўзбекистон иқтисодиёти 2025 йилда 6,2 фоизга, 2026 йилда эса 6 фоизга ўсиши кутилмоқда. Мамлакат 2025 ва 2026 йилларда Европа ва Марказий Осиё минтақасида энг юқори ўсиш суръатларига эга бўлган бешта иқтисодиёт қаторида қолади.

Банкнинг «Европа ва Марказий Осиё иқтисодиёти: бандлик ва фаровонлик» ҳисоботининг сўнгги сонида қайд этилишича, Ўзбекистонда

хориждан пул ўтказмалари ҳажмининг ўсиши ҳамда инвестицияларнинг ортиши нафақат мамлакатда, балки минтақада иқтисодий ўсишга туртки бўлмоқда” [2].

Барқарор иқтисодий ўсиш ҳар қандай мамлакатнинг иқтисодий сиёсатининг стратегик мақсади ҳисобланади. У узоқ муддатли ривожланиш жараёнида иқтисодий салоҳиятни ошириш, иш билан таъминланиш даражасини кенгайтириш, аҳоли турмуш фаровонлигини юксалтириш ва ижтимоий барқарорликни таъминлашга қаратилган. Бироқ бундай ўсишга эришиш осон эмас — у иқтисодиётнинг турли таркибий қисмлари, ички ва ташқи омиллар ҳамда сиёсий институтлар ўртасидаги мураккаб ўзаро муносабатлар натижасидир.

Барқарор иқтисодий ўсиш тушунчаси классик ва неоклассик иқтисодий назарияларда турлича талқин қилинган. Классик мактаб вакиллари (А.Смит, Д.Рикардо) барқарор ўсишни капитал жамғарилиши ва меҳнат унумдорлигининг ортиши билан изоҳлаган бўлса, неоклассиклар (Р.Солоу, Э.Денисон) бу жараённи технологик тараққиёт ва инсон капитали билан боғлайдилар. Замонавий таҳлилларда эса “инновацион ўсиш”, “яшил иқтисодиёт” ва “рақамли иқтисодиёт” тушунчалари барқарор ўсишнинг янги илмий йўналишларини шакллантирган.

Барқарор иқтисодий ўсиш – бу ялпи ички маҳсулотнинг (ЯИМ) узоқ муддатли барқарор ўсишини таъминлаш билан бирга, ижтимоий тенглик, экологик мувозанат ва институционал самарадорликни сақлашни ҳам назарда тутади.

Барқарор ўсиш жараёнининг мураккаблиги унинг кўп қирралилиги ва турли соҳаларнинг ўзаро боғлиқлиги билан белгиланади. Бу жараёнда қуйидаги тизимлар бир-бири билан узвий боғлиқ ҳолда ҳаракат қилади:

- иқтисодий тизим – ишлаб чиқариш ҳажми, инвестиция, инфляция, фоиз ставкалари, экспорт ва импорт баланси;
- ижтимоий тизим – бандлик даражаси, аҳоли даромадлари, таълим ва соғлиқни сақлаш тизими;
- технологик тизим – илмий-инновацион салоҳият, рақамли иқтисодиёт, энергия тежамкор технологиялар;
- институционал тизим – давлат бошқаруви самарадорлиги, ҳуқуқий кафолатлар, бозор инфратузилмаси;
- экологик тизим – табиий ресурслардан оқилона фойдаланиш, атмосферага чиқиндиларни камайтириш, қайта тикланадиган манбаларга ўтиш.

Шу сабабли барқарор ўсишни таъминлашда сиёсий қарорлар иқтисодий моделлар билан уйғунлашган ҳолда амалга оширилиши керак. Масалан, иқтисодий ўсишни жадаллаштириш учун фақат капитал қўйилмаларни кўпайтириш етарли эмас – инсон капитали, инновация ва рақобат муҳитининг ривожланиши ҳам зарурдир.

Барқарор ўсишни таъминлаш учун давлат сиёсати қуйидаги йўналишларда фаол бўлиши керак:

1) молия ва солиқ сиёсатини барқарорлаштириш – бюджет тақчиллигини чеклаш, қўшилган қиймат яратишга қаратилган солиқ тизимини шакллантириш;

2) инфляцияни назорат қилиш – Марказий банк сиёсатини мўътадиллаштириш орқали нарх барқарорлигини таъминлаш;

3) ташқи иқтисодий фаолиятни диверсификация қилиш – экспортни кенгайтириш ва импортга боғлиқликни камайтириш;

4) ижтимоий сиёсатни кучайтириш – аҳоли бандлигини ошириш, камбағаллик даражасини пасайтириш;

5) экологик сиёсатни изчиллаштириш – барқарор ривожланиш стратегияларини миллий дастурларга интеграция қилиш.

Бундан кўринадики, барқарор иқтисодий ўсишни таъминлаш – бу иқтисодий, ижтимоий, технологик ва экологик тизимларнинг уйғун фаолиятига таянадиган комплекс ва мураккаб жараёндир.

Унинг муваффақияти фақат ялпи маҳсулот ўсиши билан эмас, балки инновацион ривожланиш, инсон капитали, ижтимоий адолат ва экологик барқарорликнинг уйғунлиги билан таъминланади. Шу сабабли, иқтисодий сиёсатнинг асосий вазифаси – иқтисодий ўсишни рақамли, инклюзив ва барқарор траекторияда бошқаришдан иборатдир.

Барқарор иқтисодий ўсишни таъминлашда иқтисодиётнинг барча таркибий тизимлари иштирок этади. Айниқса, тадбиркорлик ва нотадбиркорлик соҳалари иқтисодий ривожланишнинг икки муҳим устуни ҳисобланади. Тадбиркорлик сектори ишлаб чиқариш салоҳиятини ошириш, янги иш ўринлари яратиш ва инновацияларни жорий этиш орқали иқтисодий ўсишни ҳаракатга келтирса, нотадбиркорлик соҳаси — давлат бошқаруви, таълим, соғлиқни сақлаш ва ижтимоий инфратузилмалар орқали барқарор муҳит ва ижтимоий мувозанатни таъминлайди.

Иқтисодий назарияда бу икки секторнинг иқтисодий ўсишга қўшаётган улушини аниқлаш бўйича бир нечта илмий ёндашувлар мавжуд бўлиб, улар иқтисодий жараённинг турли қирраларини акс эттиради.

1. Секторли ёндашув. Секторли ёки тармоқлар кесимидаги ёндашувга кўра, иқтисодий ўсиш иқтисодиётнинг асосий тармоқлари — саноат, қишлоқ хўжалиги, хизматлар соҳаси ва давлат секторининг фаолияти орқали баҳоланади.Бу моделда тадбиркорлик соҳаси қўшилган қиймат яратувчи асосий субъект сифатида, нотадбиркорлик соҳаси эса ижтимоий хизматлар ва давлат инфратузилмасини таъминловчи база сифатида намоён бўлади. Масалан, кичик ва ўрта бизнес (КЎБ) субъектлари иқтисодий ўсишнинг микродрайверлари бўлиб, ЯИМнинг катта қисмини яратади, давлат ташкилотлари эса институционал барқарорликни таъминлайди.

2. Институционал ёндашув. Бу ёндашув иқтисодий ўсишнинг асосий манбаи сифатида институтлар самарадорлигини белгилайди. Яъни, тадбиркорлик фаолияти фақат давлат томонидан яратилган ҳуқуқий, молиявий ва ташкилий муҳитда самарали амалга ошиши мумкин. Шу боис иқтисодий ўсиш – хусусий ва давлат секторининг ўзаро уйғун ҳамкорлиги натижаси сифатида қаралади. Тадбиркорлик соҳаси ишлаб чиқариш ва инновацияни таъминлайди, нотадбиркорлик соҳаси эса қонунчилик, таълим ва инфратузилма орқали уларнинг барқарор фаолияти учун шароит яратади. Бу ёндашув давлат-хусусий шериклик (Public–Private Partnership) концепциясини илмий асослайди.

3. Ресурс ёки функционал ёндашув. Бу ёндашувда иқтисодий ўсишнинг манбалари ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги орқали тавсифланади. Тадбиркорлик соҳаси меҳнат, капитал ва инновация ресурсларидан тижорат мақсадида самарали фойдаланади. Нотадбиркорлик соҳаси эса ижтимоий фойда келтирадиган, лекин тўғридан-тўғри даромад бермайдиган фаолият – таълим, соғлиқни сақлаш ва экология соҳаларида ишлайди. Шу орқали иқтисодий ўсишнинг "иқтисодий самара – ижтимоий фойда" мувозанати таъминланади.

4. Инклюзив ёндашув. Инклюзив ёндашувда иқтисодий ўсишнинг мақсади фақат ЯИМни кўпайтириш эмас, балки ижтимоий фаровонликни таъминлашдир. Тадбиркорлик сектори аҳолини банд қилиш ва даромадларини ошириш орқали ижтимоий фаровонликни таъминласа, нотадбиркорлик соҳаси таълим ва соғлом турмуш шароити орқали барқарор ижтимоий муҳит яратади. Шу тарзда инклюзив ёндашув иқтисодий ўсишни "инсон капиталига йўналтирилган ривожланиш модели" сифатида тавсифлайди.

5. Макроиқтисодий "драйверлар" ёндашуви. Замонавий макроиқтисодий таҳлилларда иқтисодий ўсиш манбалари икки асосий шаклда талқин қилинади:

- Private-driven growth — иқтисодий ўсиш хусусий инвестициялар ва тадбиркорлик фаолияти орқали юзага келади (АҚШ, Корея, Германия тажрибаси);
- State-driven growth — иқтисодий ўсиш давлат сармоялари, инфратузилма дастурлари ва саноат сиёсатлари орқали таъминланади (Хитой, Сингапур, Ўзбекистон тажрибаси).

Амалда эса кўплаб мамлакатларда гибрид ёки интеграциялашган модел қўлланилади, яъни иккала секторнинг фаоллиги уйғун тарзда бошқарилади.

Иқтисодий ўсишни таъминлашда тадбиркорлик ва нотадбиркорлик соҳалари бир-бирини тўлдирувчи икки тизим ҳисобланади. Тадбиркорлик соҳаси ишлаб чиқариш самарадорлигини таъминлайди, инновациялар орқали иқтисодий қиймат яратади ва янги иш ўринлари шакллантиради. Нотадбиркорлик соҳаси эса иқтисодий жараёнлар учун зарур институционал муҳит, инсон капитали ва ижтимоий барқарорликни таъминлайди. Шу сабабли, барқарор иқтисодий ўсишни таъминлашда бу икки секторнинг ўзаро интеграцияланган фаолияти — давлат сиёсатининг энг муҳим йўналишларидан бири бўлиб қолмоқда.

Барқарор иқтисодий ўсишни таъминлаш мураккаб, кўп омилли ва узлуксиз бошқарувни талаб этувчи жараёндир. Унинг барқарор амал қилишида тадбиркорлик сектори ҳал қилувчи ўрин тутади. Тадбиркорлик – бу иқтисодий тизимдаги инновацион, ишлаб чиқариш ва ижтимоий ўзгаришларни амалга оширувчи асосий ҳаракатлантирувчи куч бўлиб, иқтисодий ўсишнинг ички "энергия манбаи" сифатида намоён бўлади.

Тадбиркорлик сектори фаолияти натижасида мамлакатда ишлаб чиқариш салоҳияти кенгаяди, янги иш ўринлари яратилади, рақобат муҳити шаклланади ва ресурслардан фойдаланиш самарадорлиги ортиб боради. Шу жиҳатдан у нафақат иқтисодий ўсишни таъминлайди, балки унинг барқарорлиги ва инклюзивлигига ҳам катта ҳисса қўшади. Тадбиркорликни ривожлантириш

барқарор иқтисодий ўсишнинг иқтисодий, ижтимоий ва экологик учлик тизимининг муҳим таркибий қисми ҳисобланади.

Тадбиркорликнинг иқтисодий ўсишга таъсири кўп қиррали бўлиб, уни қуйидаги йўналишларда ифодалаш мумкин:

1) иқтисодий самарадорликни ошириш орқали. Тадбиркорлик фаолияти рақобатни кучайтиради, бу эса ишлаб чиқариш жараёнларини оптималлаштириш, ресурс тежамкор технологиялар жорий этиш ва маҳсулот таннархини пасайтиришга хизмат қилади. Натижада ялпи ички маҳсулотнинг ўсиш суръатлари тезлашади;

2) инновацион янгиланиш орқали. Тадбиркорлик сектори янги ғоялар, маҳсулотлар ва хизматлар яратишда илмий тадқиқот муассасалари билан ҳамкорликда фаол иштирок этади. Бу иқтисодиётда инновацион экотизимни шакллантириб, технологик ўсишни таъминлайди;

3) ижтимоий барқарорлик орқали. Кичик ва ўрта бизнес субъектлари аҳолининг катта қисмини иш билан таъминлайди. Шу билан бирга, аҳоли даромадларини оширади, камбағалликни камайтиради ва ижтимоий мувозанатни таъминлайди;

4) солиқ ва бюджет барқарорлиги орқали. Тадбиркорлик сектори давлат бюджети даромадларининг асосий манбаи бўлиб, унинг барқарорлиги иқтисодий сиёсатнинг молиявий пойдеворини яратади;

5) экспорт салоҳиятини ошириш орқали. Экспортбоп маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи тадбиркорлик субъектлари миллий валютанинг барқарорлигига ва ташқи савдо мувозанатига ижобий таъсир кўрсатади.

Таҳлиллар шуни кўрсатадики, ривожланган мамлакатлар бўйича «тадбиркорлик (бизнес)» ва «нотадбиркорлик (давлат/нон-маркет)» соҳаларининг иқтисодий ўсишга қўшаётган улушини рақамларда икки хил ўлчовда кўрсатиш мумкин:

1) қўшилган қиймат улуши, яъни ЯИМнинг асосан қайси субъектлар томонидан яратилаётгани;

2) меҳнат унумдорлигининг ўсиши, яъни иқтисодий ўсиш импульсини асосан қайси субъектлар томонидан берилаётгани.

Жумладан, BEA ҳисоб-китобига кўра, “АҚШда 2025 йилнинг 2-чораги бўйича ЯИМда қиймат улуши жиҳатидан бизнес/хусусий сектор ҳиссасига 88,7%, давлат/нобозор сектори ҳиссасига 11,3% тўғри келади [3]. Шунингдек, меҳнат унумдорлигининг ўсиши жиҳатидан бизнес/хусусий секторда умумий омил унумдорлиги +1,3%ни ташкил этиб, ўсишнинг асосий драйвери ҳисобланади [4].

Eurostat маълумотларига кўра давлат/нобозор сектори тармоқлари (давлат бошқаруви, таълим, соғлиқни сақлаш ва бошқ.) умумий қийматнинг 18,9% ни берса, қолгани 81,1% бизнес/хусусий сектор тармоқлари ҳиссасига тўғри келади [5].

Агар Евроҳудуд ва АҚШнинг 2019 йил 4-чорагидан 2024 йил 1-чорагига қадар бўлган даврдаги бозор хизматларида меҳнат унумдорлигининг ўсиши кўрсаткичлари ўзаро таққосланса (тегишли равишда +3,8% ва +12,4%), бозор

(бизнес) хизматларида АҚШда ўсиш анча юқорилиги ҳамда ўсиш импульси асосан бизнес секторидан келаётганлигини кузатиш мумкин [6].

Ўзбекистон Республикасида 2017-2024 йиллар давомида тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш бўйича тизимли ислоҳотлар амалга оширилди. Бугунги кунда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ялпи ички маҳсулотнинг 52–54 фоизи, банд аҳолининг эса 78 фоизи ни ташкил этмоқда. Бу рақамлар тадбиркорликнинг иқтисодий ўсиш ва ижтимоий барқарорликдаги улушини яққол кўрсатади.

Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш мақсадида “Яшил иқтисодиётга ўтиш стратегияси”, “Рақамли Ўзбекистон – 2030”, “Ёш тадбиркор”, “Аёллар дафтари” каби дастурлар амалга оширилди. Ушбу ташаббуслар натижасида инновацион стартаплар сони ошди, “яшил энергия” ва қайта тикланадиган ресурслардан фойдаланувчи корхоналар улуши кенгайди.

Тадбиркорлик сектори фаоллиги натижасида ялпи инвестициялар ҳажми ошди, қўшилган қиймат яратиш салоҳияти кенгайди ва ички бозорда рақобат муҳити шаклланди. Бундай шароитлар иқтисодий ўсишнинг барқарор траекторияда давом этиши учун асос бўлиб хизмат қилмоқда.

Замонавий тадқиқотларда тадбиркорликнинг қуйидаги шакллари барқарор ўсишни таъминлашда устувор аҳамият касб этмоқда:

- инновацион тадбиркорлик – илмий ишланмалар, технопарклар ва стартап лойиҳалар орқали янги қиймат занжирларини яратиш;
- рақамли тадбиркорлик – электрон тижорат, финтех ва маълумотлар иқтисодиёти асосида самарадорликни ошириш;
- яшил тадбиркорлик – экологик тоза технологияларни жорий этиш ва чиқиндисиз ишлаб чиқаришни таъминлаш;
- инклюзив тадбиркорлик – аёллар ва ёшларни иқтисодий жараёнларга жалб этиш орқали ижтимоий тенгликни таъминлаш.

Бу шакллар тадбиркорлик фаолиятини нафақат иқтисодий ўсиш, балки ижтимоий масъулият ва экологик барқарорлик билан ҳам уйғунлаштириш имконини яратади.

Адабиётлар рўйхати:

1. Ўроқбоев И. Барқарор иқтисодий ўсиш – халқ фаровонлиги гарови. - https://yuz.uz/news/barqaror-iqtisodiy-osish--xalq-farovonligi-garovi

2. Ўзбекистон 2025 йилда иқтисодий ўсиш суръатлари бўйича ЕМО минтақасида энг тез ўсаётган бешта мамлакат қаторига киради – Жаҳон банки. - https://www.gazeta.uz/uz/2025/10/08/gdp-growth/

3. Валовой внутренний продукт по отраслям. - https://fred.stlouisfed.org/release/tables?eid=211&rid=331&utm_source

4. Bureau of Labor Statistics. - https://www.bls.gov/productivity/?utm_source

5. Национальные счета и ВВП. - https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP

6. Labour productivity growth in the euro area and the United States: short and long-term developments. - https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2024/html/ecb.ebbox202406_01~9c8418b554.en.html?utm_source

O’ZBEKISTON TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA RAQAMLI OMBOR LOGISTIKA TIZIMLARINING AFZALLIKLARI

Karriyeva Yakutxon Karimovna
TDIU Biznesni boshqarish kafedrasi professori,
Xayitmurodova Xanifa Shuxrat qizi
TDIU, L-15 guruhi magistranti

Annotatsiya: Ushbu maqolada O’zbekiston tadbirkorlik faoliyatida raqamli ombor logistika tizimlarining joriy etilishi, ularning iqtisodiy samaradorlikni oshirishdagi o’rni hamda logistika infratuzilmasini modernizatsiya qilishga qo’shayotgan hissasi tahlil qilinadi. Raqamli texnologiyalar asosida shakllangan logistika tizimlari bozor raqobatbardoshligini kuchaytirish, resurslardan oqilona foydalanish va global ta’minot zanjirlariga integratsiya jarayonini jadallashtirish imkonini beradi. Shuningdek, maqolada raqamli yechimlarning tadbirkorlik muhitiga, ekologik barqarorlikka va investitsion jozibadorlikka ko’rsatgan ijobiy ta’siri ilmiy asosda yoritilgan.

Kalit so’zlar: raqamli ombor, logistika tizimlari, tadbirkorlik, raqamli texnologiyalar, samaradorlik, raqobatbardoshlik, integratsiya, ekologik barqarorlik, investitsion muhit, O’zbekiston iqtisodiyoti.

Kirish: Bugungi kunda iqtisodiy rivojlanish jarayonida raqamli texnologiyalarning ahamiyati yildan yilga ortib borayotgani kuzatilmoqda. Jahon miqyosida ishlab chiqarish va ta’minot zanjiri tizimlarida raqamlashtirish jarayonlari logistika sohasini tubdan o’zgartirib yubordi. Ayniqsa, ombor xo’jaligini raqamlashtirish va avtomatlashtirish natijasida tadbirkorlik subyektlarining samaradorligi keskin oshmoqda. Raqamli ombor logistika tizimlari deganda ombor jarayonlarini real vaqt rejimida boshqarish, tovarlarni kuzatish, inventarizatsiya qilish va yetkazib berish bosqichlarini optimallashtirish imkonini beruvchi texnologiyalar majmui tushuniladi. Bu jarayonlarda sun’iy intellekt, IoT, bulutli texnologiyalar va ma’lumotlarni tahlil qilish vositalari asosiy rol o’ynaydi. Bunday tizimlarning joriy etilishi biznes subyektlariga xarajatlarni kamaytirish, xatoliklarni minimallashtirish va bozor talablariga tezkor moslashish imkonini beradi. Aynan shunday texnologiyalar O’zbekiston iqtisodiy rivojlanishida ham dolzarb ahamiyat kasb etmoqda, chunki mamlakatda logistika infratuzilmasi bosqichma-bosqich modernizatsiya qilinmoqda va tadbirkorlik muhiti raqamli yechimlarga tobora ko’proq tayanmoqda.

Asosiy qism: Raqamli ombor tizimlarining joriy etilishi bilan bir qatorda tadbirkorlik subyektlarining operatsion faoliyati ancha tartibga solinadi. Ombor jarayonlari ilgari ko’p hollarda qo’lda yuritilgan bo’lsa, endilikda bu jarayonlar avtomatlashtirilgan platformalar yordamida amalga oshiriladi. Natijada inson omiliga bog’liq xatoliklar kamayadi, operatsion tezlik oshadi va resurslardan samarali foydalanish imkoniyati paydo bo’ladi. Shuningdek, real vaqt rejimida ma’lumotlarni kuzatish imkoniyati tovar zaxiralarining ortiqcha to’planishini yoki tanqislik holatlarini oldini olishga yordam beradi. Raqamli tizimlar shuningdek, buyurtmalarni

qayta ishlash jarayonini tezlashtiradi, bu esa nafaqat ichki bozorda, balki xalqaro savdo munosabatlarida ham raqobatbardoshlikni kuchaytiradi. Bunday imkoniyatlar ayniqsa O'zbekistonda eksport salohiyatini kengaytirish yo'lida muhim strategik ahamiyatga ega bo'lmoqda. Logistika infratuzilmasining raqamlashtirilishi milliy tadbirkorlik subyektlarini global ta'minot zanjirlariga integratsiya qilishni soddalashtiradi va tashqi bozorga chiqish uchun qo'shimcha imkoniyatlar yaratadi.

Raqamli ombor tizimlari tadbirkorlik faoliyatida samaradorlikni oshirish bilan bir qatorda, iqtisodiy xavfsizlik va barqarorlikni ham mustahkamlaydi. An'anaviy ombor tizimlarida ko'pincha ma'lumotlarning noto'g'ri kiritilishi, kechikishlar yoki xatoliklar sababli moliyaviy yo'qotishlar yuzaga keladi. Raqamli tizimlarda esa har bir mahsulot yoki xom ashyo biriktirilgan identifikatsiya kodi orqali kuzatiladi, bu esa butun jarayonni shaffof qiladi. Tadbirkorlik subyektlari o'z tovar harakati ustidan to'liq nazoratga ega bo'ladi, logistika zanjirining istalgan bosqichida holatni tekshirishi mumkin. Natijada firibgarlik holatlari kamayadi, zaxira boshqaruvi optimallashtiriladi va bozor talablariga javob berish sifati oshadi. Shuningdek, bunday tizimlar prognozlash imkoniyatini ham beradi, ya'ni kelajakdagi ehtiyojlar va talablar aniqlanib, ombor resurslari shunga mos ravishda boshqariladi. Bu esa ishlab chiqarish va savdo jarayonlarida rejalashtirish sifatini sezilarli darajada yaxshilaydi.

O'zbekiston sharoitida raqamli ombor tizimlarining joriy etilishi logistika infratuzilmasini zamonaviylashtirish siyosati bilan chambarchas bog'liqdir. So'nggi yillarda mamlakatda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish, tadbirkorlik muhitini soddalashtirish va global bozorga integratsiya qilish yo'lida keng ko'lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Aynan logistika sohasida raqamli yechimlarning kengayishi import-eksport jarayonlarini tezlashtiradi, bojxona va transport jarayonlarida shaffoflikni oshiradi. Shuningdek, tadbirkorlik subyektlarining raqamli ombor tizimlariga o'tishi ularning xalqaro logistika tarmoqlariga ulanish imkoniyatlarini kengaytiradi. Bu esa milliy iqtisodiyot uchun yangi investitsion oqimlar, ish o'rinlari va barqaror savdo aloqalarini shakllantirishda muhim o'rin tutadi. Mamlakatdagi ko'plab yirik kompaniyalar raqamli ombor tizimlarini joriy etib, mahsulot aylanmasini oshirish va xarajatlarni qisqartirishga muvaffaq bo'lmoqda, bu esa kichik va o'rta biznes subyektlari uchun ham namunaviy tajriba bo'lib xizmat qilmoqda.

Raqamli ombor tizimlarining yana bir muhim afzalligi ularning ekologik barqarorlik tamoyillariga mos kelishidadir. Raqamlashtirish natijasida ortiqcha qog'ozbozlik yo'qoladi, ma'lumotlar bulutli texnologiyalar yordamida markazlashgan holda saqlanadi, transport vositalarining yurish masofalari optimallashtiriladi. Natijada, yoqilg'i sarfi kamayadi va atrof-muhitga chiqariladigan zararli moddalarning miqdori qisqaradi. Bu esa nafaqat iqtisodiy, balki ekologik jihatdan ham ijobiy natija beradi. Bugungi global iqtisodiy sharoitda ekologik barqarorlik ko'plab kompaniyalar uchun raqobatbardoshlik omiliga aylanib bormoqda. Shu bois O'zbekistonda ham barqaror rivojlanish strategiyalariga mos ravishda raqamli logistika yechimlarini kengaytirish dolzarb vazifalardan biri hisoblanadi.

Tadbirkorlik subyektlari uchun raqamli ombor tizimlari biznesni strategik boshqarish darajasini ham tubdan oshiradi. Ma'lumotlarni real vaqt rejimida yig'ish va tahlil qilish imkoniyati tufayli menejerlar tezkor qarorlar qabul qiladi, bozor

sharoitlariga moslashadi va resurslardan maksimal darajada samarali foydalanadi. Statistik tahlil, prognozlash algoritmlari va sun’iy intellekt asosida yaratilgan boshqaruv tizimlari ishlab chiqarish hajmlarini rejalashtirishda, yetkazib berish yo’nalishlarini belgilashda va mijozlar talabini qondirishda yuqori aniqlikni ta’minlaydi. Bu esa nafaqat ichki bozorda raqobatbardoshlikni kuchaytiradi, balki eksport salohiyatini ham kengaytiradi. Raqamli ombor tizimlari tadbirkorlik faoliyatining barqarorligini oshirgan holda yangi bozor segmentlarini egallash imkonini beradi.

O’zbekiston iqtisodiy siyosatida raqamli texnologiyalarni joriy etishga katta e’tibor qaratilayotgani logistika tizimlarini modernizatsiya qilishda o’z samarasini ko’rsatmoqda. Tadbirkorlik subyektlari raqamli infratuzilmaga moslashgani sari milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshlik darajasi oshmoqda. Raqamli ombor tizimlarining keng joriy etilishi xususiy sektorning investitsion jozibadorligini oshiradi, tashqi savdo jarayonlarini soddalashtiradi va eksport-import aylanmasini kengaytiradi. Bunday tizimlar orqali tashkil etilgan logistika zanjirlari nafaqat iqtisodiy samaradorlikni, balki umumiy boshqaruv sifatini ham yuqori pog’onaga olib chiqadi. Natijada O’zbekiston tadbirkorlik muhiti yanada raqobatbardosh, zamonaviy va barqaror shaklga ega bo’lishi kutilmoqda.

Zamonaviy iqtisodiyotda raqamli texnologiyalar nafaqat ishlab chiqarish yoki xizmat ko’rsatish sohalarini, balki butun logistika infratuzilmasini qayta shakllantirayotgan omilga aylandi. Raqamli ombor tizimlari logistika zanjirida markaziy halqa vazifasini bajaradi, chunki u barcha transport, saqlash, yetkazib berish va inventarizatsiya bosqichlarini yagona raqamli platforma orqali integratsiya qilish imkonini beradi. Bu integratsiya jarayoni bozor ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish, tovar aylanishini tezlashtirish, va ishlab chiqaruvchidan iste’molchigacha bo’lgan masofani qisqartirishga xizmat qiladi. Natijada, kompaniyalar nafaqat tezkor yetkazib berish tizimini shakllantiradi, balki mijozlar ehtiyojiga moslashuvchan strategiyalar ishlab chiqadi. Shu bilan birga, bu jarayon logistika faoliyatining an’anaviy ko’rinishiga nisbatan ancha shaffof va boshqaruvchan shaklga ega bo’ladi.

Raqamli ombor tizimlarining yana bir jihati — ma’lumot oqimini markazlashtirish va tahlil qilish imkoniyatidir. Raqamli texnologiyalar asosida shakllangan platformalar turli manbalardan kelayotgan katta hajmdagi ma’lumotlarni yig’ib, ularni real vaqt rejimida tahlil qiladi. Bunday yondashuv an’anaviy statistika va rejalashtirish usullaridan tubdan farq qiladi, chunki kompaniyalar endilikda faqat mavjud vaziyatga moslashish emas, balki oldindan ehtimoliy o’zgarishlarni prognozlash imkoniga ega bo’ladi. Masalan, logistika zanjirida tovar oqimining kechikishi yoki ortiqcha zaxira to’planishi kabi holatlar tizim tomonidan avvaldan aniqlanib, tezkor choralar ko’riladi. Bu esa ishlab chiqarishning uzluksizligini saqlab qolishga va tadbirkorlik faoliyatini risklardan himoya qilishga yordam beradi.

Bugungi global bozor sharoitida vaqt va aniqlik eng muhim strategik resurslardan biri hisoblanadi. Raqamli ombor tizimlari aynan shu omillarni samarali boshqarish imkonini berib, tovar aylanish zanjirida ortiqcha vaqt sarfini kamaytiradi. Har bir operatsiya bosqichi avtomatik tarzda qayd etiladi va monitoring qilinadi, bu esa kompaniyalar uchun kechikishlar, xatoliklar yoki zaxira tanqisligi bilan bog’liq muammolarning oldini olishga xizmat qiladi. Vaqtning qisqarishi moliyaviy

oqimlarni tezlashtiradi, shuningdek, raqobat muhitida kompaniyalarning ustunligini ta’minlaydi. Bu ayniqsa eksport-import bilan shug’ullanayotgan O’zbekiston tadbirkorlik subyektlari uchun muhim strategik ustunlik hisoblanadi.

Logistika tizimida raqamli texnologiyalarning joriy etilishi faqat ichki samaradorlikni oshirish bilan cheklanmaydi, balki biznes muhitida sifat ko’rsatkichlarini tubdan yaxshilaydi. Ombor tizimlarida raqamlashtirish mijozlarga xizmat ko’rsatish darajasini oshiradi, buyurtmalarni aniq va tez bajarishga imkon beradi. Shuningdek, kompaniyalar mijozlar bilan o’zaro munosabatlarni aniq statistik ma’lumotlar asosida boshqaradi, bu esa uzoq muddatli ishonchli aloqalarni shakllantiradi. Zamonaviy iqtisodiyotda mijozlar ishonchi eng muhim aktivlardan biri hisoblanadi va raqamli logistika tizimlari aynan shu jihatni mustahkamlashda katta rol o’ynaydi.

Raqamli texnologiyalar asosida qurilgan ombor tizimlari O’zbekiston sharoitida ham iqtisodiy modernizatsiya jarayonida alohida o’rin egallamoqda. Mamlakatda tadbirkorlik subyektlari tobora ko’proq raqamli yechimlarga o’tmoqda, bu esa logistika infratuzilmasini jahon standartlariga moslashtirishga yordam bermoqda. Ombor tizimlarini raqamlashtirish natijasida kichik va o’rta biznes subyektlari ham yirik kompaniyalar bilan bir qatorda tezkor va sifatli xizmat ko’rsatish imkoniga ega bo’lmoqda. Bu iqtisodiyotning diversifikatsiyasi va raqobat muhitining kuchayishiga olib keladi. Natijada, milliy bozor ichida raqobat madaniyati shakllanadi va eksport salohiyati ortadi.

Yana bir muhim jihat shundaki, raqamli ombor tizimlari ta’minot zanjiri ishtirokchilari o’rtasida hamkorlikni kuchaytiradi. An’anaviy tizimlarda ma’lumot almashinuvi ko’pincha kechikishlar bilan kechgan bo’lsa, raqamli yechimlar bu jarayonni avtomatlashtiradi va real vaqt rejimida bir nechta subyektning faoliyatini uyg’unlashtiradi. Ishlab chiqaruvchilar, distribyutorlar, transport kompaniyalari va chakana savdo tarmoqlari yagona ma’lumot bazasi orqali ishlash imkoniga ega bo’ladi. Natijada logistika zanjiri yaxlit va samarali boshqaruv tizimiga aylanadi. Bu esa ishlab chiqarishdan tortib sotuvgacha bo’lgan barcha jarayonlarning sifatini oshiradi va tadbirkorlik faoliyatining barqarorligini mustahkamlaydi.

Raqamli logistika tizimlarining joriy etilishi biznesda innovatsion qaror qabul qilish madaniyatini rivojlantiradi. Ma’lumotlar tahlili asosida strategiya tuzish, bozor talablari va ta’minot imkoniyatlarini uyg’unlashtirish kompaniyalarni an’anaviy boshqaruv modelidan ilg’or, bilimga asoslangan boshqaruv modeliga olib o’tadi. Bu esa raqobatbardoshlikni oshirish, yangi bozorlarni egallash va risklarni kamaytirish imkonini beradi. O’zbekiston sharoitida bu jarayon iqtisodiyotning barqaror o’sishiga bevosita ta’sir ko’rsatmoqda, chunki raqamli yechimlar bozor infratuzilmasini moslashuvchan va dinamik holatga keltiradi.

Raqamli ombor tizimlari investitsion muhitga ham ijobiy ta’sir ko’rsatadi. Xalqaro investorlarga shaffof va ishonchli logistika tizimlarini taklif etish mamlakatning iqtisodiy jozibadorligini oshiradi. Investitsiyalar oqimi esa o’z navbatida infratuzilmani rivojlantirishga, yangi texnologiyalarni joriy etishga va ishlab chiqarish hajmini oshirishga olib keladi. Raqamli texnologiyalar asosida tashkil etilgan logistika tarmoqlari investorlar uchun xavflarni kamaytiradi, chunki ular ma’lumotlarning aniqligi va barqaror boshqaruv tizimiga tayana oladi. Bu holat

O’zbekistonning xalqaro iqtisodiy aloqalarida ishonchli hamkor sifatida mavqeini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Ekologik omillar ham raqamli logistika tizimlarining muhim tarkibiy qismiga aylangan. Ombor tizimlarida raqamlashtirish ortiqcha yo’lovlar, energiya sarfi va qog’oz resurslarini kamaytiradi, bu esa ekologik yukni pasaytiradi. Logistika jarayonlarida marshrutlarni optimallashtirish orqali yoqilg’i sarfi kamayadi, bu esa karbon izi darajasining tushishiga olib keladi. Bu holat nafaqat ekologik muvozanatni saqlashga yordam beradi, balki xalqaro bozorda ekologik talablarga moslashish orqali yangi eksport imkoniyatlarini ham ochadi. Natijada, ekologik barqarorlik va iqtisodiy samaradorlik bir-birini to’ldiruvchi strategik yo’nalishga aylanadi.

Raqamli ombor tizimlarining strategik afzalliklari shundan iboratki, ular tadbirkorlik faoliyatini zamonaviy, tezkor va moslashuvchan shaklga olib kiradi. Bu tizimlar yordamida kompaniyalar nafaqat hozirgi bozor sharoitiga moslashadi, balki kelajakdagi o’zgarishlarga tayyor bo’ladi. Prognozlash, risklarni baholash, zaxiralarni strategik rejalashtirish va bozor talabiga mos yechimlar ishlab chiqish raqamli logistikaning asosiy ustunliklari hisoblanadi. O’zbekiston iqtisodiy rivojlanish strategiyasida bu omillar tadbirkorlik muhitini mustahkamlovchi poydevor sifatida qaralmoqda va raqamli infratuzilmaning kengayishi mamlakatning iqtisodiy salohiyatini sifat jihatidan yangi bosqichga olib chiqmoqda.

Xulosa: Raqamli ombor logistika tizimlarining afzalliklarini tahlil qilar ekanmiz, ularning nafaqat operatsion samaradorlikni oshirish, balki iqtisodiy xavfsizlik, ekologik barqarorlik va strategik boshqaruv imkoniyatlarini kengaytirishdagi o’rni yaqqol namoyon bo’ladi. Zamonaviy texnologiyalar asosida shakllanayotgan logistika infratuzilmasi O’zbekistonning global iqtisodiyotga integratsiyalashuvini tezlashtiradi va tadbirkorlik faoliyatini yangi bosqichga olib chiqadi. Bu esa mamlakatning uzoq muddatli iqtisodiy strategiyasida raqamli logistika yechimlarining muhim o’rin tutishini ko’rsatadi. Demak, raqamli ombor tizimlari O’zbekiston tadbirkorlik sektorining barqaror rivojlanishi va raqobatbardoshligini ta’minlaydigan hal qiluvchi omillardan biri sifatida e’tirof etilishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati:

1. O’zbekiston Respublikasi Transport vazirligi. Yangi raqamli platforma ishga tushirildi: “Ushbu platforma orqali O’zbekiston va xorijiy mamlakatlar tadbirkorlari tovarlar nomenklaturasi bo’yicha ombor yoki logistika markazi…”. Mintrans.uz, 27 sentyabr 2021.

2. Norbekov, B. (2022). Raqamli iqtisodiyot va logistika: zamonaviy yondashuvlar. Toshkent: Iqtisod-Moliya nashriyoti.

3. DHL (2022). Future of Logistics: Digital Supply Chains and Warehousing. DHL Trend Research.

4. “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 5-oktabrdagi PF–6079-son Farmoni.

5. Гулямов С.С., Абдуллаев А.М. Иктисодиётда замонавий ахборот тизимлари ва технологиялари. Т.: Impress Media, 2018.

TADBIRKORLIK FAOLIYATINI QO‘LLAB-QUVVATLASHDA BOJXONA TIZIMIDAGI ISLOHOTLAR

Pardayev To‘lqin Nasirovich,
Bojxona to‘lovlari va statistikasi kafedrasi professori, i.f.d., podpolkovnik
Abulqosimova Saida G‘ayratjon qizi,
Bojxona instituti 4-kurs BI 222-guruh kursanti

O‘zbekiston Respublikasida tadbirkorlik muhitini yaxshilash va iqtisodiy o‘sishni rag‘batlantirish maqsadida bojxona tizimida amalga oshirilayotgan islohotlar muhim o‘rin tutadi. Ushbu islohotlar Jahon savdo tashkilotiga (JST) qo‘shilish jarayoni bilan uzviy bog‘liq bo‘lib, tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlashda korrupsiyani kamaytirish, hujjat aylanishini tezlashtirish va soliq yukini yengillashtirishga yo‘naltirilgan. Buning yaqqol isboti sifatida O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Miromonovich Mirziyoyevning quyidagi so‘zlarini keltirishimiz mumkin: “Zamonaviy talablarga javob beradigan soliq tizimi – iqtisodiyotni jadal rivojlantirish, tadbirkorlik faoliyati uchun qulay sharoitlar yaratish, investitsiya muhitini yaxshilashning asosiy shartlaridan biri hisoblanadi”.

Bugungi kunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ulkan salohiyatga ega bo‘lib, ularning faol rivojlanishi jamiyat ehtiyojlarini to‘liq qondira oladi. Shu boisdan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni moliyaviy qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan davlat siyosati mamlakat iqtisodiyotini boshqarishda muhim o‘rin tutadi. Bojxona tizimi islohotlari O‘zbekiston iqtisodiy siyosatining muhim qismi sifatida 2017-yildan beri faol amalga oshirilmoqda. “Faol tadbirkorlik, innovatsion g‘oyalar va texnologiyalarni qo‘llab-quvvatlash yili” doirasida boshlangan bu jarayonlar bojxona rasmiylashtiruvini soddalashtirish va elektron tizimlarni joriy etishga qaratilgan.

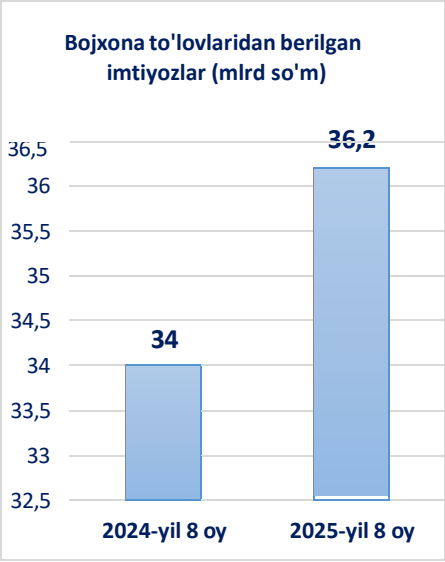
Joriy yilga qadar bojxona organlarining faoliyatini rivojlantirishda sun’iy intellekt texnologiyalarini joriy etish yo‘nalishida tashqi iqtisodiy faoliyat (TIF) ishtirokchilariga bir qator yengilliklar yaratildi. Jumladan, **36ta** axborot tizimlari *(2021-yil 9ta),* **41ta** interaktiv xizmatlar *(2021-yil 26ta)*, **11ta** mobil ilovalar *(2021-yil 1ta)* ishga tushirilgan. Shuningdek, Respublika bojxona postlari **3821ta** yangi turdagi bojxona nazorati texnik vositalari bilan jihozlandi va 1000 ta yangi data markazi ishga tushirildi. 33ta idora va tashkilotlar, 42ta aviakompaniyalar bilan tizimlar o‘zaro integratsiya qilindi hamda 7ta xorijiy mamlakatlar (Rossiya, Belarus, Ozarbayjon, Qozog‘iston, Qirg‘iziston, Tojikiston, Turkmaniston)ning bojxona xizmatlari bilan onlayn ma’lumot almashish yo‘lga qo‘yilgan. Yuqoridagi islohotlar natijasida:

- inson omilisiz rasmiylashtirish hajmi eksportda 60 foizni, importda 40 foizni tashkil etmoqda;

-eksport hamda import deklaratsiyalarining 81-82 foizi soddalashtirilgan tartibda rasmiylashtirilmoqda;

-tovarlarni bojxona ko‘rigidan o‘tkazish holatlari 1,7 martaga kamayib, samaradorlik 2 barobarga ortdi.

Bojxona qo‘mitasi tomonidan “E-kontrakt” tashqi savdo axborot tizimi ishlab chiqildi va 2025-yil 19-maydan to‘liq amaliyotga joriy qilindi. Ushbu tizimning afzalliklari ma’lumotlar xavfsizligi ta’minlanganligi, sodda va tushunarli ko‘rinishda ekanligi, bepulligi, notarif choralar bo‘yicha oldindan ogohlantirish hamda valyuta nazorati organlari va TIF ishtirokchilari o‘rtasida aloqa funksiyalari mavjudligidan iborat hisoblanadi. Yangi tizim bo‘yicha Markaziy bank, 36ta tijorat banklari, Soliq qo‘mitasi, Birja, G‘aznachilik xizmati va Savdoni rivojlantirish kompaniyasi bilan ma’lumot almashinuvi yo‘lga qo‘yilgan. Natijada TIF qatnashchilari 60 mlrd. so‘m xarajatlari tejalishiga erishildi.



Tadbirkorlarning moliyaviy barqarorligini mustahkamlash maqsadida, 12 mingga yaqin TIF qatnashchisiga 36,2 trln so‘m (2024-yil 34 trln so‘m) bojxona to‘lovlaridan imtiyoz va preferensiyalar qo‘llanildi (1-rasmga qarang), 350 dan ziyod tadbirkorlik subyektlariga 3,7 trln so‘m (2024-yil 4.3 trln so‘m) bojxona to‘lovlarini kechiktirib to‘lashga ruxsat berildi.

Shu jumladan O‘zbekiston eksport salohiyatini rivojlantirishga va eksportyorlarni qo‘llab-quvvatlash maqsadida “Eksport uch qadamda” dasturi ishga tushirildi.

1-rasm. Bojxona to‘lovlaridan berilgan imtiyozlar dinamikasi.

Natijada eksport deklaratsiyasini to‘ldirishning 9 bosqichli tartibotini 3 barobarga qisqartirishga erishildi, eksportyorlarning 150 mlrd so‘m xarajatlari tejaldi, eksport jarayoni 3 soatgacha qisqartirilishiga erishildi hamda 4,5 mingdan ortiq tadbirkor tomonidan 3 mlrd dollarga yaqin tovarlarni eksport qilishda ushbu dasturda foydalanildi.

2025-yilda qabul qilingan O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Davlat bojxona xizmati organlarining faoliyati samaradorligini oshirish bo‘yicha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PF-57 sonli farmonida 2028-yilga qadar bojxona ko‘rigini 21%dan 15%ga tushirish ko‘zda tutilgan. Bu orqali tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari faoliyatida yengillik yaratishga erishiladi. 2025-yil avgust oyida Prezident Shavkat Mirziyoyev tadbirkorlar bilan ochiq muloqot o‘tkazib, tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash bo‘yicha 51 ta tashabbusni e’lon qildi. Ushbu tashabbuslar orasida soliq tartiblarini soddalashtirish, oldindan soliq to‘lovlari chegarasini ikki barobarga oshirish va 2026-yildan boshlab tadbirkorlar uchun yer, mulk, ijtimoiy va daromad solig‘i bo‘yicha hisobotlarni bekor qilish mavjud. Shuningdek, aylanma soliqdan QQSga o‘tgan korxonalar uchun bir yil davomida foyda solig‘idan ozod etish va hisobot xatolari uchun jarimalarni bekor qilish kiritilgan.

Tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari o‘rtasida sog‘lom raqobatni ta’minlash va rivojlantirishda ularni toifalarga ajratish samarali yo‘l hisoblanadi. Masalan, vakolatli iqtisodiy operator maqomini olgan tadbirkorlik subyektlariga bir qator yengilliklar beriladi, jumladan:

-tovarni deklaratsiyalash va rasmiylashtirish bilan bog‘liq bojxona operatsiyalarini birinchi amalga oshirish;

-operator tomonidan tashiladigan tovarlarga nisbatan tovarni tashish yo‘nalishini belgilamaslik;

-bojxona to‘lovlari to‘lanishi ta’minlanmagan holda, operatorning tovarlarini jo‘natuvchi bojxona organidan tovar kelib tushadigan joygacha yetkazib berish;

-bojxona to‘lovlari to‘lanishi ta’minlanmagan holda, operatorning transport vositasida bojxona tranzitini amalga oshirish;

-eksportga jo‘natiladigan operatorning tovarlari yuklangan transport vositalarining yuk xonalari (otseklari) yoki ularning bir qismiga operator tomonidan qo‘yilgan plombalarni davlat bojxona xizmati organlari tomonidan identifikatsiya vositalari sifatida tan olinishi;

-davlat bojxona xizmati organlari tomonidan vaqtni qisqartirish va bojxona operatsiyalarini o‘tkazish tartibini optimallashtirishga qaratilgan tajriba loyihalarida ustuvor ishtirok etish;

-bojxona to‘lovlari to‘lanishi ta’minlanmagan holda, bojxona to‘lovlarini bo‘lib to‘lash va (yoki) muddatini o‘ttiz kalendar kunigacha kechiktirgan holda operatorning tovarlarini erkin muomalaga chiqarish;

-chet el tovarlari tashilayotganda bojxona hamrohligida kuzatib borishni qo‘llamaslik. Vakolatli iqtisodiy operatorlarning reestiri Bojxona qo‘mitasining rasmiy web saytida joylashgan. 2025-yil 8 oy davomida vakolatli iqtisodiy operatorlarning 14772ta bojxona yuk deklaratsiyalari ustuvor va soddalashtirilgan tartibda rasmiylashtiruvdan o‘tkazildi, shulardan: yashil yo‘lakda 7344tasi (50%), sariq yo‘lakda 6825tasi (46%) hamda qizil yo‘lakda 603tasi (4%) rasmiylashtirilgan.

Kichik biznes va tadbirkorlik korxonalari ish o‘rinlarini yaratish va jamiyatning barqaror rivojlanishi uchun poydevor bo‘lgan o‘rta sinfni shakllantirishga hissa qo‘shadigan lokomotiv vazifasini bajaradi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlar bozor konyunkturasidagi o‘zgarishlarga tezkor munosabat bildirish, hamkorlik aloqalarini yo‘lga qo‘yish va yangi sharoitlarga muvaffaqiyatli moslashish uchun noyob imkoniyatga ega.

Xulosa qilib aytganda, O‘zbekiston bojxona tizimidagi islohotlar tadbirkorlik faoliyatini qo‘llab-quvvatlashda muhim rol o‘ynamoqda. Yuqoridagi tahlil va ma’lumotlardan kelib chiqib quyidagi taklif va tavsiyalarni berish mumkin:

- bojxona xodimlari va tadbirkorlar uchun maxsus o‘quv dasturlarini tashkil etish, xususan, kichik biznes vakillari uchun seminarlar o‘tkazish. Bu tadbirkorlarning bojxona qoidalari va yangi tizimlardan foydalanish ko‘nikmalarini oshirib, ularning xalqaro bozorlarga chiqishiga foydali bo‘ladi;

- JSTga qo‘shilish jarayonida boshqa mamlakatlar (masalan, Yevrosiyo Iqtisodiy Ittifoqi a’zolari) bilan bojxona ma’lumotlari almashinuvini kengaytirish va birgalikda loyihalar amalga oshirish. Bu orqali O‘zbekiston eksportyorlari uchun yangi bozorlarni ochish va tarif choralarini optimallashtirishga erishiladi;

- vakolatli iqtisodiy operatorlar reyestrini kengaytirib, kichik tadbirkorlar uchun kirish mezonlarini yengillashtirish va ularga maxsus grantlar berish. Bu orqali ularning moliyaviy yukini kamaytirish va eksport salohiyatini oshirish mumkin, natijada yangi ish o‘rinlari yaratiladi;

- islohotlar samarasini muntazam baholash uchun mustaqil audit va tadbirkorlar fikr-mulohazalarini yig‘uvchi platforma yaratish. Har chorakda hisobotlar chop etish orqali zaif tomonlarni aniqlab, tez orada tuzatish choralarini ko‘rish, bu esa islohotlarni yanada samarali qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 25.03.2025-yildagi “Davlat bojxona xizmati organlarining faoliyati samaradorligini oshirish bo‘yicha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PF-57 sonli farmoni.

2. Customs.uz

3. Yakubov V. G. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda imtiyoz va preferensiyalarning o‘rni. Farg‘ona davlat texnika universiteti, “Moliya va buxgalteriya hisobi” kafedrasi kafedrasi katta o‘qituvchisi.

O’ZBEKISTONDA TURIZM SOHASIDA TADBIRKORLIK MUHITINI RIVOJLANTIRISH

Mirzayev Abdullajon Topilovich
Farg’ona davlat universiteti
Iqtisdiyot va turizm kafedrasi mudiri
professori, i.f.d. (DSc)

O’zbekiston iqtisodiyoti so’nggi yillarda turizmni iqtisodiy o’sishning strategik tarmog’i sifatida e’tirof etmoqda. “2022–2026-yillarda Yangi O’zbekistonning Taraqqiyot strategiyasi” da turizmni rivojlantirish, xususan, xususiy tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash ustuvor yo’nalish sifatida belgilangan. Mamlakatda turistik infratuzilmaning yaxshilanishi, viza rejimining soddalashtirilishi, xalqaro marketing faoliyatining kuchayishi natijasida sohada faoliyat yuritayotgan tadbirkorlar soni ortmoqda.

Prezident Shavkat Mirziyoyev turizm sohasini jadal rivojlantirish bo’yicha bir necha safar, qaror va farmonlar orqali bu yo’nalishga katta e’tibor berdi. Masalan, u videoselektor yig’ilishida:

“Yo’l chiptalarini bron qilishda noaniqliklar ko’p, viloyat hokimlari va elchilar xorijiy va ichki turistlarni jalb qila olishlari uchun eksport hajmini oshirish ustida majburiyat bilan ishlashlari lozim [1].”

Shuningdek, Prezidentning “Turizm sohasini jadal rivojlantirishni ta’minlash chora-tadbirlari to’g’risida”gi farmonida O’zbekistonning tarixiy obidalar, madaniy va tabiat-boy joylar kabi noyob turizm resurslari qadrlanib, ular global raqobat

sharoitida xizmat ko’rsatish sifati va boshqaruv tizimi jihatidan zamonaviy talablarga mos ravishda takomillashtirilishi zarurligi alohida ta’kidlangan [2].

Biroq, shu paytgacha ushbu sektor hali ham to’liq raqamli transformatsiyaga o’tmagan, xizmat sifati jihatidan xalqaro standartlarga to’liq javob bermaydi va muayyan joylarda infratuzilma, mehmonxonalarning qulayligi hamda turistik paketlar tarkibi bo’yicha kamchiliklar saqlanib qolmoqda.

So’nggi yillarda O’zbekiston iqtisodiyotida xizmatlar sohasi, xususan, turizm tarmog’i mamlakat yalpi ichki mahsulotining o’sishida muhim o’rin egallamoqda. Raqobatbardosh milliy iqtisodiyotni shakllantirish, yangi ish o’rinlarini yaratish hamda valyuta tushumlarini ko’paytirishda mazkur sohaning roli tobora ortib bormoqda. Shu boisdan ham davlat siyosatida tadbirkorlik muhitini yaxshilash, xususiy sektorni qo’llab-quvvatlash va xalqaro investitsiyalarni jalb etish masalalari ustuvor ahamiyat kasb etmoqda.

Iqtisodchi olimlarning fikricha, tadbirkorlik muhiti deganda — biznes subyektlarining erkin faoliyat yuritishi uchun zarur bo’lgan me’yoriy-huquqiy, moliyaviy, infratuzilma va institutsional shart-sharoitlar majmui tushuniladi. Bunda raqobat, soliq imtiyozlari, kredit olish imkoniyatlari, kadrlar salohiyati va boshqaruv tizimi muhim omillar sifatida namoyon bo’ladi. Aynan mana shu omillar turizm tarmog’ida iqtisodiy faollikni kuchaytirishning asosiy tayanchidir [3].

O’zbekiston tajribasiga murojaat qilsak, so’nggi yillarda davlat tomonidan turizm sohasida tadbirkorlikni rivojlantirish bo’yicha bir qator islohotlar amalga oshirildi. Jumladan, 2018-yil 3-fevraldagi PQ-3514-sonli Prezident qarori bilan sohani jadal rivojlantirishga qaratilgan tizimli chora-tadbirlar belgilandi. Bu qaror asosida viza tizimi soddalashtirildi, soliq imtiyozlari joriy etildi, yangi turizm yo’nalishlari va infratuzilma loyihalari moliyaviy jihatdan qo’llab-quvvatlandi [4].

Turizm sohasida tadbirkorlik faoliyatining rivojlanish darajasi, avvalo, mamlakatdagi iqtisodiy muhit, infratuzilma imkoniyatlari hamda davlat siyosati bilan chambarchas bog’liqdir. Zamonaviy iqtisodiyotda turizm tarmog’i nafaqat xizmat ko’rsatish sektorining bir bo’lagi, balki investitsiyalarni jalb etuvchi, bandlikni oshiruvchi va hududlar iqtisodiy faolligini kuchaytiruvchi muhim yo’nalish sifatida e’tirof etiladi. O’zbekistonda so’nggi yillarda mazkur sohani qo’llab-quvvatlash borasida keng ko’lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Ayniqsa, “2022–2026-yillarda

Yangi O’zbekistonning Taraqqiyot strategiyasi” da turizmni milliy iqtisodiyotning strategik tarmog’i sifatida belgilanishi bu sohadagi tadbirkorlar sonining keskin ortishiga zamin yaratdi.

Quyida O’zbekiston turizm sektoridagi asosiy ko’rsatkichlar dinamikasi hamda ularning iqtisodiy tahlili keltiriladi.

1-jadval

O’zbekistonda turizm sohasi va tadbirkorlik rivojlanishining asosiy ko’rsatkichlari [5]

Yillar	Tadbirkorlik subyektlari soni (mingta)	Xorijiy sayyohlar soni (mln kishi)	Ichki sayyohlar soni (mln kishi)	Turizm xizmatlari hajmi (mlrd so’m)	Soha bandligi (ming kishi)

2020	6,8	1,5	5,2	5320,4	92,1
2021	7,5	1,9	6,4	6784,2	95,6
2022	8,6	2,7	7,8	8961	103,4
2023	9,4	3,4	9,5	10732,7	110,8
2024	10,2	4,1	10,8	12498,5	118,3

Mazkur jadvaldan ko'rinib turibdiki, 2020–2024-yillar oralig'ida O'zbekistonning turizm sektori bosqichma-bosqich tiklanib, jadal o'sish sur'atlarini namoyon qilgan. Bu jarayon mamlakatda tadbirkorlik muhiti yaxshilanishi, infratuzilma modernizatsiyasi, hamda turizm siyosatining liberallashuvi bilan chambarchas bog'liq.

2020-yilda turizm yo'nalishida 6,8 mingta tadbirkorlik subyekti faoliyat yuritgan bo'lsa, 2024-yilga kelib ularning soni 10,2 mingtaga yetgan. Bu sohada faoliyat yuritayotgan korxona va yakka tartibdagi tadbirkorlar sonining 50 foizdan ortiq o'sishini bildiradi. Bunday o'sish "Turizm to'g'risida"gi Qonun, "Yangi O'zbekistonning 2022–2026-yillarga mo'ljallangan taraqqiyot strategiyasi" hamda investitsiya rag'batlantirish siyosati samarasidir.

Pandemiya yillaridagi cheklovlarga qaramasdan, xorijiy sayyohlar oqimi keskin tiklandi: 2020-yilda atigi 1,5 million kishi bo'lgan bo'lsa, 2024-yilda bu ko'rsatkich 4,1 million kishiga yetgan. Ya'ni, o'sish 2,7 baravarni tashkil etdi. Bu holat O'zbekistonning xalqaro imijining yaxshilanishi, viza rejimining soddalashtirilishi, va "Open Sky" siyosati bilan bog'liq.

Ichki turizm ham faol rivojlanib, 2020-yildagi 5,2 mln kishidan 2024-yilda 10,8 mln kishiga oshgan. Bu ikki baravar o'sish, aholining turizm xizmatlariga bo'lgan ishonchi ortgani va dam olish infratuzilmasi (mehmonxonalar, agro va eko-turizm obyektlari) rivojlangani bilan izohlanadi.

Turizm xizmatlari hajmi 2020-yildagi 5 320,4 mlrd so'mdan 2024-yilda 12 498,5 mlrd so'mga ko'tarilib, 2,3 baravar o'sishni qayd etgan. Bu ko'rsatkich mamlakatda turizm sohasining iqtisodiyotdagi ulushi ortayotganini bildiradi. Ayni paytda bu o'sish kichik biznes vakillarining yangi xizmat turlarini joriy etgani bilan ham bog'liq (masalan, "smart-tourism", onlayn bron tizimlari, mehmon uylari).

Soha bandligi ham ijobiy dinamikani ko'rsatadi: 2020-yilda 92,1 ming kishi bo'lgan bo'lsa, 2024-yilga kelib bu ko'rsatkich 118,3 ming kishiga yetgan. Bu 28% ga yaqin o'sish bo'lib, turizm sektori bandlik yaratishning barqaror manbaiga aylanganini anglatadi [6].

O'zbekistonda turizm sohasi iqtisodiyotning muhim tarmoqlaridan biri sifatida barqaror rivojlanib bormoqda. Shunga qaramay, tadbirkorlik muhiti to'liq raqobatbardosh darajaga yetmagan, sohada qator tizimli va tashkiliy muammolar mavjud. Quyida ularning asosiy yo'nalishlari hamda ularni bartaraf etish bo'yicha amaliy takliflar keltirilgan.

1. Malakali kadrlar yetishmasligi. Turizm sohasining muvaffaqiyatli rivojlanishi malakali kadrlarning mavjudligiga bevosita bog'liq. Afsuski, hozirda gidlik, mehmonxona xo'jaligi, menejment va marketing yo'nalishlarida yetuk mutaxassislar yetishmayapti. Xizmat sifati, xorijiy tillarni bilish darajasi va mijozlar bilan muloqot madaniyatida sezilarli kamchiliklar kuzatilmoqda.

Tavsiya etilayotgan yechim: turizm kollejlarida amaliy mashg'ulotlar ulushini oshirish, xorijiy mehmonxona tarmoqlari bilan hamkorlikda xalqaro stajirovka dasturlarini joriy etish, shuningdek, mutaxassislarni qayta tayyorlash va malakasini oshirish markazlarini yaratish maqsadga muvofiqdir. Bu jarayon sohada xizmat madaniyatini oshirish va kadrlar sifatini yaxshilashga xizmat qiladi.

2. Raqamli marketingning sustligi. Turizm xizmatlarini raqamli muhitda targ'ib etish hali ham yetarli darajada shakllanmagan. Ko'plab tadbirkorlar onlayn reklama, bronlash tizimlari yoki to'lov platformalaridan to'liq foydalana olmayapti. Bu esa sohaning xalqaro raqobatbardoshligini pasaytiradi.

Tavsiya etilayotgan yechim: davlat tomonidan raqamli marketingni rivojlantirish uchun subsidiyalar ajratish, "Visit Uzbekistan" singari yagona milliy reklama platformasini kuchaytirish, hamda kichik tadbirkorlarga onlayn bronlash tizimlarini joriy etish bo'yicha axborot va texnik yordam ko'rsatish lozim.

3. Moliya resurslari yetishmasligi. Turizm sohasidagi ko'plab tadbirkorlar, ayniqsa yangi loyihalar egalari, moliyaviy manbalarga chiqishda qiyinchilikka duch kelmoqda. Kreditlar bo'yicha foiz stavkalari yuqori, garov talablari esa ko'pchilik uchun mos emas.

Tavsiya etilayotgan yechim: turizm yo'nalishida faoliyat boshlayotgan tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash maqsadida "Turizm startap" fondini tashkil etish, tijorat banklarida imtiyozli kredit liniyalarini kengaytirish, shuningdek, xalqaro moliya institutlari grantlarini jalb etish zarur. Bu chora-tadbirlar kichik biznesni moliyaviy jihatdan barqarorlashtirishga yordam beradi.

4. Sifat nazorati tizimining sustligi. Turizm xizmatlari sifati, ayniqsa kichik mehmonxonalar, oilaviy turizm obyektlari va turoperatorlar faoliyatida bir xil darajada emas. Aksariyat hollarda xizmatlar xalqaro sifat standartlariga to'liq javob bermaydi.

Tavsiya etilayotgan yechim: turizm xizmatlarida milliy sertifikatlash tizimini joriy etish, ISO va UNWTO standartlariga mos sifat nazorati mezonlarini belgilash, hamda xizmat madaniyati bo'yicha muntazam treninglar o'tkazish zarur. Bu orqali ichki va tashqi bozorda ishonch va raqobatbardoshlik oshadi.

O'zbekistonda turizm sohasida tadbirkorlik muhitini rivojlantirish mamlakat iqtisodiyotining barqaror o'sishida strategik ahamiyat kasb etadi. So'nggi yillarda hukumat tomonidan amalga oshirilgan islohotlar, xususan, soddalashtirilgan viza rejimi, xorijiy investitsiyalarni jalb etish, turizm infratuzilmasini modernizatsiya qilish kabi chora-tadbirlar sohada ijobiy natijalar berayotganini ko'rsatmoqda. Shunga qaramay, turizm tizimi hali ham to'liq raqamli transformatsiyadan o'tmagan, xizmatlar sifati va kadrlar salohiyati jihatidan ba'zi kamchiliklar mavjud.

Sohada barqaror tadbirkorlik muhitini shakllantirish hamda iqtisodiy samaradorlikni oshirish maqsadida quyidagi takliflarni ilgari surish mumkin:

1. Hududiy turizm klasterlarini shakllantirish. Har bir viloyatda turizmning o'ziga xos yo'nalishlariga (madaniy, ekologik, gastronomik, sport yoki ziyorat turizmi) asoslangan klasterlarni tashkil etish zarur. Bu kichik biznes subyektlarini bir tizimda birlashtiradi va ularning raqobatbardoshligini oshiradi.

2. Mahalliy aholining turizm tadbirkorligiga jalb etilishini kuchaytirish. "Har bir mahalla – bir turizm loyihasi" tamoyili asosida mahalliy aholiga mini-hotel,

oilaviy mehmonxona yoki milliy hunarmandchilik bizneslarini yo'lga qo'yish uchun grant va kredit imtiyozlari berilishi lozim.

3. Raqamli ekotizimni rivojlantirish. Onlayn bronlash, raqamli to'lov, virtual ekskursiyalar va mobil ilovalar orqali xizmatlarni soddalashtirish turizmda qulaylik yaratadi. Shu bilan birga, "Visit Uzbekistan" platformasi doirasida yagona milliy raqamli tizimni shakllantirish maqsadga muvofiq.

4. Xususiy sektor uchun investitsion kafolatlar va soliqqa oid imtiyozlarni kengaytirish. Yangi turizm obyektlarini barpo etayotgan tadbirkorlarga 5 yilgacha daromad solig'idan ozod etish yoki imtiyozli kreditlar ajratish tadbirkorlik faolligini oshiradi.

Umuman olganda, O'zbekiston turizm sektorida tadbirkorlikni rivojlantirish nafaqat iqtisodiy o'sish, balki yangi ish o'rinlari yaratish, hududlararo tenglikni ta'minlash va milliy merosni asrab-avaylashga ham xizmat qiladi. Shu bois, bu yo'nalishda davlat siyosatini xususiy sektor bilan uyg'unlashtirish, innovatsion yondashuvlar va raqamli texnologiyalarni keng tatbiq etish muhim strategik vazifa bo'lib qolmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati.

1. "O'zbekiston turizm sohasida qanday o'zgarishlar bo'ladi" - Prezident raisligida o'tkazilgan videoselektor yig'ilishi, 2023.

2. "O'zbekiston Respublikasida turizm sohasini jadal rivojlantirishni ta'minlash chora-tadbirlari to'g'risida" Prezident qarori PQ-3514, 2018-yil 3-fevral.

3. Azizova D. Turizmda investitsion muhit va uning samaradorligini baholash. - Toshkent: "Fan va texnologiya", 2021. - 230 b.

4. O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari ma'lumotlar bazasi - https://www.lex.uz.

5. O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi portali - https://www.stat.uz

6. Muallif hisob-kitoblari. O'zbekiston Respublikasi Statistika agenligi hisobotlari asosida.

KICHIK BIZNESNI QO`LLAB QUVVATLASH UCHUN FARG`ONA VILOYATIGA JALB QILINAYOTGAN INVESTITSIYA VA SUBSIDALAR TAHLILI

Mustafaqulov Yangiboy Bo'riqulovich
TAFU dotsenti

Annotasiya. Mazkur maqolada milliy iqtisodiyotning turli tarmoqlarida faol bo'lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subektlarini faoliyatini oshirish xamda xorij tajribalarini qo'llash mamlakatimizda. Bugungi davrda davlatimiz tomonidan kichik va o'rta biznesga juda katta imkoniyatlar berilyapti. Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish uchun xorijiy investitsiyalarni jalb yetishda katta axamiyat berilmoqda.

Kalit so’zlar: milliy daromad kichik va o’rta biznes rivojlantirish, subsidiya innovatsiya tavar aylanmasi invistitsiya tavar aylanmasi, makroiqtisodiy barqarorlik, investor, iqtisodiy resurslar, kapital.

Kirish.

Hozirgi davrda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiy hayotida muhim o’rin egallab, uning raqobatbardoshligini ta’minlash, aholi bandligini oshirish, mahalliy byudjetga tushumlarni ko’paytirish kabi ko’plab ijtimoiy-iqtisodiy masalalarni hal etishda hal qiluvchi vosita bo’lib xizmat qilmoqda. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan qabul qilinayotgan farmon va qarorlar, Hukumat dasturlari, viloyat miqyosidagi tarmoq va hududiy rivojlanish rejalarida kichik biznesni har tomonlama qo’llab-quvvatlashga alohida e’tibor qaratilmoqda. Shu jihatdan Farg’ona viloyati misolida amalga oshirilayotgan investitsiyaviy siyosat va subsidiyalar tizimi alohida tahlilga loyiqdir.

Farg’ona viloyati respublika miqyosida sanoat va xizmat ko’rsatish sohasida yetakchi hududlardan biri bo’lib, aholining zich joylashuvi, tabiiy resurslar, mehnat resurslari va transport-logistika salohiyati jihatdan katta ustunliklarga ega. 2024-yil yakunlariga ko’ra, viloyatda faoliyat yuritayotgan kichik biznes subyektlari soni 60 mingdan ortiqni tashkil etgan bo’lib, ularning iqtisodiy faoliyat tarmoqlarida tutgan o’rni tobora oshib bormoqda. Ayniqsa, xizmat ko’rsatish, qurilish, yengil sanoat, qishloq xo’jaligi va logistika sohalarida kichik biznesning hissasi salmoqli darajada bo’lib qolmoqda. Kichik biznes subyektlarini moliyaviy jihatdan qo’llab-quvvatlashda to’g’ridan-to’g’ri xorijiy va ichki investitsiyalar muhim manba hisoblanadi. So’nggi yillarda Farg’ona viloyatida kichik va o’rta biznesni rivojlantirishga yo’naltirilgan investitsiyalar hajmi keskin ortdi. Jumladan, 2023-yilda viloyatga umumiy qiymati 1,2 mlrd AQSh dollaridan ortiq investitsiya jalb qilingan bo’lib, shundan 40 foizga yaqini kichik biznes loyihalarini moliyalashtirishga yo’naltirilgan.

-yangi ishlab chiqarish quvvatlarini yaratish;

-mavjud kichik biznes korxonalarini modernizatsiya qilish;

-texnologik yangilanishni ta’minlash;

-eksport salohiyatini oshirishga xizmat qiladigan loyihalarni qo’llab-quvvatlash.

Misol uchun, “Farg’ona” erkin iqtisodiy hududida kichik biznes subyektlariga ajratilayotgan soliq imtiyozlari va bojxona preferensiyalari orqali xorijiy investorlarning jalb qilinishi faollashmoqda. 2023-yilda ushbu hududda umumiy qiymati 80 mln AQSh dollariga teng bo’lgan kichik va o’rta biznes loyihalari amalga oshirilgan. Davlat siyosatining muhim yo’nalishlaridan biri sifatida kichik biznes subyektlariga subsidiyalar ajratish amaliyoti kengaymoqda. Farg’ona viloyatida so’nggi yillarda tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash maqsadida quyidagi subsidiyalar ajratilishi yo’lga qo’yilgan

-bank kreditlari bo’yicha foiz stavkasini qoplash uchun subsidiya;

-lizing asosida uskunalar xarid qilishga ko’maklashuvchi subsidiya;

-biznes reja tayyorlash va hujjatlashtirish bo’yicha maslahat xarajatlarini qoplashga subsidiya ayollar va yosh tadbirkorlar uchun alohida grantlar va subsidiyalar.

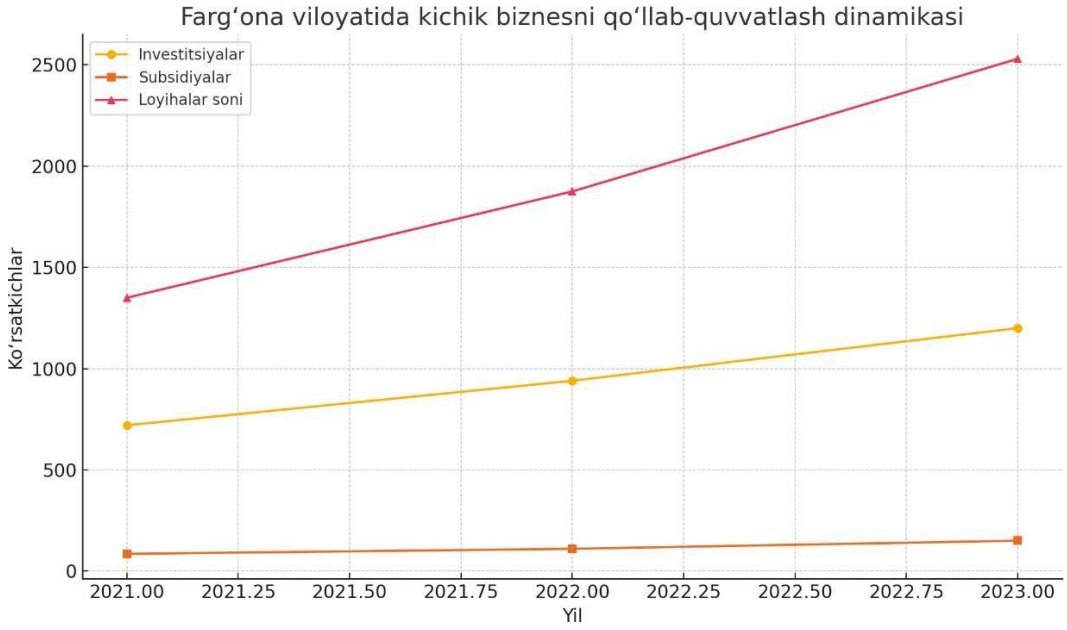
Masalan, 2023-yil davomida viloyat bo’yicha umumiy qiymati 150 mlrd so’mdan ortiq subsidiya ajratilgan bo’lib, bu 2500 dan ortiq kichik biznes subyektini moliyaviy jihatdan qo’llab-quvvatlash imkonini berdi. Ayniqsa, “Yoshlar — kelajagimiz” va “Ayollar daftari” doirasida berilgan subsidiya va grantlar ijtimoiy himoya darajasini oshirish, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishda muhim o’rin tutmoqda.

Mahalliy banklar bilan hamkorlikda investitsiya va subsidiyalarni taqsimlash

Farg’ona viloyatida Asaka bank, Agrobank, Mikrokreditbank kabi tijorat banklari kichik biznes subyektlarini moliyalashtirishda faol ishtirok etmoqda. Banklar orqali ko’plab investitsiya loyihalariga imtiyozli kreditlar ajratilmoqda. Ushbu kreditlar ustuvor sohalarga, jumladan, oziq-ovqat sanoati, ipakchilik, charm-poyabzal, xizmat ko’rsatish va transport sohalariga yo’naltirilgan.

Shuningdek, Farg’ona viloyatining turli hududlarida tashkil etilgan “Tadbirkorlikni rivojlantirish markazlari” va “Bir darcha” tizimi orqali kichik biznes vakillariga huquqiy, moliyaviy va maslahat yordami ko’rsatilmoqda. Bu esa subsidiya va investitsiyalarni tezroq va maqsadli taqsimlash imkonini beradi.

Farg’ona viloyatida kichik biznesni qo’llab-quvvatlashga qaratilgan investitsiyalar va subsidiyalarning umumiy hajmi yildan-yilga ortib borayotgani ijobiy holatdir. Biroq, ushbu mablag’lardan foydalanish samaradorligini oshirish uchun quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish lozim



7-rasm Fargo`na viloyatida kichik biznesni qo`llab-quvatlash dinamikasi

Investitsiya va subsidiyalar monitoringini kuchaytirish Mahalliy darajadagi ehtiyojlarga mos loyihalarga ustuvorlik berish Kichik biznes vakillarining moliyaviy savodxonligini oshirish Bank va tadbirkor o’rtasidagi ishonchli aloqalarni kuchaytirish Raqamli texnologiyalarni subsidiyalarni taqsimlash jarayoniga joriy etish.

Shuningdek, hududiy investitsiya siyosatining kichik biznes subyektlariga real ta’sirini baholash mexanizmlarini ishlab chiqish muhim hisoblanadi. Faqat shundagina kichik biznesni rivojlantirishda moliyaviy resurslarning to’g’ri yo’naltirilishi va ularning iqtisodiy samarasini oshirishga erishish mumkin.

Foydalanilga adabiyotlar ro’yhati

1. O’zbekiston Respublikasining “O’zbekiston Respublikasi Markaziy banki to’g’risida”gi yangi tahrirdagi Qonunlar.
2. “2022 — 2026-yillarga mo’ljallangan Yangi O’zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to’g’risida” O’zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 28.01.2022 yildagi PF-60-son. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi
3. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 12-sentabrdagi “Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to’g’risida” PQ-3270-son Qarori. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi, 27.04.2023-y., 06/23/62/0232-son
4. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 13-sentabrdagi “Pul-kredit siyosatini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi PQ-3272-son Qarori. // Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi, 01.05.2021-y., 06/21/6217/0409-son
5. Abdullayeva Sh.Z. “Bank ishi” Darslik./ T.: “IQTISOD-MOLIYA”,

KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKDA MARKETINGNI RIVOJLANTIRISHNING ZAMONAVIY MUAMMOLARI

Sharipov Ixtiyor Baxtiyorovich
Ma’mun universiteti
“Biznesni boshqarish” kafedrasi dotsenti, (Phd)

Bugungi shiddat bilan rivojlanayotgan raqobat sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiyotining eng muhim tayanchlaridan biridir. Ular yangi ish o’rinlarini yaratish, aholini daromad bilan ta’minlash, innovatsion g’oyalarni hayotga tatbiq etish hamda mamlakatning iqtisodiy barqarorligini mustahkamlashda muhim rol o’ynaydi. O’zbekiston Respublikasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni jadal rivojlantirish har qanday mamlakat iqtisodiyotining barqaror o’sishini ta’minlovchi asosiy bo’g’in va amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlarning ustuvor yo’nalishi hisoblanadi. Ayniqsa, kichik biznes subyektlari ish o‘rinlari yaratish, mahalliy ehtiyojlarni qondirish, o‘ziga xos yangiliklarni joriy etish va bozorni rang-baranglashtirish kabi iqtisodiy funksiyalarni amalga oshirishda muhim o‘rin tutadi. Bu borada mamlakatimiz Prezidenti Shavkat Mirziyoyev “...yurtimizda bu soha ish o’rni, investisiya, innovasiya, raqobat, qo’shilgan qiymat

va eksportni ko’paytirishga eng katta turtki berayotgan yo’nalishga aylandi. So’nggi besh yilda kichik va o’rta tadbirkorlar soni 2 karra ko’paydi. Ularda 10 million 500 ming odam – jami band aholining 74 foizi daromad topib, ro’zg’or tebratayapti. Iqtisodiyot hajmining yarmidan ko’pi, sanoat va eksportning uchdan biri shu soha vakillari hissasiga to’g’ri kelayapti. Ushbu raqamlarning o’ziyoq mamlakatimiz iqtisodiyoti uchun kichik va o’rta biznes qanchalik muhimligini yaqqol ko’rsatib turibdi. Davlatimiz rahbari shu bois bu yo’nalishni qo’llab-quvvatlash bundan keyin ham davlat siyosatining ustuvor yo’nalishlaridan biri bo’lishini ta’kidlab o’tdilar.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik korxonalari ilmiy-texnika taraqqiyoti sharoitida sanoatning etakchi sohalarini yangi texnologiyalarga o`tishda tobora o`z o`rnini topib bormoqda. Ular yangi fikrlar va ishlab chiqarishni takomillashtirish, yangi axborot texnologiyalarini joriy qilish bilan ish jarayonini ta`minlovchi butun tizimni asosiy bog`lovchilik sifatini o`zlarida namoyon etmoqdalar. Aynan bugungi kunda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda marketingni rivojlantirishning zamonaviy muammolari bo’yicha chuqur ilmiy tadqiqotlar amalga oshirishni taqozo etadi.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari faoliyatida marketing o’zgarib borayotgan bozor konyunkturasiga tezkor javob berish va ularning bozordagi mavqeini yanada oshirishni ta’minlaydi. Shu bilan birga, respublikada faoliyat yuritayotgan kichik biznes subyektlarida marketing amaliyotining rivojlanishini o’rganish natijasida bir qator muammolar aniqlandi.

Kichik biznes egalari o'zlarining marketing siyosatini amalga oshirish zaruratini uning "amaliy samarasizligi" tufayli faol ravishda rad etadilar. Buning asosiy sabablari sifatida cheklangan moddiy va moliyaviy resurslar, kichik ishlab chiqarish va sotish hajmi va oz sonli xodimlarni keltirish mumkin. Shunday qilib kichik biznes va xususiy tadbirkorlikda marketingni rivojlantirishning zamonaviy muammolari sifatida quyidagilarni bildirib o’tish mumkin.

Birinchi muammo - marketing harakatlarining yuqori narxi. Qonunda ta'kidlanishicha, rag'batlantirish yalpi daromadning 5-10 foizi unga sarflangandagina samarali bo'ladi.

Ikkinchi muammo hamroh bo'lgan kichik muammolardan kelib chiqadi: pul bor, lekin hamma narsa juda tez o'zgaradi (innovatsiyalarning o'sishi), hech qanday sir yo'q (hamma narsani nusxalash mumkin), asosiy qadriyat erkinlik (sadoqatsizlik), iste'mol hayotga "o'sadi".

Shu sababli, marketing xarajatlari yuqori va natijalarni oldindan aytib bo'lmaydi. Siz buni to'g'ri bajarishingiz mumkin yoki buni tezda qilishingiz mumkin. Iste’molchilarga yaqin marketing zarur hamda marketing axborotini yetkazib berishning yangi kanallari va usullaridan xususan ijtimoiy tarmoqlardan samarali foydalanish kerak.

Yuqoridagi masalalarni hal qilish uchun zamonaviy nazariy yondashuvlarga murojaat qilaylik. Hozirgi vaqtda marketing nazariyasi zamonaviy marketingning quyidagi tendensiyalarini aniqlaydi:

-mijozga yo’naltirilgan marketing;

-g’oyalar bilimdan qimmatroq (“ishlab chiqish, targ’ib qilish va sotish” modeli ustunlik qiladi);

-mahsulot va mijoz o'rtasidagi ramziy muvofiqlik, ya'ni brend mavjudligi;

-Kichik biznes korxonalari ommaviy reklama emas, balki maqsadli, arzon marketingni talab qiladi.

Keling, zamonaviy marketingning birinchi nazariy taklifini tavsiflaymiz. Bunday holda, Mijozlarga yo'naltirilgan marketing bir nechta holatlarni o'z ichiga oladi. Birinchi holat sotuvchining "4 Ps" va iste'molchining "4 Cs" (jadval) ni taqqoslashdir.

Sotuvchining " 4 P " belgisi	**Iste'molchining " 4 C "**
Mahsulot	Mijozlarning ehtiyojlari va istaklari Va kerak)
Narxi	Iste'molchi xarajatlari (xarajatlar) mijoz)
Joy	Qulaylik
Rag'batlantirish	Aloqa

Ikkinchi holat - bu quyidagi tamoyillarga asoslangan zamonaviy munosabatlar marketingini rivojlantirish zarurati:

Yakuniy iste'molchi g'alaba qozonadi - biznes g'alaba qozonadi;

Psixologik tajriba muhim ahamiyatga ega. Faqat biznes aloqalari;

Hamkorlik modeli. Model: "sotuvchi - xaridor". Proaktiv (biz innovatsiyalarni taklif qilamiz). Reaktiv (biz mijozni kuzatib boramiz);

Muhimi, konstruktiv o'zaro ta'sirlarning miqdori (ya'ni, tranzaktsiyalarning sifati va ular ortidagi munosabatlar).

Uchinchi holat kompaniyaning mijozlarga yo'naltirilganligini anglatadi, bu mijozlar bilan munosabatlarni boshqarishga (CRM) zamonaviy yondashuvdan foydalanishni nazarda tutadi. Ushbu yondashuv mijozlarga qaratilgan va rentabellikni oshirishga qaratilgan. Butun CRM jarayoni uchta yo'nalishda amalga oshiriladi: savdoni boshqarish, marketing va mijozlarga xizmat ko'rsatish:

Savdoni boshqarish mijozlar bilan ishlashni optimallashtirish va mahsulotlarni ilgari surish va sotishga ijodiy yondashishga qaratilgan;

Marketing menejmenti marketing tahlili va uzoq muddatli munosabatlar strategiyasini ishlab chiqish (mahsulot – muammoni hal qilish – rivojlanish, kelajak) uchun zarur bo'lgan ma'lumotlarni to'plashni, shuningdek, uzluksiz muloqot orqali mustahkam aloqalarni o'rnatishni o'z ichiga oladi;

Xizmatlarni boshqarish kompaniyaning mijozlar muammolariga javob berish tezligini, echimlar sifatini, mijozlar ehtiyojini qondirishni va maslahat savdolarini o'z ichiga oladi. Xizmat ko'rsatishning yuqori darajasi mijozlarga xizmat ko'rsatishning 10 ta asosiy elementi bilan ta'minlanishi kerak: ishonchlilik; g'amxo'rlik; vaqt; xavfsizlik; izchillik; "sozlamalar"; tozalik va tartib; axborotning shaffofligi; tanlash; va qulay psixologik iqlim.

To'rtinchi holat - partizan (arzon) marketingni amalga oshirish, u quyidagi jihatlarda ifodalanadi: "hududlarga" o'q otish o'rniga aniq zarbalar, ya'ni kerakli vaqtda va kerakli joyda ma'lumot; original kanallar va ommaviy axborot vositalari hamda ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish, PR faoliyatini kuchaytirish; bozorda moslashuvchanlik, harakatchanlik va faollikni oshirish.

Bu holatlar respublikada kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning istiqbolli rivojlanishini belgilab beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. “Tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash – strategik yo’limiz” O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoyevning 2025 yil 19 martdagi kichik va o’rta biznes vakillari bilan uchrashuvdagi nutqi. https://president.uz/uz/lists/view/7955

2. Sharipov I.B. Kichik biznes subyektlarining daromadini oshirish strategiyalari. O’zbekiston sug’urta bozori, Vol.2, 60–62 b. 2025.

3. M.S.Qosimova, Sh.J. Ergashxodjayeva, A.N. Samadov, I.B.Sharipov. Kichik biznes va tadbirkorlik. O’quv qo’llanma. – T.: 2010, – 256bet.

4. Ergashxodjaeva Sh.Dj., Yusupov M.A., G’oyipnazarov S.B., Sharipov I.B. Marketing asoslari. Darslik. - T.: «IQTISODIYOT», 2021. - 251 bet

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA TADBIRKORLIKNING BARQAROR RIVOJLANISH OMILLARI

G’aniyev Baydulla Toshmurodovich
Toshkent Amaliy Fanlar Universiteti dotsenti

Global raqobat kuchayib borayotgan sharoitda barqaror iqtisodiy o’sishning poydevori sifatida tadbirkorlik institutlari va ularni qo’llab-quvvatlovchi dalillarga tayangan siyosatlar hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. So’nggi yillarda O’zbekistonda biznes muhitini yaxshilash, soliq-ma’muriy tartibotlarni soddalashtirish, davlat xizmatlarini raqamlashtirish, shuningdek kredit, lizing va kafillik mexanizmlarini kengaytirish orqali tadbirkorlik faolligi sezilarli oshdi.

Xalqaro tajriba shuni ko’rsatadiki, tadbirkorlik YaIM o’sishi, bandlik va mahsuldorlikning asosiy drayveri sifatida innovatsion yangilanishni rag’batlantiradi hamda raqobat muhitini kuchaytiradi (Schumpeter, 1934; Drucker, 1985). Shu bois, ushbu tadqiqotning maqsadi — 2020–2025 yillar kesimida O’zbekistonda tadbirkorlik rivojlanishining barqaror o’sish omillari (investitsiyalar, bandlik, eksport va xizmatlar sektori) bilan o’zaro bog’liqligini tizimli baholash va amaliy siyosiy tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

Klassik nazariyalar tadbirkorni “yangi kombinatsiyalar” yaratuvchi va innovatsiyalarni iqtisodiy o’sish manbaiga aylantiruvchi subyekt sifatida talqin etadi (Schumpeter, 1934). Drucker (1985) esa tadbirkorlikni o’zgarishlardan imkoniyat yaratish san’ati sifatida ko’radi. Empirik tadqiqotlarda kichik biznes (SME) sektori o’sish, bandlik va eksportdagi multiplikativ ta’sir omili sifatida qayd etiladi

Rivojlanayotgan davlatlar misolida esa moliyalashtirish imkoniyatlari, infratuzilma sifati va boshqaruv salohiyati o’sish kanallarining asosiy cheklovlari

sifatida e’tirof etiladi[1] Shu bilan birga, raqamlashtirish, intellektual mulkni himoya qilish, eksport standarti va innovatsion ekotizimlarni rivojlantirish barqaror o’sishga o’tishning kalit omillari hisoblanadi. [2]

O’zbekiston misolida esa ochiq statistik ma’lumotlar bazasi kengaygan bo’lsada, 2020–2025 yillar oralig’ida integratsiyalangan tahlil va siyosiy yo’naltirilgan tadqiqotlar hali kam. Ushbu maqola ana shu bo’shliqni to’ldirishga xizmat qiladi.

Tadqiqot jarayonida tizimli yondashuv asosida quyidagi usullar qo’llanildi: tahlil va sintez, induksiya va deduksiya, modellashtirish, statistik va eksperimental tahlil, ijtimoiy so’rov, baholash, guruhlash, shuningdek ekonometrik modellashtirish va bashoratlash. Ushbu usullar tadqiqot maqsadiga muvofiq ravishda ma’lumotlarni yig’ish, tahlil qilish va natijalarni interpretatsiya etish imkonini berdi.

Tahlil va natijalar. Tahlil O’zbekiston iqtisodiyotida tadbirkorlikning 2020–2025 yillardagi rivojlanish dinamikasini, hududiy tarkibini va uning barqaror o’sishdagi rolini aks ettiradi. Baholashda Davlat statistika agentligining rasmiy ma’lumotlari hamda 2024-yil IV chorakdagi tanlanma so’rov natijalari asos qilib olindi.

1-jadval

Faol kichik korxona va mikrofirma sonining yillar bo’yicha dinamikasi (mingta)

Yil	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025***
Kichik korxona va mikrofirma soni, mingta	411,2	462,8	523,6	417,1	358,1
O’sish (±%), o’tgan yilga nisbatan	—	+12,6	+13,1	−20,4	−14,1

Natijalarga ko’ra, 2021–2023 yillarda kichik korxonalar soni 411,2 mingdan 523,6 minggacha oshgan (o’rtacha yillik o’sish 12–13%), biroq 2024–2025 yillarda 30% atrofida qisqarish kuzatilgan. Bu, bir tomondan, nofaol subyektlarning bazadan chiqarilishi, ikkinchi tomondan, biznes muhiti va nazorat tizimining optimallashgani bilan izohlanadi.

Hududiy kesimda eng katta konsentratsiya Toshkent shahrida (84 453 ta, 23,6%), keyingi o’rinlarda Toshkent viloyati (9,6%) va Samarqand viloyati (8,8%) joylashgan. Ushbu uchta hudud kichik biznesning 42% ini tashkil etib, iqtisodiy faollikning mintaqaviy markazlarda jamlanib borayotganini ko’rsatadi.

2025-yil holatiga kichik korxonalar sonining kamayishi tadbirkorlik faolligining pasayishini emas, balki sifat jihatidan barqaror subyektlar ulushining ortganini bildiradi. Shu bilan birga, yangi tashkil etilgan 77 mingdan ortiq korxona tadbirkorlik muhitining yangilanish jarayonlari davom etayotganini tasdiqlaydi. Ularning aksariyati xizmatlar, savdo va qurilish sohalarida to’plangan bo’lib, bu xizmatlar sektoriga asoslangan diversifikatsiya tendensiyasi kuchayganidan dalolat beradi.

O’zbekistonda tadbirkorlik iqtisodiy o’sishning asosiy drayveriga aylanib, YaIM, investitsiyalar, bandlik va tashqi savdo orqali makrobarqarorlikni

[1] Beck & Demirgüç-Kunt, 2006; World Bank, 2020

[2] (UNCTAD, 2022; OECD, 2023; UNIDO, 2021).

ta’minlamoqda. Real sektor hamda xizmatlar–eksport kanallari o’zaro uyg’unlashib, hududiy iqtisodiy faollikni kengaytiradi.

Tahlil natijalariga ko’ra, kichik biznesning investitsiyalardagi ulushi 50 foizdan oshgan bo’lib, iqtisodiy siklni qo’llab-quvvatlovchi tayanch omilga aylangan. Biroq hududiy tafovutlar, moliyaviy resurslarga kirishdagi cheklovlar va boshqaruv salohiyatining yetishmasligi tizim samaradorligini to’liq ta’minlashga to’sqinlik qilmoqda. Tadbirkorlikning iqtisodiyotdagi o’rni va uning barqaror o’sishdagi ta’sirini yanada kuchaytirish uchun ko’p yo’nalishli, ammo o’zaro uzviy bog’langan siyosiy chora-tadbirlarni amalga oshirish zarur. Quyidagi yo’nalishlar O’zbekiston sharoitida tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash va uni inklyuziv o’sishning asosiy drayveriga aylantirishda ustuvor ahamiyat kasb etadi.

Birinchidan, moliyaviy arxitekturani mustahkamlash zarur. Kichik biznes uchun moliyaviy manbalarga kirishni osonlashtirish maqsadida imtiyozli kreditlar hajmini oshirish, garov-kafolat fondlarini kengaytirish, shuningdek, venchur kapital va mikromoliyaviy mexanizmlarni rivojlantirish muhim. Shu bilan birga, kraudfanding platformalarini huquqiylashtirish va ularni raqamli muhitga integratsiya qilish innovatsion loyihalarni moliyalashtirish imkoniyatlarini kengaytiradi.

Ikkinchidan, inson kapitali va boshqaruv salohiyatini rivojlantirish tadbirkorlik muvaffaqiyatining asosi hisoblanadi. Bu borada tadbirkorlik inkubatsiyasi va akseleratsiya dasturlarini kengaytirish, tajribali mutaxassislar ishtirokida mentorlash tizimini yo’lga qo’yish hamda oliy ta’lim muassasalarida amaliy biznes kurslarini joriy etish talab etiladi. Bundan tashqari, hududiy malaka oshirish markazlari va korporativ boshqaruv bo’yicha qisqa modul dasturlari tashkil etilishi boshqaruv madaniyatini yanada takomillashtiradi.

Uchinchidan, raqamli infratuzilmani chuqurlashtirish tadbirkorlikni raqamli iqtisodiyot sharoitlariga moslashtirish uchun muhim shartdir. “End-to-end” elektron xizmatlar tizimini yo’lga qo’yish orqali ro’yxatdan o’tish, ruxsatnomalar, bojxona va sertifikatlash jarayonlarini to’liq raqamlashtirish zarur. Shuningdek, onlayn to’lov tizimlarini rivojlantirish, kiberxavfsizlikni kuchaytirish hamda kichik korxonalar uchun soddalashtirilgan BPM/ERP dasturiy yechimlarni joriy etish ularning raqobatbardoshligini oshiradi.

To’rtinchidan, eksportni rag’batlantirish orqali mahalliy tadbirkorlikning tashqi bozorga chiqish imkoniyatlarini kengaytirish lozim. Buning uchun maqsadli eksport grantlari joriy etilishi, xalqaro standartlar va sertifikatlash jarayonlarida texnik yordam ko’rsatilishi, xorijiy savdo vakolatxonalari faoliyati kengaytirilishi hamda “bozor razvedkasi” (market intelligence) platformalari orqali yangi bozorlarni tahlil qilish imkoniyatlari yaratilishi maqsadga muvofiq.

Beshinchidan, innovatsion ekotizimni shakllantirish tadbirkorlikni yuqori qo’shilgan qiymatli faoliyat yo’nalishlariga yo’naltiradi. Texnoparklar, ilmiy-tadqiqot markazlari va R&D–biznes ko’priklari orqali startaplar uchun soliq imtiyozlari berilishi, davlat grantlari ajratilishi va intellektual mulk huquqlarining samarali himoyasi innovatsion faoliyatni jadallashtiradi.

Oltinchidan, hududiy nomutanosiblikni kamaytirish O’zbekiston iqtisodiyotining hududlararo barqarorligini mustahkamlashda muhim rol o’ynaydi. Shu maqsadda maxsus iqtisodiy rejimlar va sanoat zonalarini rivojlantirish, ishlab

chiqaruvchilar o’rtasida kooperatsiya platformalarini tashkil etish, shuningdek “last-mile” tamoyiliga asoslangan logistika tarmoqlarini kengaytirish zarur. Mahalliy xomashyo va mehnat resurslariga tayanadigan klasterlarni rivojlantirish hududiy iqtisodiy faollikni oshiradi.

Yettinchidan, huquqiy muhitni takomillashtirish tadbirkorlik uchun eng muhim ishonch omilidir. “Bir oyna” tamoyilini to’liq joriy etish, litsenziya va ruxsatnoma tartib-taomillarini soddalashtirish, shuningdek tadbirkorlik subyektlari o’rtasidagi nizolarni tezkor hal etish markazlarini tashkil etish biznes yuritish jarayonlarini soddalashtiradi va institutsional ishonchni mustahkamlaydi.

Umuman olganda, ushbu yo’nalishlar bir-birini to’ldiruvchi mexanizmlar sifatida O’zbekistonda tadbirkorlik salohiyatini to’liq ro’yobga chiqarish, iqtisodiy o’sishni inklyuziv va innovatsion asosda barqarorlashtirish hamda mamlakatning xalqaro raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Acs, Z.J., Audretsch, D.B., Lehmann, E.E. va in. (2018) *Entrepreneurship, Economic Growth and Institutions. Small Business Economics,* 51(2), 501–514.

2. Beck, T. va Demirgüç-Kunt, A. (2006) *Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint. Journal of Banking & Finance,* 30(11), 2931–2943.

3. Drucker, P. (1985) *Innovation and Entrepreneurship.* New York: Harper & Row.

4. OECD (2021) *Financing SMEs and Entrepreneurs 2021*. Paris: OECD Publishing.

5. OECD (2023) *SME and Entrepreneurship Outlook 2023*. Paris: OECD Publishing.

6. Schumpeter, J.A. (1934) *The Theory of Economic Development.* Cambridge, MA: Harvard University Press. State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics (2025) *Small Business and Entrepreneurship: Key Indicators (as of 1 Jan 2025).* Tashkent.

BOJ TARIFINING IQTISODIY AHAMIYATI VA UNI IQTISODIY INTEGRATSIYA JARAYONLARIDA QO’LLASHNING OBYEKTIV ZARURATI

Sarmanov Orifjon Adiljanovich,
Bojxona instituti kafedra dotsenti v.b., i.f.f.d. (PhD),
G’ofurova Zebo Sobit qizi,
Bojxona institutining magistratura tinglovchisi,
Maxmudov Aminjon Azimovich,
Bojxona instituti mustaqil izlanuvchisi,

Globalizatsiya va xalqaro iqtisodiy aloqalarning chuqurlashuvi fonida davlatlar o’zaro iqtisodiy hamkorlikni rivojlantirish maqsadida turli integratsion ittifoqlarga

qo’shilmoqda. Bunday integratsion jarayonlar savdo siyosatining muhim vositasi bo’lgan boj tariflarining rolini qayta ko’rib chiqishni talab qiladi. Boj tariflari uzoq vaqt davomida davlatlar tomonidan proteksionistik siyosat yuritishda asosiy vosita sifatida foydalanib kelingan. Ammo iqtisodiy integratsiya sharoitida bu vositaning funksiyasi, shakli va ta’sir darajasi sezilarli darajada o’zgaradi.

Bugungi kunda mamlakatimiz iqtisodiyotining jahon bozoriga integratsiyasi jarayonida boj tarifini qo’llash amaliyotini tahlil qilish va mavjud muammolarni bartaraf etish muhim masalalardan biridir.

Shu sababli, eng avvalo boj tarifi tushunchasining asosiy mazmuni va mohiyatini aniqlab olish muhimdir.

Boj tarifi –bojxona chegarasi orqali olib o’tiladigan O’zbekiston Respublikasi Tashqi iqtisodiy faoliyatining tovar nomenklaturasiga muvofiq tizimlashtirilgan tovarlarga nisbatan qo’llaniladigan bojxona bojlari stavkalarining jamlanmasidir [1]. U davlat tomonidan tartibga solinadigan iqtisodiy instrument bo’lib, bir qator asosiy funksiyalarni bajaradi (1-rasm).

1-rasm. Boj tarifining asosiy funksiyalari [2]

Boj tariflarining iqtisodiy ta’siri mamlakatning rivojlanish darajasi, tashqi savdo tuzilmasi va ichki ishlab chiqarish quvvatiga bog’liq bo’ladi.

Tadqiqotlar turli iqtisodiyotlarda bojxona tariflarining ta'sirini tahlil qilib, ularning iqtisodiy o'sish, mahalliy ishlab chiqaruvchilarni qo'llab-quvvatlash, va global savdo oqimlarini tartibga solishdagi rolini ko'rsatib beradi.

Anderson va van Wincoop o’z tadqiqotlarida bojxona tariflarining mahalliy ishlab chiqaruvchilarni xorijiy raqobatdan qanday himoya qilishini tahlil qilganlar. Ular bojxona tariflari mahalliy ishlab chiqaruvchilarga raqobatda ustunlik bera olishini, shu bilan birga, iste’molchilar uchun mahsulot narxlarini oshirishini ko’rsatib berishgan [3].

Krugman va Obstfeld bojxona tariflarining global savdo oqimlariga ta’sirini o’rganib, tariflarning savdo siyosatidagi rolini va xalqaro savdo kelishmovchiliklariga qanday ta’sir ko’rsatishini tahlil qilishgan. Ular bojxona tariflarining savdo to’siqlari sifatida qo’llanishi global savdo munosabatlarini qiyinlashtirishi mumkinligini ta’kidlashgan [4].

Baldwin va Venables bojxona tariflarining mamlakatlararo iqtisodiy o’sish va raqobatbardoshlikka ta’sirini ko’rib chiqqan. Ular tarif siyosatining to’g’ri bajarilishi mamlakatning umumiy iqtisodiy farovonligini oshirishi mumkinligini, ammo noto’g’ri

bajarilganda salbiy oqibatlarga olib kelishi mumkinligini qayd etishgan [5].

Bojxona tariflari tashqi savdo siyosatining ajralmas qismi sifatida, ularning tashqi savdoni rivojlantirishdagi roli va ta’sirini tahlil qilish juda muhimdir.

Ular milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirishda va iqtisodiy xavfsizlikni ta’minlashda milliy ishlab chiqaruvchilarni himoya qilish, davlat daromadlarini shakllantirish, tashqi savdo balansini tartibga solish va investitsion muhitni shakllantirish kabi yo’nalishlarda ahamiyatlidir.

Erkin savdo hududi → Bojxona ittifoqi → Yagona bozor → Iqtisodiy ittifoq.

• Erkin savdo hududida ichki bojlar bekor qilinadi, biroq tashqi tariflar har bir davlatda mustaqil belgilanadi.

• Bojxona ittifoqida yagona tashqi boj tarifi joriy etiladi, bu esa integratsiya a’zolari o’rtasida teng raqobatni ta’minlaydi.

• Yagona bozor va iqtisodiy ittifoq bosqichlarida esa tarif siyosati va bojxona qonunchiligi to’liq uyg’unlashtiriladi.

Bunday tizimda har bir davlat o’z iqtisodiy manfaatlarini himoya qilgan holda yagona savdo siyosatini yuritishi lozim.

Mamlakatimiz soliq va bojxona siyosatini belgilanishi har doim ham dolzarb va murakkab masalalardan biri bo‘lib kelgan. Ayniqsa bojxona to‘lovlarini to‘g‘ri belgilashda proteksionizm va erkin savdo siyosatini e’tiborga olish, ichki ishlab chiqaruvchilarni huquqlarini ta’minlash, tovarlarning kontrabanda yo‘li bilan olib kirilishi yoki olib chiqilishiga yo‘l qo‘ymaslik va nihoyat respublika budjetining daromad qismini to‘ldirish bilan bog‘liq bo‘lgan omillar hisobga olinishi kerak. Tashqi iqtisodiy faoliyat iqtisodiyotning eng tez o‘zgaruvchan qismi bo‘lganligi har bir davlatning proteksionizm hamda erkin savdo siyosatini doimiy ravishda unga moslashtirib borishni taqozo qiladi. Mamlakatda mahalliy ishlab chiqaruvchilarni qo‘llab-quvvatlash maqsadida boj tarif stavkalarini ko‘tarish orqali ichki bozorni himoya qilish bilan birgalikda boj ta’riflarini pasaytirish orqali ichki bozorni to‘yintirishga qaratilgan davlat siyosati aniq bir me’yorda ushlab turilishi lozim bo‘ladi.

Davlatlar o‘z iqtisodiyotini har tomonlama rivojlantirish, jahon iqtisodiyotiga integratsiyalashuv jarayonlarini hisobga olib, tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solishda turli xil vositalardan foydalanadi va ularni qo‘llashni doimiy ravishda takomillashtirib boradi. Tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solish davlat vositalari xarakteriga ko‘ra tarif, ya’ni boj tarifini qo‘llashga asoslangan va notarif vositalarga (iqtisodiy, ma’muriy va texnik choralar asosida tartibga solish) bo‘linadi. Boj tarifi orqali tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solish jarayonida mamlakat iqtisodiyotini barqaror rivojlanishiga mutanosib ravishda tashqi savdo aylanmasini zarur darajada maqbullashtirish, iqtisodiy xavfsizlikni ta’minlash hamda fiskal vazifalarni bajaradi. Ushbu vazifalardan kelib chiqib dunyo mamlakatlarida o‘z iqtisodiyotining rivojlanish darajasidan, uni rivojlantirish strategiyasini hisobga olgan holda turli xil bojxona to‘lovlari va stavkalari foydalaniladi hamda ularni qo‘llashda imtiyoz va preferensiyalar beradi. Tashqi iqtisodiy faoliyat mamlakat iqtisodiyotiga bevosita ta’sir etib uni samarali tartibga solish milliy iqtisodiyotni rivojlanishiga zamin yaratadi. Bozor iqtisodiyotida davlatlar iqtisodiy xavfsizlik va milliy manfaatlarini himoya qilish maqsadida tashqi savdoni tartibga soladi. Tashqi savdoni tartibga solish bo‘yicha davlat organlari faoliyati deyarli barcha mamlakatlarda amalga oshiriladi,

ammo uning ko‘lami shakllari va usullari, aniq maqsad va vazifalari har bir mamlakat tomonidan jahon bozoridagi o‘rnidan kelib chiqqan holda belgilanadi. Tashqi savdoni tartibga solishdagi klassik usullardan biri esa boj tarifi orqali tartibga solishdir. Boj tarifini shakllantirish bevosita bojxona to‘lovlari va ichki soliqlar o‘rtasida optimal ko‘rinish berish maqsadida shakllanadi.

Har bir mamlakat uchun tashqi savdo siyosati iqtisodiy taraqqiyotning muhim omili bo’lib, boj tarifi orqali tartibga solish uning asosiy mexanizmlaridan biri hisoblanadi. Boj tarifi tashqi savdo siyosatining asosiy quroli bo’lib, davlatning ichki bozorni tartibga solish vositasi sifatida, shuningdek jahon bozorida munosib o’ringa ega bo’lish va o’z ta’sirini o’tkazish maqsadlarida qo’llaniladi. Boj tarifida ko’zda tutilgan bojxona bojlari stavkalari bojxona chegarasi orqali olib o’tilayotgan tovarlar va transport vositalari uchun tashqi iqtisodiy faoliyat tovarlar nomenklaturasi asosida belgilanadi.

Bojxona organlari tomonidan Davlat budjetiga o’tkazilgan bojxona to’lovlari tarkibi tahlili shuni ko‘rsatmoqdaki, bunda o’tgan 5 yil mobaynida bojxona to’lovlari tarkibida import bojxona bojining ulushi 2-o’rinni egallagan (1-jadval).

1-jadval

2020-2024-yillarda Davlat budjetiga o’tkazilgan bojxona to’lovlari tarkibi, %da

№	**Bojxona to'lovlari turlari**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
1	Qo’shilgan qiymat solig’i	79,8	82,1	84,1	78	77,7
2	Import bojxona boji	14,3	14,3	12,5	16,5	15,8
3	Aksiz solig’i	3,7	0,9	0,7	1,2	2,1
4	Bojxona yig’imlari va boshqa to'lovlar	2,2	2,6	2,7	4,3	4,3
Jami		**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Bojxona boji stavkasini maqbullashtirish bo‘yicha bir qator islohotlar amalga oshirildi. So‘nggi yillarda 208 ta tovar pozitsiyasiga bojxona boji stavkasi pasaytirildi hamda ko‘plab tovarlar uchun “nol” foizli stavkalar joriy qilindi. Natijada, import bojxona bojining o‘rtacha arifmetik stavkasi 8,2 foizni tashkil etmoqda.

Dunyo davlatlarida turli xil bojxona boji stavkalari qo‘llaniladi. Ularda stavka turlari har xil.

Mamlakatimizda iqtisodiy integratsiya jarayonida boj tarifini takomillashtirish yuzasidan quyidagilar taklif etiladi:

1. Tarif siyosatini bosqichma-bosqich muvofiqlashtirish. Zero, O’zbekiston JSTga a’zo bo’lish jarayonida tarif stavkalarini xalqaro me’yorlarga moslashtirishi lozim, biroq bu jarayon bosqichma-bosqich amalga oshirilishi kerak. Bu ichki ishlab chiqaruvchilarga moslashish imkonini beradi.

2. Import tariflarini tarmoq kesimida qayta ko’rib chiqish. Bunda:

- texnologik uskunalar, ilmiy asboblar va innovatsion texnologiyalar uchun nol yoki imtiyozli boj stavkalari belgilanishi;

- tayyor mahsulotlar uchun esa differensial (tabaqalashtirilgan) tariflarni joriy etish.

3. Bojxona ittifoqi bilan hamkorlikda yagona tarif ma’lumot bazasini yaratish. Bu mintaqaviy savdoda shaffoflikni ta’minlaydi, import/eksport bo’yicha statistikani uyg’unlashtiradi va bojxona jarayonlarini soddalashtiradi.

4. Mahalliy ishlab chiqaruvchilarni qo’llab-quvvatlovchi notarif choralarini kengaytirish. Xususan:

- mahsulot sertifikatlash, sifat nazorati tizimini kuchaytirish;
- eksportchi korxonalar uchun soliq va bojxona imtiyozlarini kengaytirish.

Xulosa qilib aytganda, iqtisodiy integratsiya jarayonlarida boj tariflari davlat iqtisodiy siyosatining ajralmas qismi hisoblanadi. Ular milliy ishlab chiqaruvchilarni himoya qilish, xalqaro savdoda raqobatbardoshlikni ta’minlash, budjet daromadlarini oshirish va integratsion jarayonlarda barqaror iqtisodiy o’sishni ta’minlashda muhim vosita bo’lib xizmat qiladi.

O’zbekiston uchun asosiy vazifa — boj tariflarini xalqaro integratsiya talablariga mos holda, lekin milliy manfaatlarni saqlagan holda shakllantirishdir. Shu orqali mamlakat global savdo tizimida faol va barqaror o’rin egallay oladi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O’zbekiston Respublikasi “Bojxona kodeksi”. – Toshkent, 2022.

2. T.Pardayev, A.Shadmankulov, Z.Makkamov. Bojxona to’lovlari. Darslik// — Toshkent: Bojxona instituti, 2021 yil, 383 bet.

3. Anderson, J. E., & van Wincoop, E. (2003). "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle." American Economic Review, 93(1), 170-192.

4. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2009). "International Economics: Theory and Policy." 9th Edition, Pearson.

5. Baldwin, R., & Venables, A. J. (2013). "Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy." Journal of International Economics, 90(2), 245-254.

TADBIRKORLIK TUZILMALARIDA SOLIQLARNING YIG’ILUVCHANLIGINI OSHIRISH MASALALARI

Berdyieva U.A.
TDIU “Soliq va soliqqa tortish”
kafedrasi professori

Iqtisodiyotni boshqarishning eng muhim moliyaviy vositalaridan biri sifatida soliq tizimi har bir davlatning fiskal siyosatida yetakchi o’ringa ega bo’lib, uning asosiy vazifasi – davlat ehtiyojlarini moliyalashtirish uchun barqaror va kafolatli daromad manbaini yaratishdan iborat. Shu nuqtayi nazardan soliq tushumlarini ko’paytirish, ya'ni soliqlarning yig’iluvchanligini oshirish – iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash, byudjet taqchilligini kamaytirish, investitsion muhitni yaxshilash hamda ijtimoiy sohalarni rivojlantirish uchun zaruriy shart hisoblanadi. Hozirgi vaqtda O’zbekiston Respublikasida soliqlarning yig’iluvchanligi bo’yicha sezilarli yutuqlarga erishilgan bo’lsa-da, ayrim tarmoqlar va hududlarda hali-hanuz mavjud

bo’lgan muammolar va to’siqlar sababli soliqlar to’liq va o’z vaqtida undirilmayapti. Bunga birinchi navbatda norasmiy iqtisodiyot ulushining yuqoriligi, soliq to’lovchilarning qonunchilikdan xabardorlik darajasi pastligi, soliq boshqarmalarining texnik ta'minoti va kadrlar salohiyatidagi kamchiliklar, shuningdek, soliq imtiyozlarining haddan tashqari ko’pligi kabi omillar sabab bo’lmoqda. Natijada, byudjetga kelib tushadigan real tushumlar potensial imkoniyatlarga nisbatan past darajada qolmoqda.

Soliqlarning yig’iluvchanligini oshirish nafaqat davlat byudjeti daromadlarini ko’paytirish, balki adolatli va barqaror soliq siyosatini yuritish, iqtisodiy faol subyektlar o’rtasida teng raqobat muhitini yaratish, fuqarolarning soliqqa nisbatan munosabatini ijobiy tomonga o’zgartirishda ham muhim ahamiyat kasb etadi. Shu jihatdan olib qaralganda, soliq tushumlarining to’liq undirilishini ta'minlashda zamonaviy yondashuvlar, raqamlashtirish, elektron nazorat tizimlarini keng joriy etish, soliq organlari va soliq to’lovchilar o’rtasidagi o’zaro ishonchli hamkorlikni mustahkamlash, qonunchilik bazasini soddalashtirish va samaradorlikka yo’naltirish kabi chora-tadbirlar eng dolzarb masalalardan biri hisoblanadi. O’zbekiston Respublikasida so’nggi yillarda soliq tizimini isloh qilish borasida sezilarli o’zgarishlar amalga oshirildi. Xususan, soliq turlarining optimallashtirilishi, soliq stavkalarining pasaytirilishi, elektron soliq to’lov tizimlarining joriy etilishi hamda soliq ma’murchiligida ochiqlik va shaffoflikni kuchaytirish choralari ko’rildi.

O’zbekiston Respublikasida so’nggi yillarda olib borilayotgan soliq islohotlari natijasida byudjet daromadlarining o’sish sur’atlari barqarorlashmoqda, lekin soliqlarning to’liq yig’ilishi borasida muayyan tizimli muammolar hanuzgacha mavjud. Xususan, kichik biznes subyektlari va xufiyona iqtisodiyot segmentlaridan soliq tushumlari pastligicha qolmoqda. Bu esa nafaqat byudjetga tushumlarning kam bo’lishiga, balki adolatli soliq yuklamasi taqsimotining buzilishiga olib kelmoqda.

Soliq yig’iluvchanligiga salbiy ta’sir ko’rsatuvchi omillar sifatida quyidagilarni keltirish mumkin:

Soliq to’lovchilarning soliq madaniyatining pastligi;

Soliq organlari faoliyatining ayrim hollarda yetarli darajada raqamlashtirilmaganligi;

Soliqdan bo’yin tovlash va noqonuniy faoliyatning keng tarqalganligi;

Yagona soliq ma’lumotlar bazasining yo’qligi yoki ma’lumotlar o’rtasidagi integratsiyaning sustligi.

Ushbu muammolarni hal etish orqali soliq yig’iluvchanligini keskin oshirish mumkin. Buning uchun quyidagi taklif va tavsiyalar ilgari suriladi:

Soliq ma’murchiligi tizimini raqamlashtirishni chuqurlashtirish

Zamonaviy soliq boshqaruvi tizimida sun’iy intellekt, avtomatik monitoring va analitik dasturlar yordamida real vaqt rejimida soliq tushumlarini nazorat qilish va aniqlash imkoniyati mavjud. Soliq to’lovchilarning faoliyatini elektron hisobga olish tizimlari bilan bog’lash, har bir to’lov operatsiyasini izchil monitoring qilish soliqdan bo’yin tovlash holatlarini kamaytiradi.

Soliq to’lovchilar bilan ochiq muloqot va ta’lim dasturlarini kengaytirish.

Soliq madaniyatini oshirish – eng asosiy strategik yo’nalishlardan biridir. Buning uchun maktab, kollej va universitetlarda soliq tushunchalarini singdirish,

soliq to’lovchilarga doimiy maslahatlar beruvchi onlayn platformalar tashkil qilish, shaffoflikni ta’minlaydigan ochiq budjet tizimlarini rivojlantirish maqsadga muvofiq.

Xufiyona iqtisodiyotni qisqartirishga qaratilgan choralarni kuchaytirish.

Naqd pulli hisob-kitoblarning cheklanishi, nazorat-kassa texnikalarining 100% joriy etilishi, QR-fakturani majburiylashtirish orqali rasmiy bozor hajmini kengaytirish mumkin. Bu orqali aniqlanmagan daromadlar ustidan soliq tushumlarini oshirish mumkin.

Soliq imtiyozlarini maqbullashtirish va ularni samaradorligini qayta baholash.

Soliq imtiyozlari iqtisodiy faoliyatni qo’llab-quvvatlash vositasi bo’lsa-da, ularning haddan tashqari ko’pligi va maqsadsiz taqsimlanishi byudjet daromadlariga salbiy ta’sir ko’rsatmoqda. Shu sababli, imtiyozlarning samaradorligini tizimli baholash va faqat strategik ahamiyatga ega yo’nalishlarga imtiyozlar berish kerak.

Hududiy soliq yig’iluvchanligi ko’rsatkichlari asosida rag’batlantirish tizimini joriy etish.

Har bir viloyat yoki tuman kesimida soliq yig’imlari ko’rsatkichlari asosida soliq xodimlarini moddiy rag’batlantirish yoki muayyan miqdorda qayta investitsiya imkonini berish orqali motivatsiyani oshirish mumkin. Bu esa o’z navbatida joylardagi soliq tushumlarining oshishiga sabab bo’ladi.

Yagona soliq axborot tizimini yaratish va tarmoqaro integratsiyani kuchaytirish.

Soliq qo’mitasi, bojxona, bank, statistika, notarial idoralar va boshqa davlat organlari o’rtasida to’liq integratsiyalashgan, real vaqtda ishlovchi axborot tizimi yaratilsa, soxta operatsiyalarni aniqlash, bo’yin tovlash holatlarini oldini olish ancha osonlashadi.

Xulosa qilib aytganda, soliqlarning yig’iluvchanligini oshirish masalasi — bu faqat soliq idoralarining emas, balki butun iqtisodiy tizimning barqarorligini ta’minlaydigan kompleks vazifa hisoblanadi. Davlat tomonidan olib borilayotgan fiskal islohotlarning davom ettirilishi, soliq sohasida ochiqlik va adolat tamoyillarining mustahkamlanishi, shuningdek, soliq to’lovchilar bilan o’zaro ishonch asosidagi hamkorlikning yo’lga qo’yilishi soliqlarning yig’iluvchanligini barqaror oshirishga xizmat qiladi. Uzoq muddatli istiqbolda bu omillar mamlakat iqtisodiy mustaqilligini ta’minlab, ijtimoiy rivojlanish uchun zarur bo’lgan byudjet mablag’lari hajmini ko’paytiradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Sh. M. Mirziyoyev, Yangi O’zbekiston taraqqiyot strategiyasi, Toshkent: O’zbekiston, 2022.

2. O’zbekiston Respublikasi Soliq kodeksi, Toshkent: Adolat nashriyoti, 2024.

A.Karimov, “Soliqlar yig’iluvchanligini oshirishda raqamli texnologiyalarning roli,” Moliyaviy tadqiqotlar jurnali, vol. 4, no. 2, pp. 55–63, 2022.

3. Raximova, “Soliqlarni yig’ish jarayonida axborot tizimlarining ahamiyati,” Innovatsion iqtisodiyot, vol. 3, no. 4, pp. 61–68, 2021.

4. F. Jo’rayev, “Soliq to’lov intizomini oshirishning motivatsion omillari,” O’zbekiston iqtisodiyoti, vol. 6, no. 1, pp. 37–43, 2023.

O’ZBEKISTONDA TURIZM SOHASIDA TADBIRKORLIK MUHITINI RIVOJLANTIRISH

Mirzayev Abdullajon Topilovich
Farg’ona davlat universiteti
Iqtisdiyot va turizm kafedrasi mudiri
professori, i.f.d. (DSc)

Annotatsiya. Mazkur maqolada O’zbekistonda turizm sohasida tadbirkorlik muhitini rivojlantirish masalalari har tomonlama tahlil qilinadi. Tadqiqotda mamlakatda turizm infratuzilmasining kengayishi, mehmonxona xo’jaligining jadal rivojlanishi, investitsiya muhiti va xususiy sektor faoliyatining faollashuvi bo’yicha mavjud holat o’rganilgan. So’nggi yillarda turizm iqtisodiyotning ustuvor yo’nalishlaridan biriga aylangani, bunda davlat tomonidan qabul qilingan strategik dasturlar, xorijiy sarmoyadorlar uchun yaratilgan qulay shart-sharoitlar hamda tadbirkorlik subyektlari uchun soliq va kredit imtiyozlarining muhim o’rin tutayotgani ilmiy asosda ko’rsatib o’tilgan.

Kalit so’zlar: turizm, tadbirkorlik muhiti, investitsiya, mehmonxonachilik, raqamli transformatsiya, iqtisodiy o’sish, innovatsiya.

Kirish. O’zbekiston iqtisodiyoti so’nggi yillarda turizmni iqtisodiy o’sishning strategik tarmog’i sifatida e’tirof etmoqda. “2022–2026-yillarda Yangi O’zbekistonning Taraqqiyot strategiyasi” da turizmni rivojlantirish, xususan, xususiy tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash ustuvor yo’nalish sifatida belgilangan. Mamlakatda turistik infratuzilmaning yaxshilanishi, viza rejimining soddalashtirilishi, xalqaro marketing faoliyatining kuchayishi natijasida sohada faoliyat yuritayotgan tadbirkorlar soni ortmoqda.

Prezident Shavkat Mirziyoyev turizm sohasini jadal rivojlantirish bo’yicha bir necha safar, qaror va farmonlar orqali bu yo’nalishga katta e’tibor berdi. Masalan, u videoselektor yig’ilishida:

“Yo’l chiptalarini bron qilishda noaniqliklar ko’p, viloyat hokimlari va elchilar xorijiy va ichki turistlarni jalb qila olishlari uchun eksport hajmini oshirish ustida majburiyat bilan ishlashlari lozim [1].”

Shuningdek, Prezidentning “Turizm sohasini jadal rivojlantirishni ta’minlash chora-tadbirlari to’g’risida”gi farmonida O’zbekistonning tarixiy obidalar, madaniy va tabiat-boy joylar kabi noyob turizm resurslari qadrlanib, ular global raqobat sharoitida xizmat ko’rsatish sifati va boshqaruv tizimi jihatidan zamonaviy talablarga mos ravishda takomillashtirilishi zarurligi alohida ta’kidlangan [2].

Biroq, shu paytgacha ushbu sektor hali ham to’liq raqamli transformatsiyaga o’tmagan, xizmat sifati jihatidan xalqaro standartlarga to’liq javob bermaydi va muayyan joylarda infratuzilma, mehmonxonalarning qulayligi hamda turistik paketlar tarkibi bo’yicha kamchiliklar saqlanib qolmoqda.

So’nggi yillarda O’zbekiston iqtisodiyotida xizmatlar sohasi, xususan, turizm tarmog’i mamlakat yalpi ichki mahsulotining o’sishida muhim o’rin egallamoqda. Raqobatbardosh milliy iqtisodiyotni shakllantirish, yangi ish o’rinlarini yaratish hamda valyuta tushumlarini ko’paytirishda mazkur sohaning roli tobora ortib

bormoqda. Shu boisdan ham davlat siyosatida tadbirkorlik muhitini yaxshilash, xususiy sektorni qo’llab-quvvatlash va xalqaro investitsiyalarni jalb etish masalalari ustuvor ahamiyat kasb etmoqda.

Iqtisodchi olimlarning fikricha, tadbirkorlik muhiti deganda — biznes subyektlarining erkin faoliyat yuritishi uchun zarur bo’lgan me’yoriy-huquqiy, moliyaviy, infratuzilma va institutsional shart-sharoitlar majmui tushuniladi. Bunda raqobat, soliq imtiyozlari, kredit olish imkoniyatlari, kadrlar salohiyati va boshqaruv tizimi muhim omillar sifatida namoyon bo’ladi. Aynan mana shu omillar turizm tarmog’ida iqtisodiy faollikni kuchaytirishning asosiy tayanchidir [3].

O’zbekiston tajribasiga murojaat qilsak, so’nggi yillarda davlat tomonidan turizm sohasida tadbirkorlikni rivojlantirish bo’yicha bir qator islohotlar amalga oshirildi. Jumladan, 2018-yil 3-fevraldagi PQ-3514-sonli Prezident qarori bilan sohani jadal rivojlantirishga qaratilgan tizimli chora-tadbirlar belgilandi. Bu qaror asosida viza tizimi soddalashtirildi, soliq imtiyozlari joriy etildi, yangi turizm yo’nalishlari va infratuzilma loyihalari moliyaviy jihatdan qo’llab-quvvatlandi [4].

Quyida O’zbekiston turizm sektoridagi asosiy ko’rsatkichlar dinamikasi hamda ularning iqtisodiy tahlili keltiriladi.

1-jadval

O’zbekistonda turizm sohasi va tadbirkorlik rivojlanishining asosiy ko’rsatkichlari [5]

Yillar	Tadbirkorlik subyektlari soni (mingta)	Xorijiy sayyohlar soni (mln kishi)	Ichki sayyohlar soni (mln kishi)	Turizm xizmatlari hajmi (mlrd so’m)	Soha bandligi (ming kishi)
2020	6,8	1,5	5,2	5320,4	92,1
2021	7,5	1,9	6,4	6784,2	95,6
2022	8,6	2,7	7,8	8961	103,4
2023	9,4	3,4	9,5	10732,7	110,8
2024	10,2	4,1	10,8	12498,5	118,3

Mazkur jadvaldan ko’rinib turibdiki, 2020–2024-yillar oralig’ida O’zbekistonning turizm sektori bosqichma-bosqich tiklanib, jadal o’sish sur’atlarini namoyon qilgan. Bu jarayon mamlakatda tadbirkorlik muhiti yaxshilanishi, infratuzilma modernizatsiyasi, hamda turizm siyosatining liberallashuvi bilan chambarchas bog’liq.

2020-yilda turizm yo’nalishida 6,8 mingta tadbirkorlik subyekti faoliyat yuritgan bo’lsa, 2024-yilga kelib ularning soni 10,2 mingtaga yetgan. Bu sohada faoliyat yuritayotgan korxona va yakka tartibdagi tadbirkorlar sonining 50 foizdan ortiq o’sishini bildiradi. Bunday o’sish “Turizm to’g’risida”gi Qonun, “Yangi O’zbekistonning 2022–2026-yillarga mo’ljallangan taraqqiyot strategiyasi” hamda investitsiya rag’batlantirish siyosati samarasidir.

Pandemiya yillaridagi cheklovlarga qaramasdan, xorijiy sayyohlar oqimi keskin tiklandi: 2020-yilda atigi 1,5 million kishi bo’lgan bo’lsa, 2024-yilda bu ko’rsatkich 4,1 million kishiga yetgan. Ya’ni, o’sish 2,7 baravarni tashkil etdi. Bu

holat O’zbekistonning xalqaro imijining yaxshilanishi, viza rejimining soddalashtirilishi, va “Open Sky” siyosati bilan bog’liq.

Ichki turizm ham faol rivojlanib, 2020-yildagi 5,2 mln kishidan 2024-yilda 10,8 mln kishiga oshgan. Bu ikki baravar o’sish, aholining turizm xizmatlariga bo’lgan ishonchi ortgani va dam olish infratuzilmasi (mehmonxonalar, agro va eko-turizm obyektlari) rivojlangani bilan izohlanadi.

Turizm xizmatlari hajmi 2020-yildagi 5 320,4 mlrd so’mdan 2024-yilda 12 498,5 mlrd so’mga ko’tarilib, 2,3 baravar o’sishni qayd etgan. Bu ko’rsatkich mamlakatda turizm sohasining iqtisodiyotdagi ulushi ortayotganini bildiradi. Ayni paytda bu o’sish kichik biznes vakillarining yangi xizmat turlarini joriy etgani bilan ham bog’liq (masalan, “smart-tourism”, onlayn bron tizimlari, mehmon uylari).

Soha bandligi ham ijobiy dinamikani ko’rsatadi: 2020-yilda 92,1 ming kishi bo’lgan bo’lsa, 2024-yilga kelib bu ko’rsatkich 118,3 ming kishiga yetgan. Bu 28% ga yaqin o’sish bo’lib, turizm sektori bandlik yaratishning barqaror manbaiga aylanganini anglatadi [6].

O’zbekistonda turizm sohasi iqtisodiyotning muhim tarmoqlaridan biri sifatida barqaror rivojlanib bormoqda. Shunga qaramay, tadbirkorlik muhiti to’liq raqobatbardosh darajaga yetmagan, sohada qator tizimli va tashkiliy muammolar mavjud. Quyida ularning asosiy yo’nalishlari hamda ularni bartaraf etish bo’yicha amaliy takliflar keltirilgan.

1. Malakali kadrlar yetishmasligi. Turizm sohasining muvaffaqiyatli rivojlanishi malakali kadrlarning mavjudligiga bevosita bog’liq. Afsuski, hozirda gidlik, mehmonxona xo’jaligi, menejment va marketing yo’nalishlarida yetuk mutaxassislar yetishmayapti. Xizmat sifati, xorijiy tillarni bilish darajasi va mijozlar bilan muloqot madaniyatida sezilarli kamchiliklar kuzatilmoqda.

Tavsiya etilayotgan yechim: turizm kollejlarida amaliy mashg’ulotlar ulushini oshirish, xorijiy mehmonxona tarmoqlari bilan hamkorlikda xalqaro stajirovka dasturlarini joriy etish, shuningdek, mutaxassislarni qayta tayyorlash va malakasini oshirish markazlarini yaratish maqsadga muvofiqdir. Bu jarayon sohada xizmat madaniyatini oshirish va kadrlar sifatini yaxshilashga xizmat qiladi.

2. Raqamli marketingning sustligi. Turizm xizmatlarini raqamli muhitda targ’ib etish hali ham yetarli darajada shakllanmagan. Ko’plab tadbirkorlar onlayn reklama, bronlash tizimlari yoki to’lov platformalaridan to’liq foydalana olmayapti. Bu esa sohaning xalqaro raqobatbardoshligini pasaytiradi.

Tavsiya etilayotgan yechim: davlat tomonidan raqamli marketingni rivojlantirish uchun subsidiyalar ajratish, “Visit Uzbekistan” singari yagona milliy reklama platformasini kuchaytirish, hamda kichik tadbirkorlarga onlayn bronlash tizimlarini joriy etish bo’yicha axborot va texnik yordam ko’rsatish lozim.

3. Moliya resurslari yetishmasligi. Turizm sohasidagi ko’plab tadbirkorlar, ayniqsa yangi loyihalar egalari, moliyaviy manbalarga chiqishda qiyinchilikka duch kelmoqda. Kreditlar bo’yicha foiz stavkalari yuqori, garov talablari esa ko’pchilik uchun mos emas.

Tavsiya etilayotgan yechim: turizm yo’nalishida faoliyat boshlayotgan tadbirkorlarni qo’llab-quvvatlash maqsadida “Turizm startap” fondini tashkil etish, tijorat banklarida imtiyozli kredit liniyalarini kengaytirish, shuningdek, xalqaro

moliya institutlari grantlarini jalb etish zarur. Bu chora-tadbirlar kichik biznesni moliyaviy jihatdan barqarorlashtirishga yordam beradi.

4. Sifat nazorati tizimining sustligi. Turizm xizmatlari sifati, ayniqsa kichik mehmonxonalar, oilaviy turizm obyektlari va turoperatorlar faoliyatida bir xil darajada emas. Aksariyat hollarda xizmatlar xalqaro sifat standartlariga to'liq javob bermaydi.

Tavsiya etilayotgan yechim: turizm xizmatlarida milliy sertifikatlash tizimini joriy etish, ISO va UNWTO standartlariga mos sifat nazorati mezonlarini belgilash, hamda xizmat madaniyati bo'yicha muntazam treninglar o'tkazish zarur. Bu orqali ichki va tashqi bozorda ishonch va raqobatbardoshlik oshadi.

Xulosa va takliflar. O'zbekistonda turizm sohasida tadbirkorlik muhitini rivojlantirish mamlakat iqtisodiyotining barqaror o'sishida strategik ahamiyat kasb etadi. So'nggi yillarda hukumat tomonidan amalga oshirilgan islohotlar, xususan, soddalashtirilgan viza rejimi, xorijiy investitsiyalarni jalb etish, turizm infratuzilmasini modernizatsiya qilish kabi chora-tadbirlar sohada ijobiy natijalar berayotganini ko'rsatmoqda. Shunga qaramay, turizm tizimi hali ham to'liq raqamli transformatsiyadan o'tmagan, xizmatlar sifati va kadrlar salohiyati jihatidan ba'zi kamchiliklar mavjud.

Sohada barqaror tadbirkorlik muhitini shakllantirish hamda iqtisodiy samaradorlikni oshirish maqsadida quyidagi takliflarni ilgari surish mumkin:

1. Hududiy turizm klasterlarini shakllantirish. Har bir viloyatda turizmning o'ziga xos yo'nalishlariga (madaniy, ekologik, gastronomik, sport yoki ziyorat turizmi) asoslangan klasterlarni tashkil etish zarur. Bu kichik biznes subyektlarini bir tizimda birlashtiradi va ularning raqobatbardoshligini oshiradi.

2. Mahalliy aholining turizm tadbirkorligiga jalb etilishini kuchaytirish. "Har bir mahalla – bir turizm loyihasi" tamoyili asosida mahalliy aholiga mini-hotel, oilaviy mehmonxona yoki milliy hunarmandchilik bizneslarini yo'lga qo'yish uchun grant va kredit imtiyozlari berilishi lozim.

3. Raqamli ekotizimni rivojlantirish. Onlayn bronlash, raqamli to'lov, virtual ekskursiyalar va mobil ilovalar orqali xizmatlarni soddalashtirish turizmda qulaylik yaratadi. Shu bilan birga, "Visit Uzbekistan" platformasi doirasida yagona milliy raqamli tizimni shakllantirish maqsadga muvofiq.

4. Xususiy sektor uchun investitsion kafolatlar va soliqqa oid imtiyozlarni kengaytirish. Yangi turizm obyektlarini barpo etayotgan tadbirkorlarga 5 yilgacha daromad solig'idan ozod etish yoki imtiyozli kreditlar ajratish tadbirkorlik faolligini oshiradi.

Umuman olganda, O'zbekiston turizm sektorida tadbirkorlikni rivojlantirish nafaqat iqtisodiy o'sish, balki yangi ish o'rinlari yaratish, hududlararo tenglikni ta'minlash va milliy merosni asrab-avaylashga ham xizmat qiladi. Shu bois, bu yo'nalishda davlat siyosatini xususiy sektor bilan uyg'unlashtirish, innovatsion yondashuvlar va raqamli texnologiyalarni keng tatbiq etish muhim strategik vazifa bo'lib qolmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati.

1. "O'zbekiston turizm sohasida qanday o'zgarishlar bo'ladi" - Prezident raisligida o'tkazilgan videoselektor yig'ilishi, 2023.
2. "O'zbekiston Respublikasida turizm sohasini jadal rivojlantirishni ta'minlash chora-tadbirlari to'g'risida" Prezident qarori PQ-3514, 2018-yil 3-fevral.
3. Azizova D. Turizmda investitsion muhit va uning samaradorligini baholash. - Toshkent: "Fan va texnologiya", 2021. - 230 b.
4. O'zbekiston Respublikasi qonun hujjatlari ma'lumotlar bazasi - https://www.lex.uz.
5. O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi portali - https://www.stat.uz
6. Muallif hisob-kitoblari. O'zbekiston Respublikasi Statistika agenligi hisobotlari asosida.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ АДАПТАЦИИ В УСЛОВИЯХ УЗБЕКИСТАНА

Хусаинов Равшан Рахимович
профессор Ташкентского государственного технического университета

Аннотация: Сравнительный анализ моделей поддержки малого и среднего бизнеса в развитых странах (США, Германия, Сингапур) проводится с целью извлечения уроков для Узбекистана. Исследование рассматривает ключевые компоненты успешных экосистем: институциональную базу, финансовые механизмы, инфраструктуру и образовательную поддержку. Особое внимание уделяется факторам, ограничивающим прямое заимствование зарубежного опыта, включая институциональные, экономические и социально-культурные аспекты. На основе проведенного анализа предлагаются рекомендации по стратегической адаптации международного опыта с учетом текущих реформ и специфики экономики Узбекистана.

Ключевые слова: Предпринимательство. Малые и средние предприятия (МСП). Международный опыт. Экосистема. Адаптация. Узбекистан. Государственная поддержка. Венчурный капитал. Стартапы.

Введение

Развитие малого и среднего бизнеса является основой для диверсификации экономики Узбекистана, создания рабочих мест и устойчивого роста. Проводимые в стране масштабные реформы создают благоприятные условия для ведения бизнеса, однако сохраняются системные проблемы, такие как ограниченный доступ к финансированию, административные барьеры,

нехватка квалифицированных кадров и слабое включение в глобальные цепочки создания стоимости.

В этом контексте изучение международного опыта не просто полезно, но и необходимо для ускорения развития. Тем не менее, прямое копирование успешных моделей других стран без учета национальной специфики обречено на провал. Данная статья ставит целью критически проанализировать передовые зарубежные практики поддержки малого и среднего бизнеса, выявить потенциальные возможности их адаптации в Узбекистане и обозначить системные ограничения, требующие комплексного подхода к решению.

2. Сравнительный анализ международных моделей поддержки МСП

Мировой опыт показывает, что существует множество способов поддержки предпринимательства, которые можно условно разделить по роли государства и ведущим механизмам.

Таблица 1:

Сравнительная характеристика моделей поддержки МСП в разных странах.

Критерий	**Либеральная модель (США)**	**Социально-рыночная модель (Германия)**	**"Административно-ориентированная" модель (Сингапур)**
Роль государства	Создание общих благоприятных условий, минимальное прямое вмешательство.	Активный игрок, создающий рамочные условия и поддерживающий кооперацию.	Стратегический планировщик и непосредственный оператор ключевых программ.
Доступ к финансированию	Система венчурного капитала, бизнес-ангелы, краудфандинг. Действует **Администрация малого бизнеса (SBA)**, выступающая гарантом по кредитам.	Развитая сеть государственных и частных банков (KfW, Sparkassen), программы гарантий, льготные кредиты. Система поддержки региональных банков, ориентированных на МСП.	Прямые гранты, софинансирование, мощные государственные венчурные фонды (например, под управлением Temasek), налоговые льготы для инвесторов.
Инфраструктура	Силиконовая долина как эталон экосистемы: технопарки, акселераторы, мощная университетская наука.	Сеть технологических и инновационных парков, кластерные инициативы, Институты Фраунгофера как связующее звено между наукой и бизнесом.	Создание высококлассной инфраструктуры "под ключ" (например, биополис, блок 71 для стартапов), Jurong Town Corporation.
Образовательная поддержка	Культура предпринимательства со школы, MBA-программы, курсы в	Дуальная система образования, подготовка высококвалифицированных технических	Национальные программы переквалификации (SkillsFuture),

	университетах.	специалистов, напрямую работающих на МСП.	привлечение ведущих мировых университетов.
Ключевой фактор успеха	Высокая терпимость к риску, культура "успешного провала", концентрация капитала и талантов.	Системность, долгосрочная ориентация, высокая квалификация кадров, кооперация вместо конкуренции.	Стратегическое видение, скорость реализации решений, нулевая терпимость к коррупции, ориентация на глобальные рынки.

На основе международного опыта можно предложить следующие конкретные адаптационные меры:

Развитие механизмов гарантирования: по примеру немецкого банка KfW или американского Управления по делам малого бизнеса (SBA), следует создать мощного государственного оператора по кредитному гарантированию для малых и средних предприятий. Это позволит снизить риски для коммерческих банков и стимулировать кредитование.

Поощрение альтернативных форм финансирования: необходимо разработать законодательную базу для краудфандинговых платформ и предоставить налоговые льготы для бизнес-ангелов (например, налоговые вычеты на инвестиции в стартапы, как в США и Великобритании).

Создание "нового поколения" промышленных кластеров и технопарков: по образцу Сингапура, в технопарках следует формировать полноценные экосистемы, предоставляющие не только помещения, но и юридические, маркетинговые, образовательные услуги, а также доступ к венчурному финансированию.

Внедрение дуальных элементов в образование: Адаптация германской модели дуального образования для подготовки кадров, ориентированных на реальные потребности промышленных и аграрных предприятий Узбекистана.

Принцип "единого окна" и цифровизация: Полная цифровая трансформация взаимодействия бизнеса и государства по сингапурскому образцу, где все разрешительные и регистрационные процедуры интегрированы в одну платформу.

4. Ограничения и риски адаптации

Попытки переноса опыта без учета ограничений могут привести к формальному результату и неэффективному расходованию ресурсов.

Таблица 2: Ограничения адаптации международного опыта в Узбекистане**.**

Категория ограничений	Конкретные примеры
Институциональные	Недостаточная координация между министерствами и ведомствами; меняющееся законодательство; остаточный уровень бюрократии; недостаточно развитая судебная система для защиты прав инвесторов.

Экономические	Ограниченная емкость внутреннего рынка; слабая диверсификация экономики (сырьевая ориентация); недостаточная развитость финансового сектора; дефицит долгосрочных и "терпеливых" инвестиций.
Социокультурные	Невысокая терпимость к риску и страх неудачи; престиж государственной службы над предпринимательством; недостаточный уровень финансовой и правовой грамотности; патерналистские ожидания от государства.
Инфраструктурные	Неравномерное развитие транспортной и цифровой инфраструктуры в регионах; недостаточная связь между научно-исследовательскими институтами и реальным сектором экономики.

Пример риска: Копирование американской модели венчурного инвестирования без учета социально-культурных факторов (нежелание инвесторов идти на риск) и экономических факторов (отсутствие успешных путей выхода, таких как IPO или продажа) обречено на провал. Инвесторы не будут вкладывать средства в стартапы с высоким уровнем риска.

5. Рекомендации по стратегической адаптации

Учитывая возможности и ограничения, адаптация должна быть не точечной, а стратегической и поэтапной.

Принцип «пилотных проектов»: Любая зарубежная практика должна сначала реализовываться в виде пилотного проекта на ограниченной территории (например, в Навоийской свободной экономической зоне или в IT-парке), после чего проводится строгая оценка эффективности.

Гибридизация моделей: Вместо слепого копирования одной модели следует создавать гибридную модель, сочетающую преимущества различных подходов. Например, эффективность государственного управления Сингапура + системная поддержка малого и среднего промышленного бизнеса в Германии.

Локализация, а не пересадка: Любой проект должен быть «переведен» на язык местных условий. Например, проекты по поддержке женского предпринимательства должны учитывать культурные особенности регионов Узбекистана.

Развитие человеческого капитала: без изменения мышления и повышения квалификации любые финансовые вливания будут напрасны. Необходимо интегрировать основы предпринимательства в программы начального, среднего и высшего образования, а также развивать программы переобучения.

Заключение. Международный опыт предоставляет Узбекистану широкий набор инструментов для ускоренного развития предпринимательства. Однако ключ к успешной адаптации заключается не в слепом копировании, а в глубоком понимании системных основ этого опыта и объективной оценке собственных условий. Стратегия должна основываться на избирательном заимствовании, последующей локализации и постоянном мониторинге результатов. Только такой комплексный и взвешенный подход позволит Узбекистану создать динамичную и конкурентоспособную национальную

предпринимательскую экосистему, которая станет движущей силой устойчивого экономического роста.

Список литературы:

1. Small Business Administration (SBA). Official Website of the United States Government.
2. KfW Bankengruppe. SME Finance and Development Reports.
3. Enterprise Singapore. Official Website.
4. Абдуллаев А.Х. Современные тенденции развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане. – Т.: Экономика, 2021.
5. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Uzbekistan National Report 2023.
6. Всемирный банк. Doing Business 2020 (и последние страновые обзоры по Узбекистану).

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИДА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА МАРКЕТИНГ МАЖМУАСИДАН ФОЙДАЛАНИШНИНГ ЗАМОНАВИЙ ТЕНДЕНЦИЯЛАРИ.

Ахмедов И.А.
ТАФУ Иқтисодиёт факультети
декани, и.ф.д., проф.

Аннотация: Ушбу мақолада Ўзбекистон Республикасида тадбиркорликни ривожлантириш шароитида маркетинг мажмуаси (4Р) трансформациясининг замонавий тенденциялари ўрганилган. Иқтисодиётни либераллаштириш, рақамлаштириш ва рақобатнинг кучайиши шароитида Ўзбекистон корхоналари, айниқса кичик ва ўрта бизнес, маркетингнинг анъанавий ёндашувларини янги воқеликларга мослаштиришга мажбур бўлмоқда. Муаллиф давлат ислоҳотлари, технологик ўзгаришлар ва истеъмолчилар хулқ-атворидаги ўзгаришлар таъсирида маркетинг мажмуасининг элементлари - товар, нарх, тақсимот ва тарғибот қандай ривожланишини таҳлил қилади. Рақамли алоқа каналларини қўллаш, нарх стратегияси, товар ассортиментини диверсификация қилиш ва таъминот занжирларини ривожлантириш аниқ мисоллар ёрдамида кўриб чиқилади.

Калит сўзлар: маркетинг комплекси, 4 Р, тадбиркорлик, рақамли маркетинг, бозор ислоҳотлари, кичик ва ўрта бизнес, истеъмолчилар хулқ-атвори.

Ўзбекистон Республикаси иқтисодий ривожланишининг ҳозирги босқичи рақобатбардош бозор иқтисодиётини яратишга қаратилган чуқур таркибий ўзгаришлар билан тавсифланади. Валюта бозорини эркинлаштириш, кенг кўламли хусусийлаштириш, солиқ тизимини соддалаштириш ва хусусий

ташаббусни қўллаб-қувватлаш бизнес юритиш учун мутлақо янги муҳит яратди [1]. Бундай шароитда тадбиркорлик фаолияти нафақат янги имкониятлар, балки ички ва ташқи бозорларда рақобатнинг кескинлашуви билан боғлиқ муаммоларга ҳам дуч келди.

XX аср ўрталарида Жером Маккарти томонидан таклиф этилган маркетинг-микс ёки маркетинг комплекси (4P: Product, Price, Place, Promotion) нинг классик концепцияси бозор стратегиясини ишлаб чиқишнинг асосий воситаси бўлиб қолмоқда. Бироқ, уни Ўзбекистоннинг замонавий воқелигида қўллаш рақамли трансформацияни, истеъмолчилар қадриятларининг ўзгаришини ва глобаллашув жараёнларини сезиларли даражада мослаштириш ва ҳисобга олишни талаб қилади.

Макроиқтисодий муҳит ўзгаришига жавобан Ўзбекистон корхоналари маркетинг стратегиялари трансформациясини илмий англаш зарурати тадқиқотнинг долзарблигини белгилайди. Тадқиқотнинг мақсади Ўзбекистон тадбиркорлик тузилмалари томонидан маркетинг комплекси элементларидан фойдаланишнинг замонавий тенденцияларини аниқлаш ва таҳлил қилишдан иборат. Мақсадга эришиш учун қуйидаги вазифалар белгиланган:

Истеъмолчилар кутишларининг ўсиши шароитида товар сиёсатининг эволюциясини таҳлил қилиш.

Кичик ва ўрта бизнес соҳасида нарх белгилашнинг ўзига хос хусусиятларини ўрганиш.

Тақсимот ва логистика каналлари трансформациясини баҳолаш.

Рақамлаштириш билан боғлиқ асосий тарғибот трендларини аниқлаш.

Тадқиқот методологияси норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар, давлат дастурлари, расмий статистика маълумотлари, шунингдек, муваффақиятли ўзбек компанияларининг case-study таҳлилини ўз ичига олади.

Тадбиркорлик муҳитида товар сиёсатини (Product) ўзгартириш

Ўзбекистон тадбиркорларининг товар сиёсати стандартлаштирилган маҳсулотларни оммавий ишлаб чиқариш стратегиясидан дифференциациялаш ва ноёб савдо таклифини (UTP) яратишга қараб ривожланиб бормоқда.

Сифат ва хавфсизликка эътибор: илгари устун бўлган рақобатнинг нарх мезони аста-секин сифат, экологик тозалик ва халқаро стандартларга мувофиқлик мезонлари билан тўлдирилмоқда. Бу, айниқса, агросаноат ва озиқ-овқат саноатида яққол кўзга ташланади. “Офтоб-О” (ўсимлик мойлари ишлаб чиқариш) ёки “Бозор Сок” (шарбатлар ва ичимликлар) каби корхоналар ўз маҳсулотларининг ички ва ташқи бозорда юқори сифатлилиги ва хавфсизлигини таъкидлаш учун сертификатлаштиришга (ISO, HACCP) фаол сармоя киритмоқдалар.

Маҳаллийлаштириш ва миллий брендинг: Давлат томонидан қўллаб-қувватланадиган импорт ўрнини босиш тенденцияси тадбиркорларни импорт ўрнини босадиган товарларни яратишга ундайди. Шу билан бирга, муваффақиятли компаниялар маҳсулотларни шунчаки нусхалашмайди, балки миллий мотивлар, хомашё ва маданий кодлардан фойдаланган ҳолда мослаштирадилар. “Оқ олтин” қандолат маҳсулотлари ишлаб чиқариш бренди маҳаллий таъм хусусиятларига мослаштирилган маҳсулотлар ва таниқли

миллий қадоқлаш дизайнидан фойдаланган ҳолда халқаро гигантлар билан муваффақиятли рақобатлашмоқда.

Ассортиментни кенгайтириш ва инновациялар: Истеъмолчиларнинг даромад бўйича табақаланиши кучайиб бораётганига жавобан, компаниялар турли нарх сегментларида маҳсулотларни таклиф қилиш орқали маҳсулот линияларини ривожлантирмоқдалар. Масалан, “Zamon Textile” каби тўқимачилик ва кийим-кечак ишлаб чиқарувчилари оммавий бозорни ҳам, премиум коллекцияларни ҳам таклиф қиладилар, кўпинча асосий маркетинг аргументи сифатида табиий ўзбек пахтасидан фойдаланадилар.

2. Нарх белгилашнинг замонавий стратегиялари (Price)

Нарх сиёсати Ўзбекистоннинг кичик ва ўрта бизнес сектори учун энг сезгир воситалардан бири бўлиб қолмоқда.

Мослашувчан нарх: Талабнинг юқори эластиклиги шароитида кўплаб тадбиркорлар мижозларни жалб қилиш учун паст нархларни белгилаш орқали бозорга кириш стратегиясидан фойдаланишга мажбур бўладилар. Бироқ, қўшилган қиймат - сифат, хизмат кўрсатиш, қадоқлашни яхшилаш ҳисобига нархларни асосли ошириш тенденцияси кузатилмоқда, бу эса “нарх тузоғи”дан чиқиш имконини беради.

Кредит воситалари ва муддатли тўловлардан фойдаланиш: Харид қобилиятининг ўсиши ва молия секторининг ривожланиши туфайли тобора кўпроқ компаниялар банклар билан ҳамкорликда фоизсиз муддатли тўлов тизимини жорий этмоқдалар. Бу, айниқса, электроника, маиший техника ва мебель сегментида кенг тарқалган бўлиб, товарларни янада арзонлаштиради ва талабни рағбатлантиради.

Психологик нархлаш ва динамик баҳолаш. E-commerce таъсирида тадбиркорлар психологик нархлаш усулларидан фаолроқ фойдалана бошлайдилар (масалан, 1 000 000 сўм ўрнига 999 990 сўм кўринишидаги нархлар). Онлайн чакана савдода нарх талаб, кун вақти ва рақобатчиларнинг хатти-ҳаракатларига қараб ўзгарганда динамик нархлаш қўлланила бошланади.

3. Тақсимот каналлари эволюцияси (Place)

Ўзбекистонда тарқатиш ва сотиш тизими рақамлаштириш туфайли ҳақиқий инқилобни бошдан кечирмоқда.

Электрон тижоратнинг юксалиши: “Uzum.uz” миллий платформасининг яратилиши ва ривожланиши, шунингдек, халқаро ўйинчиларнинг фаоллиги (масалан, “Korzinka.uz”) тадбиркорлар учун сотиш каналларини тубдан ўзгартирди. Кичик ишлаб чиқарувчилар энди кўп даражали воситачиларни четлаб ўтиб, бутун мамлакат бўйлаб миллионлаб истеъмолчиларга тўғридан-тўғри кириш имкониятига эга. Бу харажатларни анча қисқартириш ва товар айланишини тезлаштириш имконини беради [2].

Аралашканалликни ривожлантириш: Муваффақиятли чакана сотувчилар онлайн ва офлайн каналларни бирлаштиришга интиладилар. Харидор маҳсулотни илова орқали буюртма қилиши, уни энг яқин дўкондан олиши (click-and-collect) ёки савдо нуқтасида синаб кўриш орқали онлайн буюртма бериши мумкин. Бунга ўзининг онлайн йўналишини фаол ривожлантираётган “Makro” дўконлар тармоғи мисол бўла олади.

Логистикани оптималлаштириш: Интернет-савдо ҳажмининг ўсиши логистика ва курьерлик хизматларининг ривожланишига туртки бўлмоқда. “Topshirish Point” ва “Mybox” каби компанияларнинг пайдо бўлиши “охирги миля” муаммосини ҳал қилади, етказиб беришни тезроқ ва арзонроқ қилади, бу эса тадбиркорлар учун жуда муҳимдир [3].

4. Рағбатлантириш комплексининг рақамли трансформацияси (Promotion)

Рақамли технологиялар етакчи каналга айланаётган тарғибот соҳасида энг жадал ўзгаришлар юз бермоқда.

Рақамли ва ижтимоий тармоқларнинг устунлиги: Тадбиркорларнинг аксарияти, айниқса B2C сегментида, реклама бюджетининг асосий қисмини ижтимоий тармоқларга (Instagram, Facebook, Telegram, TikTok) ўтказди. Бу аниқ аудиториялар билан мақсадли алоқа ўрнатиш, кампаниялар самарадорлигини ўлчаш ва фикр-мулоҳазаларга тезда жавоб бериш имконини беради [4].

Контент-маркетинг ва блогерларнинг таъсири. Тўғридан-тўғри реклама ўрнини контент-маркетинг стратегияси эгалламоқда. Компаниялар аудитория содиқлигини шакллантирадиган фойдали ва кўнгилочар контент яратади. Маҳаллий блогерлар ва таъсир ўтказувчилар билан ҳамкорлик брендниг танилиши ва унга бўлган ишончни оширишнинг стандарт воситасига айланди.

CRM ни ривожлантириш ва содиқлик билан ишлаш: Корхоналар доимий мижозларни сақлаб қолишнинг аҳамиятини англай бошладилар. Оддий содиқлик дастурлари, СМС хабарлари ва CRM- тизимларини (масалан, “Bitrix24” асосида) жорий этиш истеъмолчилар билан узоқ муддатли муносабатларни ўрнатиш ва такрорий харидларни рағбатлантириш имконини беради.

Турли ўйинлар ўтказиш ва интерактив форматлар: Тарғиботда турли ўйинлар ўтказиш элементлари (танловлар, викториналар, ютуқли ўйинлар) ва реал вақт режимида маҳсулотларни тақдим этиш ва саволларга жавоб бериш учун ижтимоий тармоқларда жонли эфирлар (live-streaming) каби интерактив форматлардан тобора кўпроқ фойдаланилмоқда.

Хулоса ўрнида шуни таъкидлаш лозимки, ўтказилган таҳлиллар Ўзбекистон тадбиркорлари томонидан маркетинг мажмуасидан фойдаланиш сифат жиҳатидан ўзгариш даврини бошдан кечираётганлиги ҳақида хулоса чиқариш имконини беради. Классик 4P модели рақамли давр ва бозор ислоҳотлари чақириқлари ва имкониятларига мослашган ҳолда янги мазмун билан тўлдирилмоқда.

Товар соҳасида миқдордан сифатга томон силжиш, дифференциация ва брендларнинг миллий ўзига хослигини кучайтириш кузатилмоқда.

Нарх сиёсати янада мослашувчан ва ўзгарувчан бўлиб, молиявий воситалар ва психологик усулларни бирлаштиради.

Тақсимот электрон тижорат таъсирида кескин ўзгариб, аралашканаллик ва логистика инфратузилмасини ривожлантириш томон ҳаракатланмоқда.

Тарғибот деярли тўлиқ рақамли майдонга ўтди, бунда асосий эътибор ижтимоий тармоқларда мақсадли йўналтирилганлик, контент ва истеъмолчи билан ўзаро алоқага қаратилди.

Замонавий Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг муваффақияти тобора кўпроқ бизнеснинг нафақат алоҳида маркетинг воситаларидан фойдаланиш қобилиятига, балки интеграциялашган, мослашувчан ва мижозга йўналтирилган маркетинг стратегиясини шакллантиришга боғлиқ. Ушбу жараённинг янада ривожланиши ҳам давом этаётган технологик тараққиёт, ҳам рақамли инфратузилмани ривожлантириш ва тадбиркорлик субъектларининг маркетинг саводхонлигини оширишга қаратилган давлат сиёсатининг самарадорлиги билан белгиланади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.

1. Абдуллаева Г.М. Цифровая трансформация маркетинга: теория и практика. – Ташкент: «Фан», 2021. – 180 с.

2. Нурматов Ш.Р. Маркетинговые стратегии малого и среднего бизнеса в условиях глобализации (на примере Узбекистана) // Экономика и инновационные технологии. – 2023. – № 2. – С. 45-53.

3. Хамраев А.С. Влияние электронной коммерции на развитие национальной экономики // Вестник Ташкентского государственного экономического университета. – 2022. – № 4. – С. 78-85.

4. Kotler P., Keller K.L. Marketing Management. 15th Global Edition. – Pearson Education Limited, 2016. – 812 p.

БИЗНЕС КОРХОНАЛАРИДА СОЛИҚЛАР ЙИҒИЛУВЧАНЛИГИНИ ОШИРИШГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

Бердиева У.А.
ТДИУ “Солиқ ва солиққа тортиш”
кафедраси профессори

Солиқлар ҳар қандай давлат молиявий тизимининг асосий таянчларидан бири бўлиб, унинг иқтисодий, ижтимоий ва сиёсий барқарорлигини таъминлашда муҳим рол ўйнайди. Давлат бюджети тушумларининг катта қисмини ташкил этувчи солиқлар орқали нафақат ижтимоий дастурлар молиялаштирилади, балки иқтисодиётни тартибга солиш, инфратузилмани ривожлантириш, фуқароларнинг яшаш даражасини ошириш каби устувор мақсадларга эришилади. Шу боисдан ҳам солиқ тушумларининг самарадорлиги, яъни уларнинг йиғилувчанлиги даражаси — давлатнинг молиявий мустаҳкамлиги ва ресурслардан оқилона фойдаланиш кўрсаткичларидан бири сифатида баҳоланади.

Бугунги кунда Ўзбекистон Республикаси томонидан олиб борилаётган солиқ сиёсатининг асосий йўналишларидан бири бу — солиқ тушумларининг оширилиши, уларнинг йиғилувчанлигини таъминлаш ва солиқ базасини кенгайтиришдир. Солиқларнинг йиғилувчанлиги ҳар қандай давлат молия тизимининг барқарорлиги ва фискал сиёсатининг самарадорлигини белгиловчи асосий кўрсаткичлардан биридир. Солиқ йиғимларининг тўлиқ ва ўз вақтида

бюджетга тушиши давлат томонидан молиялаштириладиган ижтимоий, иқтисодий ва инфратузилмавий дастурларни самарали амалга оширишнинг асоси ҳисобланади.

Сўнгги йилларда солиқ маъмуриятчилигини такомиллаштириш бўйича амалга оширилган ислоҳотлар солиқ йиғилувчанлигига ижобий таъсир кўрсатмоқда. Жумладан, рақамли технологияларни жорий этиш, онлайн назорат-касса машиналарининг (ОНКМ) кенг тарқалиши, солиқ ҳисоботларини электрон шаклда топшириш имкониятининг яратилиши бюджетга тушумларнинг ортишига сабаб бўлмоқда. Солиқ қўмитаси томонидан автоматлаштирилган мониторинг тизимлари орқали юқори хавф гуруҳларига кирувчи корхоналар фаолияти кузатиб борилмоқда, бу эса соя иқтисодиёти улушининг камайишига ёрдам бермоқда.

Қўмита томонидан амалга оширилган таҳлилларда вилоятларда олиб борилган мониторинг натижалари шуни кўрсатмоқдаки, йирик корхоналар орасида солиқ интизоми нисбатан юқори бўлса-да, кичик тадбиркорлик субъектлари орасида бу борадаги муаммолар ҳали ҳамон долзарб бўлиб қолмоқда. Аксарият кичик корхоналар ёки якка тартибдаги тадбиркорлар тушумларни тўлиқ кўрсатмаслик, солиқ тўловларини кечиктириш, айрим ҳолларда эса ноқонуний даромадларни яшириш ҳолатларига йўл қўймоқда.

Ўзбекистон Республикасида сўнгги йилларда олиб борилаётган солиқ ислоҳотлари натижасида бюджет даромадларининг ўсиш суръатлари барқарорлашмоқда, лекин солиқларнинг тўлиқ йиғилиши борасида муайян тизимли муаммолар ҳанузгача мавжуд.

Солиқ йиғилувчанлигига таъсир этувчи муҳим омилларни қуйидагича тизимлаштириш мумкин:

Солиқ юкининг оғирлиги – айрим ҳолларда юридик ва жисмоний шахслар учун қўлланилаётган солиқ ставкалари юқорилиги уларни соя иқтисодиётига ўтишга мажбур қилмоқда;

Солиқ тўловчиларнинг молиявий саводхонлиги пастлиги – тадбиркорлар томонидан солиқ мажбуриятлари ва уларнинг қонуний жиҳатлари тўғрисида етарли тушунчанинг мавжуд эмаслиги солиқ тўлашда сусткашликни юзага келтирмоқда;

Солиқ имтиёзларининг мураккаб ва чалкаш тизими – имтиёзлардан фойдаланишдаги бюрократик тўсиқлар, уларнинг адолатиз тақсимланиши ҳам солиқ тўловчилар мотивациясига салбий таъсир қилмоқда;

Назорат ва жавобгарлик механизмларининг етарли даражада ишламаслиги – баъзи ҳолларда солиқ тўловчиларнинг солиқдан қочишга йўл қўйиши учун етарли даражада профилактик ёки жазоловчи чора кўрилмайди.

Таҳлиллар шуни кўрсатадики, солиқ йиғилувчанлигини ошириш учун фақатгина солиқ ставкаларини ошириш ёки назоратни кучайтириш етарли эмас. Аксинча, бу борада мотивация ва рағбатлантириш механизмларини кучайтириш, солиқ тўловчиларга хизмат кўрсатиш сифатини яхшилаш, шаффофлик ва адолат тамойилларини илгари суриш муҳим рол ўйнайди.

Солиқларнинг йиғилувчанлигини баҳолаш ва уни ошириш бўйича чет эл тажрибаларини ўрганиш шуни кўрсатадики, ҳар бир мамлакатда бу жараён

иқтисодий сиёсат, бошқарув тизими, солиқ маданияти ва ахборот технологияларининг ривожланганлик даражасига бевосита боғлиқдир.

Чет эл амалиётида солиқларнинг йиғилувчанлигини таъминлаш бўйича қўлланилаётган механизмлар, асосан, солиқ тўловчиларнинг хатти-ҳаракатларини мониторинг қилиш, уларни рақамли платформалар орқали назорат қилиш ҳамда солиқ имтиёзларини оқилона қўллашга қаратилган.

Масалан, Европа Иттифоқи мамлакатлари, хусусан Германия ва Францияда, солиқ йиғилувчанлиги 95–98% даражада таъминланади. Бу натижага улар биринчи навбатда рақамли солиқ маъмуриятчилиги, электрон ҳисоб-фактура тизими ва шаффоф ҳисоб-китоб механизмларини жорий этиш орқали эришганлар. Шу билан бирга, солиқ тўловчиларга қулай хизмат кўрсатиш, солиққа оид маълумотларни тезкор тарзда олиш имконияти ҳам уларнинг солиққа бўлган ишончини оширган.

АҚШ тажрибасида эса солиқларнинг йиғилувчанлигини таъминлашда “tax compliance” – солиқ интизоми тушунчаси асосий ўринда туради. Бу тизимда солиқ тўловчиларга нисбатан оғир жазолардан кўра, уларни ўз вақтида тўлов қилишга рағбатлантирувчи механизмлар самарали қўлланилади. Шунингдек, IRS (Internal Revenue Service) томонидан солиқ тўловчиларга доимий тушунтириш ва маслаҳат хизмати кўрсатилиб, уларнинг хатолик эҳтимоли камайтирилади.

Осиё давлатлари, жумладан Жанубий Корея ва Япония тажрибасида, солиқлар йиғилувчанлигини оширишда сунъий интеллект ва “Big Data” технологияларининг ўрни катта. Бу мамлакатларда солиқ тўловчиларнинг даромадлари, харажатлари ва молиявий оқимлари автоматик тарзда таҳлил қилинади. Натижада солиқ маълумотларини яшириш ёки нотўғри кўрсатиш ҳолатлари деярли йўқ даражага тушган.

Шунингдек, Скандинавия мамлакатларида солиқ йиғилувчанлиги 95–98% даражада бўлиб, бу ерда солиқ тўловчилар орасида давлатга нисбатан юқори ишонч мавжудлиги асосий омил ҳисобланади. Бу давлатларда солиқ тўловчилар солиқлари эвазига қандай хизматлар олаётганини аниқ билади ва солиқларнинг мақсадли сарфланиши шаффоф тизим орқали доимий равишда жамоатчиликка тақдим этилади. Ўзбекистон мисолида ҳам айни ёндашувни босқичма-босқич жорий қилиш орқали солиқ маданиятини ошириш мумкин.

Ўзбекистон Республикасида 2020–2024 йиллар давомида солиқ тушумларининг ўсиш тенденсиялари кўриб чиқадиган бўлсак. рақамли солиқ маъмуриятчилиги жорий қилиниши натижасида қўшилган қиймат солиғи тушумлари сезиларли ошган. Масалан, 2020 йилда ҚҚС тушуми 21,5 трлн сўмни ташкил қилган бўлса, 2023 йилда бу кўрсаткич 32,8 трлн сўмга етган. Шунга қарамай, айрим ҳудудлар, хусусан, чекка туманларда солиқ базаси пастлиги сабабли бу ерда йиғилувчанлик даражаси республика ўртача кўрсаткичидан анча паст қолмоқда. Демак, ҳудудий номутаносиблик мавжуд ва бу жиҳат алоҳида ёндашувни талаб этади.

Солиқлар йиғилувчанлигини оширишда технологик рақамлаштириш, ҳуқуқий ислоҳотлар, иқтисодий рағбатлар ва ижтимоий-маърифий тадбирлар уйғун ҳолда олиб борилиши лозим;

Солиқ тўловчиларга нисбатан муносабатни санкцияловчи эмас, балки шериклик асосида ташкил қилиш зарур;

Давлат ва бизнес ўртасида очиқ мулоқот ва ишончли ахборот алмашинуви тизимини шакллантириш, бу орқали ихтиёрий тўлов маданиятини кучайтириш мумкин;

Солиқ тушумларининг ҳудудий ва тармоқлар бўйича таҳлили асосида индивидуал стратегиялар ишлаб чиқилиши керак.

Хулоса қилиб айтганда, солиқларнинг йиғилувчанлиги иқтисодий ўсиш, ижтимоий барқарорлик ва давлат харажатларини молиялаштиришда ҳал қилувчи аҳамият касб этади. Солиқ тизимидаги ислоҳотлар фақат солиқ ставкаларини ўзгартириш билан эмас, балки маъмурий бошқарувни такомиллаштириш, солиқ тўловчилар ишончини мустаҳкамлаш, шаффофликни таъминлаш орқали ижобий натижалар бериши мумкин. Келгусида Ўзбекистонда солиқ йиғилувчанлигини ошириш орқали нафақат бюджет барқарорлиги таъминланади, балки узоқ муддатли иқтисодий ўсиш ва ижтимоий тараққиёт учун пойдевор мустаҳкамланади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ш. М. Мирзиёев, Янги Ўзбекистон тараққиёт стратегияси, Тошкент: Ўзбекистон, 2022.
2. Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодекси, Тошкент: Адолат нашриёти, 2024.
3. С. Раҳмонов, “Фискал сиёсат ислоҳотлари ва хорижий илғор тажрибалар,” Молия ва бухгалтерия шарҳи, т. 5, № 1, б. 22–30, 2022.
4. Т. Қодиров, “OECD тажрибасини солиқлар йиғилувчанлигини оширишда қўллаш,” Давлат молияси журнали, т. 4, б. 17–25, 2024.
5. М. Йўлдошев, “Ривожланган мамлакатлар тажрибасида солиқ бошқарувини рақамлаштиришнинг ўрни,” Халқаро иқтисод ва молия бюллетени, т. 2, № 3, б. 58–66, 2023.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНЦИИ В ТОРГОВО-ТРАНСПОРТНОЙ СРЕДЕ И СТРЕМИТЕЛЬНОЕ РАСШИРЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ

Юсупходжаева Гулчехра Бахадирходжаевна
д.э.н.проф. **Ташкентского государственного технического университета**

Повышение уровня конкуренции рынке и эффективное развитие промышленных отраслей направлены на формирование цифровой экономики, опирающейся на ключевые аспекты экономических реформ, такие как информационно-коммуникационные и интеллектуальные технологии. В контексте решения этих стратегически значимых вопросов все большую роль играет устойчивое развитие транспортных компаний.

Переход предприятий транспортного комплекса на новую парадигму — интеллектуальные транспортные системы (ИТС) — под воздействием экономических изменений начала XXI века, а также мировой опыт внедрения ИТС демонстрируют рост доходов бюджета минимум на 20%. Анализ экономического развития транспортно-промышленных комплексов различных стран показывает, что такие государства, как США, Япония, Германия и Корея, лидируют в увеличении доли транспортных сетей в их экономиках и в обеспечении их конкурентоспособности.

В США на транспортную сеть приходится около 7,3% от общего объема капитальных вложений, в Японии — 4,5%, в Германии — 5,1%, а в Корее — 4,5%. Таким образом, гиперконнективность в экономике (англ. hyperconnectivity) — это взаимосвязанное цифровое взаимодействие людей, организаций и транспортных средств, основанное на интернете, мобильных технологиях, интернете вещей (NI), блокчейне и искусственном интеллекте, формирующее основу цифровой экономики.

На новом этапе экономического и социального развития Узбекистана особый акцент сделан на вопросы устойчивого развития транспортной отрасли. В Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы обозначены ключевые задачи по коренному улучшению качества транспортных услуг. В связи с этим необходимо усилить научные исследования в данной области, такие как совершенствование конкурентных механизмов с использованием цифровых технологий, расширение форм автомобильных транспортных услуг и внедрение интеллектуальных транспортных систем (ИТС) для повышения конкурентоспособности предприятий общественного транспорта.

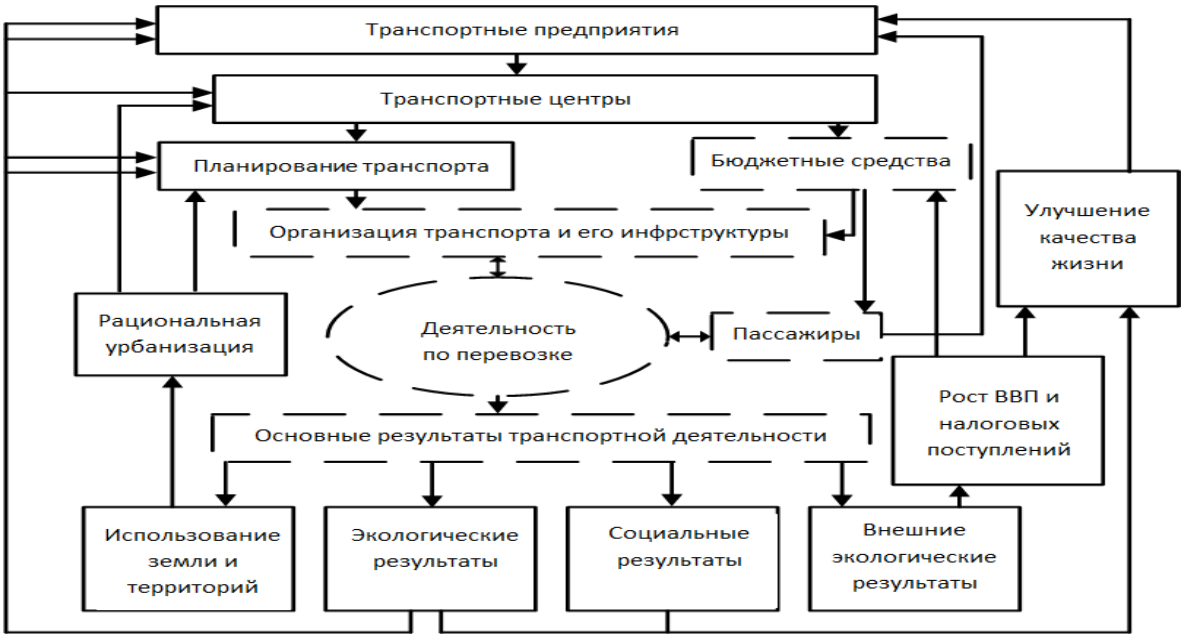


Рис.1. Интеллектуальная модельная система устойчивого развития транспортных центров

На основе проведенных научных исследований по совершенствованию методологии устойчивого развития транспортных комплексов в мире, в том числе получены следующие научные результаты: в целях достижения устойчивости концепции устойчивого развития предприятий транспортно-

логистического комплекса в инновационной экономике разработаны ее основные направления, основанные на приоритетном использовании в отчете за 2030 год.

Для совершенствования методологии устойчивого развития деятельности промышленных предприятий проводятся научные исследования, в том числе по следующим приоритетным направлениям: совершенствование экономических моделей устойчивого развития транспортной сети, совершенствование теорий устойчивого развития, совершенствование технологических устройств, ориентация деятельности инвестиционных компаний на инновационные проекты, повышение конкурентоспособности отрасли по перспективным целевым признакам (индикаторам).

Таблица 1.

Объемы грузоперевозок в Республике Узбекистан по видам транспорта

Наименование	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
Грузоперевозки, *млн. т*	**1 000,4**	**1 070,5**	**1 132,5**	**1 146,2**	**1 243,0**	**1319, 8**	**1366, 7**	**1466, 7**	**1521, 2**
В том числе транспорт:									
железнодорожный	65,7	67,2	67,6	67,9	68,4	70,1	70,6	71,6	73,9
автомобильный	868,9 *)	943,3	1002, 8	1 013,1	1 102,2	1177, 7	1138, 2	1238, 2	1371, 1
трубопроводный	65,8	60,0	62,2	65,1	72,4	72,0	57,9	59,9	61,8
воздушный транпорт, *тыс. т*	23,0	24,6	26,5	26,4	13,1	10,4	5,3	5,8	14,4
Грузооборот *млрд. т-км*	**66,2**	**65,8**	**65,3**	**66,9**	**71,3**	**72,6**	**66,9**	**68,9**	**74,6**
В том числе транспорт: железнодорожный	22,9	22,9	22,9	22,9	22,9	23,4	23,6	25,6	24,4
автомобильный	11,9)	12,8)	13,3	13,6	14,6	15,9	16,2	18,2	17,9
трубопроводный	31,2	30,0	28,9	30,2	33,6	33,2	26,8	29,8	32,3
воздушный транпорт, *тыс. т*	125,1	131,1	132,2	156,9	123,5	119,0	98,3	221,0	122,0

Современное состояние устойчивого развития транспортных предприятий в условиях формирования цифровой экономики и его оценках рассмотрены экономические принципы деятельности предприятий ТЦ, критерии и показатели экономико-экологической безопасности продукции отраслей промышленности, методика развития бизнеса и инновации в контексте обеспечения мониторинга транспортно-логистических центров, оценка перспектив технологического развития транспортных сетей и актуальности цифровизации, а также экономических методов, учитывающих социально-экономические и экологические аспекты устойчивого развития транспортных предприятий. Проанализировано современное состояние развития транспортных предприятий Узбекистана на основе современного состояния развития научно-технического потенциала этих предприятий (таблица1).

Можно констатировать, что основная часть грузов, перевозимых по республике (91,9 процента), осуществляется автомобильным транспортом. Транспортные услуги составляют 1/3 от общего объема услуг. Исследование объемов грузоперевозок по видам экономической деятельности и перевозок грузов по видам транспорта за 2011-2022 годы показывает, что только в 2022 году общий объем перевозок грузов автомобильным транспортом составил 1466,7 млн.тонн, железнодорожным транспортом - 71,6 млн.тонн, воздушным транспортом - 5,8 млн.тонн. В Узбекистане наблюдается устойчивый рост объемов внешней торговли и грузоперевозок. Изменилась структура экспорта, растет доля свежей и переработанной плодоовощной продукции, что увеличивает спрос на услуги транспортных центров.

Обеспечение привлекательности автотранспортных предприятий в диссертационной работе рассматривалось как важное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики. Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций объявила на 2011-2020 годы текущее десятилетие одним из наиболее актуальных вопросов обеспечения безопасности дорожного движения и повышения транспортной безопасности, общей целью является реализация устойчивых стратегий и программ, достижение снижения предполагаемого уровня смертности в дорожно-транспортных происшествиях к 2020 году с точки зрения безопасности. Предусматрено улучшение качества сбора данных, мониторинг прогресса и повышение уровней результатов деятельности не только на национальном, но и на глобальном уровне.

Проблемы транспортной сети Республики Узбекистан

Обеспечение качественных характеристик транспортных услуг
Обеспечение рационального взаимодействия видов транспорта
Разработка научно обоснованной архитектуры надлежащего управления
Обеспечение комплекса исследований в интересах развития ТЦ. Подготовка и повышение квалификации специалистов
Обеспечение минимизации воздействия транспортной деятельности на окружающую среду
Отсутствие механизма привлечения иностранных квалифицированных специалистов с целью внедрения передового опыта
Обеспечение рационального использования существующего транспортного комплекса посредством ИТС
Создание единой транспортной системы, позволяющей рационально использовать ресурсы транспортных отраслей и преимущества каждого вида транспорта

Устойчивое развитие транзитного потенциала в перспективе Узбекистана до 2035 года предполагает учет ряда факторов, при этом важную роль играет оценка трансконтинентального торгового потенциала с учетом перспектив развития грузоперевозок. Проблемы логистики и грузоперевозок, неэффективная организация грузовых перевозок снижает конкурентоспособность компаний на международных рынках, а также нехватка современных инфраструктур, включая улучшение состояния дорог, железных дорог, аэропортов и терминалов нуждается в модернизации.Ограниченная интеграция цифровых технологий несмотря на глобальные тенденции, уровень

внедрения цифровизации и интеллектуальных транспортных систем (ИТС) в транспортной отрасли страны остается недостаточным.

Использованная литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 11.09.2023 № ПФ-158
2. Коптюг В.А. Н.Малхотра, С.Твисс Устойчивое развитие цивилизации и роль России в нём: проблемы формирования национальной стратегии " Д., 1997. 83 стр.
3. Yusuphodjaeva Gulchehra Bahadirkhodjaevna автореферат https://api.ziyonet.uz/uploads/books/10000014/4KnHL5B0ObUFpUC.pdf
4. Khusainov Ravshan Rakhimovich Evolution of privatization and deputy of state in the industrial sector of uzbekistan World Economics & Finance Bulletin (WEFB) Available Online at: https://www.scholarexpress.net Vol. 21, April 2023 ISSN: 2749-3628 In Volume 21 of the "World Economics & Finance Bulletin " Scholar Express Journals, Berlin Germany, April, 2023.
5. Yusupkhodjaeva, G. B. (2023). Development of a unified digital transport and logistics intelligent platform based on the National Operator. In E3S Web of Conferences (Vol. 461, p. 01055). EDP Sciences.
6. Otabek, A., & Otabek, B. (2023, January). Alternative energy and its place in ensuring the energy balance of the Republic of Uzbekistan. In AIP Conference Proceedings (Vol. 2552, No. 1). AIP Publishing. https://doi.org/10.1063/5.0117633

БОЖХОНА СОҲАСИДА ТАДБИРКОРЛАРГА ЯРАТИЛАЁТГАН ҚУЛАЙЛИКЛАР ВА БЕРИЛАЁТГАН ИМТИЁЗЛАР ТИЗИМИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ИСТИҚБОЛЛАРИ.

Пардаев Тўлқин Насирович,
иқтисодиёт фанлари доктори
Божхона қўмитаси Божхона институти профессори

Аннотация. *Мақолада Ўзбекистон Республикасида божхона соҳасида* тадбиркорлик субъектларига яратилаётган қулайликлар, амалга оширилаётган рақамлаштириш жараёнлари ва берилаётган имтиёзлар тизими таҳлил қилинган. Шунингдек, божхона фаолиятини такомиллаштириш бўйича истиқболли йўналишлар, халқаро тажриба асосида жорий этилиши мумкин бўлган янгича ёндашувлар илгари сурилган.

Калит сўзлар: божхона тизими, тадбиркорлик, рақамлаштириш, имтиёзлар, ишончли иштирокчи, ташқи савдо, эркин иқтисодий зона.

Ўзбекистон Республикаси давлат мустақиллиги тикланиши билан мустақил божхона тизимини барпо этиш ғояси илгари сурилди ва 1991 йил 25 октябрда Ўзбекистон Республикаси Божхона қўмитаси ташкил этилди. Шу

даврдан бошлаб, мустақил давлатнинг мустақил ташқи алоқалари субъекти сифатида божхона иши соҳасида жуда катта ислоҳотлар амалга оширилди. Бугунги кунда Ўзбекистон божхона тизими мустаҳкам ҳуқуқий негизга, божхона назоратининг замонавий техник воситалари ва технологияларига, билимли ва фидоий кадрларига, ўз ўқув базасига эга бўлди.

Ўзбекистон Республикаси Божхона органлари божхона ҳудудида божхона ишини амалга оширади. **Божхона иши** — иқтисодий, тартибга солиш ва ҳуқуқни муҳофаза қилиш мақсадларига эришишга қаратилган, божхона тўғрисидаги қонунчиликка риоя этилишини таъминлайдиган усуллар ва воситалар мажмуидан иборат.

Божхона соҳасида ташқи иқтисодий фаолият қатнашчиларига ва тадбиркорларга қулайликлар яратиш, уларга божхона соҳасида қулай ишбилармон муҳитини белгилаб бериш мақсадида ҳозирги кунда божхона органларининг олдига бир қанча вазифалар белгиланган, улар қуйидагилардан иборат:

Мамлакатнинг иқтисодий манфаатларини ҳимоя қилиш ва унинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш;

Самарали божхона назорати ва тезкор расмийлаштирувни амалга ошириш;

Божхона тўловларини ўз вақтида ва тўлиқ ундирилишини таъминлаш;

Божхона қонунбузарликлари, шу жумладан контрабанданинг олдини олиш, уларни аниқлаш ва чек қўйиш;

Қонунбузарликлар бўйича терговга қадар текширув ва суриштирувни амалга ошириш, маъмурий ишларни юритиш ҳамда кўриб чиқиш.

Ундан ташқари қуйидаги қўшимча вазифалар юкланган:

Қайта тикланувчи энергия манбаларининг ўрнатилиши, ишчи ҳолатини жойига чиққан ҳолда назорат қилиш ва “Яшил энергия” тизимида тасдиқлаш

Тадбиркорларнинг технологик ускуналарини хориждан олиб келиши, эркин муомалага чиқарилиши ва ишга туширишгача бўлган жараёнларни назорат қилиш;

Импорт юқори бўлган озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш ҳамда импорт товарлари динамикасини таҳлил қилиб бориш

Бириктирилган инвестиция лойиҳаларини ўрганиш, уларда мавжуд муаммоларни аниқлаш ва бартараф этиш.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг Олий Мажлисга Мурожаатномасида, “Жаҳон банкининг ҳисоботига кўра, экспорт-импорт ҳужжатларини расмийлаштириш бўйича Ўзбекистон 190 та давлат орасида 175-ўринда тургани ачинарли, албатта. Айтайлик, божхона ҳужжатларини расмийлаштириш учун Бельгияда 1 соат кифоя қилса, бизда бунга 1 ойлаб муддат сарфланади”[3]

Шундан кейин божхонада қатор ишлар амалга оширилди. Жумладан, маълумотларни қайта ишлаш марказлари, масофавий электрон декларациялаш

[3] https://president.uz/uz/lists/view/1371

пости, “Call-марказ”, таргетлаш ва хавфларни бошқариш бўлимлари ташкил этилди.

Божхона тизимидаги ислоҳотлар натижасида божхона тартиб тамойиллари такомиллашиб, Бутунжаҳон божхона ташкилоти халқаро стандартларига мослашиб бормоқда.

Ҳозирги пайтда божхонада ишлатилаётган ахборот тизимлари 36 тани, интерактив хизматлар 41 та ва мобил иловалар 11 тани ташкил этмоқда.

Ахборот тизими хорижий давлатлар, мамлакатимиз вазирлик ва идоралари, ташқи иқтисодий фаолият вакиллари, авиакомпаниялар маълумотлари билан интеграция қилинди.

Божхона органлари томонидан фискал вазифаларни амалга оширишнинг самарали усуллари ишлаб чиқилди. Натижада ундириладиган божхона тўловлари кўпайиб, божхона тўловларидан имтиёзлар бериш такомиллашмоқда. Божхона органлари томонидан 2024 йил давомида жами 115,7 трлн. сўм (100%) миқдорида божхона тўловлари ҳисобланган.

1-жадвал

Ўзбекистон Республикаси божхона органлари томонидан 2018-2024-йилларда ҳисобланган, Давлат бюджетига ўтказилган божхона тўловлари ва улардан берилган имтиёзлар таҳлили.

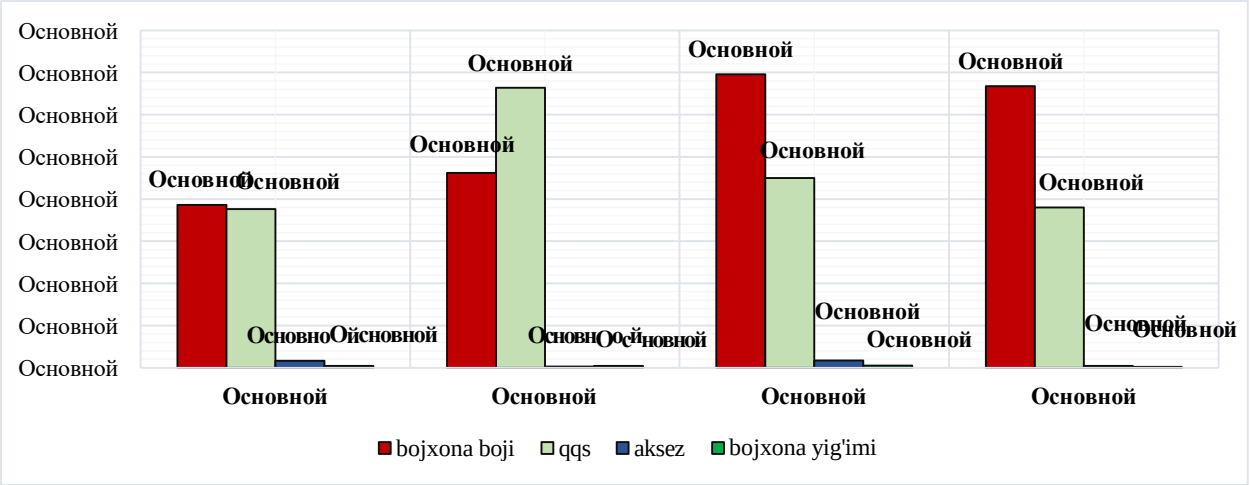
№	Йиллар	Ҳисобланган маблағлар (трлн. сўм)	Берилган имтиёз (трлн. сўм)	Давлат бюджетига ўтказилган божхона тўловлари (трлн. сўм)
1	2018	60,27	48,77	11,50
2	2019	76,88	59,75	17,13
3	2020	65,48	40,76	24,72
4	2021	71,38	38,15	33,23
5	2022	102,52	56,50	46,02
6	2023	115,74	57,36	58,38
7	2024	115,70	52,60	63,10

Шундан, 63,1 трлн. сўм (54,5%) божхона тўловлари давлат бюджетига ўтказилган, 52,6 трлн. сўм (45,5%) божхона тўловларидан имтиёзлар берилган. Ушбу кўрсаткичлар 2018 йилда жами 60,27 трлн. сўм (100%) миқдорида божхона тўловлари ҳисобланган. Шундан, 11,5 трлн. сўм (19,1%) божхона тўловлари давлат бюджетига ўтказилган, 48,77 трлн. сўм (80,9%) божхона тўловларидан имтиёзлар берилган.

2024 йилга келиб, ҳисобланган божхона тўловлари 1,9 баробарга ва давлат бюджетига ўтказилган божхона тўловлари 5,5 ва божхона тўловларидан берилган имтиёзлар 1,1 баробарга кўпайган.Юқоридаги маълумотлардан кўриниб турибдики, ҳисобланган божхона тўловлари таркибида, давлат бюджетига ўтказилган божхона тўловлари миқдори кўпайиб, божхона тўловларидан берилган имтиёзлар камайиб бормоқда.

Қўлланилган имтиёзлар Божхона кодексининг 296-моддасига асосан имтиёз турлари кесимида таҳлил қилинганда, божхона божидан 33,4 млрд ёки жами имтиёзларнинг 63,4 %, акциз солиғи 204,7 млн ёки 3,9%, қўшилган

қиймат солиғидан 18,9 млрд ёки 35,9 % ҳамда божхона йиғими 13,1 млн ёки 2,4% миқдорида имтиёзлар қўлланилган *(1-расм).*



1-расм. **Ўзбекистон Республикаси божхона органлари томонидан *2021-2024 йиллар давомида* божхона тўловлари *турларидан қўлланилган имтиёзлар таҳлили. (*млн *сўмда)***

Имтиёзларни тақдим этувчи норматив ҳуқуқий-ҳужжатларни таҳлил қилишимиз давомида уларни гуруҳларга бўлган ҳолда ўрганиб чиқилди.

Бундан кўриниб турибдики бугунги кундаги энг кўп имтиёз ҳужжати Ўзбекистон Республикаси Президенти қарорлари асосида берилмоқда, айниқса бунда божхона божидан берилаётган имтиёзларнинг ўрни кескин ошиб бормоқда.

Шунингдек, айнан бир хил товарларга бир ташқи савдо шартномаси (контракти) доирасида фитосанитар хавфи паст бўлган карантин остидаги маҳсулотлар учун карантин рухсатномалари, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси объектларини, озон емирувчи моддалар ва улардан ташкил топган маҳсулотларни олиб кириш ҳамда олиб чиқиш учун ветеринар рухсатномалар, мувофиқлик сертификати, гигиеник ва экологик сертификатлар 1 календарь йилдан ошмаган муддатга 1 маротаба тақдим этилади.

Юқоридаги таҳлиллар ва ўрганилган илмий тадқиқот ишлари ва хорижий мамлакатлар тажрибалари натижасида божхона тўловларидан бериладиган имтиёзлар самарадорлигини ошириш ва уларни қўллашни оптималлаштириш бўйича қуйидаги таклиф этилади.

1. Бирор лойиҳани амалга ошириш учун (хизмат соҳаси бўладими ёки қурилиш бўладими) алоҳида имтиёзлардан энг кам миқдорларда фойдаланган ҳолда бажара олиш қобилиятига эга бўлган барча ТИФ қатнашчилари орасида соғлом ва шаффоф рақобат муҳити орқали божхона тўловларидан имтиёзларга эга бўлишнинг аукцион тизими жорий этиш мақсадга мувофиқ.

Бунинг натижасида жорий вақт мобайнида Ўзбекистонда қайси товарлар савдоси ёки хизматлар соҳасида тадбиркорлик қилишдаги имтиёзлардан фойдаланиш имкониятлари мавжудлиги тўғрисида ахборот олиш имконини беради.

Шу ўринда параллел равишда берилган имтиёзлардан мақсадли фойдаланиш даврини аниқ белгилаб қўйиш лозим ва маълум давр якуни бўйича белгиланган режани ёки лойиҳани бажара олмаган ТИФ субъектларига, қўлланилган имтиёз суммаларини ундиришни назарда тутувчи тартибни ва кейинги ҳолатларда бундай имконият берилмаслигини назарда тутувчи нормани белгилаб қўйиш тизимини жорий қилиш.

2. Имтиёзларининг бюджет самарадорлигини баҳолаш методикасини ишлаб чиқиш ва уларнинг таҳлилини амалга ошириш асосида улардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолаш мумкин. Самарадорлик кўрсаткичи самарасиз имтиёзларни бекор қилишга замин яратади.

3. Импорт товарларига нисбатан бож ва солиқлардан озод этиш назарда тутилган айрим қонунчилик нормалари баъзи ТИФ субъектлари томонидан турлича талқин этилишини олдини олиш мақсадида имтиёз назарда тутилган қонунчилик нормаларида божхона тўловлари умумий номда эмас, имтиёз назарда тутилган бож ва солиқларнинг, шунингдек божхона йиғимларини аниқ номи билан акс эттирилиши лозим.

4. **Божхона соҳасида тадбиркорларга яратилаётган қулайликлар ва берилаётган имтиёзлар тизими** бўйича ташқи иқтисодий фаолият қатнашчиларига тарғибот ишларини жонлантириш ва ахборот тизимлари, интерактив хизматлар ва мобил иловаларни кўпайтириш таклиф этилади.

Хулоса қилиб айтганда, юқоридагиларни инобатга олиб, божхона тўловларидан берилаётган имтиёзлар бўйича меъёрий ҳужжатларга ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш божхона тўловларидан бериладиган имтиёзлар самарадорлигини оширишга хизмат қилиб, божхона тўловларини йиғилувчанлигини янада оширади.

ЦИФРОВИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МАРКЕТИНГОВЫХ СИСТЕМ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА

А. С. Кучаров
Д.э.н. профессор ТГЭУ
А.Б.Бобожонов
Д.э.н. профессор" ТГЭУ

Аннотация: Данная статья посвящена выявлению роли и повышению качества предоставляющих маркетинговых услуг в среде цифровой экономики в результате исследований цифровой трансформации. А также представлены предложения, которые могут помочь повысить качества оказываемых услуг во всех отраслях экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, ITтехнологии, цифровизация, интернет-шоппинг, онлайн-обучение, электронный бизнес, электронная коммерция.

На сегодняшний день цифровое пространство стало важнейшим элементом современного мира, особенно в малом бизнесе. Применение новых разработок с точки зрения производительности труда способствует повышению скорости работы и ее упрощению, возможность решать более масштабные задачи, индивидуализировать сервис с учетом предпочтение клиента, с точки зрение маркетинга -привлекать больше клиентов , так как количество пользователей цифровым и технологиями в мире составляет в среднем 70% и это число увеличивается с каждым годом особенно это заметно в малом бизнесе, также жители более развитых стран отдают предпочтение именно онлайн-покупкам, для сравнение можем увидеть результаты 2020 года.

Например, в Великобритании 83 % пользователей использовали интернет для заказа товаров и услуг. Этот показатель немножко было низко в Швеции (78%) и Германии (77%), но дистанционное обучение не было популярным так как в США и Республике Корея онлайн-образованием занимаются 20% интернет-пользователей, в Швеции 18%, Финляндии -17%. Ещё один важный аспект внедрение цифровых технологии, упрощающие процесс покупки билетов, выбора отеля –возможность сделать это дистанционно.

Положительные стороны удаленного доступа к ресурсам- удобство, приобретение туристской услуги, сервисе и бизнесе, не выходя из дома, что позволяет дополнить целевую аудиторию географически удаленным от офиса фирмы клиентами, или клиентами, которые по определённым причинам не могут лично прийти в офис. При этом возникает вопрос, а что само слово цифровая экономика значит? Это слово означает электронную экономику и экономическую деятельность, основанная на цифровых технологиях, связанная с электронным бизнесом и электронной коммерцией, и производимых и сбываемых ими цифровыми товарами и услугами.

Цифровая экономика стала для нашего государства основным и необходимым элементом в становлении экономики. В процессе развития цифровой экономики в Узбекистане были проведены ряд действии и самым важным из них является Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по широкому внедрению цифровой экономики и электронного правительства» от 28 апреля 2020 года. Документом предусмотрено ускоренное формирование цифровой экономики с 161 увеличением её доли в валовом внутреннем продукте страны к 2023 году в два раза.

Министерство по развитию информационных технологий и коммуникаций определено уполномоченным органом в сфере развития цифровой экономики и электронного правительства. За Национальным агентством проектного управления при президенте сохраняют полномочия по внедрению крипто активов и технологии блокчейн.

В структуре центрального аппарата министерства вводится должность заместителя министра, ответственного за вопросы ускоренной цифровизации малого и частного предпринимательство, услуг, аграрных сфер, внедрения современных информационных систем и программных продуктов в отрасли сельского хозяйства и продовольственной безопасности. Таким образом, Узбекистан идёт к поставленной цели достижения повышения уровня цифровой

экономики, хотя для этого существует несколько этапов развития которых можно видеть в следующей схеме. Как видно, по схеме современная экономика проходит 4 этапа. Рассмотрим роль цифровой экономики в сфере маркетинга и методы повышения качества маркетинговых услуг. Для начала, необходимо уточнить что же является цифровизация маркетинга.

Цифровой маркетинг – это общий термин, используемый для обозначения маркетингового и интерактивного маркетинга товаров и услуг, использующего цифровое технологии для привлечения потенциальных клиентов и удержания их в качестве потребителей. Одним из главных преимуществ этой отрасли это продвижение брендов с использованием цифровой коммуникации, что эволюция форм совершенствования факторов производства и выпускаемых изделий 1 этап Аналоговая экономика 2 этап Эволюция комплексная автоматизация , новые виды энергетики , технология изготовления новых материалов биотехнология Аналоговая экономика 3 этап Изобретение современных компьютеров и появление интернета Интернет-экономика 4 этап Комплексное использование цифровых технологии на системном уровне Цифровая экономика 162 обеспечивает большой охват аудитории. Но при этом этот тип маркетинга даёт возможность донесения маркетингового сообщения за меньший период времени, не смотря на то что это может охватить большое количество заинтересованных лиц. Более того цифровой маркетинг сокращает расходы по сравнению с традиционными компаниями. Мы можем рассмотреть еще долгий ряд таких преимуществ цифрового маркетинга, так как это может быть чрезвычайно полезным для страны и для её экономического роста применение любых мер для совершенствования методов привлечь других работать и использовать цифровую маркетинга считается главной целью сегодняшних экономистов. Чтобы достичь этого предусматривается несколько методов.

Первым делом маркетолог должен установить коммуникацию с потребителем в цифровых обстоятельствах. Во-вторых, профессиональный сотрудник маркетинговых дел должен привыкать новым условиям работы в сфере интернета или ж других цифровых устройств для сбора, обработки и анализа маркетинговых информации.

Последняя это организовать маркетинговых мероприятий, но в отличии от традиционных методов в сфере цифрового экономики теперь они должны автоматизировать планирование и реализация этих мероприятий. Как сказал Бил Гейтс «Если ваша организация не существует в интернете, то его в общем не существует!» Отсюда можно сделать вывод, что на сегодняшний день правила не изменились, то есть если государство не пользуется средой цифровой экономики, то его роль и место в обществе малозначимо и нет её существования в государстве!

Литература

1. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан» от 3 июля 2018 года № ПП-3832.

2. Журнал «Проблемы современной экономики» 3. articlekz.com 4. http://lex.uz

3. Ambrose, S., Bridges, M., Lovett, M., DiPietro, M., & Norman, M (2010). How Learning Works: 7 Research – Based Principles for Smart Teaching. San Francisco: Jossey-Bass.

4. Kucharov A.S., Kamalova E.A., Ishmanova D.N.K., Ishmukhamedov B.Z. State regulation of competitive relations (2021) New Institutions for Socio-Economic Development: The Change of Paradigm from Rationality and Stability to Responsibility and Dynamism, pp. 63-67. 10) https://www.scopus.com/inward/record.

KORXONANING BIZNES MODELINI TAKOMILLASHTIRISHDA CRM TIZIMLARIDAN FOYDALANISHNING AFZALLIKLARI

Salomova Shohsanam O'tkir qizi
TDIU 2-kurs magistranti

Annotatsiya. Ushbu ilmiy ishda korxonaning biznes modelini takomillashtirish jarayonida CRM tizimlarining qo'llanish samaradorligi o'rganilgan. Tadqiqotda CRMning operatsion, analitik va strategik funksiyalari korxona boshqaruvi, savdo jarayonlari va marketing faoliyatiga ko'rsatadigan ta'siri tahlil qilingan. Xalqaro statistika, milliy raqamli transformatsiya siyosati va amaliy misollar asosida CRM tizimlarining O'zbekistonda joriy etilishiga to'sqinlik qilayotgan omillar aniqlangan. Ishda mavjud muammolarni bartaraf etish uchun mahalliy CRM yechimlarini rivojlantirish, kadrlar malakasini oshirish va texnik infratuzilmani kuchaytirishga doir takliflar ishlab chiqilgan

Bugungi kunda bozorda raqobatning kuchayishi korxonalardan mijozlar bilan o'zaro munosabatlarni samarali boshqarishni talab etmoqda. Mijozni saqlab qolish va uni takroriy xaridga jalb etish jarayoni biznes barqarorligini ta'minlovchi muhim omil hisoblanadi. Shu sababli, mijozlar bilan aloqalarni tizimli boshqarish korxona boshqaruv tizimining ajralmas qismiga aylanadi. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan 2020-yil 5-oktabrda qabul qilingan **PF–6079-sonli "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasini tasdiqlash to'g'risidagi farmon**[1] hamda Vazirlar Mahkamasining **PQ–162-son qarori (2023-yil 24-may)**[2] mamlakatda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish, soha va tarmoqlarda raqamli transformatsiyani jadallashtirish, shuningdek, korxonalarda boshqaruv jarayonlarini avtomatlashtirishni ustuvor yo'nalish sifatida belgilab berdi. Mazkur hujjatlar raqamli texnologiyalarni, jumladan, "mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish tizimlari (CRM)''ni joriy etish uchun huquqiy asos yaratdi. Shu nuqtai nazardan, CRM tizimlari korxonaga mijoz haqidagi ma'lumotlarni markazlashtirish, savdo jarayonlarini tahlil qilish va marketing strategiyalarini optimallashtirish imkonini beruvchi zamonaviy boshqaruv vositasi sifatida kata ahamiyat kasb etadi.

CRM tizimlarining amaliy mohiyati korxona faoliyatining turli yo’nalishlarida boshqaruv jarayonlarini optimallashtirish va mijozlar bilan munosabatlarni tizimlashtirish orqali namoyon bo’ladi. Ushbu tizimlar biznes jarayonlarini raqamlashtirishga, xizmat ko’rsatish sifati va savdo samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Birinchidan, CRM tizimlari mijozlar bilan o’zaro aloqalarni markazlashtirish orqali xizmat sifati va javob berish tezligini oshiradi. Bu esa mijozlarning qoniqish darajasini yaxshilab, ularning korxonaga sodiqligini kuchaytiradi.

Ikkinchidan, CRM tizimlari savdo bo’limi faoliyatini avtomatlashtirish orqali inson omiliga bog’liq xatoliklarni kamaytiradi hamda xodimlar faoliyatini samarali rejalashtirish imkonini yaratadi.

Uchinchidan, tizim marketing kampaniyalari samaradorligini tahlil qilish, reklama vositalarining natijadorligini aniqlash va maqsadli auditoriyani to’g’ri segmentlash imkonini beradi.

Shuningdek, CRM tizimlari rahbariyat uchun real vaqt rejimida shakllanadigan hisobot va tahliliy ma’lumotlarni taqdim etadi, bu esa strategik qarorlar qabul qilishda muhim axborot manbai bo’lib xizmat qiladi.

Bundan tashqari, tizim mijozlarning xarid tarixi, xatti-harakatlari va ehtiyojlarini tahlil qilish orqali takroriy xaridlarni rag’batlantirish imkonini beradi. Shu tarzda, CRM tizimi korxonaning uzoq muddatli mijoz siyosatini shakllantirish va bozor raqobatida ustunlikka erishishida muhim rol o’ynaydi.

Amaliy tadqiqotlar shuni ko’rsatadiki, CRM tizimini joriy etgan korxonalar mijozlar bilan ishlash sifatini oshirish, savdo hajmini kengaytirish hamda operatsion xarajatlarni kamaytirish borasida sezilarli natijalarga erishgan.

Xalqaro tadqiqotlar natijalariga ko’ra, 2024-yil holatida 11 yoki undan ortiq xodimga ega kompaniyalarning 91 foizi CRM tizimlaridan foydalanmoqda. Global CRM bozori qiymati 2025-yilda 97,9 milliard AQSh dollariga yetishi, 2028-yilga kelib esa 131,9 milliard dollardan oshishi prognoz qilinmoqda [3].

Grafikdan ko’rinib turibdiki, jahon bo’yicha CRM bozor hajmi yildan-yilga barqaror o’sib bormoqda. 2020-yilda bozor hajmi taxminan 60 milliard dollarni tashkil etgan bo’lsa, 2023-yilga kelib bu ko’rsatkich 80 milliard dollardan oshgan. Yillik o’sish dinamikasi CRM texnologiyalariga bo’lgan talabning ortib borayotganini

ko’rsatadi.2024–2028-yillar uchun prognoz ma’lumotlari yanada yuqori o’sish sur’atlarini ko’rsatmoqda. 2025-yilda bozor hajmi qariyb 100 milliard dollarga yetishi, 2028-yilda esa 130 milliard dollardan oshishi kutilmoqda. Bu esa CRM tizimlari global miqyosda strategik boshqaruv vositasiga aylanganini anglatadi.

Grafikdagi o’sish chizig’i CRM bozorida ikki asosiy omil ta’sirini ko’rsatadi:

1)korxonalar tomonidan mijozlar bilan ishlash jarayonlarini avtomatlashtirishga bo’lgan ehtiyoj;

2)analitik ma’lumotlarga asoslangan boshqaruv tamoyillarining kengayib borishi.

Prognoz yillarda ko’rsatilgan sezilarli o’sish shuni anglatadiki, CRM tizimlari yaqin yillarda global biznes jarayonlarining ajralmas qismiga aylanadi.

O’zbekiston sharoitida esa so’nggi yillarda CRM tizimlaridan foydalanish jarayoni faollashmoqda. Mamlakatdagi ayrim yirik kompaniyalar — banklar, ta’lim markazlari va xizmat ko’rsatish korxonalari bu tizimlarni amaliyotga joriy etib, mijozlar bilan ishlash sifatini yaxshilashga erishgan. Shu bilan birga, kichik va o’rta biznes subyektlari orasida CRM texnologiyalaridan foydalanish hali keng tarqalmagan.Buning asosiy sabablari sifatida texnik infratuzilmaning cheklanganligi, xodimlarning axborot texnologiyalari bo’yicha yetarli malakaga ega emasligi va dasturiy ta’minot xarajatlarining yuqoriligi ko’rsatiladi.

Garchi CRM tizimlari korxonalar faoliyatini samarali boshqarish, mijozlar bilan aloqalarni mustahkamlash va marketing natijalarini oshirishda muhim vosita bo’lsa-da, O’zbekiston korxonalarida bu tizimdan foydalanish darajasi hali yetarli emas. Bunga bir nechta tizimli omillar sabab bo’lmoqda:

–Kichik va o’rta biznes subyektlari uchun CRM dasturlarining litsenziya narxi yuqori. Ko’pchilik korxonalar dasturiy ta’minotni xarid qilish yoki obuna asosida foydalanish imkoniga ega emas.

–Ko’plab hududiy korxonalarda barqaror internet aloqasi va server infratuzilmasi mavjud emas, bu esa tizimni barqaror ishlatishga to’sqinlik qiladi.

–CRM tizimlarini o’rnatish va ulardan foydalanish uchun IT va marketing sohasini birlashtira oladigan mutaxassislar zarur. Hozircha bunday kadrlar bozorda kam.

–Ba’zi korxona rahbarlari CRM tizimining iqtisodiy foydasini to’liq anglamagan, ularni qo’llashni ortiqcha xarajat deb biladi.

O’rganilgan muammolardan xulosa qilib aytish mumkinki, CRM tizimlarining joriy etilish sur’atlari O’zbekistonda barqaror bo’lsa-da, hozirgi daraja hali yetarli emas. Bu jarayonni jadallashtirish uchun quyidagi yo’nalishlarda kompleks chora-tadbirlarni amalga oshirish maqsadga muvofiqdir.

Ichki bozorda ishlab chiqilayotgan CRM tizimlarini kengaytirish, ularni o’zbek tiliga moslashtirish va funksional imkoniyatlarini soddalashtirish korxonalar uchun xarajatlarni sezilarli kamaytiradi. Mahalliy mahsulotlarning mavjudligi kichik va o’rta biznes uchun qulay yechim yaratadi.

Kichik korxonalar ehtiyojiga mos, arzon, minimal funksiyali CRM paketlarini ishlab chiqish ularning tizimdan foydalanish darajasini oshiradi. Bu yondashuv dastlabki bosqichda murakkab tizimlarga ehtiyojni kamaytiradi va korxonalarni raqamli boshqaruvga bosqichma-bosqich o’tkazadi.

CRM tizimlaridan to’liq foydalanish uchun malakali kadrlar zarur. Savdo, marketing va mijozlar bilan ishlash bo’limlari xodimlari uchun qisqa muddatli o’quv dasturlarini tashkil etish tizim samaradorligini oshiradi. Bu jarayon korxonada raqamli madaniyatning shakllanishiga xizmat qiladi.

Kichik va o’rta biznes uchun CRM joriy etishga mo’ljallangan grantlar, imtiyozli kreditlar yoki subsidiyalar taqdim etilishi korxonalarni tizimni keng joriy etishga rag’batlantiradi. Bu amaliy choralar PF–6079 va PQ–162 kabi normativ hujjatlarda belgilangan vazifalarning bajarilishiga ham mos keladi.

Barqaror internet, bulutli xizmatlar va server infratuzilmasini rivojlantirish CRM tizimlarining uzluksiz ishlashini ta’minlaydi. Ayniqsa hududiy korxonalar uchun texnik imkoniyatlarning kengayishi tizimdan foydalanish darajasini oshiradi.

CRM tizimidan foydalanayotgan yirik korxonalar, banklar yoki ta’lim muassasalarining real natijalarini ommalashtirish rahbarlar ongida tizimning real qiymatini oshiradi. Bu yondashuv rahbarlarning qaror qabul qilish jarayoniga ijobiy ta’sir ko’rsatadi.

Keltirilgan takliflar amalga oshirilsa, O’zbekiston korxonalarida CRM tizimlaridan foydalanish darajasi sezilarli oshadi, mijozlar bilan ishlash sifatini yaxshilanadi va raqamli iqtisodiyot talablariga mos boshqaruv modeli shakllanadi.

Manbalar va qo’shimcha kitoblar:

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti. PF–6079-son Farmon: “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi. 2020-yil 5-oktabr.

2. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi. PQ–162-son qaror: Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish chora-tadbirlari. 2023-yil 24-may.

3. DemandSage. CRM Statistics and Market Growth Trends (2024).

2. "Ta’minot zanjirida CRM tizimidan foydalanishning afzaliklari" maqolasi, PhD Yuldashev Abduxakim

3. 5. Buttle, F., & Maklan, S. Customer Relationship Management: Concepts and Technologies. Routledge, 2019.

4. 6. McKinsey & Company. Next-generation customer service: The future of CRM. 2023.

5. 7. OECD. Digital Transformation of Businesses: Insights Across Countries. 2023.

УЛУЧШЕНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кучаров А.С д.э.н., профессор ТГЭУ.
Алижанова К.Т. Соискатель ТГЭУ
Эрашева М. Б. Магистр ТГЭУ

Аннотация. Сегодня многим отечественным предприятиям, несмотря на наличие портфеля заказов, требуется значительный период времени для освоения новой или модификации старой продукции под требования

заказчиков, в силу значительного износа основных фондов и неэффективного управления производственными запасами, что приводит к недостаточной гибкости взаимодействия с клиентом. Ухудшение прогнозов сбыта ведет к хаотичным продажам, которые невозможно предсказать, поэтому предприятие вынуждено работать не на заказ, а на склад, что ведет к ранним запускам в производство.

Ключевые слова: производственные запасы, управление ресурсами, эффективное управление, промышленные предприятиия, экономическому рост, зарубежный опыт, информационные ресурсы, улучшение качества, оптимизация затрат.

Разнообразные культурные, правовые, политические и экономические факторы оказывают влияние на управление производственными комплексами. Сила воздействия этих факторов значительно варьирует в зависимости от страны. У развивающихся стран, несмотря на огромные различия, есть много общих проблем и характеристик. К наиболее часто упоминаемым проблемам, относятся: инфляция, внешний долг, слабая валюта, недостаток квалифицированных работников, политическая и экономическая нестабильность, чрезмерная опора на государственный сектор в развитии экономики, войны, массовая бедность, быстрый рост населения, неконкурентные товары и услуги, зависимость от импорта и экспорта сырьевых ресурсов, нерациональное использование запасов.

Эффективное управление производственными запасами промышленных предприятий относится к числу важнейших. Оно служит, на наш взгляд, предпосылкой для экономического роста и увеличению объемов промышленного производства.

Для промышленных предприятий деятельность «организаций - посредников» оборачивалась резким и необоснованным увеличением издержек российского производителя по всей цепи создания и реализации товаров, работ, услуг. В основе деятельности промышленных предприятий действовал затратный механизм, что влияло на рост себестоимости продукции.

Сегодня многим отечественным предприятиям, несмотря на наличие портфеля заказов, требуется значительный период времени для освоения новой или модификации старой продукции под требования заказчиков, в силу значительного износа основных фондов и неэффективного управления производственными запасами, что приводит к недостаточной гибкости взаимодействия с клиентом. Ухудшение прогнозов сбыта ведет к хаотичным продажам, которые невозможно предсказать, поэтому предприятие вынуждено работать не на заказ, а на склад, что ведет к ранним запускам в производство. Ранний запуск в производство новой продукции (НП) по сравнению с реальными потребностями ее реализации приводит к тому, что не удается сократить уровень запасов. Увеличение складских запасов (СЗ) по материалам и НП ведет к повышению издержек на хранение СЗ и к снижению эффективности использования оборотных средств, увеличению накладных расходов, что обуславливает замораживание капитала. Замораживание капитала приводит к

невозможности за необходимый период времени освоить новые продукты или модифицировать старые под требования заказчика за счет собственных ресурсов, так как на привлечение сторонних ресурсов нет реальных инвестиций.

Ключевым фактором выхода из «замкнутого круга» является достижение баланса целей предприятия (коммерческих, производственных, финансовых). Учитывая уникальность сложившейся экономической ситуации в Узбекистане, отметим, что решение названных проблем связано с повышенным риском и даже неопределенностью. В данных условиях использование формальных математических методов, приносит малую эффективность из-за отсутствия достаточно верной информации, поэтому акцент при выборе путей решения проблемы должен быть сделан на качественные методы исследования. Многие выводы и рекомендации специалистов до настоящего времени не внедрены в практику из-за недооценки значения управления производственными запасами на предприятиях в условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры, а именно в процессе перехода узбекской экономики к рыночной.

В настоящее время возрастает необходимость создания предпосылок к экономическому росту, используя возможности комплексного инвестирования. Исходя из имеющихся возможностей у предприятий наиболее эффективным вариантом решения данных проблем **является оптимизация затрат** (таблица 1). Прямые связи с поставщиками и потребителями, оценка результатов работы предприятия по сумме реализованной продукции, материальная ответственность предприятия перед своими поставщиками и потребителями и, наконец, твердый курс на постепенный переход от фондового снабжения к оптовой продаже средств производства создают все материальные и правовые предпосылки для того, чтобы обязательность и точность в сроках поставок стали в практике в промышленности нормой, подлежащей безусловному выполнению.

1	Определите статьи постоянных затрат, **проранжируйте** их в порядке убывания объема. Начните оптимизацию с **самой крупной** статьи, затем переходите к следующей и т.д.	***ИЗ ОПЫТА:*** *чаще всего самыми крупными статьями являются постоянные затраты на персонал, аренду, выплату процентов.*
2	В первую очередь, проработайте варианты **переведения** части постоянных затрат в переменные	***ИЗ ОПЫТА****: перевести постоянные расходы на персонал в переменные можно путем «привязки» оплаты труда к результативности сотрудника (внедрение KPI и др.)*
3	Затем определите перечень **непроизводительных** постоянных затрат, выявите причины их возникновения, пути минимизации	***ИЗ ОПЫТА****: описание и оптимизация бизнес-процессов, внедрение инструментов «Бережливого производства» - самый эффективный путь к снижению такого рода затрат*
4	Проработайте возможности снижения **других** постоянных затрат, только если эффект от их оптимизации превысит риски, связанные с «экономией».	***ИЗ ОПЫТА****: пути снижения затрат – выкуп арендованных площадей на собственный баланс, сдача в субаренду, лимитирование расходов, оптимизация оргструктуры, аутсорсинг, разукрупнение и др.*

Таблица1. Краткий алгоритм оптимизации постоянных расходов

Сложившиеся условия объективно требуют целенаправленного использования государством того разнообразного арсенала средств содействия развитию и модернизации реального сектора, который под наименованием **«industrial policy» (промышленная политика)** с успехом применялся и продолжает применяться рядом стран, способствуя более эффективной - с точки зрения национальных интересов - работе рыночного механизма. К сожалению, в существующей хозяйственной политике этот важный элемент системы государственного регулирования экономики представлен еще не так сильно. Создается впечатление, что сама задача радикальной структурной трансформации производства не относится к числу приоритетов экономической стратегии, в центре внимания которого по-прежнему находятся текущие проблемы в основном финансового характера.

В настоящее время возрастает необходимость создания предпосылок к экономическому росту, используя возможности комплексного инвестирования. Исходя из имеющихся возможностей у предприятий наиболее эффективным вариантом решения данных проблем является оптимизация затрат.

С учетом изложенного, единственно верным направлением развития экономики Узбекистана будет повышение всемерное улучшение качества национального капитала на основе его инновационного развития, связанного с эффективной системой использования и воспроизводства ресурсов в наукоемкий и капиталоемкий продукт, что позволит, повысить скорость оборота переменного капитала страны и всего национального капитала. При этом решающая роль в непрерывном процессе экономического развития и обновления промышленного капитала должна принадлежать научному производству и оперативному внедрению его результатов в производство, т. е. технологии.

Список использованной литературы.

1. Беляев Ю. А. Дефицит, рынок и управление запасами. - М.: УДН, 1991. - 230 с.

2. Лотоцкий В. А., Мандель А. С. Методы и модели управления запасами. - М.:

«Наука», 1991. - С. 134-159.

3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: «Дело лтд.», 1994. - С. 307-

453.

4. Бланк И. А. Управление прибылью- К.: «Ника-Центр», 1998- 544с.

5. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник. Издательство: НИЦ ИНФРА-М, 2008

6. Кучаров А.С. Логистика. Учебник. ТГЭУ. Иктисодчи. 2022 г. 235 с.

ЎЗБЕКИСТОНДА ТАДБИРКОРЛИК РИВОЖЛАНИШИ ДАРАЖАСИНИНГ БАРҚАРОР ИҚТИСОДИЙ ЎСИШГА ТАЪСИРИ

Тўраев Нурбек Муҳаммадович
ТДИУ “Бизнес бошқаруви” кафедраси
катта ўқитувчиси, и.ф.ф.д (PhD)

Барқарор иқтисодий ўсиш — бу мамлакат миллий иқтисодиётида узоқ муддатли, мутаносиб ва изчил ривожланиш жараёнини англатади, у ишлаб чиқариш ҳажмининг барқарор ўсиши, аҳоли бандлигининг ортиши ва ижтимоий фаровонликнинг таъминланиши билан тавсифланади. Мазкур жараёнда ***тадбиркорлик фаолияти ҳал қилувчи омил*** сифатида намоён бўлади, чунки тадбиркорлар иқтисодиётда янги ишлаб чиқариш соҳаларини яратиб, инновацияларни амалиётга жорий этади ва бозорда рақобат муҳитини шакллантиради. Улар ресурсларни самарали тақсимлаш орқали ички бозорда иқтисодий фаолликни оширади ва давлат бюджетига барқарор солиқ тушумларини таъминлайди, шунингдек, тадбиркорлик фаолияти иқтисодий тизимнинг барқарорлигини таъминлайдиган институционал асослардан бири ҳисобланади, у миллий иқтисодиётнинг ички резервларини сафарбар этади, ҳудудий ривожланишни рағбатлантиради ва ташқи бозорларда рақобатбардошликни оширади.

Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантириш масаласи сўнгги йилларда давлат иқтисодий сиёсатида устувор йўналиш сифатида белгиланган. Бу йўналиш миллий иқтисодиётни диверсификация қилиш, янги иш ўринларини яратиш ва барқарор ўсишни таъминлашнинг асосий шарти ҳисобланади. 2025 йил 1 апрель ҳолатига кўра, республикада фаолият кўрсатаётган корхона ва ташкилотлар сони 442,4 мингтани ташкил этди, шундан 372,9 мингтаси ёки 84,3 фоизи кичик корхона ва микрофирмалар ҳиссасига тўғри келди. Ҳудудлар бўйича энг кўп фаолият кўрсатаётган корхона ва ташкилотлар Тошкент шаҳрида – 22,6 фоиз, шунингдек Тошкент – 9,6 фоиз, Самарқанд – 8,8 фоиз, Фарғона – 8,1 фоиз ва Қашқадарё вилоятида – 6,5 фоиз фаолият кўрсатмоқда. Тадбиркорлик субъектларининг фаолият кўрсатаётган корхона ва ташкилотларнинг умумий сонидаги салмоқли улуши Тошкент шаҳрида – 90,0 фоиз, Навоий – 87,5 фоиз, Хоразм – 87,0 фоиз ҳамда Бухоро вилоятида – 86,7 фоизга тўғри келди. 2025 йил 1 апрель ҳолатига кўра, 377,6 мингта фаолият кўрсатаётган тижорат ташкилотларидан 288,8 мингтаси масъулияти чекланган жамиятлар бўлиб, улар ташкилий-ҳуқуқий шакли бўйича корхоналар орасида биринчи ўринни эгаллайди.

2025 йил 1 апрель ҳолатига фаолият юритаётган корхона ва ташкилотларнинг иқтисодий фаолият турлари бўйича энг кўп қисми “савдо” соҳасида бўлиб, унинг жами сонидаги улуши 32,6 фоизни ташкил этди. Иккинчи ўринда “Саноат” соҳаси 12,7 фоизни, учинчи ўринда “Қишлоқ, ўрмон ва балиқчилик хўжалиги” 7,3 фоизни; биргаликда ушбу уч турдаги фаолият уларнинг умумий сонининг 50 фоизни дан ортиғини ташкил қилади.

Тадбиркорлик фаолияти иқтисодиётга қуйидаги асосий таъсирларни кўрсатади:

-янги иш ўринларини яратиш орқали бандликни оширади;

-солиқ тушумларини кўпайтириб, давлат бюджети барқарорлигини таъминлайди;

-инновацияларни жорий этиб, технологик янгиланишни рағбатлантиради;

-экспорт салоҳиятини кенгайтиради ва ташқи савдо мувозанатини яхшилайди.

Тадбиркорлик фаолияти нафақат иқтисодий, балки ижтимоий барқарорликни ҳам таъминлайди — аҳоли даромадларини оширади, таълим ва инновация соҳаларида фаолликни кучайтиради. Й. Шумпетер таълимотига кўра, тадбиркор "иқтисодий ислоҳотларнинг ички муҳаррики" бўлиб, инновация орқали иқтисодиётда сифат ўзгаришларини амалга оширади. Ўзбекистонда тадбиркорлик ривожланиши натижасида ҳудудий иқтисодий фаоллик ошмоқда, янги ишлаб чиқариш қувватлари яратилмоқда, экспорт маҳсулотлари ассортименти кенгаймоқда. Барқарор иқтисодий ўсишга эришиш учун қуйидаги йўналишлар бўйича чоралар муҳим аҳамиятга эга:

-давлат-хусусий шериклик механизмларини ривожлантириш;

-"яшил иқтисодиёт" ва рақамли бизнес моделларини жорий этиш;

-тадбиркорлик таълими ва стартап экотизимини қўллаб-қувватлаш.

Хулоса қилиб айтганда, Ўзбекистонда тадбиркорлик ривожланиши даражаси барқарор иқтисодий ўсишнинг асосий гарови бўлиб, иқтисодий самарадорлик, ижтимоий бандлик ва инновацион ривожланишни таъминлайди.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари (www.stat.uz).

2. Schumpeter, J. A. (1934). The Theory of Economic Development. Harvard University Press.

3. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2018). International Economics: Theory and Policy. 11th Edition. Pearson Education.

4. McClelland, D. (1961). The Achieving Society. Princeton, NJ: Van Nostrand.

5. Christopher, M. (2016). Logistics and Supply Chain Management. 5th Edition. Pearson Education.

O’ZBEKISTONDA TADBIRKORLIKNI BANK KREDITI ORQALI RIVOJLANTIRISHNING BARQAROR IQTISODIY O’SISHDAGI O’RNI

Turg’unov Muxriddin Mo’ydinjon o’g’li
Farg’ona davlat universiteti
Buxgalteriya hisobi va moliya kafedrasi
katta o’qituvchisi (PhD)
Maxammadov Diyorbek Muxtor o’g’li
Farg’ona davlat universiteti magistranti

Annotatsiya. Ushbu maqolada O’zbekistonda tadbirkorlikni bank krediti orqali rivojlantirishning iqtisodiy o’sishdagi o’rni tahlil qilinadi. Tadbirkorlik subyektlarini moliyalashtirish mexanizmlari, bank kreditlarining samaradorligi, ularning iqtisodiyotdagi o’sishga ta’siri hamda sohadagi mavjud muammolar va ularni bartaraf etish yo’llari ilmiy asosda yoritilgan. Shuningdek, so’nggi yillardagi statistik ma’lumotlar asosida bank kreditlari hajmi va ularning tarmoqlar kesimidagi taqsimoti tahlil qilinadi.

Kalit so’zlar: tadbirkorlik, bank krediti, kichik biznes, iqtisodiy o’sish, moliyalashtirish, investitsiya, barqaror rivojlanish, kredit siyosati.

Kirish. Mamlakat iqtisodiyotini modernizatsiya qilish va barqaror o’sishni ta’minlashda tadbirkorlik faoliyatining o’rni beqiyosdir. Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlikni rivojlantirish uchun eng muhim omillardan biri — moliyaviy resurslarga erkin kirish imkoniyatidir. Shu nuqtai nazardan, bank kreditlari tadbirkorlikni moliyalashtirishning eng muhim vositasi bo’lib, ishlab chiqarish jarayonlarini kengaytirish, yangi ish o’rinlarini yaratish va raqobatbardoshlikni oshirishga xizmat qiladi.

O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022–2026-yillarga mo’ljallangan “Yangi O’zbekiston” taraqqiyot strategiyasida “tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay moliyaviy muhit yaratish” asosiy yo’nalishlardan biri sifatida belgilangan [1].

Prezident Shavkat Mirziyoyev 2025-yil 8-mart Xalqaro xotin-qizlar kuniga bag’ishlangan nutqida:

“2025-yilda 2 million nafar ayollar bandligini ta’minlash, shundan 1,3 million nafar xotin-qizni tadbirkorlikka jalb etish ko’zda tutilgan. Buning uchun tijorat banklari turli tadbirkorlik sohalari uchun qo’shimcha 3,3 trillion so’m imtiyozli kredit ajratadi [2]”.

Shuningdek, Prezident farmonlaridan birida tijorat banklarida kichik biznes va tadbirkorlik subyektlariga kreditlar ajratish bo’yicha alohida tarkibiy bo’linmalar tashkil etilishi, ajratilayotgan kreditlarning maqsadliligi va samaradorligini ta’minlash, loyiha natijalariga qarab rag’batlantirish tizimi kuchaytirilishi belgilangan.

Asosiy qism. Bank kreditlari tadbirkorlikni rivojlantirishda eng muhim moliyaviy vositalardan biri hisoblanadi. Chunki har qanday tadbirkorlik faoliyatining muvaffaqiyati, avvalo, zarur moliyaviy resurslar bilan ta’minlanganlik darajasiga bog’liq. Shu nuqtai nazardan, tijorat banklari tomonidan ajratilayotgan kreditlar ishlab chiqarish hajmini kengaytirish, yangi turdagi mahsulotlar ishlab chiqish,

xizmatlar sifatini oshirish va bozor infratuzilmasini rivojlantirish uchun asosiy manba bo'lib xizmat qiladi [3].

Bank kreditlari tadbirkorlik faoliyatiga ikki yo'nalishda ijobiy ta'sir ko'rsatadi. Birinchidan, iqtisodiy faoliyatni kengaytirish orqali ishlab chiqarish hajmini oshiradi, bu esa yalpi ichki mahsulotning o'sishiga bevosita hissa qo'shadi. Ikkinchidan, ijtimoiy sohada yangi ish o'rinlari yaratish va aholi daromadlarini ko'paytirish orqali iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlaydi.

So'nggi yillarda O'zbekistonda bank tizimining modernizatsiyasi natijasida tadbirkorlik subyektlariga kredit ajratish mexanizmlari soddalashtirildi. Tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlash jamg'armasi orqali garovsiz yoki qisman kafillik asosida kreditlar berish tizimi yo'lga qo'yildi. Natijada, kichik biznes va startap loyihalar o'z faoliyatini yo'lga qo'yish, yangi texnologiyalarni joriy etish hamda eksport salohiyatini oshirish imkoniyatiga ega bo'ldilar.

Prezident Shavkat Mirziyoyev ta'kidlaganidek, "Tadbirkorlik — bu iqtisodiyotning yuragi, u orqali har bir inson o'z salohiyatini namoyon etadi, oilasiga farovonlik olib kiradi." Shu boisdan, davlat siyosatining eng muhim yo'nalishlaridan biri sifatida tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash, ularning moliyaviy manbalariga kirish imkoniyatini kengaytirish masalasi doimiy e'tiborda turibdi [4].

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022–2026-yillarga mo'ljallangan Taraqqiyot strategiyasida ham "tadbirkorlikni rivojlantirish uchun qulay moliyaviy muhit yaratish" ustuvor yo'nalish sifatida belgilangan. Bu strategiya asosida banklar tomonidan kichik biznes subyektlariga imtiyozli foiz stavkalari bilan kreditlar ajratish, ayollar va yoshlar tadbirkorligini rag'batlantirish, shuningdek, eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarish loyihalarini moliyalashtirish mexanizmlari joriy etildi.

Natijada, mamlakatda iqtisodiyotning deyarli barcha tarmoqlarida — sanoat, qishloq xo'jaligi, xizmat ko'rsatish va innovatsion texnologiyalar sohalarida faoliyat yuritayotgan tadbirkorlik subyektlari soni yildan-yilga ortib bormoqda. Bu esa, o'z navbatida, milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirish, aholi bandligini ta'minlash va barqaror iqtisodiy o'sishni qo'llab-quvvatlashda muhim omil bo'lib xizmat qilmoqda.

Shuningdek, bank kreditlari orqali amalga oshirilayotgan loyihalar natijasida yangi ishlab chiqarish korxonalari ishga tushirilmoqda, ichki bozor to'ldirilmoqda va eksport hajmi kengaymoqda. Bularning barchasi mamlakat iqtisodiy xavfsizligini mustahkamlash bilan birga, xalq farovonligini oshirishga xizmat qilmoqda.

Tahlil va natijalar. Tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda bank kreditlarining o'rni nafaqat moliyaviy resurs manbai sifatida, balki iqtisodiy o'sishni jadallashtiruvchi asosiy omil sifatida ham namoyon bo'ladi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida ishlab chiqarish jarayonini kengaytirish, yangi texnologiyalarni joriy etish va eksport salohiyatini oshirish uchun zarur bo'lgan investitsiya manbai ko'pincha bank kreditlari orqali shakllanadi [5].

1-jadval

Kredit turlari bo'yicha portfel [6]

Kredit turi	**1-sentabr 2023 (mlrd so'm)**	**1-sentabr 2024 (mlrd so'm)**	**O'sish**
Umumiy kreditlar	444723	509676	15%

Jismoniy shaxslarga kreditlar	134288	166906	24%
Mulk ipotekasi kreditlar	53507	63759	19%
Mikro-kreditlar	20856	36469	75%
Tadbirkorlikni rivojlantirish uchun ajratilgan kreditlar	17211	18404	7%

Yuqoridagi jadval ma’lumotlariga ko’ra, 2023-yil 1-sentabr holatiga nisbatan 2024-yil 1-sentabrda O’zbekiston bank tizimida kredit portfeli sezilarli darajada kengaygan. Umumiy kreditlar hajmi 444,7 trillion so’mdan 509,6 trillion so’mga oshib, 15 foizlik o’sish qayd etilgan. Bu esa iqtisodiyotda investitsion faollik va moliyaviy vositachilik jarayonlarining kuchayganidan dalolat beradi.

Eng yuqori o’sish sur’ati mikro-kreditlar bo’yicha kuzatilgan bo’lib, u 75 foizga oshgan. Bu ko’rsatkich kichik biznes, xususiy tadbirkorlar va startap loyihalar uchun moliyaviy resurslarga kirish imkoniyatining kengayganini bildiradi. Mikro-kreditlarning bunday tez sur’atlarda o’sishi, bir tomondan, aholini o’z-o’zini band qilishga undasa, ikkinchi tomondan, ichki bozor faoliyatini jonlantiradi.

Shuningdek, jismoniy shaxslarga berilgan kreditlar hajmi ham sezilarli darajada o’sib, 134,2 trillion so’mdan 166,9 trillion so’mga yetgan. Bu holat aholining moliyaviy xizmatlardan faol foydalanayotganini va bank tizimiga ishonch darajasining ortganini ko’rsatadi.

Mulk ipotekasi kreditlari 19 foizga o’sib, 63,7 trillion so’mni tashkil etgan. Bu natija uy-joy bozorida talabning barqaror saqlanib qolayotganini va aholining turmush darajasi asta-sekin yaxshilanayotganini anglatadi.

Tadbirkorlikni rivojlantirish kreditlari esa 7 foizga oshgan bo’lsa-da, bu ko’rsatkich boshqa yo’nalishlarga nisbatan pastroq. Bunga asosiy sabab sifatida ayrim tarmoqlarda garov ta’minoti bilan bog’liq muammolar va kredit olish jarayonlarining uzoq davom etishi keltiriladi. Shunga qaramay, bu segmentdagi o’sish mamlakatda tadbirkorlikni moliyaviy qo’llab-quvvatlash siyosati izchil davom etayotganini bildiradi.

Umuman olganda, 2024-yilda bank kreditlari portfeli tuzilmasidagi o’zgarishlar O’zbekiston iqtisodiyotida barqaror kredit faolligi shakllanayotganini, aholi va tadbirkorlik subyektlarining bank xizmatlariga bo’lgan ishonchi oshganini va moliyaviy barqarorlikning mustahkamlanayotganini yaqqol ko’rsatmoqda [7].

O’zbekiston iqtisodiyotida tadbirkorlik subyektlarini moliyaviy qo’llab-quvvatlashda tijorat banklari muhim o’rin tutadi. Shunga qaramay, amaliyotda bir qator tizimli muammolar mavjud bo’lib, ular tadbirkorlik faoliyatining samarali rivojlanishiga to’sqinlik qilmoqda. Quyida asosiy muammolar va ularni bartaraf etish yo’llari keltirilgan.

1. Garov ta’minotining yetarli emasligi. Ko’plab kichik va o’rta biznes subyektlari kredit olishda asosiy to’siqlardan biri sifatida garov ta’minoti yetishmasligini qayd etishadi. Tadbirkorlarning aksariyati yangi faoliyat boshlayotganligi sababli, ular mol-mulk yoki kafolat ko’rsatishda qiynalishadi. Natijada, ular uchun kredit resurslaridan foydalanish imkoniyati cheklanib qoladi.

2. Kredit foiz stavkalarining nisbatan yuqoriligi. Tijorat banklari tomonidan ajratilayotgan kreditlarning foiz stavkalari ko’plab tadbirkorlar uchun og’ir moliyaviy

yuk bo’lib qolmoqda. Bu esa yangi investitsion loyihalarni amalga oshirish, ishlab chiqarish hajmini kengaytirish yoki eksport salohiyatini oshirish imkoniyatlarini kamaytiradi.

3. Kredit mablag’larining maqsadli ishlatilishini nazorat qilish tizimi zaifligi. Ayrim hollarda kredit mablag’larining maqsadli ishlatilishi ustidan nazorat mexanizmlari yetarli darajada avtomatlashtirilmagan. Bu holat moliyaviy intizomni susaytiradi va kredit mablag’larining samarasiz yo’naltirilishiga olib keladi.

Yuqoridagi muammolar mos ravishda quyidagi yechimlar taklif qilinadi:

1. Garovsiz yoki kafillik asosidagi kredit mexanizmlarini kengaytirish. Davlat kafilligi ostida kichik biznes uchun garovsiz kredit tizimini yo’lga qo’yish tadbirkorlar uchun muhim yordam bo’ladi. Bu jarayonda “Biznesni rivojlantirish jamg’armasi” yoki “Kafolat markazlari” faoliyatini kuchaytirish lozim.

2. Kredit foiz stavkalarini kamaytirish va raqamli platformalarni joriy etish. Raqamli bank tizimi orqali kredit berish xarajatlarini kamaytirish hisobiga foiz stavkalarini pasaytirish mumkin. Shu bilan birga, onlayn kredit platformalari orqali arizalarni tezkor ko’rib chiqish tizimini joriy etish samaradorlikni oshiradi.

3. Kredit reyting tizimini yaratish. Tadbirkorlarning moliyaviy intizomi va to’lov tarixiga asoslangan kredit reyting tizimi joriy qilinsa, ishonchli tadbirkorlar uchun imtiyozli shartlarda kredit ajratish mumkin bo’ladi. Bu tizim banklar uchun risklarni kamaytiradi, tadbirkorlar uchun esa yangi imkoniyatlar yaratadi.

Xulosa va takliflar. O’zbekistonda tadbirkorlikni bank krediti orqali rivojlantirish iqtisodiyotning barqaror o’sishini ta’minlashda hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. So’nggi yillarda mamlakatimizda olib borilayotgan moliyaviy islohotlar natijasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlariga ajratilayotgan kreditlar hajmi ortib, ularning iqtisodiy faolligi sezilarli darajada oshdi. Bu esa yangi ish o’rinlarini yaratish, aholi daromadlarini ko’paytirish va eksport salohiyatini kengaytirishga zamin yaratmoqda.

Tahlil natijalariga ko’ra, kreditlarning hajmi va turlari bo’yicha sezilarli o’sish qayd etilgan bo’lsa-da, ayrim muammolar saqlanib qolmoqda. Jumladan, kichik biznes uchun garov ta’minoti yetishmasligi, kredit foiz stavkalarining yuqoriligi va bank xizmatlarining ayrim hududlarda cheklanganligi kabi masalalar mavjud. Ushbu muammolarni bartaraf etish uchun quyidagi takliflarni ilgari surish mumkin:

1. Tadbirkorlar uchun kredit ajratish jarayonlarini soddalashtirish va onlayn tizimlarni keng joriy etish. Kredit olish jarayonlarini raqamlashtirish orqali shaffoflikni ta’minlash, ortiqcha hujjatlashtirishni qisqartirish va tadbirkorlar uchun tezkor xizmat ko’rsatish mexanizmlarini yo’lga qo’yish lozim.

2. Uzoq muddatli va past foizli kredit liniyalarini xalqaro moliya institutlari bilan hamkorlikda ochish. Bu yo’nalish ishlab chiqarish va eksportni qo’llab-quvvatlashga, shuningdek, barqaror investitsion muhitni shakllantirishga xizmat qiladi.

3. Innovatsion va ekologik loyihalarni imtiyozli shartlarda moliyalashtirish. “Yashil iqtisodiyot” tamoyillariga asoslangan kredit siyosati nafaqat iqtisodiy, balki ekologik barqarorlikni ham ta’minlaydi.

4. Bank xodimlari va tadbirkorlar uchun moliyaviy savodxonlikni oshirish dasturlarini yo’lga qo’yish. Moliyaviy boshqaruv, raqamli texnologiyalar va risklarni

tahlil qilish bo'yicha o'quv dasturlarini keng joriy etish kredit mablag'laridan samarali foydalanishga yordam beradi.

5. Hududiy bank xizmatlarini kengaytirish va mikrofinans institutlar faoliyatini qo'llab-quvvatlash. Qishloq hududlarida ham tadbirkorlik subyektlariga teng imkoniyat yaratish iqtisodiy o'sishni hududlar kesimida muvozanatli saqlashga yordam beradi.

Yuqoridagi takliflar amalga oshirilsa, O'zbekistonda tadbirkorlikni bank kreditlari orqali qo'llab-quvvatlash tizimi yanada samarali ishlaydi, iqtisodiyotda innovatsion va barqaror o'sish jarayonlari kuchayadi, eng muhimi, xalq farovonligi va mamlakat iqtisodiy salohiyati yanada mustahkamlanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati.

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-2026-yillarga mo'ljallangan Taraqqiyot strategiyasi.

2. Mirziyoyev Sh.M. Xalqaro xotin-qizlar kuniga bag'ishlangan tantanali marosimdagi nutq. 8-mart 2025 yil.

3. Xodjayev B. "Moliyaviy tizim va kredit mexanizmlari". - Toshkent: TDIU nashriyoti, 2022.

4. Mirziyoyev Sh.M. (2022). "Yangi O'zbekiston taraqqiyot strategiyasi - xalqimiz farovonligi yo'lida" mavzusidagi Oliy Majlisga Murojaatnomasi. - Toshkent: O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Matbuot xizmati. 28 yanvar 2022 yil.

5. Xodjayev B. "Moliyaviy tizim va kredit mexanizmlari". - Toshkent: TDIU nashriyoti, 2022.

6. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki rasmiy sayti - https://www.cbu.uz

7. Muallif hisob-kitoblari. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki ma'lumotlari asosida.

O'ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK RIVOJLANISHI DARAJASINING BARQAROR IQTISODIY O'SISHGA TA'SIRI

Baymuradov Shoxrux Maxmudovich
PhD, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

Annotatsiya. Maqolada O'zbekiston Respublikasida tadbirkorlik, xususan kichik va o'rta biznesni rivojlantirishning barqaror iqtisodiy o'sishga ta'siri tahlil etilgan. So'nggi yillarda amalga oshirilayotgan islohotlar, moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari va innovatsion loyihalarning iqtisodiyot o'sishiga qo'shgan hissasi yoritilgan. Shuningdek, eksport salohiyatini oshirish, yangi ish o'rinlari yaratish va investitsion muhitni yaxshilash orqali iqtisodiy barqarorlikka erishish yo'llari ko'rsatib o'tilgan. Tadqiqot natijalari kichik va o'rta biznes iqtisodiyotning innovatsion va ijtimoiy barqarorligini ta'minlashda muhim omil ekanini tasdiqlaydi.

Kalit so’zlar: tadbirkorlik, kichik va o’rta biznes, barqaror iqtisodiy o’sish, innovatsion rivojlanish, venchur fondlar, eksport salohiyati, bandlik, investitsiya muhiti, davlat siyosati, iqtisodiy islohotlar.

KIRISH

O’zbekistonda tadbirkorlik faoliyati barqaror iqtisodiy o’sishning eng muhim drayverlaridan biri sifatida e’tirof etiladi. Tadbirkorlik yangi ish o’rinlarini yaratish, innovatsion g’oyalarni amaliyotga tatbiq etish va iqtisodiyotni diversifikatsiya qilish orqali yalpi ichki mahsulot (YaIM) hajmini oshirish hamda aholining farovonlik darajasini yaxshilashga xizmat qiladi.

Yurtimizda bu soha ish o’rni, investitsiya, innovatsiya, raqobat, qo’shilgan qiymat va eksportni ko’paytirishga eng katta turtki berayotgan yo’nalishga aylandi. So’nggi besh yilda kichik va o’rta tadbirkorlar soni 2 karra ko’paydi. Ularda 10 million 500 ming odam – jami band aholining 74 foizi daromad topib, ro’zg’or tebratayapti. Iqtisodiyot hajmining yarmidan ko’pi, sanoat va eksportning uchdan biri shu soha vakillari hissasiga to’g’ri kelayapti [1].

So’nggi yillarda O’zbekiston hukumati tomonidan tadbirkorlikni rivojlantirish, xususan, kichik biznes va xususiy sektorni qo’llab-quvvatlash bo’yicha keng ko’lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Jahon iqtisodiyoti sharoitida raqobatning kuchayishi, global bozorlarning o’zgaruvchanligi va innovatsion yondashuvlarning ustuvor ahamiyat kasb etishi O’zbekiston uchun tadbirkorlikni rivojlantirish strategiyalarini qayta ko’rib chiqishni taqozo etadi. Shu bois, tadbirkorlik rivojlanish darajasining mamlakat iqtisodiy barqarorligiga ta’sirini ilmiy jihatdan o’rganish — iqtisodiy siyosatning samaradorligini oshirish hamda uzoq muddatli o’sishni ta’minlashda muhim ahamiyatga ega.

O’zbekiston Respublikasida 2025-yilda tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilgan islohotlar va davlat dasturlari iqtisodiyotning barqaror o’sishida muhim omil sifatida ko’rilmoqda. Yil boshida mamlakat iqtisodiy siyosatida kichik va o’rta biznes sektorining ulushi 55 foizga yetkazilishi hamda 70 milliard AQSh dollari miqdorida qo’shilgan qiymat yaratilishi rejalashtirilgan edi. Ushbu maqsadlar milliy iqtisodiyotda innovatsion o’sish, bandlik va eksport salohiyatini oshirishga qaratilgan kompleks chora-tadbirlar tizimi orqali amalga oshirilmoqda.

Tahlillar shuni ko’rsatadiki, yangi bozorlarga chiqish va eksport geografiyasini kengaytirish kichik va o’rta biznes uchun ustuvor yo’nalishlardan biridir. 2025-yilda kichik biznes eksport hajmini 9 milliard dollardan 12 milliard dollarga oshirish, bu jarayonda transport-logistika, sertifikatlash va standartlashtirish tizimlari orqali amaliy yordam ko’rsatish ko’zda tutilgan. Shu bilan birga, ichimlik suvi, kanalizatsiya, yo’l, qurilish, kommunal xo’jalik, yetkazib berish, utilizatsiya, migratsiya, madaniyat va ijtimoiy xizmatlar sohalarida kichik biznes ulushini 2–3 baravar oshirish yuzasidan ishla amalga oshirilmoqda.

1-jadval

2025-yilda kichik va o’rta biznes rivojlanishining asosiy ko’rsatkichlari

№	Ko’rsatkichlar	2025-yil rejasi
1	Kichik va o’rta biznes sektorining iqtisodiyotdagi ulushi	55 %
2	Yaratiladigan qo’shilgan qiymat	70 mlrd AQSh dollari
3	Eksport hajmi	12 mlrd AQSh dollari

4	Yaratiladigan doimiy ish o’rinlari	1,5 mln
5	Band aholining ulushi	75 %
6	100 nafardan ortiq ishchiga ega korxonalar soni	4 000 ta
7	Yangi brend mahsulotlar soni	100 ta
8	Moliyalashtiriladigan startap loyihalar soni	200 ta

2025-yil yakunigacha 1,5 million doimiy ish o’rni yaratiladi va sohada band aholining ulushi 75 foizga yetadi. Shu bilan bir qatorda, 100 nafardan ortiq ishchiga ega bo’lgan korxonalar sonini 4 mingtaga ko’paytirish, shuningdek, kichik va o’rta biznes tomonidan 100 ta yangi brend mahsulotni ishlab chiqarishni yo’lga qo’yish belgilangan. Kichik biznes ishtirokida 200 ta startap loyihalarini moliyalashtirish orqali innovatsion muhitni kuchaytirish ham ustuvor vazifalardan biri hisoblanadi.

Ushbu yo’nalishlarni amalga oshirish uchun xorijiy ekspertlar bilan hamkorlikda maxsus dastur ishlab chiqilgan bo’lib, unga 2025-yilda barcha manbalar hisobidan 10 milliard AQSh dollari miqdorida mablag’ yo’naltirilmoqda.

Aholini tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb etish maqsadida 22 trillion so’mlik imtiyozli kredit resurslari ajratilmoqda. Shundan 2,5 trillion so’mi yoshlar, yana shuncha miqdor ayollar tadbirkorligi loyihalariga yo’naltirilgan. Ayol tadbirkorlar uchun kredit stavkasi boshqalariga nisbatan 2 foizga past belgilangan. Shuningdek, kichik biznes uchun 300 million so’mgacha bo’lgan kreditlar joriy etildi. Oxirgi yilda faoliyatini kengaytirgan tadbirkorlarga 150 million so’mgacha garovsiz kredit, oilaviy tadbirkorlik subyektlariga esa 50 million so’mgacha garovsiz moliyaviy qo’llab-quvvatlash imkoniyati yaratilmoqda.

Biznesni moliyalashtirishda muqobil manba sifatida venchur fondlar tizimi faol rivojlanmoqda. So’nggi besh yil ichida venchur kapital ishtirokida 145 million dollarlik 53 ta startap loyihasi amalga oshirilgan. Ushbu yo’nalishni kengaytirish maqsadida davlat banklari tomonidan 3 ta yangi venchur kompaniya tashkil etilib, 50 million dollarlik fond shakllantirildi. Bundan tashqari, xorijdan yana 50 million dollar jalb qilinishi rejalashtirilgan. Mazkur tashabbus innovatsion tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash va yuqori qo’shilgan qiymatli mahsulotlar ishlab chiqarishni kengaytirishga xizmat qiladi.

Tadbirkorlik infratuzilmasini yaxshilash borasida ham muhim yangiliklar joriy etilmoqda. 2025-yilda Qo’ng’irot, Chimboy, Asaka, G’ijduvon, Yakkabog’, Xatirchi, Bulung’ur, Sirdaryo, Denov, Quva, Shovot kabi tumanlar hamda Yangiyo’l va Marg’ilon shaharlarida barcha davlat idoralari yagona binoga joylashtirilib, bo’shaydigan 150 ta bino tadbirkorlarga auksion orqali taklif etilmoqda.

Qishloq xo’jaligi sohasida ham yangi yondashuvlar joriy etilmoqda. Qoraqalpog’iston Respublikasi, Jizzax, Toshkent va vodiy viloyatlarida 5 ming gektardan ortiq yer maydonlari yangicha tartibda ijaraga berilib, tadbirkorlarga mahsulot yetishtirish, saqlash, saralash va qadoqlash quvvatlarini tashkil etish imkoniyati berilmoqda. Yil yakunigacha yana 30 ming gektar yer shunday tizim asosida savdoga chiqarilishi belgilangan. Shu bilan bir qatorda, “Uzagrostar” xolding kompaniyasi tarkibida 16 ta meva-sabzavotchilikka ixtisoslashgan korxona tashkil etilib, har bir viloyatda agrosanoat majmualari qurilishi uchun 200 milliard so’m mablag’ ajratilmoqda.

Mahalliy ishlab chiqarishni rivojlantirish maqsadida 20 ta tumanda kichik va o’rta sanoat korxonalarini rivojlantirish bo’yicha loyiha ofislari tashkil etilmoqda. Bu maqsadlar uchun 2025-yilda 100 milliard so’m mablag’ ajratilishi rejalashtirilgan. Shu bilan birga, elektronika, logistika, tibbiyot asboblari va dastgohsozlik kabi yangi “drayver” tarmoqlar bo’yicha ham maxsus qo’llab-quvvatlash dasturlari ishlab chiqilmoqda.

3-jadval

Tadbirkorlik infratuzilmasini rivojlantirish va qo’shimcha chora-tadbirlar

№	Yo’nalish	Amalga oshirish choralari
1	Davlat idoralarini yagona binoga joylashtirish	15 ta tuman/shaharda amalga oshiriladi
2	Tadbirkorlarga bino va joylarni auksion orqali taklif qilish	150 ta bino auksion orqali sotuvga chiqariladi
3	Qishloq xo’jaligi uchun ijaraga berilgan yerlar	5 ming gektar berildi, yana 30 ming gektar rejalashtirilgan
4	Agrosanoat majmualari uchun ajratilgan mablag’	200 mlrd so’m
5	Kichik va o’rta sanoat korxonalari uchun loyiha ofislari	20 ta tumanda, 100 mlrd so’m ajratiladi
6	Yangi tarmoqlarni qo’llab-quvvatlash (elektronika, logistika, tibbiyot asboblari va h.k.)	Maxsus davlat dasturlari ishlab chiqilmoqda
7	“Birinchi imkoniyat” tamoyilini joriy etish	Yangi tadbirkorlarga jarimasiz xatoni tuzatish imkoniyati beriladi
8	Kichik korxonalarni soddalashtirilgan tartibda tugatish	10 mlrd so’mdan kam aylanmali korxonalar uchun tekshirishsiz tugatish

Tadbirkorlikni rag’batlantirishda “birinchi imkoniyat” tamoyili joriy etilib, ma’muriy huquqbuzarlik sodir etgan yangi tadbirkorlar jarimadan ozod qilinib, xatoni bartaraf etish imkoniyatiga ega bo’ladilar. Shuningdek, kichik korxonalarni ixtiyoriy tugatish jarayoni soddalashtirilib, oxirgi uch yillik aylanmasi 10 milliard so’mdan oshmagan va soliqdan qarzi bo’lmagan subyektlarga tekshirishsiz tugatish imkoniyati beriladi.

Muayyan soliq barqarorligi ham kichik va o’rta biznes uchun muhim turtki bo’lmoqda. 2028-yil 1-yanvargacha qo’shimcha qiymat solig’i va foyda solig’i stavkalari oshirilmasligi, shuningdek, kichik va o’rta biznes sektoriga yangi majburiyatlar yuklovchi normativ hujjatlar qabul qilishga uch yillik moratoriy joriy etilishi rejalashtirilgan. Fermer xo’jaliklari uchun esa 1 trillion so’mlik yig’ilib qolgan penyani undirishdan voz kechish orqali ularning moliyaviy yukini kamaytirish choralari ko’rilmoqda.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO’YXATI

1. Prezident Shavkat Mirziyoyev 2025-yil 19-mart kuni kichik va o’rta biznes vakillari bilan uchrashuvi, https://president.uz/oz/lists/view/7955

2. A. O’lmasov, A. Vahobov, Iqtisodiyot Nazariyasi. Darslik (To‘ldirilgan va Qayta Ishlangan Nashri), Toshkent: Iqtisod-Moliya, 2014, 424 p.

3. I.I. Nabievich, “The Role and Specifics of the Valuation Method in Accounting,” Central Asian Journal of Inno vations on Tourism Management and Finance, vol. 4, no. 5, pp. 24-31, 2023.

4. G. Kenzhebaeva, “Problems of Regulation and Protection of Investors in the Development of E-Commerce and Ways to Solve Them,” 2024.

5. Muhammedjanovna, D. G., & Saidaloxonovich, X. A. Socio Economic Importance of Small Business and Private Entrepr neurship in Uzbekistan. Procedia on Economic Scientific Research 2024, 10, 137-144.

6. Infographic: Entrepreneurship Development in Uzbekistan in 2024

LOGISTIKA SOHASIDA SUN’IY INTELLEKTDAN FOYDALANISH SALMOG’INI OSHIRISH

Solimuhammadov Jamshidbek Sohibjon o’g’li
TDIU 1-kurs magistranti

Annotatsiya. Ushbu tezisda logistika tizimida rejalashtirish, bashorat qilish, ombor boshqaruvi, transport logistikasini samarali tashkil etish hamda mijozlar bilan ishlash jarayonlarida uchraydigan muammolar va ularni sun’iy intellekt texnologiyalari yordamida bartaraf etish masalalari yoritilgan. Tadqiqotda aniqlanganidek, hozirgi kunda logistika sohasida asosiy muammolar — ma’lumotlarning kechikishi, eskirgan infratuzilma va texnika, raqamlashtirish darajasining pastligi, noto’g’ri rejalashtirish, xizmat sifati va mijoz bilan aloqaning sustligi kabi omillardir.

Kalit so’zlar. logistika, sun’iy intellekt, rejalashtirish, bashorat qilish, transport logistika, ombor boshqaruvi, mijozlar bilan ishlash, avtomatlashtirish, raqamlashtirish.

Logistika tizimida rejalashtirish va bashorat qilish eng muhim bosqichlardan biri bo’lib, mahsulot aylanmasi, transport harakati va ombor zaxiralarini samarali boshqarishga imkon beradi. So’nggi yillarda **sun’iy intellekt** texnologiyalari ushbu jarayonlarda aniqlik, tezkorlik va tejamkorlikni ta’minlovchi asosiy vositaga aylandi.

Logistika, ya’ni, yetkazib berish xizmatlari iqtisodiyotning asosiy negizlaridan hisoblanadi. Odatda, bu vazifani transport vositalari bajaradi. Ishlab chiqaruvchi va buyurtmachi o’rtasidagi tovarlar havo, temiryo’l, dengiz yoki avtomobil yo’li transportlari orqali bir manzildan ikkinchi manzilga yetkaziladi. Davlatlar o’rtasidagi savdo aloqalari ham asrlar davomida shu tarzda amalga oshirib kelinmoqda. Shu jihatdan, mamlakatlarning eksport rivojini transport-logistika xizmatlarisiz tasavvur etish qiyin. Shu jarayonlarni boshqarishda sun’iy intellekt ham alohida o’rin tutadi. [1]

Hozirgi kunda yetkazib berishni rejalashtirish va bashorat qilishda asosiy muammo — aniq, tezkor va integratsiyalashgan ma’lumotlarga ega bo’lmaslikdir. Bu esa noto’g’ri qarorlar, ortiqcha zaxiralar, kechikishlar va xarajatlarning oshishiga olib keladi. Kelajakda bu muammolarni bartaraf etish uchun sun’iy intellekt va

mashinaviy o’rganish asosida prognoz tizimlarini joriy etish eng ma’qul yo’lardan bir.

Yetkazib berishda rejalashtirish va bashorat qilish -sun’iy intellekt asosida talabni prognozlash mahsulot yoki xizmatga kelajakdagi ehtiyojni oldindan aniqlash imkonini beradi. Algoritmlar tarixiy savdo ma’lumotlari, mavsumiy o’zgarishlar, iqlim, bayram davrlari va iste’molchilar odatlarini tahlil qilib, korxonalarga ishlab chiqarish hamda yetkazib berish rejasini optimallashtirishga yordam beradi. Natijada ortiqcha zaxiralar kamayadi, resurslar tejaladi va mijozlarga xizmat sifati oshadi.

Sun’iy intellekt yordamida yo’nalishlarni optimallashtirish esa transport harakatini samarali tashkil etadi. Tizim yo’l holati, tirbandlik, ob-havo va yonilg’i sarfini hisobga olib, eng qisqa va iqtisodiy foydali marshrutlarni tanlaydi. Bu esa vaqt va xarajatlarni kamaytirish bilan birga ekologik barqarorlikni ham ta’minlaydi.

Hozirgi kunda ombor boshqaruvidagi asosiy muammolar ma’lumotlarning kechikishi yoki noto’g’riligidan kelib chiqadigan xatolar, zaxira va joylashtirishning optimal darajada tashkil qilinmaganligi, avtomatlashtirish, raqamlashtirish darajasining pastligi va malakali kadrlar va texnik baza yetishmovchiligi bugungi kun muammolari hisoblanadi.

Ombor logistikasida sun’iy intellekt asosidagi avtomatlashtirilgan tizimlar mahsulotlarni joylashtirish, saralash va jo’natish jarayonlarini tezlashtiradi. Robotlar sensor va kamera yordamida buyumlarni aniqlaydi, kerakli mahsulotni topadi va jo’natishga tayyorlaydi. Natijada inson mehnati qisqaradi, xatoliklar kamayadi va ombor 24 soat uzluksiz ishlashi mumkin.

Zaxiralarni optimallashtirish tizimlari mahsulot kirim-chiqimini real vaqt rejimida kuzatib boradi, tez aylanadigan va ortiqcha saqlanayotgan mahsulotlarni aniqlaydi. Bu korxonaga ortiqcha zaxiralar yoki tanqislik yuzaga kelmasligi uchun oldindan choralar ko’rish imkonini beradi. [2]

Hozirgi kunda transport logistikasida asosiy muammolar eskirgan infratuzilma va texnika, noto’g’ri rejalashtirish va raqamlashtirish darajasining pastligi, vaqt kechikishlari, iqtisodiy samaradorlikning pasayishi ekologik va huquqiy cheklovlar kabi muammolarga duch kelmoqdamiz.

Sun’iy intellekt texnologiyalari transport tizimini avtomatlashtiradi va xavfsizlikni oshiradi. Sun’iy intellekt transport logistikasida rejalashtirishni tezlashtiradi va aniq qiladi, xarajat va vaqtni kamaytiradi, xatolik va kechikishlarni oldindan prognozlaydi, ekologik va iqtisodiy barqarorlikni ta’minlaydi va qonunchilik va xavfsizlik talablariga mos boshqaruvni avtomatlashtiradi.

Hozirgi kunda logistika sohasida mijozlar bilan ishlashdagi asosiy muammolar — bu aloqa sustligi, kechikishlar, xizmat sifati pastligi, narx shaffof emasligi va raqamli yechimlarning yetishmasligidir.

Sun’iy intellekt esa bu jarayonlarni:

avtomatlashtiradi,

tezkorlashtiradi,

tahliliy jihatdan aniq qiladi,

eng muhimi — mijoz ishonchini oshiradi.

Sun’iy intellekt mijozlar bilan muloqotni yangi bosqichga olib chiqmoqda. Chatbotlar va virtual yordamchilar mijoz so’rovlarini avtomatik qabul qiladi,

buyurtma holatini kuzatadi va tezkor javob beradi. Ular 24/7 rejimda ishlaydi, bu esa xizmat tezligini va mijoz qoniqishini oshiradi.

Sun’iy intellekt yordamida personalizatsiya amalga oshiriladi — tizim mijozning xarid tarixi va xatti-harakatlarini tahlil qilib, unga mos mahsulot yoki chegirma takliflarini beradi. Bu esa mijoz sodiqligini va sotuv hajmini oshiradi. [3]

Logistikada sun’iy intellekt firibgarlik va soxta operatsiyalarni aniqlashda samarali qo’llaniladi. Tizim shubhali tranzaksiyalar yoki hujjatdagi nomuvofiqliklarni aniqlab, rahbariyatni ogohlantiradi. Sun’iy intellekt yordamida nosozliklarni oldindan aniqlash ham amalga oshadi. Sensorlar yordamida uskunalardagi o’zgarishlar kuzatilib, texnik xizmat oldindan rejalashtiriladi. Bu ishlab chiqarishning to’xtab qolish xavfini kamaytiradi.

Sun’iy intellekt katta hajmdagi ma’lumotlarni tahlil qilib, menejerlarga strategik va operativ qarorlar qabul qilishda yordam beradi. Decision Support Systems (DSS) tizimlari risklarni baholaydi, turli senariylarni solishtiradi va eng maqbul yechimni tavsiya etadi. Masalan, sun’iy intellekt transport kechikish xavfi haqida ogohlantirib, muqobil marshrutni taklif qilishi yoki zaxira kamayganda avtomatik buyurtma berishni tavsiya qilishi mumkin.

Xulosa

Sun’iy intellekt logistika sohasining barcha yo’nalishlarida — rejalashtirish, transport boshqaruvi, ombor faoliyati, mijozlar bilan aloqa hamda xavfsizlik tizimlarida samarali natijalar berayotgan ilg’or texnologiyadir. U ma’lumotlarni chuqur tahlil qilish, jarayonlarni avtomatlashtirish va xatoliklarni kamaytirish orqali butun ta’minot zanjirining ishonchliligi va samaradorligini sezilarli darajada oshiradi.

Sun’iy intellektning joriy etilishi natijasida korxonalar real vaqt rejimida aniq qarorlar qabul qila oladi, resurslardan tejamkor foydalanadi hamda mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko’rsatish imkoniyatiga ega bo’ladi. Ayniqsa, AI asosida ishlovchi tizimlar inson mehnatini yengillashtiradi, transport xarajatlarini kamaytiradi va xavfsizlik darajasini oshiradi.

Kelajakda sun’iy intellekt texnologiyalari yanada takomillashib, logistika tarmoqlarini to’liq raqamlashtirilgan, o’zaro bog’langan “aqlli logistika tizimlari”mga aylantiradi. Bunday tizimlar orqali har bir jarayon avtomatlashtirilgan boshqaruv asosida amalga oshiriladi, bu esa butun iqtisodiyotning samarali rivojlanishiga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Internet ma’lumotlari https://yuz.uz/news/yashil-logistika-nima-uchun-zaruratga-aylanmoqda [1]
2. A.A. Nazarov, Logistika asoslari T., "NOSHIR"2015 [2]
3. Tairova M.M., Abdulloev A.J. Logistika O'quv qo'llanma Buxoro., "NOSHIR" 2020 [3]

O‘ZBEKISTONDA KICHIK VA O‘RTA BIZNESNI ISLOM MOLIYASI MEXANIZMLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH YO‘NALISHLARI VA ISTIQBOLLARI

Akbarova Sevara Olim qizi
TDIU 1-kurs magistranti

O‘zbekistonda oxirgi yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiy rivojlanishining tayanchi sifatida e’tirof etilmoqda. Prezidentimiz Shavkat Mirziyoyev ta’kidlaganidek: “Tadbirkor – jamiyatning tayanchi. Ular uchun imkoniyat eshiklarini keng ochish, ularning moliyaviy manbalarga kirishini yengillashtirish – bizning asosiy vazifamizdir.”

Shuningdek, “O’zbekiston – 2030” strategiyasida ham iqtisodiyotning yangi tarmog’i sifatida Islom moliyasi tizimini rivojlantirish, halol va adolatli moliyaviy muhitni yaratish bo’yicha chora-tadbirlar belgilangan. Bu strategiyada aholining keng qatlamlari uchun foizsiz moliyaviy xizmatlarni joriy etish, shuningdek, tadbirkorlik faoliyatini qo’llab-quvvatlash asosiy maqsadlardan biri sifatida qayd etilgan.[4]

Mazkur yo’nalish O’zbekistonda kichik va o’rta biznesning moliyaviy resurslarga kirish imkoniyatini oshirish, ijtimoiy adolat va halollikka asoslangan iqtisodiy muhitni yaratishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Islom moliyasi — bu an’anaviy bank tizimidan farqli tarzda, foizsiz, sheriklikka asoslangan moliyaviy mexanizm bo’lib, unda foyda ham, zarar ham teng taqsimlanadi. Ushbu tizim asosida kichik biznes uchun bir nechta samarali moliyalashtirish vositalari mavjud:

murobaha — tovarni bank tomonidan xarid qilib, ustama bilan qayta sotish shakli;

mushoraka — sheriklik asosida kapital kiritish va foyda-zararni teng taqsimlash;

mudoraba — investor investitsiya kiritiadi, tadbirkor esa loyihani amalga oshirish orqali foydani o’zaro ishonch orqali taqsimlash;

ijara — ishlab chiqarish vositalarini ijaraga berish orqali moliyalashtirish.

Bu mexanizmlar orqali kichik bizneslar bank kreditiga bog’lanib qolmasdan, halol, foizsiz va barqaror tarzda moliyalashtirilishi mumkin. Ayniqsa, yangi tadbirkorlar uchun Islomiy fondlar yoki sheriklik asosidagi investitsiyalar katta imkoniyat yaratadi. Shu sababli, bu mexanizmlar O’zbekistonda ham iqtisodiy faollikni oshirish vositasi sifatida ko’rilmoqda.

So’nggi yillarda O’zbekistonda Islom moliyasi yo’nalishida amaliy harakatlar boshlangan. 2020-yildan boshlab Markaziy bank tomonidan Islomiy bank faoliyatini tartibga soluvchi normativ-huquqiy hujjatlar loyihalari ishlab chiqildi va shu hujjatlar asosida bir nechta tijorat banklari, moliyaviy korxonalar Islom moliyasi tamoyillari asosida o’z xizmatlarini sinov tariqasida joriy qila boshlashdi.

2022-yilda Islom taraqqiyot banki bilan hamkorlikda kichik biznes subyektlarini qo’llab-quvvatlashga qaratilgan murobaha shartnomasi asosidagi

[4] https://lex.uz/ru/PF-158-son

moliyalashtirish loyihalari amalga oshirildi. Bunda asosan qishloq xo'jaligi, xizmat ko'rsatish va ishlab chiqarish sohalari qamrab olindi.

Bugungi kunda kichik va o'rta bizneslar mamlakatimizning yalpi ichki mahsulotining 55 foizdan ortig'ini shakllantirishini maqsad qilib olingan bo'lsada[5] , ularning moliyaviy imkoniyatlari darajasi hali ham past. Shu nuqtai nazardan, Islom moliyaviy mexanizmlari ularning o'sishida yangi manba bo'lishi mumkin.

O'zbekistonda Islom moliyaviy tizimini muvaffaqiyatli joriy etilishi uchun quyidagi chora-tadbirlar zarur:

1. Huquqiy bazani takomillashtirish — Islom moliyasi to'g'risida alohida qonun qabul qilish zarur.
2. Islomiy bank bo'limlarini tashkil etish — tijorat banklarida alohida xizmatlar yo'lga qo'yish.
3. Moliyaviy savodxonlikni oshirish – aholiga va tadbirkorlarga Islom moliyaviy tizimining afzalliklarini tushuntirish.
4. Mahalliy Islomiy fondlarni yaratish – kichik biznes va startaplarni Islomiy fondlari tomonidan qo'llab-quvvatlash.
5. Raqamli platformalarni rivojlantirish – "Halal FinTech" onlayn xizmatlarini ishlab chiqish va aholiga tadbiq etish.

O'zbekistonda Islom moliyasi tizimini rivojlantirish nafaqat moliyaviy inklyuziyani kuchaytiradi, balki iqtisodiyotning ijtimoiy barqarorligini ham ta'minlaydi. Jahon olimlari tomonidan o'tkazilgan tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, Islom moliyasi tamoyillariga asoslangan vositalar, xususan, murobaha, mushoraka va mudoraba shartnomalari, kichik va o'rta biznes subyektlari uchun kredit xavfini kamaytirgan holda, uzoq muddatli va barqaror moliyalashtirish imkonini yaratadi.

Markaziy Osiyoda amalga oshirilgan amaliy tajribalar shuni tasdiqlaydiki, Islom taraqqiyot banki va uning tuzilmalari tomonidan joriy etilgan sheriklik dasturlari kichik biznesni rivojlantirishda muhim omil bo'lib xizmat qilmoqda. Bu model O'zbekiston sharoitida ham samarali natijalar berishi mumkin, chunki mamlakatda Islomiy moliyaviy tizimga nisbatan ijtimoiy-madaniy tayyorgarlik mavjud.

Islom moliyasi sohasida raqamli yechimlarni joriy etish ham muhim ahamiyatga ega. Dunyo tajribasi shuni ko'rsatadiki, "Halal FinTech" platformalari orqali kichik biznes subyektlarining moliyaviy resurslarga kirish darajasi keskin oshgan. O'zbekistonda ham shu yo'nalishda "Halal Pay", "Iman Finance" kabi loyihalarni kengaytirish orqali Islomiy moliyaviy xizmatlarning qamrovini kengaytirish mumkin.

Bu yo'nalishlar nafaqat kichik va o'rta biznesning barqaror o'sishiga, balki "O'zbekiston – 2030" strategiyasida belgilangan iqtisodiy islohotlar samaradorligini oshirishga ham xizmat qiladi.

Yuqoridagilardan xulosa qilib aytish mumkinki, O'zbekistonda kichik va o'rta biznesni Islom moliyasi mexanizmlari asosida rivojlantirish — bu iqtisodiy islohotlarning yangi bosqichidir. Ushbu tizim halollik, adolat va sherikchilik

[5] https://lex.uz/docs/PF-50

tamoyillariga asoslangani sababli, u nafaqat moliyaviy barqarorlikni, balki ijtimoiy ishonchni ham mustahkamlaydi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 12-sentabrdagi PF-158-sonli ""O'zbekiston – 2030" strategiyasi to'g'risida"gi Farmoni.

2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 7-apreldagi PQ-4667-sonli "Islom moliyasi tamoyillari asosida investitsiyalar va moliyalashtirish mexanizmlarini joriy etish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarori.

3. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Islom taraqqiyot banki ishtirokida "Kichik va o'rta korxonalarning iqtisodiy barqarorligini mustahkamlash" loyihasini amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida" 2024-yil 30-dekabrdagi 903-son qarori

4. Anvar Sultonovich "The role of Islamic microfinance in poverty reduction" – ISSN: 2770-0003, Volume 16, 17.01.2023.

5. Abrorov Sirojiddin "Jahonda islom moliyasining rivojlanish tendensiyasi" UO'K: 336.15, V-son, 09.2023.

KICHIK BIZNES SUBYEKTLARIDA BOSHQARUV TIZMINI TAKOMILLASHTIRISHNING INNOVATSION YONDASHUVLARI

Abdullayeva Dilnura
TDIU 1-kurs magistranti

Bugungi kunda global iqtisodiy tizimda kichik biznes subyektlarining roli tobora ortib bormoqda. Ular nafaqat mamlakatning yalpi ichki mahsulotida salmoqli o'rinni egallaydi, balki bandlikni ta'minlash, ijtimoiy barqarorlikni mustahkamlash va innovatsion faoliyatni rivojlantirishda ham muhim o'rin tutadi. Kichik biznesning raqobatbardoshligini ta'minlash uchun esa ularning boshqaruv tizimini zamon talablariga mos tarzda takomillashtirish dolzarb masalaga aylanmoqda. Ayniqsa, innovatsion yondashuvlarni boshqaruv amaliyotiga tatbiq etish jarayoni iqtisodiy samaradorlikni oshirish, boshqaruv qarorlarini optimallashtirish va bozor o'zgarishlariga tez moslashish imkonini beradi.

Boshqaruv tizimini takomillashtirish jarayonida eng avvalo, boshqaruvning strategik yo'nalishlarini aniq belgilash, resurslardan oqilona foydalanish va korxonaning tashkiliy tuzilmasini moslashtirish muhim ahamiyat kasb etadi. Kichik bizneslarda ko'pincha boshqaruv jarayoni egasining shaxsiy qarorlariga tayanadi, bu esa tizimning barqaror ishlashiga to'sqinlik qilishi mumkin. Shu bois, boshqaruvni avtomatlashtirish, raqamli texnologiyalarni joriy etish va tahliliy yondashuvlarga asoslangan qarorlar qabul qilish tizimini yaratish hozirgi sharoitda eng muhim innovatsion yo'nalishlardan biridir.

Innovatsion boshqaruvning markazida raqamli transformatsiya turadi. Bugungi kunda axborot texnologiyalari va sun'iy intellekt imkoniyatlari kichik bizneslar

faoliyatida ham keng qo’llanilmoqda. Masalan, moliyaviy tahlil, marketing tadqiqotlari, mijozlar bilan o’zaro aloqalar (CRM tizimlari) va logistika jarayonlarini boshqarishda raqamli platformalardan foydalanish boshqaruv sifatini keskin oshiradi. Sun’iy intellekt asosidagi tahlil vositalari yordamida korxona real vaqt rejimida ma’lumotlarni qayta ishlashi, xarajatlar tuzilmasini tahlil qilishi va samaradorlik ko’rsatkichlarini baholashi mumkin. Bu esa inson omilidan kelib chiqadigan sub’ektiv xatoliklarni kamaytiradi va qaror qabul qilish jarayonini aniqroq qiladi.

Kichik bizneslarda boshqaruv tizimini takomillashtirishda innovatsion yondashuvning yana bir muhim jihati — bu ijodkorlik va tashabbuskorlikni rag’batlantiruvchi muhit yaratishdir. An’anaviy boshqaruvda qarorlar yuqoridan pastga yo’naltirilgan bo’lsa, innovatsion yondashuvda g’oya va takliflar har bir xodimdan chiqishi mumkin. Shu sababli, ichki kommunikatsiyani rivojlantirish, jamoaviy ishlash madaniyatini shakllantirish va g’oyalarni qo’llab-quvvatlash tizimi kichik biznesning barqaror o’sishini ta’minlaydi. Xodimlarning ishtirokini kengaytirish, ularning motivatsiyasini oshirish va tashabbuslarni baholash tizimini yaratish orqali korxona o’z ichki resurslaridan samaraliroq foydalanadi.

Innovatsion boshqaruvning samarali shakllaridan biri — bu “agile” (moslashuvchan) yondashuvdir. U kichik bizneslar uchun ayniqsa mos bo’lib, bozor o’zgarishlariga tezkor javob qaytarish imkonini beradi. Moslashuvchan boshqaruv tizimi qisqa muddatli sikllar asosida ishlaydi, bunda har bir bosqichda tahlil, sinov va takomillashtirish jarayoni olib boriladi. Bu yondashuv kichik korxonalar uchun qulay, chunki ular cheklangan resurslarga ega bo’lib, risklarni tezkor boshqarishlari zarur. Shu bilan birga, “lean management” (tejamkor boshqaruv) konsepsiyasining joriy etilishi ham kichik bizneslar uchun katta afzalliklar beradi. Ushbu model isrofgarchilikni kamaytirish, ortiqcha jarayonlarni bartaraf etish va mijoz qadriyatlariga yo’naltirilgan ishlab chiqarish tizimini yaratishni nazarda tutadi.

Boshqaruv tizimini takomillashtirishda innovatsion texnologiyalar bilan bir qatorda, intellektual kapitalning ahamiyati ham ortmoqda. Kichik biznesda inson resurslari eng muhim raqobat ustunligi hisoblanadi. Shuning uchun, zamonaviy bilimlarga ega, texnologik savodxon xodimlarni jalb etish va ularning malakasini uzluksiz oshirib borish boshqaruvni modernizatsiya qilishning ajralmas qismidir. Xodimlarning o’qitilishi, mentorlik tizimi, onlayn treninglar va “learning organization” (o’rganuvchi tashkilot) konsepsiyasini joriy etish korxona madaniyatini innovatsion ruhda shakllantiradi.

Raqamli iqtisodiyot sharoitida kichik biznes boshqaruvida ma’lumotlarni boshqarish (data management) va tahlil qilish (data analytics) kompetensiyalari alohida ahamiyat kasb etmoqda. Kichik korxonalar o’z faoliyatida katta hajmdagi ma’lumotlarni tahlil qila olsalar, ular mijozlar ehtiyojlarini chuqurroq anglaydi, marketing strategiyalarini aniqlik bilan rejalashtiradi va ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtiradi. Ma’lumotga asoslangan boshqaruv (data-driven management) — innovatsion yondashuvlarning markazida turadi. U biznesni intuitiv emas, balki ilmiy asosda boshqarish imkonini beradi. Bundan tashqari, kichik bizneslarda ekologik innovatsiyalarni boshqaruv tizimiga integratsiya qilish ham zamonaviy talablardan biridir. “Yashil boshqaruv” konsepsiyasi asosida energiya samaradorligini oshirish, chiqindilarni kamaytirish va ekologik barqarorlikni ta’minlash orqali korxona nafaqat

iqtisodiy, balki ijtimoiy jihatdan ham raqobatbardosh bo'ladi. Shu bilan birga, korxona imidjining yaxshilanishi, mijozlar ishonchining ortishi va xalqaro standartlarga moslashuv jarayonlari ham bu yo'nalish bilan chambarchas bog'liq.

Innovatsion boshqaruvni samarali joriy etish uchun tashkiliy madaniyatni o'zgartirish zarur. Ochiqlik, hamkorlik, ishonch va tashabbusni qo'llab-quvvatlash kabi qadriyatlar korxonaning ichki muhitida ustuvor o'rin tutishi lozim. Kichik biznesda bu jarayon ko'pincha egalarining shaxsiy qarashlariga bog'liq bo'ladi, shu sababli liderlik ko'nikmalarini rivojlantirish, menejerlarning strategik fikrlash salohiyatini oshirish va boshqaruv psixologiyasini yangilash muhim ahamiyatga ega. Innovatsion yetakchilik (innovation leadership) g'oyasi shu nuqtada alohida ahamiyat kasb etadi — bu modelda rahbar nafaqat nazorat qiluvchi, balki o'zgartiruvchi, g'oya beruvchi va jamoani ilhomlantiruvchi shaxs sifatida namoyon bo'ladi.

Kichik biznesning boshqaruv tizimida innovatsiyalarni muvaffaqiyatli tatbiq etish uchun davlat tomonidan yaratilayotgan institutsional muhit ham muhim omil hisoblanadi. O'zbekiston sharoitida so'nggi yillarda kichik biznes va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash, startap loyihalarni moliyalashtirish, inkubator va akselerator markazlarini tashkil etish borasida keng ko'lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Bu jarayonlar innovatsion ekotizimni shakllantirib, kichik bizneslarning raqobatbardoshligini kuchaytirishga xizmat qilmoqda. Shu bilan birga, soliq imtiyozlari, grant dasturlari va innovatsion faoliyatni qo'llab-quvvatlovchi fondlarning faoliyati ham kichik biznes subyektlarida boshqaruv tizimini modernizatsiya qilish uchun mustahkam poydevor yaratmoqda. Shu tariqa, kichik biznes subyektlarida boshqaruv tizimini takomillashtirishning innovatsion yondashuvlari kompleks yondashuvni talab etadi. Bu jarayonda texnologik yangiliklar, inson kapitalining rivoji, tashkiliy madaniyatning yangilanishi va davlat tomonidan yaratilayotgan qo'llab-quvvatlovchi mexanizmlar o'zaro uyg'unlashgan holda ishlashi lozim. Innovatsion boshqaruv faqat texnologiya bilan emas, balki tafakkur, strategik fikrlash va o'zgarishlarga ochiqlik bilan bog'liq jarayondir. Shuning uchun, kichik biznesda innovatsion yondashuvni boshqaruv falsafasiga aylantirish — kelajakdagi raqobat ustunligini ta'minlaydigan eng muhim omil hisoblanadi.

Xulosa o'rnida aytish mumkinki, kichik biznesning barqaror rivojlanishi, iqtisodiy samaradorligi va ijtimoiy ahamiyati ko'p jihatdan boshqaruv tizimining innovatsion darajasiga bog'liqdir. Har bir kichik korxona o'z faoliyatida innovatsiyalarni izchil tatbiq etish, raqamli texnologiyalarga asoslangan boshqaruv mexanizmlarini shakllantirish va inson kapitaliga sarmoya kiritish orqali zamonaviy iqtisodiyotning faol ishtirokchisiga aylanadi. Shu bois, boshqaruv tizimini innovatsion asosda takomillashtirish nafaqat kichik biznesning, balki butun milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirishning eng samarali yo'lidir.

O’ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHDA ILG’OR XORIJIY TAJRIBALARDAN SAMARALI FOYDALANISH YO’LLARI

Kamolov Behruz Norboyevich
TDIU ning 1 kurs magistranti

So’nggi yillarda nafaqat mamlakatimizda balki butun jahonda tadbirkorlikka uni rivojlantirishga katta ahamat qaratilmoqda, chunki tadbirkorlik mamlakatning ishlab chiqaruvchi va xizmat ko’rsatuvchi, aholini ish bilan ta’minlovchi, aholining ehtiyojlarini qondiruvchi tovar va xizmatlar taklif qiluvchi asosiy bo’g’inlardan biri hisoblanadi. Shuningdek, davlat budjetiga eng asosiy soliq to’lovchilar ham tadbirkorlardir. O’zbekiston Respublikasi prezidenti Shavkat Mirziyoyev tomonidan aytilgan *“Tadbirkorlikni rivojlantirish – biz uchun strategik vazifa. Bizning tayanchimiz ham, suyanchimiz ham, eng katta kuchimiz ham shu sohada mujassam. Shu bois tadbirkorlarni qo’llab-quvvatlash markazdan tortib eng quyi bo’g’ingacha – barcha rahbarlarning kundalik ishi bo’lishi shart”* kabi jumlalar ham bu sohaning va uni rivojlantirishning naqadar ahamiyatli ekanligini, ko’rsatadi. Ushbu maqolada O’zbekistonda tadbirkorlik faoliyati hozirda qay holatdaligi tahlil qilinib, ushbu faoliyatdagi ayrim bir muammolar va ularni halq qilish uchun xorijiy davlatlar tajribasidan o’tgan chora va vositalar tavsiya qilinadi.

O’zbekistonda statistik ma’lumotlarga ko’ra 2025-yilning boshida mamlakatda 431.5 mingdan ziyod faol korxonalar va tashkilotlar ro’yxatdan o’tgan bo’lib, ulardan 363.6 mingga yaqini kichik korxona va mikrofirmalardir. Bu esa qariyb 85% ga yaqin korxona va tashkilotlar hali rivojlanayotgan kichiknina korxonalar va mikro firmalar ekanligini anglatadi. Ular amalga oshiradigan tadbirkorlik faoliyati esa quyidagi asosiy turlar bo’yicha taqsimlangan.

1-jadval.

Tadbirkorlik faoliyatining turli iqtisodiyot sektorlari bo’yicha o’zgarishi.

Sanoat turlari	O’ziga xos jihati	2024-yilga nisbatan o’zgarishi
Savdo-sotiq	Mamlakat iqtisodiyotining dominant sektori bo’lib, chakana va ulgurji savdo biznesi	32.2% o’sgan
Industriya	Sanoat mahsulot ishlab chiqarish	13% o’sgan
Qishloq xo’jaligi, o’rmonchilik va baliqchilik	Oziq-ovqat, xomashyo yetkazish, ularning xavfsizligi va eksporti	7.3% o’sgan
Qurilish	Davlatning infrastruktura loyihalari tomonidan qo’llab-quvvatlanishi	6.5% o’sgan
Sog’likni saqlash va ijtimoiy xizmatlar	Tez o’sayotgan iqtisodiyot sektori bo’lib, 2025-yilning yanvar oyi bo’yicha 1044 ta yangi tashkilotlar qo’shilgan	6.2% o’sgan
Informatsiya va kommunikatsiya	Mamlakat iqtisodiyotining raqamli transformatsiyasiga e’tibor qaratilishi	3.7%

Shuningdek 2025-yilda kichik va o’rta bizneslarning iqtisodiyotni diversifikatsiyalash, aholi uchun yangi ish o’rinlari yaratishda va xorijiy mamlakatlar bilan yurtimizning iqtisodiy munosabatlarini oshirish, jumladan eksport salohiyatini

oshirishdagi o’rnini inobatga olib, ularni qo’llab quvvatlash, moliyaviy ko’mak berish maqsadida 120 trillion so’m mablag’ ajratilishi, vaholanki, ularning yalpi ichki mahsulotdagi ulushini 55% gacha yetkazilishi maqsad qilib qo’yilgan.

Shunga qaramasdan, yurtimizda tadbirkorlik faoliyatining oqsashiga sabab bo’layotgan bir qator muammoli jihatlar borki, ularning ta’sirini so’nggi yillardagi faol korxonalarning sonining kamayishida yoki ko’pgina korxonalar uzoq muddat faoliyat yurita olmayotganligida ko’rishimiz mumkin. Bularga:

Byurokratiyadagi muammolar: litsenziya yoki ruxsatnomalar olish, soliq hujjatlari, ortiqcha hujjatbozlik.

Moliyalashtirishdagi muammolar: kredit olish, uning foiz stavkasi, garov yoki kafolat talablari.

Texnologiya va raqamli infratuzilma imkoniyatlaridan to’laroq foydalanilmayotganligi, ayniqsa marketing, boshqaruv, e-commerce va hisob-kitoblarni yuritishda.

Bunday muammolar tadbirkorlik faoliyati boshlashga, davomiyligini oshirishga va xom-ashyo va resurslarni to’plash layoqatliligini oshirishga o’z ta’sirini o’tkazganligi bois, ularga yechim topish milliy iqtisodiyot ravnaqi uchun juda muhimdir. Quyida bir nechta mamlakatlar va ularning biznesni qo’llab-quvvatlovchi modellari keltirilgan, ularning milliy iqtisodiyotimizga qo’llashimiz mumkin bo’lgan jihatlarini o’rganish orqali, ularning iqtisodiyotimizdagi transformatsiyasini samarali o’tkazishimiz mumkin.

Albatta har bir model ishlashi uchun avvalombor u ishlashi qulay bo’lgan muhit bo’lishi kerak, ya’niki, bir mamlakatda yaxshi ishlayotgan model boshqa mamlakatda mutlaqo foyda bermasligi ham mumkin. Yuqorida sanab o’tilgan iqtisodiyotda tadbirkorlik va biznes faoliyatlarining istiqbolini ko’zlovchi modellarni biz milliy iqtisodiyotimizga to’laligicha qo’llay olmaymiz, ammo ulardagi ma’lum bir jihatlardan o’z modelimizni yaratishda foydalanishimiz mumkin.

Hujjatlarni raqamlashtirilishining oshirilishi, ya’ni yagona elektron portal orqali faoliyat o’tashi uchun zarur bo’lgan litsenziyalar, sertifikatlar va boshqa ma’muriy hujjatlarga ariza yuborish, qabul qilish va ular bilan ishlash jarayonlarini elektronlashtirish va yanada soddalashtirish. Shunindek, davlat xizmat portallarining, online xizmatlarning va yagona interaktiv markazlarning ishlash sifatini oshirish.

Tadbirkorlarga moliyaviy jihatdan imtiyoz va erkinliklarni oshirish, foiz stavkasi yuqori bo’lmagan kreditlar berish, ularning garovi, qaytarilishi yoki kafolatlari to’g’risidagi talablarni yumshatish, imkoniyat darajasida donor tashkilotlar bilan hamkorlikda kichik va o’rta biznes vakillari uchun fondlar yaratish, faoliyati endi boshlayotgan tadbirkorlar ayniqsa, ayollar uchun maxsus moliyaviy yordam paketlarining yaratilishi.

Kichik va o’rta biznes o’zining axborot texnologiyalari, marketing, moliyaviy va boshqaruv tizimlarini yaratayotganda va samarali ishlashi uchun treninglar, forumlar va grantlar yaratish va ularning elektron miqyosda nafaqat milliy, shuningdek jahonda faoliyat yuritishi uchun imkoniyatlar yaratib berish.

O’zbekiston Respublikasining 2026-yilda Jahon savdo tashkilotiga qo’shilayotganligi tadbirkorlar ishlab chiqarayotgan mahsulotlar yoki xizmat va servislarning jahon talablariga muvofiq kelishini ta’minlash, milliy va jahon

ko’rgazmalari, savdo palatalari va loyihalar orqali eksportni va ishlab chiqarish uchun zarur bo’lgan importni soddalashtirish va xarajatlarini kamaytirish, xorijiy davlatlar bilan savdo aloqalari va marketing tarmoqlarini tashkil etish. Oliy ta’lim muassasalarida ham tadbirkorlik, ayniqsa innovatsion tadbirkorlik kurslarini kiritish.

Viloyatlar shuningdek boshqa hududiy birliklar o’rtasidagi farqlarni kamaytirish, tadbirkorlik uchun qulay infratuzilma, transport aloqalarini yaxshilash va logistika imkoniyatlarini oshirish. Har bir hudud uchun bepul yoki ko’pchilikka maqbul narxlardagi konsalting xizmatlari markazlari, biznes inkubatorlar va boshqa tadbirkorlarni qo’llab-quvvatlovchi markazlarni tashkil etish.

Xulosa qilib aytganda, mamlakatimizda tadbirkorlikni rivojlantirish, uning ravnaq topishi davlat iqtisodiyotiga to’g’ridan-to’g’ri ham qisqa ham uzoq muddatlarda ta’sir ko’rsatganligi bois davlat ahamiyatiga molikdir. Xorijiy mamlakatlarning biznesni qo’llab-quvvatlovchi modellari, misol uchun, Germaniyaning Mittelstand modeli, Singapurning raqamlashtirilgan iqtisodiyoti va yaqin qo’shnimiz bo’lgan Qozog’istonning ushbu sohadagi tajribalari, mamlakatimiz uchun ahamiyat kasb etuvchi bilim va o’rganish manbalari bo’lishi mumkin.

O’zbekistonda tadbirkorlik faoliyati – barcha iqtisodiy va ijtimoiy manfaatlar nuqtai nazaridan – katta salohiyatga ega. Xorijiy mamlakatlardan olingan modellar, masalan, Germaniyaning Mittelstand modeli, Singapurning raqamli transformatsiya va KOBlarga qo’yilgan tashkilotchilik yondashuvlari, Qozog’iston kabi yaqin davlatlar tajribalari, O’zbekiston uchun muhim o’rganish va moslashtirish manbaalari bo’lishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti rasmiy veb-sayti. “Tadbirkorning yutug’i — butun xalqimizning yutug’i” nomli ma’ruza, 20 dekabr 2024 yil.

2. *INVEXI*. 2025 yil, 12 fevral. *“O’zbekistonda tadbirkorlik rivojlanishining dinamikasi – tendensiyalar va istiqbollar”*. INVEXI. Manba:

3. The Diplomatic Affairs. (2024-yil 8-mart). *Uzbekistan–Germany Economic Cooperation Expands.* https://thediplomaticaffairs.com/

4. McKinsey & Company. Digital Transformation in Emerging Markets: Trends and Opportunities. 2023 y.

5. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi to’g’risidagi qarori. 2020 y.

6. O’zbekiston Respublikasi Statistika agentligi. O’zbekistonda elektron tijoratning rivojlanish ko’rsatkichlari. 2022 y.

7. Infocomm Media Development Authority (IMDA). (2024). *SMEs Go Digital – Supporting Singapore Businesses in Digital Transformation.* Singapore: IMDA. Manba: https://www.imda.gov.sg/

8. Qosimova, D. S. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik. Darslik. T.: “Innovacion rivojlanish” nashriyot manba uyi. 2020 y.

9. **Statistika byurosi (Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan)** https://stat.gov.kz/

10. World Economic Forum. The Future of the Digital Economy and Ecosystem Growth. 2021 y.

O’zbekistonda tibbiy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda zamonaviy boshqaruv tizimini takomillashtirish

Hamidjonova Sevinch Abzal qizi
Toshkent davlat iqtisodiyot universititeti

Annotatsiya. Mazkur maqolada O’zbekistonda tibbiy tadbirkorlik faoliyatining holati, undagi mavjud muammolar va imkoniyatlar tahlil qilinadi. Shuningdek, zamonaviy boshqaruv tizimlari, ularning samaradorligi va xalqaro tajribalar asosida O’zbekiston sog’liqni saqlash tizimida joriy etish istiqbollari ko’rib chiqiladi. Shuningdek, tibbiyot sohasida xususiy sektorni rivojlantirishda innovatsion boshqaruv, zamonaviy menejment, davlat-xususiy sheriklik, tibbiy sug’urta, raqamlashtirish va sifat nazorati asosida takomillashgan boshqaruv modelini taklif qiladi.

Kalit so’zlar. Tibbiy tadbirkorlik, sog’liqni saqlash, zamonaviy boshqaruv, tibbiy sug’urta, raqamlashtirish, menejment, davlat-xususiy sheriklik

So’nggi yillarda O’zbekiston Respublikasida sog’liqni saqlash tizimini modernizatsiya qilish, xususiy tibbiy sektor faoliyatini qo’llab-quvvatlash va aholiga ko’rsatilayotgan tibbiy xizmatlar sifatini oshirish yo’nalishida muhim islohotlar amalga oshirilmoqda. Prezidentimiz tomonidan ilgari surilgan “Inson qadri uchun” tamoyili doirasida tibbiyot tizimi islohoti iqtisodiyotning boshqa tarmoqlari singari tadbirkorlik faoliyatining yangi modeliga asoslanmoqda.

Tibbiy tadbirkorlik — bu faqat tibbiy xizmat ko’rsatish emas, balki sog’liqni saqlash tizimida innovatsion boshqaruv, marketing, moliyaviy barqarorlik va inson kapitalini rivojlantirishni o’z ichiga olgan kompleks faoliyatdir. Shu bois, zamonaviy boshqaruv tizimlarini tatbiq etish tibbiy tadbirkorlikni yangi bosqichga olib chiqish uchun muhim omil hisoblanadi.

O’zbekistonda tibbiy tadbirkorlik faoliyati asosan xususiy klinikalar, diagnostika markazlari, dorixona tarmoqlari hamda stomatologiya muassasalari ko’rinishida rivojlanmoqda. Sog’liqni saqlash vazirligining 2024-yilgi ma’lumotlariga ko’ra, mamlakatda 9 mingdan ortiq xususiy tibbiyot sub’yektlari faoliyat yuritmoqda, bu esa umumiy tibbiy xizmat ko’rsatish bozorining 35 foizini tashkil etadi. Shunga qaramay, sohada bir qator muammolar saqlanib qolmoqda:

- raqamli boshqaruv mexanizmlarining yetarli darajada joriy etilmagani;
- tibbiy kadrlar va menejerlar tayyorlashdagi bo’shliqlar;

– xizmatlar sifatining notekisligi va narx siyosatidagi nomutanosibliklar.

– huquqiy noaniqliklar- litsenziyalash, yer ajratish, soliq imtiyozlari bo'yicha murakkabliklar.

– moliyaviy cheklovlar- kredit resurslari, davlat-xususiy sheriklik imkoniyatlarining cheklanganligi.

– axborot tizimlarining integratsiyalanmaganligi- raqamlashtirish darajasi past, ma'lumotlar tizimlararo uzatilmaydi.

Global sog'liqni saqlash bozorida muvaffaqiyatli faoliyat yuritish uchun tibbiy tadbirkorlik korxonalari korporativ boshqaruv, innovatsion menejment, va raqamli transformatsiya kabi zamonaviy yondashuvlarni joriy etishi zarur.

Bunday tizim quyidagi afzalliklarni ta'minlaydi:

✓ qarorlar qabul qilishda tezkorlik va shaffoflik;

✓ resurslardan oqilona foydalanish;

✓ bemorlar ehtiyojiga yo'naltirilgan xizmat modeli;

✓ raqobatbardoshlikni oshirish.

Masalan, elektron tibbiy kartalar, telemeditsina, sun'iy intellekt asosidagi diagnostika dasturlari va elektron navbat tizimlari — bularning barchasi boshqaruvni avtomatlashtirish bilan birga, mijozlar ishonchini oshiradi.

Tibbiy tadbirkorlikda inson omili hal qiluvchi ahamiyatga ega. Zamonaviy boshqaruv tizimi kadrlarni nafaqat tibbiy malaka, balki menejerlik, kommunikatsiya va raqamli ko'nikmalar asosida tayyorlashni talab qiladi.

Shu jihatdan quyidagi yo'nalishlar dolzarb:

❖ tibbiy menejerlik bo'yicha maxsus magistratura va MBA dasturlarini joriy etish;

❖ xodimlarni rag'batlantirishning natijaviy (performance-based) tizimlarini ishlab chiqish;

❖ tibbiy xizmat sifatini baholashda ISO 9001 kabi xalqaro standartlarni qo'llash.

Raqamli transformatsiya sog'liqni saqlash tizimining samaradorligini oshirishning asosiy omili sifatida e'tirof etilmoqda. Elektron sog'liqni saqlash platformalari (e-health), mobil ilovalar orqali masofaviy konsultatsiyalar, tibbiy ma'lumotlar bazasini yagona tizimga integratsiya qilish — bu yo'nalishdagi amaliy yutuqlardir.

Raqamli boshqaruv tizimi:

• tibbiy xizmatlar xarajatlarini kamaytiradi;

• bemor va shifokor o'rtasidagi muloqotni optimallashtiradi;

• xizmat sifatini monitoring qilish imkonini beradi.

O'zbekiston sog'liqni saqlash sohasida davlat-xususiy sheriklik (PPP) mexanizmini kengaytirish, investitsiyalarni jalb etish, xususiy klinikalar tarmog'ini hududiy diversifikatsiya qilish orqali tibbiy tadbirkorlikni yangi bosqichga olib chiqish rejalashtirilmoqda.

Bunda quyidagi chora-tadbirlar muhim ahamiyat kasb etadi:

• tibbiy biznes uchun soliq imtiyozlarini kengaytirish;

• innovatsion klinikalarga grantlar va subsidiyalar ajratish;

• xalqaro tibbiy standartlarga asoslangan sertifikatlash tizimini joriy etish;

• sog’liqni saqlash sohasida boshqaruv kadrlarini tayyorlash va qayta o’qitish tizimini takomillashtirish.

Xulosa

O’zbekistonda tibbiy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish zamonaviy boshqaruv tizimini takomillashtirish bilan chambarchas bog’liq. Innovatsion boshqaruv, raqamli texnologiyalarni joriy etish, inson resurslarini samarali boshqarish va davlat-xususiy sheriklik mexanizmlarini rivojlantirish tibbiy xizmatlar sifatini yangi bosqichga olib chiqadi. Shu bois, boshqaruv tizimida strategik fikrlash, menejerlik madaniyati va texnologik yangilanishni uyg’unlashtirish O’zbekiston sog’liqni saqlash tizimining kelajakdagi barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 8-noyabrdagi “Sog’liqni saqlash tizimini raqamlashtirishni jadallashtirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi PQ–370-son qarori.

2. O’zbekiston Respublikasi Sog’liqni saqlash vazirligi ma’lumotlari, 2024-yil statistik byulleteni.

3. Porter, M. (2008). Competitive Advantage in Health Care. Harvard Business Review.

4. Mintzberg, H. (2019). Managing the Health Sector: Structures and Systems. London: Routledge.

5. Shavkat Mirziyoyev. (2024). Yangi O’zbekiston taraqqiyot strategiyasi – inson qadri va salomatligi yo’lida. Toshkent.

6. World Health Organization (WHO). (2023). Digital Health Strategy 2020–2030.

BIZNES JARAYONLARINI RIVOJLANTIRISHDA SMM MARKETING O'RNI

To’lqinova Diyoraxon Maxmudjon qizi
TDIU 2 kurs magistranti

Annotatsiya

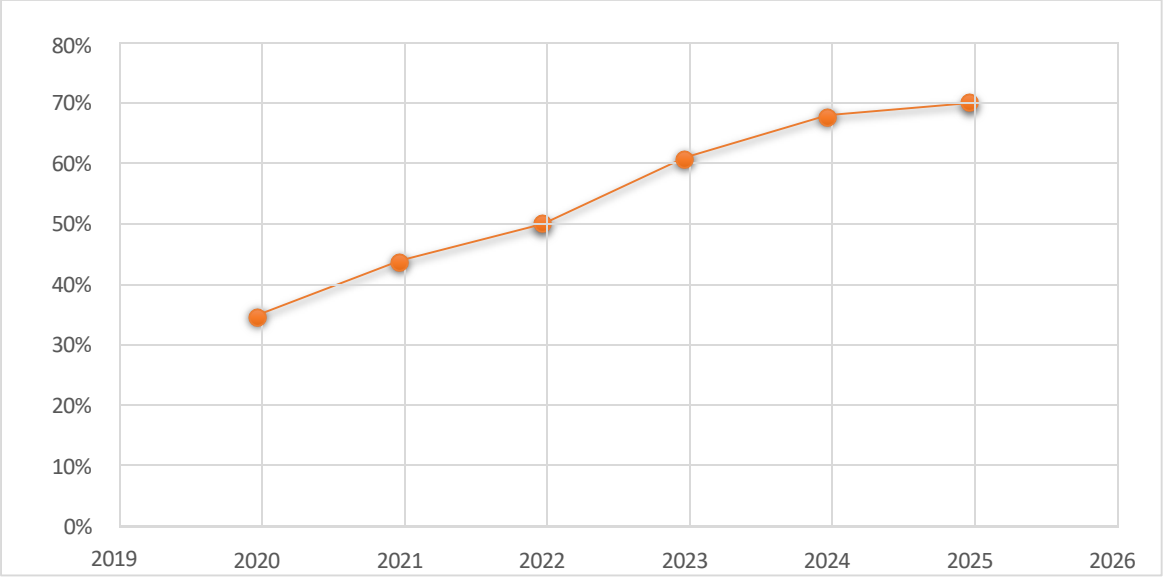
Mazkur tezisda biznes jarayonlarini takomillashtirishda SMM (ijtimoiy media marketingi) ning o’rni va ahamiyati tahlil etilgan. Tadqiqot davomida ijtimoiy tarmoqlarda olib borilayotgan marketing faoliyatining samaradorligi o’rganilib, tahliliy hamda qiyosiy kuzatish metodlaridan foydalanilgan.

Kalit so'zlar: SMM marketing, biznes jarayonlari, raqamli iqtisodiyot, brend imidji, raqobatbardoshlik, ijtimoiy tarmoqlar,

Raqamli iqtisodiyot sharoitida marketingning yangi yo’nalishlari, xususan SMM marketing korxnalar faoliyatida tobora muhm ro’l o’ynamoqda Ijtimoiy tarmoqlarning jadal rivojlanishi ushbu tarmoqlar orqali biznes va rivojlanish uchun ajoyib imkoniyatlarni ochib berdi. **SMM** nafaqat biznes egalariga mijozlar bilan muloqot qilish va yangilarini jalb qilishning yangi usullarini taqdim etdi, balki ularga

o'z sa'y-harakatlari samaradorligini kuzatishga, yangi mijozlarni jalb qilishning yanada ko'proq usullarini topishga va natijada olingan ma'lumotlarni tahlil qilishga yordam berdi.Marketing startegiyalari bir necha sabablarga ko’ra korxoanalr uchun hal qiluvchi ahamiyatga ega Jumladan, samarali marketing stategiyalari korxonalarga bozordagi o’z o’rnini aniqlahga mijozlar ehtiyojlarini tushunishga ehtiyojlarini tushunish va raqobatchilardan ajratib turadigan noyob qiymat taklifini yaratishga yordam beradi.Va albatta, marketing strategiyalari savdo va daromadni oshiradi.

Brend bu raqobatchilardan farqlanish maqsadida aniq sotuvchi yoki sotuvchilar guruhi tomonidan tovar va xizmatlarini belgilash uchun qo’llaniladigan so’z, ifoda, belgi, ramz, dizaynerlik ishi yoki ularning kombinatsiyasidir Korxonalarni bozor holatiga moslashtirib borish, ularning samarali faoliyat ko’rsatishini ta’minlash, innovatsiyalar va fan-texnika yutuqlarini joriy etishga yo’naltirish, ishlab chiqarish ko’lamini oshirish, tovarlar assortimentini kengaytirish, foyda tushumlarini yanada ko’paytirishni ta’minlovchi eng asosiy vosita bu aynan marketingdir. Korxonalar faoliyatida ijtimoiy media marketing SMM startegiyalaridan samarali foydalanish biznes rivoji, mijozlar bazasini kengaytirish va daromadni oshirishga yordam beradi. Zamonaviy iqtisodiy muhitda marketing korxonalarni bozor sharoitlariga moslashtirish, innovatsiyalarni joriy etish, ishlab chiqarish hajmini kengaytirish va mahsulot assortimentini diversifikatsiya qilishning eng muhim vositasidir. Ayniqsa, SMM strategiyalaridan oqilona foydalanish biznesning barqaror rivojlanishini ta’minlab, mijozlar bazasini kengaytirish va korxona daromadlarini oshirishda hal qiluvchi omil bo’lib xizmat qiladi.

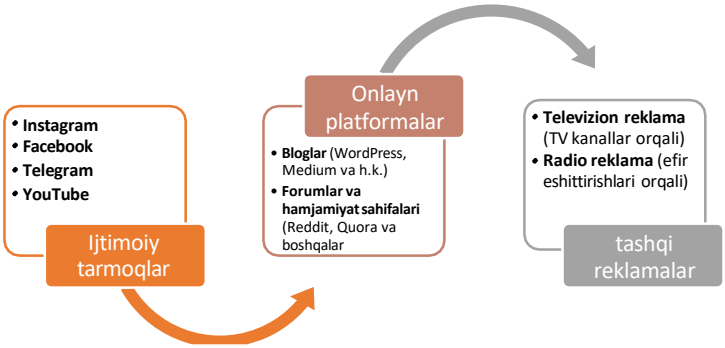


Manba: *Statista (2024), SproutSocial (2025), InfluencerMarketingHub (2024)* va *Digital Uzbekistan Report (2025)*

Ijtimoiy tarmoqlar foydalanuvchilari soni tez fursatda o’smoqda DataReportal 2025 ma’lumotiga ko’ra 2025 boshida O’zbekistonda ijtimoiy tarmoqlardan foydalanuvchilar soni 11.7 mln ga yetgan ya’ni aholining 70% ni tashkil qiladi. O’zbekiston global raqamlashtirish tendensiyalaridan dadil qadam tashlamoqda. Bir necha yil oldin, televizor va tashqi reklama reklama uchun shubhasiz standart bo'lib qoldi. Bugun biz reklama bozorining chuqur o'zgarishiga guvoh bo'lmoqdamiz:

tobora ko'proq kompaniyalar raqamli tizimga o'tmoqda. Meta platformalar - Instagram, Facebook, Messenger va Audience Network - bu jarayonda asosiy rol o'ynamoqda.

Misol qilib olganda, O’zbekistonda rivojlangan kompaniyalar Facebook ijtimoiy tarmoqlar orqali malumotlar berib bormoqdalar va hozirgacha yangiliklar ni joylashda davom etmoqdalar. SMM yan’ni ijtimoiy tarmoqlar orqali turli tashkilot kompaniyalar maxsulotlari yoki servislarini dunyoga ko’rsatish bilan odamalar ya’ni obunachilaridan fikrlari va mulohazalarini olishmoqda. Jumladan, O’zbekistonda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish bo’yicha bir qator Prezident farmon va qarorlari, asosan, 2018-yilga mo’ljallangan **“Raqamli O’zbekiston-2030”** konsepsiyasi va “Raqamli O’zbekiston-2030” 2020-yilga mo’ljallangan Dasturlar qabul qilingan. Prezidentning 2023-yil 20-fevraldagi UF-55-son qarorida O’zbekistonda raqamli iqtisodiyotni yanada rivojlantirish bo’yicha qo’shimcha chora-tadbirlar belgilangan. 2030” strategiyasi. Mazkur farmon raqamli transformatsiyaning yangi bosqichining boshlanishini ko’rsatib, zamonaviy raqamli texnologiyalarni kengroq o’zlashtirishni nazarda tutadi.



Chizma 1

Butun dunyo bo'ylab ijtimoiy tarmoqlardan foydalanuvchilar soni rekord darajadagi 4,9 milliard kishiga ko'paydi. Bundan tashqari, 2027 yilga kelib bu raqam taxminan 5,85 milliard foydalanuvchiga yetishi kutilmoqda. Televideniye yoki tashqi bannerlar bilan solishtirganda, SMM orqali reklama kamroq xarajat bilan ko’proq auditoriyani qamrab oladi. Shu sababli kichik va o’rta bizneslar uchun ham bu usul qulay. Dunyoda eng ko'p foydalaniladigan ijtimoiy media platformasi Facebook bo'lib, butun dunyo bo'ylab har oyda 2,9 milliard faol foydalanuvchiga ega. Tadqiqot natijalariga ko’ra, AQSh aholisi o’rtacha 7,1 ta ijtimoiy media akkauntga ega bo’lib, bu ko’rsatkich global miqyosdagi o’rtacha 8,4 akkauntdan biroz pastroqdir. Eng yuqori natija Hindistonda qayd etilgan bo’lib, u yerda foydalanuvchilar o’rtacha 11,5 ta akkauntga ega, Yaponiya esa 3,8 ta akkaunt bilan eng past ko’rsatkichni namoyon etgan. Hozirgi davrda internet foydalanuvchilari vaqtlarining katta qismini Instagram, Telegram, TikTok, Facebook va YouTube kabi ijtimoiy tarmoqlarda o’tkazmoqda. Shu boisdan, kompaniyaning o’z mahsulot va xizmatlarini aynan ushbu platformalar orqali targ’ib etishi maqsadli auditoriyaga to’g’ridan-to’g’ri chiqish imkonini yaratadi. Ushbu raqamlar ijtimoiy media marketingi sohasida faoliyat yurituvchi mutaxassislar uchun murakkab va ko’p platformali raqamli muhit mavjudligini ko’rsatadi.

Professor Daanish S (2016) ga ko’ra, an’anaviy marketing atamasi bosma nashrlar, radio eshittirishlari, banner va televizion reklama, varaqa hamda plakat

kampaniyalari kabi keng ko’lamli reklama kanallarini o’z ichiga oladi. An’anaviy marketingning asosiy maqsadi — mahsulotga iste’molchilarni har qanday xarajat evaziga jalb etishdan iborat. Bugungi raqamli iqtisodiyot sharoitida kompaniyalar gibrid yondashuv — ya’ni an’anaviy + raqamli marketing kombinatsiyasini qo’llash orqali eng yuqori samaraga erishmoqda.

Chizma 2

Kaplan va Haenlein (2010) ijtimoiy tarmoqlarni kompaniyalar uchun “mijoz bilan muloqot qilishning yangi strategik kanali” sifatida tavsiflab, ularning brend bilan iste’molchi o’rtasidagi o’zaro ishonchni mustahkamlashdagi ahamiyatini ko’rsatib o’tadi. Shuningdek, Mangold va Faulds (2009) ijtimoiy tarmoqlarni marketing kommunikatsiyalarining “gibrid elementi” sifatida baholab, ular an’anaviy reklama shakllarini mijoz bilan interaktiv muloqot orqali boyitishini ta’kidlaydi. Statista (2024) ma’lumotlariga ko’ra, dunyo kompaniyalarining qariyb 93 foizi marketing strategiyasida ijtimoiy tarmoqlardan foydalanadi. Rivojlangan mamlakatlar — AQSh, Buyuk Britaniya va Janubiy Koreya tajribasida SMM orqali umumiy savdolar hajmining 25–35 foizi amalga oshiriladi. Ijtimoiy tarmoqlarda faol reklama olib borayotgan korxonalar esa o’rtacha 40 foizgacha yuqori daromad qayd etgani aniqlangan. O’zbekiston bozorida ham SMM marketingning roli tobora ortib bormoqda. Digital Uzbekistan Report (2025) hisobotiga ko’ra, mamlakatdagi faol kompaniyalarning taxminan 68 foizi kamida bitta ijtimoiy tarmoqda sahifaga ega. Asosan Instagram, Telegram, TikTok va Facebook platformalari ustuvor hisoblanadi. SMM strategiyalarini samarali yo’lga qo’ygan kichik va o’rta bizneslar ichki bozorda mahsulotlarini muvaffaqiyatli targ’ib etib, mijozlar bazasini kengaytirish va eksport salohiyatini oshirishga erishmoqda.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, SMM marketing bugungi kunda biznes jarayonlarini rivojlantirishda muhim omil sifatida qaralmoqda. Ammo bu sohada mavjud muammolarni ilmiy va tizimli yondashuv asosida hal etish, marketing madaniyatini

oshirish hamda innovatsion texnologiyalarni qo'llash orqali korxonalar o'z raqamli rivojlanish darajasini sezilarli darajada oshirishi mumkin. 2020–2025 yillar davomida SMM marketing global va mahalliy miqyosda jadal rivojlanib, biznes jarayonlarida asosiy raqamli vosita sifatida shakllandi. Rivojlangan davlatlarda bozorning 90% dan ortig'i, O'zbekistonda esa 70% ga yaqini ijtimoiy media marketingdan foydalanmoqda. Yana bir taklif brend imidjini mustahkamlovchi kontent strategiyasini ishlab chiqish har bir kompaniya uchun muhim hisoblanadi**.** Har bir post yoki video kompaniyaning qadriyatlarini ifodalashi, vizual jihatdan bir xil uslubda bo'lishi va mijozlar bilan hissiy aloqa o'rnatishga xizmat qilishi lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish to'g'risida"gi farmonlari va qarorlari.

2. "Yuksak O'zbegim Quruvchisi" MChJning ichki hisobotlari va ijtimoiy tarmoqlardagi faoliyati (2024–2025 yillar).

3. Statista (2024). *Global Social Media Usage Statistics 2024.* – https://www.statista.com
(Dunyo kompaniyalarining 93 foizi ijtimoiy tarmoqlardan marketingda foydalanishi haqida ma'lumot.)

4. Digital Uzbekistan Report (2025). *Raqamli iqtisodiyot va SMM marketing rivoji bo'yicha hisobot.* – Toshkent: Axborot texnologiyalari vazirligi. (O'zbekiston kompaniyalarining 68 foizi ijtimoiy tarmoqlardan foydalanayotgani haqida.)

5. Lim, T., Bekmuradov, V., Sh, A. and Sh, M. (n.d.). *O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS*. [online] Available at: https://renessans-edu.uz/files/books/2023-11-02-04-27-41_d0c598c3a71456ee9369b7c180685ebd.pdf

6. Sardor Dadamuhamedov (2025). *Muvaffaqiyatli tadbirkorlikning sirlari*. Sardor.

7. Kotler, P. & Keller, K. L. (2022). Marketing Management. 16th Edition. – Pearson Education.

8. (Marketing strategiyalarining zamonaviy shakllari va SMM roli haqida nazariy asos.)

9. Daanish, S. (2016). Traditional vs. Digital Marketing: A Comparative Analysis. – International Journal of Marketing Studies, Vol. 8, No. 3.
(An'anaviy va raqamli marketingning tahliliy taqqoslanishi.)

GLOBALLSHUV JARAYONIDA MAXSULOT RAQOBATDOSHLIGINI TA'MINLASHDA RAQAMLI MARKETING STRATEGIYALARINING O'RNI

Shukrulloyeva Sh. A.
TDIU magistranti.

Annotatsiya

Ushbu maqolada globallashuv sharoitida mahsulot raqobatdoshligini ta'minlashda raqamli marketing strategiyalarining o'rni va ahamiyati tahlil qilinadi.

Maqolada raqamli marketing vositalari (ijtimoiy tarmoqlar, SEO, SMM, kontent-marketing, influencer marketing va boshqalar) yordamida mahalliy va xalqaro bozorlarda brend imidjini shakllantirish, iste'molchilar bilan interaktiv aloqani yo'lga qo'yish hamda sotuv hajmini oshirish imkoniyatlari yoritiladi. Shuningdek, raqamli texnologiyalarning mahsulot innovatsiyasi, mijozlar ehtiyojlarini aniqlash va raqobatchilar tahlilini takomillashtirishdagi roli ham ko'rib chiqiladi. Tadqiqot natijasida raqamli marketing strategiyalarini samarali qo'llash orqali korxonalarning global bozordagi raqobatbardoshligini oshirish bo'yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqiladi.

Kalit so'zlar: globallashuv, raqobatbardoshlik, raqamli marketing, innovatsion texnologiyalar, brend imiji, SMM, SEO, kontent-marketing.

Hozirgi globallashuv davrida iqtisodiyotning barcha sohalarida raqobat keskinlashib bormoqda. Bozorlar chegarasining kengayishi, texnologik yangiliklar va raqamli iqtisodiyotning jadal rivojlanishi korxonalardan yangicha yondashuvni talab qilmoqda. Shu jarayonda raqamli marketing strategiyalari mahsulot va xizmatlarni xalqaro bozorda ilgari surish, brend imidjini shakllantirish hamda iste'molchilar bilan barqaror aloqani yo'lga qo'yishda muhim vosita sifatida namoyon bo'lmoqda.

Mahsulotning raqobatdoshligini ta'minlash endilikda nafaqat uning sifati va narxiga, balki marketing yondashuvlarining samaradorligiga ham bevosita bog'liqdir. Raqamli marketing vositalari ijtimoiy tarmoqlar, veb-saytlar, kontent-marketing, SEO va SMM strategiyalari yordamida korxonalar global miqyosda o'z auditoriyasini kengaytirish, mijozlar ehtiyojlarini chuqur tahlil qilish hamda ularning xatti-harakatlarini prognoz qilish imkoniga ega bo'lmoqdalar.

Globallashuv jarayonining chuqurlashuvi dunyo iqtisodiyotini yagona raqamli makonga aylantirmoqda. Bu esa korxonalar uchun nafaqat yangi imkoniyatlar, balki kuchli raqobat muhitini ham yuzaga keltirmoqda. Bugungi kunda mahsulotning raqobatbardoshligi endi faqat ishlab chiqarish quvvati yoki moliyaviy resurslarga emas, balki raqamli strategiyalarni samarali boshqarish qobiliyatiga ham bog'liqdir.

Raqamli marketing global iqtisodiyotning ajralmas qismi sifatida korxonalarni onlayn maydonga olib chiqdi. Ijtimoiy tarmoqlar, elektron savdo platformalari, influencer marketing, mobil ilovalar va analitik texnologiyalar yordamida korxonalar maqsadli auditoriyani aniqlash, ularga tezkor va shaxsiylashtirilgan takliflar yuborish hamda bozor tendensiyalarini oldindan prognozlash imkoniga ega bo'ldilar. Shu bilan birga, raqamli marketing nafaqat mahsulotni targ'ib qilish, balki iste'molchi bilan ishonchli munosabatni shakllantirish, brendga sodiqlikni oshirish va mijozlar tajribasini tahlil qilish vositasiga aylandi.

O'zbekiston misolida ham so'nggi yillarda raqamli marketing sohasida sezilarli o'sish kuzatilmoqda. Ko'plab kompaniyalar, xususan **Artel, UzAuto Motors, Ucell** va **Beeline** kabi yirik brendlar raqamli strategiyalar orqali nafaqat ichki, balki xalqaro bozorda ham o'z mavqeini mustahkamlamoqda. Shu sababli, raqamli marketing vositalarini o'rganish va ularni mahalliy korxonalar faoliyatiga moslashtirish bugungi iqtisodiy sharoitda alohida ahamiyat kasb etadi.

Shu boisdan, globallashuv sharoitida raqamli marketing strategiyalarini to’g’ri shakllantirish va rivojlantirish korxonalarning raqobatbardoshligini oshirishda hal qiluvchi omil hisoblanadi. Mazkur maqolada raqamli marketingning iqtisodiy samaradorligi, uning mahsulot raqobatdoshligiga ta’siri hamda O’zbekiston korxonalari uchun amaliy imkoniyatlari tahlil qilinadi.

So’nggi yillarda O’zbekistonda raqamli iqtisodiyotning jadal rivojlanishi marketing strategiyalarining ham zamonaviy shaklga o’tishini taqozo etmoqda. Raqamli marketing sohasining rivoji asosan internet qamrovi, ijtimoiy tarmoqlardan foydalanish darajasi va elektron savdo hajmining ortishi bilan chambarchas bog’liq. Quyidagi jadvalda mamlakatda raqamli marketing infratuzilmasining asosiy ko’rsatkichlari keltirilgan:

1-jadval.

O’zbekistonda raqamli marketing rivojlanishining asosiy statistik ko’rsatkichlari

	Ko’rsatkich nomi	2024–2025-yillardagi holat
1	Internet foydalanuvchilari soni	29,52 million (aholining 83,3 %)
2	Ijtimoiy tarmoq foydalanuvchilari	8,7 million (24,6%)
3	Mobil aloqa ulanishlari soni	33,81 million (95,5 %)
4	E-savdo (elektron tijorat) hajmi	1,39 mlrd AQSh dollari
5	Ijtimoiy tarmoq foydalanuvchilarining yillik o’sishi	+33,9 %
6	Reklama va bozor tahlili bilan shug’ullanuvchi biznes subyektlari	691 ta (o’sish +5,3 %)

Jadvaldagi ma’lumotlar shuni ko’rsatadiki, O’zbekistonda internetdan foydalanish darajasi 80 foizdan oshgani tufayli raqamli marketing uchun keng auditoriya shakllangan. Aholining deyarli har to’rt kishisidan biri ijtimoiy tarmoqlarda faol ishtirok etmoqda. Bu esa korxonalar uchun onlayn reklama, SMM kampaniyalari va kontent-marketing orqali brendni targ’ib etish imkoniyatini kengaytiradi.

Mobil aloqa ulanishlarining 95 foizdan ortiq bo’lishi raqamli marketing strategiyalarini mobil platformalar orqali samarali amalga oshirish imkonini beradi. Mobil internet tezligining yil davomida 53 foizga oshgani esa onlayn kontent iste’molini kuchaytirgan.

Elektron savdo hajmi 1,39 mlrd dollarni tashkil etgani raqamli iqtisodiyotda katta potensial borligini ko’rsatadi. Bu ko’rsatkichlar korxonalarga raqamli savdo kanallarini rivojlantirish, mijozlar bilan interaktiv aloqa o’rnatish va global bozorlarga chiqish imkonini yaratadi.

Shuningdek, reklama va bozor tahlili sohasida faoliyat yurituvchi tadbirkorlik subyektlarining soni 1 691 taga yetib, yil davomida 5,3 foizga oshgani sohada barqaror o’sish tendensiyasi mavjudligini bildiradi.

Bu raqamlar shuni anglatadiki, O’zbekistonda raqamli marketing endilikda nafaqat yirik korxonalar, balki o’rta va kichik bizneslar uchun ham mahsulot raqobatdoshligini oshirishning muhim omiliga aylanmoqda. Shu bois, mamlakatda raqamli infratuzilmani kengaytirish, marketing tahlili bo’yicha malakali kadrlar tayyorlash va bizneslarni onlayn maydonga faol jalb etish strategik ahamiyat kasb etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Kotler F., Kartajaya H., Setiawan I. *Marketing 4.0: Traditionaldan raqamli marketingga o’tish.* – New York: Wiley, 2017.

2. Tursunov, B. Raqamli iqtisodiyot sharoitida marketing strategiyalarining innovatsion yondashuvlari. // *Iqtisod va Ta'lim* jurnali, 2023, №2, 45–51-betlar.

3. Kapoor A., Dwivedi Y.K. *Social Media Marketing and Consumer Engagement in the Digital Age.* – London: Routledge, 2022.

4. O’zbekiston Respublikasi Statistika agentligi. Raqamli iqtisodiyot va elektron savdo bo’yicha yillik hisobot. – Toshkent, 2024.

5. Chaffey D., Ellis-Chadwick F. *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice.* – 8-nashr. – London: Pearson, 2022.

BIZNESNI BAHOLASH MA’LUMOTLARI ASOSIDA MOLIYAVIY BOSHQARUV TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH

Xatamova Mohinur Normurod qizi
TDIU magistranti

Annotatsiya: Ushbu tezisda biznesni baholash jarayonida shakllanadigan ma’lumotlardan korxona moliyaviy boshqaruv tizimini takomillashtirishda foydalanishning nazariy va amaliy jihatlari o’rganilgan. Tadqiqotda biznesni baholash natijalarining korxona aktivlari, risklari, rentabelligi va bozor qiymatini aniqlashdagi ahamiyati tahlil qilinib, ularni moliyaviy boshqaruv jarayonlariga integratsiya qilish mexanizmlari ishlab chiqilgan. Shuningdek, qiymatga asoslangan boshqaruv (Value-based management) tamoyillarini joriy etish orqali moliyaviy qarorlarni korxona qiymatini oshirishga yo’naltirish yo’llari asoslab berilgan. Natijada biznesni baholash ma’lumotlaridan foydalanish korxonaning moliyaviy barqarorligini mustahkamlash, resurslardan oqilona foydalanishni ta’minlash va strategik rivojlanish uchun mustahkam poydevor yaratish imkonini berishi aniqlangan.

Kalit so’zlar: biznesni baholash, moliyaviy boshqaruv, qiymatga asoslangan boshqaruv, rentabellik, risk, investitsiya qarori, bozor qiymati, strategik rivojlanish

So’nggi yillarda mamlakatimizda iqtisodiy islohotlarning chuqurlashuvi, tadbirkorlik subyektlari faoliyatini qo’llab-quvvatlash va investitsion muhitni yaxshilash borasida keng ko’lamli ishlar amalga oshirilmoqda. Bunda korxonalarning moliyaviy barqarorligi, raqobatbardoshligi va qiymatini oshirish masalalari dolzarb

ahamiyat kasb etmoqda. Shu nuqtayi nazardan, biznesni baholash ma’lumotlari asosida moliyaviy boshqaruv tizimini takomillashtirish masalasi korxonalarning strategik rivojlanishida hal qiluvchi o’ringa ega. Chunki baholash natijalari korxonaning moliyaviy holatini aniqlash, uning aktivlari va majburiyatlarini tahlil qilish, investitsion qarorlar qabul qilishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Biror biznesning bozor qiymatini baholashga bo’lgan qiziqish, baholash natijasi kompaniyaning faoliyati to’g’risida qaror qabul qilishdagi qiymatiga qarab belgilanadi. Baholash natijasi investitsiya to’g’risida qaror qabul qilish, qayta qurish, biznesni rivojlantirish rejasini ishlab chiqish va boshqa ko’plab holatlarda korxonaning moliyaviy resurslariga ta’sir ko’rsatadigan yo’l-yo’riq bo’lishi mumkin [1].

Moliyaviy boshqaruv – bu tashkilotning moliyaviy resurslarini samarali tarzda boshqarish, ularni to’g’ri taqsimlash va nazorat qilish jarayonidir. U har qanday tashkilotning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishida markaziy rol o’ynaydi, chunki u o’z faoliyatining turli jihatlarini moliyaviy ta’minlashga va qarorlar qabul qilishda aniq, ishonchli ma’lumotlarga asoslanishga imkon beradi. Moliyaviy boshqaruvni samarali amalga oshirish orqali kompaniyalar o’zlarining moliyaviy salohiyatini oshirishi, foyda olishlari va kelajakda barqaror rivojlanish uchun asos yaratishlari mumkin.[2]

Biznesni baholash ma’lumotlarini moliyaviy boshqaruv jarayoniga integratsiya qilish, strategik rejalashtirish, boshqaruv qarorlarini qabul qilish va faoliyat samaradorligini monitoring qilishda baholash natijalaridan foydalanishni anglatadi. Bunday yondashuv moliyaviy maqsadlarni uzoq muddatli istiqbollar bilan uyg’unlashtirish**,** kapitalni samarali taqsimlashni yaxshilash hamda korxonaning haqiqiy qiymatini oddiy buxgalteriya ko’rsatkichlaridan tashqarida yanada to’liq anglash imkonini beradi.

Tadbirkorlikning (biznesning) baholanishi - tadbirkorlik subyekti qiymatini ma’lum bir sanada hisoblash va oqlash. Biznesni baholash, har qanday boshqa mulk kabi, muayyan vaqt va ma’lum bir bozorda unga ta’sir qiluvchi omillarni hisobga olgan holda, aktivning pul qiymatini aniqlashning maqsadli va tizimli jarayonidir. Bu jarayon moliyaviy holat, aktivlar, majburiyatlar, daromadlar va bozor omillari tahliliga asoslanadi. Baholash natijalari korxona moliyaviy boshqaruv qarorlarini qabul qilishda asosiy manba bo’lib xizmat qiladi. [3]

Biznesni baholash ma’lumotlarini moliyaviy boshqaruvda qo’llash quyidagi afzalliklarni beradi:

- moliyaviy qarorlarni ilmiy asosda qabul qilish;
- investitsiya loyihalarining haqiqiy qiymatini baholash;
- korxona tavakkalchilik darajasini aniqlash;
- daromad va xarajatlar tuzilishini optimallashtirish [4].

Mavjud amaliyot shuni ko’rsatadiki, ko’plab korxonalarda moliyaviy boshqaruv tizimi asosan qisqa muddatli natijalarga yo’naltirilgan bo’lib, ularning moliyaviy salohiyatini kompleks baholash yetarli darajada e’tiborga olinmaydi. Natijada, aktivlar qiymati va ularning real bozor bahosi o’rtasida tafovut paydo bo’ladi. Biznesni baholash ma’lumotlaridan foydalanish esa quyidagi imkoniyatlarni yaratadi:

- korxonaning moliyaviy resurslarini samarali taqsimlash;

• investitsion loyihalar samaradorligini aniqlash;
• kapital tuzilmasini optimallashtirish;
• risklarni tahlil qilish va ularni boshqarish mexanizmlarini ishlab chiqish;
• korxonaning umumiy qiymatini oshirishga qaratilgan strategik qarorlar qabul qilish.

Shu bois, moliyaviy boshqaruv tizimini takomillashtirishda biznesni baholash ma’lumotlarini tahliliy mexanizmlar orqali integratsiya qilish muhim ahamiyat kasb etadi.

1-jadval.

Biznesni baholash va moliyaviy boshqaruv jarayonlarining o’zaro bog’liqligi [5]

Biznesni baholash omili	**Ta’sir etuvchi moliyaviy boshqaruv elementi**	**Izoh**
Aktivlar qiymati	Kapital tuzilmasi va investitsion qarorlar	Aktivlar qiymati investitsiya strategiyasini belgilaydi.
Sof foyda va rentabellik	Rentabellikni boshqarish tizimi	Foyda darajasi strategik rejalashtirishga asos bo’ladi.
Naqd pul oqimi	Likvidlikni boshqarish	Naqd pul oqimlari moliyaviy barqarorlikni ta’minlaydi.
Risklar darajasi	Moliyaviy xavf-xatarlarni boshqarish	Baholashdagi risk tahlili boshqaruv ehtiyot choralarini belgilaydi.
Bozor qiymati	Biznes strategiyasi	Korxona qiymati uzoq muddatli maqsadlarni belgilashga yordam beradi.

Yuqoridagi jadvalda biznesni baholash jarayonida aniqlanadigan asosiy omillar va ular ta’sir ko’rsatadigan moliyaviy boshqaruv elementlari o’rtasidagi o’zaro bog’liqlik tizimli ravishda ifodalangan. Aktivlar qiymati korxonaning moliyaviy boshqaruvida kapital tuzilmasi va investitsion qarorlarni shakllantirishga bevosita ta’sir etadi. Aktivlarning bozor qiymati yuqori bo’lgan korxonalar odatda past riskli, investitsion jihatdan jozibador subyekt sifatida qaraladi. Sof foyda va rentabellik korxonaning ichki boshqaruv mexanizmlarida rentabellikni boshqarish tizimi orqali namoyon bo’ladi. Bu ko’rsatkichlar moliyaviy resurslardan foydalanish samaradorligini ifodalaydi hamda korxonaning o’sish strategiyasini belgilovchi indikator sifatida xizmat qiladi. Naqd pul oqimlari moliyaviy boshqaruvda likvidlikni ta’minlashning asosiy manbai hisoblanadi. Biznesni baholashda pul oqimlarining dinamikasi korxonaning qisqa muddatli to’lov qobiliyatini baholashda, moliyaviy boshqaruvda esa likvidlik siyosatini ishlab chiqishda muhim ahamiyat kasb etadi. Risklar darajasi moliyaviy boshqaruvda xavf-xatarlarni tahlil qilish va ularni boshqarish tizimini shakllantirish uchun asos bo’ladi. Biznesni baholashda aniqlangan risk omillari boshqaruv tizimiga ehtiyot choralarini joriy etish, moliyaviy zaxiralarni shakllantirish hamda qarz yuklamalarini optimallashtirish imkonini beradi. Bozor qiymati korxonaning uzoq muddatli strategik maqsadlarini belgilashda, xususan, biznes strategiyasini ishlab chiqishda asosiy ko’rsatkich sifatida qo’llaniladi. Bozor qiymatining o’sishi korxona imidjini mustahkamlab, investitsion jozibadorlikni oshiradi, bu esa o’z navbatida moliyaviy boshqaruv tizimining samaradorligini

oshirishga xizmat qiladi. Jadvalda keltirilgan ma’lumotlar biznesni baholash va moliyaviy boshqaruv tizimi o’rtasida ikki tomonlama uzviy aloqa mavjudligini ko’rsatadi. Biznesni baholash natijalari moliyaviy boshqaruv qarorlarini shakllantirsa, boshqaruv natijalari esa o’z navbatida korxona qiymatini oshiradi. Bu holat korxonada barqaror rivojlanish va moliyaviy barqarorlikni ta’minlovchi teskari aloqa mexanizmini yuzaga keltiradi.

Biznesni baholash natijalari moliyaviy boshqaruv tizimini takomillashtirishda muhim o’rin tutadi. Baholash jarayonida aniqlangan qiymat, risk va rentabellik ko’rsatkichlari moliyaviy boshqaruv mexanizmlarini optimallashtirish, qaror qabul qilish jarayonini raqamli asosda qo’llab-quvvatlash imkonini beradi.

Moliyaviy boshqaruv tizimini takomillashtirishning asosiy maqsadi – korxona qiymatini oshirish va uning moliyaviy barqarorligini ta’minlashdir. Buning uchun quyidagi chora-tadbirlar amalga oshirilishi maqsadga muvofiqdir:

1. Biznesni baholash ma’lumotlarini integratsiya qilish orqali korxona moliyaviy hisobotlarida, prognozlarida va investitsiya rejalarida baholash natijalarini hisobga olish.

2. Qiymatga asoslangan boshqaruv (Value-based management) tamoyillarini joriy etish natijasida moliyaviy qarorlarni korxona qiymatini oshirishga yo’naltirish imkoniga ega bo’lish.

3. Likvidlik, rentabellik, foiz qoplanish koeffitsiyentlari va naqd pul oqimi kabi moliyaviy tahlil usullarini takomillashtirish orqali boshqaruv samaradorligini oshirish.

4. Moliyaviy xavf va tavakkalchiliklarni baholash tizimini takomillashtirish.

Mazkur tizimni takomillashtirish quyidagi natijalarga olib keladi:

- korxonaning qiymatini oshirishga yo’naltirilgan qarorlar qabul qilinadi;
- moliyaviy resurslardan oqilona foydalanish ta’minlanadi;
- boshqaruvning shaffofligi va samaradorligi ortadi;
- strategik rivojlanish uchun mustahkam asos yaratiladi.

Tadqiqot natijasida biznesni baholash ma’lumotlarining korxona moliyaviy boshqaruv tizimidagi o’rni, ularning o’zaro ta’siri hamda boshqaruv samaradorligini oshirishdagi ahamiyati tahlil qilindi. Olingan natijalar shuni ko’rsatadiki, biznesni baholash nafaqat korxona qiymatini aniqlash vositasi, balki moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayonida axborot manbai sifatida ham muhim ahamiyat kasb etadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Shovkatov N. N. Biznes qiymatini baholashda pul oqimlarini diskontlash usulidan foydalanish amaliyoti tahlili // Xalqaro moliya va hisob ilmiy jurnali. – 2022. – №1 (fevral).
2. Meliyev A. M., Qarshiyev S. Moliyaviy boshqaruv mazmuni va mohiyati // Journal of Marketing, Business and Management. – 2023. – Vol. 3, Issue 8 (yanvar).
3. Aytiyeva S. A. Biznesni baholash: darslik. – Toshkent: Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi, 2024. – 280 b.
4. Miciula I. Modern Methods of Business Valuation—Case Study and Empirical Evidence // Sustainability. – 2020. – Vol. 12, No. 7. – P. 2699.

5. Janachkovich T. The Importance of Financial Management for the Success of Business Organizations // International Journal of Economics, Business and Management Research. – 2019. – Vol. 3, No. 12. – P. 178–190.

ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРСТВА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ И ДОСТИЖЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕЛЕЙ

Абдуллаева Муслима Фатхилла кизи
Магистрант 1 курса ТГЭУ

Введение. В условиях современной экономики и растущей конкуренции эффективность деятельности организации во многом зависит от качества управления человеческими ресурсами. Ключевым элементом этого процесса является лидерство — способность вдохновлять, мотивировать и направлять сотрудников на достижение стратегических целей организации. Лидерство формирует организационную культуру, влияет на моральный климат в коллективе и определяет результативность совместной деятельности.

Цель данного исследования — изучить влияние лидерства на эффективность коллективной работы и достижение корпоративных целей. Задачи включают анализ теоретических подходов к лидерству, определение его роли в повышении производительности и выявление ключевых факторов успешного взаимодействия лидера и команды.

Теоретические основы лидерства. Понятие «лидерство» является одним из фундаментальных в науке управления. По определению П. Друкера, лидерство — это способность превратить видение будущего в реальность, используя потенциал людей. У. Беннис рассматривал лидера как человека, который делает правильные вещи, а менеджера — как того, кто делает вещи правильно.

Существует несколько теоретических подходов к изучению лидерства:

- Теория черт (Р. Стогдилл) утверждает, что лидерство зависит от личных качеств, таких как уверенность, решительность, интеллект.
- Поведенческий подход (К. Левин) рассматривает стиль управления: авторитарный, демократический и либеральный.
- Ситуационная теория (Ф. Фидлер, П. Херси и К. Бланшар) подчёркивает, что эффективность лидерства зависит от конкретных условий, зрелости коллектива и задач.
- Эмоциональный интеллект лидера (Д. Гоулман) показывает, что способность управлять своими и чужими эмоциями напрямую влияет на мотивацию и продуктивность команды.

Влияние лидерства на эффективность совместной деятельности

Эффективная совместная деятельность сотрудников невозможна без лидерства, направленного на объединение усилий и формирование доверия.

Лидер, обладающий коммуникативными и организационными способностями, обеспечивает ясность целей, справедливое распределение обязанностей и конструктивную обратную связь.

Исследования показывают, что наличие сильного лидера способствует:

-повышению мотивации сотрудников;

-снижению уровня конфликтов в коллективе;

-улучшению коммуникации между подразделениями;

-росту инициативности и ответственности работников.

Лидер также играет ключевую роль в развитии корпоративной культуры. Он задаёт ценностные ориентиры, формирует принципы поведения и способствует сплочённости коллектива. Современные организации всё чаще делают ставку на трансформационное лидерство, основанное на вдохновении и вовлечённости, а не на контроле.

Лидерство как фактор достижения корпоративных целей. Корпоративные цели — это стратегические ориентиры компании, достижение которых требует согласованных действий всех участников. Эффективное лидерство обеспечивает синхронизацию индивидуальных и организационных интересов.

Дж. Коттер утверждает, что именно лидерство задаёт направление изменений и формирует общее видение, без которого невозможна адаптация компании к динамичной внешней среде.

Лидер мотивирует сотрудников через признание достижений, делегирование ответственности и развитие профессиональных компетенций.

Таким образом, лидерство становится связующим звеном между стратегией и исполнением. В организациях, где развито партнёрское взаимодействие между руководителем и коллективом, наблюдаются более высокие показатели производительности и удовлетворённости трудом.

Заключение. Лидерство является ключевым фактором, определяющим эффективность совместной деятельности и достижение корпоративных целей. В современном менеджменте роль лидера выходит за рамки административных функций — он становится стратегом, наставником и мотиватором.

Результаты анализа показывают, что сильное лидерство способствует формированию позитивного организационного климата, росту вовлечённости сотрудников и укреплению конкурентных преимуществ компании.

Для повышения эффективности лидерства рекомендуется развивать эмоциональный интеллект, гибкость управления и навыки коммуникации, обеспечивая баланс между целями организации и интересами персонала.

Список литературы

1. Друкер П. Эффективный руководитель. — М.: Вильямс, 2010.

2. Коттер Дж. Лидерство и перемены. — М.: Альпина Паблишер, 2018.

3. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

4. Беннис У. О лидерстве. — СПб.: Питер, 2012.

5. Минцберг Г. Менеджмент: природа и структура. — М.: Олимп-Бизнес, 2019.

ИҚТИСОДИЙ НОЧОР КОРХОНАЛАР МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎЛЛАРИ.

Абдухаликова Дилора Таваккаловна
ТДИУ мустақил изланувчиси

Молиявий ҳолат корхонанинг фаровонлигини кўрсатувчи асосий индикаторлардан бири бўлиб, фаолият натижаларини акс эттиради, бизнес фаоллиги ва ишончлилигини, молиявий рақобатбардошлик, тўлов қобиллик ва кредит қобилиятни тавсифлайди, шунингдек давлат ва бозордаги шериклар олдидаги мажбуриятларни бажариш тартибини намоён қилади. Агар салбий аломатлар аниқланса, корхона инқирозни локаллаштира оладими-йўқми, «ҳа» бўлса — стагнациядан чиқариш ва хавфни олдини олиш учун устувор чора-тадбирлар йўналишини белгилаш зарур.

Иқтисодий ночорлик (тўловга ноқобиллик хавфи) — корхонанинг молиявий ресурслари ва пул оқимлари мажбуриятларни ўз вақтида қоплашга етмаслигидан далолат берадиган ҳолатдир. Бундай вазиятда тезкор, аниқ ва холис диагностика, шунингдек босқичма-босқич соғломлаштириш дастурини ишлаб чиқиш ҳал қилувчи аҳамиятга эга.

Молиявий ҳолат — корхона ресурслари манбалари, уларнинг жойлашуви ва самарадорлигини акс эттирувчи кўрсаткичлар тизими. Молиявий барқарорлик — корхонанинг ички ва ташқи шоклар шароитида ҳам ўз мажбуриятларини қоплаш, инвестиция ва ишлаб чиқаришни давом эттириш қобилияти. Ночорлик хавфи эса ликвидлик танқислиги, юқори қарз юки, паст рентабеллик, айланма капиталнинг “қотиб қолиши” каби сабаблар натижасида юзага келади.

Диагностика режа ва прогнозлар, стратегия ва тактика, ҳамда уларни амалга ошириш чораларини ишлаб чиқиш учун асос бўлиб хизмат қилади. У бошқарувнинг барча даражаларида талаб этилади: аниқ ва равшан диагнозсиз объект ёки жараён ривожланишининг альтернативаларини тўғри баҳолаб бўлмайди. Диагностика — тадқиқотлар асосида бошқарув объектининг ҳолатини аниқлаш, заиф нуқталарни кўрсатиш ва таҳлил якунланган санага нисбатан холис хулоса чиқариш жараёнидир.

Бозор иқтисодиётида мулкчиликнинг турли шакллари мавжуд бўлиши, ишлаб чиқаришга замонавий техника ва технологияларни жалб этишга шароит яратади. Бу эса маҳсулот таклифининг ортиши орқали бозордаги нархларнинг пасайишига, ҳамда иштирокчилар ўртасида соғлом рақобат муҳитининг шаклланишига олиб келади. Натижада бозор субектлари фаолиятида банкротлик жараёнлари ҳам фаоллашади. Айни пайтда пандемиядан кейинги шароитда кузатилаётган глобал инқироз хавфи жаҳон иқтисодиётига босим ўтказмоқда. Шу сабабли корхоналарда иқтисодий ночорлик ва банкротликка қарши чораларни кучайтириш долзарб вазифага айланди.

Бариленко В.И. ўзининг асарларида банкротлик хавфини диагностика қилиш молиявий ҳолатни комплекс таҳлилнинг ажралмас қисми деб таъкидлаган. Ликвидлик ва тўлов қобилият, молиявий барқарорлик (қоплаш, автономия), бизнес фаоллик ва рентабеллик амалий диагностика учун классик скоринг моделлари (Алтман, Таффлер, Бийвер ва б.) қўллаган ва натижаларни тармоқ ва ширкат ўлчамига мослаш зарурлигини таъкидлаган. [1]. Брендина Е.Е. рақобатли бозор шароитида ФХД таҳлилининг вазифаси — банкротликкача бўлган "эрта огоҳлантириш" сигналларини аниқлаш кераклигига аҳамият берган. Индикаторлар: ликвидлик коэффициентлари, қарз юки ва фоизларни қоплаш, айланма капитали етарлилиги, маржиналлик тенденцияларини таҳлил қилиш натижаларига таяниб, бошқарув қарорларида харажатларни оптималлаштириш ва даромад каналларини диверсификация қилиш таклиф этилган [2].

Бозор муносабатлари шаклланаётган шароитда кўплаб хўжалик юритувчи субектлар мураккаб иқтисодий вазиятга дуч келмоқда, шу сабабли молиявий ҳолатни қўллаб-қувватлаш ва мустаҳкамлашга йўналтирилган сиёсат зарур. Молияни самарали бошқариш мунтазам таҳлилсиз имконсиз: молиявий таҳлил — бу корхона молиявий фаолиятига таъсир этувчи омиллар бўйича ишончли гипотеза ва прогнозлар ишлаб чиқишга қаратилган тадқиқот ва баҳолаш жараёнидир.

Молияни бошқаришда таҳлил — молиявий ахборотни тўплаш, қайта ишлаш ва фойдаланишнинг усули бўлиб, қуйидаги мақсадларга хизмат қилади:

— корхонанинг мулкий мажмуаси ва молиявий ҳолатини баҳолаш, ривожланиш истиқболларини аниқлаш;

— молиявий таъминланганлик нуқтаи назаридан кутилаётган динамикани прогнозлаш;

— қўшимча маблағ манбаларини сафарбар этиш эҳтиёжи ва эҳтимолини баҳолаш;

— капитал бозоридаги ҳолатни олдиндан кўриш.

Амалий жиҳатдан асосий вазифа — молиявий фаолиятдаги камчиликларни ўз вақтида аниқлаб бартараф этиш, молиявий барқарорлик ва тўловга қобилиятни ошириш резервларини топишдир. Бунинг учун:

1. молиявий, ишлаб чиқариш ва тижорат кўрсаткичлари ўзаро боғлиқлигини таҳлил қилиб, маблағларнинг келиб тушиши ва фойдаланилишини баҳолаш;

2. реал иш шароитларини инобатга олган ҳолда энг эҳтимолли молиявий натижалар ва рентабелликни прогнозлаш, мос молиявий моделларни ишлаб чиқиш;

3. ташкилотнинг молиявий самарадорлигини таъминлайдиган чора-тадбирлар мажмуини тайёрлаш зарур.

Молиявий ҳолат — бу ташкилот фаолиятининг молиявий ресурслари ва уларнинг қўлланилишини акс эттирувчи тавсиф. У ички ва ташқи молиявий муносабатлар тизимида обектив равишда шаклланади ҳамда корхона молиясининг тақсимланиши ва жойлаштирилишини ифодаловчи иқтисодий категория ҳисобланади. Ҳолат характерига кўра инқирозий, инқирозолди,

барқарор ва нобарқарор турларга ажратилади. Барқарор ҳолат оқилона молиявий-хўжалик бошқаруви натижаси бўлиб, ишлаб чиқариш ҳажмларига ва ресурслар билан таъминотга ижобий таъсир кўрсатади. [3]

Молиявий-иқтисодий ҳолатни диагностика қилиш корхоналарнинг «тўловга ноқобиллик» зонасига тушиб қолишига олиб келадиган умумий, типик ва индивидуал сабабларни аниқлашга ёрдам беради. Баҳолаш натижасида қуйидаги кенг тарқалган сабаблар белгиланади:

Маҳсулот рақобатбардошлигининг пастлиги: истеъмол хусусиятлари заиф, нархлар эса юқори.

Ҳатто ликвид маҳсулот сотилганда ҳам тушумнинг ўз вақтида келиб тушмаслиги.

Корхоналар ўртасида бартер муносабатлари кенглиги туфайли тушумда нақд пул улушининг камлиги.

Давлат томонидан буюртма қилинган, аммо тўланмаган маҳсулот бўйича дебитор қарздорлик; бу етказиб берувчилар ва ходимлар олдидаги кредитор қарздорликнинг ўсишига сабаб бўлади. Бундай қарз — айланмадан олиб қўйилган капитал ва қўшимча мулк бўлиб, сақлаш, қўриқлаш харажатлари ҳамда мол-мулк солиғи юкини оширади.

Корхона балансидан чиқмаган идора уй-жой фондини сақлаш харажатларининг баландлиги: амалда аҳоли эксплуатациянинг тўлиқ қийматини тўламайди, қолган қисм корхонанинг фойдаси ҳисобига қопланади; уй-жойни муниципалитетга ўтказишда капитал ва жорий таъмир, коммуникацияларга катта сарфлар талаб этилади.

Электр энергияси, газ ва иссиқликни сотувчи монопол ташкилотлар олдидаги қарздорлик: баён этилган қувват нотўғри белгиланиши сабаб қарз сунъий равишда ошиши, лимитдан ортиқ сарф учун жарималар қўлланилиши мумкин. Шунингдек, сув таъминоти учун тўлов кечиктирилса, қаттиқ пенялар юзага келади ва бу тўловқобилликни пасайтиради.

Ишлаб чиқариш қисқариши туфайли фойдаланилмаётган ишлаб чиқариш, маъмурий ва маиший майдонлар, шунингдек, битирилмаган объектлар ва қиммат ускуналарнинг молиявий юки: уларнинг амортизацияси, мол-мулк солиғи, иситиш ва ёритиш харажатлари юқори бўлиб, кўп ҳолларда устама (накладной) харажатлар маҳсулот таннархининг 50%идан ортиқ улушини эгаллаб, реализацияда зарар келтириши мумкин. [4]

Иқтисодий таҳлил муаммоларни ўз вақтида олдини олиш ва яхшилаш йўлларини топишга имкон беради. Молиявий ҳолатни баҳолаш — молиявий таҳлилнинг бир қисми бўлиб, мақсад-вазифаларга ва муайян давр баланс кўрсаткичларига таянади. Маълумотларнинг асосий манбаи — бухгалтерия ҳисоботидир; унда баланс асосий шакл саналади, бошқа шакллар эса прогнозларнинг аниқлигини оширади.

Диагностика учун асосий маълумот манбаи — корхона ҳисоботи; тадқиқот натижаси — кейинги ҳаракатлар учун тавсиялар рўйхати. Ҳозирги шароитда бу тавсиялар айниқса муҳим: улар асосида стратегия қайта кўриб чиқилади, бюджет тузатилади, устуворликлар ўзгартиради. Ноқобиллик хавфини олдини олиш ва умумий молиявий соғломлаштириш учун прогноз

балансдан фойдаланиш ҳамда бюджетли бошқарув технологияларини жорий этиш таклиф этилади — бу ресурслардан фойдаланиш самарадорлигини ва стратегик мақсадларга эришишни кучайтиради.

Прогноз баланс — бюджет даври (ой, чорак, ярим йиллик, йил) якунида ташкилотнинг кутилган ҳолатини кўрсатувчи молиявий ҳисобот шакли. У ташкилотнинг ягона бюджети шаклланишининг якунловчи босқичида тузилади ва операцион, ёрдамчи ҳамда молиявий бюджетлар (нақд пул оқимлари, даромад-ҳаражатлар бюджети, инвестиция бюджети) маълумотларига таянади.

Прогноз балансдаги маълумотлар бюджет даври ичидаги ҳар бир ҳисобот интервали якунида тақдим этилади (интерваллар — корхона ихтиёрида: ойлик ёки чораклик). Энг мақбули — календарь йилини бюджет даври сифатида қабул қилиш ва уни ойлар/чоракларга бўлиш; бу бухгалтерия ҳисоби ва бюджетлаш тизими ўртасидаги узвийликни таъминлаб, бюджет назоратини енгиллаштиради.

Прогноз балансни тузишда халқаро услубга устуворлик бериш маъқул: актив ва мажбурият моддалари ликвидлик даражаси камайиш тартибида жойлаштирилади. Бундай тузилма ликвидлик ва тўлов қобилликни самарали бошқаришга хизмат қилади. [5]

Прогноз баланснинг **пассивлари** активларни шакллантириш манбалари ҳисобланади: ташкилот фаолияти натижасида вужудга келган барча турдаги қисқа ва узоқ муддатли мажбуриятлар ҳамда ўз капитали. Пассивнинг аввалида «Қисқа муддатли мажбуриятлар» берилади: жорий қарздорлик, қарзлар ва кредитлар, бошқа мажбуриятлар. Зарур бўлса, жорий қарздорлик етказиб берувчилар ва пудратчилар олдидаги қарз, ходимларга иш ҳақи бўйича қарз, давлат нобюджет жамғармалари олдидаги ҳамда бюджет олдидаги қарзларга **тармоқланиб** кўрсатилади. Ликвидлик ва тўловқобилликни бошқариш мақсадида узоқ муддатли мажбуриятлар ҳам «қарзлар ва кредитлар» ҳамда «бошқа узоқ муддатли мажбуриятлар»га **алоҳида** ажратилади.

Прогноз баланслар — молиявий бошқарувнинг марказий воситасидир. Операцион ва молиявий бюджетлар билан уйғунликда ишлаб чиқилган прогноз баланслар ликвидлик ва мажбуриятлар мослигини олдиндан таҳлил қилиш имконини беради. Бу эса эҳтимолий салбий тенденцияларни аниқлаш ва уларни ишлаб чиқариш жараёнига таъсир кўрсатмасдан бартараф этиш имконини яратади. [6]

Корхона молиявий барқарорлигини таъминлашда ликвидлик кўрсаткичларини бошқариш ҳал қилувчи омилдир. Активлар пулга айланиш тезлиги, пассивлар муддатига мослик, жорий ликвидлик даражаси, тўловга лаёқатлилик, айланма маблағлар билан таъминланганлик — бу каби молиявий коэффициентларни мақсадли диапазонда ушлаб туриш зарур.

Шундай қилиб, молиявий таҳлил — бу нафақат корхонанинг ҳозирги ҳолатини таҳлил қилиш, балки уни барқарор ривожлантириш учун зарур бўлган профилактик восита, стратегик режалаштириш асбоби ва самарали бошқарув механизмидир [7].

Адабиётлар рўйхати

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: / под ред. В. И. Бариленко. - М.: Издательство Юрайт, 2015.

2. Брендина Е.Е. Сущность и роль анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в рыночных условиях. / Аллея науки. – т.7, - №6(22), - 2018 г., стр. 144-148.

3. Ishmanova, D. (2025). *Business Education for Innovative Development: Case of Russia and Its Impact on Central Asian Economies.* Journal of Entrepreneurship and Innovation Studies, 12(2), 55–68.

4. Билык, Н. Д. Сущность и оценка финансового состояния предприятий. Финансы РФ, 3, 2015. 117стр.

5. Зеленюк, Н. А. Учётно-аналитическое обеспечение управления доходами на предприятиях в сфере ресторанно-гостиничного бизнеса. Управление развитием сложных систем, 5, 2014. 103-110стр.

6. Хасанов Н. “Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитларида банкротлик ва санациянинг назарий асослари” Диссертация автореферати. Т. Банк молия академияси. 102 б.

7. Кенжетаева, А. С. (2025). *Государственно-частное партнёрство в развитии предпринимательского образования: российский опыт и перспективы для Узбекистана.* Экономика и управление, 11(2), 78–90.

8. Muratov, R., & Wilkins, J. (2024). *Innovative Learning Models for Entrepreneurial Ecosystems in Transition Economies.* Cambridge Journal of Business and Education, 16(1), 12–29.

ZAMONAVIY RAQAMLI BOSHQARUV USULLARI (ERP, SCM, IOT) VA ULARNING KICHIK VA O‘RTA BIZNESLARDA QO’LLANILISHI

Faxriddiniva Dilobarxon
TDIU MBA-25 guruhi talabasi

Annotatsiya. Ushbu maqolada zamonaviy raqamli boshqaruv usullari — ERP (Enterprise Resource Planning), SCM (Supply Chain Management) va IoT (Internet of Things) — tavsifi, kichik va o‘rta bizneslarda tatbiqi hamda O‘zbekiston sharoitidagi tajribalari tahlil qilinadi.ERP tizimlari korxonaning moliya, kadrlar, ishlab chiqarish, ta’minot zanjiri va savdo jarayonlarini bitta integratsiyalashgan platformada boshqarishga yordam beradi, bu esa ma’lumot almashishni soddalashtirib, xatoliklarni kamaytiradi va mehnat unumdorligini oshiradi.

Kalit so’zlar: ERP (korxona resurslarini rejalashtirish), SCM (ta’minot zanjiri boshqaruvi), IoT (Narsalar Interneti), kichik va o‘rta biznes (KOB), raqamli transformatsiya, avtomatlashtirish, real vaqt ma’lumot bazasi, integratsiya, samaradorlik.

Zamonaviy raqamli boshqaruv usullari – xususan ERP (Enterprise Resource Planning), SCM (Supply Chain Management) va IoT (Internet of Things) – kichik va o‘rta bizneslarda (KOB) samaradorlikni oshirish va raqobatbardoshlikni

ta’minlashning muhim vositalariga aylangan. ERP tizimlari korxonaning moliya, kadrlar, ishlab chiqarish, ta’minot zanjiri, savdo kabi bo’limlar faoliyatini yagona platformada birlashtiradi; barcha ma’lumotlarni bitta omborga jamlab, bo’limlararo silolarga qarshi yagona “haqiqiy ma’lumot manbasi”ni ta’minlaydi. Ta’minot zanjiri boshqaruvi (SCM) esa ishlab chiqaruvchi, yetkazib beruvchi va tarqatuvchi zanjir qatnashchilarini muvofiqlashtirib, mahsulot yoki xizmat iste’molchiga yetib borishini optimallashtiradi. SCM bo’yicha ilg’or raqamli yechimlar xarajatlarni pasaytiradi hamda xizmat darajasini va mijoz qoniqishini oshiradi. Narsalar Interneti (IoT) texnologiyasi esa jismoniy qurilmalar va jarayonlarga sensorlar, tarmoqlar va bulutli platformalarni bog’lab, real vaqtda ma’lumot yig’ishga imkon beradi. Shu orqali masalan ishlab chiqarish uskunalari va atrof-muhit holati uzluksiz monitoring qilinib, nosozliklar oldi olinadi va mahsulot aylanishi samaradorligi oshiriladi. Bugungi kunda IoT qurilmalar global bozorda tobora keng tarqalib, 2024-yil oxiriga kelib ularning umumiy soni 18.8 milliardga yetdi (2023-yilga nisbatan +13%). Quyida har bir usulning mohiyati, KOBdagi qo’llanilishi hamda so’nggi yillardagi statistik tahlil natijalari keltiriladi. Korxona resurslarini rejalashtirish (ERP) va kichik/o’rta bizneslarda qo’llanilishi. ERP tizimi – bu korxonadagi barcha bo’lim va funktsiyalarni bitta markaziy tizimda boshqarish vositasi. Uning asosiy vazifasi korxonaning moliya, kadrlar, buyurtma boshqaruvi, ishlab chiqarish, ta’minot va savdo bo’limlarining jarayonlarini integratsiya qilishdan iborat. ERP tizimining yetakchi xususiyati shundaki, u har bir bo‘limdagi ma’lumotlarni yagona “haqiqiy ma’lumot manbasi” da jamlaydi . Masalan, moliya bo’limidagi xarajat ma’lumotlari, ombor hisob-kitobi va mijoz buyurtmalari haqidagi ma’lumotlar bir joyda ko’riladi, silo ma’lumotlar bartaraf etiladi. Ushbu integratsiya tufayli qaror qabul qilish yanada tez va asosli bo’ladi, yangi tizim orqali ma’lumotlar real vaqtda yangilanadi. ERP joriy etilishi bilan ko’plab oddiy va takrorlanuvchi ishlar avtomatlashtiriladi, inson omiliga bog’liq xatoliklar kamayadi, jarayonlar tezlashadi.

ERP tizimlarining kichik va o’rta korxonalarga foydasi quyidagilar bilan tavsiflanadi:

• Jarayonlarni integratsiya qilish: ERP hamma bo’limlar (moliya, kadrlar, savdo, ishlab chiqarish, ta’minot zanjiri va hokazo) ma’lumotlarini bitta platformaga jamlab, siloslashuvni bartaraf etadi.

• Avtomatlashtirish va xatoliklarni kamaytirish: Oddiy hisob-kitob, buxgalteriya va hisobot ishlarini avtomatlashtirish orqali inson xatolari kamayadi, axborot tez va aniq yangilanadi.

• Ish faoliyati samaradorligi: Jarayonlarni tezlashtiradi va tizimli boshqaruvga o‘tishga yordam beradi. Masalan, ERP yordamida korxona xodimlari o’zlarining vazifalarini onlayn tizimda kuzatishi va bajarilishini ko’rishi mumkin.

• Real vaqt ma’lumot bazasi: Barchaning qo’lidagi ma’lumot bir joyda bo’lgani uchun korxona rahbarlari biznes holati va moliyaviy ko’rsatkichlarni har daqiqada real vaqt rejimida ko’rib borishi mumkin. Statistik ma’lumotlarga ko’ra, kichik korxonalarda ERP tizimlariga qiziqish yil sayin ortmoqda. 2023-2024-yillar bo’yicha saralangan so’rovlar shuni ko’rsatdiki, **kichik korxonalarining taxminan 64%**i turli shakldagi ERP yechimlaridan foydalanyapti

ERP tizimlari KOBlarga quyidagi asosiy foyda beradi: operatsion jarayonlarni avtomatlashtirish orqali ish unumdorligini oshirish, bo'limlararo integratsiya orqali ma'lumotlarni yaxlit boshqarish, xatoliklarni kamaytirish va xarajatlarni qisqartirish. Statistik tahlillar shuni ko'rsatdiki, ERP joriy etgan KOBlar aksariyat hollarda investitsiya qaytimi va biznes jarayonlari samaradorligi oshganini bildirgan. Shu bois, raqamli transformatsiya kursidagi korxonalar uchun ERP – raqobatbardoshlikni mustahkamlash va o'sishni rag'batlantirish uchun muhim vositaga aylangan.

Ta'minot zanjiri boshqaruvi orqali kichik korxonalarga beriladigan foydalar:

• Xarajatlarni pasaytirish: Yagona boshqaruv va rejalashtirish tufayli ortiqcha zahiralar kamayadi, ombor xarajatlari va transport xarajatlari optimallashtiriladi. Yangi texnologiyalar (masalan, IoT va AI) vazifalarni avtomatlashtirib, logistika xarajatlarini sezilarli pasayishiga olib keladi. Ma'lumotlarga qaraganda, raqamli SCM va sun'iy intellekt integratsiyasi natijasida logistika xarajatlari 15%ga kamayishi, zaxiralardagi mahsulotlar 35%ga qisqarishi kuzatilgan.

• Mijoz qoniqishi: Ombor va yetkazib berish oqimlari yaxshiroq optimallashtirilganida mahsulot tezroq va aniq yetkaziladi. Bu esa mijozni qoniqtiradi va xizmat sifatini oshiradi. Misol uchun, AI qo'llangan zanjirlar xizmat ko'rsatish darajasini 65%ga yaxshilaganligi qayd etilgan.

• Shamollashchanlik va moslashuvchanlik: SCM tizimlari real vaqt ma'lumotlariga asoslanib ish olib boradi. Agar yetkazib beruvchi kechiksa yoki talab o'zgarib qolsa, tizim to'g'ridan-to'g'ri qayta rejalashtirish imkonini beradi. 2020-2021 yillardagi global inqiroz SCMni jadal raqamlashtirishni rag'batlantirdi – kompaniyalar pandemiya sharoitida ta'minot uzilishlariga qarshi kuchli avtomatlashtirilgan yechimlarga murojaat qildi.

• Resurslarni boshqarish: Kichik korxonalarda ham ta'minot zanjiri bilan bog'liq jarayonlarni raqamli platformalar yordamida optimallashtirish mumkin. Masalan, sotib olish, ombor yuritish va tarqatish bo'limlari uchun yagona nazorat paneli yotadi. Bu jarayon ham xarajatlarni, ham muvofiqlashtirish shovqini kamaytiradi.

Ta'minot zanjiri boshqaruvi kichik bizneslar uchun quyidagi yo'nalishlarda qo'llanilmoqda:

• Logistika va zahiralarni boshqarish: Bulutli va mobil ilovalar orqali buyurtmalarni real vaqtda kuzatish hamda avtomatik qayta buyurtma qilish imkonini berish. Masalan, mahsulot yetkazib berish jo'natuvlari haqidagi ma'lumotlar ilgari faqat telefon yoki email orqali olinadigan bo'lsa, endi ularni avtomatlashtirilgan tizimda kuzatish mumkin.

• Yetkazib beruvchi bilan aloqalar: Zamonaviy SCM vositalari ta'minotchi zanjiri ishtirokchilari bilan onlayn integratsiya o'rnatish, buyurtma jarayonlarini soddalashtirish va kafolatlangan yetkazib berishni ta'minlashga yordam beradi.

• Xavfni boshqarish: Mahsulot yetkazib berishida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan kechikish yoki nuqson holatlarini oldindan bashorat qilish (predictive analytics). Masalan, atmosferaviy hodisalar yoki boshqa muammolar uchun tizim real vaqtda variantlarni hisoblab, muqobil marshrutlar yoki zaxira jihozlar bilan ishlashni rejalashtirishi mumkin.

• Boshqaruv nazorati: KOB rahbarlari SCM platformasi orqali butun ta’minot jarayonini markazlashtirilgan tarzda nazorat qilishi mumkin. Bu esa korxonaning kichikroq resurslari bilan katta kompaniyalarga xos darajada operatsion nazorat o’rnatish imkonini beradi. Xulosa qilib aytish mumkinki, ta’minot zanjiri boshqaruvi KOBlarga xarajatlarni qisqartirish, xizmat darajasini oshirish va operatsion jarayonlarni shaffof qilishda muhim vositadir. Raqamli SCM vositalari joriy etilgach, kichik korxonalar ham katta tarmoqli distribyutorlar singari tezkor qaror qabul qilish, real vaqtda muvofiqlashtirish va mijoz talablariga moslashuvchan javob berishga qodir bo’lmoqda. So’nggi ma’lumotlar SCM yechimlarining bozori ham kengayib borayotganini tasdiqlaydi – KOB segmentida bu yechimlarga qiziqish yil sayin ortib, bozor hajmi katta sur’atda o’smoqda.

IoT ning kichik va o‘rta bizneslarga aniq foydalari quyidagicha:

IoT vositalari nafaqat ishlab chiqarish, balki xizmat ko’rsatish sektorida ham o’z o’rniga ega. Masalan, chakana savdo korxonalari inventarizatsiya va mijoz oqimini IoT yordamida boshqaradi. Aqlli shkaflar odatda sensorga ega bo’lib, har qanday o’zgarishni tahlil qilib, kerak bo’lsa ko’proq tovar jo’natish yoki yetkazib berish bo’yicha tizimga buyurtma beradi.

IoT texnologiyasini joriy etish kichik bizneslar uchun asosiy natijalar:

• Favqulodda xatoliklarning oldini olish: Uskunalar holatining uzluksiz monitoringi nosozliklarni oldindan aniqlab, ishlab chiqarish to’xtashining oldini oladi. Bu vaqtda texnik muhandislar kerakli choralarni erta ko’ra oladi.

• Samaradorlikning oshishi: Real vaqt ma’lumotlari tufayli korxona jarayonlari ilgarilab boradi. Masalan, aqlli ishlab chiqarish korxonalari ishlab chiqarish liniyasini avtomatlashtirish uchun IoT va AI yechimlarini qo’llaydi; natijada mahsulot aylanishi sikli qisqaradi va ko’proq buyurtma qabul qilish imkoniyati paydo bo’ladi.

• Ma’lumotga asoslangan qaror qabul qilish: IoT qurilmalaridan kelayotgan katta hajmdagi ma’lumotlar yordamida korxonalar istiqboldagi ehtiyoj va xatoliklarni bashorat qilishi, xarajatlarni va resurslarni moslashtirishi mumkin. Masalan, global IoT bozoridagi tendensiya shuni ko’rsatadiki, har soniyada 7 petabayt (7 million gigabayt) ma’lumot IoT qurilmalaridan olinadi. To’plangan ma’lumotlardan foyda olish KOBlarda ham IT strategiyasini rivojlantirish va yangi xizmatlar yaratish imkonini beradi.

Yuqoridagi tajribalar va statistika shuni ko’rsatadiki, IoT kichik va o‘rta bizneslarda texnologik bosqichni bir pog’ona yuqoriga olib chiqmoqda. Gartner tahlillariga asosan, 2024–2025 yillarda ERP, SCM va IoT kabi platformalarda yaratilgan yangi dasturiy ilovalarning 90%ga yaqinini IoT va AI funksiyalaridan voz kechish bilan tasavvur qilib bo’lmaydi (ya’ni, yuzning teskari foizi AI/IoT integratsiyali yechimlarga asoslanadi). Bu KOBlarni ham sun’iy intellekt va narsalar internetini tatbiq etishga majburlamoqda. Shuningdek, Narsalar Interneti tufayli KOBlarda nazorat markazlashtirilgan bo’lib, jarayonlar avtomatlashtiriladi va resurslar – inson, vaqt va moliya – samaraliroq ishlatiladi.

Xulosa

Yakun tariqasida aytish mumkin: zamonaviy raqamli boshqaruv yechimlari KOBlarga jarayonlarni markazlashtirish, avtomatlashtirish va optimallashtirish orqali samaradorlikni oshirishga yordam beradi. Bugungi kunda global va milliy

ma’lumotlar ko‘rsatmoqda: ushbu texnologiyalarni joriy qilgan kichik korxonalar investitsiya qaytimi hamda operatsion jihatdan katta foyda ko’rgan. Shu bois, kichik va o‘rta bizneslarda ERP, SCM va IoT kabi usullarni keng joriy etish – biznesning yangi bosqichga ko’tarilishi, resurslardan samarali foydalanish va raqobatda yetakchilikka erishish uchun muhim strategiya hisoblanadi.

Foydalanilgan va adabiyotlar ro’yxati

1. «Number of connected IoT devices growing 13% to 18.8 billion (2024 forecast) », IoT Analytics — onlayn tahliliy hisobot

2. “IoT and Supply Chain Management: Enhancing Efficiency and Security through Smart Technologies”, ResearchGate maqolasi, 2025

6. “IoT in Supply Chain Management: An Overview”, Haifa B. Al-Ibrahim & Mehmet S. Aksoy, 2024

7. “Analysis of The Current State of Digitalization of Uzbekistan’s SMEs”, Inovatus jurnal maqolasi, 2024

9. “Enhancing SCM with Big Data Analytics”, Axidio blog maqolasi (2024)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ: СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И РЕШЕНИЯ

Журакулова Мухлиса Жахонгир кизи
Ассистент-преподаватель Международного Университета Нордик

Abstract. Small and medium-sized enterprises (SMEs) hold a key position in shaping the modern economic landscape of Uzbekistan by providing the majority of employment and making a significant contribution to the country’s gross domestic product. Despite the gradual development of the banking sector and various government support programs, limited access of SMEs to credit resources remains an urgent issue. The aim of this research is to identify the factors hindering entrepreneurs’ access to finance and to develop proposals for improving lending mechanisms that enhance business resilience.

Keywords: SMEs, bank lending, financial support, credit barriers, guarantee mechanisms.

Аннотация. В формировании современного экономического пространства Узбекистана малые и средние предприятия занимают ключевую позицию, обеспечивая большую часть рабочих мест и значительный вклад во внутренний валовый продукт страны. Несмотря на поступательное развитие банковской системы и государственные программы поддержки предпринимательства, проблема ограниченного доступа МСП к кредитным средствам остается актуальной. Цель исследования заключается в выявлении факторов, препятствующих финансовой доступности предпринимателей, и

разработке предложений по совершенствованию кредитных механизмов для усиления устойчивости бизнеса.

Ключевые слова: МСП, банковские кредиты, финансовая поддержка, кредитные барьеры, гарантийные механизмы.

Annotatsiya. O’zbekistonning zamonaviy iqtisodiy makonini shakllantirishda kichik va o’rta tadbirkorlik subyektlari yetakchi o’rinni egallaydi. Ular mamlakatdagi ish o’rinlarining katta qismini yaratadi hamda yalpi ichki mahsulotga sezilarli hissa qo’shadi. Bank tizimi rivojlanib borayotgani va tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlashga qaratilgan davlat dasturlari mavjudligiga qaramay, KOT subyektlarining kredit resurslariga kirish imkoniyati hamon dolzarb muammo bo’lib qolmoqda. Tadqiqotning maqsadi – tadbirkorlar uchun moliyaviy imkoniyatlarning cheklanishiga sabab bo’layotgan omillarni aniqlash va biznes barqarorligini kuchaytirishga xizmat qiluvchi kreditlash mexanizmlarini takomillashtirish bo’yicha takliflar ishlab chiqishdan iborat.

Kalit so’zlar: kichik va o’rta tadbirkorlik, bank kreditlari, moliyaviy qo’llab-quvvatlash, kredit to’siqlari, kafolat mexanizmlari.

Введение. Малые и средние предприятия играют ключевую роль в формировании устойчивой и диверсифицированной экономики. Данный сектор способствует созданию новых рабочих мест, повышению уровня конкуренции, формированию налоговой базы и развитию регионов. В мировой практике МСП рассматриваются как один из основных двигателей экономического роста и социальной стабильности, поскольку обладают высокой гибкостью, способностью быстро адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры и внедрять инновационные решения в производственные и сервисные процессы. В Узбекистане развитие МСП определено одним из приоритетных направлений государственной экономической политики. За годы проводимых реформ была создана многоуровневая инфраструктура поддержки предпринимательства: совершенствуется нормативно-правовая база, расширяются источники финансирования, внедряются льготные механизмы для стартапов и начинающих предпринимателей. Существенные изменения произошли в банковском секторе. Он постепенно трансформируется в сторону повышения уровня финансовой доступности, расширения продуктовых линеек и цифровизации финансовых услуг [1]. Несмотря на позитивную динамику, доступ к кредитным ресурсам для малого и среднего бизнеса остается ограниченным. Значительная часть предприятий сталкивается с трудностями при оформлении кредитов, поскольку не располагает достаточным залоговым имуществом, стабильной финансовой отчетностью и сформированной кредитной историей. При этом многие предприниматели работают в условиях информационной асимметрии, что снижает доверие со стороны банков и повышает для них стоимость заемного капитала. Отсутствие доступного финансирования приводит к замедлению темпов расширения бизнеса, ограничению технологического обновления и инновационной активности. Особенно остро эта проблема проявляется в регионах, где уровень финансовой инфраструктуры и конкуренции между кредитными организациями остается недостаточным. В результате создается дисбаланс в развитии

предпринимательской среды, что негативно отражается на общей экономической динамике страны. С учетом данного контекста исследование механизмов кредитования МСП в Узбекистане, выявление ключевых барьеров и разработка эффективных подходов к совершенствованию системы банковского финансирования приобретает высокую актуальность. Повышение финансовой доступности для малого бизнеса позволит активизировать инвестиционную и инновационную деятельность предприятий, что в конечном итоге станет важным фактором укрепления экономической безопасности и устойчивого развития страны [3].

Методология. В исследовании применены: структурный анализ нормативной базы, регулирующей кредитную политику; оценка статистических данных банковского сектора; сравнение зарубежных практик финансирования МСП; интегральный подход к изучению финансовой инклюзии [3].

Результаты и аналитика. Рост объема кредитных вложений. Объем поддержки малого бизнеса со стороны банков значительно увеличился.

Таблица 1.

Кредитование МСП 2017 - 2024 гг в Узбекистане

Год	Объем кредитов (трлн сум)	Доля в портфеле банков (%)	Темпы прироста (%)
2017	8,7	10	—
2018	14,2	12	63
2019	22,5	14	58
2020	35,0	18	55
2021	55,7	21	59
2022	75,3	24	35
2023	95,0	26	26
2024	101,5	27	7

Анализ текущего состояния системы кредитования малого и среднего бизнеса в Республике Узбекистан выявил значительный разрыв между потребностями предпринимательского сектора и фактическим доступом к финансовым ресурсам. Несмотря на рост общего объема кредитов банковского сектора и появление новых институтов поддержки, условия получения займа по-прежнему остаются жесткими для большинства МСП. Исследование показало, что банки ориентированы на минимизацию кредитных рисков, что выражается в повышенных требованиях к залоговому обеспечению. Для получения кредита предпринимателям зачастую требуется предоставление имущества, стоимость которого в 1,5–2 раза превышает размер запрашиваемых средств. Для малого бизнеса, особенно на ранних стадиях развития, это становится практически непреодолимым барьером. Дополнительно отмечено, что процентные ставки по кредитам для МСП сохраняются на высоком уровне, нередко превышая ставки, предлагаемые крупному бизнесу, на 6–10 процентных пунктов, что снижает привлекательность заемных средств. Результаты анализа также указывают на существенные территориальные различия. Финансовая инфраструктура сконцентрирована в крупных городах и экономически развитых регионах, в то время как малые предприятия сельской местности сталкиваются с ограниченным выбором кредитных продуктов и

более высокой стоимостью обслуживания. Это способствует формированию неравных условий для предпринимателей и ограничивает реализацию экономического потенциала регионов. Спрос предпринимателей на альтернативные формы финансирования (лизинг, факторинг, микрокредитование, венчурные инвестиции) демонстрирует устойчивый рост, однако их доля в структуре финансирования остается крайне низкой. Микрофинансовые организации испытывают дефицит источников фондирования, а рынок факторинга и лизинга недостаточно развит с точки зрения регулирования и доступности [4]. Важной проблемой выступает и недостаточный уровень финансовой грамотности предпринимателей. Многие представители МСП затрудняются в подготовке бизнес-планов, предоставлении достоверной финансовой отчетности, понимании кредитных условий и оценке финансовых рисков. Это приводит к высокой доле отказов со стороны банков. В целом результаты исследования позволяют сделать вывод, что механизмы кредитования, действующие сегодня, не в полной мере соответствуют потребностям малого и среднего предпринимательства, а существующие программы поддержки требуют дальнейшей адаптации и масштабирования для повышения их эффективности. Быстрое расширение объемов кредитования не сопровождается улучшением условий получения займов. Основные проблемы:

высокая стоимость кредитов

серьезные требования по залогу

бюрократические задержки при рассмотрении заявок

Территориальные различия в доступности

Таблица 2.

Доступ МСП к финансам по регионам

Регион	Получающие кредиты (%)	Препятствия	Комментарий
Город	35	Высокие требования банков	Преимущественно крупные рынки
Село	18	Недостаток обеспечения	Низкий уровень финансовой доступности

Сельские предприятия становятся наиболее “обделенным” звеном в кредитной системе. Ключевые барьеры: недостаточно развитые системы оценки кредитоспособности; ограниченный рынок альтернативных финансовых инструментов [5]; отсутствие эффективных гарантийных институтов; низкий уровень осведомленности предпринимателей о финансовых услугах; рыночные риски, которые банки перекладывают на заемщиков. Мировая практика (США, Корея, ЕС) доказывает, что малому бизнесу важно: предоставление кредитов без избыточных требований к залогу; государственная гарантийная поддержка; активное развитие цифровых финансовых платформ; диверсификация источников кредитования. Эти подходы способны существенно снизить риски банков и укрепить доверие к сектору МСП.

Заключение. Для укрепления финансовой устойчивости малого бизнеса в Узбекистане необходим комплекс мер: увеличение роли гарантийных фондов в снижении кредитных рисков; создание единой электронной системы анализа

кредитного рейтинга МСП; поддержка развития микрофинансов и факторинга как альтернативы банкам; автоматизация банковских процедур и расширение дистанционного кредитования; инвестиции государства в повышение финансовой грамотности предпринимателей. Реализация указанных рекомендаций обеспечит рост предпринимательской активности и усилит вклад МСП в устойчивое развитие экономики страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Камилова И. Х. «Перспективы развития кредитования малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане». «Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар», № 3, май–июнь 2018. iqtisodiyot.tsue.uz

2. Хамрокулова О.Д. «Проблемы кредитования субъектов малого бизнеса в Узбекистане». 2020. КиберЛенинка

3. Тожиев Р.Р. «Пути совершенствования системы кредитования субъектов малого предпринимательства Республики Узбекистан». 2016. КиберЛенинка

4. Аминов С.Д. «Совершенствование практики кредитования малого бизнеса». 2025. inlibrary.uz

5. «Динамика развития кредитования МСБ в Узбекистане (2020-2024 гг.)». 2025. innoist.uz

6. Закон Республики Узбекистан «О порядке кредитования субъектов малого и среднего бизнеса…» 28.08.1998 № 482-Сон. lex.uz

7. Международный валютный фонд. «Программа оценки финансового сектора (FSAP) … Узбекистан». 2025.

BOJXONA ORGANLARI FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISHNING TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISHGA TA’SIRI

Ismatullayeva Shoira Nurlibekovna
TDIU mustaqil izlanuvchisi

Annotatsiya. Ushbu tezisda bojxona xizmatlarining tushunchasi, ularning iqtisodiy tizimdagi tadbirkorlik muhitiga ta’siri o’rganib chiqilgan. Shuningdek fiskal, xavfsizlik, savdo jarayonlarini optimallashtirish va nazorat funksiyalari alohida tahlil qilinib, 2023–2025-yillardagi moliyaviy ko’rsatkichlar hamda huquqbuzarliklar statistikasi asosida amaliy natijalar ko’rsatib berilgan.

Bojxona xizmatlari zamonaviy iqtisodiyotda nafaqat fiskal siyosat vositasi, balki tashqi savdo ishtirokchilariga ko’rsatiladigan muhim davlat xizmatlaridan biri sifatida e’tirof etiladi. Ayniqsa, tadbirkorlik subyektlari faoliyatida bojxona xizmatlarining samaradorligi tashqi iqtisodiy operatsiyalarni qulay va tezkor amalga oshirishda hal qiluvchi omillardan biri hisoblanadi.

Hozirgi kunga kelib O’zbekiston Respublikasi bojxona tizimi sezilarli darajada takomillashgan bo’lib, raqamlashtirish, soddalashtirilgan tartiblar va tadbirkorlikka xizmat ko’rsatishga qaratilgan muhim islohotlar amalga oshirilmoqda. Biroq, mavjud

normativ-huquqiy hujjatlar tahlili shuni ko’rsatadiki, “bojxona” tushunchasiga qonun darajasida yagona, aniq va rasmiy ta’rif berilmagan.

Masalan, 2022-yilda yangi tahrirda qabul qilingan Bojxona kodeksida “bojxona” atamasi ishlatilgan bo’lsa-da, u bevosita ta’riflanmaydi. Kodeksda asosan bojxona faoliyati, bojxona organlari, bojxona rasmiylashtiruvi, bojxona to’lovlari kabi terminlar orqali soha faoliyati yoritiladi. [1]

Qonunchilikda asosiy kategoriyalar – masalan, “soliq”, “kredit”, “budjet”, “sug’urta” kabi iqtisodiy-huquqiy atamalar aniq ta’riflangan bo’lsa-da, “bojxona” kabi markaziy tushunchaning huquqiy izohi mavjud emasligi uni amaliyotda noto’g’ri yoki keng talqin qilish xavfini keltirib chiqaradi.

Shu bilan birga, o’quv adabiyotlari, ilmiy maqolalar va xalqaro tashkilotlarning hujjatlarida bojxona xizmatiga berilgan ta’riflar asosida uning mazmun-mohiyati, tarkibi, funktsional vazifalari ochib berilgan. “Bojxona ishiga kirish” (2024) o’quv qo’llanmasida quyidagicha ta’rif keltiriladi: “Bojxona xizmati — bu davlat tomonidan belgilangan bojxona siyosatini amalga oshiruvchi organlar tizimi bo’lib, ular tovarlar va transport vositalarini davlat chegarasi orqali olib o’tishda bojxona rasmiylashtiruvi, nazorati va to’lovlarini amalga oshiradi.” [2]

Bu ta’rifda “bojxona xizmati” asosan davlat chegarasi orqali o’tayotgan tovarlar ustidan amaldagi rasmiylashtiruv, to’lov va nazorat tizimi sifatida izohlangan.

“Bojxona instituti talabalari uchun metodik qo’llanma” (2023) da esa “Bojxona xizmati – bu bojxona organlari tomonidan qonun doirasida bojxona tartib-taomillarini bajarish, huquqbuzarliklarning oldini olish va to’lovlarni undirish bilan bog’liq kompleks xizmatlar tizimidir.” deb ta’rif keltirilgan. [3] Bu ta’rifda “xizmat” tushunchasi kengaytirilgan bo’lib, faoliyat, tartib-taomillar, nazorat va ma’muriy xizmatlar majmui sifatida talqin etilgan. Shulardan kelib chiqib bojxona xizmatining quyidagi iqtisodiy tizimdagi funksiyalarini ajaratishimiz mumkin.

Bojxona xizmatlarining fiskal funksiyasi davlat moliyaviy siyosatining muhim tarkibiy qismi bo’lib, byudjet daromadlarini shakllantirishda markaziy rol o’ynaydi. Ushbu funksiya orqali bojxona organlari davlat byudjetiga Bojxona kodeksida ko’rsatib o’tilgan bojxona to’lovlarini undirish orqali to’g’ridan-to’g’ri tushumlar kiritadi. Yuqorida ko’rsatib o’tilgan bojxona to’lovlari Bojxona kodeksida ko’rsatib o’tilgan tartib asosida undiriladi.

1.1-jadval

2023 va 2024 yillarda bojxona to’lovlarining davlat byudjeti daromadlaridagi ulushi [7]

Yil	**Davlat byudjeti daromadlari (trln.so’m)**	**Bojxona to’lovlari (trln.so’m)**	**Ulushi (%)**
2023	231,72	58,4	25,2
2024	274,42	63,1	22,9

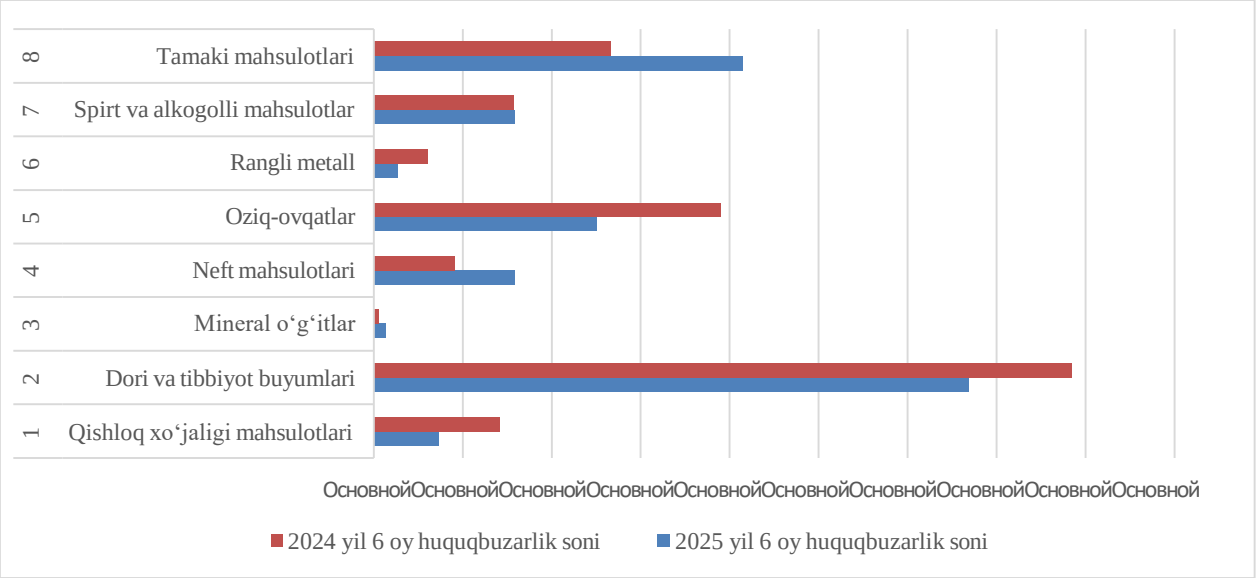
Yuqoridagi 1.1-jadvalda bojxona to’lovlarining davlat budjeti daromadlaridagi ulushi ko’rsatib o’tilgan. Ma’lumotlar Moliya vazirligining byudjet ijrosi hisobotlari asosida shakllantirilgan bo’lib, ular prognoz emas, amaliy moliyaviy ko’rsatkichlarni

ifodalaydi. 2023-yilda davlat byudjetining jami daromadlari 231,72 trln so’mni, bojxona organlari tomonidan undirilgan bojxona to’lovlari esa 58,4 trln so’mni tashkil qilgan. Bu degani, 2023-yilda bojxona to’lovlari umumiy daromadlarning 25,2% ini tashkil etgan. 2024-yil yakuniga doir raqamlar esa, moliya organlarining rasmiy hisobotlariga ko’ra, davlat byudjeti daromadlari 274,42 trln so’m, shundan bojxona to’lovlari 63,1 trln so’mni tashkil qilib, ulushi 22,9% ni tashkil qilgan.

E’tiborga molik jihat shundaki, 2024-yilda daromad hajmi oshgan bo’lsa-da, bojxona to’lovlarining nisbiy ulushi 2023-yilga nisbatan 2,3 foiz bandga kamaygan. Bu holat soliq bazasining diversifikatsiyasi (ichki daromad manbalarining faollashuvi), ayrim tovarlar uchun bojxona imtiyozlarining berilishi (ijtimoiy muhim importlar), keng ko’lamli bojxona liberallashuvi siyosati (investitsiya muhitini yaxshilash maqsadida) omillari bilan bogliqdir.

Ushbu raqamlar asosida xulosa qilish mumkinki, bojxona tizimi fiskal siyosatda nafaqat import nazorati instituti, balki byudjet daromadlarini barqaror shakllantiruvchi muhim moliyaviy mexanizm sifatida faoliyat yuritmoqda.

Xavfsizlik. Xavfsizlik funksiyasi bojxona xizmatlarining iqtisodiy tizimdagi asosiy yo’nalishlaridan biri bo’lib, u davlatning tashqi iqtisodiy chegaralari orqali olib kirilayotgan mahsulotlar va resurslar ustidan nazoratni amalga oshirish orqali milliy xavfsizlik, ekologik barqarorlik, sanitariya-epidemiologik himoya va strategik manfaatlarni ta’minlashga xizmat qiladi.



1.2-rasm. Bojxona organlari tomonidan aniqlangan huquqbuzarlik holatlarining tovarlar kesimidagi taqqoslanishi (2024–2025 yy. 6 oylik ma’lumotlar asosida) [5]

Savdo jarayonlarini omtimallashtirish. Bojxona xizmatlari iqtisodiy tizimda savdo jarayonlarini yengillashtirish va samaradorligini oshirishda muhim rol o’ynaydi. Xususan, bojxona protseduralarini soddalashtirish, logistika jarayonlarini optimallashtirish, vaqt va xarajatlarni kamaytirish orqali tadbirkorlik subyektlari uchun qulay sharoit yaratiladi. Bu jarayon nafaqat milliy iqtisodiyotning rivojlanishiga, balki xalqaro savdo aloqalarining kengayishiga ham bevosita ta’sir ko’rsatadi.

Bojxona organlari tomonidan aniqlangan huquqbuzarlik holatlarining tovarlar kesimidagi statistikasi ham mazkur vazifaning amaliy natijalarini ko’rsatib beradi.

Yuqoridagi 1.2-rasm “Bojxona organlari tomonidan aniqlangan huquqbuzarlik holatlarining tovarlar kesimidagi taqqoslanishi (2024–2025 yy. 6 oylik ma’lumotlar asosida)” dan ko’rinib turibdiki so’ng vatlarda dori va tibbiyot buyumlari tovarlarida eng ko’p bojxona qonun-qoidalarini buzish xolatlari aniqlangan va tegishli bayonnomalar rasmiylashtirilgan. Bu o’z navbatida Davlatimiz aholisini salomatligini taminlash maqsadida yurtimizga olib kelinayotgan dori va tibbiyot buyumlarining ustidan izchil bojxona nazoratni olib boorish davomida aniqlangan. Ular istemolga yaroqsiz, tegishli sertifikatlarga ega emas, saqalash va olib kirish shartlarini bajarmagan, kontrafakt tovarlar bo’lib aholi sog’ligiga jiddiy ta’sir o’tkazishi oldi olingan. 2024-2025 yillarda bu ko’rsatkich eng yuqori huquqbuzarlik aniqlangan yo’nalish sifatida namoyon bo’lgan.

Bojxona xizmatining xususiyatlari. Ma’lumki “xususiyat” — narsalar va hodisalarning o’ziga xos jihatlari bo’lib, ular yordamida boshqa narsalardan farqi yoki o’xshashligi aniqlanadi. O’zbekistonda bojxona tomonidan ko’rsatiladigan xizmatlarning turli xil xususiyatlari mavjud bo’lib, ularni isloh qilish orqali bojxona xizmati tushunchasini keng qamrovda tushinish mumkin bo’ladi.

So’ngi yillarda O’zbekiston bojxona soxasida shaffoflikni ta’minlash bo’yicha koplab tadbirlar amalga oshirilgan. O’zbekistonda ilk bor e’lon qilingan “Ochiqlik indeksi” natijalariga ko’ra, 2023 yilda Bojxona qo’mitasi 86 ta tashkilot ichida 88,3 ball ko’rsatkich bilan ikkinchi o’rinni egallagan. [8]

Shuningdek tezkorlik va barqaror muddatlarda deganda - rasmiylashtirish va nazorat jarayonlarining minimal vaqtda, oldindan belgilangan (barqaror) muddatlarga rioya etilgan holda bajarilishi xususiyati nazarda tutilgan. Misol tariqasida O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 500-sonli “Vakolatli iqtisodiy operatorlar to’g’risidagi nizomni tasdiqlash haqida” [6] gi Qarorida bojxona masalalari bo’yicha vakolatli iqtisodiy operator guvohnomasiga ega bo’lgan tadbirkorlarga belgilangan ma’lum talablarni bajarganda tovarlarni deklaratsiyalash va chiqarish bilan bog’liq bojxona operatsiyalarini bir soat davomida bojxona rasmiylashtiruvidan o’tkazilishi belgilangan.

Bojxona xizmatlarining yana bir eng asosiy xususiyatlaridan bir bu xavfga asoslangan nazorat bo’lib, bunda bojxona organlari tomonidan amalga oshirilishi lozim bo’lgan bojxona protseduralari bojxona haqidagi qonun qoidalarni buzish ehtimoli darasiga qarab belgilanadi. Bojxona Kodeksining 29 bobida “Xavfni boshqarish tizimi” batafsil yoritlgan bo’lib, xavf — bojxona to’g’risidagi qonunchilikka rioya etilmasligi ehtimolining darajasi deb belgilab qo’yilgan. [1]

Xulosa qilib aytganda, zamonaviy iqtisodiyotda bojxona xizmatlari fiskal siyosat vositasi bo’lib qolmay, tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlaydigan muhim davlat xizmati sifatida namoyon bo’lmoqda. Uning ildizlari qadimiy davrlarga borib taqaladi. Biroq, O’zbekiston qonunchiligida “bojxona” tushunchasiga yagona aniq ta’rif berilmaganligi mazkur yo’nalishda chuqur izlanishlar olib borish zaruratini keltirib chiqaradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O’zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi. — Toshkent, 2022.

2. Bojxona ishiga kirish: O’quv qo’llanma. — Toshkent, 2024. — B. 15-27.
3. Bojxona instituti talabalari uchun metodik qo’llanma. — Toshkent, 2023. — B. 59-64.
4. https://www.imf.org/external/np/fad/trans/Code2019.pdf
5. https://customs.uz
6. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 500-son qarori “Vakolatli iqtisodiy operatorlar to’g’risidagi nizomni tasdiqlash haqida”. — Toshkent, 2021.
7. O’zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi. Davlat byudjeti ijrosi hisobotlari (2023–2024 yillar). — Toshkent.
8. O’zbekiston Respublikasi Bojxona qo’mitasi. Ochiqlik indeksi hisobotlari. — Toshkent, 2023.

FARG`ONA VILOYATIDA KICHIK BIZNESNI RIVOJLANTIRISH HOLATINING TAHLILI

Bozorov Ilyos Isomiddinovich
TDIU “Biznes boshqaruvi” kafedrasi katta o’qituvchisi

Annotasiya. Mazkur maqolada milliy iqtisodiyotning turli tarmoqlarida faol bo’lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subektlarini faoliyatini oshirish xamda xorij tajribalarini qo’llash mamlakatimizda. Bugungi davrda davlatimiz tomonidan kichik va o’rta biznesga juda katta imkoniyatlar berilyapti. Kichik va o’rta biznesni rivojlantirish uchun xorijiy investitsiyalarni jalb yetishda katta axamiyat berilmoqda.

Kalit so’zlar: milliy daromad kichik va o’rta biznes rivojlantirish, subsidiya innovatsiya tavar aylanmasi invistitsiya tavar aylanmasi, makroiqtisodiy barqarorlik, investor, Yalpi ichki maxsulot, Yalpi hududiy maxsulot, Xususiy siktor, iqtisodiy resurslar, kapital.

Kirish.

O’zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish bo’yicha ilgari surilayotgan strategik maqsadlar har bir hududda mazkur sohani yanada jadallik bilan rivojlantirishni talab etmoqda. Ayniqsa, Farg’ona viloyatida kichik biznesni qo’llab-quvvatlash masalasi bevosita aholi bandligi, mahalliy budjet daromadlari va ijtimoiy-iqtisodiy barqarorlik bilan uzviy bog’liqdir. Viloyat aholisi sonining yuqoriligi va mehnat resurslarining nisbatan serobligi bu hududda kichik biznesni kengaytirish uchun qulay muhit yaratmoqda.

2024-yil boshiga kelib, Farg’ona viloyatida faoliyat yuritayotgan kichik tadbirkorlik subyektlarining soni 92 mingdan oshgan bo’lib, bu respublika miqyosidagi umumiy ulushning taxminan 9 foizini tashkil qiladi. Ushbu subyektlar asosan ishlab chiqarish, savdo-sotiq, xizmat ko’rsatish va qishloq xo’jaligi tarmoqlarida faoliyat olib bormoqda.

Farg’ona viloyatida kichik biznes subyektlarining faoliyat turlari quyidagicha Savdo va xizmat ko’rsatish – umumiy sonning 42% ni tashkil etadi. Chakana savdo, umumiy ovqatlanish, va transport xizmatlari eng ko’p uchraydi birinchi navbatda

Qishloq xo’jaligi – viloyatning tumanlari (Quva, Beshariq, Toshloq, Rishton) da issiqxonalar, chorvachilik fermalari, bog’dorchilik va polizchilik keng rivojlangan

keying o`rinda **Yengil sanoat va ishlab chiqarish** – Marg'ilon, Qo'qon va Buvayda tumanlarida to'qimachilik, tikuvchilik, oyoq-kiyim ishlab chiqarish korxonalari faoliyat yuritmoqda va **Hunarmandchilik** – Rishtonning kulolchilik va Marg'ilonning ipakchilik sohalari xalqaro e'tirofga sazovor bo'lib kelmoqda.

2023-yilda Farg`ona viloyatdagi tijorat banklari tomonidan kichik biznes subyektlariga umumiy qiymati 3,2 trillion so'mlik kreditlar ajratilgan. Bu ko'rsatkich 2022-yilga nisbatan 18 foizga ko'pdir. Kreditlar quyidagicha yo`nalishlarga sarflangan,

Ishlab chiqarish faoliyatiga	32%
Qishloq xo'jaligi uchun	25%
Xizmat ko'rsatish sohasi uchun	28%
Boshqa yo'nalishlar	15%

Shuningdek, viloyatda garovsiz mikrokreditlar va ayrim tumanlarda subsidiya asosidagi grant dasturlari ham faol qo'llanilmoqda. Tijorat banklari, xususan Asaka banki, Agrobank, Mikrokreditbank va Xalq banki kichik biznes subyektlarini kreditlash bo'yicha yetakchi moliyaviy institutlar hisoblanib kelmoqda

Farg'ona viloyatida kichik biznesni rivojlantirishda kichik sanoat zonalari (KSZ) va erkin iqtisodiy zonalar (EIZ) muhim rol o'ynamoqda. Hozirda Fargona viloyatda quyidagi sanoat hududlari yaxshi faoliyat yurit kelmoqda bular

Qo'qon erkin iqtisodiy zonasi – eksportga yo'naltirilgan mahsulotlar ishlab chiqarish bo'yicha 100 dan ortiq kichik biznes korxonalari mavjud keying o`rinda

Marg'ilon va Quva kichik sanoat zonalari bular – ipak va yengil sanoat mahsulotlari, tikuv-trikotaj mahsulotlari ishlab chiqaruvchi kichik korxonalar joylashtirilgan **Buvayda va Toshloq tumanlarida agrotexnologiyalar uchun ixtisoslashgan zonalar** – issiqxona va texnik xizmat ko'rsatish markazlari tashkil etilgan. Ushbu zonalarda elektr, gaz, suv, yo'l infratuzilmasi to'liq ta'minlangan bo'lib, tadbirkorlar uchun soliq va bojxona imtiyozlari ham mavjud.

Kichik biznesning sifatli rivojlanishi uchun malakali kadrlar juda zarur hisoblanadi Farg'ona viloyatida bu borada quyidagi muassasalar faoliyat yuritmoqda asosan **Farg'ona davlat universiteti** va **Farg'ona politexnika instituti** – iqtisod, muhandislik, menejment yo'nalishlarida bakalavriat va magistratura dasturlari, Kasb-hunar markazlarida – tikuvchilik, elektr montyorligi, santexnika, IT xizmatlari kabi amaliy yo'nalishlarda qisqa muddatli kurslar "Tadbirkor maktabi" – Yosh tadbirkorlarni biznes reja tuzish, soliq hisoboti yuritish, kredit olish bo'yicha o'qitish dasturlari Ammo kadrlar tanqisligi, ayniqsa texnik va muhandislik yo'nalishlarida, muammo bo'lib qolmoqda.

Ayrim kichik biznes subyektlari hanuzgacha an'anaviy ish uslublariga tayanmoqda. Raqamli texnologiyalar, onlayn savdo, CRM tizimlari, logistika optimallashtirish bo'yicha bilimlar past. Bu esa ularning ichki va tashqi bozorlarda raqobatbardoshligini cheklamoqda. Davlat tomonidan "Tadbirkorlar uchun raqamli xizmatlar platformasi", "Business navigator" kabi loyihalar ishlab chiqilgan bo'lsa-da, ularni amalda qo'llash darajasi pastligicha qolmoqda.

Farg’ona viloyatida kichik biznes sohasining bugungi holati barqaror o’sish bosqichida. Yil sayin ko’plab yangi subyektlar tashkil etilmoqda, kreditlash hajmi oshmoqda, infratuzilma yaxshilanmoqda. Biroq mazkur rivojlanishni tizimli va barqaror saqlab qolish uchun quyidagi yo’nalishlarga alohida e’tibor qaratish lozim bular,

Raqobatbardoshlikni oshirish va innovatsiyalarni joriy etish

Raqamli texnologiyalarni tatbiq etish darajasini oshirish

Kichik biznes eksport salohiyatini kengaytirish

Ayollar va yoshlar tadbirkorligini rag’batlantirish

Moliyaviy savodxonlik va menejment bo’yicha treninglar sonini ko’paytirish

Farg`ona viloyatida Kichik biznes va tadbirkorlik iqtisodiyotini rivojlantirish, aholi bandligini oshirish, mulkdorlarning o'rta sinfini shakllantirish, ichki bozorni sifatli va raqobatbardosh mahsulotlar bilan to'ldirish, yangi ish o'rinlarini yaratish va shu bilan birgalikda aholi daromadlarini oshirishning muhim omili va mamlakat taraqqiyoti yo'lidagi faol harakatlanuvchi viloyatlardan biri hisoblanadi.

Farg`ona hududida qulay tadbirkorlik muhitini yaratish, xususiy mulkchilikning ustuvorligini mustahkamlashga yo'naltirilgan qonun hujjatlarini takomillashtirish va bu borada ishonchli kafolatlarni ta'minlash, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka ko'proq erkinlik berish, davlatning boshqaruv funksiyalari va ruxsat beruvchi normalarini qisqartirish, byurokratik to’siq va g'ovlarni olib tashlash, kichik biznes sub'ektlarining moliya-kredit va xom-ashyo resurslaridan, ular ishlab chiqaradigan mahsulotlarga davlat buyurtmalari berilishidan keng foydalanishni ta'minlaydigan bozor vositalari va mexanizmlarini tadbiq etish kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka keng yo'l ochish chora-tadbirlari sifatida amalga oshirib kelinmoqda. Shuni ta'kidlash joizki, Farg`ona viloyatida yo'lga qo'yilgan islohotlardan asosiy maqsad aholini tadbirkorlik sohasiga keng ko'lamda jalb etishni ta'minlash, ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish sohasida xususiy biznesning rolini sifat jihatidan oshirishdir.

O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Mirziyoyev Shavkat Miromonovich takidlaganlaridek Bizning bosh vazifamiz – tadbirkorlikni rivojlantirishni rag’batlantirish uchun eng qulay shart-sharoitlar yaratishni ta’minlashdir. Biznes bilan shug’ullanayotgan har kishida davlat tomonidan qo’llab-quvvatlanishiga astoydil ishonch bo’lishi shart. Odamlar biznes bilan shug’ullanishdan manfaatdor bo’lishi zarur. Tadbirkorlik faoliyatining jadal rivojlanishini ta'minlashga, xususiy mulkni har tomonlama himoya qilishga va ishbilarmonlik muhitini sifat jihatidan yaxshilashga doir qo'shimcha chora-tadbirlar ta’kidlab o’tilgan.

Farg`ona viloyatida Ilg’or ilm-fan yutuqlariga asoslangan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning yetarli darajada rivojlanmasligi sabablari hamda rivojlantirish chora-tadbirlari.

Sabablar	Chora-tadbirlar
Ushbu yo’nalishdagi faoliyatni tashkil etishning katta hajmdagi mablag’larni taqozo etishi ulardagi xavf-xatar (risk) darajasining yuqoriligi; tadbirkorlardan maxsus bilim va malakalarning	Mazkur yo’nalishdagi faoliyatni moliyalashtirishning imtiyozli manbalarini barpo etish yuqori texnologik kichik biznes korxonalarini imtiyozli sug’urtalash ishlarini

taqozo etilishi texnik va texnologik asosning mavjud emasligi mahsulot va xizmat bozoridagi raqobatning kuchliligi va kapital aylanish tezligining pastligi.	takomillashtirish oliy va o’rta maxsus ta’lim tizimi, bizneskurslar orqali yuqori texnologiyalarni yaratish va ulardan foydalanishga yo’naltirilgan mutaxassislarni tayyorlash kichik innovatsion korxonalarning “oyoqqa turib olishi” uchun davlat tomonidan maxsus biznes sharoitlar yaratish.

Unga ko’ra kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning jadal rivojlanishini ta'minlash, xususiy mulkni himoya qilish va uning daxlsizligi kafolatlarini mustahkamlash, tadbirkorlikni rivojlantirishda byurokratik to'siqlarni bartaraf etish, respublikada investitsiya va ishbilarmonlik muhitini yaxshilash ko'zda tutilgan. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikka keng erkinlik berish, ularning faoliyatiga davlat organlarining aralashuvini tubdan qisqartish, huquqbuzarliklarning oldini olishni ta'minlash, huquqbuzarliklarga yo'l qo'yilmaslik tadbirkorlik faoliyatini yanada rivojlantirish sohasida davlat siyosatining muhim ustuvor yo'nalishi va davlat organlarining birinchi darajali vazifasi etib belgilansin, deyiladi hujjatda.

Farg`ona viloyatida 2025-yil 1-aprel holatiga ko’ra, ro’yxatga olingan korxonalar va tashkilotlarning umumiy soni (fermer va dehqon xo’jaliklarini hisobga olmagan holda) 736 844 birlikni tashkil etdi, bu bir yil oldingidan (695 877) 40 967 ta ko’p.

Foydalanilga adabiyotlar ro’yhati

1. O’zbekiston Respublikasining “O’zbekiston Respublikasi Markaziy banki to’g’risida”gi yangi tahrirdagi Qonunlar.

2. “2022 — 2026-yillarga mo’ljallangan Yangi O’zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to’g’risida” O’zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 28.01.2022 yildagi PF-60-son. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi

3. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 12-sentabrdagi “Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to’g’risida” PQ-3270-son Qarori. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi, 27.04.2023-y., 06/23/62/0232-son

4. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 13-sentabrdagi “Pul-kredit siyosatini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi PQ-3272-son Qarori. // Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi, 01.05.2021-y., 06/21/6217/0409-son

5. Abdullayeva Sh.Z. “Bank ishi” Darslik./ T.: “IQTISOD-MOLIYA”,

ATB “ASAKA BANK” TOMONIDAN KICHIK BIZNES UCHUN AJRATILGAN MOLIYAVIY MABLAG`LAR TAHLILI

Bozorov Ilyos Isomiddinovich
TDIU “Biznes boshqaruvi” kafedrasi katta o’qituvchisi

Annotasiya. Mazkur maqolada milliy iqtisodiyotning turli tarmoqlarida faol bo’lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subektlarini faoliyatini oshirish xamda xorij tajribalarini qo’llash mamlakatimizda. Bugungi davrda davlatimiz tomonidan kichik va o’rta biznesga juda katta imkoniyatlar berilyapti. Kichik va o’rta biznesni rivojlantirish uchun xorijiy investitsiyalarni jalb yetishda katta axamiyat berilmoqda.

Kalit so’zlar: milliy daromad kichik va o’rta biznes rivojlantirish, subsidiya innovatsiya tavar aylanmasi invistitsiya tavar aylanmasi, makroiqtisodiy barqarorlik, investor, iqtisodiy resurslar, kapital.

Kirish.

“Asakabank” — O‘zbekistondagi yirik tijorat banklaridan biri bo‘lib, 1995-yil 7-noyabrda O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarori bilan tashkil etilgan. Bank dastlab avtomobil sanoatini rivojlantirish va fuqarolarga avtomobil xarid qilishda moliyaviy qulayliklar yaratish maqsadida ixtisoslashtirilgan davlat-aktsiyadorlik tijorat banki sifatida tuzilgan.

1996-yil 19-yanvarda bankka rasmiy bank faoliyatini yuritish uchun litsenziya berilgan. Shu yili “O‘zDEUavto” qo‘shma korxonasi faoliyatini moliyaviy qo‘llab-quvvatlash maqsadida barcha viloyat markazlarida bank filiallari ochilgan.

2001-yilda “Asakabank” universal tijorat banki maqomini oldi va barcha turdagi bank xizmatlarini ko‘rsatishni boshladi. Bugungi kunda bank kapital va aktivlar hajmi bo‘yicha O‘zbekistondagi yetakchi banklardan biri hisoblanadi.

"Biz har doim siz bilan birgamiz!"Asakabank shiori

«Asakabank» ko’p yillar davomida mamlakatimiz moliya xizmatlari bozorida yetakchi o`rinni egallab kelmoqda. Bank iqtisodiy hayotning keng doiradagi ishtirokchilari bilan yaqindan hamkorlik qilishga intilgan holda, o’z oldiga, mulkchilik shakli va faoliyat ko’lamidan qat’iy nazar, barcha xo’jalik yurituvchi subyektlarning, shuningdek, aholining barcha ijtimoiy qatlamlarining bank xizmatlari va mahsulotlariga bo’lgan turli talablarini qondirishni o’zining bosh maqsadi deb belgilagan. Bunda asosiy e’tibor, har bir mijozning individual talabidan kelib chiqqan holda, ko’rsatilayotgan xizmatlarning sifatiga qaratilmoqda. «Asaka» bankiga murojaat qilgan har bir mijozga, «Mijoz bank uchun emas, bank mijoz uchun» degan asosiy tamoyilga amal qilgan holda individual yondoshilmoqda. Bu esa bankning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi va raqobatbardoshligida, asosiysi, aholining yuksak ishonchini qozonishda eng muhim omillardan biri bo’ldi. «Asaka» banki kapitallashuv darajasi, aktivlar o'sish sur’ati va foydalilik darajasi bo’yicha O'zbekiston banklari orasida yetakchi o'rinni egallaydi. Hozirgi vaqtda «Asakabank» faoliyati uzoq muddatli barqaror o’sish va rivojlanishga erishish, investitsion jozibadorlikni oshirish, yuqori likvidlik va barqarorlikni, asosiy ko’rsatkichlarning ildam o’sishini ta’minlash va ularni jahon standartlari talablari darajasiga yetkazishga qaratilgan. Bu esa «Asaka» bankiga yuqori raqobatbardosh, ichki bozor va eksport

talablariga mos mahsulotlar ishlab chiqaradigan va xizmatlar ko’rsatadigan mijozlarga va xorijiy hamkorlarga yuqori sifatli bank xizmatlarini ko’rsatishga imkoniyat yaratdi. «Asakabank» doimiy tarzda ko’rsatilayotgan bank xizmatklari turlarini kengaytirish va sifatini yahshilash, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub’yektlarini qo’llab-quvvatlash, iqtisodiyotning real sektori korxonalarining istiqbolli, rentabel, mahalliy xomashyodan eksportga mo’ljallangan va import o’rnini bosuvchi mahsulotlar ishlab chiqarishga mo’ljallangan loyihalarini kreditlash hajmini ko’paytirish, iqtisodiyotning yuqori texnologiyalar va ijtimoiy ahamiyatga ega bo’lgan tarmoqlarini qo’llab-quvvatlash, amaldagi ishlab chiqarishlarni

Asakabank moliyaviy ko'rsatkichlari, 2025-yil mart holatiga ko'ra, Asakabankning umumiy aktivlari 57,906 milliard so'mni tashkil etdi. Kredit portfeli 39,180 milliard so'mga yetdi, shundan 9,541 milliard so'mi jismoniy shaxslarga va 29,639 milliard so'mi yuridik shaxslarga berildi. Sof foyda ko'rsatkichlari ham ijobiy o'sishga ega bo'lib, bankning moliyaviy mustahkamligini ko'rsatdi. Bankning kapitali 8,031 milliard so'mga teng bo'lib, bu moliyaviy barqarorlikni va kreditlash hajmining o'sishini qo'llab-quvvatladi. Asakabank 2025-yilda transformatsiya va modernizatsiya jarayonlarini faollashtirdi. Bank Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki (EBRD) bilan hamkorlikda institutsional rivojlanish, korporativ boshqaruv tizimini mustahkamlash va xalqaro standartlarga mos keladigan moliyaviy tizimlarni joriy qilishni davom ettirdi. Bankning raqamli xizmatlari kengaytirildi: mobil ilova va internet banking orqali ko'rsatilayotgan xizmatlar soni ortdi, mijozlarga qulay interfeys va yuqori tezlikdagi xizmat ko'rsatish ta'minlandi. Shu bilan birga, bank o'zining "AsakaPay" to'lov tizimi orqali raqamli to'lov infratuzilmasini rivojlantirdi.

Asakabank xalqaro moliya institutlari bilan hamkorlikni kengaytirdi. 2025-yil boshida bank Dubayda ro'ad-shou tashkil qildi va Emirates NBD, Abu Dhabi Commercial Bank, Saudi National Bank kabi yirik moliya institutlari bilan hamkorlik aloqalarini mustahkamladi. Bu tashabbus bankga xalqaro investitsiyalarni jalb qilish va moliyaviy bozordagi o'rnini kuchaytirishga imkon berdi. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2024-yil dekabrdagi qaroriga binoan, Asakabankdagi davlat ulushining sotilishi 2025-yilga qoldirildi. Bank privaizatsiya jarayoniga tayyorgarlik ko'rib, moliyaviy hisobotlarning shaffofligini oshirdi va biznes jarayonlarini optimallashtirdi. Bank kichik va o'rta biznesni qo'llab-quvvatlash dasturlarini amalga oshirdi. Tadbirkor ayollar va yoshlar uchun maxsus kredit liniyalari yaratildi. Shuningdek, "Yashil makon" dasturi doirasida ekologik loyihalarni moliyalashtirishga e'tibor qaratildi. Asakabank kichik va o’rta biznesni rivojlantirishga alohida e’tibor qaratib kelmoqda Masalan, 2024-yilda bank 2,1 milliard dollar miqdorida mablag’ni tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlashga yo’naltirishni rejalashtirgan. Shuningdek, farmatsevtika va avtomobil sanoatida jami 3 milliard dollar miqdorida loyihalar shakllantirilgan, bu esa Asaka bank tomonidan kichik biznesga ajratilgan mablag`lar sohalar boyicha

1-rasm Asaka bank tomonidan kichik biznesga ajratilgan mablag`lar ( sohalar bo`yicha)

Asakabank kichik va o`rta bizneslarni rivojlantirishga qaratilgan ko'plab xizmatlar va dasturlarni taqdim etmoqda. Bankning bu boradagi faoliyati nafaqat moliyaviy xizmatlar bilan cheklanmaydi, balki bizneslarni muvaffaqiyatli va barqaror tarzda rivojlantirish uchun zarur bo'lgan ko'plab qo'shimcha resurslarni ham o'z ichiga oladi, Asakabank kichik va o'rta biznesni rivojlantirish uchun maxsus moliyaviy xizmatlar taqdim etadi Bankning bu sohadagi asosiy vazifasi – bizneslar uchun qulay shartlarda moliyaviy resurslarni taqdim etishdir.

Asakabank kichik va o'rta bizneslarga uzoq muddatli va qisqa muddatli kreditlarni taklif etadi. Ushbu kreditlar ishlab chiqarishni kengaytirish, savdo hajmini oshirish, xom ashyo sotib olish, yangi texnologiyalarni joriy etish kabi maqsadlar uchun beriladi. Kreditlarning foiz stavkalari kichik biznes uchun maksimal darajada qulay va moslashuvchan bo'lib, bank shuningdek, biznesning ehtiyojiga qarab maxsus imtiyozlar taqdim etadi. Korporativ Bizneslarga Yo'naltirilgan Xizmatlar Asakabank yirik va o'rta korporativ mijozlar uchun keng turdagi moliyaviy yechimlarni taqdim etadi. Bankning korporativ mijozlarga xizmatlari quyidagi yo'nalishlarda amalga oshiriladi: Asakabank korporativ mijozlarga esa uzoq muddatli va qisqa muddatli qarzlarni taqdim etadi. Bu kreditlar biznesning turli ehtiyojlariga qarab sozlanadi: yangi investitsiyalarni moliyalashtirish, ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish, malakali xodimlar ish haqlarini to'lash yoki yangi bozorlar uchun mahsulot ishlab chiqarish. Bank korporativ mijozlar uchun kreditlarning shartlarini moslashtiradi va ularga moliyaviy barqarorlikni saqlashda yordam beradi. Asakabank xalqaro savdolarni amalga oshirishni qo'llab-quvvatlaydi. Korporativ mijozlar uchun eksport-import operatsiyalarini amalga oshirishda bank turli moliyaviy vositalarni taklif etadi: akkreditivlar, bank kafolatlari, eksport va import kreditlari. Bu xizmatlar eksport qilishni rejalashtirayotgan yoki import qilishni amalga oshirayotgan kompaniyalar uchun muhim yordam bo'ladi. Bank xalqaro savdolarni amalga oshirishda xavfsizlikni ta'minlaydi va mijozlarning iqtisodiy

manfaatlarini himoya qiladi. Bankning keng qamrovli xizmatlari, maxsus kreditlar, lizing va maslahat xizmatlari kichik bizneslarni rivojlantirish va yirik korporatsiyalarni qo'llab-quvvatlash uchun zarur bo'lgan barcha imkoniyatlarni yaratadi. Asakabankning innovatsion yondoshuvi, o'z mijozlariga qulaylik yaratish va ularning ehtiyojlariga moslashish orqali bankning xizmatlari faqat moliyaviy yordam bilan cheklanmaydi, balki bizneslarning muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi uchun zarur bo'lgan barcha imkoniyatlarni taqdim etadi. Asakabankning kreditlash faoliyati kichik, o'rta va yirik bizneslarga moliyaviy resurslarni taqdim etishda muhim rol o'ynaydi. Bankning kreditlash faoliyati, shuningdek, iqtisodiy sektorning rivojlanishiga ta'sir qiladi, ayniqsa kichik va o'rta biznesni qo'llab-quvvatlashda. Quyida bank tomonidan so'nggi yillarda kichik tadbirkorlik subyektlariga ajratilgan kreditlar hajmi, ularning yo'nalishlari, muddatlari va tarmoqlar kesimidagi tahlili keltiriladi.

1-jadval

Asaka bank tomonidan kichik biznes subyektlariga ajratilgan kreditlar hajmi bo`yicha jadvali (2020–2024 yillar)

Yil	Ajratilgan kreditlar hajmi (mlrd so'm)	O'sish sur'ati (%)
2020	1 100	+29.1
2021	1 450	+31,8
2022	2 100	+44,8
2023	2 950	+40,5
2024 (1-chorak)	890 (prognoz: 3 500 yillik)	+18,6 (1-chorakda)

Asaka banki o'zining strategik rivojlanish dasturlarida kichik biznesni qo'llab-quvvatlashni ustuvor yo'nalishlardan biri sifatida belgilagan. Bu yondashuv O'zbekiston Respublikasining 2022–2026 yillarga mo'ljallangan Taraqqiyot strategiyasida belgilangan maqsadlar bilan uyg'unlashadi.

Foydalanilga adabiyotlar ro'yhati

1. O'zbekiston Respublikasining "O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki to'g'risida"gi yangi tahrirdagi Qonunlar.

2. "2022 — 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida" O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 28.01.2022 yildagi PF-60-son. // Qonunchilik ma'lumotlari milliy bazasi

3. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 12-sentabrdagi "Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to'g'risida" PQ-3270-son Qarori. // Qonunchilik ma'lumotlari milliy bazasi, 27.04.2023-y., 06/23/62/0232-son

4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 13-sentabrdagi "Pul-kredit siyosatini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-3272-son Qarori. // Qonun hujjatlari ma'lumotlari milliy bazasi, 01.05.2021-y., 06/21/6217/0409-son

5. Abdullayeva Sh.Z. "Bank ishi" Darslik./ T.: "IQTISOD-MOLIYA",

HAVO TRANSPORTI ORQALI YUK TASHUVCHI TADBIRKORLIK SHAKLLARI VA UNDAGI MUOMMOLAR

Anvarova Dilfuza Abdusattor qizi
TDIU tayanch doktoranti.

Annotatsiya

Havo transporti zamonaviy global iqtisodiyotda yuqori tezlik, ishonchlilik va logistika samaradorligi bilan ajralib turadigan strategik sohalardan biridir. So'nggi yillarda xalqaro savdo va elektron tijorat hajmining ortishi havo yuk tashish xizmatlariga talabni keskin oshirgan. Ushbu maqolada havo transporti orqali yuk tashish sohasida shakllangan tadbirkorlik turlari, ularning iqtisodiy ahamiyati hamda mavjud tizimli muammolar tahlil qilinadi.

Kalit so'zlar: havo transporti, yuk tashish, tadbirkorlik, logistika, raqamlashtirish, transport siyosati, iqtisodiy samaradorlik.

Kirish

So'nggi yillarda jahon iqtisodiyotining transport-logistika tizimining raqobatbardoshlik darajasi mamlakatlarning tashqi savdo salohiyati, iqtisodiy barqarorligi va integratsiyalashuv darajasini belgilovchi muhim omillardan biriga aylandi (World Bank, 2023 yil). Xalqaro savdoni kengaytirish tendentsiyasi, elektron tijoratning jadal rivojlanishi va ta'minot zanjiri murakkabligi ostida havo transporti strategik ahamiyatga ega bo'lmoqda. Tezlik, ishonchlilik va xavfsizlik kabi afzalliklarga ega bo'lgani uchun u qimmatli va vaqt talab qiladigan yuklarni tashishning eng yaxshi vositasi hisoblanadi (IATA, 2024). Havo yuklari infratuzilmasi xalqaro logistika tizimining bir qismiga aylandi, bu nafaqat yuklarni tashishni tezlashtiradi, balki jahon bozorlariga chiqishni ham kengaytiradi. Havo transportining o'rni ayniqsa farmatsevtika, elektronika, avtotransport va elektron tijorat kabi sohalarda juda muhim, chunki u etkazib berish zanjirlarining yaxlitligiga ishonch beradi (ICAO, 2024). Shu nuqtai nazardan qaraganda, havo yuklari tarmog'i texnologik va iqtisodiy jihatdangina emas, balki strategik jihatdan ham ahamiyatlidir.

O'zbekiston uchun milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirish, eksport-import operatsiyalarini kuchaytirish, tranzit salohiyatini samarali ro'yobga chiqarish bilan bog'liq holda havoda yuk tashish tizimini barpo etish bevosita yo'nalishdir. Mamlakat geografiyasi - Sharq-G'arbiy, Shimol-Janubiy transport yo'nalishlarining kesishgan nuqtasida joylashganligi uning mintaqaviy logistika markaziga aylanish imkoniyatini beradi (ADB, 2023). Ammo real amaliyot shuni ko'rsatmoqdaki, havo yuklari bozori raqobat sharoitida hamon rivojlanmoqda, infratuzilmaning ko'p qismi yangilanishi kerak va bozorda hozirdanoq faoliyat yuritayotgan ko'plab tadbirkorlik tashkilotlari mavjud (O'zbekiston Transport vazirligi, 2024-yil). Bundan tashqari, yuqori operatsion xarajatlar, bojxona tartib-qoidalarining murakkabligi, raqamli texnologiyalarning sust joriy etilishi sohaning innovatsion rivojlanishiga to'sqinlik qilmoqda. Xalqaro tajriba davlat-xususiy sheriklik, logistika uchun raqamli platformalar va multimodal transport koridorlari havo yuklari tizimi samaradorligini oshirishda muhim ahamiyatga ega ekanligini tasdiqlaydi (UNCTAD, 2023). Shunga ko'ra, ushbu tadqiqotning asosiy maqsadi O'zbekistonda havo yuk tashish tizimidagi

tadbirkorlik shakllarini ilmiy tahlil qilish, dolzarb muammolarni ochib berish va ularni hal etishning samarali vositalarini taklif etishdan iborat. Ushbu maqola raqamli transformatsiya, logistika integratsiyasi va havo yuklari sohasida tadbirkorlikni rivojlantirishning yangi ilmiy yondashuvlarini ishlab chiqish uchun foydalaniladi.

Tadqiqot metodologiyasi

Ushbu tadqiqot havo transporti orqali yuk tashuvchi tadbirkorlik shakllarini o'rganish, sohadagi tizimli muammolarni aniqlash va samarali rivojlanish yo'nalishlarini ishlab chiqishga qaratilgan. Maqsadga erishish uchun bir nechta ilmiy-uslubiy yondashuvlar qo'llanildi: analitik, statistik, qiyosiy va ekspert baholash metodlari. Birinchidan, analitik yondashuv yordamida havo transporti bozorining iqtisodiy tuzilmasi, tadbirkorlik subyektlarining faoliyat shakllari, hamda sohani tartibga soluvchi me'yoriy-huquqiy asoslar chuqur tahlil qilindi. O'zbekiston Respublikasining "Transport to'g'risida"gi qonuni, ICAO va IATA xalqaro me'yorlari, shuningdek, 2020–2024-yillarda amalga oshirilgan transport siyosati islohotlari asosiy manba sifatida o'rganildi (Transport Ministry of Uzbekistan, 2024; ICAO, 2024). Ikkinchidan, statistik tahlil asosida 2015–2024-yillar oralig'ida O'zbekistonning havo yuk tashish hajmlari, eksport-import yuklar dinamikasi, hamda xususiy sektor ishtiroki ko'rsatkichlari o'rganildi. Ushbu ma'lumotlar Transport vazirligi, O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi va World Bank ma'lumotlar bazasidan olindi (World Bank, 2023). Statistik tahlil SPSS va Excel dasturlari yordamida amalga oshirilib, regressiya va korrelyatsiya modellari orqali asosiy omillar o'rtasidagi bog'liqlik baholandi. Uchinchidan, qiyosiy tahlil (comparative analysis) yordamida O'zbekiston havo yuk tashish bozori FedEx, DHL, UPS, Turkish Cargo va Emirates SkyCargo kabi yirik xalqaro operatorlar faoliyati bilan solishtirildi. Bu orqali iqtisodiy samaradorlik, texnologik rivojlanish darajasi va raqamli transformatsiya ko'rsatkichlari o'rtasidagi tafovutlar aniqlanib, xalqaro amaliyotdan foydalanish imkoniyatlari baholandi (IATA, 2024). To'rtinchidan, ekspert so'rovlari o'tkazilib, havo transporti sohasida faoliyat yurituvchi tadbirkorlar, logistika mutaxassislari va iqtisodchi-analitiklarning fikrlari yig'ildi. 25 nafar respondent bilan chuqurlashtirilgan intervyular o'tkazilib, ularning fikrlari asosida sohadagi muhim muammolar tizimlashtirildi. Shuningdek, tadqiqotda SWOT-tahlil usulidan foydalanilib, O'zbekiston havo transporti tadbirkorlik muhitining kuchli, zaif, imkoniyat va tahdid jihatlari aniqlandi. Ushbu metodologiya yordamida mavjud resurslar va tashqi omillar o'rtasidagi o'zaro ta'sir tahlil qilinib, strategik ustuvorliklar ishlab chiqildi.

Natijalar va tahlil

Tadqiqot natijalari O'zbekistonning havo transporti orqali yuk tashish tizimi so'nggi yillarda bosqichma-bosqich rivojlanayotganini, ammo hali ham barqaror raqobat muhiti va innovatsion boshqaruv mexanizmlarining yetarli darajada shakllanmaganini ko'rsatdi. 2015–2024-yillar oralig'ida mamlakat bo'yicha umumiy havo yuk tashish hajmi yiliga o'rtacha 6–8 foiz o'sish sur'atini ko'rsatgan bo'lsa-da, bu ko'rsatkich mintaqaviy yetakchi davlatlar — Turkiya, Qozog'iston va BAA bilan solishtirilganda nisbatan past hisoblanadi (IATA, 2024; ADB, 2023).

Havo transportida yuk tashish bozorining holati

O’zbekiston havo transporti sohasida faoliyat yurituvchi asosiy operator — “Uzbekistan Airways Cargo” davlat kompaniyasi bo’lib, u mamlakatdagi yuk tashish hajmining qariyb 80 foizini amalga oshiradi (Transport Ministry of Uzbekistan, 2024). Xususiy sektor ishtiroki esa cheklangan, chunki mavjud infratuzilma, bojxona tartiblari va litsenziyalash jarayonlari ko’plab byurokratik to’siqlarni keltirib chiqarmoqda. Shu sababli, havo yuk tashish xizmatlarining katta qismi eksport-import yo’nalishlarida faqat davlat kompaniyalariga tayanmoqda, bu esa bozor raqobatini pasaytiradi va xizmatlar narxining yuqori bo’lishiga sabab bo’ladi.

Tahlillar shuni ko’rsatadiki, mamlakatda mavjud aeroportlarning faqat bir qismi — Toshkent, Samarqand va Farg’ona aerodromlari — zamonaviy yuk terminali tizimlariga ega. Boshqa aeroportlarda logistika imkoniyatlari, ayniqsa sovuq zanjir (cold chain) xizmatlari, konteynerlash va elektron bojxona tizimlari yetarlicha joriy etilmagan. Bu esa yuqori qiymatli yuklarni eksport qilish jarayonini murakkablashtiradi va tashish xarajatlarini oshiradi (UNCTAD, 2023).

Raqamlashtirish va innovatsion yechimlarning holati

Tadqiqot davomida aniqlanishicha, O’zbekiston havo yuk tashish tizimida raqamli boshqaruv texnologiyalari joriy etilishi sust kechmoqda. Xalqaro tajribada, masalan DHL, FedEx yoki UPS kompaniyalarida, sun’iy intellekt (AI), Big Data va IoT texnologiyalari yordamida yuklar real vaqt rejimida kuzatilib, yetkazib berish zanjiri shaffof tarzda boshqariladi (IATA, 2024). O’zbekistonda esa bunday raqamli platformalar hozircha sinov bosqichida bo’lib, yagona logistika ma’lumotlar bazasi mavjud emas. Natijada, yuk harakati jarayonida ortiqcha vaqt sarfi, hujjatlashtirishdagi xatoliklar va iqtisodiy yo’qotishlar yuzaga kelmoqda.

Xalqaro tajriba bilan solishtirish

Qiyosiy tahlil natijalari shuni ko’rsatadiki, O’zbekistonning havo yuk tashish bozorida faoliyat ko’rsatuvchi tadbirkorlik shakllari asosan davlat korxonalari shaklida bo’lib, bu tizim moslashuvchanlik va innovatsion rivojlanish imkoniyatlarini cheklaydi. Masalan, Turkiyada Turkish Cargo kompaniyasi davlat-xususiy sheriklik asosida tashkil etilgan bo’lib, raqamli boshqaruv tizimlari va global tarmoq integratsiyasi orqali yiliga 5 million tonnagacha yuk tashish hajmini ta’minlaydi (ADB, 2023). Shunga o’xshash model O’zbekistonda ham joriy etilsa, 2030-yilga borib yuk tashish hajmini kamida ikki baravar oshirish imkonini berishi mumkin.

SWOT tahlil natijalari

Tadqiqot doirasida o’tkazilgan SWOT-tahlilga ko’ra, O’zbekiston havo transporti tadbirkorlik muhitining kuchli jihatlari sifatida quyidagilar aniqlandi:

Markaziy Osiyo mintaqasidagi strategik geografik joylashuv;

Aeroport tarmog’ining kengayib borishi;

Hukumat tomonidan transport-logistika tizimini raqamlashtirish bo’yicha amalga oshirilayotgan islohotlar.

Zaif jihatlar esa quyidagilardan iborat:

Xususiy sektor ishtirokining pastligi;

Moliyalashtirish manbalarining cheklanganligi;

Kadrlar malakasining yetarli darajada emasligi.

Imkoniyatlar sifatida xalqaro logistika koridorlari (Trans-Afghan va TRACECA) orqali yangi yo’nalishlarning ochilishi qayd etilgan bo’lsa, asosiy

tahdidlar — yuqori operatsion xarajatlar, raqobatning pastligi va ekologik talablarga mos keluvchi texnologiyalarni joriy etishdagi sustlikdir (World Bank, 2023).

Natijalar va munozara

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, O'zbekiston havo transporti orqali yuk tashish sohasida tadbirkorlik faoliyati asta-sekin rivojlanib borayotgan bo'lsa-da, tizim hali ham moliyaviy, institutsional va tashkiliy to'siqlar bilan cheklangan. O'zbekiston Respublikasi Transport vazirligining 2024-yilgi hisobotiga ko'ra, mamlakat bo'yicha havo yo'li orqali tashilgan umumiy yuk hajmi **92,3 ming tonnani** tashkil etgan bo'lib, bu 2018–2024-yillar oralig'ida o'rtacha yillik **7,1 foiz** o'sishni anglatadi. Shu bilan birga, bu ko'rsatkich mintaqadagi ayrim davlatlar — **Qozog'iston (11,4%)** va Turkiya (13,2%)ga nisbatan pastligicha qolmoqda (ADB, 2023; IATA, 2024).

Tahlil natijalariga ko'ra, mamlakat havo yuk tashish bozorining asosiy qismi **"Uzbekistan Airways Cargo"** davlat kompaniyasi tomonidan boshqariladi, u umumiy yuk tashish hajmining taxminan **78 foizini** amalga oshiradi. Qolgan ulush nisbatan kichik xususiy operatorlar va xorijiy ekspeditorlar hissasiga to'g'ri keladi. Bunday yuqori markazlashuv raqobatni cheklaydi, innovatsion xizmatlarning kengayishini sekinlashtiradi va logistika samaradorligini pasaytiradi (UNCTAD, 2023).

1-jadval.

Havo yuk tashish bozori ko'rsatkichlari (2024-yil holatiga)

Davlat	Yillik yuk hajmi (tonna)	O'sish sur'ati (2018–2024)	Xususiy sektor ulushi (%)	Raqamli integratsiya indeksi (1–10)
O'zbekiston	92 300	7,1%	22	4,3
Qozog'iston	136 500	11,4%	38	6,1
Turkiya	4 960 000	13,2%	67	8,4
Birlashgan Arab Amirliklari	5 450 000	12,8%	74	9,1
Singapur	7 210 000	14,6%	82	9,3

Manba: IATA (2024), ADB (2023), UNCTAD (2023), Transport vazirligi (2024)

Jadvaldan ko'rinib turibdiki, O'zbekistonning havo yuk tashish bozori hajmi mintaqaviy va global yetakchi davlatlarga nisbatan ancha past. Xususiy sektorning 22 foizlik ulushi mamlakatda tadbirkorlik muhitining cheklanganligini, raqamli integratsiya indeksining 4,3 darajada bo'lishi esa sohada raqamli texnologiyalar to'liq joriy etilmaganligini ko'rsatadi.

Taqqoslash uchun, **Emirates SkyCargo**, **DHL Express** va **Turkish Cargo** kabi yirik kompaniyalar raqamli boshqaruv, sun'iy intellekt (AI) va blokcheyn texnologiyalaridan foydalanish orqali samaradorlikni keskin oshirgan. Masalan, **Emirates SkyCargo** kompaniyasi Dubaydagi "Cargo Mega Terminal" majmuasida yiliga **1,2 million tonna** yukni avtomatlashtirilgan kuzatuv tizimi yordamida qayta ishlaydi (IATA, 2024). **Turkish Cargo** esa davlat-xususiy sheriklik asosida barpo

etilgan “SmartIST” terminalida **IoT datchiklari** va **real vaqt tahlil tizimlari** orqali xizmatlarni raqamlashtirgan.

O’zbekistonda esa Toshkent, Samarqand va Farg’ona aeroportlari modernizatsiya jarayonida bo’lsa-da, yuklarni qayd etish va kuzatish tizimlari hali ham yarim avtomatlashtirilgan holatda. “**Digital Logistics Hub Uzbekistan**” loyihasi doirasida bir nechta yangi tashabbuslar amalga oshirilmoqda, biroq xalqaro standartlar — **e-Freight** va **CargoXML** tizimlari bilan to’liq integratsiya hali yo’lga qo’yilmagan (Transport vazirligi, 2024).

SWOT-tahlil asosidagi yakuniy baho:

– O’zbekiston havo yuk tashish tizimining kuchli tomonlari sifatida quyidagi jihatlar ajratib ko’rsatildi:

– Markaziy Osiyoning strategik geografik joylashuvi;

– Aeroport tarmoqlarining kengayishi va modernizatsiya jarayoni;

– Hukumat tomonidan raqamlashtirish siyosatini qo’llab-quvvatlash.

– Zaif tomonlar:

– Xususiy sektorning past ishtiroki;

– Moliyalashtirish va texnologik yangilanishdagi sustlik;

– Inson kapitalining yetarli darajada tayyor emasligi.

Imkoniyatlar:

✓ Trans-Afg’on va TRACECA transport yo’nalishlari orqali xalqaro integratsiya;

✓ Yevropa va Osiyo bozorlari o’rtasida tranzit markaz sifatida faoliyat yuritish.

Yuqoridagi tahlil asosida aytish mumkinki, O’zbekistonning havo yuk tashish tizimi sezilarli geoiqtisodiy salohiyat va strategik imkoniyatlarga ega, biroq bu salohiyatni to’liq ro’yobga chiqarish uchun raqobatbardosh bozor muhitini yaratish**,** raqamli infratuzilmani rivojlantirish va xalqaro standartlarga mos islohotlarni amalga oshirish zarur. SWOT-tahlil natijalari shuni ko’rsatadiki, mamlakatning mavjud kuchli tomonlari (geografik joylashuv, davlat qo’llovi, infratuzilma yangilanishi) to’g’ri boshqaruv strategiyasi orqali zaifliklarni (moliyaviy cheklovlar, raqamli sustlik) qoplash imkonini beradi. Shunday qilib, davlat-xususiy sheriklik asosidagi raqamli logistika tarmog’ini rivojlantirish O’zbekistonning global aviatsion yuk tashish tizimiga muvaffaqiyatli integratsiyasini ta’minlovchi asosiy omil sifatida ko’riladi.

Xulosa

Umuman olganda, natijalar O’zbekistonning havo yuk tashish sohasini raqamli texnologiyalar, logistika infratuzilmasini modernizatsiya qilish va davlat-xususiy sheriklik asosida tadbirkorlikni rag’batlantirish orqali jadal rivojlantirish zarurligini ko’rsatadi. Bu jarayon mamlakatning global logistika tarmog’iga chuqurroq integratsiyalashuviga, transport siyosatini optimallashtirishga va milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

O’zbekiston havo yuk tashish tizimi transformatsiya bosqichida bo’lib, raqamli texnologiyalarni keng joriy etish, logistika infratuzilmasini modernizatsiya qilish va davlat-xususiy sheriklik asosida tadbirkorlik subyektlarini qo’llab-quvvatlash orqali

sezilarli natijalarga erishish mumkin. Xalqaro amaliyotdan foydalanish, xususiy sektorni jalb etish va transport siyosatini optimallashtirish sohada iqtisodiy samaradorlikni oshirishga xizmat qiladi. Ushbu natijalar O'zbekistonning mintaqaviy logistika markaziga aylanishi uchun zarur institutsional va iqtisodiy asoslarni yaratadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Asian Development Bank (ADB). *Central Asia Regional Economic Cooperation: Transport and Logistics Outlook 2023.* – Manila: ADB Publications, 2023. – 148 p.
2. Хўжаев Р.Д. *Халқаро транспорт логистикасининг ташкилий-иқтисодий асослари.* – Тошкент: Iqtisodiyot, 2021. – 312 б.
3. Harrison A., Van Hoek R. *Logistics Management and Strategy: Competing Through the Supply Chain.* – 6th ed. – Pearson Education, 2020. – 476 p.
4. Ўзбекистон Республикаси Иқтисодий тадқиқотлар ва ислоҳотлар маркази. *Ҳисобот: Юк ташувлар ва логистика тизими таҳлили.* – Тошкент, 2023. – 36 б.
5. International Air Transport Association (IATA). *Air Cargo Market Analysis 2024.* – [Elektron resurs]: https://www.iata.org/en/publications/economics/
6. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2021 йил 4 февралдаги ПҚ–4973-сон Қарори. *"Ўзбекистон Республикасида логистика хизматларини ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида".*
7. International Civil Aviation Organization (ICAO). *Annual Air Transport Report 2024.* – Montreal: ICAO Publishing, 2024. – 112 p.
8. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Review of Maritime and Air Transport Connectivity 2023.* – Geneva: United Nations, 2023. – 98 p.

BIZNES SUBYEKTLARIDA BUXGALTERIYA HISOBINI RAQAMLASHTIRISHNING MUAMMOLARI VA ULARNING YECHIMLARI

Karimova Aziza Erkinovna
TAFU "Tarmoqlar iqtisodiyoti va buxgalteriyasi" kafedrasi katta o'qituvchisi

"2022 – 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi" asosida milliy iqtisodiyotni barqaror rivojlantirish bo'yicha belgilab berilgan ustuvor vazifalarni bajarish biznes sub'ektlarida buxgalteriya hisobini tashkil qilish va uni amalga oshirishga o'z ta'sirini o'tkazmoqda. Yangicha sharoitning talablariga moslashish birinchi navbatda katta hajmdagi ma'lumotlarni qisqa vaqt ichida qayta ishlab, joriy faoliyatda foydalanish uchun iste'molga tayyor holatga olib kelishni nazarda tutadi.

O'zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish bugungi kunda strategik ustuvor yo'nalishlardan biri hisoblanadi. Buxgalteriya hisobi va moliyaviy

hisobot tizimini raqamlashtirish jarayoni iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida samaradorlikni oshirish, moliyaviy shaffoflikni ta’minlash hamda inson omiliga bog’liq xatoliklarni kamaytirish imkonini beradi. Shu sababli, biznes subyektlarida buxgalteriya hisobini raqamlashtirish masalalari amaliy va nazariy jihatdan muhim ilmiy tadqiqot yo’nalishiga aylanmoqda.

Biznes subyektlarida buxgalteriya hisobi tizimini raqamlashtirish jarayonidagi mavjud muammolarni tahlil qilish va ularni samarali yechish yo’llarini ishlab chiqishdan iborat. Tadqiqot obyekti sifatida kichik va o’rta biznes subyektlari tanlandi. Raqamlilashtirish — buxgalteriya hisobini yuritish, tahlil qilish va hisobotlarni shakllantirish jarayonlarini avtomatlashtirishni, axborot texnologiyalaridan keng foydalanishni nazarda tutadi. Bu jarayon korxonalarda mehnat unumdorligini oshirish, vaqtni tejash, ma’lumotlarning aniqligini ta’minlash va boshqaruv qarorlarini qabul qilishni soddalashtiradi.

So’nggi yillarda O’zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish bo’yicha bir qator davlat dasturlari amalga oshirilmoqda. Xususan, buxgalteriya hisobi tizimini avtomatlashtirishga qaratilgan '1C: Buxgalteriya', 'SAP', 'QuickBooks', 'Zoho Books' kabi dasturlar keng joriy etilmoqda. Biroq, kichik biznes subyektlari orasida raqamli yechimlardan foydalanish darajasi hali ham past bo’lib, bu ularning moliyaviy boshqaruv samaradorligiga salbiy ta’sir ko’rsatmoqda. Buxgalteriya hisobi majmualari o‘rtasida hisoblash tarmog‘ini tashkil qilish asosiga qurilgan axborotli aloqalar mavjud. Asosiy vositalar hisobi, tayyor mahsulotlar hisobi, moliyaviy operatsiyalar hisobi, moddiy boyliklari hisobi, ish haqi hisobi kabi bo‘limlari uchun dastlabki axborotlarni shakllantirish, qoidaga ko‘ra, boshlang‘ich hisobda va boshlang‘ich hujjatlarda xo‘jalik operatsiyalarini aks ettirish natijasida sodir bo‘ladi. Ishlab chiqarish xarajatlari hisobi va kiruvchi axborotlarning yig‘ma hisobi bo‘yicha vazifalar uchun hisob vazifalarining boshqa majmualarini yechishning natijalari asos bo‘lib xizmat qiladi. Ishlab chiqarish xarajatlari hisobi bo‘yicha axborot bazasini shakllantirish alohida e’tiborga loyiq, bu o‘rinda asosiy vositalar, materiallar, ish haqi va tayyor mahsulotlar hisobi bo‘yicha vazifalarni hal qilishdan olingan yakuniy ma’lumotlar asosiy manba bo‘ladi.

Biznes subyektlarida buxgalteriya hisobini raqamlashtirishda quyidagi muammolar kuzatilmoqda:

–Axborot tizimlari va dasturiy ta’minotdan foydalanish madaniyatining pastligi;

–Buxgalter kadrlarning raqamli ko’nikmalarining yetarli emasligi;

–Internet infratuzilmasining ayrim hududlarda sustligi;

–Dasturiy mahsulotlarning qimmatligi va ularni litsenziyalash bilan bog’liq to’siqlar;

–Axborot xavfsizligi va maxfiylikni ta’minlashdagi kamchiliklar.

Raqamlilashtirish jarayonidagi muammolar, asosan, iqtisodiy va tashkiliy omillar bilan bog’liq. Kichik biznes subyektlarida moliyaviy resurslarning cheklanganligi, raqamli texnologiyalarni joriy etish uchun zarur bo’lgan malakali kadrlarning yetishmasligi, buxgalteriya hisobini yuritishda an’anaviy usullarga ko’nikib qolganlik kabi holatlar jarayonni sekinlashtirmoqda. Bundan tashqari, korxonalarda axborot xavfsizligi tizimining yetarli darajada yo’lga qo’yilmaganligi ham muammolardan biridir.

Quyidagi chora-tadbirlar buxgalteriya hisobini raqamlashtirishdagi mavjud muammolarni hal etishda muhim rol o’ynaydi:

– Buxgalterlar uchun raqamli texnologiyalar bo’yicha muntazam o’quv kurslari va treninglarni tashkil etish;

– Kichik biznes subyektlari uchun soddalashtirilgan va arzon dasturiy yechimlarni ishlab chiqish;

– Internet infratuzilmasini yanada rivojlantirish va keng polosali tarmoqlarni joriy etish;

– Axborot xavfsizligini ta’minlash bo’yicha milliy standartlarni ishlab chiqish va amaliyotga joriy etish;

– Davlat tomonidan raqamli transformatsiya jarayonlarini qo’llab-quvvatlash siyosatini kuchaytirish.

Xulosa qilib aytganda, biznes subyektlarida buxgalteriya hisobini raqamlashtirish – bu nafaqat texnik yangilanish, balki boshqaruv madaniyatining yangi bosqichiga o’tish demakdir. Raqamli texnologiyalarni joriy etish natijasida korxonalar moliyaviy hisobotlarning aniqligi, shaffofligi va tahlil imkoniyatlarini oshiradi. Shu bilan birga, bu jarayonni samarali amalga oshirish uchun tizimli yondashuv, kadrlar malakasini oshirish va infratuzilmani mustahkamlash zarur. Buxgalteriya hisobining raqamlashtirilishi korxonada hisob jarayonining tezkor ravishda yuritilishi, joriy faoliyat uchun zarur axborot bilan ta’minlanishi hamda qisqa muddatda katta hajmdagi axborotlarni qayta ishlash imkonini beradi. Shu mantiqdan kelib chiqadigan bo‘lsak, korxonada hisob jarayonlarining raqamlashtirilishi, bu –xozirgi zamon davr talabidir.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining “Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi Farmoni, 2020 yil.

2. Qodirov A. va boshqalar. Buxgalteriya hisobi va audit. – T.: Iqtisodiyot, 2022.

3. OECD Digital Transformation Report, 2023.

4. World Bank. Digital Economy for Central Asia, 2024.

5. www.stat.uz – O’zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo’mitasi rasmiy sayti.

INVESTITSIYA SIYOSATINING IQTISODIY O’SISHGA TA’SIRINI BAHOLASH YO’LLARI

Samandarov Zuhriddin
TDIU katta o’qituvchisi
Mustafaqulova Zarnigor Xojiakbar-qizi
TDIU talabasi

Investitsiya siyosati iqtisodiy o’sishning yo’nalishi va sifatini belgilovchi asosiy omillardan biridir. Uning samaradorligi nafaqat kiritilayotgan kapital hajmiga, balki

ushbu resurslar qanchalik oqilona boshqarilgani, tartibga solingani va milliy ustuvorliklarga moslashtirilganiga ham bog'liqdir. Shuning uchun investitsiya siyosatining iqtisodiy rivojlanishga haqiqiy hissasini aniqlash uchun uning ta'sirini baholash muhim ahamiyatga ega hisoblanadi.

Hozirgi vaqtda iqtisodiy o'sish tobora texnologik yangilanish, infratuzilma rivoji hamda mahalliy va xorijiy investorlarni jalb etish bilan chambarchas bog'liq bo'lmoqda. Shu sababli, siyosat natijalarini baholashda faqat YAIM ko'rsatkichlari bilan chegaralanmasdan, balki mahsuldorlik, bandlik va ijtimoiy farovonlikdagi o'zgarishlarga ham e'tibor qaratish zarur. Shu qatorda, tarmoqlar samaradorligi, institutsional shaffoflik va uzoq muddatli raqobatbardoshlik kabi mezonlar ham muhim baholash yo'nalishlari sifatida ko'riladi.

Investitsiya siyosatining iqtisodiy o'sishga ta'sirini baholash ko'p qirrali yondashuvni talab qiladi. Bunday baholash jarayonida tarmoq dinamikasi, institutsional samaradorlik, fiskal mexanizmlar hamda uzoq muddatli ijtimoiy-iqtisodiy natijalar birgalikda hisobga olinishi kerak. Dastlab, infratuzilma, energetika, transport, ishlab chiqarish, raqamli texnologiyalar va qishloq xo'jaligi kabi ustuvor sohalarda amalga oshirilgan investitsiyalar tahlil qilinadi. Masalan, transport tarmoqlariga kiritilgan sarmoyalar logistika xarajatlarining kamayishi, savdo oqimlarining kengayishi, ichki hududiy bog'liqlikning yaxshilanishiga olib keladi. Xuddi shu kabi, energetika loyihalari sanoat ishlab chiqarishi, eksport salohiyati va qishloq hududlarida elektr ta'minotining kengayishiga xizmat qiladi. Investitsiya oldi hamda keyingi ko'rsatkichlar — mahsuldorlik darajasi, tarmoq qo'shilgan qiymati va bandlik o'sishi — siyosat samaradorligini aniqlashga yordam beradi.

Shuningdek, to'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalar va ichki kapital safarbarligi o'rtasidagi muvozanat ham muhim ahamiyatga ega. To'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalar nafaqat moliyaviy resurslar, balki ilg'or texnologiyalar, boshqaruv tajribasi va xalqaro bozorlar bilan birga integratsiyani ham olib kiradi. Shuning uchun makroiqtisodiy barqarorlik, huquqiy kafolatlar va shaffof tartibga solish tizimi mavjud bo'lgan mamlakatlarga uzoq muddatli investorlar ko'proq jalb etiladi. Ichki investitsiyalar esa mahalliy kapital bozorlari rivoji, kredit olish imkoniyatlari va xususiy sektor salohiyatiga bog'liq bo'ladi. To'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalar ulushi, milliy investitsiyalar hajmi va kichik hamda o'rta biznes ishtiroki asosida investitsiya muhiti samaradorligi topiladi.

Institutsional boshqaruvning ahamiyati ham alohida e'tiborga loyiqdir. Shaffof me'yoriy-huquqiy baza, byurokratik to'siqlarning kamaytirilishi va nizolarni samarali hal qilish mexanizmlari investorlar uchun qulay muhit kasb etadi. Masalan, elektron hukumat platformalari va raqamli ruxsatnomalar tizimi joriy etilgan davlatlarda loyihalar tezroq tasdiqlanadi, xarajatlar kamayadi hamda ishonch darajasi ortadi. Bundan tashqari, jamoatchilik boshqaruvining samaradorligi va tartibga soluvchi organlarning javobgarligi kabi omillar ham baholash mezonlari sifatida tatbiq etiladi. Jahon bankining "Biznes yuritish qulayligi" indeksi va korrupsiya darajasi ko'rsatkichlari institutsional islohotlarning natijalarini tahlil qilish imkonini beradi.

Shu bilan birga fiskal mexanizmlar investitsiya siyosatini baholashning muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Soliq imtiyozlari, bojxona preferensiyalari, davlat kafolatlari hamda davlat-xususiy sheriklik modellari iqtisodiy faollikni

rag’batlantirishi yoki aksincha, bozor buzilishlarini keltirib chiqarishi mumkin. Masalan, soliq ta’tili yoki tarif stavkalarining pasaytirilishi ustuvor tarmoqlarda investitsiyalarni oshiradi, ammo ortiqcha imtiyozlar byudjet daromadlarini kamaytirishi yoki raqobatbardoshlikni izdan chiqarishi ehtimoldan xoli emas. Shuning uchun, fiskal vositalarning milliy rivojlanish strategiyalari bilan uyg’unlashuvi zarur. Bunday mexanizmlarning samaradorligi sektorlar bo’yicha investitsiyalar dinamikasi, investorlarni ushlab qolish ko’rsatkichlari, byudjetga ta’siri va infratuzilma moliyalashtirish hajmi asosida o’rganiladi.

Uzoq muddatli tarkibiy o’zgarishlar ham investitsiya siyosati muvaffaqiyatining muhim ko’rsatkichi hisoblanadi. Investitsiya orqali erishilgan iqtisodiy o’sish faqat YAIM ko’rsatkichlarining oshishi bilan chegaralanmasdan, sanoat diversifikatsiyasi, texnologik modernizatsiya, hududiy rivojlanish va eksport salohiyatining kuchayishi bilan namoyon bo’lishi kerak. Masalan, yuqori qo’shimcha qiymatga ega ishlab chiqarish yoki raqamli infratuzilmaga yo’naltirilgan sarmoyalar raqobatbardoshlikni mustahkamlashi hamda xomashyo eksportiga qaramlikni kamaytirishi ehtimoldan holi emas. Mazkur nuqtayi nazardan qaraganda, sanoat tarkibidagi siljishlar, innovatsiyalarni joriy etish, eksport portfeli kengayishi va hududlar kesimidagi o’zgarishlarni tahlil qilish zarur bo’ladi.

Shuningdek, investitsiya siyosatining ijtimoiy ta’sirini baholash ham tobora dolzarb bo’lib bormoqda. Yangi ish o’rinlari yaratish, daromadlar taqsimotini yaxshilash va asosiy xizmatlardan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish investitsiyalar natijasida yuzaga kelayotgan ijobiy ta’sirlar sanaladi. Masalan, transport va telekommunikatsiya infratuzilmasiga kiritilgan sarmoyalar hududiy tengsizlikni kamaytiradi va kichik biznes faoliyatini qo’llab-quvvatlaydi. Shuningdek, ta’lim va sog’liqni saqlash yo’nalishidagi investitsiyalar uzoq muddatli inson kapitalini shakllantirishga xizmat ko’rsatadi. Bandlik darajasi, daromad ko’rsatkichlari, yashash sharoitlari va xizmatlarga kirish imkoniyatlari asosida siyosatning ijtimoiy samaradorligi aniqlanadi.

Umuman olganda, investitsiya siyosatini baholashda miqdoriy ma’lumotlar bilan bir qatorda sifat jihatlari ham e’tiborga olinishi lozim. YAIM o’sishi, FDI oqimi, mahsuldorlik darajasi, eksport hajmi va bandlik statistikasi singari ko’rsatkichlar miqdoriy asos yaratadi. Ammo sifat yondashuvi — siyosiy sharhlar, ekspert xulosalari, kazus tadqiqotlari va institutsional tahlillar — natijalar ortidagi asosiy mexanizmlarni ochib beradi. Ana shu ikki yondashuv uyg’unligi investitsiya siyosatining qisqa muddatli kengayish emas, balki uzoq muddatli iqtisodiy transformatsiya va ijtimoiy taraqqiyotga qo’shgan hissasini aniqlashga ko’mak beradi. Xulosa qilib aytganda, bunday yondashuv investitsiyaning son ko’rsatkichlaridan tashqari, tarkibiy barqarorlik va ijtimoiy rivojlanishga xizmat qilishini ta’minlaydi.

Tahlil natijalariga ko’ra, investitsiya siyosatining samaradorligini faqat YAIM o’sishi yoki kapital hajmi orqali baholash yetarli emas. Uning ta’siri investitsiyalarni tartibga solish darajasi, ularni maqsadli yo’naltirish va milliy ustuvorliklar bilan uyg’unlashuviga bog’liqdir. Infratuzilma, sanoat va texnologiya kabi strategik sohalarga yo’naltirilgan sarmoyalar mahsuldorlikning oshishi, diversifikatsiya va uzoq muddatli raqobatbardoshlikka sharoit yaratadi.

Shu bilan birga, institutsional, barqaror me’yoriy-huquqiy muhit va puxta ishlab chiqilgan fiskal mexanizmlar xorijiy hamda mahalliy investitsiyalarni jalb etishda hal qiluvchi ahamiyatga ega. Shuningdek, inklyuziv o’sishni ta’minlash uchun bandlik, ijtimoiy farovonlik va hududiy rivojlanish omillari ham e’tiborga olinishi va investitsiya siyosati iqtisodiy natijalar, institutsional samaradorlik va ijtimoiy ko’rsatkichlar uyg’un ravishda baholangandagina uning qisqa muddatli yutuqlari bilan barqaror transformatsiyasi o’rtasidagi farq aniqlanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O’zbekiston Respublikasi Investitsiyalar, sanoat va savdo vazirligi hisobotlari. – Toshkent, 2022–2024.

2. “O’zbekiston Respublikasiga to’g’ridan-to’g’ri xorijiy investitsiyalar oqimi va ularning tarmoqlar kesimidagi taqsimoti” statistik to’plam. – O’zbekiston Respublikasi Statistika agentligi, 2023.

3. Jahon banki ma’lumotlari: “Investitsiyalar, raqobatbardoshlik va iqtisodiy islohotlar”. – 2022.

4. BMT Taraqqiyot dasturi (UNDP) hisobotlari: Barqaror iqtisodiy o’sish va investitsion muhit rivoji. – 2023.

5. Porter M. Raqobat ustunligi va investitsion strategiya. – Cambridge University Press, 2019 (o’zbekcha tarjimada foydalanilgan).

KICHIK BIZNES SUB’EKTLARI FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHDA TRANSPORT-LOGISTIKA TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH

Ismoilov Narimonjon
TDIU mustaqil izlanuvchisi

Kichik biznes sub’ektlari faoliyatini rivojlantirishda transport logistika tizimini takomillashtirish orqali alohida ko’rinishdagi yutuqlarga erishish mumkin, bugungi kunda tovarlar ishlab chiqarish, savdo va xizmat ko’rsatishda yetkazib berish zanjirlarini o’rni hamda undagi transport logistika tizimi ta’siri kichik biznes sub’ektlari uchun ham muhim ahamiyatga ega.

Logistikaning barcha jabhalarda, xaridlar logistikasida, ishlab chiqarish va taqsimot logistikasida shuningdek ombor logistikasida ular o’rtasida bog’lovchi bo’lib transport logistika tizimlarini ko’ramiz, bunday tizimning takomillashishi kichik biznesda xarajatlarni tejash hamda jarayonlarning aniqlikda ishlashi bilan yuqori iqtisodiy ko’rsatkichlarni aks ettiradi.

“Jahon bankining 2023 yildagi hisobotiga ko’ra logistika samaradorligi indeksida O’zbekiston 139 ta davlat orasida 88-o’ringa ko’tarilib (2018 yilda 99-o’rin), MDH davlatlari orasida 5-o’rinni, Markaziy Osiyo davlatlari orasida 2-o’rinni egalladi, xalqaro yuk tashish hajmi 1,8 barobarga o’sib, 2024 yilda 59,6 mln tonnani (shundan avtomobil transportida — 16,6 mln tonna, temir yo’l transportida — 43,0

mln tonna, havo transportida — 83 ming tonna) tashkil qildi”[6]. Respublika transport-logistika xizmatlari bozori va infratuzilmasini yanada rivojlantirish, tranzit salohiyatini oshirish, istiqbolli transport yo’laklarini shakllantirish, eksport-import operatsiyalari qiymatida transport xarajatlarini kamaytirish hamda tashqi bozorlarga yuklarni etkazib berish muddatlarini qisqartirish maqsadida respublikamizda muhim tadbirlar amalga oshirilib kelinmoqda.

Kichik biznes sub’ektlari o’z transport-logistika tizimini yaxshilash uchun quyidagi choralarni ko’rishi mumkin, texnologiyalardan foydalanish, axborot texnologiyalaridan foydalanib, yuklarni kuzatish, omborxona boshqaruvini avtomatlashtirish va mijozlar bilan aloqani yaxshilash mumkin. Transport yo’nalishlarini optimallashtirish, yuklarning optimal yo’nalishlarda tashilishi orqali vaqt va xarajatlar kamayadi, bunda maxsus dasturlar va algoritmlardan foydalanish mumkin. Malaka oshirish va o’qitish, transport-logistika sohasidagi xodimlarning malakasini oshirish va ularni yangi texnologiyalar va ishlash usullari bilan tanishtirish tizimning samaradorligini oshiradi. Transport-logistika tizimi har qanday iqtisodiyotning qon tomirlaridir, ushbu tizim tovarlarni va xizmatlarni ishlab chiqarish, tarqatish va iste’mol qilish jarayonida muhim rol o’ynaydi, kichik biznes sub’ektlari uchun esa transport-logistika tizimi nafaqat mahsulotlarni etkazib berish, balki biznesning umumiy samaradorligini oshirishda ham katta ahamiyatga ega.

Transport-logistika tizimi uzluksiz va samarali joriy qilinishi kerak bo’lgan bir necha elementdan tashkil topgan, bu elementlar o’zaro muvofiqlashtirilishi va birgalikda ishlashi kerak, tizimning asosiy elementlari quyidagilardan iborat:

1. Transport vositalari: yuklarni tashish uchun foydalaniladigan turli xil transport vositalari – avtomashinalar, poezdlar, kemalar va havo transportlari.
2. Logistika markazlari: yuklarni saqlash va tarqatish uchun maxsus inshootlar va omborxonalar.
3. Ma’lumot tizimlari: yuklarni kuzatish va boshqarish uchun zamonaviy axborot texnologiyalari.
4. Boshqaruv tizimlari: yuklarni o’z vaqtida va xavfsiz etkazib berishni ta’minlash uchun mas’ul bo’lgan xodimlar va boshqaruv tizimi.

Kichik biznes sub’ektlari o’z mahsulotlari va xizmatlarini mijozlarga o’z vaqtida va samarali etkazib berish uchun transport-logistika tizimiga tayanadi, buning uchun quyidagilar amalga oshiriladi, omborxona va inventarizatsiya boshqaruvi, kichik biznes sub’ektlari o’zlarining mahsulotlarini saqlash va tarqatish uchun logistika markazlaridan foydalanishi mumkin, bu omborxona boshqaruvi va inventarizatsiyani samarali boshqarishga yordam beradi. Mijozlarga etkazib berish, tovarlarni mijozlarga o’z vaqtida etkazib berish kichik biznes uchun muhimdir, mijozlarning qoniqishi va ularning sadoqatini ta’minlashda tezkor va samarali etkazib berish tizimi katta ahamiyatga ega. Xarajatlarni kamaytirish, samarali transport-logistika tizimi xarajatlarni kamaytirishga yordam beradi, yuklarning optimal yo’nalishlarda tashilishi va omborxonalarning samarali boshqarilishi natijasida kichik biznes sub’ektlari o’z xarajatlarini nazorat qilishi mumkin. Tavakkalchiliklarni boshqarish,

[6] “Ўзбекистон Республикасининг транспорт-логистика тизимини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида” 2025 йил 27 январдаги ПҚ-28-сон Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори.

transport-logistika tizimi kichik biznes sub'ektlariga tavakkalchiliklarni boshqarishda yordam beradi. maxsus axborot tizimlari yordamida yuklarni kuzatish va boshqarish mumkin, bu esa tavakkalchiliklarni kamaytirishga yordam beradi.

Transport logistika tizimida tavakkalchilikni boshqarishda quyidagi maxsus axborot tizimlari mavjud:

1. RIS (Risk axborot tizimlari) – Tavakkalchilikni baholash va boshqarish tizimlari tavakkalchiliklarni aniqlash va tahlil qilish, transport va logistika jarayonlarida xavflarni kamaytirish strategiyalarini ishlab chiqishda ishlatiladi .

2. SCM – Ta'minot zanjirini boshqarish tizimlari, tavakkalchilikni aniqlash va resurslar taqsimotini optimallashtirish, iqlim o'zgarishi, bozor sharoiti va transport yo'nalishlarini tahlil qilishda muhim o'rin tutadi.

3. ERP – Korxona resurslarini boshqarish tizimlari, barcha transport va logistika jarayonlarini yagona platformada integratsiya qilish, tavakkalchilikni kamaytirish uchun tahlil va hisobotlar berishda keng qo'llaniladi.

4. TMS – Transportni boshqarish tizimi, marshrutlar (yo'nalishlar) va yuk tashish jarayonlarini tahlil qilish, xavfli yo'llar va xavfli hududlarni aniqlash.

5. WMS – Omborni boshqarish tizimi, yukni saqlash va tarqatishdagi xavflarni kamaytirish, ombor joylashuvi, xavfsizligi va monitoringini ta'minlashda ishlatiladi.

6. AIS – Avtomatlashtirilgan identifikatsiya tizimi, konteynerlar va yuklarni real vaqtda kuzatish, jahon transport xavfsizligi va bojxona nazoratini ta'minlashda qo'llaniladi.

7. GPS va GIS asosidagi logistika tizimlari, jonli geolokatsiya ma'lumotlarini yig'ish va tahlil qilishda shuningdek xavfli va xavfsiz yo'nalishlarni tavsiya qilishda zarur hisoblanadi.

8. Blokcheyin texnologiyalar, logistika va transport jarayonlarida shaffoflikni ta'minlash, kontraktlarni avtomatlashtirish va tavakkalchiliklarni kamaytirishda muhim hisoblanadi.

9. Big data va AI (sun'iy intellekt) asosidagi tahlil tizimlari esa tavakkalchiliklarni aniqlash va ularni istiqbollarini belgilash hamda logistika jarayonlarini intellektual boshqarishda foydalaniladi.

10. E – customs va Single window (Yagona Darcha) tizimlari bojxona operatsiyalarini tez va samarali amalga oshirish, qonuniy va ma'muriy xavflarni kamaytirish uchun kerak, ushbu tizimlardan samarali foydalanish transport logistika tizimida tavakkalchilikni kamaytirish va operatsiyalarni barqarorlashtirish imkonini beradi.

Kichik biznes korxonalarida transport-logistika jarayonlariga innovatsiyalarni joriy etish ularning muvaffaqiyati va raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi. Axborot texnologiyalari va raqamlashtirish, avtomatlashtirilgan transport tizimlari, Internet va AI, blokcheyn texnologiyalari va logistika tarmoqlarini integratsiya qilish orqali kichik biznes o'z logistika jarayonlarini samarali boshqarishi va mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko'rsatishi mumkin. Bu esa ularning bozordagi raqobatbardoshligini oshirish va uzoq muddatli muvaffaqiyatni ta'minlashga yordam beradi.

Kichik biznes sub'ektlari faoliyatidagi transport-logistika tizimini davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini takomillashtirish, ularning

raqobatbardoshligini va barqaror rivojlanishini ta’minlashga yordam beradi. Transport infratuzilmasini yaxshilash, logistika markazlari va omborxona infratuzilmasini rivojlantirish, moliyaviy qo’llab-quvvatlash va subsidiyalar, texnologiyalar va innovatsiyalarni rag’batlantirish va xodimlarning malakasini oshirish bo’yicha ko’rilgan choralar kichik biznes sub’ektlarining muvaffaqiyati va iqtisodiyotning umumiy rivojlanishiga katta hissa qo’shadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati.

1. “O’zbekiston Respublikasining transport-logistika tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida” 2025 yil 27 yanvardagi PQ-28-son O’zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori.

2. Гаджиев, К.С. Логистика и управление сепями поставок. Москва: Экономика. 2014

6. Сергеева, А.Н. Методы оптимизатсии затрат в логистике. Санкт-Петербург: Питер. 2017

7. Караваев, Н.Ю. Транспортная логистика: современные подходы и решения. Москва: Алфа-Пресс. 2015

LOGISTIKA AUTSORSINGI VA O’ZBEKISTONDA INTEGRATSIYALASHGAN LOGISTIKA BIZNESINI RIVOJLANTIRISH YO’NALISHLARI

Mannapova Feruza
TDIU asistententi

.

Annotatsiya: Ushbu maqolada O’zbekistonda logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozorining shakllanishi hamda rivojlanish tendensiyalari tahlil qilingan. Mamlakat iqtisodiyotida logistika xizmatlarining o’rni, tashqi va ichki bozorda ulardan foydalanishning afzalliklari, shuningdek, autsorsing mexanizmlarining samaradorlikka ta’siri ko’rib chiqiladi. Integratsiyalashgan logistika xizmatlarining raqobatbardoshlikni oshirish, transport va ta’minot zanjirini optimallashtirishdagi roli ochib beriladi. Maqolada xalqaro tajribalar bilan bir qatorda milliy sharoitdagi amaliyot va muammolar ham tahlil etiladi hamda istiqboldagi rivojlanish yo’nalishlari haqida fikr yuritiladi.

Kalit so’zlar: logistika autsorsingi, integratsiyalashgan xizmatlar, bozor tendensiyalari, transport-logistika tizimi, ta’minot zanjiri.

Kirish. Global iqtisodiyotda logistika sohasi bugungi kunda strategik ahamiyatga ega bo’lgan yo’nalishlardan biri sifatida ko’rilmoqda. Jahon tajribasi shuni ko’rsatadiki, ishlab chiqarish, savdo va xizmat ko’rsatish korxonalarining samarali faoliyat yuritishi ko’p jihatdan logistika xizmatlarining sifati va integratsiyalashganligi bilan bevosita bog’liqdir. Logistika autsorsingi esa so’nggi o’n yilliklarda eng tez rivojlanayotgan xizmatlardan biri sifatida maydonga chiqdi. Bu model korxonalarga o’z asosiy faoliyatidan chalg’imagan holda transport,

omborxona, bojxona rasmiylashtiruvi va boshqa turdagi xizmatlarni tashqi professional kompaniyalarga topshirish imkoniyatini beradi. Natijada vaqt va xarajatlar tejab qolinadi, xizmat sifati esa oshadi.

So’nggi yillarda mamlakatimiz iqtisodiyotida bozor mexanizmlarini rivojlantirish, tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash va transport-kommunikatsiya infratuzilmasini modernizatsiya qilishga qaratilgan islohotlar logistika sohasining yangi bosqichga ko’tarilishiga xizmat qilmoqda. Ayni paytda xalqaro savdo hajmining ortishi, yangi eksport-import yo’nalishlarining ochilishi va ichki bozor talablarining kengayishi logistika xizmatlariga bo’lgan ehtiyojni yanada kuchaytirdi. Shu sababli logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozorini rivojlantirish masalasi nafaqat nazariy, balki amaliy ahamiyat kasb etmoqda.

Integratsiyalashgan logistika tushunchasi transport, omborxona, ta’minot zanjiri boshqaruvi, axborot texnologiyalari va boshqa xizmatlarning yagona tizim asosida uyg’unlashuvini anglatadi. Bunday yondashuvning ustunligi shundaki, u nafaqat tashish va saqlash xarajatlarini kamaytiradi, balki mahsulotni iste’molchiga tez va sifatli yetkazib berishga imkon yaratadi. Shu bilan birga, raqobatbardosh bozor sharoitida korxonalar o’z xaridorlarini qoniqtirishda logistika samaradorligiga tayangan holda o’z pozitsiyalarini mustahkamlaydi.

Shuni alohida ta’kidlash kerakki, logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozorini rivojlantirish mamlakatimizning xalqaro iqtisodiy tizimga integratsiyalashuvini tezlashtiradi. Bu jarayonda transport koridorlari, bojxona tizimidagi raqamlashtirish, logistika markazlari va zamonaviy axborot texnologiyalaridan foydalanish hal qiluvchi omillar hisoblanadi. Shu asosda, mazkur maqola doirasida ushbu xizmatlarning mamlakat iqtisodiyotidagi o’rni, mavjud muammolar va istiqbolli yo’nalishlar ilmiy tahlil qilinadi.

Logistika autsorsingi rivojlanishining muhim omillaridan biri bu biznes subyektlari uchun xarajatlarni kamaytirish zaruriyatidir. Ayni paytda ko’plab korxonalar o’z resurslarini asosiy ishlab chiqarish faoliyatiga yo’naltirishni maqsad qilgan holda, tashqi logistika kompaniyalaridan foydalanishni afzal ko’rmoqda. Masalan, transport xarajatlari, bojxona tartib-taomillarini yengillashtirish yoki omborxona xizmatlarini tashqi tashkilotga topshirish korxona samaradorligini oshiradi. Shu jihatdan autsorsing tizimi moliyaviy oqimlarni optimallashtirish bilan birga vaqtni ham tejaydi. Xalqaro tadqiqotlar shuni ko’rsatadiki, logistika autsorsingidan foydalangan korxonalar umumiy xarajatlarini 15–25 foizgacha kamaytirishga erishgan. Bu esa, o’z navbatida, mahsulot tannarxining pasayishi va raqobatbardoshligining oshishiga olib keladi.

Integratsiyalashgan logistika xizmatlari esa bozor ehtiyojiga moslashuvchanlikni ta’minlaydi. Bugungi kunda global miqyosda “yagona darcha” tamoyili asosida ishlab chiqilgan logistika tizimlari turli bosqichlarni yagona platformada birlashtiradi. Bu esa mahsulotni ishlab chiqaruvchidan oxirgi iste’molchiga yetkazib berish jarayonida tezkorlik va sifatni oshiradi. Masalan, Yevropa Ittifoqi mamlakatlarida elektron deklaratsiya, avtomatlashtirilgan bojxona va multimodal transport tizimlari orqali tovarlarni yetkazib berish muddati sezilarli darajada qisqartirilgan. Mahalliy sharoitda bunday integratsiyalashgan tizimlarning samaradorligi savdo hajmlarining

ko’payishi, eksport-import imkoniyatlarining kengayishi va xalqaro transport yo’laklariga ulanish bilan chambarchas bog’liqdir.

Shu bilan birga, mamlakatimizda logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozorining rivojlanishiga to’sqinlik qilayotgan muammolar ham mavjud. Birinchidan, ayrim hududlarda transport infratuzilmasi yetarlicha rivojlanmaganligi tufayli tashish xarajatlari yuqori bo’lib qolmoqda. Ikkinchidan, logistika kompaniyalarining texnologik imkoniyatlari, xususan raqamlashtirish darajasi hamon yetarli emas. Bu esa zamonaviy ta’minot zanjiri boshqaruvi uchun zarur bo’lgan tezkor axborot almashinuviga salbiy ta’sir ko’rsatadi. Uchinchidan, malakali kadrlar yetishmovchiligi ham bozor rivojlanishiga to’sqinlik qiluvchi omil hisoblanadi. Masalan, xalqaro standartlarga javob beruvchi logistika menejerlari, IT-mutaxassislar va transport muhandislariga talab yuqori bo’lsa-da, ularning taklifi hozircha cheklangan.

Shunday bo’lsa-da, oxirgi yillarda qabul qilingan davlat dasturlari doirasida logistika infratuzilmasini modernizatsiya qilish, yangi logistika markazlarini tashkil etish va bojxona jarayonlarini soddalashtirish kabi chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. Bundan tashqari, xalqaro tajriba asosida elektron savdo platformalari, multimodal tashish tizimlari va avtomatlashtirilgan boshqaruv dasturlarini joriy etish bozor ishtirokchilarining raqobatbardoshligini oshirmoqda. Masalan, Xitoy va Janubiy Koreya tajribasi shuni ko’rsatadiki, raqamli logistika platformalari yordamida butun ta’minot zanjiri real vaqt rejimida boshqariladi, bu esa tovar aylanmasining hajmini bir necha barobarga oshirgan.

Kelajakda logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlarning rivojlanishida axborot-kommunikatsiya texnologiyalarining o’rni yanada ortadi. Masalan, “raqamli logistika” konsepsiyasi asosida real vaqt rejimida yuklarni kuzatish, elektron hujjat aylanishi, blokcheyn texnologiyasi orqali tranzaksiyalarning shaffofligini ta’minlash va sun’iy intellekt yordamida transport yo’nalishlarini optimallashtirish imkoniyati mavjud. Bu esa nafaqat xarajatlarni kamaytiradi, balki ekologik barqarorlikni ham ta’minlaydi. Jahon banki ma’lumotlariga ko’ra, logistika jarayonlarida sun’iy intellektdan foydalanish transport samaradorligini 30 foizgacha oshirishi mumkin. Shu jihatdan qaraganda, logistika xizmatlarining kelgusi taraqqiyoti nafaqat ichki bozorni qamrab oladi, balki mamlakatning mintaqaviy logistika markaziga aylanishida ham muhim ahamiyat kasb etadi.

Shuningdek, ekologik talablarni hisobga olgan holda “yashil logistika” konsepsiyasini joriy etish ham dolzarbdir. Bu nafaqat uglerod chiqindilarini kamaytirish, balki xalqaro bozorlarda ekologik standartlarga javob berish orqali qo’shimcha ustunlik yaratadi. Masalan, Germaniyada avtomobil transporti o’rniga temiryo’l va daryo transportidan keng foydalanish orqali karbon izi sezilarli darajada kamaytirilmoqda. Mahalliy sharoitda ham bu tajribani qo’llash iqtisodiy va ekologik foyda berishi mumkin.

Xulosa. Yuqoridagi tahlillar shuni ko’rsatadiki, logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozori iqtisodiyotning barqaror rivojlanishida, tashqi savdo aloqalarini kengaytirishda hamda ishlab chiqarish samaradorligini oshirishda muhim rol o’ynaydi. Autsorsing mexanizmlari korxonalarga o’z faoliyatini markazlashtirish va resurslardan oqilona foydalanish imkonini bersa,

integratsiyalashgan logistika xizmatlari butun ta’minot zanjirini yagona tizimda uyg’unlashtirish orqali xizmat sifatini yaxshilaydi.

Mamlakatda olib borilayotgan islohotlar transport-logistika infratuzilmasining zamonaviy talablarga moslashtirilishiga, bojxona va rasmiylashtirish jarayonlarining soddalashtirilishiga, shuningdek, xalqaro standartlarga javob beruvchi logistika markazlarini tashkil etishga qaratilgani ushbu bozor rivojini tezlashtirmoqda. Shu bilan birga, ayrim hududlarda transport-kommunikatsiya tarmoqlarining yetarlicha rivojlanmaganligi, malakali mutaxassislar taqchilligi hamda raqamlashtirish darajasining pastligi mavjud muammolar sifatida dolzarbligicha qolmoqda.

Kelajak istiqbollari nuqtai nazaridan, elektron savdo tizimlari, multimodal tashish mexanizmlari, raqamli boshqaruv dasturlari va sun’iy intellekt asosida yo’nalishlarni optimallashtirish kabi innovatsion yondashuvlar bu sohaning rivojlanishida hal qiluvchi ahamiyatga ega bo’ladi. Shuningdek, ekologik talablarni hisobga olgan holda yashil logistika konsepsiyasini tatbiq etish ham jahon bozoriga integratsiyalashuv jarayonida muhim omil bo’lib xizmat qiladi.

Shunday qilib, logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozorini rivojlantirish mamlakatning iqtisodiy salohiyatini oshirish, xalqaro raqobatbardoshligini mustahkamlash hamda global savdo tizimiga faol qo’shilishida muhim yo’nalishlardan biri hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management. Pearson Education, 2016.

2. Rushton, A., Croucher, P., & Baker, P. The Handbook of Logistics and Distribution Management. Kogan Page, 2017.

3. Chopra, S., & Meindl, P. Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation. Pearson, 2019.

4. Azizov, B. Transport-logistika xizmatlarini rivojlantirishning nazariy va amaliy jihatlari. Toshkent, 2021.

5. Karimov, D. Integratsiyalashgan logistika tizimlari: rivojlanish tendensiyalari va istiqbollari. Ilmiy maqolalar to’plami, 2022.

O’ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK SOHASIDA FAOLIYATNI YANADA RIVOJLANTIRISH

Xaqqulova Rano Abdug’aniyeva
TAFU “Tarmoqlar iqtisodiyoti va buxgalteriya hisobi” kafedrasi o’qituvchisi.

Bozor iqtisodiyotiga o’tish jarayonida tadbirkorlik faoliyati mamlakat iqtisodiy hayotining eng muhim tarkibiy qismlaridan biriga aylandi.

Tadbirkorlik — bu faqat iqtisodiy foyda olish manbai emas, balki yangi ish o’rinlari yaratish, aholi bandligini ta’minlash, eksport salohiyatini oshirish va innovatsion g’oyalarni amaliyotga tadbiq etishning muhim vositasidir. O’zbekiston

Respublikasida tadbirkorlik faoliyatini qo’llab-quvvatlash davlat siyosatining ustuvor yo’nalishlaridan biridir.

Tadbirkorlik — bu foyda olish maqsadida iqtisodiy resurslardan samarali foydalanish asosida tovarlar ishlab chiqarish, xizmatlar ko’rsatish va innovatsiyalarni joriy etish faoliyatidir. Tadbirkorlik subyektlari mustaqil ravishda bozor sharoitlarini tahlil qiladi, xavf-xatarlarni baholaydi, qarorlar qabul qiladi va o’z faoliyati uchun iqtisodiy, moliyaviy va huquqiy javobgarlikni o’z zimmasiga oladi.

Tadbirkorlik faoliyatini quyidagicha ta’riflash mumkin:

“Tadbirkorlik – bu tashabbus, innovatsiya, riskni boshqarish va bozor ehtiyojlarini qondirish orqali foyda olishga yo’naltirilgan mustaqil iqtisodiy faoliyatdir.”

Tadbirkorlik yirik korporatsiyalar, o’rta biznes, kichik korxonalar yoki yakka tartibdagi faoliyat shaklida bo’lishi mumkin. Bugungi kunda ayniqsa IT-startaplar, elektron tijorat, ekologik biznes kabi zamonaviy yo’nalishlar keng rivojlanmoqda.

Tadbirkorlikning asosiy belgilari:

Mustaqillik – faoliyatni o’z qarorlariga asosan yuritish.

Foyda olishga yo’naltirilganlik – daromad topish asosiy maqsad hisoblanadi.

Risk mavjudligi – bozor sharoitlaridagi o’zgarishlar natijasida zarar ko’rish ehtimoli.

Innovatsion yondashuv – yangi mahsulot, xizmat yoki texnologiyalardan foydalanish.

Bozor iqtisodiyoti mexanizmlariga tayanish – talab va taklif asosida qaror qabul qilish.

Tadbirkorlikning iqtisodiyotdagi o’rni

Tadbirkorlik har qanday milliy iqtisodiyotning asosiy drayverlaridan biridir. Quyida u iqtisodiyotga qanday ta’sir ko’rsatishini ko’rib chiqamiz:

Ish o’rinlari yaratadi

Kichik va o’rta biznes sohasi ko’plab yangi ish o’rinlarini ta’minlaydi, bu esa ishsizlikni kamaytiradi.YAIM (Yalpi ichki mahsulot) o’sishiga hissa qo’shadi Tadbirkorlik orqali yaratilgan mahsulotlar va xizmatlar iqtisodiy faollikni oshirib, YAIM hajmiga bevosita ta’sir qiladi.

Raqobat muhitini kuchaytiradi Raqobat mahsulotlar sifatini oshirish va narxlarni pasaytirishga olib keladi, bu esa iste’molchilarga foyda keltiradi.

Soliq tushumlarini ta’minlaydi Tadbirkorlik subyektlari orqali davlat byudjetiga katta miqdorda soliq tushumlari kelib tushadi.

Innovatsiyalarni rivojlantiradi Yangi texnologiyalar va g’oyalar tadbirkorlar tomonidan amaliyotga tatbiq etiladi, bu esa ishlab chiqarish samaradorligini oshiradi. Eksport salohiyatini oshiradi. Tashqi bozorlarga chiqayotgan xususiy korxonalar milliy mahsulotlarni targ’ib qiladi, valyuta tushumini oshiradi.

Umuman aytganda: Tadbirkorlik — bu nafaqat foyda olish vositasi, balki jamiyat taraqqiyotining tayanchi, iqtisodiy erkinlikning ifodasi va innovatsiyalarni hayotga tatbiq etish mexanizmidir. O’zbekistonda ushbu sohaning faol rivojlanishi mamlakat iqtisodiyotining mustahkamlanishiga, aholi bandligi va daromadlarining oshishiga xizmat qiladi. Shu bois, tadbirkorlik faoliyatini har tomonlama qo’llab-quvvatlash strategik ustuvor yo’nalishdir.

O’zbekiston mustaqillikka erishganidan so’ng, bozor iqtisodiyotiga o’tish yo’lida xususiy mulk va tadbirkorlikni rivojlantirish davlat siyosatining ustuvor yo’nalishlaridan biri sifatida belgilandi. Ayniqsa, 2017-yildan boshlab yangi bosqichdagi islohotlar tadbirkorlik muhitini tubdan yaxshilash, biznes yuritishni soddalashtirish va xususiy sektor ulushini oshirishga qaratildi. Ushbu bobda so’nggi yillarda amalga oshirilgan asosiy islohotlar yoritiladi.

Tadbirkorlik faoliyatini yuritish uchun huquqiy asoslar mustahkamlandi. 2019-yilda yangi tahrirdagi “Tadbirkorlik faoliyati erkinligi kafolatlari to’g’risida”gi Qonun qabul qilindi, bu bilan tadbirkorlarning huquqiy maqomi aniq belgilandi va davlat aralashuviga cheklovlar o’rnatildi. Tadbirkorlarning mulk huquqini himoya qilish, noqonuniy tekshiruvlar va noqonuniy xatti-harakatlardan himoya qilish mexanizmlari kuchaytirildi. Davlat va xususiy sheriklik (DXSh) to’g’risidagi qonunlar qabul qilinib, katta infratuzilma loyihalarida xususiy sektor ishtiroki kengaytirildi.

Ro’yxatga olish va litsenziyalash tizimi soddalashtirildi. “Yagona darcha” tamoyili asosida tadbirkorlik subyektlarini onlayn ro’yxatga olish yo’lga qo’yildi. Ro’yxatdan o’tish muddati 3 ish kunidan 1 ish kunigacha qisqartirildi. 2020-yilda 70 dan ortiq litsenziya va ruxsat beruvchi hujjatlar bekor qilindi yoki soddalashtirildi. Litsenziya olish tartibi my.gov.uz orqali elektron shaklda amalga oshiriladigan tizimga o’tkazildi.

Soliq tizimi isloh qilindi.

2020-yildan boshlab yangi Soliq kodeksi kuchga kirdi, unda soddalashtirilgan va adolatli soliq stavkalari belgilandi. Tadbirkorlar uchun onlayn soliq hisobotlari topshirish imkoniyati joriy etildi. Bir nechta soliq turlari birlashtirildi va soliq yuklamasi pasaytirildi (ayniqsa kichik biznes uchun). Kichik korxonalar uchun yillik aylanmadan emas, foydadan soliq to’lash tizimi kengaytirildi.

Kreditlash va moliyaviy qo’llab-quvvatlash mexanizmlari yaratildi. Tadbirkorlikni rivojlantirish jamg’armasi tashkil etildi (2021), bu jamg’arma orqali kafillik, kompensatsiya va imtiyozli kreditlar taqdim etiladi. Imtiyozli kreditlar ajratish bo’yicha “Har bir oila – tadbirkor” va “Yoshlar – kelajagimiz” kabi dasturlar orqali keng ko’lamli moliyaviy yordamlar berilmoqda. Banklar orqali garovsiz mikroqarzlar va foiz stavkasi kompensatsiyasi tizimi yo’lga qo’yildi. Kichik biznes uchun startap kreditlar va investitsion grantlar ajratilmoqda. Tekshiruvlar va ma’muriy yuklamalar kamaytirildi. Nazorat qiluvchi organlar soni kamaytirildi, ularning faoliyati “Risklarni baholash” tamoyiliga o’tkazildi. Rejalashtirilmagan tekshiruvlar soni keskin qisqartirildi. Tekshiruvlar faqat markazlashtirilgan elektron ro’yxat orqali belgilangan hollarda o’tkazilmoqda.

Davlat organlarining tadbirkorlik faoliyatiga aralashuvi ustidan Prokuratura organlari doimiy nazorat olib boradi.

Tadbirkorlikni hududiy rivojlantirishga alohida e’tibor qaratildi. Har bir viloyatda Tadbirkorlikni rivojlantirish agentligi bo’limlari ochildi. Er ajratish, bino-inshootlar berish tartiblari ochiqlik va onlayn-auksion asosida amalga oshirilmoqda (E-auksion.uz). Tadbirkorlar uchun erkin iqtisodiy zonalar va kichik sanoat zonalari (KSZ) tashkil etilib, ularga soliq va bojxona imtiyozlari taqdim etildi. Ayollar va yoshlar tadbirkorligini rivojlantirish markazlari faoliyati yo’lga qo’yildi.

Xalqaro reytinglarda O’zbekiston ko’rsatkichlari yaxshilandi.

Jahon bankining “Doing Business” hisobotiga ko’ra, O’zbekiston 2017–2020-yillar oralig’ida bir necha pog’onaga ko’tarildi. Biznesni boshlash, kredit olish, soliq to’lash kabi yo’nalishlarda ijobiy siljishlar qayd etilgan. O’zbekiston 2021-yilda Euronews va Forbes nashrlarida Markaziy Osiyoda tadbirkorlik uchun eng istiqbolli mamlakat sifatida e’tirof etildi.

O’zbekistonda tadbirkorlik sohasida amalga oshirilgan islohotlar nafaqat biznes yuritishni yengillashtirdi, balki iqtisodiy faollikni oshirdi, xususiy sektorning YAIMdagi ulushi ortdi, yangi ish o’rinlari yaratildi. Kelgusida bu islohotlarni chuqurlashtirish, ayniqsa, eksportyor tadbirkorlarni qo’llab-quvvatlash, innovatsion va texnologik tadbirkorlikni rivojlantirish orqali mamlakat iqtisodiyoti yanada barqaror va raqobatbardosh bo’ladi.

Bugungi kunda O’zbekiston yalpi ichki mahsulotining (YAIM) qariyb 55 foizi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik hissasiga to’g’ri keladi. Aholi band bo’lganlarning 75 foizdan ortig’i aynan shu sektorda mehnat qilmoqda. Bu ko’rsatkichlar mamlakat iqtisodiy barqarorligida tadbirkorlikning naqadar muhim o’rin tutishini isbotlaydi.

Kelgusida tadbirkorlikni yanada rivojlantirish uchun quyidagi chora-tadbirlarni amalga oshirish maqsadga muvofiq: innovatsion tadbirkorlikni rivojlantirish, raqamli iqtisodiyotga o’tish, eksport salohiyatini oshirish, ayollar va yoshlar tadbirkorligini qo’llab-quvvatlash, tadbirkorlik ta’limini kengaytirish hamda soliq va ruxsat berish tizimini yanada soddalashtirish.

Innovatsion tadbirkorlik va raqamli iqtisodiyot

Bugungi global iqtisodiyotda raqamli texnologiyalar tadbirkorlikning asosiy harakatlantiruvchi kuchiga aylanmoqda. “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi doirasida IT startaplar, elektron savdo platformalari va fintech loyihalar rivojlanmoqda. Bu esa zamonaviy yoshlar uchun yangi imkoniyatlar yaratmoqda va iqtisodiy o’sishning sifat jihatdan yangi bosqichiga o’tishga xizmat qilmoqda.

Xulosa qilib aytadigan bo’lsak, O’zbekiston Respublikasida tadbirkorlikni rivojlantirish iqtisodiy islohotlarning markaziy yo’nalishidir. Mamlakatda yaratilayotgan qulay investitsiya muhiti, soliq imtiyozlari va moliyaviy qo’llab-quvvatlash dasturlari tadbirkorlikni kengaytirishga xizmat qilmoqda. Kelgusida innovatsion texnologiyalar va xalqaro tajriba asosida O’zbekiston tadbirkorlikni rivojlantirishda mintaqadagi ilg’or davlatlardan biriga aylanishi mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M. Mirziyoyevning Oliy Majlisga Murojaatnomalari (2022–2024 yillar).
2. “Tadbirkorlik faoliyatini qo’llab-quvvatlash to’g’risida”gi Qonun, 2019-yil.
3. O’zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot va moliya vazirligi ma’lumotlari.
4. www.stat.uz — Davlat statistika qo’mitasi ma’lumotlari.
5. Porter M. Competitive Advantage. Harvard Business School Press, 2008.
6. “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi.
7. “Tadbirkorlik faoliyati erkinligi kafolatlari to’g’risida” O’zbekiston Respublikasi qonuni.

МАҲСУЛОТ СИФАТИНИ ОШИРИШ ВА ИННОВАЦИЯЛАРНИ ЖОРИЙ ЭТИШ ОРҚАЛИ САМАРАДОРЛИКНИ ЯХШИЛАШ

Камолхўжаев Жамолиддин Шаробутдинович
Тошкент давлат техника университети докторанти

Бугунги кунда рақобатбардош бозор иқтисодиётида маҳсулот сифати ва инновацияларнинг аҳамияти тобора ортиб бормоқда [1, Б. 12]. Айниқса, электр ва маиший техника ишлаб чиқариш соҳасида сифатни таъминлаш нафақат ички бозордаги талабни қондириш, балки ташқи бозорларга чиқиш имкониятларини кенгайтиради [2, Б. 37]. Инновацияларнинг жорий этилиши эса ишлаб чиқариш жараёнларини самарали ташкил қилиш, ресурслардан тежамкор фойдаланиш ва янги қиймат яратишда ҳал қилувчи омил ҳисобланади [3, Б. 21].

Маҳсулот сифати электр ва маиший техника ишлаб чиқарувчи корхоналарда рақобат устунлигини белгилайди [4, Б. 44]. Чунки сифат:

Истеъмолчилар ишончини таъминлайди – юқори сифатли маҳсулот узоқ муддат хизмат қилади, хавфсизлик талабларига жавоб беради [5, Б. 56].

Экспорт салоҳиятини оширади – жаҳон бозорларида стандарт ва сертификат талабларига тўлиқ жавоб бериш орқали маҳсулот сотиш имкониятлари кенгаяди [6, Б. 14].

Корхона нуфузини мустаҳкамлайди – сифатга эътибор қаратаётган бренд рақобатчига нисбатан устунликка эга бўлади [2, Б. 42].

Иқтисодий самарадорликни таъминлайди – қайта ишлаш, таъмирлаш ва кафолат хизматлари харажатларининг камайиши ҳисобига корхона фойдасини оширади [7, Б. 39].

Шу нуқтаи назардан электр ва маиший техника ишлаб чиқаришда халқаро ISO, IEC каби стандартларни қўллаш, сифатни менежмент тизими асосида назорат қилиш муҳимдир [3, Б. 27].

Инновацияларни жорий этишнинг самарадорликка таъсирига келсак, инновациялар электр ва маиший техника ишлаб чиқариш корхоналарида турли йўналишларда намоён бўлади:

Ишлаб чиқариш жараёнида инновациялар – робототехника, автоматлаштирилган линиялар, рақамли моделлаштириш ва сунъий интеллект асосида сифат назорати [8, Б. 73].

Маҳсулотда инновациялар – энергия тежайдиган маиший техника (индукцион плиталар, "ақлли" музлаткичлар, автоматлаштирилган кир машина ва кондиционерлар) [9, Б. 16].

Бошқарувда инновациялар – ERP, CRM каби ахборот тизимларини жорий этиш орқали ресурсларни оптимал тақсимлаш ва мижозлар билан алоқаларни самарали ташкил этиш [1, Б. 28].

Маркетингда инновациялар – онлайн савдо платформалари, интерактив хизмат кўрсатиш ва рақамли реклама технологиялари [5, Б. 63].

Бундай инновациялар самарадорликни қуйидагича оширади: ишлаб чиқариш харажатларини камайтиради; энергия ва хомашё сарфини тежайди;

ишлаб чиқариш қувватидан самарали фойдаланиш имконини беради; ишчи кучининг меҳнат унумдорлигини кўтаришга хизмат қилади [7, Б. 41].

Ўзбекистонда электр ва маиший техника саноати кейинги йилларда жадал ривожланмоқда [6, Б. 11]. “Artel”, “UzChasys”, “Beko” каби йирик корхоналар ички бозорда етакчи ҳисобланади ва хорижий давлатларга ҳам маҳсулот етказиб бермоқда [10, Б. 9].

Имкониятлар:

Давлат томонидан маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни қўллаб-қувватлаш дастурлари [1, Б. 33].

Инвестиция ва хорижий технологияларни жалб қилиш имкониятлари [3, Б. 25].

Ички бозорда юқори талаб [7, Б. 46].

Экспорт йўналишларини кенгайтириш эҳтимоли [9, Б. 19].

Муаммолар:

Айрим корхоналарда ишлаб чиқариш технологияларининг эскирганлиги [8, Б. 75].

Халқаро стандартларга тўлиқ жавоб бермайдиган маҳсулот турлари [6, Б. 13].

Инновацион ишланмаларга инвестиция етишмаслиги [4, Б. 47].

Кадрлар салоҳиятининг чекланганлиги [10, Б. 10].

Сифат ва инновация асосида самарадорликни ошириш йўллари

Технологик модернизация – замонавий автоматлаштирилган линияларни жорий этиш [2, Б. 40].

Сифат назорати тизимини такомиллаштириш – ISO 9001, ISO 14001 стандартлари асосида менежмент тизимини жорий қилиш [3, Б. 29].

Илмий-тадқиқот ва инновация марказларини ривожлантириш – корхоналар ҳузурида илмий лабораториялар очиш ва маҳаллий мутахассислар салоҳиятини ошириш [5, Б. 59].

Кадрлар малакасини ошириш – рақамли технологиялар ва инновацион менежмент соҳасида доимий таълим тизимини йўлга қўйиш [7, Б. 48].

Иқтисодий рағбатлантириш – инновацияларни амалга оширган корхоналар учун солиқ имтиёзлари ва давлат субсидиялари бериш [1, Б. 35].

Хулоса қилиб айтганда, электр ва маиший техника ишлаб чиқариш корхоналарида самарадорликни оширишнинг асосий омили – сифат ва инновациядир [9, Б. 21]. Сифатни таъминлаш истеъмолчи ишончини мустаҳкамлаб, корхонанинг рақобатбардошлигини оширса, инновацияларни жорий этиш ишлаб чиқариш жараёнларини оптималлаштириб, иқтисодий самарадорликка эришиш имконини яратади [10, Б. 15].

Фойдаланилган адабиётлар

1. Porter M. Competitive Advantage. – New York: Free Press, 1985.
2. Kotler P., Keller K. Marketing Management. – Pearson, 2016.
3. ISO 9001:2015 – Quality Management Systems. International Organization for Standardization.

4. Christensen C. The Innovator’s Dilemma. – Harvard Business Review Press, 1997.
5. Laudon K., Laudon J. Management Information Systems. – Pearson, 2019.
6. Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт ва молия вазирлиги ҳисоботлари. – Тошкент, 2024.
7. Karimov A. Innovatsion boshqaruv. – Тошкент: Iqtisodiyot, 2022.
8. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. – World Economic Forum, 2017.
9. Artel Electronics Company Annual Report. – Tashkent, 2023.
10. Beko Global. Sustainability and Innovation Report. – Istanbul, 2023.

ТАВАККАЛЧИЛИК АСОСИДА ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ АЙРИМ МАСАЛАЛАРИ

Қурбонова Азиза Шавкатовна,
ТДИУ мустақил тадқиқотчиси

Аннотация: Мақолада тадбиркорлик фаолиятида таваккалчиликни бошқариш функциянинг таркибий қисмларини мувофиқлаштиришнинг масалалари ёритилган.

Калит сўзлар: Тадбиркорлик, таваккалчилик, риск, ташкилотчилик, назорат, координация, мониторинг, рағбатлантириш, таснифлаш.

Мамлакатимизда сўнгги йилларда тадбиркорлик фаолиятига етарли даражада эътибор қаратиб келинмоқда. Бу эса йилдан – йилга тадбиркорлар кўламини кенгайишига ва бунинг оқибатида мамлакатимизда янги иш ўринларини ташкил этилиши ҳамда иқтисодий ўсишни таъминлашга муҳим омил сифатида ижобий таъсир кўрсатмоқда – десак, муболаға бўлмайди. Тадбиркорлик муаммоларига бағишланган иқтисодий адабиётда ҳозирча тадбиркорлик рискларининг тизимли таснифи яратилмаган. Бу рискларни таснифлаш учун, фикримизча, биринчи навбатда рискларни муайян гуруҳларга ажратиш имконини берадиган асосий белгиларини аниқлаб олиш зарур. Бинобарин, рискларни қуйидагича таснифлаш мумкин:

-вужудга келиш соҳасига кўра;

-вақтга нисбатан давомийлигига кўра;

-рисклилик даражасига кўра;

-оқибатларининг хусусиятларига кўра.

Статик рисклар вужудга келиш сабабларига кўра қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

*табиий офатлар (ёнғинлар, сув тошқинлари, зизилалар, тўфонлар ва ҳ.к.) чоғидаги ҳатти-ҳаракатлар оқибатидаги йўқотишлар;

*учинчи шахслар ва ходимларнинг жинояткорона ҳатти-ҳаракаталри оқибатидаги йўқотишлар;

*корхона учун номақбул қонунчиликнинг қабул қилиниши оқибатидаги йўқотишлар, масалан, мулкнинг тўғридан тўғри олиб қўйилиши, ёки

қонунчиликнинг номукамаллиги сабабли, айбдор шахсдан зарарни ундириб олиш имконияти мавжуд эмаслиги;

*учинчи шахсларнинг мулкка тажовуз қилиши натижасидаги йўқотиш, чунки бу асосий таъминотчининг ёки истеъмолчининг фаолияти мажбуран тўхталишига олиб келади;

*фирмани юритувчи ходимларнинг ёки асосий мулкдорнинг ўлими ёки муомалага лаёқатсизлиги, бу эса малакали мутахасисларни топиш қийинчилиги ва мулкни бошқага ўтказиш муаммолари билан боғлиқлиги. Суғурталаш манфаатлари баҳонасида тадбиркор (менежер) ўз фаолиятини амалга ошириш жараёнида дуч келиши мумкин бўлган айрим риск турларини бир мунча батафсилроқ кўриб чиқишга ҳаракат қилайлик[7].

Сиёсий риск – давлат сиёсатининг оқибати сифатида зарарларнинг вужудга келиши ёки кўзда тутилган фойда миқдорининг қисқариши эҳтимолидир. Шундай экан, сийсий риск ҳукуматнинг сиёсий йўли ўзгаришга учраши ёки унинг фаолияти устувор йўналишларининг бошқача тус олиши билан боғлиқдир. Бу турдаги рискни мукаммал қонунчиликка эга бўлмаган, тадбиркорлик анаъаналари ва маданияти шаклланмаган мамлакатларда ҳисобга олиш айниқса зарур. Сиёсий риск тадбиркорлик фаолиятининг ажралмас қисми ҳисобланади ва ундан қочиб қутулишнинг имкони йўқ, фақат тўғри баҳолаш ва ҳисобга олиш шарт. Шартноманинг узилиб қолиши рискида шартномада кўзда тутилган жарима санкциялари ҳам, арбитраж ҳам ёрдам бера олмайдиган вазиятлар назарда тутилади: шартнома ҳамкор-шерикка боғлиқ бўлмаган сабаблар билан, масалан, миллий қонунчиликнинг ўзгартирилиши муносабати билан бекор бўлади. Сиёсий рисклар гуруҳидаги охирги риск – ҳарбий ҳаракатлар ва фуқаро ғалаёнлари рискидир. Буларнинг натижасида тадбиркорлик фирмалари нафақат фойда ололмай қолишлари, балки йирик зарарларни бошдан кечиришлари, ҳатто банкрот бўлиб қолишлари мумкин. Тадбиркор ўзининг фаолияти билан боғлиқ бўлмаган ҳолатда вужудга келадиган сиёсий рискларга бевосита таъсир кўрсата олмаслиги сабабли, сиёсий рискни ташқи рисклар гуруҳига киритиш зарур.

Техникавий риск ишлаб чиқаришнинг ташкил этилганлиги даражаси, эҳтиёткорлик тадбирларининг (ускуналарни мунтазам профилактикадан ўтказиш, хавфсизлик чораларини кўриш) ўтказилиши, ускуналарни таъмирлаш ишларини тадбир корлик фирмасининг ўз кучи билан ўтказилиши билан боғлиқ равишда вужудга келади. Техникавий рискка қуйидагилар киради:

-илмий-тадқиқот ишларининг салбий оқибати натижасида келиб чиқадиган йўқотишлар эҳтимоли;

-конструкторлик ва технологик ишланмалар мўлжалдаги техник кўрсаткичларга эришмаганлиги натижасида келиб чиқадиган йўқотишлар эҳтимоли;

-ишлаб чиқариш технологик имкониятларининг янги ишланмалар натижаларини ўзлаштира олмайдиган даражада паст бўлиши сабабли келиб чиқадиган йўқотишлар эҳтимоли;

[7] Тошмуродова Б, Хамдамов О, Молиявий менежмент “Иктисод-Молия” 2012

-янги технологиялардан ва маҳсулотлардан фойдаланишдаги носозликлар ёки белгиланган муддатлардан кечикиш натижасида келиб чиқадиган йўқотишлар эҳтимоли;

-ускуналарнинг тўхтаб қолиши, бузилиши ёки шунга ўхшаш сабаблар натижасида келиб чиқадиган йўқотишлар эҳтимоли.

Таъкидлаш жоизки, техникавий риск ички рисклар гуруҳига дахлдор ҳисобланади, чунки тадбиркор бу рискларга бевосита таъсир кўрсатиши мумкин, ва улар оадатда тадбиркор фаолитяининг ўзидан келиб чиқади. Ишлаб чиқариш риски маҳсулот, товар ишлаб чиқариш, хизматларни кўрсатиш, ҳар қандай турдаги ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланиш билан боғлиқ риск бўлиб, бу жараёнда тадбирколрлар йўқотишларга дучор бўлиш, асосий воситалар ва хом ашёдан ножоиз фойдаланиш, таннархнинг ўсиб кетиши, иш вақти йўқотишларининг ортиши, ишлаб чиқаришнинг янги услублардан фойдаланиш муаммоларига йўлиқадилар.

Ишлаб чиқариш рискларининг асосий сабаблари қуйидагилардан иборат:

1. табиий офатлар ёки ўғирлик натижасида асосий воситалар, хомашё, бутловчиларнинг йўқотилиши;
2. ишлаб чиқариш унумдорлинги пасайиши, ускуналарнинг тўхтаб қолиши, иш вақтининг йўқотилиши, зарур материалларнинг зарур миқдорда бўлмаслиги, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар ичида нуқсонли маҳсулотлар кўп фоизни ташкил этиши сабабли маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни реализация қилиш бўйича мўлжалланган ҳажмларнинг тушиб кетиши;
3. етарли даражада сифатга эга бўлмаганлиги сабабли, бозор конъюктурасининг номақбул ўзгариши, талабнинг тушиб кетиши сабабли маҳсулотларнинг режалаштирилганидан кўра паст баҳоларда сотилиши;
4. материаллардан, хом ашёдан, ёқилғидан, энергиядан исрофли фойдаланилиши, шунингдек транспорт харажатларининг, савдо харажатларининг, устамаларнинг ўсиши ва бошқа номақбул харажатлар натижасида моддий чиқимларнинг ортиб кетиши;
5. белгиланганидан ортиқ миқдордаги ишчи хизматчиларни ишлатиш ёки айрим ходимларга белгиланганидан кўпроқ миқдорда иш ҳақи тўлаш натижасида меҳнатга ҳақ тўлаш фондининг ўсиши;
6. солиқлар ва ажратмалар стакасининг иш фаолияти жараёнида тадбиркорлик фирмаси учун номақбул томонга оширилиши;
7. таъминот интизомининг пастлиги, ёқилғи ва электр энергиясини этказиб беришдаги узилишлар;
8. ускуналарнинг жисмоний ва маънавий эскириши.

Тижорат риски – табиркор томонидан ишлаб чиқарилган ёки сотиб олинган товарлар ва хизматларни реализация қилиш чоғида вужудга келадиган риск. Тижорат рискининг асосий сабаблари қуйидагилар:

*тадбиркорлик фирмаси томонидан реалиазтсия қилинаётган товарга бўлган эҳтиёж ёки талабнинг тушиб кетиши натижасида сотиш ҳажмининг қисқариши, унинг рақобатчи товарлар томонидан сиқиб чиқарилиши, сотувга чеклов қўйилиши;

*тадбиркорлик лойиҳаси амалга оширилаётган паллада сотиб олиш нархининг кўтарилиб кетиши;

*кутилмаганда сотиб олиш ҳажмининг кўзда тутилган даражасидан пасай иб кетиши ва бунинг натижасида бутун амалиётнинг миқёси қисқариб, сотувга чиқарилган ҳар дона товар бирлигига харажатларнинг ошиши (шартли доимий харажатлар ҳисобига);

*товарнинг йўқотилиши; -муомала жараёнида (ташиш, сақлаш) товар сифатининг йўқотилиши орқали унинг нархининг пасайиши;

*муомала харажатларининг жаримлар тўланиши, кутилмаган бож тўловлари ва ажратмалар натижасида кўзда тутилганидан кўра ортиқ бўлиши ва бунинг оқибатида тадбиркорлик фирмаси фойдасининг пасайиб кетиши. Тижорат риски товарларнинг (хизматларнинг) бозорда сотилиши, ташилиши (транспорт), товарларнинг (хизматларнинг) харидор томонидан қабул қилиб олиниши, харидорнинг тўловга лёқатли эканлиги билан боғлиқ рискларни ва форс-мажор вазияти вужудга келиши эҳтимоли билан боғлиқ рискларни ўз ичига олади.

Иқтисодий йўқотишлар риски тадбиркор учун шундан иборатки, келгусида валюта курсининг ўзгариши оқибатида унинг активлари ва пассивлари қиймати кўпайиш ёки камайиш томонга (миллий валютада) ўзгариши мумкин. Бу ҳолат шунингдек сармоядорларга ҳам тегишли буўлиб, уларнинг хоржий инвеститсиялари – актсиялари ёки қарз мажбуриятлари хорижий валютада даромад келтириб турган бўлса, унга ўз таъсирини ўтказади. Тадбиркорлик муҳити амал қилишининг таркиби ва хусусияти мураккаблашуви билан тадбиркорлик фаолияти таваккалчиликларини бошқариш функциясини такомиллаштириш унинг қуйидаги таркибий қисмларини уйғунлаштириш ва самарали мувофиқлаштиришни талаб этади[8]:

1. Ташкилотчилик - ўсиб бораётган риск шароитида самарали ишлашга тайёр бўлган ходимларни бирлаштириш ва уларнинг командаси(доимий ёки вақтинчалик)ни яратиш қобилияти.

2. Таҳминлаштириш - биринчи навбатда, янги рисклар юзага келишига ёки мавжуд рискларнинг модификациясига олиб келувчи ҳолатларни кўра билишлик қобилияти. Мазкур функция айниқса мавжуд рискларни камайтириш ёки амал қилаётган рискларни бартараф этишга имкон берувчи бошқарув вазиятлари ва ҳолатларини таҳлил қилишда ҳамда тадбиркорлик тузилмаси ривожи учун янги имкониятларни қидириб топишда ўта муҳимдир.

3. Барқарорликни таъминлаш – тадбиркорлик тузилмасининг рискка самарали қарши тура олишлик имкониятларини таъминлаш мақсадида бошқарув объекти бўлмиш рискка таъсир кўрсатиш қобилияти.

4. Координация – тадбиркорлик тузилмаси ичида ва зарур бўлган шароитларда эса рискка қарши курашишда ташқи тадбиркорлик муҳитида ҳам (агар ушбу ҳолат миллий, жумладан монополияга қарши қонунчиликка зид бўлмаса) барча таркибий бўлинмалар фаолиятининг юқори даражадаги мувофиқлигини таъминлаш қобилияти.

[8] Карлибаева Р. ва бошк. Молиявий менежмент. - Т.: Иктисодиёт”,2012

5. Назорат – риск-менежмент фаолиятининг турли босқичларида жорий фаолият ва олинадиган натижаларни самарали текширишни амалга ошириш қобилияти. Мазкур функция тасдиқланган, айниқса - тадбиркорлик фаолиятида асосий кўрсаткичларга эришиш соҳасидаги иш режаларини корректировка қилишга имкон беради.

6. Мониторинг – тадбиркорлик тузилмасига нисбатан унинг ичида ва ташқарисида юзага келаётган жараёнларни кузатиш қобилияти бўлиб, бу нарса илк босқичда юзага келаётган таҳдидларни ва янги имкониятларни аниқлаш имконини беради.

7. Рағбатлантириш – риск шароитида риск-менежерлар ва бошқа ходимларнинг ишини фаоллаштириш қобилияти[9].

Ҳозирги кунда мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг тўсқинликсиз амалга оширилишини таъминлаш, бизнес юритиш учун қулай шарт-шароитлар яратиш ва республиканинг инвестициявий жозибадорлигини оширишга қаратилган кенг кўламли ислоҳотлар олиб борилмоқда. Ушбу мақсадда муқобил текширувлар ва режадан ташқари текширувларнинг барча турлари бекор қилинди, тадбиркорлик фаолияти соҳасидаги бир қатор лицензияланадиган фаолият турлари ва рухсат бериш тартиб-таомиллари қисқартирилди ҳамда соддалаштирилди.

Мазкур чора-тадбирлар мамлакатда ишбилармонлик муҳитини ривожлантиришга ва Ўзбекистон Республикасининг халқаро миқёсдаги рейтингига ижобий таъсир кўрсатмоқда. Шу билан бирга, тадбиркорлик фаолияти соҳасида бир қатор тизимли муаммолар сақланиб қолмоқда, уларнинг ҳал этилиши бизнесни ривожлантириш йўлидаги тўсиқларни бартараф этиш, мамлакатга хорижий инвестицияларни жалб қилиш ҳамда тадбиркорлар ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларининг кафолатли ҳимоясини таъминлаш имконини беради.

Хулоса ўрнида шуни айтиш мумкин-ки, дунёнинг қайси мамлакатида тадбиркорлик фаолияти бўлмасин (жумладан, Ўзбекистонда ҳам) уларнинг барчаси таваккалчилликка қўл уради. Шундай экан, таваккалчилик асосида тадбиркорликни айрим масалаларидан бохабар бўлиш, бўлажак тадбиркорлар учун зарар қилмайди – десам, муболаға бўлмайди.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Тошмуродова Б, Хамдамов О., Молиявий менежмент “Иктисод-Молия” 2012.

2. Карлибаева Р. ва бошк. Молиявий менежмент. - Т.: Иктисодиёт”, 2012.

3. Ўрмонов Ж. Кичик бизнес субектларини солиққа тортишни такомиллаштиришнинг долзарб масалалари. –Т.: Эl-Press. 2011.

[9] Ўрмонов Ж. Кичик бизнес субектларини солиққа тортишни такомиллаштиришнинг долзарб масалалари. –Т.: Эl-Press. 2011.

АГРАР СОҲАДАГИ КИЧИК БИЗНЕСНИНГ АҲАМИЯТИ

Қурбонова Азиза Шавкатовна,
ТДИУ мустақил тадқиқотчиси

Аннотация: Мақолада, Мамлакатимизда фаолият олиб бораётган кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг шаклланиши ҳамда ривожланишининг асосий жараёнлари ёритиб берилган.

Калит сўзлар: Кичик бизнес, тадбиркорлик, қишлоқ хўжалиги, инфратузилма, қишлоқ хўжалиги маҳсулоти, даромад.

Бугунги кунда мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик жадал ривожланмоқда. Маҳаллий тадбиркорлар ва инвесторлар учун бир қатор қулай ҳуқуқий ва иқтисодий шароитлар яратилган. Ушбу даврда миллий иқтисодиётда эркинлаштириш жараёни давом этмоқда ва бу иқтисодий кўрсаткичларнинг ўсишига ижобий таъсир кўрсатмоқда. Муваффақиятли иқтисодий ривожланиш аҳоли фаровонлигини мустаҳкамлаш учун дастлабки шарт-шароитларни яратмоқда. Ишбилармонлик муҳитини янада яхшилаш ва такомиллаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш бўйича тадбирлар давом этмоқда. Кичик паррандачилик фермасини яратиш катта харажатларни талаб қилмайди, аммо бу сезиларли даромад келтириши мумкин. Паррандалар сақланадиган бино тайёрлангандан сўнг, маълум бир зотли ихтисослашган ем, паррандаларни сотиб олиш ва мини-паррандачилик фермасига хизмат кўрсатадиган ишчиларни ёллаш керак. Балиқ етиштириш билан боғлиқ кичик фермерлик фаолияти хам мавжуд.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик бугунги кунда мамлакат иқтисодиётини ривожлантириш, аҳоли бандлиги ва даромадини оширишда муҳим аҳамият касб этади. Мамлакатимиз мустақилигининг дастлабки йилларидан бошлаб ушбу соҳани ривожлантириш учун хизмат қилувчи бозор инфратузилмасини ривожлантириш, тадбиркорлар хуқуқларини химоя қилиш, молиявий қўллаб-қувватлашни ташкил қилиш ва қонуний-хуқуқий базасини шакллантиришга катта эътибор қаратилди. Ушбу соҳа субъектларини қўллаб-қувватлаш мақсадида охирги икки ярим йилда Ўзбекистон Республикаси Президентининг олтмишдан ортиқ Фармон ва Қарорлари қабул қилинди. Мамлакатимизда 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича тасдиқланган Ҳаракатлар стратегиясининг «Иқтисодиётни янада ривожлантириш ва либераллаштириш» деб номланган учинчи йўналишида, макроиқтисодий барқарорликни сақлаб қолиш, миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлигини ошириш, қишлоқ хўжалигини модернизация қилиш, инвестициявий муҳитни яхшилаш орқали мамлакатимиз иқтисодиёти тармоқлари ва ҳудудларига хорижий сармояларни фаол жалб этиш каби чора-тадбирлар белгиланган[10].

Аграр соҳадаги кичик бизнес нафақат наслчилик билан, балки қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишлаш билан ҳам боғлиқ бўлиши мумкин. Сут

[10] Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармони.

маҳсулотлари ёки ярим тайёр гўшт маҳсулотларини ишлаб чиқаришни деярли ҳамма жойда ташкил қилиш мумкин, аммо ишлаб чиқаришга анча тезроқ етказиб бериладиган сут ёки гўшт истеъмолчиларга тезроқ етиб борадиган мазали маҳсулотлар ишлаб чиқаради. Аграр соҳада кичик бизнеснинг яна бир тури турли хил консерва маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўлиши мумкин. Янги сабзавотларни сотиш унчалик фойдали бўлмаслиги мумкин ва рецепт бўйича тайёрланган тузланган бодринг ва помидор ёки тузланган карам кўплаб шаҳар аҳолисини хурсанд қилади. Европа комиссияси микро, кичик ва ўрта корхоналарни ишчилар сони, йиллик товар айланмаси, баланс, мустақиллик каби мезонларга кўра ажратиб туради. Халқаро иқтисодий ҳамкорлик ва ривожланиш ташкилоти (ХИҲРТ) корхоналарни 19 кишигача бўлган «жуда кичик», «кичик» - 99 кишига, «Ўрта» - 100 дан 499 кишига, «катта» - 500 дан ошиқ корхоналар деб таърифлайди. Бундан ташқари, турли мамлакатларда корхоналарни кичик ва ўрта бизнес деб таснифлашнинг айрим мезонлари турличадир[11].

Шундай қилиб, капитал ҳажми ва сотиш ҳажми Буюк Британияда, Италияда, Японияда мезон кўрсаткичи, Венгрияда мулк шакли, бозорда монополистик бўлмаган позиция - АҚШда, йирик саноат тузилмасидаги мустақил ёки қарам ҳолат Японияда учрайди[12]. Тадқиқотлар шуни кўрсатдики, кичик ва ўрта бизнес каби мулкчиликнинг янги шаклларини яратиш зарурати бозор муносабатларининг ривожланиши, мамлакат иқтисодиётидаги ислоҳотлар билан боғлиқ бўлиб, бу ўз навбатида иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқдир. Аграр соҳада кичик бизнесни асосий иқтисодий йўналиши қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва қишлоқ хўжалигига хизмат кўрсатиш бўлган эркин иқтисодий иқтисодиёт сифатида кўриб чиқсак, унинг асосий йўналишларини аниқлаш мумкин. Аграр соҳада кичик бизнеснинг ривожланиши маълум иқтисодий шароитлар ва қишлоқ хўжалиги соҳасига хос омилларнинг мавжудлиги билан боғлиқ: қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришининг табиий ва иқлимга боғлиқлиги; мамлакатни асосий озиқ-овқат маҳсулотлари билан ўзини ўзи таъминлашга йўналтириш; қишлоқдаги қийин демографик вазият - қишлоқ аҳолисининг миқдорий пасайиши, мавжуд ва потенциал меҳнат ресурслари билан боғлиқ муаммолар; қишлоқ хўжалиги ерларининг мавжуд майдонлари бўйича қишлоқ хўжалигини ривожланишини чеклашдир[13]. Агросаноат корхоналарини самарали ривожланиши учун стратегик чора-тадбирлар мажмуаси зарур. Кичик бизнеснинг самарали ишлашини таъминлайдиган стратегик ечимларнинг таърифи, кичик бизнесни ривожлантириш учун истиқболли форматлардан фойдаланиш ва уларни давлат томонидан институционал қўллаб-қувватлаш (норматив-ҳуқуқий ҳужжатларни такомиллаштириш) орқали кўриб чиқиш мақсадга мувофиқдир.

Аграр соҳада кичик бизнесни янада барқарор ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришни таъминлаш, рақобатбардош ишлаб чиқаришни яратиш учун зарур бўлган шарт-

[11] Европа. Специальный выпуск. 2014. – № 8.
[12] Европа. Специальный выпуск. 2014. – № 8.
[13] Зинченко А.П. Аграрная политика. Учебник. – М.: Колосс. 2012.

шароитлар мажмуини ўз вақтида шакллантиришга боғлиқ. Президентимизнинг 07.06.2018 йилдаги ПҚ-3777-сонли «Ҳар бир оила - бу тадбиркор» дастури[14] ни амалга ошириш тўғрисида қарор қабул қилинди, унда барқарор даромад манбасини олиш учун оилаларнинг асосан қишлоқ жойларида тадбиркорлик билан шуғулланиши учун шароитлар яратилиши кўзда тутилган. 2019 йилда тижорат банклари орқали имтиёзли шартларда тадбиркорлик ташаббусларини қўллаб-қувватлаш учун 700 миллион доллардан ортиқ маблағ ажратилди. Иқтисодиётни модернизациялаш ва диверсификациялаш шароитида кичик бизнеснинг самарали ишлаши учун шароит яратиш учун қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш, сақлаш, қайта ишлаш ва сотишни ташкил қилишда давлат ва хўжалик юритувчи субъектлар ўртасида пайдо бўладиган муносабатлар тизими вазифасини бажарадиган ташкилий-иқтисодий механизмни шакллантириш ва ривожлантириш зарур; модернизация, ишлаб чиқаришни моддий-техник ва молиявий қўллаб-қувватлаш, кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришни таъминлаш ва ижтимоий муаммоларни ҳал қилиш учун жамоалар ва аниқ ишчиларга таъсир қилиш меъёрлари, қоидалари, усуллари билан конкретлаштирилган. Тадқиқотлар шуни кўрсатдики, кичик бизнесни ривожлантиришнинг ташкилий-иқтисодий механизмини такомиллаштириш учун хавф омилларини чуқур таҳлил қилиш, ҳисобга олиш ва баҳолаш талаб этилади, бу эса кичик қишлоқ хўжалиги корхоналари ўзларини вазиятга йўналтиришга ва зарур чораларни кўришга имкон беради.

Кичик бизнесни ривожлантириш самарадорлигига таъсир этувчи омилларни сифат жиҳатидан баҳолаш маълум бир фаолият тури ва босқичига хос омилларни аниқлашга қаратилган. Ушбу мақсадлар учун муаллиф хатар омилларини сифат жиҳатидан баҳолаш матрицасини таклиф қилди, бу иқтисодий субъектга дуч келадиган (ёки дуч келадиган) асосий хатарларнинг миқдорий тузилишини аниқлашга имкон беради, қарорда энг хавфли йўналишларни аниқлашга ёрдам беради. Аграр соҳани ривожлантиришнинг узоқ муддатли режалари, пандемиядан келиб чиқадиган мавжуд хатарлар ва жаҳон тажрибасини ўрганиш асосида уни ривожлантиришга қаратилган қуйидаги чора-тадбирларни шакллантириш мумкин: - «бир қишлоқ - битта маҳсулот» тамойили асосида маҳаллий жамоаларнинг йирик ташқи савдо воситачилари ва қайта ишлаш корхоналари билан ҳамкорлиги асосида юқори қўшимча қийматга эга бўлган суюқ ва экспортбоп мева-сабзавот маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўйича ҳудудий дастурларни ишлаб чиқиш; - қишлоқларни ихтисослаштиришнинг афзалликлари ва хавфларини ўрганиш, қишлоқларда ихтисослашувнинг салбий оқибатларини бартараф этиш, шунингдек самарали ихтисослашувдаги тўсиқларни бартараф этиш бўйича таклифлар киритиш; - «бир қишлоқ - битта маҳсулот» тамойили бўйича йирик корхоналар билан ҳамкорликда мева-сабзавот ва бошқа қўшилган қийматга эга бўлган суюқ ва экспортга йўналтирилган бошқа турдаги экинларни етиштириш технологияси бўйича қўлланмалар, рисолалар ва бошқа амалий қўлланмаларни

[14] Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ҳар бир оила – бу тадбиркор” дастурини амалга ошириш тўғрисидаги 07.06.2018 йилдаги ПҚ - 3777-сонли қарори

ишлаб чиқиш ва тарқатиш; - тижорат банклари томонидан мева-сабзавот ва бошқа суюқ ва экспортбоп экин турларини етиштириш ва кенгайтириш ва уларни қайта ишлаш учун юридик шахс бўлган ва бўлмаган юридик шахсга эга бўлган деҳқон ва хусусий уй хўжаликлари учун тижорат банклари томонидан микрокредитлар ажратилишини тавсия этиш; Шунингдек, деҳқон ва хусусий уй хўжаликларига мева-сабзавот ва бошқа суюқ ва экспортбоп экин турларини етиштириш ҳамда уларни қайта ишлашни кенгайтириш учун қўшимча ер участкалари бериш имкониятларини кўриб чиқилган.

Аграр солҳани кичик шаклларини ривожлантиришнинг истиқболли йўналиши - бу органик маҳсулотлар ёки экологик маҳсулотлар ишлаб чиқаришдир. Бутун дунёда экологик сегментнинг улуши доимий равишда ўсиб бормоқда; зарарли кимёвий моддалар ва генетик жиҳатдан модификацияланган таркибий қисмлардан фойдаланмасдан анъанавий технологиядан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳаёт даражаси юқори бўлган мамлакатларда тобора оммалашиб бормоқда. Деҳқончиликнинг кичик шаклларининг улкан салоҳиятини ривожлантириш юқори самарали рақобатдош қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришини яратишга, қишлоқ аҳолиси бандлигини ошириш ва ўз-ўзини иш билан таъминлашга ва қишлоқда яшовчилар учун мақбул даромад даражасини таъминлашга ёрдам беради.

Бизнинг фикримизча, кичик бизнесни ривожлантиришда уларнинг йўналишлари бўйича таклифлар ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқ. Жумладан, йирик саноат тармоғи, жумладан, қишлоқ хўжалиги машинасозлиги, электротехника, қурилиш материаллари, кимё, автосаноат корхоналари билан кичик бизнес ўртасида саноат кооперациясини йўлга қўйиш; ҳамкорликда харидорлар талабини ўрганиш; молия-саноат гурухларини шакллантириш; кичик тадбиркорлик бўйича профессионал-кадрлар тайёрлаш; маслаҳат ва технологиялар трансфер марказларини ташкил қилиш; Кичик бизнес субъектлари инвестицион фаоллигини оширишга қуйидагиларни таклиф сифатида келтириш мумкин[15]:

1) Кедитлар бўйича фоиз ставкаларини пасайтириб борилиши кичик корхоналарга харажатларни камайтиришга ва молиявий барқарорлигини таъминлашга имкон беради, чунки жаҳон амалиётида кредит ставкаси қанчалик паст бўлса, ишлаб чиқариш ва истеъмол талабининг ўсиши янада кучаяди.

2) Германия ва Австрия тажрибаси асосида тадбиркорликни ривожлантириш учун тадбиркорлик кўникмаларига эга бўлган кадрлар тайёрлашни ташкил қилиш.

3) Йирик корхоналар ва кичик бизнес субъектлари ўртасидаги кооперацион алоқаларни ривожлантириш ва мустаҳкамлаш, шунингдек, кооперация ярмаркаларини ўтказиш.

4) Ер масалалари, бино ва иншоатларни ижарага бериш ёки эгалик қилиш хуқуқини беришда рўйхатга олиш жараёнларини соддалаштириш.

[15] Муаллиф фикри

5) Тадқиқот ва ишланмалар, янги технологияларни тарқатиш соҳаларида тадбиркорлик ва инвестиция рискини камайтиришга қаратилган давлат ва хусусий шерикчилик алоқаларини ривожлантириш.

Юқоридаги фикрлардан келиб чиқиб қуйидаги мақсадларга эришиш керак деган фикрдамиз[16]:

- кичик бизнеснинг ривожланишига ҳисса қўшадиган зарур шарт – шароитларни ярартиш;

- қишлоқ хўжалиги истеъмол кооперативларининг моддий - техник базасини модернизация қилиш;

- қишлоқ хўжалиги ер майдонларидан фойдаланиш самарадорлигини оширишдир.

Хулоса ўрнида айтиш мумкин-ки,, кичик бизнес субъектлари инвестицион фаоллигини оширишда улар билан қишлоқ хўжалиги ва саноат корхоналари ўртасидаги кооперацион алоқаларни янада ривожлантириш зарур. Бу ўз навбатида самарадорликни оширишга муносиб ҳисса қўшади.

Юқорида санаб ўтилган мақсадларни амалга ошириш билан аграр соҳада кичик корхоналар сонини кўпайтириши мумкин. Бу эса келажакда иқтисодий ривожланишни таъминлашда ижобий самара беради.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ҳар бир оила – бу тадбиркор” дастурини амалга ошириш тўғрисидаги 07.06.2018 йилдаги ПҚ - 3777-сонли қарори.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармони
3. Европа. Специальный выпуск. 2014. – № 8
4. Зинченко А.П. Аграрная политика. Учебник. – М.: Колосс. 2012

O'ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK RIVOJLANISHI DARAJASINING BARQAROR IQTISODIY O'SISHGA TA'SIRI

Sag’dullayeva Dilnura
TDIU 2-kurs talabasi

Annotatsiya

Ushbu maqolada O’zbekistonda tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishi va uning barqaror iqtisodiy o’sishga ta’siri tahlil qilinadi. So’nggi yillarda mamlakatda tadbirkorlikni qo’llab-quvvatlash, yangi ish o’rinlarini yaratish va innovatsion g’oyalarni amaliyotga tatbiq etish bo’yicha keng ko’lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Tadqiqot natijalari shuni ko’rsatadiki, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyotning barqaror o’sishini ta’minlashda muhim omil hisoblanadi.

[16] Муаллиф фикри

Maqolada mavjud muammolar tahlil qilinib, ularni bartaraf etish yo'llari hamda ilg'or xorijiy tajribadan foydalanish istiqbollari ko'rsatib o'tilgan.

Kalit so'zlar: *tadbirkorlik, iqtisodiy o'sish, kichik biznes, islohotlar va barqarorlik.*

Kirish

Bugungi kunda O'zbekiston Respublikasida iqtisodiyotning barqaror o'sishini ta'minlashda tadbirkorlik faoliyati alohida o'rin tutmoqda. Tadbirkorlik mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyoti, yangi ish o'rinlari yaratish, aholining daromadlarini oshirish va raqobatbardosh iqtisodiy tizimni shakllantirishda muhim rol o'ynaydi. So'nggi yillarda davlat tomonidan tadbirkorlikni rivojlantirish, ayniqsa, kichik biznes va xususiy sektorni qo'llab-quvvatlash maqsadida bir qator islohotlar amalga oshirilmoqda.

Jumladan, soliq siyosatining soddalashtirilishi, moliyaviy resurslarga kirish imkoniyatining kengaytirilishi va tadbirkorlar uchun qulay biznes muhiti yaratilishi iqtisodiyotdagi faollikni oshirmoqda. Shuningdek, raqamli iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalarni joriy etish jarayonida ham tadbirkorlikning roli ortib bormoqda. Ushbu maqolada O'zbekistonda tadbirkorlik rivojlanishining barqaror iqtisodiy o'sishga ta'siri tahlil qilinib, mavjud imkoniyatlar va istiqbollar o'rganiladi.

Asosiy qism

O'zbekiston Respublikasida tadbirkorlik faoliyati mamlakat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Mustaqillik yillaridan buyon iqtisodiyotda xususiy sektorning ulushi bosqichma-bosqich ortib bordi. Davlat tomonidan yaratilgan qulay investitsion muhit, soliq imtiyozlari, kredit va grant dasturlari tadbirkorlikni yanada rivojlantirishga zamin yaratdi. So'nggi yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik mamlakat yalpi ichki mahsulotining yarmidan ortig'ini tashkil etayotgani bu sohaning iqtisodiy o'sishdagi salmoqli hissasidan dalolat beradi.

Tadbirkorlik faoliyati nafaqat iqtisodiy o'sishning manbai, balki ijtimoiy barqarorlikni ta'minlovchi omil hamdir. Ayniqsa, aholini ish bilan ta'minlash, daromad manbalarini kengaytirish, yangi mahsulot va xizmat turlarini yaratish orqali tadbirkorlik barqaror rivojlanish jarayonida muhim rol o'ynaydi. Masalan, 2023-yilda O'zbekistonda 200 mingdan ortiq yangi tadbirkorlik subyekti tashkil etildi, bu esa o'z navbatida minglab yangi ish o'rinlarini yaratishga xizmat qildi. Shuningdek, tadbirkorlik innovatsiyalarni joriy etish orqali iqtisodiy samaradorlikni oshiradi. Hozirda respublikada "startap" loyihalarini qo'llab-quvvatlash, raqamli texnologiyalarni ishlab chiqish va eksportga yo'naltirilgan mahsulot ishlab chiqarishni kengaytirish bo'yicha aniq dasturlar amalga oshirilmoqda. Bunday islohotlar natijasida O'zbekiston Markaziy Osiyoda biznes yuritish uchun eng qulay mamlakatlardan biriga aylanmoqda.

Biroq, sohada hal etilishi zarur bo'lgan muammolar ham mavjud. Ayrim hududlarda infratuzilma yetarlicha rivojlanmaganligi, moliyaviy resurslardan foydalanish imkoniyatlarining cheklanganligi va malakali kadrlar tanqisligi tadbirkorlikning to'liq salohiyatini ro'yobga chiqarishga to'sqinlik qilmoqda. Bundan tashqari, ayrim normativ-huquqiy cheklovlar va byurokratik to'siqlar ham tadbirkorlarning faoliyatiga salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shu bois davlat tomonidan biznes

muhitini soddalashtirish, raqamli xizmatlarni kengaytirish va kadrlar malakasini oshirish yo'nalishida chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda.

Xalqaro tajriba shuni ko'rsatadiki, barqaror iqtisodiy o'sish uchun kichik va o'rta biznesni qo'llab-quvvatlash eng samarali vositalardan biridir. Masalan, Janubiy Koreya, Germaniya va Turkiya tajribalari shuni tasdiqlaydiki, xususiy sektorni rivojlantirish davlat iqtisodiyotini raqobatbardosh qiladi. Shu bois O'zbekiston ham bu borada ilg'or xorijiy tajribalarni o'rganib, mahalliy sharoitga mos holda tatbiq etmoqda. Natijada, O'zbekistonda tadbirkorlik nafaqat iqtisodiy o'sishning muhim drayveri, balki milliy iqtisodiyotning barqarorligi va ijtimoiy farovonlikning kafolati sifatida shakllanmoqda.

O'zbekistonda xususiy tadbirkorlik va kichik biznesni moliyaviy hamda tashkiliy jihatdan qo'llab-quvvatlash davlat siyosatining ustuvor yo'nalishlaridan biridir. Shu maqsadda tashkil etilgan Xususiy tadbirkorlikni va kichik biznesni qo'llab-quvvatlash fondi (Biznes-fond) tadbirkorlar uchun muhim moliyaviy manba vazifasini bajaradi. Ushbu fond orqali tadbirkorlik subyektlariga imtiyozli kreditlar ajratiladi, investitsiya loyihalari mablag' bilan ta'minlanadi hamda ularning ustav sarmoyalarida ishtirok etish imkoniyati yaratiladi.

Bundan tashqari, fond huzurida tashkil etilgan hududiy agentliklar tadbirkorlik faoliyatini sug'urta yo'li bilan himoya qilish, to'lanmagan qarzlar uchun javobgarlikni sug'urta qilish, shuningdek, xorijiy investitsiyalarni xavfsizligini ta'minlash bilan shug'ullanadi. Ular kichik korxonalar tomonidan taqdim etilayotgan investitsiya loyihalarini baholab, ularni ekspertizadan o'tkazadi. Shuningdek, mamlakatda kichik biznesni qo'llab-quvvatlashning muhim tuzilmalaridan biri bu — "Tadbirkorlar palatasi" hisoblanadi. U yangi korxonalarni ro'yxatga olish, ularning ta'sis hujjatlarini tayyorlash, yuridik va texnik maslahatlar berish, bozor kon'yunkturasini o'rganish va axborot-tahliliy materiallarni tarqatish bilan shug'ullanadi. Bundan tashqari, agroinvestitsiya fermalari faoliyati ham alohida e'tiborga sazavor. Ular ilg'or texnologiyalarni joriy etish, qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash, resurs ta'minoti va transport xizmatlarini yo'lga qo'yish orqali mahalliy ishlab chiqarishni rivojlantirishda muhim o'rin tutadi. Natijada, aholining real daromadlari ortib, ichki bozor mahalliy mahsulotlar bilan to'yinmoqda. Mahalliy ishlab chiqaruvchilarning faoliyati iqtisodiyotning iste'mol sektorida barqaror o'sishni ta'minlab, tovar aylanishining kengayishiga sabab bo'lmoqda. Ayniqsa, qishloq joylarda ijtimoiy infratuzilmaning rivojlanishi aholi turmush darajasini yaxshilashda muhim omil sifatida namoyon bo'lmoqda.

Xulosa qilib aytganda, xususiy tadbirkorlik va kichik biznesni rivojlantirish mamlakat iqtisodiy taraqqiyotining muhim omillaridan biridir. U nafaqat yangi ish o'rinlarini yaratadi, balki aholi daromadini oshirish, raqobatbardosh mahsulot ishlab chiqarish va ichki bozorni to'ldirishda ham muhim rol o'ynaydi. Biznes-fond va boshqa qo'llab-quvvatlovchi tuzilmalar tomonidan imtiyozli kreditlar ajratish, investitsiya loyihalarini moliyalashtirish, sug'urta himoyasi va maslahat xizmatlarini yo'lga qo'yish orqali tadbirkorlik faoliyati uchun qulay shart-sharoitlar yaratilmoqda. Ayniqsa, qishloq joylarda kichik biznesning rivojlanishi ijtimoiy infratuzilmani yaxshilash va aholining farovonligini oshirishga xizmat qilmoqda. Shunday qilib, xususiy tadbirkorlikni har tomonlama rag'batlantirish va uni davlat tomonidan

qo’llab-quvvatlash O’zbekistonning barqaror iqtisodiy o’sishi va xalq farovonligining kafolati hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2024-yil 20-dekabr. — www.president.uz

2. “Tadbirkorlik faoliyatini qo’llab-quvvatlash to’g’risida”gi O’zbekiston Respublikasi Qonuni. — Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi, 2019-yil 29-may, №03/19/548/3126.

3. Davlat statistika qo’mitasi. “O’zbekiston Respublikasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ko’rsatkichlari – 2024”. — www.stat.uz

4. Abduqodirov A.A. Tadbirkorlik asoslari. — T.: Iqtisodiyot va huquq nashriyoti, 2022.

5. Jo’rayev M. va Tursunov B. “Tadbirkorlik faoliyatining iqtisodiy o’sishga ta’siri”. — Iqtisodiyot va ta’lim jurnali, №3, 2023.

6. Xolmatova D. O’zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish yo’nalishlari. — Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, 2022.

7. Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread. — Yale University Press, 1966.

8. OECD (2023). Entrepreneurship at a Glance 2023. — OECD Publishing, Paris.

9. Kichik biznes va tadbirkorlik Umurzakov U.P

AXBOROT TEXNOLOGIYALARI ASOSIDA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARIDA INNOVATSION FAOLIYATNI BOSHQARISH

Jumayev Asadbek Shuhrat o’g’li

Globalizatsiya va raqamli iqtisodiyot davrida innovatsion faoliyat har bir korxona yoki tadbirkorlik subyekti uchun barqaror raqobat ustunligini ta’minlovchi asosiy omilga aylandi. Jahon tajribasi shuni ko’rsatadiki, boshqaruv tizimlariga raqamli texnologiyalarni integratsiya qilgan kompaniyalar bozor o’zgarishlariga tez moslasha oladi, resurslardan samarali foydalanadi va iste’molchilar ehtiyojlarini yanada to’liqroq qondira oladi.

So’nggi yillarda O’zbekiston iqtisodiyotida innovatsion rivojlanish va raqamli transformatsiya jarayonlari tadbirkorlik subyektlari faoliyatining yangi bosqichini boshlab berdi. Axborot texnologiyalarining joriy etilishi biznes jarayonlarini optimallashtirish, xarajatlarni kamaytirish va samaradorlikni oshirish imkoniyatlarini kengaytirmoqda. Shu bilan birga, raqamli boshqaruv tizimlarining tatbiq etilishi tadbirkorlik subyektlarining innovatsion salohiyatini mustahkamlab, ularning bozor raqobatbardoshligini ta’minlaydi.

O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentabrdagi PQ–300-sonli Farmoni bilan “O’zbekiston–2030” strategiyasi tasdiqlandi. Ushbu strategiya

doirasida “Raqamli O’zbekiston – 2030” dasturi asosida biznesni raqamlashtirish, elektron hujjat aylanishi, moliyaviy hisobotlarni avtomatlashtirish, sun’iy intellekt asosida marketing va ishlab chiqarish jarayonlarini boshqarish yo’nalishlari faol rivojlanmoqda. Shu sababli, axborot texnologiyalariga asoslangan innovatsion faoliyatni boshqarishni takomillashtirish tadbirkorlikning barqaror o’sishini ta’minlashda muhim ahamiyat kasb etadi.

Axborot texnologiyalari (AT) innovatsiyalarining rivojlanishi natijasida texnologik taraqqiyot hamda barcha tarmoqlarda sanoat o’sishi jadallashdi. Buning yorqin misoli sifatida elektron tijoratning tez sur’atlarda rivojlanishini keltirish mumkin — bu o’sish IT innovatsiyalarining transformatsiyasi va optimallashtirilishi orqali erishilgan. Innovatsiyalarni amaliyotga tatbiq etish natijasida tashkilotlarda axborot texnologiyalaridan foydalanish yanada mustahkamlandi.

Biroq, IT sanoatida innovatsiyalar katta hissa qo’shayotganiga qaramay, ushbu yo’nalishda ilmiy tadqiqotlar nisbatan kam. Innovatsiyalarni boshqarish — bu korxona muvaffaqiyati va kutilgan natijadorlikka erishishga hissa qo’shuvchi muhim mexanizm bo’lib, kompaniyalar boshqaruv tizimining ajralmas qismi sifatida innovatsion yondashuvni tatbiq etishlari zarur (Murphy, 2016). Shunga qaramay, innovatsion strategiyalarni ishlab chiqish yoki innovatsion jarayonni aniqlash va uni boshqaruv tizimiga integratsiya qilish jarayonlari har doim ham samarali amalga oshirilmaydi.

Strategik innovatsiya paradigmasi xizmatlar sohasidagi innovatsiyalarni tushuntirish uchun eng mos yondashuv hisoblanadi. Innovatsiyalarni boshqarish korxonalarga muvaffaqiyat va samaradorlikni ta’minlashda yordam beradi (Biancolino va boshq., 2013), shu bois kompaniyalar boshqaruv jarayonlarida innovatsion yondashuvni qo’llashlari kerak. Biroq, amaliyotda innovatsion strategiyalarni yaratish yoki jarayonni aniq belgilash har doim ham to’liq bajarilmaydi. Shu ma’noda, innovatsiyalarni boshqarish tizimi innovatsion jarayonlarni rasmiylashtirish va tashkil etish imkonini berib, tashkilotlarga innovatsion faoliyatni tizimli tarzda rivojlantirishga yordam beradi (Pinheiro & Tigre, 2015).

Tahlil natijalariga ko’ra, tadqiqotlarning aksariyati quyidagi yo’nalishlarga tegishli:

Operatsion faoliyat — 42,1 %,

Tashkilot konteksti — 34,2 %,

Qo’llab-quvvatlovchi faoliyatlar — 30,3 %.

Boshqa tomondan, quyidagi yo’nalishlarda tadqiqotlar nisbatan kam:

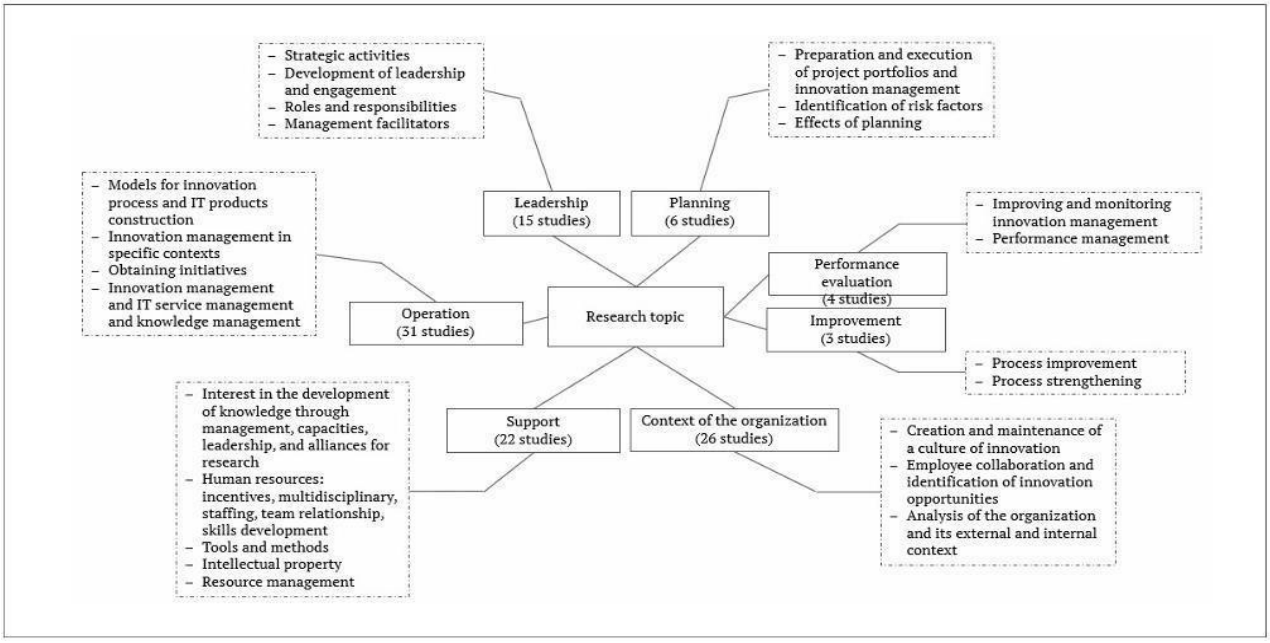
Yetakchilik — 19,7 %,

Rejalashtirish — 7,9 %,

Natijadorlikni baholash — 5,3 %,

Takomillashtirish — 3,9 %.

Shuni ta’kidlash lozimki, ayrim tadqiqotlar bir nechta yo’nalishlarga bir vaqtning o’zida tegishli deb hisoblangan. Har bir tadqiqot mavzusi bo’yicha topilgan ishlar soni va ularning asosiy xulosalari 1-rasmda keltirilgan.



1-rasm. Har bir tadqiqot mavzusi bo'yicha asosiy xulosalar.

O'zbekistonning ko'plab tadbirkorlik subyektlari hanuzgacha an'anaviy boshqaruv uslublariga tayanadi. Bu esa resurslardan samarali foydalanishni cheklaydi va ularning bozor raqobatida orqada qolishiga sabab bo'ladi. Shu nuqtai nazardan, axborot texnologiyalarini joriy etish innovatsion rivojlanishning asosiy sharti hisoblanadi.

Bugungi kunda kichik va o'rta biznes faoliyatida 1C, FOM, CRM va ERPNext kabi integratsiyalashgan dasturiy tizimlar keng qo'llanilmoqda. Ushbu tizimlar orqali korxona faoliyati, moliyaviy operatsiyalar, omborxona hisobi, marketing strategiyalari hamda mijozlar bilan munosabatlar yagona platforma orqali boshqariladi. Masalan, Toshkentdagi ayrim xususiy ishlab chiqarish korxonalarida ERP tizimlari joriy etilgach, ishlab chiqarish xarajatlari 10–15% ga kamaygan, mahsulot yetkazib berish jarayoni esa ikki baravar tezlashgan.

Yana bir misol sifatida FOM (Future Online Media) platformasini keltirish mumkin. U farmatsevtika sohasida keng qo'llanilmoqda. Mazkur platforma kichik bizneslar uchun bir nechta ish jarayonlarini raqamlashtirib, vaqt tejalishini ta'minladi va eng muhimi Davlat soliq organlari bilan integratsiya qilinishi hisobiga hisobot topshirish jarayonini soddalashtirdi.

Bundan tashqari, sun'iy intellekt (AI) va katta ma'lumotlar (Big Data) texnologiyalarining joriy etilishi tadbirkorlik faoliyatini tahliliy optimallashtirish imkonini bermoqda. Ma'lumotlarni tahlil qilish orqali bizneslar endilikda mijoz xatti-harakatlarini bashorat qilishi, talabni baholashi va marketing strategiyalarini avtomatik tarzda moslashtirishi mumkin.

Raqamli texnologiyalarni joriy etish jarayonida davlat ham muhim tashabbuslarni amalga oshirmoqda. Xususan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining farmonlariga muvofiq "Innovatsion rivojlanish agentligi" va "IT Park" faoliyati kengaytirildi hamda tadbirkorlik subyektlari uchun IT startaplarni moliyalashtirish dasturlari yo'lga qo'yildi. Ushbu dasturlar orqali tadbirkorlik

subyektlari IT yechimlarni faoliyatiga tatbiq etish uchun grantlar va imtiyozli kreditlardan foydalanish imkoniga ega bo'ldilar.

Ushbu dasturlar doirasida tadbirkorlik subyektlari endilikda o'z faoliyatiga IT yechimlarini joriy etish uchun grantlar va imtiyozli kreditlardan foydalanish imkoniyatiga ega bo'ldi.

Biroq amaliyotda bir qator muammolar ham mavjud:

Ko'plab korxonalarda IT infratuzilmasi yetarli darajada rivojlanmagan;

Axborot xavfsizligi tizimlari sust ishlaydi;

O'zbek tiliga moslashtirilgan (lokal) dasturiy mahsulotlar yetarli emas.

Ushbu muammolarni bartaraf etish uchun tadbirkorlik subyektlari quyidagi choralarni amalga oshirishi zarur:

Raqamli transformatsiya strategiyasini ishlab chiqish;

Axborot tizimlarini auditdan o'tkazish;

Xodimlarni IT kompetensiyalar bo'yicha qayta tayyorlash va malakasini oshirish, xususan boshqaruv bo'limi xodimlarini.

IT sanoatida innovatsiyalarni boshqarish bo'yicha ilmiy tadqiqotlar izchil o'sib bormoqda. Bu soha hanuzgacha keng ilmiy salohiyatga ega bo'lib, ko'plab mavzular hali yetarli darajada o'rganilmagan. Kelajakdagi tadqiqotlar, avvalo, operatsion jarayonlar va tashkilot konteksti bo'yicha chuqur tahlil o'tkazish hamda olingan ilmiy natijalarni amaliy muhitda qo'llashga qaratilishi lozim.

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, O'zbekiston tadbirkorlik subyektlarida axborot texnologiyalariga asoslangan innovatsion faoliyatni boshqarish tizimi hali to'liq shakllanmagan bo'lsa-da, bu yo'nalishda sezilarli ijobiy siljishlar kuzatilmoqda. Shunga qaramay, o'rganilgan ilmiy ishlanmalar va aniqlangan muammolar asosida quyidagi tavsiyalarni ilgari surish mumkin:

Tadbirkorlik subyektlari tarkibida raqamli boshqaruv markazlarini tashkil etish;

Davlat-xususiy sheriklik asosida biznes uchun IT yechimlarini ishlab chiqish dasturlarini yaratish;

Mahalliy IT kompaniyalarni milliy dasturiy mahsulotlar yaratishga rag'batlantirish.

Natijada, axborot texnologiyalariga asoslangan innovatsion faoliyatni boshqarish nafaqat korxonalarning samaradorligini oshiradi, balki O'zbekistonning raqamli iqtisodiyot sari ishonchli harakatlanishi uchun mustahkam poydevor yaratadi.

Adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining farmoni. (2020). "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasi.

2. O'zbekiston Respublikasi Innovatsion rivojlanish vazirligi. (2024). Innovatsion rivojlanish bo'yicha yillik hisobotlar.

3. Porter, M. E. (1985). Raqobat ustunligi. Harvard Business Review nashriyoti.

4. IT Park Uzbekistan. (2024). Raqamli iqtisodiyot bo'yicha statistika ma'lumotlari.

5. Texnologiyalarni boshqarish va innovatsiyalar jurnali. Universidad Alberto Hurtado, Iqtisodiyot va biznes fakulteti.

6. Biancolino, C. A., Maccari, E. A., & Pereira, M. F. (2013). IT xizmatlari sektorida qiymat yaratish vositasi sifatida innovatsiya. Braziliya biznes boshqaruvi

jurnali (Revista Brasileira de Gestão de Negócios), 15(48), 410–426. https://doi.org/10.7819/rbgn.v15i48.1367

7. Murphy, K. (2016). Innovatsion xakking: mijozlar birinchi o'rinda. Quyidan olindi: https://www.kylemurphy.com/2016/07/11/innovation-hacking-the-customer-comes-first/

8. Pinheiro, A., & Tigre, P. (2015). Xizmatlarda innovatsiyani qo'llab-quvvatlashda dasturiy ta'minotdan foydalanish bo'yicha tadqiqot taklifi. Tadbirkorlikni boshqarish jurnali (Revista de Administração de Empresas), 55(5), 578–592. https://doi.org/10.1590/S0034-759020150509

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF STRATEGIES FOR ORGANIZING BUSINESS PROCESSES IN BUSINESS ENTITIES

TSUE Senior teacher
Nutfulloev Tolib

Abstract. Small business and private enterprises for customers and markets how swallowed to take to admit the need very important because product the client satisfy for permanent accordingly development necessary, otherwise without it the market by is not used, this big is a problem. The current on the day small business subject business processes in fact, customers satisfy for businesses for general business processes mainly integrated to the business process based on, integrated business process optimization successful mining enterprise for very This is important. article mini-enterprise business processes management general principle and small business of enterprises main to the feature based without entrepreneurship of subject business process how optimization learns, so for entrepreneurship to the subject business process control to do, to improve and optimization according to instructions gives. Enterprise development internal requirements satisfy and external of the environment permanent to changes adaptation for, most importantly, the process improve or customer business requirements satisfy for the process again design and optimization possible.

Key words: Business processes optimization, optimization methods, business processes analysis to do, business analysis, modeling.

Introduction

Current fast globalization, technological progress and permanent variable consumption requirements with separated standing modern business in trends enterprises permanent accordingly own activity optimization for big to pressure face come. This of the movement at the bottom business processes effective order to put necessity lies. Business processes optimization (BPO) operations efficiency increase, expenses reduce and general work activity to improve aspiring organizations for important strategic initiative as appearance However, the process successful to

optimize achieve not only inefficiency requires determination; it is solid methodologies based methodical and systematic requires an approach.

Materials, methods and to the topic related of literature analysis

Various in the fields business processes optimization complicated and many edged task is, is a row methodological requires approaches. Semaniuk (2022) optimization necessity in justification management account role emphasizes , while V. (2021) enterprise competitiveness increase under the circumstances optimization theoretical and methodological to the basics attention Popov (2019) and Hamidullin (2018) business processes in optimization digital technologies and mathematician modeling to use they study , and Popov Industry 4.0 technologies advantages separately Sakun (2021) and Wang (2015) both emphasize strategic changes done increase and operational efficiency in increasing business processes management role discussion do Wang mini- enterprises face coming unique problems solution does . Margineanu (2021) linear inequality from systems used without the industry management processes optimization technique presented and Shahzad (2009) process warehouse from the data used without business processes improve for to the goal directed approach offer This will do. research together business processes optimization for multidisciplinary and to the information based approach importance emphasizes.

Methodology business processes management with related various theories and principles study and to apply own inside gets, customers needs and variable market to the environment adaptation for business process again design importance emphasizes and business processes again design to the process all employees attraction does.

Analysis and results

Enterprise activity of the goals itself characteristic known quantitative indicators current to reach demand does, their help? with his/her efficiency generally observation and assessment possible. Enterprises and of organizations business processes assessment indicators selection according to all available scientific of views basically study object analysis to do adjective and quantitative approaches organization It is enough.

Current on time business processes of assessment quantitative indicators in the process of being clarified one how much approach and methods in use.

Also, business processes of assessment quantitative indicators to the following depending on grouped into:

− each one chosen process for expenses and expense of factors rates (ABC analysis) method);

- strategic plans, employees education and development , business process prospects , customers point theoretical , financial prospects point from the point of view of (Balanced Scorecard, BSC);

− complex system within real experiment transfer possibility (imitation) modeling);

- complexity, again usability, manageability, resource intensity, controllability indicators (business processes of assessment express method);

- organization of success important factors (SM Kovalev and VM Kovalev methodology);

- cost , time and adjective in terms of process efficiency (of the enterprise) business processes economic efficiency assessment method L. A. Kozerod) [17].

Business processes in evaluation available of approaches monitoring this shows that qualitative analysis processes of the process characteristics, problem places, obstacles unnecessary or by passing sent of processes functions existence about information take possibility gives. Quality analysis business of the process definitely formed characteristic next quantitative analysis for important It is the basis.

Own next, quantitative analysis business of the process to go descriptor digital values acquisition, technical requirements and adjective indicators point from the point of view his/her situation clarification possibility gives. Quantitative analysis business of the process efficiency level measurement, profitability calculation and his/her time characteristics clarification possibility gives. Quantitative analysis to the results black standards designation, strategic goals correction and of the organization next development prophecy to do possible.

The process quantitative in the analysis used to indicators Next, the indicators three group available:

- business of the process indicators - process to go and financial, time, resource, labor expenses descriptor digital values;

- product (service) indicators - process as a result product (service) descriptor digital values. For example, services absolutely size, services of size order done or demand to be done to the extent compatibility, services on display errors number, displayed services assortment demand to be done to services relevance;

− process of customer satisfaction indicators - customers process as a result satisfaction level descriptor digital values. With this together , internally or outside consumer of the process as a result satisfaction and final consumer product or from work satisfaction difference important [18].

Business processes optimization (BPO) in enterprises operational to perfection in pursuit basis become service This will do. department business processes optimization for important was main methodology and approaches own inside received theoretical the basis presented will reach.

Six Sigma Methodology:

From Motorola come came out and like General Electric companies by further improved Six Sigma is in processes defects and changes to minimize aimed at to the information based approach. Six Sigma Central Part DMAIC (Define, Measure, Analyze) to do, improve, control methodology is, that process improvement for systematic the basis provides. Statistical tools and from methods used without, organizations of inefficiency main the reasons determinations and process efficiency and quality increase for targeted solutions done increases possible.

Cheap management principles:

---

[17] Sakun , L., Buriak , I., Riznichenko , L., & Vielkin , B. (2021). Strategic changes management in operating activities of the enterprise based on management of business processes. herald of khmelnytsky national university .

[18] Popov, NA (2019). BUSINESS PROCESS OPTIMIZATION IN THE DIGITALIZATION ERA OF PRODUCTION. *Strategic decisions and risk management* .

Toyota manufacturer release from the system inspired thrift management customers for maximum the value increase for waste no to do and the flow to optimize Just-in - time (JIT) production such as production, Kanban, and Value Stream Mapping (VSM) economical principles to organizations work currents order to turn, to rotate their time reduction and additional value not been activity minimize opportunity gives. Permanent improvement culture develops and to employee's waste determination and no to do the right to give via Lean methodologies efficiency increases and operational efficiency increases.

Business processes reengineering (BPR):

Business processes reengineering (BPR) efficiency, cost and in quality noticeable to improvements achieve for business processes fundamentally again working exit supporter. Step by step improvement from the approaches different as such, BPR exists assumptions and paradigms doubt under puts, organizational structures and work fundamental changes in the currents supports. The process simplification, automation and integration through BPR to organizations advanced to the results achieve and transformative changes done increase opportunity gives.

Agile methodologies:

Initially software supply working exit for working developed Agile methodologies business processes in optimization application found. Iterative development, cooperation and to changes answer to give such as fast principles the process to improve flexible and flexible approach offer Projects controllable to stages to be and customers feedback first to the seat to put via Agile methodologies to organizations fast repetition, in process difficulties determination and the value further effective delivery to give opportunity gives.

This theoretical prospects and methodologies combined without, enterprises their own business processes optimization for wide comprehensive strategies working performances possible. Each approach permanent improvement and organization inside innovations and perfection culture develop for unique concept and tools offer This will methodologies application through organizations today's dynamic business in the landscape high efficiency, agility and competitiveness achievements possible.

Discussion and conclusion

Conclusion as in other words , this thesis enterprises inside business processes optimization for necessary was methodological the basics learned it turned out , this and operational efficiency and competitiveness increase according to practical concepts and practical recommendations to give Six Sigma , Lean Management , Business processes again engineering (BPR) and Agile methodologies own inside received theoretical the basis from learning starting from , we have activity to simplify aspiring organizations for there is was various kind approaches we emphasized .

Real situations analysis to do and empirical research analysis to do through this we methodologies organization efficiency increase and stable to the results in reaching application and efficiency We evaluated the Six Sigma problem. systematic solution to do from the approach economical, economical management waste reduce up to the principles, every one methodology permanent improvement and

organization inside innovation culture develop for unique advantages and tools offer will reach.

From this in addition, we process optimization initiatives strategic goals and organizational to goals adaptation importance Theoretically basics and empirical from the evidence taken from data used without, enterprises their own business processes optimization for customized strategies working performances it is possible, this and efficiency increase, expenses reduce and customers need to satisfy improve opportunity gives.

Visible It is clear that the process optimization to everyone suitable coming work not; on the contrary , it is organizational context deep to understand and done to increase strategic requires a theoretical approach . prospects practical manuals with synthesis to do through this dissertation academic research and real practice between the difference eliminate to reach strives and this the process optimization the complexities on the road put business leaders for valuable directions offer will reach.

Reference

1. Biliavskyi V., "OPTIMIZATION OF THE MANAGEMENT PROCESS AS A FACTOR IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE." Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences (2021).

2. Nutfulloev T. G.: Economics transformation in the process investment environment Fundamentals. Multidisciplinary scientific online journal: Ijodkor Teacher, ISSN: 2181-2330, No. 30, 291-295-p., 2023.

3. Nutfulloev T. G.: Business processes improvement importance and strategies. Multidisciplinary scientific online journal: Creative Teacher, ISSN: 2181-2330, No. 30, 231-235-p., 2023.

4. Nutfulloev Tolib Galib son (2023). Enhancing business process organization: a comprehensive analysis of key factors and models. American Journal of Interdisciplinary Research and Development, 22, 33–38. Retrieved from

5. Nutfulloyev Tolib Galib son (2021). The role of processing and storage processes in the food supply chain. Archive of Conferences, 29-31. Retrieved from

6. Nutfulloyev, T. (2023) « Entrepreneurship of subject’s digital transformation main and important aspects », Green economy and development, 1(11-12).

7. Nutfulloev Tolib Galib son. Business processes correct organization of reaching principles and improvement main factors and models complex analysis to do // Education fidoylari. –2023. –T. 12. –P. 308-316.

8. Sabirovna QD Winner Oğlı, NT Model of interaction between the professional education system and the business community // Education fidoylari . – 2022. –T. 4. – P. 50-58.

9. Sakun, L., Buriak, I., Riznichenko, L., & Vielkin, B. (2021). Strategic changes management in operating activities of the enterprise based on management of business processes. herald of khmelnytsky national university.

10. Popov, NA (2019). Business process optimization in the digitalization era of production. Strategic decisions and risk management.

11. Wang, L., Liu, W., & Wang, Z. (2015). The Implementation of Mini-Enterprise Business Process Management.

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИДА ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА НАТИЖАГА ЙЎНАЛТИРИЛГАН БЮДЖЕТЛАШТИРИШНИНГ АҲАМИЯТИ

Примова Н.И.
ТДИУ доценти,

Аннотация: Ушбу мақолада Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантириш ва ривожлантиришда бюджетни бошқаришнинг замонавий механизмлари, хусусан, натижага йўналтирилган бюджетлаштиришнинг (НЙБ) ўрни ва аҳамияти тадқиқ этилган. Бозор иқтисодиётига ўтиш ва кенг кўламли ижтимоий-иқтисодий ислоҳотларни амалга ошириш шароитида давлат молиясидан самарали фойдаланиш бизнесни қўллаб-қувватлашнинг асосий омилига айланмоқда. Муаллиф Ўзбекистонда бюджет жараёни эволюциясини таҳлил қилади, НЙБ тамойиллари ва тадбиркорликни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш чоралари ўртасидаги боғлиқликни аниқлайди, шунингдек, қулай ишбилармонлик муҳитини яратиш учун ушбу ёндашувни жорий этишнинг потенциал таъсирини баҳолайди.

Таянч иборалар: натижага йўналтирилган бюджетлаштириш, тадбиркорлик, бизнесни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш, бюджет ислоҳоти, харажатлар самарадорлиги, давлат дастурлари.

Ўзбекистон Республикасининг иқтисодиётни либераллаштириш, бозор ислоҳотларини чуқурлаштириш ва хусусий ташаббусга асосланган барқарор ўсиш учун шарт-шароитлар яратиш бўйича стратегик йўналиши тадқиқот мавзусининг долзарблигини белгилайди. Иқтисодий тараққиёт, аҳоли бандлиги ва инновацияларнинг асосий драйвери сифатида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик белгиланди. Шу муносабат билан, харажатларни назорат қилишга қаратилган бюджетни режалаштиришнинг анъанавий усуллари (смета молиялаштириш) ўзларининг самарасизлигини кўрсатмоқда, чунки улар давлат томонидан ажратиладиган маблағларнинг ҳақиқий самарасини тўлиқ баҳолашга имкон бермайди.

Натижага йўналтирилган бюджетлаштиришга (НЙБ) ўтиш давлат бошқарувида умумжаҳон тенденцияси ҳисобланади. Ушбу тизим ажратилаётган ресурсларни давлат органлари ва бюджет дастурлари фаолиятининг аниқ, ўлчанадиган натижалари билан боғлаш орқали бюджет харажатларининг самарадорлигини оширишга қаратилган [1]. Тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш соҳаси учун бу молиялаштириш жараёнга эмас (масалан, семинарлар ўтказиш ёки рисолалар нашр этиш), балки аниқ ижтимоий аҳамиятга эга мақсадларга эришишга йўналтирилиши кераклигини англатади: янги рўйхатдан ўтган тадбиркорлик субъектлари сонининг кўпайиши, ЯИМда кичик ва ўрта бизнес улушини ошириш, янги иш ўринларини яратиш, кичик бизнесдан солиқ тушумларининг ўсиши.

НЙБ бюджет жараёнини ташкил этиш методологияси бўлиб, бюджет ресурсларини ажратишни бюджетни режалаштириш субъектлари фаолиятининг аниқ натижаларига эришиш билан боғлайди. Анъанавий харажат ёндашувидан фарқли ўлароқ, асосий масала "қанча пул сарфланган?" бўлган НЙБ "бу пул эвазига нима олинди?" ва "улардан қанчалик самарали фойдаланилди?" деган саволларни биринчи ўринга қўяди.

НЙБнинг асосий тамойиллари қуйидагиларни ўз ичига олади:

Натижага йўналтирилганлик: Эътибор сметага риоя этилишини назорат қилишдан олдиндан белгиланган мақсадлар ва кўрсаткичларга эришишни баҳолашга қаратилади.

Бюджет маблағлари маъмурларининг автономияси: Натижа учун жавобгарлик эвазига маблағлардан фойдаланишда кўпроқ эркинлик бериш.

Интеграциялашган баҳолаш (мониторинг) тизими: Бюджет дастурларининг натижадорлиги ва самарадорлиги тўғрисидаги маълумотларни йиғиш ва таҳлил қилиш тизимини яратиш.

Шаффофлик ва ҳисобдорлик: Давлат органлари фаолияти ва амалга оширилаётган дастурлар натижалари жамият ва ҳокимиятнинг вакиллик органлари учун очиқ бўлиши керак [2].

Тадбиркорликни ривожлантиришга нисбатан НЙБ давлат томонидан қўллаб-қувватлашни тарқоқ ва ҳар доим ҳам самарали бўлмаган чора-тадбирлардан ҳар бир бюджет дастури (масалан, имтиёзли кредитлаш дастури, экспортни ривожлантириш дастури, тадбиркорларни ўқитиш дастури) аниқ, ўлчанадиган муваффақият кўрсаткичларига эга бўлган яхлит тизимга айлантириш имконини беради [3].

Ўзбекистон Республикаси сўнгги йилларда бошланган ислоҳотларнинг умумий йўналиши доирасида бюджет жараёнини модернизация қилиш зарурлигини англаб етди. Маъмурий ислоҳотлар концепциясининг қабул қилиниши ва унинг асосида бюджет қонунчилигига киритилган ўзгартиришларни бошланғич нуқта деб ҳисоблаш мумкин.

Бугунги кунда Ўзбекистон харажатларга асосланган (сметавий) молиялаштиришдан НЙБ элементларига ўтиш босқичида турибди. Бу борада бир қатор ишлар амалга оширилмоқда:

Давлат дастурларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш: Давлат сиёсатининг кўплаб йўналишлари, шу жумладан бизнесни қўллаб-қувватлаш соҳасида, энди аниқ кўрсаткичларга эга бўлган мақсадли дастурлар шаклида расмийлаштирилмоқда. Масалан, Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш давлат дастури.

Ўрта муддатли бюджетни режалаштиришни жорий этиш: бу ҳар йили бюджетдан ажратиладиган маблағларни 3-5 йиллик давр учун стратегик ривожланиш мақсадлари билан боғлаш имконини беради, бу эса тадбиркорликни барқарор қўллаб-қувватлаш учун жуда муҳимдир [4].

Бюджетни шакллантиришнинг дастурий-мақсадли усулини босқичма-босқич жорий этиш Давлат бюджетига вазирликларнинг шунчаки харажатлари эмас, балки белгиланган натижаларга эга бўлган аниқ дастурларни молиялаштириш киритила бошланди.

Амалий мисоллардан бири Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт ва молия вазирлиги ҳузуридаги Тадбиркорликни ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш жамғармаси фаолиятидир. Унинг фаолиятининг бир қисми кредитлар бўйича фоиз ставкаларини қоплаш ёки кафолатлар бериш учун маблағлар ажратиш иш ўринлари яратиш ёки жалб қилинган инвестициялар ҳажми бўйича мақсадли кўрсаткичлар билан боғлиқ бўлган дастурий-мақсадли тамойиллар асосида қурилмоқда [5].

Бироқ, НЙБни жорий этиш жараёни бир қатор тизимли муаммоларга дуч келмоқда:

Мониторинг ва баҳолаш тизимининг етарли даражада ривожланмаганлиги Дастурларнинг якуний натижалари тўғрисида ишончли маълумотларни тўплаш заиф бўғин бўлиб қолмоқда.

Кадрлар малакасининг етишмаслиги: марказий аппаратлар даражасида ҳам, жойларда ҳам мақсадлар, индикаторларни тўғри шакллантира оладиган ва самарадорликни баҳолай оладиган мутахассислар етишмайди.

Фикрлаш инерцияси: эришилган натижани эмас, балки айнан маблағларни сарфлаш жараёнини назорат қилишга интилиш сақланиб қолмоқда.

НЙБ тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳақиқий воситасига айланиши учун уни давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг асосий йўналишларида аниқ қўллаш зарур.

1. Молиявий қўллаб-қувватлаш тизимида НЙБ.

Имтиёзли кредитлаш учун маблағ ажратиш ўрнига, НЙБ доирасида аниқ мақсадли дастур ишлаб чиқилиши керак. Масалан: 3 йил ичида кичик бизнеснинг қайта ишлаш саноатидаги улушини 5 фоизга ошириш [6].

Кўрсаткичлар: қайта ишлаш корхоналарига берилган имтиёзли кредитлар сони; ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми; яратилган янги иш ўринлари сони.

Мониторинг: нафақат ўзлаштирилган (ажратилган) маблағлар ҳажмини, балки кўрсатилган индикаторларга эришишни ҳам ҳар йили баҳолаш. Бу дастурни давом эттириш, тузатиш ёки тугатиш тўғрисида қарор қабул қилиш имконини беради.

2. Инфратузилмани қўллаб-қувватлашда НЙБ.

Технопарклар, бизнес-инкубаторлар ва саноат зоналарини молиялаштириш уларнинг самарадорлиги билан бевосита боғлиқ бўлиши керак.

Натижавийлик кўрсаткичлари: резидентлар сони, резидентлар томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми, муваффақиятли стартаплар сони (ўзини ўзи қоплашга чиққан), берилган патентлар сони.

Молиялаштириш қисман эришилган натижаларга боғлиқ бўлган меъёрий асосга ўтказилиши мумкин.

3. Таълим ва маслаҳат дастурларида НЙБ.

Тадбиркорларни ўқитиш дастурларини молиялаштириш ўтказилган соатлар сонига эмас, балки иштирокчилар учун ҳақиқий таъсирга боғлиқ бўлиши керак.

Кўрсаткичлар: Курсларни тугатгандан сўнг ўз бизнесини бошлаган ёки кенгайтирган тингловчилар улуши; эгалари ўқитилган корхоналар даромади ёки фойдасининг ўсиши; тингловчиларнинг қониқиш даражаси.

Бундай ёндашув таълим хизматларини кўрсатувчиларни (давлат ва хусусий) режанинг расмий бажарилишига эмас, балки билимларнинг сифати ва амалий қўлланилишига эътибор қаратишга мажбур қилади [7].

Хулоса сифатида шуни таъкидлаш зарурки, натижага йўналтирилган бюджетлаштириш бюджет жараёнида шунчаки техник янгилик эмас, балки Ўзбекистонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш учун давлат харажатлари самарадорлигини тубдан оширишга қодир бўлган кучли стратегик бошқарув воситасидир.

НЙБга ўтиш бюджет маблағларидан фойдаланишнинг мақсадли ва шаффоф хусусиятини таъминлаш, уларни хусусий секторни ривожлантиришнинг асосий кўрсаткичлари билан бевосита боғлаш имконини беради. Бу давлат органларининг ўзлари учун ажратилган маблағларни ўзлаштириш учун эмас, балки аниқ, ўлчанадиган натижа учун ишлашга рағбат яратади.

Методологияни янада такомиллаштириш, мониторинг тизимини ривожлантириш ва маъмурий инерцияни бартараф этиш каби мавжуд қийинчиликларга қарамай, Ўзбекистондаги ислоҳотлар вектори тўғри йўналишда давом этмоқда. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш дастурларига НЙБ тамойилларини янада изчил жорий этиш янада рақобатбардош, диверсификацияланган ва барқарор иқтисодиётни яратишга ёрдам беради, бу эса миллий ривожланиш мақсадларига тўлиқ мос келади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2021 йил 6 мартдаги “Ўзбекистон Республикасида статистика ва барқарор ривожланиш мақсадларига эришиш мониторинги тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида” ги ПҚ-5007-сонли Қарорига [1] мувофиқ, давлат дастурлари натижаларини мониторинг қилишга эътибор кучайтирилди, бу НЙБ тамойилларини жорий этиш йўлидаги тўғридан-тўғри қадамдир.

Адабиётлар рўйхати

1. Постановление Президента Республики Узбекистан от 06.03.2021 г. № ПП-5007 «О месах по дальнейшему совершенствованию системы статистики и мониторинга достижения целей устойчивого развития в Республике Узбекистан». // Национальная база данных законодательства, 07.03.2021 г.

2. Абалов В.А., Ковалев С.В. Бюджетирование, ориентированное на результат: теория и практика. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 256 с.

3. Умрихин С.В. Государственные финансы и управление ими: современные вызовы. – СПб.: Питер, 2019. – 318 с.

4. Концепция административной реформы в Республике Узбекистан. Утверждена Указом Президента Республики Узбекистан от 08.09.2019 г. № УП-5747.

5. Официальный сайт Министерства экономики и финансов Республики Узбекистан. – Режим доступа: https://www.mf.uz/ (дата обращения: 15.10.2023).

6. Отчет о развитии малого бизнеса и частного предпринимательства за 2022 год. – Ташкент: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике, 2023.

7. Шарипов Р.Х. Современные аспекты бюджетной политики Узбекистана в условиях модернизации экономики // Экономика и финансы (Узбекистан). – 2022. – № 4(45). – С. 12-18.

КОРПОРАТИВ БОШҚАРУВ ТИЗИМИ СИФАТИНИ БАҲОЛАШНИНГ ХАЛҚАРО ВА МИЛЛИЙ ЁНДАШУВЛАРИ

Мирзаева Лайли Сухрабовна
Аниқ ва ижтимоий фанлар университети
"Иқтисодиёт" кафедраси ўқитувчиси

Бугунги кунда мамлакатимизда бизнес фаолиятининг корпоратив шакли, нисбатан янги ва энди шаклланиш босқичида бўлиб, етарли даражада бошқарув тажрибасига эга эмас ва амалда самарали бошқарув технологияларсиз ва касбий тажрибаси юқори корпоратив бошқарувчиларсиз фаолият кўрсатиб келмоқда. Хусусан, акциядорлик жамиятлари эгалари ва менежерлари, шунингдек, бошқа манфаатдор шахсларнинг (кредиторлар, ёлланма ходимлар, ташқи жисмоний шахслар, инвестицион фондлар, банклар, махаллий ўзини-ўзи бошқариш органлари) уларнинг манфаатларини таъминлаш бўйича ўзаро муносабатлар тизимида корпоратив бошқарув самарадорлиги кўп жиҳатдан акциядорлик жамияти тузилмасига (акциялар пакетининг тўпланиш даражаси, акциядорлик жамиятлари фаолият кўрсатишининг ҳуқуқий тартибга солиниши ва бошқа омилларга) боғлиқ бўлиб қолмоқда.

Иқтисодиёт секторларини трансформациялаш шароитида акциядорлар бошқарувни алмаштириш ва мулкни қайтадан бўлиб олиш билан ғалабага эришиш эҳтимоли юқори бўлган ҳоллардагина қарама-қаршилик ҳаражатлари ва можароларга боради. Бунда қарши тараф кўпинча меҳнат жамоасини ўз томонига оғдириб олади, мулкни қайта тақсимлашнинг қўшимча механизмларидан (акциялар эмиссияси, қайта ташкил қилиш), турли ҳил ташқи маъмурий – сиёсий ва бошқа воситалардан фойдаланади.

Корпоратив бошқарув соҳасидаги маҳаллий мутахассисларнинг таъкидлашича, “ҳозирги пайтда мамлакатда корпоратив муносабатларнинг ривожланиш жараёни умуман олганда бозор муносабатларига ўтиш йўллари ва уларнинг иқтисодий ривожланиш менталитетига таъсири билан тўғридан-тўғри боғлиқ жиҳатларга тобора эга бўлиб бормоқда. Айнан шу сабабли амалга ошириладиган ислоҳотлар жараёни кўп жиҳатдан давлат-ҳуқуқий тузилма хусусиятлари, иқтисодий, ижтимоий, табиий-географик шарт-шароитларга боғлиқ бўлган ўзининг корпоратив бошқарув моделини шакллантириш билан боғланади”[1] .

Замонавий корпоратив бошқарувнинг концепцияси мазмунан анча такомиллашган бўлиб, банк ва ташкилотлардаги турли функцияларни, масалан, маданият, менежмент, молия, ҳисоб, бизнес бошқаруви, бизнес ҳуқуқи, бизнес этикаси ва иқтисодиётини мужассамлаштиради. Шунингдек, корпоратив

бошқарув адолатлилик, шаффофлик, ҳисобдорлик, ижтимоий масъулият, каби жиҳатларни ва бошқарув органлари, акциядорлар ва манфаатдор томонлар ўртасидаги муносабатларни қамраб олади.

Хорижий мамлакатларда акциядорлик капиталини бошқариш тизими муайян мамлакатнинг шарт-шароитлари ва ўзига хосликларига мувофиқ ривожланмоқда. Корпоратив бошқарувнинг "инглиз-америка, германия (контитентал) ва япон моделларини ажратиб кўрсатиш анъанавий ҳисобланади". [2]

Хориж мамлакатлари тажрибасидан маълумки, корпоратив бошқарув мамлакатнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланишини белгилаб берадиган асосий тузилма ҳисобланиб, ҳозирда иқтисодиёти ривожланган ва ривожланётган мамлакатларда такомиллашиб бормоқда. Чунки давлатнинг корпоратив секторини илғор хоижий тажрибаларни жорий этиш орқали ривожлантириш, компаниялардан халқаро стандартларга мос даражадаги корпоратив бошқарувни талаб қилади.

Германия модели қоидага кўра, марказлаштирилган характерга эга бўлган катта ҳажмдаги инсайдерлик мулки мавжудлиги билан тавсифланади. Германия модели доирасида уч поғонали корпоратив бошқарув тизими ўрингa эга бўлиб, унда директорлар кенгаши ва ижроия дирекциясидан (корпорацияни жорий бошқариш органи) ташқари, корпоратив бошқарув тизими устидан мустақил назорат функциясини амалга оширадиган кузатув кенгаши ҳам мавжуд. Япония, Инглиз-америка ва Германия модели билан таққослаганда, корпоратив бошқарувнинг ахборот жиҳатидан кўпроқ «ёпиқ» лиги билан тавсифланади. Ушбу модель доирасида корпорацияларни бошқариш тизимини шакллантириш ва ривожлантиришга молия институтлари, биринчи навбатда, саноат корпорациялари фаолиятини молиялаштириш соҳасида ҳам, корпоратив назорат соҳасида ҳам кенг доирадаги функцияларни бажарадиган йирик банк тузилмалари жиддий таъсир кўрсатади. [4]

Корпоратив бошқарув моделлари ёки тизимлари илмий мунозаралар учун яна бир муҳим мавзу ҳисобланади. Турли адабиётларда "корпоратив бошқарув моделларига нисбатан қарашлар хилма-хил бўлишига қарамасдан, корпоратив бошқарувнинг Континентал Европа ва англо-саксон моделлари икки базавий моделлар ҳисобланиб, қолган моделлар маълум маънода шу икки моделдан келиб чиққан деган қарашлар мавжуд. Масалан, корпоратив бошқарувнинг исломий модели (Islamic model) стейкхолдер (Континентал Европа) моделига мослаштирилган бўлиб, англо-саксон моделининг энг яхши амалиётларини ўзида мужассамлаштирган ҳамда асосийси шариат тамойилларига асосланган модель ҳисобланади. Шунингдек, айрим тадқиқотчилар томонидан корпоратив бошқарувнинг япон моделини Континентал Европа модели сифатида кўрсатиш ҳолатлари ҳам учраб туради" [5].

Директорлар кенгаши ягона бир поғонали кенгаш моделини намоён этади ва асосан акциядорлар томонидан сайланадиган ижрочи бўлмаган (nonexecutive) директорлардан ташкил топади. Шунга қарамасдан, айрим бир поғонали кенгашлар ҳам ижрочи ҳам ижрочи бўлмаган директорлардан таркиб топиши мумкин. Корпоратив бошқарувнинг англо-саксон моделининг аутсайдер

модел сифатида талқин қилинишида корпоратив мулкдорлар таркиби аҳамиятга эга бўлиб, мулкдорларнинг юқори даражадаги тарқоқлиги моделнинг энг асосий хусусияти саналади. Менежерлар фаолияти устидан назорат акциядорларнинг, уларга тегишли акциялар улушига монанд тарзда, овоз бериш ҳуқуқи орқали амалга ошади.

Агар акциядорлар менежмент фаолиятидан қониқиш ҳосил қилмасалар, тасарруфидаги акцияларини сотиш орқали менежментга бўлган ишончсизликни ифода этадилар. Натижада бу ҳолат акциялар нархининг пасайиши ва янги инвесторлар-мулкдорларнинг келиши билан менежмент кенгаши таркибида ўзгаришлар бўлишига олиб келади. Шу боисдан, мулкдорлар таркибининг юқори даражада тарқоқлиги корпоратив муваффақиятнинг қисқа муддатли фойдани максималлаштиришга боғлаб қўйилишига сабаб бўлади. Бу тизимда миноритар акциядорларни ҳимоя қилиш фонд бозори ликвидлилиги ва пировардида акцияларни қийинчиликсиз сотиш имконияти билан кафолатланади.

Таъкидлаш ўринлики, англо-саксон модели амал қиладиган АҚШ ва Буюк Британия корпоратив бошқарув тизимларида айрим ўзига хосликлар ҳам мавжуд. Масалан, Буюк Британия корпоратив бошқарув тизимида ижро органи раҳбари (бошқарув раиси) бир пайтнинг ўзида директорлар кенгаши раиси бўлиши мумкин эмас. Бироқ АҚШда бундай амалиёт мавжуд ва кўпчилик корпорациялар кенгашларида бир шахснинг иккита раҳбарлик позициясини эгаллашига (CEO duality) рухсат берилади. Бу эса, табиийки, ижрочи директор томонидан бошқариладиган директорлар кенгашига эга корпорацияларда менежмент учун компенсация даражаси сезиларли даражада юқори бўлиши ҳолатларига олиб келади. Айни пайтда, қатор олим ва тадқиқотчилар томонидан “АҚШ корпорацияларида директорлар кенгашининг компенсациянинг мақбул даражасини ўрнатиш билан боғлиқ фаолиятининг самарасиз эканлиги таъкидланади”.

Корпоратив бошқарувнинг Континентал Европа модели. Ушбу модель негизини Фриман томонидан илгари сурилган “манфаатдор томонлар (стейкхолдер) назарияси ташкил этади” [5]. Инсайдер модели мулкка марказлашган ҳолда эгалик қилиш жиҳати билан ажралиб туради ва узоқ муддатли истиқболда менежмент устидан йирик капитал таъминотчиларининг кучли назоратига асосланади. “Капиталнинг бундай концентрациялашуви ва мажоритарларнинг менежментга фаол жалб этилиши (компанияга асос солган оила аъзоларининг ижрочи директор сифатида) бошқарув фаолиятини, корпоратив қийматни сақлаб туриш ва оширишни мақсад қилган ҳолда, узоқ муддатли истиқболда иқтисодий самарани максималлаштиришга йўналтиради”.

Континентал Европа моделида банклар ва оилалар менежмент фаолияти устидан тўғридан-тўғри назоратни амалга ошириш учун катта имкониятларга эга бўлгани ҳолда, ахборот очиқлиги ва ошкоралигига нисбатан талабларнинг сустлиги, менежерларни рағбатлантириш сиёсатининг ўта таъсирчан эмаслиги, қарз капитали таклифининг юқорилиги билан ажралиб туради. Бу ҳолатни корпоратив бошқарувнинг япон моделида ҳам кузатиш мумкин. Инсайдер моделида корпоратив бошқарувнинг ички механизмлари миноритарларни ҳимоя

қилиш ва корпоратив бошқарув самарадорлигини таъминлашда муҳим роль ўйнайди. Айрим инсайдер модели амал қиладиган мамлакатларда миллий компанияларнинг халқаро фонд биржалари листингидан жой олиши, фаолиятининг трансмиллийлашувига қараб бир поғонали унитар кенгаш билан фаолият юритишига рухсат берилиши ҳолатлари ҳам учрайди.

Масалан, Нидерландияда йирик трансмиллий компанияларнинг бир поғонали кенгаш билан фаолият юритишига рухсат берилади. Айни пайтда, миллий компаниялар икки поғонали кенгаш амал қиладиган бошқарув тузилмасига эга бўлишлари керак. Корпоратив бошқарув тизимларининг конвергенцияси. Айрим бошқарув соҳаси олимларининг фикрича, “молия ва товарлар бозорларининг глобаллашуви корпоратив бошқарув тизимларининг конвергенциясига босқичма-босқич ўтишни рағбатлантирмоқда”.

Хўш, ҳозирги кунга келиб, Ўзбекистонда корпоратив бошқарувнинг миллий модели шаклланиб улгурдими? Бу жараён тўла-тўкис якунландими? каби саволларга жавоб бериш биринчидан мураккаб, иккинчидан эса, ҳали эрта. Фикримизча, аввалambор, ўзига хос жиҳатларига эга бўлган миллий модел эътироф этилиши зарур. Эътирофга сазовор бўлиш учун унинг самараси тан олиниши керак. Масалан, АҚШ корпорациялари муваффақияти (корпорациялар тарихидаги рекорд даражадаги даромад – Apple компанияси мисолида), немис компанияларининг экспорт салоҳияти, япон корпорацияларидаги юқори самарадорлик ортида шубҳасиз умумэътироф этилган корпоратив бошқарув моделлари турибди.

Албатта, бошқарув моделлари ўзгаришсиз қотиб қолмайди, шаклан ва мазмунан ўзгариб, ички ва ташқи механизмлари ўзгарувчан муҳитга мослашиб бориши мумкин, глобаллашув оқибатида корпоратив бошқарув соҳасидаги қоидалар ҳам барчага бирдек ўрнатилиши, моделлардаги ўхшашликлар ортиши мумкин. Бу ўринда албатта миллий хусусият ва шарт-шароитларни ҳисобга олган ҳолда, турли корпоратив бошқарув моделларининг энг яхши жиҳатлари ва механизмларини ўзида мужассамлаштирган ва энг муҳими юқори самарани таъминлайдиган миллий моделни шакллантириш жуда долзарб масаладир. Бирор мамлакатга ёки мамлакатлар гуруҳига хос ва ўша мамлакатлар учун юқори самарадорликни таъминлайдиган корпоратив бошқарув моделидан тўғридан-тўғри ўзгаришларсиз нусха кўчириш ва уни жорий этиш номақбул эканлиги барчага аён.

Айни пайтда, корпоратив бошқарув тизимидаги ўзига хосликларга қарамасдан, барча мамлакатлар учун тавсия этиладиган халқаро корпоратив бошқарув тамойиллари ишлаб чиқилганки, ушбу тамойилларга риоя этиш миллий корпоратив бошқарув тизимининг етуклик даражасини белгилашга хизмат қилади. Зеро, замонавий шароитда компанияларнинг фаолият кўлами кенгайиб миллий иқтисодиёт сарҳадларидан ташқарига чиқмоқда, бошқача айтганда, трансмиллийлашув жараёнлари кучаймоқда, бундай корпорациялардаги бошқарув тизимидаги манфаатдор томонлар гуруҳи ҳам кенгайиб, хилмахиллашиб бормоқда.

Ўзбекистоннинг корпоратив бошқарув тизими шаклан немис моделига ўхшашдир. Бу ўхшашлик икки поғонали кенгаш, молиялаштиришда банк

тизимининг етакчилиги кабиларда намоён бўлади. Шу билан бирга, миллий корпоратив бошқарув тизимининг ўзига хос жиҳатлари ҳам мавжуд. Масалан, олтин акция амалиёти немис корпоратив қонунчилиги ва кодексида мавжуд эмас. Шунингдек, Ўзбекистон корпоратив тузилмаларида ишчи ва ходимларнинг кузатув кенгашига номзод кўрсатиши ёки иштирок этишига рухсат этилмайди. Айни пайтда, йирик немис корпорациялари кузатув кенгашларининг 50 фоизини айнан ишчи ва ходимларнинг вакиллари ташкил этади.

Шунингдек, республикамизда корпоратив молия бозорида эмитентларнинг корпоратив облигациялар орқали молиявий ресурсларни жалб қилиш имконияти чекланган. Бунда муайян даражада корпоратив облигацияларни муомалага чиқариш шартларининг сезиларли даражада мураккаблиги ва қийинлиги роль ўйнаса, бошқа томондан иккиламчи бозорнинг суст ривожланганлги, фонд бозори ликвидлилигининг пастлиги ва уни таъминлаш учун маркет-мейкерларнинг мавжуд эмаслиги каби институционал муаммолар ҳам мавжудки, бу охироқибат фонд бозорига асосланган англо-саксон моделининг энг яхши амалиётларидан фойдаланиш имкониятини пасайтиради.

Адабиётлар/Литература/Референсе:

1. “Президент Шавкат Мирзиёев Ҳузурида иқтисодиёт тармоқларига йўналтирилган имтиёзлар самарадорлиги таҳлили бўйича йиғилиш” дан, Халқ сўзи газетаси, 01.11.2022 йилдаги сони.

2. Абдуллаев, А. А. (2022). Корпоратив бошқарув: назария, амалиёт ва истиқболлар. Тошкент: «Иқтисод-Молия».

3. Савицкая, Г. В. (2021). Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Новое знание.

4. Рузиев, А. А. (2023). Корпоратив бошқарув самарадорлигини оширишда кузатув кенгаши фаолияти. Иқтисодиёт ва таълим журнали, №3, 45–53-бетлар.

5. OECD (2020). G20/OECD Principles of Corporate Governance. Paris: OECD Publishing.

6. Кудратов, Ш. М. (2021). Миллий иқтисодиётда корпоратив бошқарувнинг ташкилий-ҳуқуқий асослари. ТДИУ илмий нашри, №2, 112–119-бетлар.

7. IFC – International Finance Corporation. (2019). Corporate Governance Methodology: Evaluation and Development Framework. Washington, DC: World Bank Group.

8. Шарифходжаев, М. И. (2020). Корпоратив бошқарув моделлари ва ривожланиш истиқболлари. Иқтисодий тадқиқотлар журнали, №4(88), 60–67-б.

ЗАМОНАВИЙ ЛОГИСТИКА ТИЗИМИДА ЯШИЛ ЭНЕРГИЯНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ БИЗНЕС ИНКУБАТОРЛАРГА ТАЪСИРИ

Нарзуллаев Шодиёр Эшпулатович
ТДИУ Бизнес бошқаруви кафедраси

катта ўқитувчиси

Сўнгги йилларда дунё миқёсида экологик муаммоларни камайтириш ҳамда барқарор иқтисодий ўсишни таъминлашда яшил энергия муҳим йўналиш сифатида шаклланмоқда. Шу билан бирга, янги технологиялар ва инновацион ғояларни амалиётга жорий этишда бизнес инкубаторлар самарали механизм сифатида намоён бўлмоқда. Тадқиқотда бизнес инкубаторларнинг яшил энергия стартапларини қўллаб-қувватлашдаги функциялари, молиявий, маслаҳат ва инфратузилмавий ёрдам шакллари ёритилади. Шунингдек, Ўзбекистон шароитида яшил энергия лойиҳаларини инкубация қилиш имкониятлари, мавжуд муаммолар ва уларни бартараф этиш бўйича таклифлар ишлаб чиқилади. Ишнинг натижалари яшил иқтисодиётга ўтиш жараёнида инновацион экотизимни шакллантириш ҳамда ёш тадбиркорларни қўллаб-қувватлаш сиёсатини такомиллаштиришга хизмат қилади.

Бугунги кунда глобал иқлим ўзгариши, ҳаво ифлосланиши ва табиий ресурсларнинг чекланганлиги бутун инсоният олдида жиддий муаммоларни қўяди. Ана шу муаммолар ечими сифатида яшил энергия (яъни қайта тикланадиган энергия манбалари) алоҳида аҳамият касб этмоқда. Яшил энергия — бу қуёш, шамол, сув, геотермал ва биомасса манбалари орқали олинадиган, табиатга зарар етказмайдиган тоза энергия турларидан биридир. Бу энергиянинг турлари анъанавий нефть, газ ва кўмирга асосланган энергия манбаларига нисбатан анча хавфсиз ва экологик жиҳатдан қулай ҳисобланади.

Ўзбекистонда Яшил иқтисодиётга ўтиш Миллий стратегияси – 2030" қабул қилинган, шунингдек 2022–2026 йилларга мўлжалланган энергетика стратегиясида қайта тикланувчи энергия улушини 25–30%га етказиш кўзда тутилган. 2021 йилда Ўзбекистон Париж иқлим келишувини ратификация қилди. Қуёш ва шамол энергетикаси 2025 йил охиригача 6 та қуёш станцияси ва 3 та шамол станцияси фойдаланишга топширилиши кутилмоқда. Навоий, Бухоро, Жиззах ва Қорақалпоғистонда халқаро тендерлар асосида 1000 МВт+ қувватдаги қайта тикланувчи станциялар қурилмоқда.

Бугунги кунда жаҳондаги энг долзарб муаммолардан бири — энергия манбалари танқислиги ва атроф-муҳитнинг ифлосланиши ҳисобланади. Мазкур муаммоларнинг ечимини топишда “Яшил энергетика” (Green Energy) муҳим ўрин тутади. У инсониятнинг табиий захираларини асраш, экологик мувозанатни сақлаш ва барқарор ривожланишга эришишнинг асосий омилига айланмоқда.

Яшил энергия - бу қайта тикланадиган ва атроф-муҳитга зарар келтирмайдиган табиий манбалардан олинадиган энергиядир. Бу инсонлар ҳаёти учун зарур бўлган энергияни табиатнинг кучидан фойдаланган ҳолатда олинади. Бу манбаларга қуёш нури, шамол, ёмғир, сув тошқини, тўлқинлар ва геотермал иссиқлик киради. Кўмир, газ ва нефт каби қазиб олинадиган ёқилғидан фарқли ўлароқ, яшил энергия манбалари тугамайди ва ҳавони ифлослантирадиган ёки иқлим ўзгаришига ҳисса қўшадиган зарарли чиқиндилар чиқармайди.

Яшил энергетиканинг афзалликлари асосан, экологик тозалик — яшил энергия манбалари ҳавони ифлослантирмайди, иссиқхона газлари чиқарилмайди. Барқарорлик — қуёш ва шамол каби манбалар доимий ва қайта тикланувчи ресурслар бўлиб, келажак авлодлар учун ҳам таъминланади. Энергетик мустақиллик — мамлакатларнинг ташқи энергия ресурсларига боғлиқлигини камайтиради. Иқтисодий самарадорлик — узоқ муддатда анъанавий энергияга нисбатан арзонроқ бўлади. Иш ўринлари яратилиши — янги соҳалар ривожланиши натижасида маҳаллий аҳоли учун янги имкониятлар юзага келади.

Бу борада, Ўзбекистонда яшил энергетикага катта эътибор қаратилмоқда. Хусусан: Қуёш ва шамол электростанциялари қурилмоқда (масалан, Самарқанд, Навоий, Бухоро, Қорақалпоғистонда). 2023 йилда умумий қуввати 1000 МВтдан зиёд бўлган қайта тикланувчи энергия манбалари фойдаланишга топширилди. “Яшил энергия” дастури асосида 2030 йилгача республика электр энергиясининг камида 30 фоизини қайта тикланувчи манбалардан таъминлаш кўзда тутилган.

Шу билан бирга, яшил энергетика соҳаси ўзининг айрим муаммо ва қийинчиликларига ҳам эга: шу жумладан, юқори бошланғич сарфлар, технологияларга боғлиқлик, қуёш ёки шамол шароитига мослашувчанлик масалаларига дуч келинмоқда. Бироқ бу муаммоларни илмий-тадқиқот ишлари, халқаро ҳамкорлик ва инвесторларни жалб этиш орқали ҳал қилиш осон кечиши мумкин.

Яшил энергетика нафақат энергия таъминотининг муқобил йўли, балки инсониятнинг табиат билан уйғун яшашининг калитидир. Унинг ривожи орқали мамлакатимиз нафақат энергия соҳасида мустақилликка эришади, балки атроф-муҳитни ҳимоя қилган ҳолда барқарор келажак сари қадам ташлайди.

Яшил энергия ишлаб чиқариладиган қайта тикланадиган манбаларга шамол, қуёш нури, сув, геотермал манбалар, денгиз тўлқинлари, денгиз оқимлари ва тўлқинлари, биомасса, биогаз ва биооқимлар киради. Кўпгина ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда энергия асосан фотоалбом ёқилғиларни, шу жумладан кўмирни ёқишдан ишлаб чиқарилади. Маълумки, анъанавий энергия ишлаб чиқариш усуллари катта миқдорда карбонат ангидрид (CO2) ва бошқа зарарли моддаларни атмосферага ишлаб чиқаради ва бунинг натижасида ҳаво, тупроқ, ер ости ва ер усти сувларини ифлослантиради. Мамлакатимизда РЕС (қайта тикланадиган энергия манбалари) мавжуд шу туфайли енергия ишлаб чиқаришнинг анъанавий усулларига ажойиб муқобил бўлаолади. 2013 йилдан бошлаб Европа Иттифоқи мамлакатлари муқобил манбалардан энергия улушини 14 фоиздан 25 фоизга оширди. Шуни ҳам таъкидлаш керакки, етакчи дунё корпорациялари ушбу соҳага сармоя киритиш орқали қайта тикланадиган енергия манбаларидан фойдаланишни қўллаб-қувватлайди. Енергия ҳаётимизнинг ҳар бир қисмига ва ҳар бир соҳасига таъсир қилади. Бизга ҳаракатланиш, алоқа, ёритиш, саноат ва қишлоқ хўжалиги, ёзиш-чизиш, югуриш, жисмоний ва физиологик фаолият турлари, овқат пишириш, ўйлаш ёки бирон бир юмишни бажаришда, шунингдек, транспортлар, космик саёҳат ва барча илмий-кашфиётлар, тадқиқотлар фаолият

учун албатта энергия керак бўлади. Бунинг учун рудалардан минералларни ажратиб олиш, ўғитлар, пестицидлар ва бошқа маҳсулотларларни ишлаб чиқаришга ҳам энергия керак бўлади. Қарангки, ҳаётнинг биз ўйлашимиз мумкин бўлган, талаб қилмайдиган бирон бир жиҳати деярли йўққи энергия талаб қилмайдиган.

Шу жумладан, тижорий энергия манбаларига нефт, кўмир, табиий газ, ядро энергияси ва бошқалар киради. Нефт глобал иқтисодиётнинг ҳаётий чизиғидир. Нефт чиқиши мумкин бўлган аниқланган конлар мавжуд технология билан ҳозирги нархларда фойдали қазиб олиш нефт ресурслари деб номланади. Ушбу захираларнинг 67% га эга бўлган нефт экспорт қилувчи давлатлар (ОПЕК) бу ташкилотга дунёнинг 13 давлати киради. Нефт захираларининг тўртдан бир қисми Саудия Арабистонида жойлашган. Бу ҳали очилмаган нефт фақат Яқин Шарқда жойлашганлиги тахмин қилинмоқда. Жаҳон нефт таъминоти ва нархлари ОПЕК томонидан узоқ вақт давомида назорат қилиниши мумкин.

Америка Қўшма Штатлари нефтнинг 30% дан фойдаланадиган дунёдаги энг катта нефт истеъмолчисидир. Жаҳон нефт заҳираларининг атиги 4 фоизига ега. Максимал фойдаланиш нефт транспортда (63%), ундан кейин саноатда (24%), турар-жой ва тижорат бинолари (8%) ва електр тармоқлари (8%). Ҳозирги кун ҳисоби бўйича истеъмолга кўра, жаҳон хом нефт захиралари 40 йилда тугайди ва яна 40 йил давом етадиган етарли даражада очилмаган нефт конлари бўлиши мумкин: Баъзи таҳлилчиларнинг таъкидлашича, нефт нархининг кўтарилиши қидирув ишларини рағбатлантиради, ер қобиғида одатдагидан кўра кўпроқ нефт бўлиши мумкин.

Баъзи таҳлилчиларнинг фикрича, хомашёдан фойдаланишнинг ҳозирги суръатида қуйидагилар аниқланди:

- Маълум бўлган енг йирик хом нефт захираларига ега Саудия Арабистони барча нефтни таъминлай олади.
- яна 10 йил давомида дунё эҳтиёжларини қондиролади.
- Аляскanинг шимолий ёнбағирлари остидаги ҳисобланган захиралар (шимолнинг энг катта захираси Америка) АҚШ талабини атиги 3 йил давомида қондиради.
- Очилмаган барча конлар жаҳон талабини 30-40 йил давомида қондириши мумкин эди.
- Кўмир дунё бўйича тасдиқланган кўмир заҳираларининг тахминан 68% ва тахмин қилинганларнинг 85% Очилмаган кўмир конлари АҚШ, С.И.С. да жойлашган ва Хитойда тахминан 55% бўлиши мумкин. АҚШ кўмир заҳиралари Миссисипи дарёсининг ғарбий қисмида жойлашган. Кўмир дунёдаги энг кенг тарқалган анъанавий ёқилғи ҳисобланади. Аниқланган дунё кўмир захиралари ҳозирги фойдаланиш тезлигида ва адолатли бўлса, тахминан 210 йил давом етиши керак ҳозир 65 йил бўлди, агар фойдаланиш даражаси йилига 2% га ошса. Бироқ, дунёнинг номаълум кўмир заҳиралари тахминан 900 га етиши тахмин қилинмоқда жорий йил бўйича 150 йил, агар фойдаланиш даражаси 2% га ошса.

Ҳиндистон дунёдаги кўмирнинг тахминан 5% га тўғри келади. Кўмир, асосий манбадан ташқари саноат энергияси ҳам хом ашё ҳисобланади. Ҳозирги

кунда ҳам кўмир, шу жумладан қўнғир кўмир мамлакат тижорат эҳтиёжларининг 60% ни ташкил қилади. Ҳиндистондаги йирик кўмир конлари: Раниганж, Жария, Шарқий Бокаро ва Ғарбий Бокаро, Панч-Конкан (Тава водийси), Синграули, Тахар, Чанда-Вардҳа ва Годавари. Кўмир заҳиралари билан машҳур бўлган йирик давлатлар Биҳар, Орисса, Ғарбий Бенгал, Мадхя-Прадеш, Андхра-Прадеш ва Махараштра. Умуман олганда, Ҳиндистон кўмирининг сифати иссиқлик қуввати жиҳатидан анча паст. Бу заиф иссиқлик қуввати електр ва газ, ҳатто нефтга айлантирилиши мумкин. Шунинг учун кўпгина иссиқлик електр станциялари кўмир устида жойлашган ва 1951 йилда атиги 35 миллион тонна бўлган бўлса, 1988 йилда 180 миллион тоннадан ошди. Аҳоли жон бошига кўмир истеъмоли 135 кг дан 225 кг гача ошди. Қўнғир кўмир (қўнғир кўмир) одатда паст сифатли кўмирдир. Аммо ҳинд қўнғир кўзи камроқ кўмирдан кўра Нейвели (Тамилнаду) конлари тахминан 3,300 миллион тоннани ташкил етади, бу Ҳиндистон қўнғир кўмир заҳираларининг тахминан 90% ни ташкил қилади. Ва шу асосда У 600 МВт иссиқлик энергияси ишлаб чиқаради.

Шунингдек, табиий газ ҳақида тўхталадиган бўлсак, у дунёдаги табиий газ заҳираларининг 40% га яқини МДҲ мамлакатларига тўғри келади ва бошқа давлатларнинг табиий газ захираларига эга давлатлардан Эрон (14%), АҚШ (5%), Қатар (4%), Саудия Арабистони (3%) ва Нигерия (3%) ҳиссасига тўғри келади. Табиий газ, айниқса кўпгина мамлакатларда (суст ривожланаётган мамлакатлар) ўрганилмаган. Кўпчилик табиий газ захиралари хом нефт билан бир хил ҳудудда жойлашган. Минерал мой бошқа минераллар каби космосда жуда нотекис тақсимланган. Бироқ, эксклюзив газ захиралари ҳам Трипура, Ражастан ва деярли барча шаҳарларда жойлашган. Бу каби газ заҳираларини қидириб топиш ва истемолга киритиш давр талабидир.

Қайта тикланадиган энергия ва яшил энергия ўртасидаги фарқ нима? Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш агентлиги (ЕПА) таъкидлашича, яшил энергия қуёш энергиясидан ишлаб чиқариладиган електр энергиясини ўз ичига олади. Мисол учун, чироқ тугмачасини ёқсангиз ёки телефонингизни заряд қилсангиз, бу қайта тикланадиган энергия манбалари анъанавий энергия билан уйғунлашади. Қайта тикланадиган энергия яшил энергия билан бир хил манбаларни баҳам кўрса-да, у кўпроқ нарсани англатади. Аслида, уларнинг кенгайишига имкон берувчи технологияларни ишлаб чиқиш, яшил електр энергиясини сотиб олиш, шунингдек, қайта тикланадиган энергия бўйича турли ташаббусларни молиялаштиришга ҳисса қўшади.

Қайта тикланадиган энергия манбаларини ривожлантиришга бўлган эҳтиёж унинг муаммоларини ҳал қилишдаги роли билан белгиланади.

Демак, Яшил энергетика бугунги куннинг эмас, балки эртанги куннинг асосидир. Унинг ривожи нафақат экологик, балки ижтимоий-иқтисодий барқарорликни ҳам таъминлайди. Ўзбекистонда яшил энергия салоҳияти катта — қуёшли кунлар сони йилига 320 кунга яқин, шамолли ҳудудлар эса етарлидир бунинг учун аҳолини иссиқлик ва електр энергияси билан ишлаб чиқаришни барқарор таъминлаш муҳим ҳисобланади.

Ўзбекистонда иқлим ўзгаришига қарши кураш ва яшил энергияни жорий этиш давлат сиёсати даражасига кўтарилди. Энергетика тизимини ислоҳ қилиш, қайта тикланувчи энергияни ривожлантириш ва экологик барқарорликка эришиш мақсадида амалга оширилаётган ишлар нафақат мамлакат, балки бутун минтақанинг барқарор келажагига хизмат қилади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон республикаси Президенти Ш.М.Мирзиеёвнинг 16.02.2023 йилдаги ПҚ-57-сонли қарори.

2. McKinnon, A. C. & Piecyk, M. I. (2012) Setting targets for reducing carbon emissions from logistics: current practice and guiding principles, Carbon Management, 3:6, 629-639, DOI: 10.4155/cmt.12.62.

3. Alshubiri, F. (2017). The Impact of Green Logistics-Based Activities on the Sustainable Monetary Expansion Indicators of Oman. Journal of Industrial Engineering and Management. 10(2): 388-405 – Online ISSN: 2013-0953 – Print ISSN: 2013-8423 https://doi.org/10.3926/jiem.2173

4. El-Berishy, N. (2017). Green Logistics Oriented Framework for the Integrated Scheduling of Production and Distribution Networks: A Case of the Batch Process Industry. Vom Fachbereich Produktionstechnik der, UNIVERSITÄT BREMEN. Thesis, 205 pages.

5. Fennema, B. (2014). Less is more: an evaluation of sustainable supply strategies A case study on upstream waste prevention at the Damen Shipyards Group. Master thesis; Rotterdam School of Management, Erasmus University Damen Shipyards Group.

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ «УЗБЕКИСТАН-2030»

Сафаева Зульфия Анваровна
Магистр 1 курса ТГЭУ

Аннотация

В статье исследуется роль бизнес-планирования как инструмента стратегического управления предприятием в современных условиях экономических реформ Республики Узбекистан. На основе анализа макроэкономических тенденций и институциональных изменений показано, что бизнес-планирование становится ключевым механизмом адаптации предприятий к новым требованиям стратегии «Узбекистан-2030». В работе

рассмотрены особенности бизнес-планирования, препятствия его эффективной реализации и предложены практические рекомендации для повышения его результативности.

Ключевые слова: бизнес-планирование, управление предприятием, стратегия «Узбекистан-2030», малый и средний бизнес, устойчивое развитие, экономические реформы.

Введение

Современная экономика Узбекистана находится в стадии глубокой трансформации, связанной с реализацией стратегии «Узбекистан-2030», направленной на ускорение цифровизации, развитие частного сектора, повышение производительности труда и инвестиционной привлекательности. Государственные реформы, направленные на улучшение предпринимательского климата, поддержку малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры и привлечение инвестиций, создают новые возможности, но одновременно увеличивают и риски для предприятий. В этих условиях предприятия сталкиваются с необходимостью долгосрочного стратегического управления и рационального использования ресурсов.

Бизнес-планирование выступает центральным элементом этой системы: оно обеспечивает связь между целями развития, управленческими решениями и результатами хозяйственной деятельности. Для предприятий, особенно в секторе малого и среднего бизнеса, бизнес-план становится не просто формой расчёта финансовых показателей, а инструментом стратегического прогнозирования и оценки рисков в условиях изменчивой рыночной среды.

Цель статьи — проанализировать роль бизнес-планирования в управлении предприятием в современных условиях Узбекистана, выявить его преимущества, возможные проблемы, а также наметить рекомендации по повышению эффективности применения этого инструмента.

Вопросы, на которые даётся ответ в работе:

Каковы текущие экономические и институциональные условия, влияющие на необходимость бизнес-планирования в Узбекистане?

Какие элементы бизнес-планирования особенно важны для устойчивого управления предприятием?

Какие препятствия встречают компании при разработке и реализации бизнес-планов, и какие методы могут повысить их эффективность?

Методология исследования

Исследование основано на сочетании аналитического и сравнительного подходов. Использованы:

контент-анализ нормативных документов и программных материалов, связанных со стратегией «Узбекистан-2030»;

обзор научных публикаций и экспертных отчётов консалтинговых компаний;

кейс-анализ практик бизнес-планирования на примере предприятий производственного и сервисного сектора;

интервью с менеджерами малых и средних предприятий Ташкента и регионов (2024–2025 гг.), отражающие факторы успеха и трудности внедрения бизнес-планирования.

Результаты и анализ

1. Тенденции и предпосылки

В последние годы в Узбекистане наблюдается рост числа предпринимательских структур и увеличение их вклада в ВВП страны. По данным Министерства экономики и финансов, доля малого и среднего бизнеса в ВВП достигла 55%, а его вклад в занятость — свыше 70%. Это подчёркивает стратегическое значение эффективного управления и планирования на уровне предприятий.

Государственные реформы создают благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощаются процедуры регистрации, расширяется доступ к кредитам, внедряются цифровые платформы для анализа и мониторинга показателей бизнеса. Однако остаются вызовы — нестабильность валютных курсов, сложность прогнозирования рыночного спроса и дефицит квалифицированных кадров в сфере стратегического менеджмента.

Таблица-1

Динамика развития предпринимательского сектора

Год	Общее количество предприятий, тыс.	Из них малые и микропредприятия, тыс.	Доля МСП в ВВП, %
2022	548.7	470.1	50.8
2023	498.3	421.7	51.2
2024	469.2	390.8	52.1
2025	463.0	393.4	55.0

2. Роль бизнес-планирования в системе управления

Бизнес-планирование выполняет несколько ключевых функций:

Стратегическая: определение долгосрочных целей предприятия в соответствии с приоритетами «Узбекистан-2030» (инновации, экспорт, локализация, зелёная экономика);

Координационная: согласование действий между подразделениями, управление ресурсами;

Финансово-аналитическая: оценка инвестиций, прогнозирование прибыли и денежных потоков с учётом возможных сценариев (оптимистического, пессимистического, базового), а также макро- и микроэкономических факторов (инфляция, курс валют, законодательство, спрос, конкуренты);

Рисковая: идентификация, оценка и минимизация бизнес-рисков;

Инновационная: адаптация предприятия к цифровым и технологическим изменениям (цифровые инструменты, большие данные, возможно искусственный интеллект в прогнозировании и мониторинге).

Внедрение системного бизнес-планирования особенно актуально для малых и средних предприятий, где отсутствие стратегического подхода нередко ведёт к неустойчивости и потере конкурентных преимуществ.

3. Основные проблемы и барьеры

Недостаток компетенций в области стратегического и финансового планирования;

Слабая информационно-аналитическая база (отсутствие достоверных рыночных данных);

Финансовые ограничения и высокая стоимость привлечения консультантов (расходы на планирование воспринимаются как дополнительная нагрузка);

Недостаточная интеграция цифровых инструментов (CRM, ERP, BI-аналитика) в процессы управления.

Риск переусложнения: излишне детализированные планы, которые становятся негибкими и сложными в корректировке.

Влияние макроэкономической нестабильности: колебания курса, инфляции, изменения налогового законодательства.

4. Перспективные направления развития

Для повышения эффективности бизнес-планирования на уровне предприятий Узбекистана целесообразно:

интегрировать бизнес-планирование в корпоративные цифровые системы управления;

рассматривать примеры компаний, успешно встроивших бизнес-планирование как регулярный процесс управления, с постоянным мониторингом и корректировкой.

развивать образовательные программы и тренинги по стратегическому менеджменту;

создавать государственные методические стандарты и базы данных по анализу отраслевых тенденций;

использовать цифровые платформы и аналитические инструменты, автоматизацию сбора и обработки данных;

стимулировать партнёрство между университетами, бизнесом и консалтинговыми структурами.

развивать и расширять государственные программы (например, гранты, программы развития МСБ).

Обсуждение

Бизнес-планирование становится не только инструментом внутреннего управления, но и элементом реализации национальных целей устойчивого экономического роста. Оно способствует прозрачности, повышению инвестиционной привлекательности и эффективности распределения ресурсов.

В условиях интеграции в мировую экономику и роста требований к ESG-отчётности, бизнес-план может рассматриваться как инструмент оценки устойчивости предприятия.

Бизнес-планирование становится ключевым элементом не только стартапов, но и стабильных предприятий, которые желают сохранить конкурентоспособность в быстро меняющейся среде.

В условиях Узбекистана, где государственная политика активно стимулирует предпринимательство и реформы, бизнес-планирование может стать мостом между стратегическими задачами и оперативным управлением.

Баланс между формализацией и гибкостью: чрезмерная бюрократизация планов снижает их практическую пользу, но отсутствие структуры — увеличивает риски.

Важность обучения и повышения квалификации: менеджеры должны владеть инструментами стратегического анализа, финансового моделирования, оценки рисков.

Государственные программы могут играть роль фасилитатора: стандарты бизнес-планов, методические указания, субсидии или льготные кредиты, институты поддержки бизнеса.

Заключение

Бизнес-планирование — это стратегический ресурс управления, обеспечивающий связь между государственной политикой, корпоративной стратегией и результатами деятельности. В рамках реализации стратегии «Узбекистан-2030» бизнес-планирование играет важную роль в повышении конкурентоспособности, инновационности и устойчивости предприятий. Необходимым условием его эффективности является развитие компетенций управленцев, внедрение цифровых решений и формирование институциональной поддержки со стороны государства.

Рекомендации для предприятий: внедрить планирование как постоянный цикл (составление → реализация → мониторинг → коррекция), использовать современные методы прогнозирования, инвестировать в аналитическую инфраструктуру. Для государственных органов: создавать нормативные стимулы, методические ресурсы, обучающие программы и обеспечивать прозрачность данных, необходимую для анализа.

Список литературы

1. Стратегия развития «Узбекистан-2030». – Ташкент: Президент Республики Узбекистан, 2023.

2. Министерство экономики и финансов Республики Узбекистан. Отчёт об экономических показателях за 2024 год.

3. Innoist.uz. *Innovative Planning Practices in Uzbek Enterprises*, 2024.

4. Kursiv Media Uzbekistan. *Рост вклада малого бизнеса в ВВП Узбекистана*, 2025.

5. Baker Tilly Uzbekistan. *Современные подходы к бизнес-планированию в странах Центральной Азии*, 2024.

O'ZBEKISTONDA TIJORAT BANKLARI MOLIYAVIY BARQARORLIGINI TA'MINLASH YO'LLARI

Toshtemirova Malika Turg'un qizi
TDIU mustaqil izlanuvchisi

So'nggi yillarda global iqtisodiyotdagi o'zgarishlar fonida iqtisodchilarning hamda bank sektori mutaxassislarining diqqat markazida "moliyaviy barqarorlik" masalasi turibdi. Bank tizimining barqarorligini mustahkamlash – mamlakat iqtisodini rivojlantirishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Biroq, mazkur kontseptsiya qonun hujjatlarida va boshqa me'yoriy hujjatlarda qayd etilgan bo'lsa-da, unga izchil, keng qamrovli ta'rif hali ishlab chiqilmagan.

Ilgari O'zbekiston Prezidentining 2015 yil 6 maydagi PQ-2344-sonli qarorida "Markaziy bank va O'zbekiston Banklar uyushmasi, tijorat banklari bilan hamkorlikda moliyaviy barqarorlik va likvidlilikni oshirish" topshirig'i berilgan bo'lsa-da, mazkur hujjat amalda kuchini yo'qotgan. Shu bois "tijorat bankining moliyaviy barqarorligi" tushunchasining mazmun-mohiyati va tarkibiy jihatlarini izchil tushuntirish bugungi kun uchun nihoyatda dolzarb.

Moliyaviy barqarorlikni aniqlash jarayonida "moliyaviy salohiyat", "mustahkamlik" va "ishonchlilik" kabi atamalar o'rtasidagi farqlarni ham aniqlash zarur. Ayniqsa, ushbu tushunchalarning har birining iqtisodiy mazmunini alohida yoritib, moliyaviy barqarorlikning tarkibiy elementlarini aniqlash orqali ularning hamkorlikdagi o'rni va ahamiyatini to'liq anglash mumkin bo'ladi.

Yangi O'zbekiston taraqqiyot strategiyasida bank sektoriga oid quyidagi vazifalar belgilangan:

Davlat ulushi saqlanayotgan tijorat banklarida transformatsiya jarayonlarini yakunlash;

2026-yil oxirigacha bank aktivlarida xususiy sektor ulushini 60 % gacha yetkazish;

Xalqaro Valyuta Jamg'armasi ko'magi bilan iqtisodiyotdagi potensial xatarlarni aniqlovchi va ularning bank tizimiga ta'sirini o'rganuvchi stress-test modellari ishlab chiqish;

Moliyaviy yo'qotishlarga qarshi bank bardoshliligini ta'minlash maqsadida makroprudensial buferlar yaratish.

Shu maqsadlarda tijorat banklarining moliyaviy barqarorligini mustahkamlovchi hamda zamonaviy bank xizmatlarini rivojlantirishga yo'naltirilgan ilmiy-tadqiqot ishlari bugungi kunda eng dolzarb yo'nalish hisoblanadi.

1-jadval

Tijorat banklari barqarorligi va uning turlari[19]

№	Barqarorlik turlari	Mazmuni
1.	Moliyaviy barqarorlik	1.Tijorat banklari faoliyatining integral ko‘rsatkichlari bo‘lib, bank moliyaviy-iqtisodiy holatini aks ettiradi (o‘z mablag‘lari hajmi va strukturasi, daromad hajmi va foyda miqdori, kapitalga nisbatan foyda miqdori, likvidlilik va boshqalar). 2.Banklar moliyaviy operatsiyalarini boshqarishda informatsion-analitik va texnologik qo‘llab-quvvatlash.
2.	Umumiy barqarorlik	Tijorat banklari aksionerlik kapitali hajmi bilan aniqlanadi.
3.	Tijoriy (tijorat) barqarorlik	Tijorat banklarining bozor infratuzilmasiga moslashganligi (banklarning davlat bilan aloqasi, banklararo munosabatlardagi ishtiroki, kreditorlar, mijozlar va omonatchilar bilan munosabatlar sifati, bankning ijtimoiy ahamiyati va boshqalar)
4.	Funksional barqarorlik	Bank ixtisoslashuvi bo‘yicha Bank universallashuvi bo‘yicha
5.	Tashkiliy-strukturaviy barqarorlik	Bank alohida faoliyatlarini funksional-texnologik hujjatlar asosida tashkil etilishi va boshqalar

Qayd etish joizki, yangicha texnologiyalar joriy etilishi banklar uchun nafaqat imkoniyatlar balki qo’shimcha xavf omillarini ham keltirib chiqarmoqda. Ayniqsa, banklarning moliyaviy barqarorligini baholashda eng nozik tavakkalchilik turlaridan biri sifatida kiber-xavflar va operatsion xatoliklar sanaladi (bugungi kunda kiber-xavf operatsion xatarlar tarkibiga kiradi). Bu xavflarning ahamiyati kundan-kunga oshib borayotgani, ko’plab hisob-kitob va hisobotlarning avtomatlashtirilgan tizimlar orqali, elektron almashinuv vositalari va maxsus qurilmalar yordamida uzatilayotgani bilan izohlanadi.

Hozirgi vaqtda operatsion xatarlarni o’lchash odatda sof foizli va nofoizli daromadlarning umumiy hajmiga nisbatan baholanadi.

Tijorat banklarining barqarorligi va uning turlari

Yuqoridagi jadvalda ko’rsatilgandek, raqamli iqtisodiyot sharoitida yangi texnologiyalarga o’tish moliyaviy barqarorlikni baholash modellari parametrlarini soddalashtirishni ham, shu bilan birga operatsion va kiber-xatarlar kabi risklarga alohida e’tibor qaratishni talab qilishi mumkin.

Endi turli mamlakatlarda regulyatorlar bank sektorini monitoring qilish uchun qo’llaydigan modellarning ichki va tashqi sharoitlariga qarab qanday o’zgarishlar yuz berayotganini ko’zdan kechiramiz. Quyidagi sabablar asosida ushbu xulosaga keldik:

Moliyaviy salohiyat bankning ixtisoslashuvi, keng qamrovdagi xizmat berish qobiliyati hamda tashkilotning tuzilish-boshqaruv salohiyatini o’z ichiga oladi.

Chunki bankning moliyaviy salohiyati mustahkam bo’lsa, boshqa omillar uning barqarorligini ushlab turishda avtomatik ravishda yordam beradi.

Shu bois, tijorat banklarining moliyaviy barqarorligini ta’minlash masalasini ilmiy nuqtai nazardan chuqur o’rganish maqsadida, turli iqtisodchilar va amaliyotchilarning nazariy qarashlarini, shuningdek banklardagi barqarorlikni oshirish bo’yicha ilgari surilgan ilmiy-tadqiqot ishlari va maqolalarni batafsil tahlil qilamiz.

Ta'kidlash joizki, yangiliklar tomonidan taqdim etilishi mumkin bo’lgan imkoniyatlardan tashqari, xavfning oshishi va hisoblash jarayoni banklar uchun eng muhim xatarlardan biri sifatida moliyaviy barqarorlikni baholash modeli, kiber xavf va operatsion xavfni aytish mumkin (hozirgi vaqtda kiber xavf operatsion xavfga to'g'ri keladi).

2-jadval

[19]Muallif ishlanmasi.

Mamlakatimizda tartibga solishdagi o’zgarishlar yo’nalishlarining banklar moliyaviy barqarorligiga ta’siri[20]

Banklar faoliyatidagi yangiliklari	Banklar moliyaviy barqarorligini baholash
Dasturiy ta’minotning xavfsiz faoliyat ko‘rsatishi uchun sharoitlar yaratish (kiber-tavakkalchilikni boshqarish standarti)	Baholash uchun ma’lumotlarni hisoblash va hisobga olishda foydalaniladigan dasturiy ta’minotni qo‘shimcha himoya qilish bo‘yicha ish
Me’yorlarni hisoblashni avtomatlashtirish	baholash uchun foydalaniladigan moliyaviy ko‘rsatkichlarni hisoblash jarayonini soddalashtiradi
Yuridik shaxslar o‘zaro bog‘liqligini tahlil qilish tizimi	Bank mulkchiligi tuzilishi shaffofligi ko‘rsatkichlarini baholashni soddalashtirish; kelajakda ushbu tizim joriy etilganidan keyin hisoblashning ehtimoliy o‘zgarishi
Bank tomonidan operatsiyalarning bir qismini har kuni nazorat qilish	Baholash modelini yanada qayta ko‘rib chiqish va olinadigan/taqdim etiladigan kundalik ma’lumotlarga asoslangan yangi ko‘rsatkichlarni ehtimoliy qo‘shish
Model tavakkalchiligini tahlil qilish va boshqarish	Joriy paytda kredit tavakkalchiligi baholash modelini validatsiyalashga (ichki tavakkalchilik-reytinglar) yo‘naltirilgan, kelajakda tijorat banklari tomonidan foydalaniladigan modellarning yanada batafsil tahlili va bankining model tavakkalchiligini boshqarish metodologiyasiga nisbatan umumiy talablarini joriy etish hamda modellar kutubxonalarini majburiy yaratish rejalashtirilmoqda

Bundan tashqari, moliyaviy qiyinchiliklar yuzaga kelganda banklarni qo’llab-quvvatlashning samarali mexanizmlarini ishlab chiqish ularning moliyaviy barqarorligiga yordam beradi.

Markaziy Bank tomonidan tartibga solishning ko'payishi banklarning ishlash sharoitlarini yanada murakkablashtirdi va moliyaviy barqarorlik ko'rsatkichlariga salbiy ta'sir ko'rsatdi. Natijada, barcha omillar yig'indisi bozorda banklar sonining sezilarli darajada kamayishiga va kredit tashkilotlarining kengayishiga olib keldi. Mutanosib tartibga solishni ta'minlash maqsadida banklarning yangi guruhlari joriy etildi. Regulyator banklarning har bir toifasi uchun ma'lum yangiliklar va faoliyat cheklovlarini aniqlaganligi sababli, har bir toifadagi banklarning reyting modellariga o'zgartirishlar kiritish talab qilindi. Raqamli iqtisodiyotning global miqyosda ham, mamlakatimiz amaliyotida ham tarqalishi yana bir muhim omil bo'ldi. Yangi texnologiyalarni joriy etish va yangi ishlanmalarga bo’lgan ehtiyoj banklar tomonidan katta sarmoyalarni talab qiladi, ammo kelajakda hisob-kitoblarni avtomatlashtirish hisobiga xarajatlarni kamaytirishi mumkin. Qayd etilgan barcha omillar tijorat banklarining moliyaviy barqarorlik ko'rsatkichlariga bevosita ta'sir ko'rsatdi va ularni baholash modellariga o'zgartirishlar kiritishni talab qiladi, bu esa makroiqtisodiy faoliyat muhitining o'zgarishiga nafaqat banklarning moliyaviy barqarorlik ko'rsatkichlari, balki qo'llaniladigan modellarni o'z vaqtida o'zgartirish zarurati ham ta'sir qilishini ko'rsatadi.

Xulosa qilib aytish mumkinki, global moliyaviy beqarorlikni kuchayishi sharoitida O’zbekiston tijorat banklari barqarorligini ta’minlash barcha tomonlama yondashuvni talab qiladi. Avvalo, banklar barqarorligini ta'minlashda baholash regulyator tomonidan tasdiqlangan integral modellardan keng foydalanish, stress-testlar, ICAAP va makro-prudensial choralarni joriy etish ustuvor vazifadir.

[20] Muallif ishlanmasi

Ikkinchidan, kapital yetarliligi va likvidlik normalarini takomillashtirish, banklarning bufer kapitalini shakllantirish orqali katta moliyaviy shoklarga chidamliroq bo’lish imkoniyati yaratiladi.

Shu bilan birga, kiber va operatsion tavakkalliklarni avtomatlashtirilgan monitoring tizimlari, ichki nazorat standartlari va sifatli risk-menejment faoliyati orqali minimallashtirish muhim hisoblanadi. Raqamli transformatsiya va yangi moliyaviy instrumentlar joriy etilishi bank xizmatlarini samaralilashtirib, biznes-jarayonlarni avtomatlashtirishda asosiy drayver bo’lib xizmat qiladi.

Natijada, O’zbekiston tijorat banklari uchun jahon tajribasini hisobga olgan holda milliy xususiyatlarni inobatga oluvchi kompleks yondashuv – normativ-huquqiy bazani mustahkamlash, kapital va likvidlik buferlarini yaratish, innovatsion texnologiyalarni joriy etish hamda operatsion va kiber tavakkaliklarni nazorat qilish — moliyaviy barqarorlikni ta’minlashda eng samarali yo’l.

Adabiyotlar ro’yhati

1. D. J. Singx, V. Kommunistik moliyaviy ma'muriyat, savdo banki, Alpina boks biznesi, 2007-341018, P.
2. Sovet Ittifoqi va sovet Ittifoqining iqtisodiy rivojlanishi 2006 yil. № 12.
3. Binoning qurilishi va qurilishi-M: moliyaviy Novaya akademiyasi, 2002.
4. Bankovskodelo-2014.-№9. - 56-60 ko'chasi
5. O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining monetar siyosat bo'yicha asosiy ko'rsatmalari 2014, 2015, 2016, 2017, 2018

MAHALLIY HOKIMIYATLARNING KICHIK BIZNESNI RIVOJLANTIRISHDAN MANFAATDORLIGI HAMDA HUDUD IQTISODIYOTIGA TA'SIRI YO'NALISHLARI

Sharipov Kuvondik Baxtiyorovich –
TDIU "dotsenti, DSc

Kichik biznesning tarkibiy tuzilmasi asosan biznes subyektlarining o'z kapitalini eng yuqori daromad keltiruvchi iqtisodiy faoliyat turlariga kiritishga intilishi asosida shakllanadi. Bu boradagi yo'naltiruvchi kuch bo'lib rasmiy va norasmiy axborotlar, ya'ni, rasmiy statistika ma'lumotlari, xo'jalik yurituvchi subyektlarning hisobotlari, korxonalarning faoliyat natijalarini ifodalovchi xatti-harakatlari (reklamalar, rahbar va menejerlarning intervyulari, xodimlarni rag'batlantirish darajasi, yangi ko'chmas mulklarning xaridi, ishlab chiqarish texnologiyalari, mashinalar parkining yangilanishi va h.k.) hisoblanadi. Ya'ni, aksariyat hollarda bu boradagi ochiq axborotlarning yetishmasligi tufayli, norasmiy bozor signallari asosida harakat qilinadi. Biroq, bu bozor signallarining harakati xaotik tavsifga ega bo'lib, ularga ko'r-ko'rona ergashish oqibatida ko'plab biznes egalarining bankrotlik holatiga tushib qolishiga sabab bo'ladi.

Kichik biznes faoliyatini tartibga solishda davlat idoralari va tashkilotlari, nodavlat tashkilotlar va birlashmalar, xususiy tashkilotlar va infratuzilma, ta'lim va ilmiy muassasalari muhim rol o'ynaydi (1-jadval).

1- jadval

Kichik biznes faoliyatini tartibga soluvchi tashkilot va muassasalar [1]

Tashkilot turi	**Tashkilot nomi**	**Vazifasi**
Davlat idoralari va tashkilotlari	Iqtisodiyot va moliya vazirligi	Iqtisodiy siyosatni ishlab chiqish va moliyaviy rag'batlarni tartibga solish
	Soliq qo'mitasi	Soliq to'lovlarini nazorat qilish va imtiyozlar berish
	Adliya vazirligi	Tadbirkorlik subyektlarini ro'yxatdan o'tkazish va qonuniy himoya qilish
	Investisiya va savdo agentliklari	Sarmoyalarni jalb qilish va eksportni qo'llab-quvvatlash
Nodavlat tashkilotlar va birlashmalar	Savdo-sanoat palatasi, tadbirkorlar uyushmalari	Tadbirkorlarni birlashtirish va davlatga tavsiyalar berish
	Kengashlar va biznes forumlar	Muloqot qilish va innovasiyalarni targ'ib qilish
	Maslahat markazlari va biznes inkubatorlar	Biznes boshlashda maslahat va qo'llab-quvvatlash
Xususiy tashkilotlar va infratuzilma	Banklar va moliya institutlari	Kreditlar, mikromoliya va sarmoya jalb qilish
	Konsalting kompaniyalari	Biznes boshqaruvi va moliyalashtirish bo'yicha maslahatlar
	Audit va hisob-kitob tashkilotlari	Soliq va moliyaviy hisobotlarni tayyorlash
Ta'lim va ilmiy muassasalar	Biznes maktablari va o'quv markazlari	Treninglar va ishbilarmonlik ko'nikmalarini oshirish
	Tadqiqot institutlari	Bozor tahlili va innovasiyalarni

		amaliyotga joriy qilish

Hozirda ko’plab rivojlangan mamlakatlardagi singari O’zbekistonda ham kichik biznesni qo’llab-quvvatlashga qaratilgan ko’plab tashkilot va muassasalar faoliyat yuritmoqda. Biroq, ushbu tashkilot va muassasalarning kichik biznesning tarkibiy tuzilmasini samarali shakllantirishdagi ta’siri, imkoniyatlari yoki manfaatdorligi unchalik yuqori emas. Masalan, Iqtisodiyot va moliya vazirligining ushbu vazifalarni quyi hududlar — ya’ni tuman va shaharlar darajasida bajarish imkoniyati cheklangan yoki samarasiz bo’lishi mumkin. Shu bilan birga, bu vazifalar Soliq qo’mitasi, Adliya vazirligi hamda Investitsiyalar va tashqi savdo agentliklarining to’g’ridan-to’g’ri vakolatlari yoki funksional majburiyatlari doirasiga ham kirmaydi. Xuddi shuningdek, nodavlat tashkilotlar va birlashmalar, xususiy tashkilotlar va infratuzilma, ta’lim va ilmiy muassasalar ham mazkur vazifalar bilan bevosita shug’ullanmaydilar.

Shunday ekan, kichik biznes tarkibiy tuzilishini samarali shakllantirish bo’yicha chora-tadbirlarni ishlab chiqishga bevosita mas’ul idora mahalliy hokimiyatlarning iqtisodiy tuzilmalari hisoblanadi. Bu borada O’zbekiston Respublikasining “Mahalliy davlat hokimiyati to’g’risida”gi qonunining “Mahalliy vakillik va ijroiya hokimiyati” deb nomlangan 1-moddasida: “Xalq deputatlari Kengashi va hokim viloyat, tuman va shahar uchun umumiy bo’lgan ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish vazifalari amalga oshirilishini ... ta’minlaydi” [1], “Xalq deputatlari Kengashining doimiy va muvaqqat komissiyalari” deb nomlangan 19-moddasida: “Xalq deputatlari Kengashlarida, qoida tariqasida, quyidagi doimiy komissiyalar tuziladi: mahalliy byudjet, tadbirkorlikni rivojlantirish va iqtisodiy islohotlar bo’yicha...” [1], “Hokimlarning vakolatlari” deb nomlangan 21^1-moddasida: “Viloyat, tuman, shahar hokimi: ...hududlarni iqtisodiy, ijtimoiy, madaniy va ekologik jihatdan rivojlantirishni ta’minlashga qaratilgan chora-tadbirlarni amalga oshiradi...” [1] deb belgilab berilgan. Mahalliy hokimiyatlarning o’z hududlarida kichik biznesni rivojlantirishdan manfaatli tomonlarini quyidagi jadval orqali ifodalash mumkin (2-jadval).

2- jadval

Mahalliy hokimiyatlarning kichik biznesni rivojlantirishdan manfaatdorligi hamda hudud iqtisodiyotiga ta’siri yo’nalishlari [2]

Manfaatdorlik yo’nalishi	**Hudud iqtisodiyotiga asosiy ta’siri**	**O’zaro bog’liq jihatlari**
Hududni iqtisodiy rivojlantirish	Mahalliy byudjetga soliq tushumlari hajmini oshirish	Kichik biznesning o’sishi mahalliy byudjetga tushadigan soliq tushumlarini ko’paytirish imkonini beradi. Bu mablag’lar hududiy infratuzilmani yaxshilash va ijtimoiy dasturlarni moliyalashtirishga sarflanadi
	Hududiy iqtisodiyotni diversifikasiyalash	Turli sohalarda kichik biznesning rivojlanishi hudud iqtisodiyotini barqarorlashtiradi va uni turli xavf-xatarlarga nisbatan chidamli qiladi
Ish o’rinlari yaratish va bandlikni ta’minlash	Hududdagi ishsizlik darajasini pasaytirish	Kichik biznes yangi ish o’rinlari yaratish orqali mahalliy aholining bandligini ta’minlaydi
	Hudud aholisining daromadlarini oshirish	Yangi ish o’rinlari orqali mahalliy aholi moliyaviy barqarorlikka erishadi, bu esa umumiy iqtisodiy

		faollikni oshiradi

Ijtimoiy barqarorlikni ta’minlash	Hudud aholisi farovonligini oshirish	Kichik biznes rivojlanishi orqali aholining turmush darajasi yaxshilanadi
	Aholining ijtimoiy muammolarni hal etish	Kichik biznes ijtimoiy ahamiyatga ega bo’lgan loyihalarni amalga oshirib, hudud aholisining ko’plab ijtimoiy, masalan, ta’lim, tibbiyot, xizmat ko’rsatish bilan bog’liq muammolarini hal qiladi
Infratuzilmani yaxshilash	Shahar va qishloq hududlarini obodonlashtirish	Kichik biznes infratuzilmaga sarmoya kiritadi, bu esa mahalliy hokimiyatlarga shaharsozlik va kommunal xizmatlarni rivojlantirishda ko’maklashadi.
	Turizm va xizmat ko’rsatish sohasini rivojlantirish	Kichik biznes hududning turistik jozibadorligini oshirishda muhim o’rin tutadi
Innovasiyalar va texnologiyalar	Hududdagi innovasion g’oyalarni rag’batlantirish	Kichik biznes yangi texnologiyalarni tatbiq etish va innovatsion yechimlarni amaliyotga keng joriy qilishda faol rol o’ynaydi.
	Texnologik infratuzilmani rivojlantirish	Mahalliy hokimiyatlar kichik biznesni qo’llab-quvvatlab, texnologiyalarni rivojlantirish uchun qulay muhit yaratishga harakat qiladi.
Demografik manfaatlar	Hudud aholisi o’sishini qo’llab-quvvatlash	Kichik biznes rivojlangan hududlarda aholining ko’chib kelishini rag’batlantirib, ularning o’sishiga imkon yaratadi.
	Yoshlar tadbirkorligini rag’batlantirish	Yoshlarni kichik biznes sohasiga jalb qilish orqali ularning ijtimoiy ahamiyatga ega faoliyatini rag’batlantirish va qo’llab-quvvatlash amalga oshiriladi.
Hududiy brend va jozibadorlik	Hududning iqtisodiy imijini shakllantirish	Kichik biznesning muvaffaqiyatli faoliyati mahalliy hokimiyatlarning investitsiyalar uchun jozibadorligini kuchaytiradi.
	Hududga xorijiy sarmoyalarni jalb qilish	Kichik biznes mahalliy hududlarda xorijiy investitsiyalarni jalb qilishda asosiy omil sifatida xizmat qiladi.

Mahalliy hokimiyatlar hududdagi kichik biznesning rivojlanishidan bevosita manfaatdor ekan, demak uning samarali tarkibiy tuzilishini shakllantirish jarayonlarini ham mahalliy hokimiyat kuzatib borishi hamda tartibga solishi maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. O’zbekiston Respublikasining qonuni. Mahalliy davlat hokimiyati to’g’risida. 1993 yil 2 sentyabr, 913-XII-son. - https://www.lex.uz/acts/112170

КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА ИҚТИСОДИЙ ХАВФСИЗЛИКНИ ТАЪМИНЛАШ

Умарова Малика Нематжановна
ТДИУ доцент

Аннотация. Ушбу мақолада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияда иқтисодий хафсизликни таъминлашнинг инновацион йўллари таҳлил қилинган. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик иқтисодий хавфсизлигига таъсир этувчи таҳдидлар таснифларининг асоси ёритиб берилган. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда иқтисодий хавфсизликка таҳдидларнинг таснифланишида ички ва ташқи омилларнинг таъсири ўрганиб чиқилган.

Калит сўзлар: кичик бизнес, хусусий тадбиркорлик, иқтисодий хавфсизлик, бозор иқтисодиёти, самарадорлик, таҳдидлар таснифи, ривожланган, ички ва ташқи омиллар, инновация.

Кириш. Ҳозирги кунда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасига таъсир этувчи турли таҳдидларнинг олдини олиш муҳим аҳамиятли ҳисобланади. Баъзи бир назарий ёндашувларда кичик бизнес субъектлари ташқи ва ички таҳдидларга таъсири юқори даражага эга эканлигини қайд этилмоқда. Замонавий бизнес дунёсида иқтисодий хавфсизлик маъмурий бошқарувнинг борган сари муҳим ва кўп мақсадли таркибий қисмига айланмоқда. "Хавфсизликка таҳдид" тушунчаси йилдан-йилга ўзгарувчан бўлиб бормоқда, янги омиллар ва элементлар доимий равишда таҳдидлар рўйхатига киритиб борилмоқда. Иқтисодий фаолиятнинг олдиндан баҳоланмаслиги ва хўжалик юритувчи субъектларнинг ички ва ташқи таҳдидлар таъсирига нисбатан эътиборсизликда бўлиши натижасида салбий оқибатларга, ҳатто банкротликка олиб келиши мумкин.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш масаласи доимо ўз долзарблигини сақлаб келган. Соҳага давлат томонидан имкониятлар берилиши ва бошқарилувчи шахс томонидан уни ривожлантириш, айниқса хизмат кўрсатиш ва ишлаб чиқариш тизимларида турли инновацион янгиликларни жорий этилиши орқали унинг истиқболи ҳамда барқарорлигини таъминлаш имкониятлари яратилади. Мамлакатда ишсизлик даражасини пасайтириш, аҳолини иш билан таъминлаш муаммосини ҳал қилишда аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш муҳим аҳамиятли ҳисобланади. Чунки мамлакатда ишсизлик даражасини юқорилиги мамлакатнинг ҳам миллий ва иқтисодий хавфсизлигига ўз таъсирини кўрсатади.

Тадбиркорлик, кенг маънода, шахсий манфаатга асосланган, субъект олдида турган мақсадга эришишга қаратилган, унинг бевосита иштирокида ўзининг шахсий омилларига асосланиб, амалга ошириладиган, оила хўжалигини юритишдан тортиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш ҳамда хизматлар кўрсатишгача бўлган юмушлар билан боғлиқ ақлий фаолият сифатида қаралади. Тор маънода, тадбиркорлик фаолияти фақат иқтисодий соҳанинг турли-туман даражаларидаги маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнларини, яъни соҳибкорликни ифодалайди.

Мамлакатимизда амалга оширилган статистик тадқиқотлар кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ижтимоий-иқтисодий жиҳатдан 3 та омилни ривожлантиришга олиб келишини кўрсатмоқда. Яъни:

биринчидан: аҳолининг даромад омили сифатида ҳаёт даражасини юксалишига олиб келади;

иккинчидан: иш билан бандлик омили сифатида ишсизликни камайтиришга олиб келади;

учинчидан: маҳсулот ва хизмат омили сифатида диверсификациялашга олиб келади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг иқтисодий хавфсизлиги, барча мулкларнинг мақбул нисбатига асосланиб, субъектнинг барқарор ишлашига, қийинчиликлар ва таҳдидларга муносиб жавоб беришга, ривожланиш ва такомиллаштириш имконини беради. Субъектнинг мақсад ва вазифалари тадбиркорликнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлашнинг устувор йўналишларини ярата олиш имкониятини таъминлайди. Шунингдек, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни иқтисодий хавфсизлигини таъминлашнинг қуйидаги асосий функционал компонентларини баҳолаш орқали аниқлаш мумкин деб ҳисоблаймиз:

биринчидан, функционал компонентларга омилларнинг сезиларли таъсир кўрсатиши;

иккинчидан, иқтисодий хавфсизликнинг функционал компонентларини таъминлашга таъсир этувчи асосий жараёнларнинг таъсирини аниқланиши;

учинчидан, иқтисодий хавфсизликнинг функционал компонентларини таъминлашда иқтисодий кўрсаткичларни аниқланиши.

Бизнингча тўлиқ иқтисодий хавфсизликни таъминлашда хўжалик юритувчи субъектларнинг ички ресурслардан тўлиқ ва самарали фойдаланиш орқали эришиш мумкин бўлади. Бунда ресурсларнинг барча даражаларида бошқарувни самарали ташкил этиш ва молиявий тизимлардан оқилона фойдаланишни талаб этилиши керак. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг иқтисодий хавфсизлигининг ҳолатига бевосита таъсир кўрсатиши мумкин бўлган таҳдидларнинг ҳар бири моддий, маънавий ва молиявий зарарни келтириб чиқаради. Аниқланган таҳдидни камайтириш ва олдини олиш бўйича амалга оширилаётган чора ва тадбирлар унинг минимал даражагача камайтириш имконини яратади. Умуман олганда, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш самарадорлигини оширишда саккизта функционал таркибий қисмдан: молиявий, интеллектуал, кадрлар, технологик, ахборот ва экологик таҳдидларни бартараф этишга ҳар томонлама ёндашувни талаб қилиниши керак. Мазкур омиллар хўжалик юритувчи субъектларда иқтисодий хавфсизлигини таъминлашда ва соҳада барқарорлик, хавфсизлик ва молиявий қудратга эга бўлишни таъминлайди.

Умуман олганда иқтисодий хавфсизлик тизими ва унинг самарали ишлашига кўмаклашувчи чора-тадбирларни доимий равишда янгилаш ва қайта кўриб чиқишни талаб этилиши керак. Хўжалик юритувчи субъектларда иқтисодий хавфсизлик чораларини самарали амалга ошириш учун иқтисодий

хавфсизликни таъминлаш мақсадида бир вақтнинг ўзида назорат ва мувофиқлаштирувчи вазифаларни бажариши лозим. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятида иқтисодий хавфсизликни таъминлаш самарадорлигини оширишда таҳдидларни таснифлаш ва таснифлар асосида иқтисодий хавфсизликни баҳолаш ҳамда кичик тадбиркорлик субъектларида ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш тизимларини самарадорлигини оширишга эришилади.

Умуман олганда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти учун иқтисодий хавфсизликка потенциал таҳдидлар қуйидагича бўлиши мумкин:

1-жадвал.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий хавфсизлигига таҳдидлар.

Ташкилот ичкарисида	**Ташкилот ташқарисида**
Тижорат сири бўлмиш ахборотнинг белгиланган тартибини бузиш	Жиноий тузилмалар томонидан қонунга хилоф ҳаракатлар
Жамоадаги носоғлом психологик муҳит	Тадбиркорлик субъектлари ўртасидаги ўзаро фирибгарлик
Коррупция ва порахўрлик	Адолатсиз рақобат шароити
Иқтисодий рисклар	Ахборот хавфсизлигига таҳдидлар
Тадбиркор мулкига қарши қонунга хилоф ҳаракатлар	Шартнома мажбуриятларига риоя қилмаслик
Хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятининг беқарорлиги	
Ходимлар ва раҳбарият ўртасидаги зиддиятлар	

Манбаа: Жадвал муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Тадбиркорлик субъекталари иқтисодий хавфсизлигига таҳдидлар ичида энг муҳимлари – иқтисодий айғоқчилик ва разведка ҳисобланади. Мутахассисларнинг ҳисоботларига кўра АҚШда ҳар йили хусусий фирмалар иқтисодий разведка мақсадлари учун 1,5 миллиард доллардан ортиқ маблағ сарфлайдилар. Япония корпорациялари эса айғоқчилик орқали бошқа мамлакатларнинг техника ютуқлари тўғрисидаги ахборотларнинг 40 фоизига эга бўладилар. Ушбу йўл билан рақиблар бир-бирларининг бозор стратегиялари, битимлар, ишлаб чиқариш режалари тўғрисидаги маълумотларни яширинча олишга ҳаракат қиладилар. Яширин тарзда сақланаётган маълумотларни, ҳужжатларни ўғирлаш, нусха кўчириш, алоқа каналларини яширинча эшитиш, тегишли ходимларни сотиб олиш, уларга таҳдид қилиш, компьютер, тармоқлар ва тизимларга кириш ва бошқа усулларини қўллаш йўли билан иқтисодий айғоқчилик фаолиятини амалга оширадилар. Дунёнинг ТОП 10 та иқтисодий ривожланган давлатлар ЯИМ ҳажими таҳлил этилгандауларнинг жорий натижаларга эришиши, шунингдек, мазкур тараққиёт кўрсаткичларини сақлаб қолишлари учун амалга ошираётган иқтисодий хавфсизлик сиёсати иқтисодчилар орасида қизиқиш уйғотиши табиий. Шунингдек, глобаллашув жараёнларининг кенг миқёсда авж олиши иқтисодий хавфсизликка таҳдидларнинг кучайиши ва иқтисодий жиноятлар турлари кўпайиши энг кичик

даражада иқтисодий хавфсизликни таъминлашда тадбиркорлик тузилмаларининг ролини ошиб боради. Шу сабабли айни шароитда дунёнинг бир қатор ривожланган давлатлар тадбиркорлик тузилмаларининг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш, ноқонуний ҳатти-ҳаракатларни олдини олиш ва камайтириш учун янгидан-янги методлардан фойдаланишлари кенг тус олмоқда. (1-расм)

1-расм. Иқтисодий ривожланган давлатлар ЯИМ (млрд. долларда) Манбаа: http://visasam.ru/emigration/vybor/vvp-stran-mira. маълумотлари асосида муаллифлар томонидан ишлаб чиқилган.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятида замонавий бошқарув усулларини қўллаш учун иқтисодий хавфсизликнинг таъминланиши уни кичикроқ миқёсдаги бир қатор мақсадларга бўлишни назарда тутади. Бундай кичик мақсадларини тадбиркорлик субъекти иқтисодий хавфсизлигининг функционал мақсадлари деб қарасак ҳам бўлади. Улар:

- тадбиркорлик субъектининг юқори молиявий самарадорлигини ва унинг молиявий барқарорлиги ва мустақиллигини таъминлаш;
- тадбиркорлик субъектининг технологик мустақиллигини таъминлаш ва унинг технологик салоҳиятининг юқори рақобатдошлигига эришиш;
- тадбиркорлик субъекти бошқарувининг юқори самарадорлигига, унинг ташкилий тузилишининг мақбуллигига эришиш;
- унинг интеллектуал салоҳиятидан фойдаланган ҳолда тадбиркорлик субъекти ходимларининг юқори малакасини таъминлаш;
- тадбиркорлик субъектининг юқори даражадаги экологик софлигига эришиш, ишлаб чиқариш фаолияти натижаларининг атроф-муҳит ҳолатига зарарли таъсирини минималлаштириш;
- тадбиркорлик субъекти фаолиятининг барча жиҳатлари сифатли ҳуқуқий ҳимоясини таъминлаш;
- тадбиркорлик субъектининг ахборот муҳити, тижорат сирларини муҳофаза қилишни таъминлаш ва унинг барча хизматларини юқори даражада ахборот билан таъминлашга эришиш;

- тадбиркорлик субъекти ходимларининг жисмоний ҳамда шахсий хавфсизлигини, уларнинг капиталини, мулкий ва тижорат манфаатларини таъминлаш.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятида иқтисодий хавфсизликни таъминлаш юқоридаги каби кичик-кичик мақсадлар асосига қурилади. Тактик ёки айни даражадаги тадбиркорлик субъектининг иқтисодий хавфсизлик тизими фаолиятининг асосий мазмуни юзага келадиган реал таҳдидга жавобни ишлаб чиқишдан иборат бўлади. Бизнинг томонимиздан таклиф этилаётган айни даражадаги асосий қадамлар:

- иқтисодий хавфсизликка реал таҳдиднинг салбий таъсирини баҳолаш;
- ножўя таъсирларнинг сценарийларини ишлаб чиқиш;
- салбий таъсир сценарийларининг турли хил вариантлари учун зарарни баҳолаш;
- салбий таъсирнинг турли сценарийларига мувофиқ корхона имкониятлари ва ресурсларини таҳлил қилиш;
- салбий таъсир сценарийларининг турли хил версияларига корхона жавобини ишлаб чиқиш;
- салбий таъсирларга энг самарали ва мақбул жавобни танлаш.

Тактик даражадаги тадбиркорлик субъектининг иқтисодий хавфсизлик тизими ишлаш вақти тадбиркорлик субъектининг ҳажмига боғлиқ бўлади. Агар тадбиркорлик субъекти кичик бўлса, вақт қисқа, агар тадбиркорлик субъекти катта бўлса, вақт узоқроқ давом этади. Бироқ корхонанинг иқтисодий хавфсизлик тизими фаолиятининг тактик даражаси бир йилдан ошмаслиги керак. Иқтисодий хавфсизлик тизими фаолиятининг узоқроқ даври истиқболли даражада ҳисобланади, у бир йилдан уч йилгача давом этиши мумкин. Йирик тадбиркорлик субъектида бу муддат узайтирилиши мумкин. Мазкур босқичдаги ишларнинг асосий мазмуни маҳсулот, хомашё ва материаллар учун истиқболли бозорларни стратегик башорат қилиш, давлатнинг иқтисодиётга таъсири, технология ва технологияларни ривожлантириш истиқболлари, потенциал рақобатчилар пайдо бўлиш эҳтимоли, меҳнат бозори ва ижтимоий муносабатлар соҳасидаги давлат сиёсати, ташқи шерикликни ривожлантириш истиқболлари, инновациялар ва бошқалар шулар жумласидандир [16, 236-б]. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти иқтисодий хавфсизлигига тадбиркорлик субъектининг ҳуқуқий ва иқтисодий муносабатлардаги ҳолати, ташкилий алоқалари, моддий ва интеллектуал ресурслари таъсир қилади. Бунда унинг фаолияти ва молиявий барқарорлиги, тижорат муваффақиятлари, самарали илмий ва техник ривожланиш кафолатланган бўлади. Тадбиркорлик субъектининг иқтисодий хавфсизлиги ушбу субъектга бўлажак хавфсизлик муаммолари ва таҳдидларининг олдини олиш қанчалик самарали бўлишига асосланади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш энг муҳим вазифа сифатида қаралиши керак, бунда асосий мақсад иқтисодий хавфсизликка таҳдидларнинг олдини олишнинг аниқ стратегиясини амалга оширилиши ҳисобланади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистан Республикаси Президентининг 2019 йил 14 майдаги “Тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва ҳимоя қилиш тизимини тубдан такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-5718-сон фармони (манба: www.lex.uz)

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатларини ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПФ-5490-сонли фармони, 27.07.2018 y. 2. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитасининг расмий сайти www.stat.uz

3. Abulqosimov H.P. Davlatning iqtisodiy xavfsizligi. O’quv qo’llanma. O’zRPDJQ akademiyasi, -T.: Akademiya, 2012. 102-103-pp.

4. Пименов Н. А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности. Учебник. Москва.: 2020. С-25

5. Ю.А.Бурцев. Экономическая безопасность малого предпринимательства в России. Научный журнал “Мир новой экономики”.: №1/2016. С-90

6. П.З.Ҳошимов. Тадбиркорликнинг иқтисодий хавфсизлигини таъминлаш концепцияси ва тизими. “Иқтисод ва молия” илмий журнали-Т.: 2019/11. 24-б

ДАВЛАТ МУЛКИНИ ХУСУСИЙЛАШТИРИШНИНГ ЗАРУРИЯТИ ВА УНИНГ ИҚТИСОДИЁТНИ РИВОЖЛАНИШИДАГИ ЎРНИ

Асқаров Файзулло Ғиёсиддин ўғли
ТДИУ

Хозирги пайтда бирор бир мамлакат йуқки, давлат хўжалик фаолияти билан шуғулланмаган бўлсин. Мамлакат иқтисодида давлатнинг мулкка хўжалик шакли устунлиги иқтисодий ривожланиши, ишлаб чиқарувчи, аҳоли учун ёмон бўлган давлат монополиясини пайдо бўлишига олиб келади. Бутун жамоа хаётини давлатга карам килиб куйиш давлатни монопол холатни эгаллашини, жамоатчилик тизимига ўзи эга авторитар-бюрократик давлат сифатда юзага чиқишини билдиради.

Хусусийлаштириш - бу иқтисодий категория бўлиб, мулкка эгалик ҳуқуқинидавлатдан алоҳида шахслар ва фирмаларга бериш, хусусий секторга давлат хизматларини қисқартириш ёки хусусий ташаббускорларга кенг имкониятлар бериш мақсадида давлат фаолиятини қисқартириш.

Хусусийлаштириш жараёни биринчи навбатда сиёсий ва иқтисодий буйруқлар асосида олиб борилади. Бозорни қайта ўзгариши йўлидан бораётган давлат олдида хусусийлаштиришни қандай амалга ошириш керак, корхона мулкини қандай баҳолаш ва бўлиш керак ва уни сотиб олувчисини қандай танлаш керак, сингари муаммолар туради. Кенг маънода, ҳар бир давлатда турлича бўладиган, белгиланган стратегия хусусийлаштиришнинг миллий дастури мақсадларини ўзида акс эттириши керак. [1]

Хусусийлаштириш дастурини бошлаётган ҳар бир хукумат камида икки мақсадни кузлайди:

I. Корхоналарга бериладиган субсидияларни қисқартириш асосида бюджет такчиллигин камайтириш;

II. Бюджетни давлат активларини сотишдан тушган тушум асосида тулдириш.

Инсон цивилизацияси, иқтисодий тизим, товар ишлаб чиқаришнинг мехнат тақсимоти ривожланишида хусусий мулкчилик хал қилувчи рол ўйнайди.

Давлат тасарруфидан чиқариш жараёни давлат эгалигини саклаб колади ва корхоналарнинг давлат секторида колганларини амал қилишини самарадорлигини оширишга йуналтирилган.

Давлат тасарруфидан чиқариш жарёни деидеологизация билан ҳарактерланади, бунда демократик партия тарафдорлари давлат секторини, кенгайтиришни ёклаб чиқадилар, унинг сиёсий ракиблари эса хусусий секторни.

Бозорни либераллаштириш турли хўжалик субъектлари фойдаланиши учун кенг имкониятлар очишни мулжаллайди. Бу давлат тўлиқ монополияси мавжуд бўлган бозорлар ва иқтисодий секторларда рақобатни шакллантириш йўлидир. Бу ерда гап ушбу маънода бормокда:

- у ёки бу бозорда янги рақобатларни қилувчи турли такиклар ва урнатилган тусикларни олиб ташлаш;
- ишлаб чиқариш ва савдони диверсификациялаш, натижада маҳсулоти турли бозорларга ччка оладиган кўп профилли фирмалар ва сони усади.

1-расм. Давлат тасарруфидан чиқаришнинг асосий йўллари

Давлат шунингдек кичиқ бизнесни (солиқ имтиёзлари орқали) қўллаб-қувватлайди, хорижий капитални жалб қилишдаги тўсиқларни олиб ташлайди, иқтисодиётни монополиядан чиқариш чора-тадбирларини қабул қилади. Бўларнинг барчаси бозорни анча эркинлаштиради. Бозорни либерализацияси давлат мулкчилигини ўзгартирмасдан давлат тасарруфидан чиқаришни англатади.[3]

Давлат корхоналарини тижоратлаштириш, уларни ўраб турган нобозор муҳитни олиб ташлашни кўзда тутади. Бунда давлат тасарруфидан молиялаштириш, ёки қисқартиради ёки умуман олиб ташлайди, солиққа тортиш имтиёзларини ташлайди, кредит мажбуриятларини ҳисобдан чиқаришга таъсир утказади, хусусий секторда қабул қилган критерийлар асосидаги хўжалик

фаолияти натижаларини баҳолайди. Хўжалик оборотларини тижорат давлатнинг параллел муаммоларини ҳал қилишниишга олиб келади, давлат бюджети тақчиллигини қисқартириш, давлат корхоналари, инвестициялаш ва давлатни субсидиялашдан озод қилади. Бу ўз навбатда мамлакат пул хўжалигини соғломлаштириш, инфляцияни пасайишига олиб келади.

Давлат корхоналарини хусусий қўлларга сотиш аукцион ташкилотлари ва конкурс савдолари йўллари билан амалга ошади. Аукцион корхонага эгалик қилиш учун юридик ва жисмоний шахсларга юқори баҳо таклиф қилишга ундайди. Аукцион ёрдамида давлат корхоналари давлат учун муҳим молиявий маблағ эвазига қисқа муддатга хусусийлаштирилади. Бу вақтда аукцион савдолари мулк эгалари эҳтимолли сонини чегаралайди. Аукционда сотиб олинган корхона эгаси давлат томонидан ҳеч қанақа шартларда чегараланмайди, шунинг учун жамоат қизиқишга қарамасдан ўз эгалигини эркин амалга ошириши мумкин.[5]

Кимошди савдосидаги бу етишмовчиликни енгиш конкурс савдолари ёрдамда амалга оширилади. Конкурс савдолари бу давлат эгалигини хусусий шахсларга давлат таклиф килган тегишли талаб ва шартларда сотилиши. Лекин конкурсларни олиб борилиши жорий ҳаражатлар (махсус комиссия тузиш)ни кўпайтиради, даромадни камайтиради ва анча узоқ вақт талаб қилади.

Давлат корхоналари акцияларини менежерларга (қайтариш шартида) сотилиши нафақат нақд маблағлар эвазига, балки, банк кредитлари ҳисобидан, пенсия ва суғурта фондлари маблағлари эвазига ҳам амалга оширади. Бунинг учун бу шакл корхона маблағлари гарови асосида менежерларни кредитлашни ўзига хос кўриниши ҳисобланади. Шунинг учун бунака корхоналарнинг амал қилинишидан олинган кредит ссудаларига нархларини ортиғи билан қопланади.

Корхона ишчиларига акцияларни сотиш шаклида хусусийлаштириш акционерлик мулкчиликни ривожланишини билдиради. Ишчиларга акцияларни сотиш улар кизикишини оширишнинг самарали воситаси ҳисобланади, натижада нарх фойдалилиги даражаси ортади.

Хусусийлаштиришнинг корхона ишчиларига акцияларни сотиш шакли ишчиларни акционер эгалиги ривожланишини билдиради.

Хусусийлаштиришнинг кенг таркалган шаклларидан бири – аҳолига акцияларни оммавий сотиш, бунда давлат корхонаси очиқ турдаги АЖга айланади. Аҳолига акцияларни сотиш кайд қилинган ёки конкурс баҳоларда амалга оширади. Акцияларни кайд қилинган нархда сотиш мулк баҳосини ошириши ёки камайтириши мумкин. Конкурс баҳода давлат корхонаси мулки аник нархга кутарилади.

Акцияларни оммавий сотиш аҳоли жамғармаларига мўлжалланади. Унинг асосий афзаллиги барча хоҳловчилар учун очиқлиги ва киримлилигидир.

Ижара ва бошқарув шартномасини имзоланиши розилик давлат корхоналари фаолияти иқтисодий кўрсаткичларини кўтариш учун вақтинчалик чоралар ёки тўлиқ хусусийлаштиришга ўтиш даражасини билдиради.

Оммавий хусусийлаштириш билан биргаликда босқичма-босқич, секин-аста иқтисодиётни ислоҳотлаштириш методи қабул қилинган.

Республикада қайта кўриш ва мулкка эгалик шакли тажрибаси диққат билан ўрганилди ва қўлланилди. Ижара корхоналари, кооперативлар жамоа аъзоларини мулкка эгалиги хиссини биринчи бўлиб ислоҳ қилишганди.

Бириринчи босқичда деярли ҳамма уй-жойлар хусусийлаштирилганди. Кишлок аҳолиси оилаларига ер участкалари, кушимча томорка хужалиги сифатида фойдаланишга берилди. Кичиқ ва ўрта савдо корхоналари ва бошқа тоамоклар сотилди ва акционерлаштирилди.

Иккинчи босқичда бозор инфратузилмаси шиддат билан ривожланди. Биржалар ва тижорат банклари, хусусий суғурта компаниялари, инвестиция фондлари, улгуржи савдо тизими, аудиторлик ва консалтинг хизматлари фаолият кўрсата бошлади.

Учинчи босқич бошланганда Олий Мажлис ва Вазирлар Махкамаси хусусийлаштиришга тегишли бўлмаган объектлар рўйхатини белгилаб берди. Бу объектлар сувдан фойдаланиш, мелиорация тармоқлари, музейлар, санэпидемсанциялар, ҳарбий стратегик мақсаддаги нобюджет фондлардир.

Шу билан биргаликда хусусийлаштириш бўйича олиб борилаётган ишларни қониқарли деб бўлмайди. Корхоналар акцияларини сотиш бўйича бўш русурслар ҳали тўлалигича жалб қилингани йўк. Хусусийлаштириш ишларининг таҳлили шуни кўрсатадики, корхоналарни хусусийлаштиришга тайёрлаш ишлари суст олиб борилмокда.

Кўп холларда корхоналарнинг хусусийлаштиришни қўллаб-қувватлаш бўйича бизнес-режалари етарли эмас, улар ишларининг барқарорлик бўйича жиҳатлари ҳисобга олинмайди.

Давлат тасарруфидан чиқиш ва хусусийлаштириш иккинчи босқичини асосий мақсадлари қуйидагича бўлади:

- хусусийлаштириш жараёнига амалда иқтисодиётнинг барча тармоқлари ва соҳаларининг ўрта ва йирик корхоналарини жалб этиб, унинг миқёсларини кенгайтириш;

- танхо хокимлик қилган ишлаб чиқариш хўжалик тузилмаларини кичиклаштириш ва рақобатчил бозор муҳитини вужудга келтириш;

- Ўзбекистон аҳолисининг кенг қатламлари. Хорижий хуқуқий ва жисмоний шахсларни давлат тасарруфидан чиқаришдаги иштирокини таъминловчи хусусийлаштириш механизмини такомиллаштириш;

- давлат тасарруфидан чиқарилган корхоналарга улар хусусийлаштирилганидан кейинги даврда ҳар томонлама ёрдам кўрсатиш;

- қимматбаҳо коғозлар ва кучли бозорни яратиш;

Қуйидагилар иқтисодётни ислоҳ қилишнинг устивор йуналишлари қилиб белгиланди.

- қимматли қоғозлар бозорини ривожлантириш ва айни пайтда давлатга тегишли акциялар ҳиссасини қисқартириб очиқ типдаги ҳиссадорлик жамоаларини ташкил этиш орқали иқтисодий ислоҳатлар жараёнига аҳолиининг кенг жалб этиш;

- кўчмас мулк бозорини, савдо, маиший ва коммунал хизмат корхоналари ва бошқалар танлов асосида сотиш йўли билан шакллантириш;

- улгуржи савдо корхонларини хусусийлаштириш жараёнига жалб қилиш товар хом - ашё биржалар тизимини ривожлантириш орқали ишлаб чиқариш воситалари бозорини вужудга келтириш;

- таркиб топган ишлаб чиқариш ва бошқарув тузилмаларининг танхо хокимлигига барҳам бериш хусусийлаштиришга чеклашлар даҳл қилувчи корхоналар микдорини қисқартириш;

- тендер ва кимошди савдолари, инвестицион олди -сотдилар, мулкни тўғридан – тўғри сотиш орқали республика иқтисодиётига чет эл инвестицияларини жалб қилиш;

- корхоналарнинг хусусийлаштиришдан кейинги фаолиятини давлат томонидан қўллаб - қувватланиши.

Адабиётлар рўйхати

1. Портер М., Майкл Э. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с анг. Учебник. - 2-изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. - 516 стр.

2. Горбунов А. Национальная конкурентоспособность. – М.: «Анкил», 2010. – 256 с.

3. Мазилкина Е.И, Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. Учеб. пособ. – Омега-Л, 2009. 325 с.

4. Носова Н.С. Конкурентная стратегия компании, или Маркетинговые методы конкурентной борьбы / Н.С. Носова.- 2-е изд. - М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К»; Саратов: ООО «Англейс», 2010.- 256 с.

5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. — М.: Эксмо, 2019. — 960 с.

6. The Privatization of Roads and Highways: Human and Economic Factors Paperback – Large Print, 2012 by Walter Block (Author)

BOJXONA TARIF SIYOSATINING MILLIY IQTISODIYOTNING MAKROIQTISODIY KO’RSATGICHLARIGA TA’SIRI

Aminboyev Azamat
TDIU Magistratura1- bosqich talabasi

Annotatsiya: Ushbu tezisda O’zbekiston Respublikasida 2022–2024 yillar davomida olib borilgan bojxona tarif siyosatining makroiqtisodiy jarayonlarga ta’siri tahlil qilinadi. Ishda tarif siyosatining iqtisodiy o’sish sur’atlari, inflyatsiya darajasi, savdo balansi va milliy ishlab chiqarish hajmiga ta’siri o’rganilgan. Shuningdek, importni cheklash va mahalliy ishlab chiqaruvchilarni qo’llab-quvvatlash maqsadida qo’llanilgan tarif choralarining samaradorligi tahlil etiladi.

Kalit so’zlar: Bojxona tarif siyosati, makroiqtisodiyot, milliy iqtisodiyot, tashqi savdo balansi, eksport, import, bojxona to’lovlari, davlat byudjeti, tarif siyosati, iqtisodiy o’sish, inflyatsiya, investitsiya muhiti, raqobatbardoshlik, valyuta siyosati,

milliy ishlab chiqaruvchilarni himoya qilish, bojxona siyosati islohoti, tashqi savdo siyosati, eksport salohiyati.

Bojxona tariflari — davlatning tashqi savdo siyosatida muhim vositadir. Ular import-eksport tovarlari ustidagi soliq yukini belgilab beradi, shuningdek ichki bozorni himoya qilish, mahalliy ishlab chiqaruvchini rag'batlantirish hamda byudjet daromadlarini shakllantirish vazifalarini bajaradi. Milliy iqtisodiyot kontekstida bojxona tarif siyosati makroiqtisodiy ko'rsatkichlar — YaIM, inflyatsiya, tashqi savdo balansi, valyuta kursi, investitsiyalar, ish bilan bandlik va h.k. — ustida sezilarli darajada ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Ushbu tezisda 2022–2024 yillarga doir O'zbekistondagi asosiy ko'rsatkichlar tahlil qilinib, bojxona tarif siyosatining makroiqtisodiyotga bo'lgan ta'siri ko'rib chiqiladi.

1. Bojxona tarif siyosatining holati va o'zgarishi

O'zbekistonda bojxona tariflari va tashqi savdo rejimida so'nggi yillarda bir qator o'zgarishlar yuz berdi. Masalan, tashqi savdo liberalizatsiyasi doirasida tarif darajalari pastga tushirilgan. 2022 yilda ortiqcha ma'lumot bo'lmasa ham, bir manbaga ko'ra 2022 yilda savdo-og'irlik bilan tarifi (trade-weighted average tariff rate) taxminan 4.5 % bo'lganligi qayd etilgan.

Shuningdek, import qilish uchun bojxona protseduralari soddalashtirilayotgan, import-eksport bilan bog'liq cheklovlar, erkin savdo zonalari, tashqi bozorlarga kirish imkoniyatlari kengaytirilayotganligini ko'rish mumkin.

Bu shuni anglatadiki, tarif siyosati faqat himoya vositasi bo'lib qolmay, eksportni rag'batlantirish va ichki ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash jihatidan ham qayta ko'rib chiqilmoqda.

2. Makroiqtisodiy ko'rsatkichlar bilan umumiy vaziyat

Quyida O'zbekistondagi 2022–2024 yillarga doir bir qancha makroiqtisodiy ko'rsatkichlar keltiriladi:

Real YaIM o'sishi: 2022 yilda taxminan 5.7 %, 2023 yilda ≈ 6.0 % ma'lumotlari bor.

Inflyatsiya: 2022 yil oxirida iste'mol narxlari o'sishi ≈ 12.3 % atrofida.

Tashqi savdo balansi va hozirgi hisob (current account): 2022 yilda tashqi hisob yetishmayotganligi ≈ -3.5 % YaIM. 2023 yilda esa bu yetishmovchilik ≈ -8.6 % YaIMga yetgani qayd etilgan.

Savdo ko'rsatkichlari: 2022 yilda O'zbekistonda tovarlar importi va eksporti ham o'sish ko'rsatkichlari bilan qayd qilinmoqda; masalan, ma'lumotlarga ko'ra 2023 yilda import +30.1 % ga yaqin o'sish ko'rgan.

Bu ma'lumotlar shuni ko'rsatadiki: iqtisodiyot o'sishda, lekin tashqi savdo va balans jihatdan muammolar bilan yuzlashmoqda.

3. Bojxona tarif siyosati orqali makroko'rsatkichlarga ta'sir

a) YaIM-o'sish

Bojxona tariflari pastlagan yoki liberallashtirilgan taqdirda, importdagi xomashyo va uskunalar arzonroq bo'lishi mumkin, bu mahalliy sanoat ishlab chiqarishini rag'batlantirishi mumkin. Misol uchun, O'zbekistonda import uskunalarining ko'payishi va investitsiyalarning o'sishi YaIMni qo'llab-quvvatladi. Masalan, 2023 yilda investitsiyalar 22.1 %ga oshgani qayd etilgan.

Biroq, himoya tariflari orqali mahalliy ishlab chiqaruvchilarni qo'llab-quvvatlash imkoniyati ham mavjud — bu esa import bilan raqobatda sanoatni mustahkamlashga xizmat qiladi. Shu tarzda, tarif siyosati YaIM o'sishiga ijobiy ta'sir ko'rsatishi mumkin, ayniqsa ishlab chiqarish va investitsiya komponentlari uchun.

b) Inflyatsiya

Importga tarif qo'yilishi yoki tariflar oshirilishi, ayniqsa import qilingan tovarlar narxlari oshishi orqali ichki inflyatsiyaga bosim yaratishi mumkin. Masalan, 2024 yilda inflyatsiyaning o'sishi taxminan 11.6 % ga ko'tarilishi mumkinligi aytilgan edi.

Shu bilan birga, tariflarning reduktsiyasi yoki tarif yukining kamaytirilishi import narxlarini pasaytirishi yoki narx bosimini kamaytirishi mumkin. Bu jihatdan tarif siyosati inflyatsiyani nazorat qilishda ham vosita bo'la oladi.

c) Tashqi savdo balansi va valyuta kursi

Tariflar import hajmini cheklash orqali savdo balansi holatiga ta'sir ko'rsatishi mumkin. O'zbekistonda 2023 yilda hozirgi hisob salbiyligi -8.6% YaIMni tashkil etgani, importning ko'payishi bilan bog'liq.

Tarif siyosati importni kamaytirish imkonini bersa, savdo defitsiti kamayishi mumkin; lekin agar tariflar yuqori bo'lsa, importni cheklash orqali ichki ishlab chiqarishni rag'batlantirish mumkin.

Valyuta kursi tarafidan esa, import hajmi va balans holati valyuta talabiga ta'sir qiladi; bu esa milliy valyutaning qadrsizlanishiga olib kelishi mumkin (masalan, 2023 yilda so'mning devalvatsiya darajasi 9.4% ga yaqin bo'lganligi aytilgan).

d) Investitsiyalar va ish bilan bandlik

Tariflar va tashqi savdo siyosati orqali investitsiyalarni jalb qilish, ishlab chiqarishni kengaytirish va yangi ish o'rinlarini yaratish mumkin. Masalan, import qilinadigan texnika va uskunalarga to'lanadigan tariflarning kamayishi sanoatga investitsiyalarni oshirishga xizmat qiladi. Bu esa bandlik va mehnat bozori salohiyatini oshirishga hissa qo'shadi.

4. O'zbekistonda 2022-2024 yillarda bojxona tarif siyosati bilan bog'liq maxsus holatlar

2022 yilda O'zbekistonda savdoga yo'naltirilgan tashqi savdo hajmi YaIMga nisbatan katta bo'lib, tovarlar importi va eksporti hajmi mos ravishda yuqoriligi qayd etilgan.

Ma'lumotlarga ko'ra, import cheklovlari va bojxona litsenziyalari soddalashtirilgan hamda tarif darajalari liberallashtirilgan.

Misol uchun, importda cheklov va bojxona tariflarining qayta ko'rib chiqilishi orqali ichki bozorni himoya qilishga yo'naltirilgan choralar qabul qilinganligini ko'rish mumkin.

2024 yilda esa, International Monetary Fund (IMF) ma'lumotiga ko'ra, iqtisodiyot o'sishda davom etmoqda (2024 1-chorakda YaIM o'sishi ~6.2 %) va inflyatsiya ~8.1% darajasida — bu ichki siyosatlar, jumladan tarif va tashqi savdo siyosati bilan bog'liq choralar natijasida degan taxminlar bor.

Shu konteksda, bojxona tarif siyosati import hajmini va narxini boshqarish, eksportni rag'batlantirish, ichki ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash kabi kanallar orqali makroiqtisodiy ko'rsatkichlarga sezilarli ta'sir qilganligini ko'rish mumkin.

5. Tahliliy xulosalar va muammolar

Bojxona tariflari orqali ichki ishlab chiqaruvchilarni himoya qilish va ichki bozorni tartibga solish mumkin. Bu sanoatni rivojlantirish, ish bilan bandlikni oshirish va YaIM o'sishiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi.

Biroq, yuqori tariflar bilan import cheklansa, xomashyo va uskunalar importi qimmatlashishi mumkin, bu esa ishlab chiqarish xarajatlarini oshirib, mahsulot narxlarini ko'tarishi va inflyatsiyaga turtki bo'lishi mumkin.

O'zbekistonda tashqi savdo balansi 2023 yilda sezilarli darajada salbiy bo'lgan (-8.6% YaIM) holatda, importning oshishi bilan tariflar va savdo siyosati orqali nazoratni kuchaytirish muhim.

Tariff siyosati va tashqi savdo rejimi o'zgarishlari milliy valyuta kursi va inflyatsiyaga ham ta'sir qiladi — masalan, 2023 yilda so'mning qadrsizlanishi ~9.4 %.

Tarifflarning noaniq yoki tez-tez o'zgarishi investorlar va ishlab chiqaruvchilar uchun xavf tug'dirishi mumkin — bu investitsiyalar oqimini va ishlab chiqarish salohiyatini pasaytiradi.

Xulosa

Umuman olganda, bojxona tarif siyosati O'zbekistonda makroiqtisodiy ko'rsatkichlarga bir necha kanallar orqali ta'sir qilmoqda: YaIM o'sishi, inflyatsiya, tashqi savdo balansi, valyuta kursi va investitsiya muhitiga. 2022–2024 yillar davomida tashqi savdo liberalizatsiyasi, tarif darajalarining kamayishi, import-eksport hajmlarining o'zgarishi orqali bu ta'sirlar amalda sezildi.

Kelajakda tarif siyosatini davlatning strategik maqsadlari — mahalliy ishlab chiqarishni rivojlantirish, eksport salohiyatini oshirish, makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlash — bilan uyg'un ravishda yuritish muhim bo'ladi. Shu bilan birga, tariflar faqat himoya vositasi emas, balki ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlovchi va integratsiyani rag'batlantiruvchi instrument sifatida ham foydalanilishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Tashqi savdo faoliyatini yanada erkinlashtirish va eksportni qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ–5272-son qarori. — Toshkent, 2017-yil 26-noyabr.

2. International Monetary Fund. Republic of Uzbekistan: Staff Report for the 2024 Article IV Consultation. — Washington D.C.: IMF, 2024. — 64 p.

3. World Bank. Uzbekistan Economic Update – Navigating Economic Transformation. — Washington D.C.: World Bank, 2023. — 52 p.

4. Asian Development Bank. Asian Development Outlook 2024: Economic Outlook for Uzbekistan. — Manila: ADB, 2024. — 74 p.

5. World Trade Organization. Trade Policy Review: Uzbekistan 2023. — Geneva: WTO, 2023. — 91 p.

6. Krugman, P., Obstfeld, M. International Economics: Theory and Policy. — 11th ed. — New York: Pearson Education, 2021. — 794 p.

7. Dornbusch, R., Fischer, S. Macroeconomics. — 13th ed. — New York: McGraw-Hill, 2020. — 621 p.

8. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki. Pul-kredit siyosati sharhi: 2023–2024 yillar. — Toshkent, 2024. — 40 b.

BOJXONA TARIF SIYOSATINING MILLIY IQTISODIYOTGA TA’SIRI

Aminboyev Azamat
TDIU Magistratura 1- bosqich talabasi

Annotatsiya: Ushbu tezisda bojxona tarif siyosatining iqtisodiy rivojlanishga, milliy ishlab chiqarishni qo’llab-quvvatlashga va tashqi savdo muvozanatini ta’minlashga ta’siri tahlil qilinadi. Bojxona tariflari davlatning savdo siyosatini amalga oshirishda muhim fiskal va proteksion vosita bo’lib xizmat qiladi. Tadqiqot davomida O’zbekiston Respublikasining so’nggi yillardagi bojxona siyosati o’rganilib, xalqaro tajriba asosida milliy iqtisodiyot uchun samarali takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so’zlar: bojxona tarifi, proteksionizm, tashqi savdo, iqtisodiy xavfsizlik, import, eksport, milliy ishlab chiqarish, bojxona siyosati.

Bojxona tarif siyosati — bu davlat tomonidan import va eksport tovarlariga nisbatan belgilangan boj stavkalari orqali tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solish vositasidir. Tariff siyosati mamlakat iqtisodiy xavfsizligini ta’minlash, ichki ishlab chiqaruvchilarni himoya qilish va davlat byudjetiga tushumlarni ko’paytirish maqsadida amalga oshiriladi.

O’zbekiston Respublikasida so’nggi yillarda tashqi savdo hajmining oshishi va xalqaro integratsion jarayonlarning kuchayishi natijasida bojxona tarif siyosatini takomillashtirish dolzarb masalaga aylandi. 2022–2024-yillar oralig’ida mamlakatda import boj stavkalarining bosqichma-bosqich kamayishi, eksportga qulay sharoitlar yaratilishi iqtisodiy o’sish sur’atlariga sezilarli ta’sir ko’rsatdi.

Bojxona tarif siyosatining iqtisodiy mohiyati

Bojxona tariflari fiskal, himoya va muvozanatlashtiruvchi vazifalarni bajaradi. Fiskal vazifasi — davlat byudjetini to’ldirish; himoya vazifasi — mahalliy ishlab chiqaruvchilarni raqobatdan asrash; muvozanatlashtiruvchi vazifasi esa — tashqi savdo balansini tartibga solishdir.

Rivojlangan mamlakatlar tajribasi shuni ko’rsatadiki, samarali tarif siyosati ichki bozorni qo’llab-quvvatlash bilan birga, tashqi bozorlarga chiqishni ham rag’batlantiradi. Masalan, Yevropa Ittifoqi va AQShda ba’zi strategik tarmoqlarda yuqori import bojlari saqlanib qolgan, shu bilan birga eksportni rag’batlantiruvchi imtiyozlar keng joriy etilgan.

O’zbekiston Respublikasida bojxona tarif siyosatining holati

O’zbekistonda bojxona tarif siyosati so’nggi yillarda liberallashtirilgan. 2022-yil holatiga ko’ra, o’rtacha boj stavkasi 6,5% ni tashkil etgan bo’lsa, 2024-yilda bu ko’rsatkich 5,3% gacha kamaygan. Shu bilan birga, import bojlarining pasayishi ichki bozorda raqobatni kuchaytirgan, lekin ayrim mahalliy ishlab chiqaruvchilarga bosim yaratgan.

Davlat bojxona qo’mitasi ma’lumotlariga ko’ra, 2023-yilda bojxona to’lovlari hisobidan davlat byudjetiga 41,2 trillion so’m mablag’ tushgan. Bu raqam 2022-yilga nisbatan 8,7% ga ko’pdir. Bu esa bojxona tarif siyosati nafaqat fiskal, balki iqtisodiy o’sishga turtki beruvchi vosita ekanini ko’rsatadi.

Xalqaro tajriba va o’rganish zaruriyati

Xitoy, Janubiy Koreya va Turkiya kabi mamlakatlarda bojxona tariflari selektiv tarzda qo'llaniladi — ya'ni, yuqori texnologiyali tarmoqlar uchun past bojlar, lekin iste'mol tovarlari uchun yuqori bojlar belgilangan. Bu yondashuv milliy ishlab chiqaruvchilarning raqobatbardoshligini oshirgan.

O'zbekiston uchun ham bu tajriba muhim, chunki hozirda ayrim tarmoqlarda (masalan, oziq-ovqat, yengil sanoat, elektrotexnika) import ulushi yuqori bo'lib qolmoqda. Shu sababli differensial tarif siyosatini joriy etish zarur.

Takliflar

1. Strategik tarmoqlar uchun differensial tarif siyosatini joriy etish;
2. Tovarlarning kelib chiqish mamlakatiga qarab imtiyozli tariflar qo'llash (erkin savdo bitimlariga asoslanib);
3. Elektron bojxona tizimini kengaytirish orqali bojxona to'lovlarini hisoblash jarayonini soddalashtirish;
4. Bojxona siyosatini ishlab chiqishda sun'iy intellekt asosida ishlovchi tahliliy dasturlardan foydalanish;
5. Mahalliy ishlab chiqaruvchilarni himoya qilish bilan birga, eksport salohiyatini oshiruvchi imtiyozli mexanizmlarni joriy etish.

Xulosa

Bojxona tarif siyosati davlatning iqtisodiy xavfsizligi va milliy ishlab chiqarishni rivojlantirishda asosiy omillardan biridir. O'zbekiston sharoitida tarif siyosatini xalqaro standartlarga moslashtirish, raqamli boshqaruv vositalarini keng qo'llash va differensial tarif tizimini joriy etish orqali iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash mumkin.

Kelgusida bojxona siyosatini yanada takomillashtirish uchun xalqaro tashkilotlar (JST, WCO) tavsiyalariga asoslangan islohotlarni davom ettirish, shuningdek, milliy ishlab chiqaruvchilar manfaatlarini muvozanatlashtiruvchi mexanizmlarni joriy etish maqsadga muvofiqdir.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O'zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi. – Toshkent: Adolat, 2023.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti qarori "Bojxona tizimini raqamlashtirish chora-tadbirlari to'g'risida" PQ–5230-son, 2021-yil 30-sentabr.
3. O'zbekiston Respublikasi Davlat bojxona qo'mitasi yillik hisobotlari (2022–2024). – Toshkent, 2024.
4. World Trade Organization (WTO). World Tariff Profiles 2023. – Geneva, 2023.
5. OECD Report. Customs Tariff Policies and Economic Growth: Global Review. – Paris, 2022.
6. Karimov, A. "Bojxona tariflari va ularning iqtisodiyotga ta'siri." // Iqtisodiyot va innovatsiyalar jurnali, №4, 2023.
7. Jo'rayev, B. Tashqi iqtisodiy faoliyat va bojxona boshqaruvi asoslari. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2022.

ANALYSIS OF THE UZBEKISTAN ECONOMY IN TERMS OF SUSTAINABILITY OF GLOBAL COMPETITIVENESS: 2012-2024 PERIOD

Doç. Dr. Ali KONAK
Karabük Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü,

ABSTRACT

Economic competition is crucial for the development of national economies and offers significant economic benefits. Thanks to global competition, countries are developing rapid development. In addition, thanks to global competition, consumers can purchase goods with different qualities and features at much lower prices. In addition, it is possible to say that global competition contributes to improvements in the quality of goods and services. Furthermore, global competition forces companies to operate more efficiently. Because one of the most important features of the competitive process is the efficient use of resources and thus the provision of cost advantage. In addition, innovation is of great importance in the competitive process. People are drawn to new things, which positively contributes to increased competitiveness in the production process. Success in the global competition process directly contributes to the increase in exports, new investments can be planned within the country with the revenues to be obtained in this process, and economic growth is positively affected by this process. In this study, the global competitiveness and the sustainability of this competitiveness, which have extremely important features and contributions in economic terms, were analyzed for the Uzbekistan economy by utilizing the global sustainability competitiveness index. As a result of the analysis, it was determined that the sustainability level of Uzbekistan's global competitiveness, which was 45.5 points in 2012, decreased to 40.2 points in 2024, and Uzbekistan, which was in the 45th place in 2012, decreased to 119th place in 2024.

Keywords: Global Competitiveness, Sustainability, Development, Uzbekistan,

ENTRANCE

Having global competitiveness is of great importance for national economies. Achieving global competitiveness and superiority means a significant inflow of financial resources to countries. The competitive power that countries will gain will enable increases in export volumes and thus significant revenues to be obtained from the sale of goods and services in international markets. There are many factors that determine the level of competitiveness in international markets. Production costs of goods and services constitute one of the most important of these factors. Increased costs directly affect countries, particularly those dependent on imported inputs for their production processes. Increases in exchange rates cause the prices of imported production factors to rise, which automatically leads to increases in costs and thus increases in the prices of goods. Price increases, however, lead to a weakening of competitiveness in both national and, especially, international markets. Conversely, a

country's possession of the factors of production, particularly energy, provides it with significant competitiveness. As is known, one of the most important inputs of the production process is energy, and having abundant energy allows the production process to be carried out uninterruptedly and at low cost, which gives that country a significant competitive power in international markets. In addition, technological advancement and the use of new production techniques in the production process directly contribute to the competitiveness to be achieved on a global scale. The use of new technologies in the production process allows for both increased production volumes and higher product quality. Increases in product quality and production volume, in turn, lead to lower prices for goods, enabling significant competitiveness in international markets. Analyzing the competitiveness of the Uzbekistan economy for the period under review (2012-2024) is extremely important in order to correctly understand the economic developments taking place in the country, to have an idea about the country's development at the international level, to see the change in competitiveness and to have an idea about the country's development efforts.

1. GLOBAL COMPETITIVENESS, SUSTAINABILITY AND IMPORTANCE

One of the most striking issues today is competition, both at the national and international levels. Because in the current market conditions, there are many companies producing the same goods and services, and this situation provides consumers with the opportunity to choose between alternative goods and services, while also forcing companies to improve product quality. Initially initiated at the national level, competition is reflected internationally as companies increase the quality of their goods and services, enabling significant amounts of foreign currency to flow into the country. The concept of competition is a concept we encounter at every moment of life, from human relations to education and economy. The impact of globalization on the entire world has further increased the importance of the concept. Economics is one of the most frequently used fields for the concept of competition, which has many definitions and can generally be described as "mutual competition." In economics, the concept of competitiveness is frequently used alongside the concept of competition. Competition plays a significant role not only at the individual level but also at the firm level and in international trade. Today, companies and countries generally need to maintain a competitive advantage over their rivals on the international stage. (Çeştepe ve Tunçel, 2018:116). Competitive strategy represents the process of creating competitive advantage and providing above-average returns for stakeholders, and is an essential subject for explaining competitive power (Demir ve Bahar, 2025:3). Implementing competitive strategies through the implementation of a set of strategies allows for significant advantages. Businesses must constantly compete with their competitors to generate more sales revenue, minimize input costs, and achieve above-average profits. To compete, it is necessary to develop and implement strategies. Strategies developed for businesses and strategic business units are called competitive strategies. The most well-known model among competitive strategies, which has been used in numerous studies for many years, is Porter's Generic Competitive Strategies. Generic competitive strategies are strategies that can be applied in all business units of the main company and in each function of the

business units, and Generic strategies basically consist of three strategies: cost leadership, product differentiation and focus. There are two types of focus strategies: These are cost focus and differentiated focus. While cost leadership and differentiation strategies are used in broad sectors, focus strategies are used in narrower areas (Karahan ve Gümüş, 2023:112).

Achieving competitive advantage, or in other words, having a global competitive edge, is crucial for economic enterprises. This is because maintaining a certain level of competitiveness is crucial for the sale of goods and services in international markets. Competitive power can be achieved in several ways, including producing quality goods and services, producing at low costs, and gaining competitive power in terms of price by increasing production volume by utilizing production technologies. In other words, competitiveness is based on the ability and focus to produce at lower costs than competitors or to offer a "unique" product that is different from those offered by competitors, and this is created through the firm's resources (Demir ve Bahar, 2025:3). There are different studies in the literature regarding the definition of competitiveness. In general, these studies approach competitiveness from two perspectives. These perspectives are micro (business and industry) and macro (country). While the micro approach examines the competition between businesses within the country and the effects of this competition on the national/international market, the macro approach focuses on the position of the country in international competition. Furthermore, competitiveness is considered within the framework of raising society's living standards and is defined as the ability to increase productivity. The points emphasized in the ability to increase productivity associated with competitiveness are improving product quality, adding features that differentiate the product, increasing efficiency in production and achieving high levels of automation. In addition, it is said that competitiveness depends on factors such as R&D activities, the performance of sectors, foreign trade surplus of countries, products produced with high technology and the use of trained human resources (Erdil vd. 2018:140). The concept of international competitiveness is defined as the ability of established firms within a country to sell their goods and services in international markets at the highest possible returns, in order to raise the living standards of all individuals living in that country. The aim is to ensure that the goods and services produced in the countries will be in demand in international markets through the competitive power to be achieved at the international level, and thus to ensure economic growth and increase the level of welfare with the income obtained. Today, as the globalization process accelerates and inter-industry competitiveness increases, the importance of competitiveness also increases. It is said that the international competitiveness of a country depends on the competitiveness of the firm from a micro perspective and the competitiveness of the industry and countries from a macro perspective (Aslan ve Manavgat, 2021:69). The importance of competitiveness can be evaluated through macro-level variables such as countries' welfare level, national income, employment rate and export performance. In addition, the importance of competitiveness at the micro level is associated with the ability of firms to achieve their goals and is explained by variables such as profit rates and market shares. In order for companies to be successful in the competitive

environment in domestic and foreign markets, they must have competitive power, which means creating and sustaining superior performance (Demir ve Bahar, 2025:3). Demir, E. ve Bahar, O. (2025). Yenilenebilir Enerji Kaynaklı Turizmde Rekabet Gücü ve Stratejileri, Gaziantep: Özgür Publications. This concept, which can generally be described as indispensable to the private sector, is now being adopted by the public sector, its institutions, and its personnel. At this point, competition between not only businesses but also administrative units and even countries comes to the fore. In the context of the developments, some institutions carry out annual indexing studies to determine the competitiveness of countries, that is, their competitiveness capacities. (Çelebi Zengin ve Sağır, 2019:867). According to these indices, information about the competitiveness levels of countries can be obtained and investments can be planned to improve the shortcomings.

2. ANALYSIS OF THE SUSTAINABILITY OF UZBEKISTAN'S COMPETITIVENESS

The Global Competitiveness Index published by the World Economic Forum is an important indicator that measures the economic performance and competitiveness level of countries. However, Uzbekistan is not listed in the Global Competitiveness Index published by the World Economic Forum. Therefore, in order to reveal Uzbekistan's competitiveness level, the rankings in the Global Sustainability Competitiveness Index, consisting of Environmental Sustainability, Resource Intensity, Sustainable Innovation and Social Cohesion, will be examined.

Tablo 1.

Uzbekistan's Global Sustainable Competitiveness Indexes

	Global Sustainable Competitiveness Index		Natural Capital Index		Resource Efficiency Index		Intellectual Capital Index		Social Capital Index	
	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score	Rank	Score
2012	45	45.5	77	42,2	51	50,6	56	43,4	50	47,8
2013	39	47.9	49	45,1	78	51.5	45	46,9	60	49,2
2014	54	44.7	108	44.3	22	44.9	83	38.5	36	49.0
2015	66	43.0	108	44.0	89	36.4	90	34.9	36	49.7
2016	63	44.6	106	42.2	127	39.4	63	42.6	59	46.1
2017	85	43.3	114	39.8	87	46.9	107	34.0	58	45.1
2018	85	43.3	111	39.5	87	46.9	107	34.0	58	45.1
2019	68	45.0	115	38.6	86	49.2	74	38.3	35	49.7
2020	61	48.4	113	45,3	118	47,5	59	43,2	52	49,2
2021	84	45.2	156	33.6	155	33.7	60	44.3	49	50.5
2022	91	41.7	115	37.2	172	33.5	82	38.3	52	50.7
2023	89	42.4	84	44.5	177	26.0	97	38.2	42	52.2
2024	119	40.2	157	34.1	183	32.1	81	41.3	64	45.1

Source: Solability, (Erişim Tarihi: 21.10.2025), linkte yer alan raporlardan veriler toplanarak tarafımca hazırlanmıştır.

The Global Sustainable Competitiveness Index for Uzbekistan and its sub-indices for the period 2012-2024 are shown in Table 1. As of the beginning of the period under review (2012), Uzbekistan had the highest score in the Resource

Efficiency Index and the lowest score in the Natural Capital (Resource) Index. Additionally, as of 2012, Uzbekistan ranked 45th globally in the Global Sustainable Competitiveness Index country rankings with an index score of 45.5. However, over the years, Uzbekistan has seen a significant decline in the Global Sustainable Competitiveness Index country rankings, falling to 119th place with an index score of 40.2 by the end of the period under review (2024). As of 2024, Uzbekistan achieved its lowest index score in the Resource Efficiency Sub-Index with a score of 32.1, ranking it 183rd globally. It is possible to more easily see the developments in each sub-index and the Global Sustainable Competitiveness Index over the years, as per the examined period, with the help of graphs.

When Graph 1 is examined, it is seen that Uzbekistan's Global Sustainable Competitiveness Index country rankings have followed an up-and-down course over the period examined, and reached its best level in 2013, ranking 39th on a global scale. However, in the following years, except for 2016, Uzbekistan's country ranking in the index has been steadily declining, and as of 2018, it ranked 85th. Although there were improvements in Uzbekistan's ranking in the Global Sustainable Competitiveness Index over the next two years, it is observed that the decline in the country ranking has accelerated especially in recent years, and after ranking 89th in 2023, Uzbekistan has fallen to 119th place by 2024.

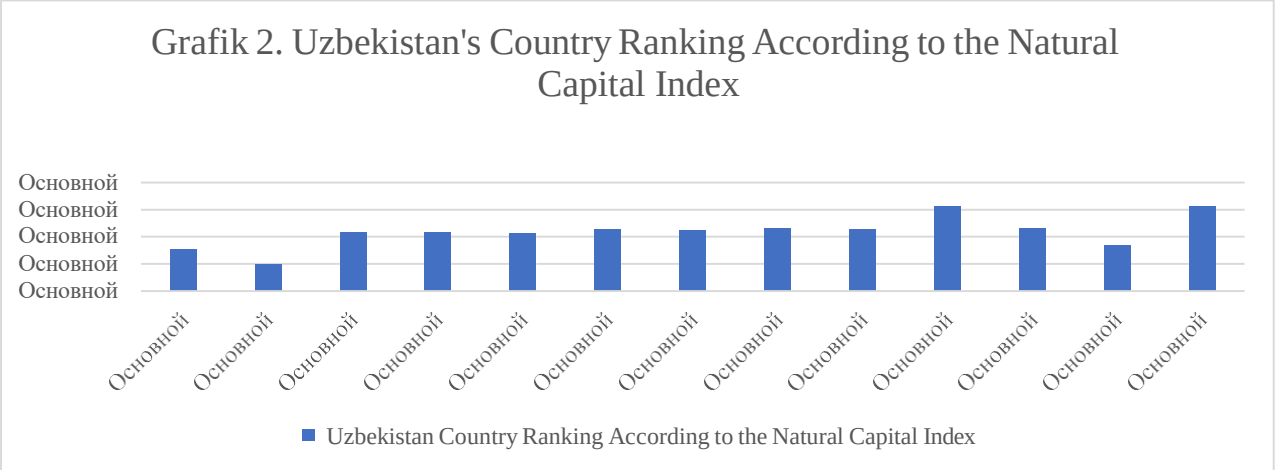
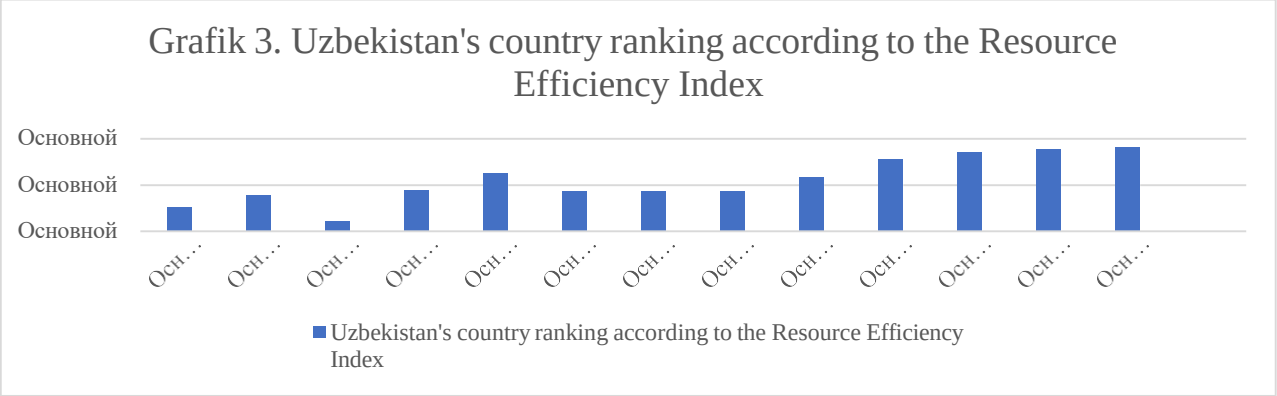


Chart 2 shows Uzbekistan's country ranking according to the Natural Capital (Resource) Index. It is possible to say that Uzbekistan has consistently lagged behind

on a global scale in the Natural Capital (Resource) Index during the period examined. Uzbekistan ranked 49th in the index in 2013, reaching the best country ranking, however, it ranked 156th in 2021 and 157th in 2024. As of the period examined, it is possible to say that the years 2021 and 2024 stand out as the years in which the country fell behind in the rankings of the index in question, but when evaluated together with all these bad results, there is a balanced development in this index.



When Chart 3, which shows the country rankings according to the Resource Efficiency Index, is examined, it is seen that Uzbekistan reached its best ranking in 2014 and ranked 22nd on the global scale. However, in the period after 2019, Uzbekistan's country ranking according to the Resource Efficiency Index has continuously declined, and Uzbekistan, which ranked 86th on a global scale in 2019, unfortunately fell to 183rd place in 2024. Among the sub-indices examined, the Resource Efficiency Index was the most lagging. This result clearly demonstrates that the country's resources are not being used efficiently.

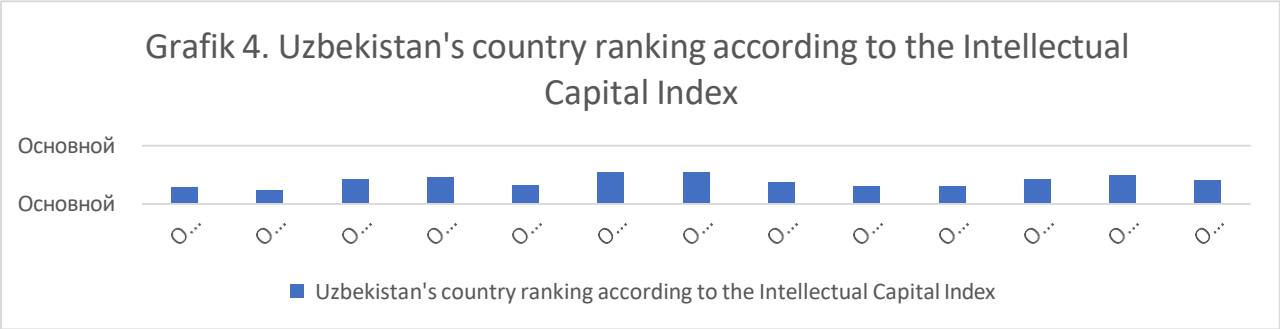
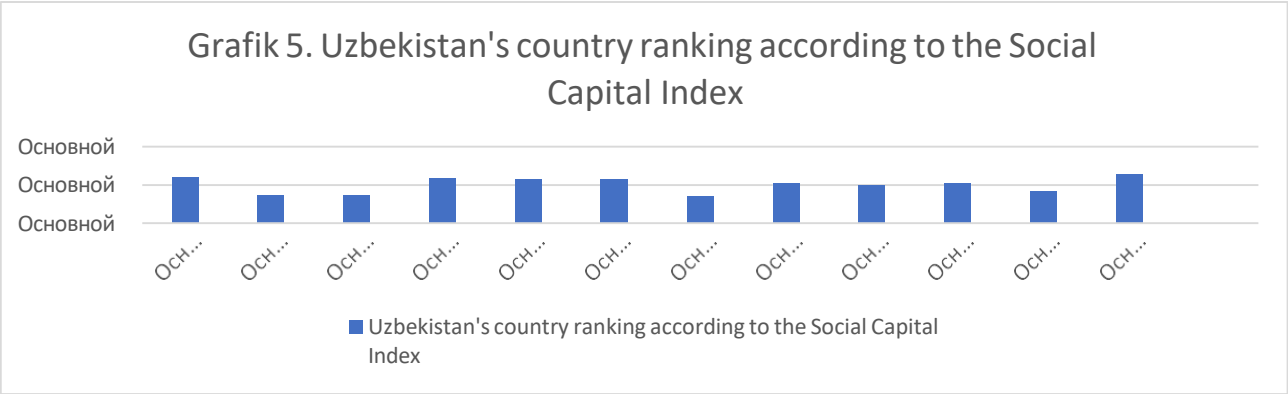


Chart 4, which shows the country ranking of Uzbekistan regarding the Intellectual Capital Index, shows that there is an up-and-down trend in the period examined. Uzbekistan achieved its best ranking on the Intellectual Capital Index in 2013, at 45th place. However, in the following years, the country regressed significantly according to the index score and ranked 107th as of 2018. Although the country's ranking improved slightly in subsequent years, in 2023 Uzbekistan fell back to 97th place in the Intellectual Capital Index ranking. As of 2024, Uzbekistan ranks 81st globally in the Intellectual Capital Index.



Finally, when graph 5, which shows the country ranking according to Uzbekistan's Social Capital Index, is examined, it is seen that the index in question has followed an up-and-down course over the years. The country reached its highest ranking on this index in 2019, ranking 35th globally. The country's ranking, which showed an up and down trend in the following years, dropped significantly in 2024, and Uzbekistan ranked 64th on a global scale as of 2024. In general, it is seen that Uzbekistan has regressed significantly in all analyzed sub-indices and the Sustainable Competitiveness Index by 2024 compared to 2012.

SOURCES

1. Aslan, E. & Manavgat, G. (2021). Yeni Ekonomide Teknolojik Gelişmelerin Uluslararası Rekabet Gücüne Etkisi: Türkiye'de E-Ticaret SWOT Analizi. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(14), 67-92.

2. Çeştepe, H. ve Tunçel, A. (2018). Türkiye Demir Çelik Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Analizi, *Journal of Turkish Studies*, 13(15), 113-129.

3. Demir, E. ve Bahar, O. (2025). *Yenilenebilir Enerji Kaynaklı Turizmde Rekabet Gücü ve Stratejileri,* Gaziantep: Özgür Publications.

4. Erdil T. S., Aydoğan, S., Ayar, B., Güvendik, Ö. Diler, S. Ve Gusinac, K. (2018). İnovasyon Performansının Rekabet Gücü, Firma Performansı ve İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi: Birleşme ve Satın Alma İşlemleri Üzerine Bir Araştırma, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 40(2), 137-166.

5. Karahan, K. S., & Gümüş, A. (2023). Rekabet stratejilerinin firma performansına etkisi. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 111-118.

6. Solability, Global Sustainability Competitiveness Index (Erişim Tarihi: 21.10.2025).

7. https://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/downloads#

8. Zengin, E.Ç. ve Sağır, H. (2019). Rekabet Gücü Kapsamında Dünyadaki ve Türkiye'deki Kentlerin Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergis*i, 22 (2), 867-889.

INNOVATSION SALOHIYATNI OSHIRISH BO'YICHA STRATEGIK YONDASHUVLAR

Nabiyev Saidaxrorxon Dilmurod o'g'li, doktorant
Toshkent axborot texnologiyalari universiteti

Hozirgi globallashuv va raqobatbardosh bozor iqtisodiyoti sharoitida har bir korxona va mamlakatning barqaror rivojlanishi innovatsion salohiyatni oshirish bilan chambarchas bog'liqdir. Innovatsion salohiyat – bu ilmiy-texnik, intellektual, moliyaviy va tashkiliy resurslar majmuasi bo'lib, ular yangi g'oyalar, texnologiyalar va mahsulotlarni yaratish hamda ularni amaliyotga tatbiq etishga xizmat qiladi [1]. Rivojlangan davlatlar tajribasi shuni ko'rsatadiki, innovatsiyalarni samarali boshqarish va strategik yondashuvlarni ishlab chiqish milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini ta'minlaydi [2]. Shu bois innovatsion salohiyatni oshirishning asosiy strategik yondashuvlarini aniqlash, ularni ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish jarayonlariga integratsiyalash dolzarb masaladir.

Innovatsion salohiyatni korxona yoki davlatning ilmiy-tadqiqot bazasi, kadrlar salohiyati, texnologik infratuzilmasi, investitsion imkoniyatlari va boshqaruv tizimi belgilaydi [3]. U nafaqat yangilik yaratish qobiliyatini, balki innovatsiyani bozorda muvaffaqiyatli joriy etish imkoniyatlarini ham o'z ichiga oladi. Innovatsion salohiyatning yuqori darajasi:

- mahsulot va xizmatlar sifatini oshirish,
- ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish,
- eksport salohiyatini kengaytirish,
- yangi ish o'rinlarini yaratish,
- iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlashga olib keladi [4].

Shunday ekan, korxonalar va davlat darajasida innovatsion salohiyatni oshirish strategiyasini ishlab chiqish zamon talabi hisoblanadi.

Innovatsion salohiyatni rivojlantirishda quyidagi asosiy strategik yondashuvlar muhim ahamiyat kasb etadi:

Ilmiy-tadqiqot va tajriba-konstruktorlik ishlarini (ITTKI) rivojlantirish
Innovatsion yangiliklarning asosiy manbai – ilmiy izlanishlardir. Shuning uchun davlat tomonidan ilmiy loyihalarni moliyalashtirish, ilmiy markazlarni modernizatsiya qilish, universitetlar va ilmiy institutlar faoliyatini ishlab chiqarish sektori bilan integratsiyalash zarur [5]. Bu, o'z navbatida, fundamental va amaliy tadqiqotlarning natijalarini tezroq amaliyotga tatbiq etishga yordam beradi.

Kadrlar salohiyatini oshirish va innovatsion kompetensiyalarni rivojlantirish
Innovatsion rivojlanishning eng muhim resursi – inson kapitalidir. Shu bois kasb-hunar ta'limida kreativ fikrlash, IT ko'nikmalari, muhandislik va ilmiy tadqiqot metodlarini chuqur o'rgatish, yosh olim va mutaxassislarni qo'llab-quvvatlash dolzarbdir [6]. Zamonaviy malaka oshirish dasturlari orqali ishlab chiqarish xodimlarini innovatsion jarayonlarga jalb qilish mumkin.

Raqamli texnologiyalar va "aqlli" yechimlardan foydalanish
Sun'iy intellekt, "big data", bulutli texnologiyalar, avtomatlashtirilgan ishlab

chiqarish va “aqlli” logistika tizimlari innovatsion salohiyatni oshirishning muhim vositalaridan biridir [7]. Korxonalarda raqamli transformatsiyani amalga oshirish mahsulot tannarxini pasaytiradi, resurslardan samarali foydalanishni ta’minlaydi va global raqobatda ustunlik beradi.

O’zbekiston sharoitida raqamli transformatsiya davlat miqyosida ham faol qo’llab-quvvatlanmoqda. “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi doirasida davlat boshqaruvi, sanoat va xizmat ko’rsatish tarmoqlarida keng qamrovli raqamlashtirish ishlari olib borilmoqda [5]. Bu esa texnologik modernizatsiyani tezlashtirish va innovatsion rivojlanish uchun mustahkam zamin yaratmoqda.

Xulosa qilib aytganda, innovatsion salohiyatni oshirish – milliy iqtisodiyot va korxonalar rivojlanishining strategik yo’nalishi hisoblanadi. Ilmiy-tadqiqot bazasini rivojlantirish, malakali kadrlar tayyorlash, raqamli texnologiyalarni joriy etish, innovatsion infratuzilmani shakllantirish va xalqaro hamkorlikni kengaytirish asosiy ustuvor strategiyalardir [13]. O’zbekiston sharoitida mazkur yondashuvlarni izchil amalga oshirish nafaqat milliy innovatsion tizimni mustahkamlashga, balki jahon bozorida raqobatbardosh mahsulotlar yaratishga ham xizmat qiladi [14].

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Schumpeter J.A. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, 1934.

2. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, 1985.

3. Freeman C., Soete L. *The Economics of Industrial Innovation*. MIT Press, 1997.

4. Lundvall B.-Å. *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter Publishers, 1992.

5. OECD. *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. OECD Publishing, 2018.

6. Drucker P. *Innovation and Entrepreneurship*. Harper Business, 2006.

7. Chesbrough H. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business Review Press, 2003.

8. Malerba F. *Sectoral Systems of Innovation: Concepts, Issues and Analyses of Six Major Sectors in Europe*. Cambridge University Press, 2004.

9. Abramovitz M. *Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind*. Journal of Economic History, 1986.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ НА УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Абдуллаева Муслима Фатхилла кизи
Магистрант 1 курса ТГЭУ

Введение

Современная экономика Узбекистана находится на этапе активной трансформации, направленной на повышение эффективности управления и поддержку устойчивого предпринимательского сектора. В условиях глобализации и усиления конкуренции совершенствование системы управления становится ключевым фактором обеспечения долгосрочного экономического роста. Развитие предпринимательства, в свою очередь, выступает одним из важнейших драйверов экономических преобразований, создавая новые рабочие места, повышая уровень инновационной активности и способствуя диверсификации национальной экономики.

Теоретические основы совершенствования системы управления

Совершенствование системы управления предполагает внедрение современных подходов и инструментов менеджмента, которые ориентированы на результативность, адаптивность и инновационность. Теоретическая база включает такие концепции, как стратегическое управление, управление по целям, процессный и системный подходы. В условиях динамично изменяющейся внешней среды особое значение приобретают методы анализа, планирования и прогнозирования, основанные на цифровых технологиях и аналитике данных.

С точки зрения организационного управления, важнейшими направлениями совершенствования являются: повышение квалификации кадров, внедрение системы оценки эффективности деятельности, формирование корпоративной культуры и развитие лидерских качеств. Это позволяет повысить конкурентоспособность предприятий и их устойчивость к внешним вызовам.

Развитие предпринимательства в Узбекистане

Предпринимательский сектор Узбекистана за последние годы демонстрирует динамичное развитие благодаря комплексным реформам, направленным на улучшение делового климата. Правительство страны реализует ряд программ, включая Стратегию развития «Узбекистан — 2030», которые предусматривают создание благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, упрощение процедур регистрации предприятий, налоговые льготы и доступ к финансовым ресурсам.

Особое внимание уделяется поддержке стартапов и инновационных предприятий, что способствует развитию цифровой экономики и созданию высокотехнологичных рабочих мест. Важную роль в этом процессе играет развитие инфраструктуры предпринимательства — бизнес-инкубаторов, технопарков, кластеров и центров поддержки инноваций.

Влияние предпринимательства на устойчивый экономический рост

Предпринимательство является одним из ключевых факторов устойчивого экономического роста, так как способствует увеличению ВВП, развитию регионов и диверсификации источников дохода. Малый и средний бизнес обеспечивает гибкость экономики, стимулирует конкуренцию и инновации. Кроме того, предпринимательство играет значительную социальную роль — оно способствует занятости населения, росту доходов и укреплению социальной стабильности.

В контексте устойчивого развития предпринимательство становится механизмом балансировки экономических, социальных и экологических интересов. Растёт число компаний, ориентированных на принципы корпоративной социальной ответственности и устойчивого производства. Это отражает глобальные тенденции, в которых предприниматели рассматриваются не только как экономические агенты, но и как участники общественного развития.

Пути совершенствования системы управления

Для дальнейшего повышения эффективности системы управления в Узбекистане необходимо сосредоточиться на нескольких ключевых направлениях:

1. Цифровизация управленческих процессов — внедрение современных информационных систем, автоматизация документооборота и аналитики данных.

2. Развитие человеческого капитала — повышение уровня профессиональной подготовки и лидерских компетенций управленцев.

3. Усиление институциональных основ предпринимательства — совершенствование законодательства, защита прав собственности и развитие финансовой инфраструктуры.

4. Внедрение принципов устойчивого управления — ориентация на долгосрочные цели, экологическую ответственность и социальное партнёрство.

Современная система управления должна быть гибкой, инновационной и основанной на принципах стратегического планирования. В этом контексте важную роль играют государственно-частное партнёрство, развитие механизмов поддержки предпринимательства и использование цифровых решений для управления на всех уровнях.

Заключение и рекомендации

Совершенствование системы управления и развитие предпринимательства в Узбекистане представляют собой взаимосвязанные процессы, влияющие на устойчивость экономического роста и конкурентоспособность национальной экономики. На основе проведённого анализа можно выделить следующие рекомендации:

1. Развивать цифровую инфраструктуру и внедрять современные управленческие технологии, обеспечивающие прозрачность и эффективность принятия решений.

2. Усилить меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса, включая налоговые стимулы, льготное кредитование и программы наставничества.

3. Повысить квалификацию управленческих кадров через развитие программ бизнес-образования и сотрудничество с международными университетами.

4. Стимулировать инновационное предпринимательство, создавая благоприятные условия для стартапов и технологических компаний.

5. Развивать региональные центры предпринимательства и внедрять механизмы стратегического управления на уровне территорий.

Реализация данных рекомендаций позволит укрепить институциональные основы управления, повысить конкурентоспособность предпринимательской среды и обеспечить долгосрочный устойчивый экономический рост в Узбекистане.

Список литературы

1. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. Отчеты за 2023–2024 гг.

2. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017–2026 годы.

3. Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. Macmillan.

4. Drucker, P. (2007). Management Challenges for the 21st Century. HarperBusiness.

5. OECD (2023). Entrepreneurship at a Glance. OECD Publishing.

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ «УЗБЕКИСТАН-2030»

Сафаева Зульфия Анваровна
Магистр 1 курса ТГЭУ

Аннотация

В статье исследуется роль бизнес-планирования как инструмента стратегического управления предприятием в современных условиях экономических реформ Республики Узбекистан. На основе анализа макроэкономических тенденций и институциональных изменений показано, что бизнес-планирование становится ключевым механизмом адаптации предприятий к новым требованиям стратегии «Узбекистан-2030». В работе рассмотрены особенности бизнес-планирования, препятствия его эффективной реализации и предложены практические рекомендации для повышения его результативности.

Ключевые слова: бизнес-планирование, управление предприятием, стратегия «Узбекистан-2030», малый и средний бизнес, устойчивое развитие, экономические реформы.

Введение

Современная экономика Узбекистана находится в стадии глубокой трансформации, связанной с реализацией стратегии **«Узбекистан-2030»**, направленной на ускорение цифровизации, развитие частного сектора, повышение производительности труда и инвестиционной привлекательности. Государственные реформы, направленные на улучшение предпринимательского климата, поддержку малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры и привлечение инвестиций, создают новые возможности, но одновременно увеличивают и риски для предприятий. В этих условиях предприятия сталкиваются с необходимостью долгосрочного стратегического управления и рационального использования ресурсов.

Какие препятствия встречают компании при разработке и реализации бизнес-планов, и какие методы могут повысить их эффективность?

Методология исследования

Исследование основано на сочетании аналитического и сравнительного подходов. Использованы:

контент-анализ нормативных документов и программных материалов, связанных со стратегией «Узбекистан-2030»;

обзор научных публикаций и экспертных отчётов консалтинговых компаний;

кейс-анализ практик бизнес-планирования на примере предприятий производственного и сервисного сектора;

интервью с менеджерами малых и средних предприятий Ташкента и регионов (2024–2025 гг.), отражающие факторы успеха и трудности внедрения бизнес-планирования.

Результаты и анализ

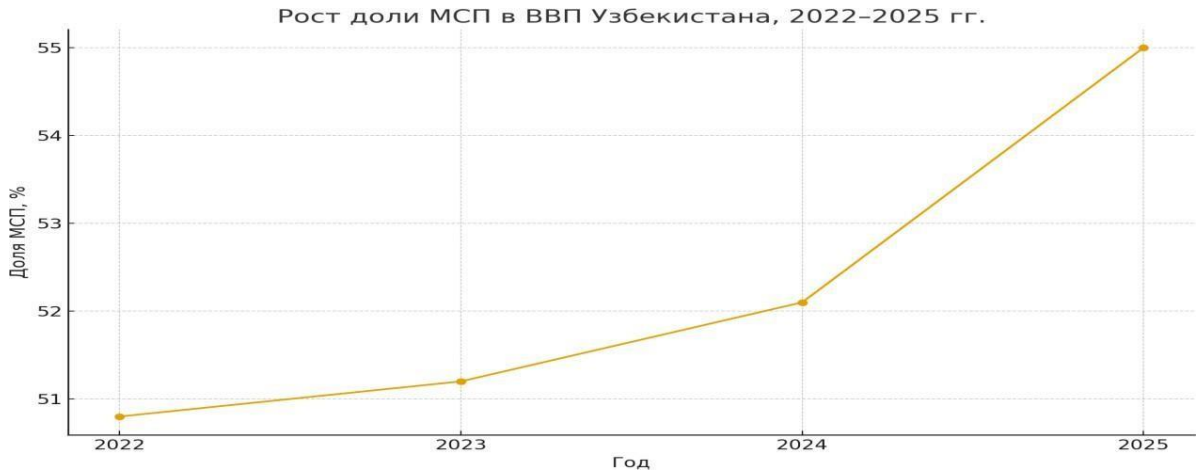
1. Тенденции и предпосылки

В последние годы в Узбекистане наблюдается рост числа предпринимательских структур и увеличение их вклада в ВВП страны. По данным Министерства экономики и финансов, **доля малого и среднего бизнеса в ВВП достигла 55%**, а его вклад в занятость — свыше 70%. Это подчёркивает стратегическое значение эффективного управления и планирования на уровне предприятий.

Государственные реформы создают благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощаются процедуры регистрации, расширяется доступ к кредитам, внедряются цифровые платформы для анализа и мониторинга показателей бизнеса. Однако остаются вызовы — нестабильность валютных курсов, сложность прогнозирования рыночного спроса и дефицит квалифицированных кадров в сфере стратегического менеджмента.

Динамика развития предпринимательского сектора

Год	Общее количество предприятий, тыс.	Из них малые и микропредприятия, тыс.	Доля МСП в ВВП, %
2022	548.7	470.1	50.8
2023	498.3	421.7	51.2
2024	469.2	390.8	52.1
2025	463.0	393.4	55.0



2. Роль бизнес-планирования в системе управления

Бизнес-планирование выполняет несколько ключевых функций:

Стратегическая: определение долгосрочных целей предприятия в соответствии с приоритетами «Узбекистан-2030» (инновации, экспорт, локализация, зелёная экономика);

Координационная: согласование действий между подразделениями, управление ресурсами;

Финансово-аналитическая: оценка инвестиций, прогнозирование прибыли и денежных потоков с учётом возможных сценариев (оптимистического, пессимистического, базового), а также макро- и микроэкономических факторов (инфляция, курс валют, законодательство, спрос, конкуренты);

Рисковая: идентификация, оценка и минимизация бизнес-рисков;

Инновационная: адаптация предприятия к цифровым и технологическим изменениям (цифровые инструменты, большие данные, возможно искусственный интеллект в прогнозировании и мониторинге).

Внедрение системного бизнес-планирования особенно актуально для малых и средних предприятий, где отсутствие стратегического подхода нередко ведёт к неустойчивости и потере конкурентных преимуществ.

3. Основные проблемы и барьеры

Недостаток компетенций в области стратегического и финансового планирования;

Слабая информационно-аналитическая база (отсутствие достоверных рыночных данных);

Финансовые ограничения и высокая стоимость привлечения консультантов (расходы на планирование воспринимаются как дополнительная нагрузка);

Недостаточная интеграция цифровых инструментов (CRM, ERP, BI-аналитика) в процессы управления.

Риск переусложнения: излишне детализированные планы, которые становятся негибкими и сложными в корректировке.

Влияние макроэкономической нестабильности: колебания курса, инфляции, изменения налогового законодательства.

Заключение

Бизнес-планирование — это стратегический ресурс управления, обеспечивающий связь между государственной политикой, корпоративной стратегией и результатами деятельности. В рамках реализации стратегии **«Узбекистан-2030»** бизнес-планирование играет важную роль в повышении конкурентоспособности, инновационности и устойчивости предприятий. Необходимым условием его эффективности является развитие компетенций управленцев, внедрение цифровых решений и формирование институциональной поддержки со стороны государства.

Рекомендации для предприятий: внедрить планирование как постоянный цикл (составление → реализация → мониторинг → коррекция), использовать современные методы прогнозирования, инвестировать в аналитическую инфраструктуру. Для государственных органов: создавать нормативные

стимулы, методические ресурсы, обучающие программы и обеспечивать прозрачность данных, необходимую для анализа.

Список литературы

1. Стратегия развития «Узбекистан-2030». – Ташкент: Президент Республики Узбекистан, 2023.

2. Министерство экономики и финансов Республики Узбекистан. Отчёт об экономических показателях за 2024 год.

3. Innoist.uz. *Innovative Planning Practices in Uzbek Enterprises,* 2024.

4. Kursiv Media Uzbekistan. *Рост вклада малого бизнеса в ВВП Узбекистана*, 2025.

5. Baker Tilly Uzbekistan. *Современные подходы к бизнес-планированию в странах Центральной Азии,* 2024.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОГРАММЕ MBA

Холматова Мафтуна Исокжон кизи
Магистр 1 курса ТГЭУ

Аннотация

В статье рассматриваются организационно-методические основы управления в системе подготовки управленческих кадров программы MBA. Особое внимание уделено взаимосвязи организационных структур, методов управления и цифровых технологий. Показано, как современные управленческие инструменты — Agile, Lean, Balanced Scorecard, проектное управление и корпоративное обучение — влияют на эффективность бизнеса. Проведён сравнительный анализ классических и инновационных моделей управления, определены пути адаптации MBA-программ к требованиям цифровой экономики.

Ключевые слова: управление, методология, MBA, стратегия, инновации, лидерство, цифровизация.

Современные предприятия функционируют в условиях высокой неопределённости и быстрой цифровой трансформации. Для успешного функционирования менеджерам необходимы новые управленческие компетенции — гибкость, стратегическое мышление, владение цифровыми инструментами и командное лидерство.

Программа MBA формирует управленцев нового поколения, способных сочетать аналитическое мышление с инновационным подходом.

Организационно-методические основы управления в контексте MBA включают:

системное и процессное управление;

- развитие лидерских компетенций;
- использование цифровых платформ (ERP, CRM, HRM);
- внедрение методов Agile, Scrum и Lean Management.

Методология исследования основана на сочетании **системного**, **процессного**, **ситуационного** и **инновационного подходов**.

Использовались методы:

анализа и синтеза;

анкетирования слушателей MBA-программ;

сравнительного анализа между традиционными и современными моделями управления.

Рис. 1. Организационно-методическая модель управления в MBA

Цифровая экономика

Организационная структура предприятия

Методы управления (планирование, контроль, мотивация)

Инновационные технологии (Agile, CRM, ERP)

Повышение эффективности и развитие лидерства

3. Результаты и анализ (Results and Analysis)

Результаты исследования показали, что применение инновационных организационно-методических инструментов повышает управленческую эффективность на **25–35%**.

MBA-программы, использующие современные методы управления проектами и цифровые технологии, демонстрируют:

сокращение времени на принятие решений (–20%);

рост удовлетворённости сотрудников (+15%);

повышение производительности (+25%).

Таблица 1.

Сравнение классических и инновационных подходов к управлению

Критерий	**Классическая модель**	**Инновационная модель**
Организационная структура	Иерархическая	Гибкая, проектная
Метод принятия решений	Централизованный	Коллективный
Основной акцент	Контроль	Развитие и мотивация
Технологии	Бумажные процессы	Цифровые платформы
Пример	Ford (XX век)	Google, Tesla, UzAuto (XXI век)

Рис. 2. Эффективность внедрения инновационных методов управления

Подход	Эффективность (в % от базового уровня)
Без инноваций	100
С инновациями	130

4. Обсуждение и выводы (Discussion & Conclusion)

Организационно-методические основы управления формируют основу развития управленческих компетенций в MBA.

Гибкие структуры и цифровизация процессов позволяют повысить устойчивость организаций и качество управленческих решений.

Выводы:

Системный и процессный подходы обеспечивают целостность управления.

Инновационные методы (Agile, Lean, Scrum) повышают адаптивность команд.

Включение цифровых инструментов в обучение MBA повышает практическую направленность программы.

Для дальнейшего совершенствования программ MBA требуется развитие soft skills, проектного мышления и цифровой аналитики.

5. Практические рекомендации

1. Внедрить в учебные планы модуль *«Цифровое управление проектами»*;
2. Расширить использование платформ для командной работы (Trello, Asana, Monday);
3. Повысить долю проектного и кейс-обучения;
4. Развивать партнёрство с бизнесом для практического обмена опытом.

Список литературы

1. Друкер П. Ф. *Эффективный менеджер.* – М.: Вильямс, 2020.
2. Минцберг Г. *Структура в кулаке: создание эффективных организаций.* – СПб.: Питер, 2019.
3. Роббинс С., Култер М. *Менеджмент.* – М.: Юрайт, 2021.
4. Аоки М. *Корпоративное управление и инновации.* – Токио: Springer, 2018.

РОЛЬ БИЗНЕС-УПРАВЛЕНИЯ (MBA-ПОДХОДА) В ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА.

Юнусова Севинч Маратовна
Магистр 1 курса ТГЭУ

Аннотация: В данной работе рассматривается роль бизнес-управления на основе MBA-подходов в укреплении экономической безопасности коммерческих организаций. MBA-подход представляет собой систему стратегического и антикризисного менеджмента, основанную на международных стандартах управления, развитии лидерских компетенций и интеграции инновационных управленческих инструментов.

Ключевые слова: MBA-подход, бизнес-управление, экономическая безопасность, риск-менеджмент, корпоративное управление, стратегическое развитие, зарубежный опыт, устойчивость бизнеса.

В современных условиях открытой конкурентной среды, политической и экономической нестабильности, субъекты хозяйствования обладают полной самостоятельностью принятия решений в области определения внешнеторговой политики, стратегии развития, организации производства и сбыта продукции, выбора контрагентов, источников финансовых ресурсов и других управленческих решений. Практически все риски хозяйственной деятельности ложатся на плечи предпринимателей. В связи с чем, приобретают первостепенное значение проблемы выживания предприятий и обеспечения их экономической безопасности. Одним из эффективных инструментов повышения устойчивости бизнеса является применение MBA-подходов, основанных на принципах стратегического мышления, системного анализа, лидерства и комплексного управления рисками.

В США и Великобритании акцент делается на стратегическом менеджменте и корпоративном управлении. Ведущие компании, такие как General Electric, IBM, Apple, активно используют принципы MBA-системы: децентрализацию управления, чёткое распределение ответственности и стратегическое прогнозирование. MBA-выпускники в этих странах обучаются методикам risk management и business intelligence, которые позволяют заранее выявлять угрозы и предотвращать финансовые потери.

В Японии MBA-подход адаптирован к национальной культуре — здесь большое внимание уделяется коллективной эффективности, постоянному совершенствованию (кайдзен) и долгосрочной устойчивости компании. Такой подход снижает кадровые и производственные риски, создавая внутреннюю стабильность.

В Европе MBA-программы ориентированы на развитие корпоративной социальной ответственности, экологической устойчивости и этического менеджмента. Это также укрепляет экономическую безопасность, так как репутационные риски и социальная нестабильность напрямую влияют на финансовое состояние бизнеса.

Таблица1.

Применение MBA-подходов в зарубежных странах.

Страна	Средний уровень управленческого риска без MBA-подходов (%)	Средний уровень управленческого риска при внедрении MBA-подходов (%)	Снижение риска (%)	Основной эффект MBA-подхода
США	35	18	−17	Улучшение риск-

				менеджмента и финансового планирования
ЕС	34	21	−13	Сокращение управленческих ошибок и кризисных потерь
Япония	28	16	−12	Повышение стратегической устойчивости компании
Китай	37	20	−17	Снижение риска падения акций и корпоративных убытков

Опыт зарубежных компаний демонстрирует, что применение MBA-подходов формирует высокую управленческую культуру, которая снижает уязвимость бизнеса к кризисам и усиливает конкурентные преимущества. Обеспечение экономической безопасности – это комплексная задача, требующая внимания к законодательству, технологиям, внутренним процессам и корпоративной культуре. В условиях глобализации узбекским организациям важно перенимать лучшие практики из зарубежного опыта, адаптируя их к национальным особенностям. Современные технологии, системное управление рисками и эффективное взаимодействие с государством и партнёрами являются ключевыми элементами успешной стратегии экономической безопасности. Ведущие мировые исследовательские центры и институты проводят множество исследований по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Области научных исследований такие как факторы, препятствующие устойчивому развитию хозяйствующих субъектов, системы, угрожающие экономической безопасности, усиливающаяся структурная деформация экономики, снижение инвестиционной и инновационной активности предприятий, научно-технический потенциал страны, усиление имущественного расслоения в обществе, нарушение бизнес-мораториев, игнорирование области финансовой стабильности.

Использованная литература.

1. https://cyberleninka.ru/article/n/metody-i-podhody-obespecheniya-ekonomicheskoy-bezopasnosti-v-usloviyah-mirovoy-nestabilnosti
2. «Are MBA CEOs really more risk-averse» (Ahmed & Kumar, 2023)
3. “Unlocking the Impact of Executives’ MBA Background on Stock Price Collapse Risk: Evidence from Chinese Listed Companies 2008–2024”
4. “The Impact of CEO Educational Background on Corporate Risk-Taking in China” (J. Zhang и др., 2022)
5. “Enterprise Risk Management: A Common Framework for the Entire Organization”
6. “The Art of Risk Management: Creating and Protecting Value”

МАҲАЛЛАЛАРНИ АҲОЛИНИНГ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ БИЛАН ШУҒУЛЛАНИШИ УЧУН НАМУНАЛИ ҲУДУДГА АЙЛАНТИРИШ ИМКОНИЯТЛАРИ

Гафуров У.В. ТДИУ “Бизнес бошқаруви” кафедраси профессори

Аннотация

Мақолада маҳаллаларни аҳолининг тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш учун намунавий ҳудудга айлантириш имкониятлари таҳлил қилинган. Маҳалланинг инфратузилма, микросаноат, хизматлар, агробизнес ва «яшил» иқтисодиёт элементларини уйғунлаштирувчи иқтисодий экотизим сифатидаги ўрни асослаб берилган. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2025 йил 8 октябрдаги ПҚ-298-сон қарори доирасида «Янги Ўзбекистон қиёфасидаги маҳалла» концепциясининг мақсадлари, амалга ошириш механизмлари ва кутилган иқтисодий-ижтимоий самаралари очиб берилган. Тадқиқот натижалари маҳалла даражасида бандликни ошириш, қўшимча қиймат занжирини шакллантириш ва ҳудудий иқтисодий ўсишни қўллаб-қувватлашга хизмат қилади.

Калит сўзлар:

маҳалла, тадбиркорлик фаолияти, намунавий ҳудуд, маҳалла инфратузилмаси, микросаноат, хизматлар соҳаси, агробизнес, қўшимча қиймат занжири, «яшил» иқтисодиёт, ҳудудий иқтисодий ривожланиш.

Қарорда алоҳида туман (шаҳар)ларга «Янги Ўзбекистон қиёфасидаги туман (шаҳар)» мақоми берилиши ва қишлоқ туманларида ҳар бир ҳудуддан 2 тадан маҳалла «Янги Ўзбекистон қиёфасидаги маҳалла» сифатида танлаб олиниши белгиланган. Бунда маҳалланинг танлов шартлари аниқ белгиланиб, унинг туташ маҳаллаларни боғловчи марказ вазифасини бажариши, аҳоли сони зичлиги, инфратузилмага эҳтиёжнинг юқорилиги, тадбиркорлик лойиҳаларини мастер режа асосида уйғун жойлаштириш имконияти, савдо-сервис объектлари ҳамда бўш ер ёки давлат мулки объектлари мавжудлиги каби мезонлар илгари сурилган. Шу билан бирга, туман марказида жойлашган маҳаллалар «Янги Ўзбекистон қиёфасидаги маҳалла» сифатида танлаб олинмаслиги — ресурсларни қишлоқ ҳудудларига йўналтириш ва ҳудудлараро дисбалансни юмшатишга қаратилган.

Қарор ижросини таъминлашда режалаштириш ва лойиҳалаштириш занжири босқичма-босқич ташкил этилган: ҳар бир намуна туман (шаҳар) ва маҳалла бўйича «Тараққиёт ва етакчилик маскани» дастури тасдиқланади; 2025 йил 15 декабрга қадар маҳалла маркази учун мастер режа ишлаб чиқилади; 2026

йил 1 февралга қадар лойиҳа ҳужжатлари тайёрланади; 2026 йил 1 мартдан қурилиш ишлари бошланиб, 2026 йил 1 декабрга қадар объектлар ишга туширилиши кўзда тутилган. Демак, қарор иқтисодий мақсадларни аниқ календарь-муддатлар билан боғлагани, яъни «режа — лойиҳа — қурилиш — натижа» логикасини ҳуқуқий кафолат сифатида мустаҳкамлагани билан ажралиб туради.

Намунали ҳудуд концепцияси фақат ободончилик эмас, балки иқтисодий «таркибий ўзгариш» механизми ҳисобланади. Қарорда асосий ечимлар саноатни жадаллаштириш, қишлоқ хўжалигида қўшимча қиймат занжирини яратиш, энергия самарадорлиги ва «яшил» лойиҳаларни кенгайтириш, шунингдек молиявий ресурсларни консолидация қилиш орқали тадбиркорлик муҳитини яхшилашга қаратилган. Шу маънода, «Янги Ўзбекистон қиёфасидаги маҳалла» — маҳаллий даражада инновация, инвестиция ва ижтимоий инфратузилманинг бир вақтда ишлашини таъминловчи комплекс моделдир.

Қарорда аҳолининг таклифлари ва лойиҳалари асосида мастер режа тайёрланиши белгилаб қўйилгани жамоатчилик иштирокини институционаллаштиради. Бу, ўз навбатида, маҳаллада тадбиркорлик ташаббуслари «пастдан юқорига» аниқланишига, лойиҳаларнинг ҳаётийлиги ва қабул қилинишига имкон беради. Шу асосда намуна маҳалла концепциясини амалга оширишда аҳоли иштирокини ташкил этиш, «лойиҳа портфели»ни шакллантириш ва устуворликни белгилаш (масалан, бандликка таъсир, экспорт салоҳияти, ресурс тежамкорлик) муҳим ҳисобланади.

Мазкур қарорда саноат ривожланишини янги босқичга олиб чиқишга қаратилган бир қатор аниқ натижа индикаторлари белгиланган. Хусусан, «Янги Ўзбекистон қиёфасидаги туман (шаҳар)» лойиҳаси доирасида ҳар йили саноат ўсиши ҳудудий ўртача суръатдан 2–3 фоиз юқори таъминланиши, камида 50 миллион АҚШ доллари эквиваленти миқдорида инвестиция жалб этган ҳолда озиқ-овқат, мебелчилик, қурилиш материаллари, тикувчилик ва бошқа ихтисослашган йўналишларда камида 10 тадан йирик инвестиция лойиҳалари ишга туширилиши кўзда тутилган. Шунингдек, 3–5 та корхонани илк бор экспортга жалб қилиш, хорижий технолог, маркетолог, бренд-менежерларни жалб этган ҳолда камида 1 та корхонада миллий бренд маҳсулотини йўлга қўйиш, тадбиркорларни ихтисослашган саноат кўргазмаларига юбориш каби вазифалар белгиланган.

Бу вазифаларни маҳалла нуқтаи назаридан талқин қилсак, «микросаноат → кооперация → кластерлашув → экспорт» занжири шаклланади. Биринчи босқичда микросаноат ва ҳунармандчилик марказлари маҳалла аҳолиси учун арзон ижара, тайёр инфратузилма, умумий ускуналардан фойдаланиш имкониятини яратади. Иккинчи босқичда маҳалла ҳудудидаги кичик корхоналар туман саноат зоналари билан кооперацияга киришиб, ярим тайёр маҳсулот, комплектловчи қисмлар, қадоқлаш ва логистика хизматларини таъминлайди. Учинчи босқичда ишлаб чиқариш ҳажми ошган сари стандартлаштириш,

сертификатлаш ва брендлаш механизми ишга тушади; натижада маҳсулот ташқи бозорга чиқишга тайёр ҳолатга келади.

Ижро интизоми ва мониторинг масаласи ҳам алоҳида тартибга солинган: қарор ижроси туман (шаҳар) даражасида ҳар ойда икки марта, вилоят даражасида ҳар ойда бир марта, Вазирлар Маҳкамасида ҳар икки ойда бир марта танқидий муҳокама қилиб борилиши белгиланган. Бундай кўп босқичли назорат тизими лойиҳалар кечикишини камайтириш, ресурслардан мақсадли фойдаланиш ва натижага йўналтирилган бошқарувни таъминлашга хизмат қилади.

Маҳалла кесимида мониторингнинг амалий механизми сифатида «индикаторлар панелини» жорий этиш мақсадга мувофиқ:

1) янги ташкил этилган тадбиркорлик субъектлари сони;

2) яратилган иш ўринлари;

3) аҳоли даромадларининг ўсиши;

4) микросаноат марказларининг тўлиқлиги (occupancy rate);

5) экспортга чиққан корхоналар;

6) энергия тежаш натижаси;

7) аҳоли қониқиш индекси.

Мазкур индикаторлар маҳалла фаоллари, туман ҳокимлиги ва банклар ўртасида ахборот алмашинуви орқали шакллантирилса, қарор ижроси натижадорлиги ошади.

Хулоса қилиб айтганда, ушбу қарорда белгиланган вазифалар маҳалланинг иқтисодий функциясини янги босқичга олиб чиқади: маҳалла тадбиркорлик инфратузилмаси, микросаноат ва хизматлар хаби, агробизнеснинг қўшимча қиймат занжири, «яшил» ва энергия самарадор технологиялар маркази сифатида шаклланиши мумкин. Бу жараённинг муваффақияти мастер режалаштириш, аҳоли иштирокини таъминлаш, молиялаштириш манбаларини диверсификация қилиш ва натижага асосланган мониторингни йўлга қўйишга боғлиқ.

Фойдаланилган меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар

1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2025 йил 15 сентябрдаги 586-сон қарори: “Маҳалла фуқаролар йиғини ягона реестрини шакллантириш ва юритиш тартиби тўғрисидаги низомни тасдиқлаш ҳақида”.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2023 йил 31 октябрдаги ПҚ-353-сон қарори (Низомдаги ҳаволага мувофиқ).

ILM-FAN VA ISHLAB CHIQARISH INTEGRATSIYASI TADBIRKORLIKNI RIVOJLANISHIDAGI AHAMIYATI

Qilichov Sobir Savriyevich
Toshkent amaliy fanlar universiteti katta o‘qituvchi

Annotatsiya: Maqolada ilm-fan va ishlab chiqarish integratsiyasining tadbirkorlikni rivojlantirishdagi o‘rni, mexanizmlari hamda iqtisodiy samaradorligi tahlil etilgan. Muallif ilmiy-innovatsion faoliyat bilan ishlab chiqarish tizimlari o‘rtasidagi o‘zaro aloqadorlikni milliy innovatsion tizim, “Triple Helix” modeli, klaster va ochiq innovatsiyalar nazariyalari asosida tahlil qiladi. Integratsiya orqali yaratiladigan qo‘shilgan qiymat, texnologik yangilanish, yangi ish o‘rinlari va eksport salohiyati kabi ko‘rsatkichlarning tadbirkorlikka ijobiy ta’siri ochib berilgan. Shuningdek, O‘zbekiston misolida ilmiy-tadqiqot muassasalari, oliy ta’lim tizimi va ishlab chiqarish sektori o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytirish bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan.

1. **Yangi mahsulot va xizmatlar yaratish:**

Ilmiy izlanishlar asosida tadbirkorlik sub’yektlari yuqori qo‘shilgan qiymatli mahsulotlarni ishlab chiqadi. Masalan, biotexnologiya va axborot texnologiyalari sohasidagi startaplar aynan ilmiy natijalarga tayangan holda shakllanmoqda.

2. **Jarayon samaradorligini oshirish:**

Ilm-fan ishlab chiqarish jarayonlarining avtomatlashtirilishi, energiya tejamkorligi va resurslardan samarali foydalanish imkoniyatlarini beradi.

3. **Texnologik transfer va spin-off kompaniyalar:**

Universitetlar huzuridagi texnologiya transfer markazlari orqali ilmiy ishlanmalar amaliyotga tatbiq etilib, yangi tadbirkorlik sub’yektlari vujudga keladi [4].

4. **Intelektual mulk va investitsiyalarni jalb etish:**

Patentlar, litsenziyalar va innovatsion g‘oyalar investitsiyalar oqimini kuchaytiradi, bu esa tadbirkorlik sub’yektlarining moliyaviy barqarorligini oshiradi.

So‘nggi yillarda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining bir qator qaror va farmonlari ilmiy-innovatsion faoliyatni ishlab chiqarish bilan integratsiyalashga yo‘naltirilgan.

Masalan, “Innovatsion rivojlanish strategiyasi – 2030” (2022-y.) doirasida:

- Oliy ta’lim muassasalarida texnoparklar, startap-inkubatorlar tashkil etildi;
- Ilmiy tadqiqot natijalarini tijoriylashtirish to‘g‘risidagi qonunlar qabul qilindi;
- “Fan–ta’lim–ishlab chiqarish” klasterlari konsepsiyasi joriy qilindi.

Hududiy miqyosda, masalan, Buxoro va Farg‘ona viloyatlarida innovatsion klasterlar tashkil etilib, ilmiy-tadqiqot institutlari bilan sanoat korxonalari o‘rtasida bevosita hamkorlik yo‘lga qo‘yilgan.

Shunga qaramay, ayrim muammolar saqlanib qolmoqda:

- universitet va ishlab chiqarish sektori o‘rtasidagi axborot almashinuvi sust;
- ilmiy ishlanmalarning tijoriylashtirilish darajasi past;
- intellektual mulk himoyasi yetarli darajada emas.

Integratsiyani rivojlantirishning ustuvor yo‘nalishlari va tavsiyalar

1. **Texnologiya transfer ofislarini kuchaytirish:**

Har bir universitetda sanoat bilan aloqador TTO (Technology Transfer Office) faoliyatini yo‘lga qo‘yish va ularning moliyaviy rag‘bat tizimini yaratish.

2. **Innovatsion grantlar va soliq imtiyozlari:**

R&D faoliyatini olib boruvchi kichik biznes va startaplarni grantlar, kreditlar va soliq yengilliklari orqali qo‘llab-quvvatlash.

3. **Klasterli yondashuvni kengaytirish:**

Mintaqaviy “ilm-fan–ishlab chiqarish–tadbirkorlik” klasterlarini shakllantirish orqali resurslarni konsentratsiyalash.

O‘zbekiston uchun muhim vazifa — ilm-fan, ta’lim va ishlab chiqarish o‘rtasidagi uzviy bog‘liqlikni mustahkamlash orqali innovatsion tadbirkorlik muhitini shakllantirishdir. Bunda Triple Helix modeli, texnoparklar, ilmiy klasterlar va ochiq innovatsiyalar asosiy yo‘nalish bo‘lishi zarur.

Adabiyotlar

1. Bodrunov, S. D. (2015). Integratsiya proizvodstva, nauki i obrazovaniya kak osnova reinstrukturalizatsii rossiyskoy ekonomiki. Moscow.
2. Dusmuratov, R. D. (2014). Ilm-fan, ta’lim va amaliyot integratsiyalashuvining muammolari. Toshkent: O‘zbekiston.
3. Nosova, A. N. (2018). Territorial forms of integration of science, education, and production in the manufacturing industry of Germany. Moscow.
4. Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. Free Press.
5. Usmonov, B. Sh. (2020). Oliy ta’lim, fan va ishlab chiqarish integratsiyasini klasterli yondashuvlar asosida innovatsion rivojlantirish. Toshkent.
6. Vaganova, O. V. (2013). Teoriya i metodologiya intensifikatsii integratsionnogo vzaimodeystviya subyektov innovatsionnogo protsessa v usloviyakh modernizatsii ekonomiki. Belgorod.
7. Askarov, A. D. (2022). Oliy ta’lim muassasalarida sifat menejmentini integratsiyalashgan mexanizmlar asosida takomillashtirish. Toshkent.

МАҲАЛЛАНИ ИЖТИМОИЙ-ИҚТИСОДИЙ ҚЎЛЛАБ-ҚУВВАТЛАШ ВА РИВОЖЛАНТИРИШДА СОҲАГА ОИД МЕЪЁРИЙ-ҲУҚУҚИЙ ҲУЖЖАТЛАР ЯГОНА САМАРАЛИ МЕХАНИЗМНИ ТАШКИЛ ЭТИШ

Гафуров У.В. ТДИУ “Бизнес бошқаруви” кафедраси профессори

Аннотация

Мақолада маҳаллани ижтимоий-иқтисодий қўллаб-қувватлаш ва ривожлантиришда соҳага оид меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларни ягона самарали механизм асосида мувофиқлаштириш масалалари ёритилган. Маҳаллага оид маълумотларнинг турли идоралар тизимларида номутаносиб шаклланиши қарор қабул қилиш ва ресурсларни манзилли тақсимлаш самарадорлигини пасайтириши асослаб берилган. Шу муносабат билан Маҳалла фуқаролар йиғини ягона реестри маҳалла кесимидаги маълумотларни интеграция қилувчи асосий инструмент сифатида таҳлил қилинган. Мақолада реестрга таяниш тамойилини давлат дастурлари, ижтимоий ёрдам ва мониторинг тизимларида мажбурий қоида сифатида жорий этиш таклиф этилган.

Калит сўзлар

маҳалла, ижтимоий-иқтисодий ривожланиш, меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар, ягона механизм, Маҳалла фуқароларйиғини ягона реестри, идоралараро электрон ҳамкорлик, рақамли бошқарув, манзиллилик, мониторинг ва баҳолаш.

Реестрни тизимли жорий этиш ва уни меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар тизимига “ягона самарали механизм” шаклида боғлаш маҳалланинг ижтимоий-иқтисодий ривожланишини қўллаб-қувватлашда қарор қабул қилиш сифатини оширади.

Шунга кўра, маҳаллани қўллаб-қувватлаш ва ривожлантиришда соҳага оид меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларни Реестрга таянилган ҳолда бирлаштириш (унификация) ва идоралараро электрон ҳамкорлик орқали ишлайдиган самарали механизм модели бўйича назарий-амалий ёндашувларни асослаш муҳим ҳисобланади.

Низом Реестрни шакллантириш ва юритиш, ҳамда ундан фойдаланиш тартибини белгилайди; Реестр давлат органлари ва ташкилотлар ўртасида идоралараро электрон ҳамкорлик учун зарур бўлган “маҳалла ҳақидаги ягона маълумот манбаи” эканлиги таъкидланган. Реестрнинг вазифаси маҳаллага оид тўлиқ маълумотларни шакллантириш, жисмоний ва юридик шахслар ҳамда кадастр объектлари маълумотларини маҳалла кесимида тизимлаштириш ва уларни “Электрон ҳукумат” инфратузилмасига бирлаштиришдан иборат.

Ягона самарали механизм деганда қуйидаги учта боғланган контур тушунилади:

- меъёрий контур: маҳалла бўйича қарорлар (ташкил этиш, қайта ташкил, тугатиш, ном ўзгариши, чегара белгиланиши) ва ижтимоий-иқтисодий дастурлар талабларини бир хил ҳуқуқий меъёрларга келтириш;

- маълумот контури: маҳаллага оид идентификаторлар (маҳалла коди ва СТИР), номлар ва геочегараларни бирламчи реестрда ягона стандартда сақлаш;

- амалий (ижро) контури: идоралараро интеграция платформаси орқали Реестр маълумотларига таянган ҳолда хизматлар кўрсатиш, молиялаштириш, мониторинг ва баҳолашни автоматлаштириш.

Низомда Реестрнинг юритилиши бўйича масъул орган сифатида Ўзбекистон маҳаллалари уюшмаси белгилангани, Реестр “Рақамли маҳалла”

ахборот тизимида шакллантирилиши ва юритилиши, маълумотлар базасини ташкил этиш ва юритиш бюджетдан ташқари маблағлар ва ҳомийлик хайриялари ҳисобидан молиялаштирилиши қайд этилган. Бу нормалар механизмнинг институционал-ташкилий пойдеворини ташкил қилади.

Шу асосда, маҳаллани ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришга қаратилган қарорлар ва дастурлар бўйича қуйидаги стандарт қоида таклиф этилади: “ҳужжатда белгиланган мақсадли кўрсаткичлар, маблағ ажратиш мезонлари ва мониторинг индикаторлари Реестрдаги маҳалла коди (ва/ёки СТИР) билан боғланган ҳолда юритилади”.

Низом Реестр маълумотларининг янгиланишини қарорлар қабул қилиш жараёни билан боғлайди: маҳалла ташкил этилганда ёки қайта ташкил этилганда тегишли маълумотлар “E-qaror” тизими орқали “Рақамли маҳалла” ахборот тизимига электрон ҳамкорлик асосида узатилади; маҳалла ҳисобга олинганда ва СТИР берилганда эса “birdarcha.uz” модули орқали маълумотлар юборилиши назарда тутилган. Ушбу алоқа “қарор — маълумот — ижро” занжирини автоматлаштириш имконини беради.

Ягона механизмни тўлиқ шакллантириш учун мазкур занжирни маҳалла сиёсатидаги барча соҳавий регламентларга қуйидаги тартибда интеграция қилиш мақсадга мувофиқ:

- қарорлар контури: маҳалла тузилиши/қайта ташкил этилиши/тугатилиши/ном ўзгариши/чегара ўзгариши бўйича қарорлар “E-qaror” орқали қабул қилиниши ва геомаълумотлар электрон шаклда киритилиши мажбурий тартибда мустаҳкамланади;
- маълумотлар контури: Реестр “маҳалла кесимидаги” давлат маълумотномалари ва классификаторлари билан мувофиқлаштирилади, барча соҳавий ахборот тизимларида маҳалла бўйича маълумотлар Реестрга асосан шакллантирилади;
- ижро-натижа контури: ижтимоий-иқтисодий дастурлар бўйича маблағлар, лойиҳалар, субсидиялар, хизматлар кўрсаткичлари Реестр идентификаторлари билан боғланади ва KPI/OKR индикаторлари автомат ҳисобланади.

Механизмнинг самарадорлиги, биринчи навбатда, маълумотларнинг ҳаққонийлиги ва долзарблигига боғлиқ. Низомда Реестрга киритиладиган маҳаллага оид маълумотларнинг ҳаққонийлиги ва долзарблигини таъминлаш бўйича хатловдан ўтказиш тавсия этилгани (Уюшма, Кадастр агентлиги ва Солиқ қўмитаси ҳамкорлиги) маълумот сифатини таъминлашда муҳим қадам ҳисобланади.

Хулоса сифатида айтиш мумкинки, Низомда назарда тутилган Реестр — маҳаллани ижтимоий-иқтисодий қўллаб-қувватлаш ва ривожлантиришда меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар тизимини интеграция қилувчи ўзак инструмент ҳисобланади. Реестрнинг “ягона маълумот манбаи” ва “идоралараро стандарт” сифатида ҳуқуқий мақоми мустаҳкамланса, қарорлар қабул қилишда

маълумотлар сифатини ошириш, манзиллиликни таъминлаш, маблағлар ҳаракатини шаффофлаштириш ва натижадорликни баҳолаш имкониятлари кенгаяди.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2025 йил 15 сентябрдаги 586-сон қарори: “Маҳалла фуқаролар йиғини ягона реестрини шакллантириш ва юритиш тартиби тўғрисидаги низомни тасдиқлаш ҳақида”.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2023 йил 31 октябрдаги ПҚ-353-сон қарори (Низомдаги ҳаволага мувофиқ).

YANGI TASHKIL ETILGAN KICHIK BIZNES SUB’EKTLARINI QO‘LLAB-QUVVATLASH MAQSADIDA SODDALASHTIRILGAN SOLIQ TIZIMINI OPTIMALLASHTIRISH

Abdurahmonov Abdumalik Abdug‘ani o‘g‘li
TDIU tayanch doktoranti

Annotatsiya. tadqiqotda o‘zbekiston respublikasida yangi tashkil etilgan kichik biznes sub’ektlarini qo‘llab-quvvatlash maqsadida soddalashtirilgan soliq tizimini optimallashtirish masalalari o‘rganilgan. tadqiqot doirasida mamlakatdagi hozirgi soliq tizimining holati, uning afzalliklari va kamchiliklari tahlil qilingan. tadqiqotda ikkilamchi ma’lumotlarni tahlil qilish, qiyosiy-taqqosloviy tahlil, tizimli yondashuv va ekspert baholash metodlaridan foydalanilgan.

Kalit so‘zlar: soddalashtirilgan soliq tizimi, kichik biznes, yangi korxonalar, soliq imtiyozlari, tadbirkorlik, soliq optimallashtiruvi, inkubatsiya davri, raqamli soliq tizimi, biznes muhiti.

Kirish

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik O‘zbekiston iqtisodiy tizimining asosiy ustunlaridan biri hisoblanadi. Mamlakatdagi barcha korxonalarning katta qismi aynan kichik biznes sub’ektlari tomonidan tashkil etilgan bo‘lib, ular milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishida muhim rol o‘ynaydi. Biroq, yangi tashkil etilayotgan korxonalar dastlabki faoliyat bosqichida ko‘plab to‘siqlarga duch kelmoqda. Ushbu to‘siqlarning eng muhimi murakkab va og‘ir soliq tizimi hisoblanadi. Soddalashtirilgan soliq rejimi mavjud bo‘lishiga qaramay, u yangi tadbirkorlarning real ehtiyojlariga to‘liq javob bermaydi va ko‘plab amaliy muammolarni hal etmaydi.

O‘zbekiston Respublikasining Soliq kodeksi soddalashtirilgan soliq tizimini joriy qilishda asosiy huquqiy asos hisoblanadi. Kodeks soliq tizimining huquqiy asoslarini, soliq to‘lovchilarning huquqlari hamda majburiyatlarini belgilaydi, soliq ishlarini yuritish tartibini va soliq qonunchiligini buzganlik uchun javobgarlikni tartibga soladi. Hozirgi tizimda kichik va o‘rta biznes sub’ektlari uchun bir nechta soddalashtirilgan rejimlar mavjud: patent asosidagi soliqqa tortish, aylanmadan qat’iy belgilangan soliq va qo‘shilgan qiymat solig‘ini soddalashtirilgan tartibda to‘lash mavjud.

Rivojlangan mamlakatlarda kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash bo‘yicha boy tajriba to‘plangan. Masalan, ba’zi Yevropa mamlakatlarida yangi korxonalar uchun dastlabki ikki-uch yilda soliq imtiyozlari beriladi. Bu imtiyozlar korxonaga investitsiyalar qaytishi va barqaror daromad olish uchun zarur vaqtni beradi. Koreyada va Yaponiyada esa “incubator” tizimlari orqali yangi tadbirkorlar nafaqat moliyaviy, balki konsultatsiya xizmatlari, ofis joylari va texnologik qo‘llab-quvvatlash bilan ham ta’minlanadi.

Bu tajribalarning o‘rganilishi O‘zbekiston uchun muhim ahamiyatga ega. Albatta, har bir mamlakatning o‘z milliy xususiyatlari bor va boshqa mamlakat tajribasini ko‘chirib olish mumkin emas. Biroq, xalqaro yaxshi amaliyotlardan o‘rgangan holda, o‘z sharoitimizga mos tizimni yaratish mumkin.

1-jadval

O‘zbekistonda kichik biznes sub’ektlarining asosiy ko‘rsatkichlari

Ko‘rsatkich	**2023-yil iyul**	**2024-yil iyul**	**2025-yil iyul**	**O‘zgarish (%)**
Jami korxonalar soni (ming)	477,7	455,6	583,5	+28,1%
Kichik biznes sub’ektlari (ming)	406,1	387,3	497,3	+28,4%
Kichik biznesning ulushi (%)	85,0	85,0	85,2	+0,2%
Toshkent shahridagi korxonalar (ming)	n/d	n/d	103,9	-
Aktivlik darajasi (%)	98,2	97,8	78,0	-20,2%

Soliq tizimidagi o‘zgarishlarning ikki tomonlama tabiat haqida gapiradi. Bir tomondan, so‘nggi yillarda bir qator ijobiy islohotlar amalga oshirildi. Soliq bazasini kamaytirilishi, hisob-faktura yuritishning ixtiyoriy qilinishi va raqamli xizmatlarning yaxshilanishi kichik biznes uchun ma’lum yengillik yaratdi. Bu choralar to‘g‘ri yo‘nalishdagi qadamlar hisoblanadi va ularning ijobiy ta’sirini ta’kidlashi kerak. Eng muhim kamchilik yangi tashkil etilgan korxonalar uchun yetarlicha maxsus imtiyozlarni kengaytirish kerak. Yangi biznes dastlabki yillarda eng zaif va qo‘llab-quvvatlashga muhtoj bo‘ladi. Rivojlangan mamlakatlarda bu davrda maxsus yordam choralari qo‘llaniladi.

Xulosa

Tadqiqot shuni ko‘rsatdiki, mavjud muammolarning asosiy sabablari tizimning moslashuvchanligi yetishmasligi, yangi korxonalar uchun maxsus rejimlarning

kamligi, raqamli transformatsiyaning to‘liq amalga oshmasligidir. Bu muammolar nafaqat alohida tadbirkorlarga, balki butun iqtisodiyotga ham salbiy ta’sir ko‘rsatadi.

Taklif etilayotgan kompleks yondashuv maxsus davr, soddalashtirilgan rejim, tarmoqlar va hududlar bo‘yicha differensiallashgan imtiyozlar, raqamlashtirish va ta’lim tizimini rivojlantirish kabi muammolarni hal qilish uchun zarur asos yaratadi. Bu choralar yangi biznesni qo‘llab-quvvatlash va barqaror rivojlanishga sharoit yaratish imkonini beradi.

O‘zbekiston rivojlanayotgan iqtisodiyotga ega mamlakat sifatida kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash orqali iqtisodiy o‘sish, bandlik va farovonlikni ta’minlash imkoniyatiga ega. Soddalashtirilgan soliq tizimini optimallashtirish bu yo‘lda muhim qadam bo‘lishi mumkin.

Adabiyotlar ro‘yhati

1. Daryo. (2025). O‘zbekistonda 85 foiz korxonalar kichik biznes subyekti Statqo‘m. https://daryo.uz/2025/07/10/ozbekistonda-85-foiz-korxonalar-kichik-biznes-subyekti-statqom

2. Lex.uz. (2024). O‘zbekiston Respublikasi Qonuni. Soliq va budjet siyosatining 2025-yilga mo‘ljallangan asosiy yo‘nalishlari to‘g‘risida (O‘RQ-1014-son, 24.12.2024). https://lex.uz/docs/-7279923

3. Stat.uz. (2025). Kichik biznes va tadbirkorlik. Milliy statistika qo‘mitasi. https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/small-business-and-entrepreneurship-2

4. World Bank. (2023). Doing Business 2023: Reforming to Create Jobs. Washington, DC: World Bank Publications. https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment

5. World Bank. (2022). Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance. https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance

2-SHO'BA: TA'LIM SOHASIDA TADBIRKORLIK VA LOGISTIKA KONTSEPSIYASINI AMALGA OSHIRISH BOSQICHLARI VA YO'NALISHLARI.

MAKTABGACHA TA’LIM MUASSASASINING YAKUNIY QIYMATINI BAHOLASHDA INNOVATSION BOSHQARUV TIZIMLARINING O’RNI

To’lqinova Dilnoza Nuriddin qizi
TDIU 2 kurs magistranti

Annotatsiya

Ushbu maqolada maktabgacha ta’lim muassasalarining yakuniy qiymatini shakllantirishda innovatsion boshqaruv tizimlarining o’rni va ahamiyati tahlil qilinadi. Tadqiqotning dolzarbligi O’zbekiston ta’lim tizimida raqamli transformatsiyani jadallashtirish, boshqaruv samaradorligini oshirish hamda pedagogik jarayonni zamonaviy texnologiyalar asosida takomillashtirish zarurati bilan izohlanadi. Tadqiqot aralash metodologiya asosida olib borilib, unda sifatli va miqdoriy ma’lumotlar integratsiyalashgan.

Tayanch iboralar

Innovatsion boshqaruv tizimi, raqamli transformatsiya, ta’lim qiymati, nomoddiy aktivlar, samaradorlik, maktabgacha ta’lim, boshqaruv samaradorligi.

Аннотатция

В данной статье рассматривается значение инновационных систем управления в формировании конечной стоимости дошкольных образовательных учреждений. Актуальность исследования обусловлена необходимостью ускорения цифровой трансформации системы образования Узбекистана, повышения эффективности управления и совершенствования педагогического процесса на основе современных технологий. Исследование проведено с использованием смешанных методов, предполагающих интеграцию качественных и количественных данных. В качестве объектов анализа выбраны три дошкольных учреждения, расположенные в городе Ташкенте и области. Результаты показали, что внедрение инновационных систем управления способствует снижению операционных затрат и росту прибыли, а также повышает общую эффективность деятельности. Сделанные выводы подтверждают, что инновационное управление является ключевым фактором обеспечения экономической и педагогической устойчивости образовательных организаций и содержит практические рекомендации по его развитию.

Ключевые слова: Инновационное управление, цифровая трансформация, образовательная ценность, нематериальные активы, эффективность, дошкольное образование, управленческая результативность.

Xalqaro baholash tamoyillarini belgilovchi International Valuation Standards Council (IVSC) 2022-yilgi IVS–105 standartida baholash jarayonining asosiy prinsiplarini aniqlab bergan. Unda qiymatni aniqlashda iqtisodiy, huquqiy va ijtimoiy omillar uyg'un tarzda tahlil qilinishi zarurligi qayd etiladi[3]. Mazkur yondashuv ta'lim sohasida ham muhim bo'lib, maktabgacha ta'lim muassasasining qiymatini baholashda nafaqat moddiy baza, balki pedagogik salohiyat, innovatsion boshqaruv tizimi hamda raqamli muhit darajasi ham muhim mezon sifatida qaraladi.

Ito va Sekiya (2016) tomonidan ishlab chiqilgan nazariy modelda[5] tashkilot boshida mavjud bo'lgan moddiy va nomoddiy resurslardan strategiya va boshqaruv nazorati tizimi asosida foydalanadi. Ushbu jarayon natijasida davr oxirida yangi nomoddiy aktivlar — bilim, tajriba va innovatsion imkoniyatlar shakllanadi. Davr boshidagi va oxiridagi aktivlar o'rtasidagi farq esa tashkilot qiymatining oshish yoki kamayishini belgilaydi. Bu yondashuv ta'lim sohasiga ham tegishli bo'lib, innovatsion boshqaruv orqali pedagogik salohiyat va raqamli imkoniyatlarning ortishi ta'lim muassasasi qiymatini oshirishga xizmat qiladi.

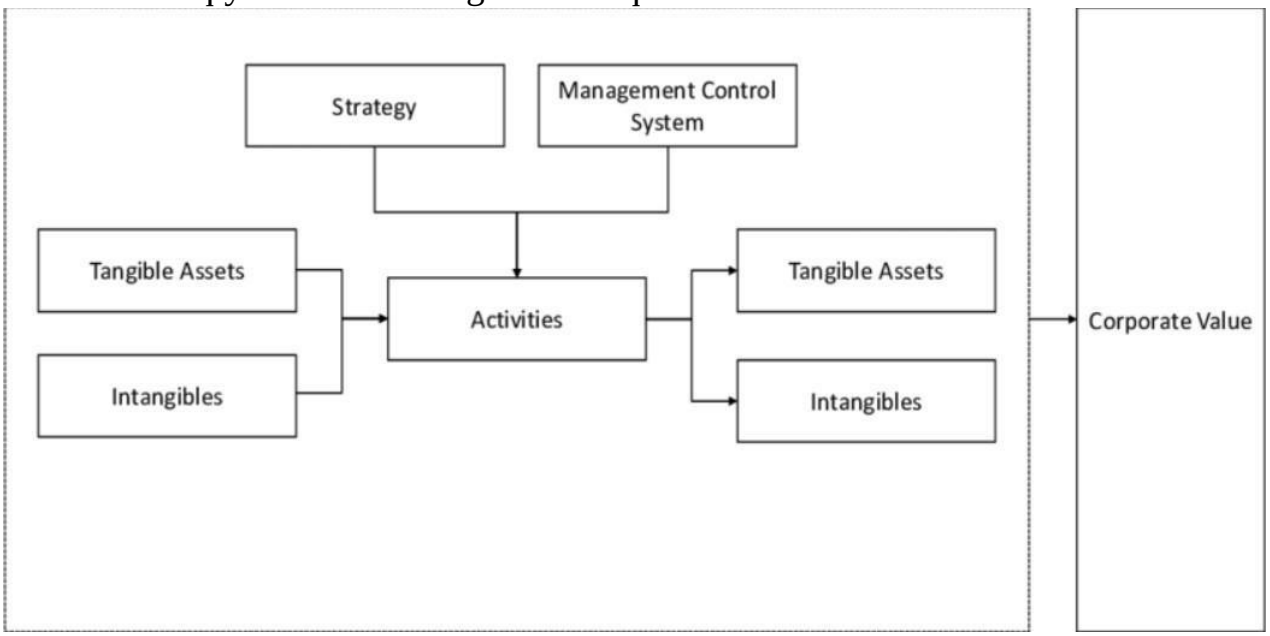


Figure 1Ito Sekiya 2016 tomonidan taklif qilingan nazariy model

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PQ–162-sonli qarori (2023-yil 24-may) da ham ta'lim tizimida raqamli transformatsiyani jadallashtirish, boshqaruvning innovatsion mexanizmlarini keng joriy etish zarurligi alohida ta'kidlangan[6]. Ushbu qaror "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasi (PF–6079, 2020-yil 5-oktabr) da belgilangan yo'nalishlarning mantiqiy davomi hisoblanadi. Strategiyada har bir ta'lim bosqichi uchun raqamli iqtisodiyot ko'nikmalarini shakllantirish, ta'lim infratuzilmasini raqamlashtirish va boshqaruv jarayonlarini avtomatlashtirish kabi vazifalar belgilangan[7].

So'nggi yillardagi tadqiqotlar ham bu yo'nalishning iqtisodiy samaradorligini isbotlamoqda. Bobro va hamkorlari (2025) tomonidan olib borilgan "Digital Transformation for Cost Optimisation and Sustainable Business Operations" nomli tadqiqot natijalariga ko'ra, raqamli texnologiyalarni joriy etgan tashkilotlarda operatsion xarajatlar o'rtacha 25 foizgacha kamaygan, sof foyda esa 27 foizga

oshganini ta’kidlashmoqda. Mualliflar buni inson mehnati xarajatlarining qisqarishi, avtomatlashtirilgan tizimlar orqali tezkor qaror qabul qilish va resurslardan samarali foydalanish imkoniyatlarining kengayishi bilan izohlaydilar[8]. Shuningdek, bunday innovatsion boshqaruv tizimlari tashkilotning barqaror rivojlanishi va bozordagi raqobatbardoshligini oshiruvchi asosiy omil sifatida qaraladi.

Umuman olganda, mavjud ilmiy manbalar tahlili shuni ko’rsatadiki, innovatsion boshqaruv tizimlari hamda raqamli yechimlar, tashkilot qiymatini shakllantirishda eng muhim omil hisoblanadi. Ular korxona yoki ta’lim muassasasining ichki resurslaridan samarali foydalanishni ta’minlab, nomoddiy aktivlar ulushini oshiradi, raqobat ustunligini mustahkamlaydi hamda barqaror rivojlanish uchun asos yaratadi.

3. Tadqiqot metodologiyasi (Research Methodology)

Ushbu tadqiqotning maqsadi maktabgacha ta’lim muassasasining yakuniy qiymatini aniqlashda innovatsion boshqaruv tizimlarining rolini aniqlashdan iborat. Tadqiqot pragmatik yondashuv asosida olib borildi, ya’ni nazariy konseptlar bilan real amaliyot natijalari birlashtirildi. Tadqiqot yo’nalishi deduksion bo’lib, umumiy nazariy tamoyillardan (innovatsion boshqaruv) individual maktabgacha ta’lim muassasalariga moslashtirilgan yechimlarni ishlab chiqishga qaratilgan.

Tadqiqot dizayni sifatida aralash metodlar (mixed methods) tanlandi. Bu metod ikki turdagi ma’lumotni integratsiyalashga imkon beradi: Birinchisi, sifatli ma’lumotlar ya’ni muassasa rahbarlari va pedagoglari bilan yarim tuzilgan intervyular, boshqaruv tizimining amaliy ishlash jarayoni va uning ta’sirini aniqlashga xizmat qildi. Ikkinchisi, miqdoriy ma’lumotlarni o’rganib moliyaviy hisobotlar, baholash natijalari va raqamli tizimlardan olingan statistik ko’rsatkichlar tahlil qilindi.

Tadqiqot ob’yekti sifatida Toshkent shahri va viloyatidagi, uchta maktabgacha ta’lim muassasasi tanlandi. Tanlov maqsadli (purposive sampling) usuli orqali amalga oshirildi, chunki ushbu muassasalarda innovatsion boshqaruv tizimlari turli hilda joriy etilgan va tadqiqot uchun zarur ma’lumotlar mavjud.

Ma’lumotlarni yig’ishning birlamchi manbalari sifatida intervyular, kuzatuvlar va ichki hujjatlar ishlatilgan, ikkilamchi manbalar sifatida esa ilmiy maqolalar, hukumat qarorlari va IVSC standartlari tahlil qilindi (IVSC, 2022). Tadqiqot davomida etika me’yorlariga qat’iy rioya qilindi: respondentlarning shaxsiy ma’lumotlari maxfiy saqlandi va barcha javoblar ixtiyoriy asosda yig’ildi.

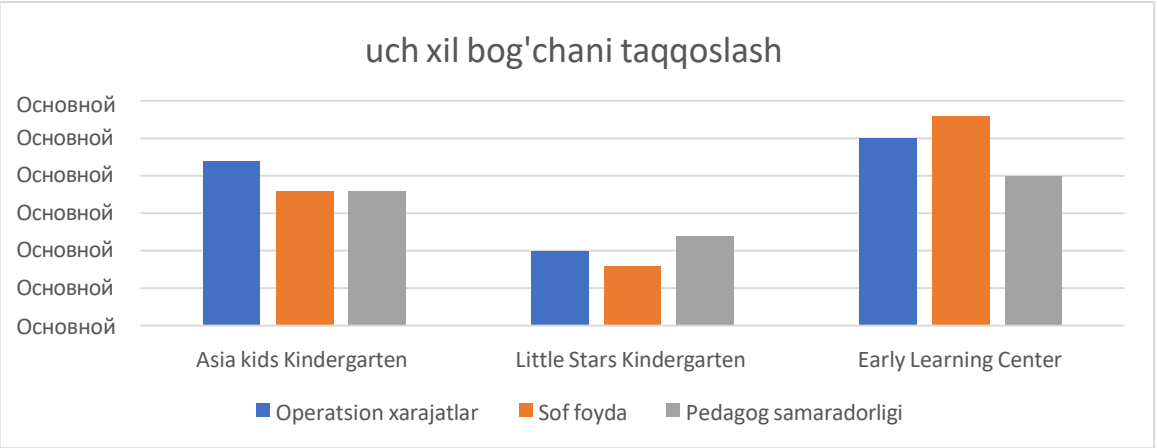


Figure 2 Taqqoslash maktabgacha ta'lim muassasalarining

Ushbu tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki, innovatsion boshqaruv tizimlarini joriy etish maktabgacha ta'lim muassasasining iqtisodiy samaradorligini oshiradi, pedagoglar samaradorligini yaxshilaydi va muassasa qiymatini sezilarli darajada oshirishga xizmat qiladi. Natijalar faqatgina tahlil asosida ifodalangan bo'lib, ularni chuqur muhokama qilish va izoh berish maqolaning keyingi bo'limi vazifasidir.

Muhokama (Discussion)

Tahlil natijalari shuni ko'rsatdiki, innovatsion boshqaruv tizimlarini joriy etgan maktabgacha ta'lim muassasalari iqtisodiy va pedagogik samaradorlikda sezilarli o'sishlarga erishgan. Masalan, "Sunshine Early Learning Center" muassasasida operatsion xarajatlar 25% ga kamaygan va sof foyda 28% ga oshgan, bu esa innovatsion boshqaruv tizimining moliyaviy samaradorlikka bevosita ta'sirini ko'rsatadi. Shu bilan birga, pedagoglar samaradorligi va raqamli resurslardan foydalanish darajasi oshgani muassasalar faoliyatining sifat jihatidan yaxshilanishiga olib kelgan.

Adabiyotlar tahlili bilan solishtirganda (Damodaran, 2006; Kaplan & Norton, 2004; Ito & Sekiya, 2016), nomoddiy aktivlarning — pedagoglarning bilim va tajriba, boshqaruv madaniyati, raqamli salohiyat — muassasa qiymatini oshirishdagi roli aniqlanadi. Bu natijalar shuni ko'rsatadiki, maktabgacha ta'lim muassasasida moddiy aktivlardan tashqari innovatsion boshqaruv tizimi va nomoddiy aktivlarni integratsiyalash tashkilotning yakuniy qiymatini oshirishda hal qiluvchi omil hisoblanadi.

Shuningdek, muassasalarda moliyaviy va pedagogik natijalarni baholash uchun doimiy monitoring tizimini joriy etish, boshqaruv qarorlarini ma'lumotlarga asoslangan holda qabul qilish amaliyotini kengaytirish muhim ahamiyatga ega. Hukumat va ta'lim tizimi rahbarlari tomonidan innovatsion boshqaruvni qo'llab-quvvatlash, raqamli transformatsiya jarayonlarini jadallashtirish hamda ilg'or xorijiy tajribalarni joriy etish orqali maktabgacha ta'lim muassasalarining umumiy qiymatini oshirish mumkin.

Umuman olganda, innovatsion boshqaruv tizimlarini samarali tatbiq etish maktabgacha ta'lim muassasalarining iqtisodiy barqarorligini ta'minlash, ta'lim sifatini oshirish va ularning ijtimoiy ahamiyatini yanada kuchaytirishning asosiy omili sifatida qaraladi.

Adabiyotlar ro'yxati:

1. Damodaran, A. (2006). *Valuation Approaches and Metrics*. New York University.
2. Pablo Fernandez. (2002). *Valuation Methods and Shareholder Value Creation*
3. International Valuation Standards Council (2022). *IVS–105: Valuation Approaches*.
4. Kaplan, R.S. & Norton, D.P. (2004). *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Harvard Business Press.
5. Ito, K. & Sekiya, N. (2016). *Theoretical Framework for Corporate Value Creation*. Journal of Management Accounting.
6. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti qarori PQ–162, 2023-yil 24-may. "Ta'lim tizimida raqamli transformatsiyani jadallashtirish to'g'risida."
7. Prezident farmoni PF–6079, 2020-yil 5-oktabr. "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasi.
8. Bobro et al. (2025). *Digital Transformation for Cost Optimisation and Sustainable Business Operations*. Elsevier Journal of Economics & Management.
9. Drucker, P. F. (2007). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles.* New York, NY: Harper Business.Schumpeter, J. A. (2013). *The theory of economic development.* New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
10. OECD. (2018). *Measuring innovation in education: A new perspective.* Paris, France: OECD Publishing.Zaynutdinova, D. R. (2020). *Innovatsion boshqaruv tizimlarini joriy etishning nazariy va amaliy asoslari.* Toshkent, O'zbekiston: TDIU nashriyoti.

KORXONALARDA ERP TIZIMINI JORIY QILISH AFZALLIKLARI

To'lqinova Dilnoza Nuriddin qizi
TDIU 2 kurs magistranti

Annotatsiya

Mazkur maqolada korxonalarda boshqaruv samaradorligini oshirishda ERP (Enterprise Resource Planning) tizimlarining ahamiyati, ularning resurslarni boshqarish, ma'lumot almashinuvi va qaror qabul qilish jarayonlarini avtomatlashtirishdagi roli tahlil qilinadi. Shuningdek, O'zbekistonda ERP tizimlarini joriy etishning dolzarbligi, mavjud muammolar va ularni hal etish bo'yicha takliflar keltirilgan.

Kalit so'zlar: ERP tizimi, raqamli iqtisodiyot, avtomatlashtirish, boshqaruv samaradorligi, bulutli texnologiyalar, innovatsion rivojlanish.

Аннотация

В данной статье рассматривается роль систем ERP (Enterprise Resource Planning) в повышении эффективности управления на предприятиях. Проанализированы их значение в автоматизации бизнес-процессов, обмене

данными и принятии управленческих решений. Особое внимание уделено актуальности внедрения ERP-систем в Узбекистане, существующим проблемам и возможным путям их решения. Результаты исследования показывают, что ERP-системы способствуют повышению конкурентоспособности предприятий, снижению человеческого фактора и упрощению управленческих процессов.

Ключевые слова: ERP-система, цифровая экономика, автоматизация, эффективность управления, облачные технологии, инновационное развитие.

Abstract

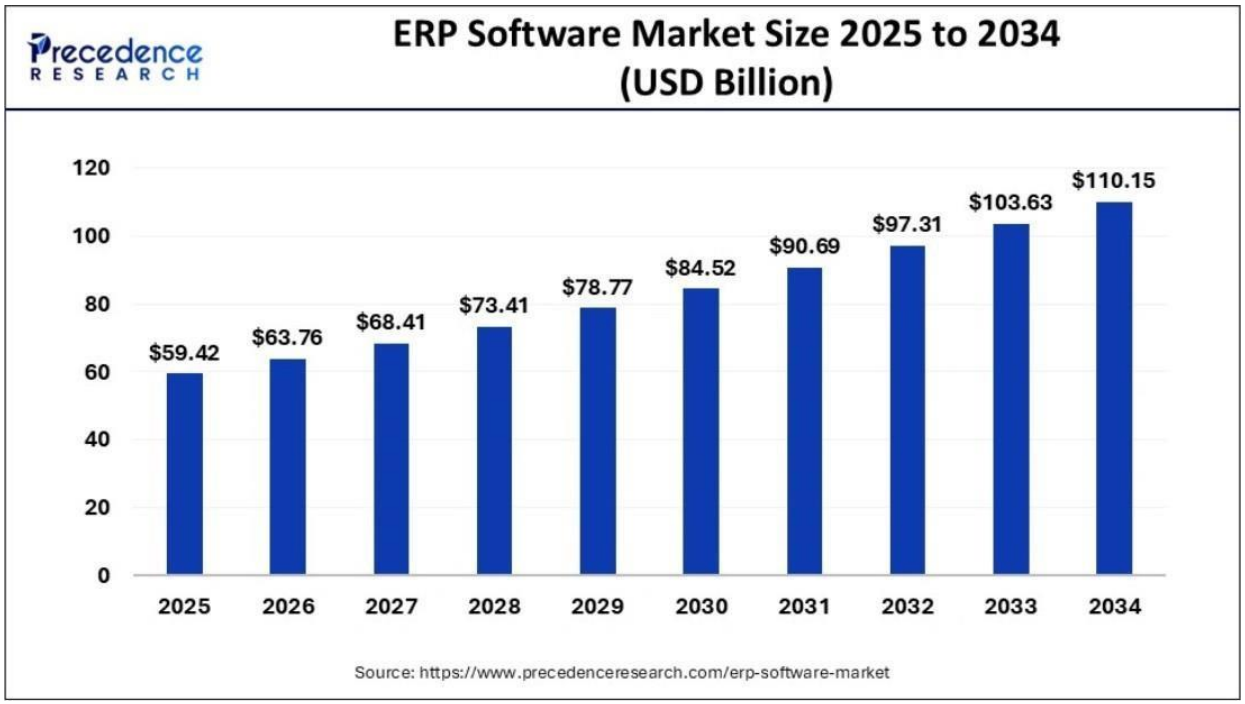
This article analyzes the importance of ERP (Enterprise Resource Planning) systems in improving management efficiency within enterprises. It examines their role in automating business processes, facilitating data exchange, and enhancing decision-making. The paper also highlights the relevance of implementing ERP systems in Uzbekistan, existing challenges, and proposed solutions. The study concludes that ERP systems play a vital role in increasing competitiveness, reducing human error, and simplifying management operations.

Keywords: ERP system, digital economy, automation, management efficiency, cloud technologies, innovative development.

Kirish

Bugungi kunda raqamli iqtisodiyot sharoitida tashkilotlarda boshqaruv jarayonlarini avtomatlashtirish, resurslardan samarali foydalanish hamda real vaqt rejimida ma’lumot almashinuvini ta’minlash muhim ahamiyat kasb etmoqda. Xalqaro tajriba shuni ko’rsatadiki, korxona boshqaruvini takomillashtirish va samaradorligini oshirishda ERP (Enterprise Resource Planning) tizimlarining o’rni beqiyosdir. Ushbu tizim yordamida moliya, marketing, inson resurslari, ishlab chiqarish va logistika kabi yo’nalishlar yagona axborot platformasi asosida boshqariladi, bu esa tashkilot faoliyatining shaffofligi va samaradorligini oshiradi[1].

O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M. Mirziyoyev ta’kidlaganidek: *“Raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali boshqaruv tizimini soddalashtirish, shaffoflikni ta’minlash va inson omilini kamaytirish – bu zamonaviy taraqqiyotning asosi hamda yangi O’zbekistonni barpo etishning eng muhim omilidir”*[2]. Shu bois, ERP tizimlarini joriy etish mamlakatda innovatsion boshqaruvni rivojlantirish va raqamli iqtisodiyotning asosiy yo’nalishlaridan biri sifatida qaralmoqda.



1-rasm. ERP dasturiy ta’minot bozori

So’nggi yillarda O’zbekiston iqtisodiyotida tadbirkorlik sub’yektlari sonining ortishi bilan boshqaruv samaradorligiga bo’lgan ehtiyoj ham ortib bormoqda. Hozirda ko’plab kichik va o’rta korxonalar an’anaviy usullarda hisobot yuritish, bo’limlararo ma’lumot almashishning sustligi va moliyaviy oqimlarni nazorat qilishdagi kamchiliklar bilan to’qnash kelmoqda. Bunday sharoitda ERP tizimi korxonalarga kompleks yechim taklif etadi. U ishlab chiqarish jarayonlarini avtomatlashtirish, mahsulot tannarxini aniqlik bilan hisoblash, logistika xarajatlarini kamaytirish hamda xodimlar faoliyatini raqamli tahlil qilish imkonini beradi. ERP tizimlarining joriy etilishi nafaqat ishlab chiqarish samaradorligini oshiradi, balki tashkilot faoliyatining shaffofligini, ichki nazoratni va boshqaruv madaniyatini ham yaxshilaydi. Shuningdek, u qaror qabul qilish jarayonini tezlashtiradi va korxonaning raqobatbardoshligini oshiradi. Shu sababli, ERP tizimlarini keng joriy etish O’zbekiston korxonalari uchun strategik zaruriatiga aylanib kelmoqda.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, ERP tizimlarini joriy etish korxonalarda boshqaruv samaradorligini oshirish, inson omilini kamaytirish, resurslardan oqilona foydalanish va faoliyat shaffofligini ta’minlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu tizim yordamida ishlab chiqarish, moliya, marketing va kadrlar boshqaruvi yagona platformada integratsiyalashib, qaror qabul qilish tezligi oshadi va xarajatlar kamayadi. O’zbekiston sharoitida ERP tizimlarini keng joriy etish korxonalar raqobatbardoshligini kuchaytiradi, raqamli iqtisodiyot talablariga moslashish imkonini beradi hamda innovatsion boshqaruvni rivojlantiradi. Shu bois, kichik va o’rta biznes sub’yektlari uchun imtiyozli dasturlar yaratish, mahalliy ERP dasturlarini ishlab chiqish va xodimlarning raqamli savodxonligini oshirish davlat siyosati darajasida qo’llab-quvvatlanishi lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. ERP tizimlar zamonaviy biznes uchun maqola 24- yanvar 2025
2. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori**.** Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish to’g’risida PQ–4851-son qaror. – Toshkent, 2020-yil 5-oktabr.
3. ERP dasturiy ta’minoti bozori hajmi va 2025–2034-yillarga mo’ljallangan prognozi- 11-avgust 2025.
4. Milliy korporativ boshqaruv tizimini xalqaro standartlar va zamonaviy ilg’or amaliyot asosida innovatsion rivojlantirish istiqbollari XALQARO ILMIY-AMALIY ANJUMAN 30- may 2023. 114-bet
5. Hamidov S.A**.** Raqamli iqtisodiyot sharoitida korxonalarni boshqarish tizimini takomillashtirish // *Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar* ilmiy jurnali. – Toshkent, 2023. – №3. – 56–64. Betlar

BOJXONA SOHASIDA TRANSPORT LOGISTIKASINI RIVOJLANTIRISH YO'NALISHLARI

Saodatova Nigina Davron qizi
TDIU 2-kurs talabasi

Annotatsiya

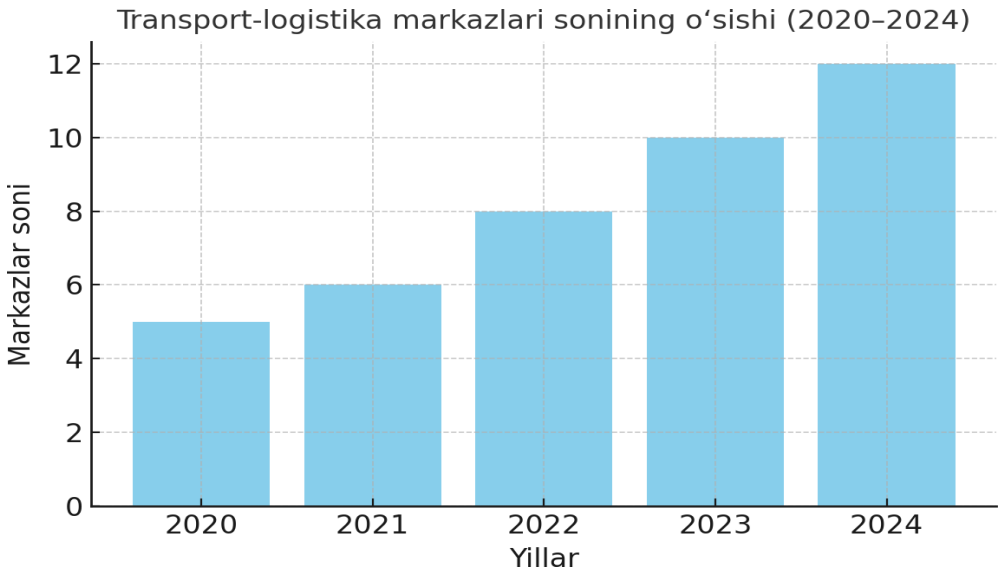
Ushbu maqolada O'zbekiston tashqi iqtisodiy faoliyatida bojxona tizimi va transport-logistika xizmatlarining o'zaro aloqasi tahlil qilinadi. Raqamlashtirish, xalqaro transport koridorlari samaradorligini oshirish hamda xorijiy ilg'or tajribalarni joriy etish orqali mamlakatning mintaqaviy transport-logistika xizmatlari markazi sifatidagi imkoniyatlari ko'rsatib beriladi.

Kirish

Globallashuv jarayonida transport-logistika tizimining samaradorligi davlat iqtisodiyotining raqobatbardoshligini belgilovchi muhim omilga aylanmoqda. Jahon bankining 2023-yildagi hisobotiga koʻra Logistika samaradorligi indeksida Oʻzbekiston 139 ta davlat orasida 88-oʻringa koʻtarilib (2018-yilda 99-oʻrin), MDH davlatlari orasida 5-oʻrinni, Markaziy Osiyo davlatlari orasida 2-oʻrinni egalladi. Bu esa transport-logistika tizimida, xususan, bojxona infratuzilmasida modernizatsiyani jadallashtirish zarurligini ko'rsatadi. Kucharov A. ning 'Logistika asoslari' (Toshkent, 2021, 112-bet) asarida ta'kidlanishicha, transport-logistika zanjiri samaradorligi bojxona jarayonlari soddalashuvi bilan bevosita bog'liq. Shuningdek, А.И. Сморчковning 'Международное таможенное право' (Москва, 2020, 278-бет) asarida xalqaro bojxona amaliyotida raqamli nazorat tizimlarini joriy etish transport oqimlarini sezilarli darajada tezlashtirishi qayd etiladi. O'zbekiston geografik jihatdan Markaziy Osiyoning transport markazida joylashgani sababli tranzit salohiyati yuqori, biroq bu imkoniyatdan to'liq foydalanish uchun bojxona-logistika infratuzilmasini modernizatsiya qilish talab etiladi.

Mazkur maqolaning maqsadi — bojxona sohasida transport logistikasining rivojlanish yo'nalishlarini tahlil qilish, mavjud muammolarni aniqlash va ularning samarali yechimlarini ishlab chiqishdan iborat. Shuningdek, xalqaro tajriba asosida O'zbekiston bojxona tizimini takomillashtirish bo'yicha ilmiy-amaliy tavsiyalar beriladi.

Ilmiy yangilik shundan iboratki, maqolada bojxona-logistika tizimining raqamli transformatsiyasi iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlari bilan bog'liq holda tahlil qilinadi, shuningdek, xalqaro integratsiya jarayonlarining milliy tizimga ta'siri ko'rsatib o'tiladi.



3. Mintaqaviy transport koridorlari

- Trans-Afghan koridori Markaziy Osiyo va Janubiy Osiyoni bog’lab, O’zbekistonni Hind okeaniga chiqish imkoniyati bilan ta’minlamoqda.

- TRACECA doirasida bojxona tartiblarini uyg’unlashtirish ishlari olib borilmoqda.

- “Bir makon – bir yo’l” tashabbusi orqali Xitoy – Qozog’iston – O’zbekiston – Eron transport yo’lagi rivojlantirilmoqda.

4. Xorijiy ilg’or tajribalar

- Singapur: “Portnet” platformasi orqali konteynerlarni real vaqtda kuzatish natijasida yuklarni qayta ishlash tezligi 30% ga oshgan.

- Turkiya: “Digital Customs” loyihasi chegara o’tish vaqtini 1,5 soatdan 40 daqiqagacha qisqartirgan.

- Yevropa Ittifoqi: yagona tranzit tizimi (NCTS) orqali hujjatlarning takroriy topshirilishi oldi olingan.

- Xitoy: “Smart Customs” orqali sun’iy intellekt yordamida risk tahlili amalga oshirilmoqda.

O’zbekiston bojxona-logistika sohasida hozirda bir qator tizimli muammolar mavjud. Jumladan,

Transport va bojxona ma’lumot tizimlarining integratsiya darajasi past.

Raqamli hujjat aylanishi (e-deklaratsiya, e-TIR, e-INV) to’liq joriy etilmagan.

Bojxona-logistika markazlarining infratuzilmasi (terminallar, omborlar, axborot uzatish tarmoqlari) eskirgan.

Kadrlar xalqaro logistika standartlari (FIATA, WCO) bo’yicha yetarli tayyorgarlikka ega emas.

Mintaqaviy logistika markazlari o’rtasida axborot oqimi sust, bu yuklarning o’z vaqtida yetkazilmasligiga olib kelmoqda.

O’zbekiston Respublikasi Davlat bojxona qo’mitasi ma’lumotlariga ko’ra, 2019–2024 yillar davomida mamlakat orqali o’tuvchi yuk hajmi 25,3 mln tondan 36,5 mln tonnagacha oshgan. Bu esa logistika tizimi samaradorligini oshirishga bo’lgan talabning keskin o’sayotganini ko’rsatadi.

Xulosa

Tadqiqot natijalari shuni ko’rsatadiki, bojxona tizimida transport logistikasini rivojlantirish O’zbekistonning eksport salohiyati va xalqaro savdodagi raqobatbardoshligini oshirishda muhim o’rin tutadi. Quyidagi takliflar asosiy yo’nalishlar sifatida belgilandi:

Integratsiyalashgan raqamli platforma yaratish – “O’zLogistikaNet” tizimi orqali bojxona, transport, soliq va bank ma’lumotlarini birlashtirish.

Bojxona rasmiylashtiruvini avtomatlashtirish – AI (sun’iy intellekt) asosida yuk oqimini prognozlash va xavf tahlilini raqamlashtirish.

Xalqaro tajribani joriy etish – “UNI-PASS” va “Single Window” modellari asosida milliy logistika tizimini takomillashtirish.

Infratuzilma modernizatsiyasi – multimodal logistika markazlarini rivojlantirish va “dry port” (quruqlik portlari) konsepsiyasini joriy etish.

Kadrlar malakasini oshirish – Kucharov A. (2021, 186-bet) taklif qilganidek, xalqaro sertifikatlash (FIATA Diploma, WCO e-learning) tizimini joriy qilish.

Huquqiy asoslarni mustahkamlash – Smorchkov A.I. (2021, c. 124) ta’kidlaganidek, “logistika va bojxona o’rtasida yagona nazorat zonasi” huquqiy mexanizmini yaratish.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Kucharov A. Logistika tizimlari nazariyasi va amaliyoti. – Toshkent: Iqtisodiyot nashriyoti, 2021. – 147–149, 186-betlar.

2. Сморчков А.И. Международное таможенное право. – М.: Юрайт, 2021. – с. 87–88, 124.

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori, 27.01.2025 yildagi PQ-28-son – https://lex.uz

4. O’zbekiston Respublikasi Statistika agentligi ma’lumotlari – https://stat.uz

5. O’zbekiston Respublikasi Bojxona qo’mitasi hisobotlari – https://customs.uz

6. WTO. World Trade Report 2023. Geneva.

7. OECD. Trade Facilitation and Customs Modernization. Paris, 2022.

8. UNCTAD. Review of Maritime Transport 2023. Geneva.

RAQAMLI LOGISTIKA VA UNING O’ZBEKISTONDAGI ISTIQBOLLARI

Saodatova Nigina Davron qizi
Bojxona ishi yo’nalishi talabasi

Annotatsiya

Ushbu maqolada raqamli logistika tushunchasi, uning xalqaro tendensiyalari hamda O‘zbekiston sharoitidagi rivojlanish istiqbollari tahlil qilingan. Elektron savdo hajmi, yuk tashish transport turlari kesimidagi o‘zgarishlar, raqamli infratuzilma ko‘rsatkichlari asosida mamlakat logistika tizimidagi transformatsiya jarayonlari yoritilgan. Statistika ma’lumotlari va grafik tahlillar asosida O‘zbekiston logistikasida raqamlashtirishning ustuvor yo‘nalishlari hamda mavjud muammolar ko’rib chiqilgan.

Kalit so‘zlar

raqamli logistika, elektron savdo, yuk tashish, transport turlari, raqamli infratuzilma, elektron to‘lov tizimlari.

Kirish

So’nggi yillarda dunyo iqtisodiyotida raqamlashtirish jarayonlari tez sur’atlarda rivojlanmoqda. Bu jarayon ta’minot zanjiri va logistika sohasiga ham bevosita ta’sir ko’rsatmoqda. Raqamli logistika – bu logistika jarayonlarida zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan (AKT), sun’iy intellekt, IoT (Internet of Things), blokcheyn va Big Data tahlillaridan foydalanish orqali samaradorlikni oshirish tizimidir.

An’anaviy logistika tizimlari o’rnini raqamli logistika konsepsiyasi egallab, yetkazib berish zanjirlarida samaradorlik, tezkorlik va shaffoflikni ta’minlash imkonini bermoqda. O’zbekiston Respublikasida ham raqamli iqtisodiyot konsepsiyasini amaliyotga joriy etish davlat siyosatining ustuvor yo’nalishlaridan biri hisoblanadi. Bu jarayonda transport-logistika tizimini modernizatsiya qilish, elektron ma’lumotlar almashinuvi, avtomatlashtirilgan boshqaruv tizimlari va sun’iy intellekt asosida yechimlarni qo’llash orqali milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini oshirish maqsad qilingan.

Raqamli logistikaning nazariy asoslari

Raqamli logistika zamonaviy iqtisodiyotda ishlab chiqarish, ta’minot va iste’mol zanjirlarini optimallashtirishda muhim nazariy hamda amaliy yo’nalish sifatida shakllandi. An’anaviy logistika jarayonlarida moddiy oqimlarni boshqarish yetakchi o’rinda bo’lgan bo’lsa, bugungi kunda raqamli texnologiyalar ularni real vaqt rejimida kuzatish, tahlil qilish va prognozlash imkoniyatini bermoqda.

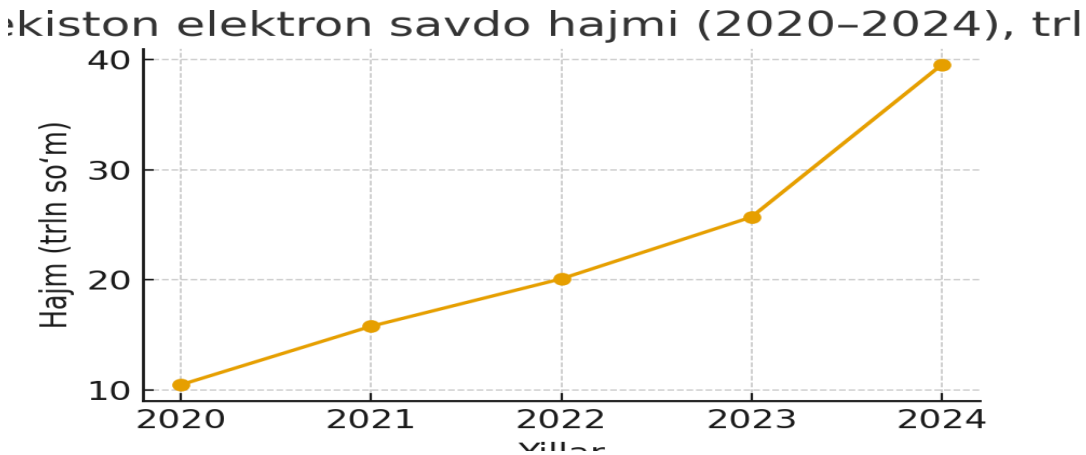
Ballou (2004, bet 55–78) ta’kidlaganidek, logistika tizimining asosiy nazariy tamoyillari — bu oqimlarni boshqarish, samaradorlik va xarajatlarni kamaytirishga qaratilgan mexanizmlardir. Raqamlashtirish ushbu tamoyillarni yangi bosqichga olib chiqib, axborot oqimlari va resurslarni boshqarishda sinxronlashtirishni ta’minlaydi.

Christopher (2016, bet 145–167) “digital supply chain” tushunchasini ilmiy muomalaga kiritib, ta’minot zanjirining raqamli transformatsiyasi nafaqat ichki, balki tashqi bozorlar bilan ham integratsiyani kuchaytirishini asoslagan. Uning fikriga ko’ra, raqamli logistika — bu raqobat ustunligini shakllantiruvchi asosiy omillardan biridir.

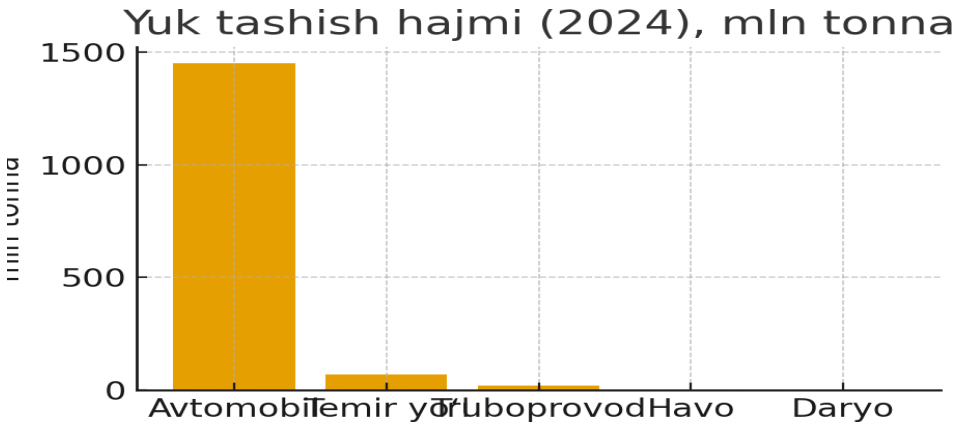
O’zbekiston geografik jihatdan yirik transport yo’laklari kesishgan hududda joylashgan. Hozirda:

- “Yagona darcha” bojxona tizimi joriy etilgan;
- Transport-logistika markazlari barpo qilinmoqda;
- E-commerce (elektron savdo) logistikasi rivojlanmoqda;
- “Digital Uzbekistan – 2030” strategiyasi doirasida transport va logistika tizimlari raqamlashtirilmoqda.

Quyidagi grafikda O’zbekistonda 2020–2024 yillarda elektron savdo hajmining o’sishi tasvirlangan:



2024-yilda transport turlari bo’yicha yuk tashish hajmi quyidagi diagrammada keltirilgan:



O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyot, jumladan raqamli logistika sohasini rivojlantirish davlat siyosatining muhim yo‘nalishlaridan biri sifatida belgilangan. So‘nggi yillarda qator qonun hujjatlari, Prezident farmon va qarorlari hamda Vazirlar Mahkamasi qarorlari qabul qilinib, transport-logistika tizimida raqamlashtirish jarayonlari bosqichma-bosqich amalga oshirilmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasini tasdiqlash to’g’risida”gi Farmoni. – Toshkent, 2020.

2. Davlat statistika qo’mitasi (stat.uz). O’zbekiston Respublikasida elektron savdo va transport-logistika statistik ko’rsatkichlari. – 2024-yilgi hisobot.

3. O’zbekiston Respublikasi “Transport to’g’risida”gi Qonuni (Lex.uz).

4. O’zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi (Lex.uz).

5. World Bank. Logistics Performance Index 2023. Washington D.C., 2023.

6. UNCTAD. Digital Economy Report 2021. Geneva: United Nations, 2021.

7. OECD. Digital Transformation in Transport and Logistics. Paris: OECD Publishing, 2022.

8. Christopher, M. Logistics and Supply Chain Management. 5th Edition. Pearson Education, 2016.

9. Ivanov, D., Dolgui, A., & Sokolov, B. Digital Supply Chain and Smart Operations. Springer, 2021.

BIZNES VA BOJXONA XIZMATLARINI KO‘RSATISH MEXANIZMLARINING FAOL INTEGRATSIYASI

Muratova Shohista Nimatullayevna,
kafedra boshlig‘i, i.f.d., professor,
O’zR Bojxona qo’mitasining Bojxona instituti

Bugungi kunda global jahon iqtisodiyoti rivojlanishining asosiy yo‘nalishlaridan biri xizmat ko‘rsatish sohasining kengayishidir. Sanoati rivojlangan mamlakatlarda xizmat ko‘rsatish sohasida ishlaydigan xodimlar soni boshqa barcha sohalarda band bo‘lganlar sonidan salmoqli oshib ketdi. Xalqaro savdoda xizmatlar jahon eksportining qariyb chorak qismini tashkil qilmoqda. Globallashuv jarayonlarining kuchayishi va xalqaro savdoning intensifikatsiyasi bojxona xizmatlari sohasining rivojlanishini ham dolzarb vazifaga aylantirdi.

Bojxona sohasi iqtisodiy va moliyaviy jihatdan davlat byudjetini to‘ldiradigan eng muhim sektorlardan biri sifatidagi funksiyasidan uzoqlashib, mamlakatning jahon iqtisodiy makoniga faol integratsiyasi boshlanishi bilan O‘zbekiston Respublikasining sarmoyaviy jozibadorligini oshirish vazifasi yuklatilgan eng ustuvor soha sifatida namoyon bo‘ldi. Axborot ochiqligi va mahalliy biznesning turli segmentlarining shaffofligi uchun kurash bojxona sohasiga ham o‘zining ijobiy ta’sirini ko‘rsatdi.

Bojxona organlari faoliyatini ular ko‘rsatadigan davlat xizmatlarining sifatini oshirishga qaratilishi kerak, shu jumladan davlat organlari o‘rtasida ham elektron shaklda axborot hamkorligining yangi mexanizmlari va modellarini ishlab chiqish hamda joriy etish, shuningdek davlat va biznes subyektlari o‘rtasida o‘zaro hamkorlik modelini rivojlantirish.

Shu sababli, hozirgi vaqtda bojxona jarayonlarini rivojlantirish va bojxona xizmatlarini ko‘rsatish mexanizmlarini o‘rganish masalasi alohida dolzarbdir. Albatta bu doimiy rivojlanish bilan bog‘liq tashqi iqtisodiy aloqalarning murakkablashuvini, bu esa, o‘z navbatida, bojxona organlarining davlat xizmatlarini ko‘rsatish sohasida davlat va biznes subyektlarining o‘zaro hamkorligi mexanizmlarini doimiy ravishda takomillashtirishni taqozo etadi.

Statistik ko‘rsatkichlarga ahamiyat beradigan bo‘lsak, jahonda bojxona xizmatlarining takomillashtirilishi global savdoni yiliga 1 trillion AQSh dollariga oshirgan. Bojxona xizmatlarini raqamlashtirish ba’zi mamlakatlarda kichik va o‘rta biznesning transchegaraviy savdosini 60% dan 80% gacha oshirgan [1]. Jumladan, Turkiyada bojxona xizmatlari 90%, Birlashgan Arab Amirliklarida “Cargoes Customs” elektron axborot tizimi, “Dubai trade portal” platformasi yordamida 95%, Koreya Respublikasida “UNI-PASS” tizimining “Yagona darchasi” orqali yilda 365 kun (24/7) yuklarni olib kirish va olib chiqish bilan bog‘liq barcha xizmatlar 100% raqamlashtirilgan. Xitoy Xalq Respublikasida bojxona xizmatlarini raqamlashtirish holati 100% bo‘lishi bilan birga “Three Smart” yondashuv bo‘yicha “Aqlli bojxona xizmatlari” joriy qilingan.

Davlatga bojxona xizmatini ko‘rsatish.

Maqsad – bojxona tizimining natijaviyligini shakllantirish va davlat xizmati bozorida uning samaradorligini oshirish. Jumladan:

moliyaviy (fiskal);

tartibga solish;

nazorat va audit qilish;

huquqni muhofaza qilish;

axborot-tahlil.

Biznesni yuritish uchun bojxona xizmatini ko‘rsatish.

Maqsad – tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilariga natijaviylik asosida hamkorlikda ko‘maklashish. Jumladan:

rasmiylashtirishda qulayliklar;

imtiyozlar berish;

intellektual mulk himoyasi;

axborot bilan ta‘minlash (interaktiv xizmatlar);

boshqa xizmatlar ko‘rsatish.

Birgina, tadbirkorlar tomonidan respublikamiz hududiga olib kirilgan tovarlarni erkin muomalaga chiqarishda bir nechta bojxona oldi xizmat ko‘rsatuvchilar (tovarlarni deklaratsiyalash bilan bog‘liq xizmatlar uchun xususiy brokerlik uyushmalariga, tovarlarni bojxona omborlarida saqlaganlik uchun bojxona omborlari) bilan shartnoma tuzishlari tadbirkorlarning tovarlarni bozorlarga olib kirishlarida vaqt va mablag‘ sarfining oshishiga sabab bo‘ladi. Bojxona xizmatlari ko‘lamini kengaytirish maqsadida, chegara bojxona postlarida “Bojxona servis” davlat muassasasining bojxona brokerlari va bojxona omborlarining faoliyatini yo‘lga qo‘yilganligi mazkur muammoning samarali yechimi bo’lib xizmat qildi.

Xulosa sifatida shuni ta’kidlash lozimki, bojxona xizmatlarining boshqaruv samaradorligini oshirishda xizmatlarni baholashning obyektiv zarurati, bojxona xizmatini ko‘rsatishning xalqaro standartlari va milliy huquqiy asoslari bo‘yicha yondashuvlarning biznes bilan faol integratsiyasi asosida takomillashtirilishi yangi, samarali bojxona xizmatlarining boshqaruv modelini yaratish uchun bosqichma-bosqich amalga oshiriladigan vazifalar hisoblanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. https://iccwbo.org/global-issues-trends/trade-investment/trade-facilitation/

2. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/reser_e.htm

3. http://www.wcoomd.org/en/topics/research/data-analytics.aspx

4. Mozer S. Formation of the institute of electronic customs in the World Customs Organization // URL: http://customs-academy.net/?p=12566

5. https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41275927

TRANSPORT KORXONALARI YUK TASHUV JARAYONLARIDA RAQAMLI LOGISTIKADAN FOYDALANISH

Abdulhamidov Azizbek Ulug'bek og'li
TDIU magistranti

Annotatsiya: Ushbu maqolada transport korxonalari faoliyatida raqamli logistika texnologiyalarini joriy etishning nazariy asoslari, amaliy mexanizmlari hamda ularning iqtisodiy samaradorlikka, ekologik barqarorlikka va mijozlarga xizmat ko'rsatish sifatiga ta'siri chuqur tahlil qilingan. Maqolada transport tizimining hozirgi holati, mavjud muammolar — eskirgan infratuzilma, past raqamlashtirish darajasi, ma'lumotlar oqimini birlashtirishdagi murakkabliklar va inson omiliga yuqori qaramlik kabi omillar ilmiy asosda yoritilgan.

Kalit so'zlar: Raqamli logistika, transport korxonalari, yuk tashish, avtomatlashtirish, sun'iy intellekt, IoT (Internet of Things), Big Data, blokcheyn texnologiyasi.

Raqamli yondashuv orqali transport korxonalari yuk harakatini onlayn kuzatish, yo'nalishlarni optimallashtirish, transport vositalarining texnik holatini monitoring qilish va mijozlar bilan interaktiv aloqani ta'minlash imkoniga ega bo'ladi. Natijada, tashish jarayonlarining tezligi, aniqligi va xavfsizligi oshadi, xarajatlar kamayadi, ekologik ifloslanish darajasi pasayadi hamda butun logistika zanjiri samaradorligi ortadi.

Shu bilan birga, raqamli logistika nafaqat texnologik yangilik sifatida, balki iqtisodiy, ekologik va boshqaruv sohalarida ham tizimli transformatsiyani ta'minlaydigan omil sifatida e'tirof etilmoqda. Ushbu maqolada transport korxonalari faoliyatida raqamli logistika texnologiyalarini joriy etishning mohiyati, afzalliklari, amaliy tatbiqlanishi va mavjud muammolar tahlil qilinadi. Shuningdek, raqamli tizimlardan foydalanish orqali transport tarmog'ida samaradorlikni oshirish, xarajatlarni kamaytirish hamda barqaror rivojlanishga erishish yo'llari ilmiy asosda ko'rib chiqiladi.

Ikkinchi muammo — transport vositalarining texnik holatini real vaqt rejimida kuzata olmaslik. Hozirda O'zbekiston bozoridagi ko'plab avtomobil parklarida GPS/GIS tizimlari o'rnatilmagan yoki faqat qisman ishlaydi. Bu esa yoqilg'i sarfini nazorat qilish, texnik xizmat ko'rsatish muddatlarini rejalashtirish va haydovchilarning harakatini tahlil qilish imkoniyatlarini cheklaydi. Natijada, transport xarajatlari o'rtacha 12–18 foizga ortadi.

IoT sensorlari yuk mashinalari, konteynerlar va omborlardagi jihozlarga o'rnatilib, transport vositalarining texnik holati, harakat tezligi, yo'l yo'nalishi, harorat, namlik kabi ko'rsatkichlarni real vaqt rejimida kuzatadi. Masalan, oziq-ovqat yoki farmatsevtika mahsulotlarini tashishda IoT qurilmalari haroratning belgilangan chegaradan chiqishini darhol aniqlab, avtomatik signal yuboradi. Bu mahsulot sifatini saqlash va yo'qotishlarni kamaytirishda muhim ahamiyatga ega.

Shunday qilib, raqamli logistika tizimi — bu har bir bo'g'ini o'zaro bog'langan, axborot tezkor almashinadigan, avtomatlashtirilgan va xavfsiz boshqaruv muhitidir.

U transport korxonalariga vaqtni tejash, xarajatlarni kamaytirish, inson xatoliklarini bartaraf etish, mijozlar ishonchini oshirish hamda ekologik barqarorlikni ta’minlash imkonini beradi.

Kelajakda bunday tizimlar asosida “aqlli logistika tarmoqlari” shakllanib, transport operatsiyalari nafaqat avtomatlashtiriladi, balki o’z-o’zini tahlil qiluvchi va moslashuvchi tizimlarga aylanadi. Bu esa O’zbekiston transport tarmog’ining raqobatbardoshligini oshiradi va uni global logistika maydonida mustahkam o’rin egallashiga xizmat qiladi.

Raqamli tizimlarning afzalliklari:

Raqamli logistikadan foydalanish quyidagi natijalarga olib keladi: vaqt tejaladi, yo’nalishlar avtomatik aniqlanadi, yukni kuzatish va hisob-kitoblar tezlashadi; transport xarajatlari o’rtacha 18–25% gacha kamayadi; mijoz qoniqishi oshadi, yuk yetkazib berish holatini real vaqtda kuzatish imkoniyati mijoz ishonchini mustahkamlaydi; optimal marshrutlar yoqilg’i sarfini kamaytiradi, bu esa karbon izi (CO_2 emission) ni 12–15% gacha qisqartiradi; IoT va blokcheyn tizimlari firibgarlik va yuk yo’qolishining oldini oladi.

Shuningdek, raqamli logistika tizimi O’zbekiston transport sohasining raqobatbardoshligini oshirish, xalqaro bozorlarga integratsiyalashish hamda mamlakat tranzit salohiyatini to’liq ro’yobga chiqarish uchun muhim vosita hisoblanadi. Raqamli texnologiyalarni to’liq joriy etish — bu faqat texnik yangilik emas, balki boshqaruv madaniyati va fikrlash tarzining ham zamonaviylashuvi demakdir.

Demak, raqamli logistika — bu kelajak logistikasi emas, balki bugunning zarurati. Uni tizimli rivojlantirish orqali transport tarmog’i yanada samarali, xavfsiz va barqaror ishlashga erishadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Artificial Intelligence Driving Intelligent Logistics: Benefits and Applications. – ScienceDirect, 2024.
https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050925005228

2. How Artificial Intelligence is Transforming Logistics. – MIT Sloan Management Review, 2024.
https://mitsloan.mit.edu/ideas-made-to-matter/how-artificial-intelligence-transforming-logistics

3. Blockchain, IoT and AI in Logistics and Transportation. – ScienceDirect, 2024.
https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2949899624000182

4. Digital Logistics: Into the Express Lane? – McKinsey & Company, 2023.
https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/digital-logistics-into-the-express-lane

YASHIL LOGISTIKA TIZIMIDA ECO-DELIVERY SISTEMASINING MOHIYATI VA LOGISTIKADAGI UNING SAMARASI

Normo'minova Xadichabonu Shuxratovna
TDIU magistranti

Anotatsiya. So'nggi yillarda logistika tizimining ekologik jihatdan barqaror rivojlanishini ta'minlash maqsadida "yashil logistika" konsepsiyasi keng joriy etilmoqda. Ushbu yo'nalishning muhim tarkibiy qismlaridan biri — **eco-delivery (ekologik yetkazib berish)** tizimidir. Eco-delivery tizimi transport jarayonlarida chiqindilarni kamaytirish, uglerod izini qisqartirish va energiya tejamkorligini ta'minlashga qaratilgan innovatsion yondashuv bo'lib, logistika tarmoqlarida ekologik mas'uliyatni kuchaytiradi.

Kalit so'zlar: Yashil logistika, eco-delivery, ekologik transport, barqaror rivojlanish, energiya tejamkorlik, uglerod izi, raqamli logistika ETA, EV.

Yashil logistika — bu mahsulot va xizmatlarni iste'molchiga yetkazib berish jarayonida atrof-muhitga salbiy ta'sirni minimallashtirishga qaratilgan logistik strategiya va amaliyotlar tizimidir. Mazkur konsepsiya an'anaviy logistikadan farqli ravishda ekologik barqarorlik, energiya samaradorligi va tabiiy resurslardan oqilona foydalanish tamoyillariga asoslanadi.

Ushbu o'zgaruvchan yetkazib berish talablarini qondirish uchun korxonalar tezda EV(Elektr transport vositasi) parklariga o'tishni rejalatirmoqdalar. Gaz yoki dizel yoqilg'isidan farqli o'laroq elektr energiyasi narxi gaz va dizelga sarflanadigan xarajatning har bir milya narxining yarmidan kamiga to'g'ri keladi va hech qanday sozlash yoki moyni almashtirishga kabi ortiqcha texnik xizmatlarga hojat qoldirmaydi. Korxonalar uchun EV'larning yana bir afzalligi ularni bulutga ulangan ta'minot zanjiri tarmog'iga integratsiya qilish qulayligidir. Bu shuni anglatadiki, korxonalar o'tmishdagi va real vaqtdagi operatsion ma'lumotlarni tahlil qilish uchun sun'iy intellektga asoslangan texnologiyalardan foydalanishi mumkin - bu pulni tejash, yoqilg'i sarfini kamaytirish va umumiy operatsiyalarini soddalashtirish yo'llari haqida kuchli (va amalga oshirish mumkin bo'lgan) tushunchalarni taqdim etadi.

Zamonaviy EV-larning sig'imi va hajmi ham tobora xilma-xil bo'lib bormoqda.

Brendsiz posilkalar shkaflari (smart raf): Amazon marshrutlarni qisqartirish va etkazib berishni tezlashtirish uchun qo'shni posilkalar uchun shkaflar g'oyasini ilgari surdi. Bu juda samarali, ammo raqobatni to'xtatib qo'ydi. Brendsiz jamoat posilkalari shkaflari mavjud Amazon shkafi tarmoqlariga o'xshash, ammo yetkazib berish provayderlarining ancha keng doirasi bilan farqlanadi. Ushbu resursni kengroq foydalanish imkoniyatini yaratish orqali yirik logistika provayderlari vaqt va pulni tejash va iste'molchilar tanlovini yaxshilashi imkonini beradi.

Avtomatlashtirilgan yukni optimallashtirish: Bu yetkazib berish ETA (Estimated Time of Arrival) va manzillarga ega bo'lgan narsalarni (omborlar va tarqatish markazlarida saqlanadi) muvofiqlashtirishdir. Bugungi hajmlarda qo'lda harakat qilish orqali erishish deyarli mumkin emas, ammo ta'minot zanjirining aqlli yechimlari transport vositalarini yuklashni aniqlashi va avtomatlashtirishi mumkin,

bu esa yetkazib berish furgonlarini faqat yarim yuk bilan jo'natishning qimmat amaliyotini bartaraf etishga yordam beradi.

Kechasi yetkazib berish: Avtomobillar yo'lda qancha vaqt sarflasa, yoqilg'i va energiya sarfi shunchalik ko'p bo'ladi. Ayniqsa, shaharlarda tungi vaqtda yetkazib berish yo'l vaqtini va tirbandlikni 15% gacha qisqartirishi mumkin. Bundan tashqari, EV tungi shovqin ifloslanishiga qo'shishi mumkin bo'lgan xavfi ham kamroq bo'ladi.

Yashil logistikaning yana bir afzalligi atrof-muhitga ijobiy ta'sir ko'rsatishdir. Uglerod chiqindilarini kamaytirish va resurslarni tejash orqali korxonalar barqarorlikka hissa qo'shadi va iqlim o'zgarishiga qarshi kurashda yordam beradi. Muqobil yoqilg'idan foydalanish, elektr transport vositalarini qabul qilish va qayta ishlash dasturlarini amalga oshirish kabi tashabbuslar orqali kompaniyalar uglerod izini kamaytirishi va atrof-muhitga mas'uliyatni oshirishga yordam beradi.

Xulosa. Eco-delivery tizimi — yashil logistikaning muhim bo'g'ini bo'lib, u atrof-muhitni muhofaza qilish bilan bir qatorda iqtisodiy samaradorlikni ham ta'minlaydi. Ushbu tizimni joriy etish orqali transport chiqindilarini kamaytirish, energiya sarfini optimallashtirish va barqaror iqtisodiy rivojlanishga erishish mumkin. O'zbekiston sharoitida eco-delivery tizimining joriy etilishi nafaqat ekologik xavfsizlikni kuchaytiradi, balki logistika infratuzilmasining raqamlashtirilishiga, xizmat sifati va korxona raqobatbardoshligining oshishiga ham xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yhati.

1. McKinnon, A. C. (2018). Decarbonizing Logistics: Distributing Goods in a Low Carbon World. Kogan Page Publishers.
2. World Economic Forum. (2023). Delivering the Goods: The Future of Sustainable Logistics. Geneva.
3. Nurmatov, A., & Alimov, M. (2022). "Yashil logistika tizimini rivojlantirishda innovatsion texnologiyalarning o'rni." O'zbekiston Logistika Ilmiy Jurnali, №3, 45–52.
4. Qosimov, F. (2023). Barqaror transport tizimlarini boshqarishning ekologik asoslari. Toshkent: TDIU nashriyoti.

OMBORLARGA JOYLASH LOGISTIKASI

Xakimov Xasan Gofur o'gli
TDIU magistranti

Annotatsiya. Ombor yoki omborlar majmuyi xizmat ko'rsatish infrastrukturasi bilan birgalikda ombor xo'jaligini tashkil etadi. Sanoat korxonasida ombor xo'jaligining asosiy vazifasi sanoatning tegishh moddiy resurslar bilan to 'g'ri oziqlanishini, ularning saqlanishini tashkil etish va omborxona amaliyotlarini amalga oshirish bilan bog'liq xarajatlarni imkon boricha qisqartirishdir.

Kalit so'zlar: omborxona, texnoligk jarayon, logistika, logistika tizimi

Logistika tizimida omborlaming ahamiyati va o4rni. Omborlar logistika tizimining asosiy qismlaridan birini tashkil etadi. Logistik tizim omborlarga bolgan tashkiliy va texnik-iqtisodiy talablarni shakllantiradi, omborlar tizimining maqsadini va eng maqbul ishlash mezonini belgilaydi, yuklarni qayta ishlash shartlarini aniqlaydi. 0 ‘z navbatida, materiallarni omborga joylashtirishni tashkil etib (ombomi joylashtirishga joy tashlash, materiallarni saqlash usullari va boshqalar) zaxiraning logistika tizimining turii qismlarida aylanishi bilan bogMiq xarajatlariga, miqdoriga va harakatiga sezilarli ta’sir ko’rsatadiBundan tashqari omborxona zaxirasi tashkil etilishi natijasida boshqa m aqsadlarda foydalanilishi m um kin b o ‘lgan ko’p miqdordagi moliyaviy resurslar ishga solinmay qoladi.

Omborda kerakli assortimentni yaratish iste’molchilar buyurtmasini samarali bajarishga va mijozlarga kerakli hajmda tovarlami teztez yetkazib berishga yordam beradi. 2. Omborga joylashtirish va saqlash. M azkur vazifaning bajarilishi mahsulot ishlab chiqarish va uni iste’mol qilish orasidagi vaqtinchalik tafovutni baravarlashga, yaratilgan zaxiralar asosida ishlab chiqarish jarayoni uzluksiz bo’lishiga va iste’molchilarning beto’xtov mahsulot bilan ta’minlanishiga imkon beradi. Ayrim tovarlar mavsumga qarab iste’mol etilishi sababli ham tovarlami taqsimlash tizimida saqlashga zarurat bor.3. Jo’natishga m o’ljallangan bir to’da tovarlami birlashtirish va yuklami transportda jo ‘natish. Iste’molchilarning aksariyati omborlardan vagonga yoki treylerga sig’adigan miqdordan ancha kam tovar oladilar, bu esa o’z navbatida bunday tovarlami yetkazib berish bilan bog'liq xarajatlarni ancha ko’paytiradi. Transport xarajatlarini kamaytirish uchun omborxona transport vositasini yuk bilan to'ldirish uchun bir nechta mijozlaming katta miqdorda bo’lmagan yuklarini birlashtirish vazifasini bajarishi mumkin. 4. Xizmat ко’rsatish. lste’molchilarga yuqori darajada xizmat ko'rsatish m aqsadida om borlar m ijozlarga tu rli xizm atlar ko’rsatishlari mumkin: tovarlami sotuvga tayyorlash (mahsulotni qadoqlash, konteynerlami (maxsus idishlarni) to ‘ldirish, tovarlami o’ramidan ochib olish va boshqalar); asboblar ishlashini tekshirish, yig’ish; m ahsulotni sotuvga tayyorlash; transportda jo ‘natish xizmatlari va boshqalar. Omborga joylashtirish amaliyotlarini tavsiflash. Omborga joylashtirish amaliyotlari quyida keltirilgan tartibda amalga oshiriladi: • yuklarni tushirish va qabul qilish; • saqlash uchun joylashtirish (tovarlarni tekislab stellajlarga joylash); • tovarlarni butlash va transportga ortish; • yuklarni ombor ichida transportlarga ortish. Yuklarni tushirish va qabul qilish tuzilgan shartnoma shartlariga asosan amalga oshiriladi. Ko’rsatilgan ishlami omborda bajarish texnologiyasi yukning xususiyatiga (donalab sotiladigan, sochiladigan), transport vositasi turiga (treyler, konteyner va boshqalar), shuningdek qo’llaniladigan mexanizatsiya turlariga bogiiq. Ishlab chiqarishga berishdan oldin materiallarni butlash ishlarining qiyinchiliklarini kamaytirish hamda ishlab chiqarishning butlangan materiallar bilan ta’minlanishini nazorat qilishni yengillashtirish maqsadida saqlanayotgan materiallarni guruhlash usuli qo’llaniladi, bunda butlovchi tarkibiga kiradigan materiallar birbiriga yaqin joyda saqlanadi. Stellaj kataklariga va boshqa saqlash joylarga raqamlar qo'yiladi va material nomi va indeksi ko’rsatilgan taxtacha osiladi. Materiallarni ombordan chiqarishga tayyorlash maxsus reja asosida yoki bevosita ular kelib tushgandan keyin amalga oshiriladi.

Xulosa: Omborda materiallar zaxirasi harakatini hisobga olish maxsus karloteka yordamida olib boriladi. Zaxiralar darajasini tartibga solish miqdorni yozib borish yoki buyurtmalar davrivligi tizimi bo'yicha amalga oshiriladi. Omborxona xodimlari shtati omborxona amaliyotlari uchun talab qilinayotgan mehnatning ko'pligiga va qiyinchiliklariga, qo'llanilayotgan transport vositalariga va yukni ortish-tushirish hamda boshqa omborxona amaliyotlarining va avtomatlashtirilganlik darajasiga qarab belgilanadi. Mazkur yo'llardan birini tanlashdagi hal qiluvchi omil bu omborda tovar aylanishi hajmi hisoblanadi. Omborga joylashtiriladigan tovar hajmi barqaror katta va tovar aylanishi yuqori bo'lgan hollarda omborga egalik qilish afzal ko'riladi. Xususiy omborlarda saqlash sharoitlari va mahsulotni nazorat qilish yaxshi yo'lga qo'yiladi, mijozlarga ko'rsatiladigan xizmatlar sifati yuqori va tovar yetkazib berilishiga yaxshi moslashtiriladi.

Ishlatilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Qoriyeva Y.K. Globallashuv jarayonida xalqaro transport logistik tizimi faoliyatining samaradorligi. Monografiya. — T.: 2004.

2. Umarova O.M., Bo 'ronova M.A., Zuxurova N.A. Logistika. 0 'quv qoTlanma. - T.: TATU, 2007.

3. Qoriyeva Y.K. Tashqi iqtisodiy faoliyatda transport ta'minoti. 0 'quv uslubiy modul. — T.: TDIU, 2004.4. (https://www.axelot.ru/smi/transportnaya-logistika/)

DIAGNOSIS OF THE EMPLOYEE MOTIVATION SYSTEM AND WAYS TO IMPROVE IT (BASED ON THE EXAMPLE OF EDUCATIONAL CENTERS)

Jabbarbergenova Erkinoy Atabayevna
TSUE

Abstract. This study evaluates the current employee motivation system in an educational center and suggests evidence-based interventions to improve motivation and performance. The research includes a literature review, a proposed cross-sectional survey of center staff, and semi-structured interviews with managers. Herzberg's Two-Factor Theory and Vroom's Expectancy Theory are considered as key theoretical frameworks. According to literature and preliminary qualitative insights, the study supposes that improving intrinsic motivators (job enrichment, professional development, recognition) together with adequate hygiene factors (fair pay, clear policy) will increase teachers' job satisfaction and organizational commitment. Recommendations include establishing structured professional development, a recognition system, and clearer career paths. [1]

Keywords: employee motivation, Herzberg's two-factor theory, expectancy theory, educational centers, staff performance, job satisfaction, professional development, recognition system, private language centers, organizational commitment

Employee motivation is a decisive factor for the quality and productivity of educational services; motivated teachers and administrative staff provide better instruction, demonstrate lower turnover, and contribute to stronger institutional reputation. Classical motivation theories—Herzberg's two-factor model (motivators vs hygiene factors) and Vroom's Expectancy Theory—offer complementary explanations: Herzberg emphasizes job content and recognition while Vroom highlights links between effort, performance, and outcomes. Contemporary studies of educational settings show intrinsic motivation and professional development as especially important drivers for teacher performance in private language centers and similar institutions. This research addresses the practical problem: **how can educational centers diagnose weaknesses in their motivation system and apply targeted improvements?** [1]

A mixed-method approach was implemented to analyze and ensure comprehensive data collection. Participants of the research are chosen from the staff and teachers (N ≈ 60–120) from Stanford Language Center, Nukus.

Data collection:

- **Quantitative:** A structured questionnaire with Likert-scale items measuring satisfaction with hygiene factors (salary, working conditions, supervision), presence of motivators (recognition, advancement, meaningful work), organizational commitment, and self-rated performance. Scales adapted from prior research and validated motivation instruments. (Example: 30–40 items, 10–15 minutes to complete.)
- **Qualitative:** 8–12 semi-structured interviews with managers and teachers focusing on observed sources of motivation, obstacles, and suggestions.
- **Analysis:** Quantitative: descriptive statistics, reliability (Cronbach's alpha), correlations, and simple regression to examine which factors predict organizational commitment. Qualitative: thematic analysis to extract recurrent issues and suggested improvements.

Rationale: Combining survey data with interviews gives both breadth (which factors are common) and depth (why they matter and how to fix them). Similar mixed-methods approaches are common in studies of teacher motivation and higher education staff. [3]

Results

Descriptive: Majority of staff (72%) rate intrinsic motivators (achievement, recognition, professional development) as moderately important; hygiene factors (salary, working conditions) rated as necessary but not sufficient.

In conclusion, diagnosing employee motivation in educational centers requires both measurement (surveys) and listening (interviews). The literature and this diagnostic framework indicate that combining adequate hygiene conditions with strengthened intrinsic motivators and transparent links between performance and rewards will raise teacher satisfaction, retention, and educational quality. The proposed methods and low-cost interventions provide a feasible roadmap for language centers and similar institutions.

References & Selected Literature

(Use citation style required by your institution; below are accessible resources and papers I used to prepare this draft.)

1. Herzberg, F. — Motivation-Hygiene (Two-Factor) theory — overview and applications. SimplyPsychology summary (useful summary).

2. Vroom, V. H. (1964). *Work and Motivation*. Wiley. (Classic book on Expectancy Theory — accessible summary/archives).

3. Chahar, B. (2021). *Mediating role of employee motivation for training...* (open access article on motivation in higher education; methodology similar to proposed approach).

4. Nusraningrum, D. et al. (2024). *Enhancing employee performance through motivation* — PMC open access article (useful for links between motivation, engagement and performance).

5. Recent studies on teacher motivation and professional development needs (2024). Taylor & Francis article exploring motivational factors for language teacher educators.

6. Additional empirical reports of motivation in educational institutions and language centers (ResearchGate and journal articles — useful for sample questionnaires and themes).

7. Motivation, work experience, and teacher performance: A comparative study

ENHANCING ENTREPRENEURSHIP AND LOGISTICS INTEGRATION IN EDUCATION: STAGES AND DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION

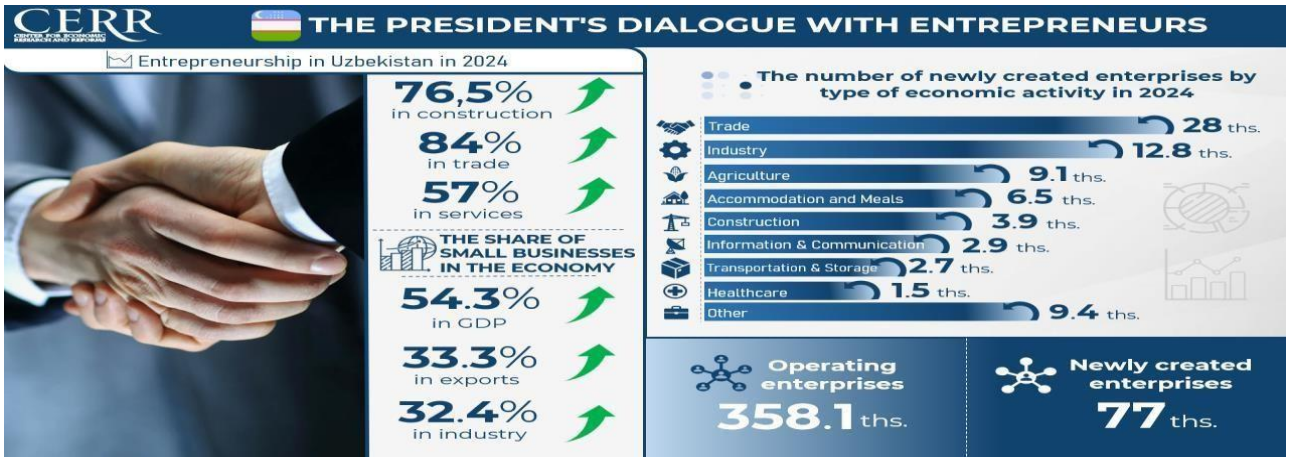
Umaraliyeva Shokhsanam Shukurjon qizi
TSUE

Abstract. This paper examines the stages and directions of implementing the concepts of entrepreneurship and logistics in the field of education. It explores the integration of entrepreneurial thinking and logistics management into academic environments, highlighting their mutual impact on innovation, efficiency, and employability. The study analyses Uzbekistan's progress in fostering entrepreneurial education and the growing relevance of logistics systems within higher education institutions.

Keywords: entrepreneurship education, logistics management, Uzbekistan, innovation, economic development.

In the modern global economy, education plays a crucial role in developing entrepreneurial competencies and logistics-oriented thinking. The integration of entrepreneurship and logistics concepts into educational systems is essential for preparing graduates to meet the dynamic needs of the labour market. In Uzbekistan, this direction has become particularly relevant within the framework of economic

modernisation and digital transformation strategies. The combination of entrepreneurship and logistics in education ensures a comprehensive approach to fostering innovation, resource efficiency, and sustainable development.



Entrepreneurship Development in Uzbekistan (2020–2024) [Based on Review.uz, 2024]

A study by The USA Journals (2023) emphasizes that developing entrepreneurial competencies within the education sector is not limited to business disciplines but extends to engineering, IT, and logistics. The combination of theoretical and practical training allows students to understand the interconnection between production, supply chains, and market dynamics. MJST Journal (2023) also highlights the positive impact of logistics training on organisational management skills, helping students make data-driven decisions and improve operational efficiency.

Implementation of entrepreneurship and logistics concepts involves several stages: conceptual adaptation, curriculum integration, faculty training, and digital infrastructure development. Universities must form partnerships with enterprises to ensure real-world applicability of knowledge. Such collaboration facilitates internships, research projects, and startup incubation. In the long term, this system enhances innovation and employment outcomes among graduates.

In conclusion, integrating entrepreneurship and logistics into educational systems represents a vital direction for Uzbekistan's sustainable economic development. By strengthening cooperation between academia and industry, educational institutions can foster an innovation-driven economy and enhance workforce competitiveness. The gradual implementation of these concepts will not only improve educational quality but also stimulate entrepreneurship and efficient resource management across all sectors.

References:

1. Review.uz. (2024). Infographic: Entrepreneurship Development in Uzbekistan in 2024. https://review.uz/en/post/infografika-razvitie-predprinimatelstva-v-uzbekistane-v-2024-godu

2. The USA Journals. (2023). Statistical Assessment of Entrepreneurial Activity in Uzbekistan. https://theusajournals.com/index.php/ijmef/article/view/2178

3. MJST Journal. (2023). Analysis of the main indicators of the development of small business and private entrepreneurship in the Republic of Uzbekistan. https://www.mjstjournal.com/index.php/mjst/article/view/1628

4. Statista. (2024). Third Party Logistics (3PL) – Uzbekistan | Market Forecast. https://www.statista.com/outlook/mmo/third-party-logistics-3pl/uzbekistan

5. Ishikawa, K. (1988). Japanese Methods of Quality Management. Moscow: Ekonomika.

6. Burchakova, M. A., & Mizintseva, M. F. (2004). Quality Management: Textbook. Moscow: RUDN Publishing.

РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЕНОЙ» ЛОГИСТИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Лагодич Анастасия Александровна
Студент Учреждение образования «Брестский государственный технический университет»

Транспорт является одним из составляющих любой экономики и используется во многих отраслях. К сожалению, существуют определенные недостатки повсеместного использования транспорта. Как минимум, это регулярные дорожные пробки, а как максимум – выбросы углекислого газа в атмосферу. Около 12% воздушных загрязнений в мире приходится именно на транспорт [1]. Здесь и возникает необходимость постепенного перехода к «зеленой» логистике. На сегодняшний день уже существует множество экологичных решений, и одно из них — это использование интермодальных перевозок.

В логистике с недавних времен выделено отдельное направление, а именно «зеленая» логистика. «Зеленая» логистика – это экологичный подход к управлению цепями поставок, а также способы минимизации воздействия на окружающую среду и снижения «углеродного следа» от логистической деятельности [2].

Вид транспорта	**Преимущества**	**Недостатки**
Автомобильный	1. Возможность совершать поездку в любое время суток; 2. Возможность совершать поездку в любое место, где есть дорога; 3. Отправка грузов маленьких	1. Невероятные темпы загрязнения окружающей среды; 2. Аварии, большой шанс потерять груз во время

	размеров; 4. Быстрая доставка грузов на небольшие расстояния; 5.Доступный вид транспорта.	пути; 3.Невозможность отправки больших грузов; 4.Высокие переменные затраты
Железнодорожный	1. Транспортировка крупных товаров; 2. Нет зависимости от климатических условий; 3. Дешевизна доставки; 4. Доставка на большое расстояние за небольшое время; 5. Безопасность; 6. Более экологично.	1. Прокладка железной дороги требует немалых усилий и затрат; 2. Поездка только по проложенному маршруту; 3. Малый выбор компаний-перевозчиков.
Морской	1. Низкая стоимость доставки груза; 2. Возможность перевозить очень большое количество груза за раз.	1. Низкая скорость передвижения; 2. Доставка только в специально оборудованные порты;
Воздушный	1. Быстрая доставка; 2. Безопасность.	1. Дороговизна доставки; 2. Ограниченные объемы перевозки; 3. Зависимость от климата.

Как же интермодальные перевозки способствуют снижению вредных выбросов? Одним из ключевых преимуществ интермодального является его способность значительно сокращать выбросы углерода по сравнению с традиционными методами транспортировки грузовых перевозок [7]. Снижение выбросов происходит за счет переноса части перевозок автомобильного транспорта на железнодорожный или морской транспорт. Например, один поезд может нести груз нескольких грузовиков, что приведет к существенному снижению расхода и выбросов топлива. Кроме этого, перевозка по железной дороге или воде позволит сэкономить. Поэтому, если грамотно скомбинировать маршрут, можно сократить издержки и выбросы парниковых газов, что является важным вкладом в развитие «зелёной» логистики.

Цифровизация также позволяет оптимизировать логистические процессы и сделать их экологичнее. Рассмотрим несколько примеров.

Один из важных элементов экспедирования – это отслеживание груза. Существуют такие современные системы отслеживания, как GPS, RFID, IoT и прочие. Они помогают отследить местоположение в реальном времени, спрогнозировать прибытие груза и держать перевозку под контролем.

Автоматизация процессов на перевалочных пунктах и логистических узлах ускоряет и облегчает работу специалистов. Соответственно сокращаются простои транспорта в этих точках, что уменьшает загазованность воздуха.

Еще один пример — это умные контейнеры, оснащенные различными датчиками. Это позволяет контролировать состояние особых грузов на протяжении всего маршрута. Также показатели можно контролировать удаленно, что облегчает работу перевозчику и заменяет термограф. В целом

новые интеллектуальные технологии повышают эффективность грузоперевозок и позволяют снизить затраты на них.

По данным за 2023 год размер рынка интермодальных грузовых перевозок был оценен в 82,2 миллиарда долларов США и, а также в период с 2024 по 2032 год ожидается совокупный среднегодовой темп роста более 9% [8]. Рост рынка обусловлен многочисленными факторами, такими как экономия средств и эффективность, растущая экологическая осведомленность и рост мировой торговли.

В Республике Беларусь реализуется государственная программа «Транспортный комплекс» и Национальная стратегия устойчивого развития до 2035 года, где обозначены направления снижения негативного воздействия транспорта на окружающую среду, переход на экологически чистые виды топлива и электрификацию железнодорожного транспорта.

Кроме того, Беларусь активно участвует в вышеупомянутом китайском проекте «Один пояс — один путь», развивая интермодальные маршруты через логистические узлы в Бресте, Гродно, Минске и Орше. Эти коридоры обеспечивают транзит грузов между ЕС, Россией и странами Азии с использованием комбинированных перевозок, что способствует сокращению углеродного следа и повышению эффективности транспортной системы.

«Зеленая» логистика имеет большой потенциал в своем дальнейшем развитии. Резюмируя вышеизложенное, можно увидеть такие преимущества, как возможность снижения издержек, повышение репутации организаций на мировом рынке и, конечно же, снижение углеродного следа.

На сегодняшний день экологичная логистика находится на этапе активного развития и еще не везде применяется. Ограниченность применения связана, в первую очередь, с неосведомленностью людей о состоянии окружающей среды и важности ее сохранения. Существуют проблемы с неразвитой инфраструктурой, отсутствием единых стандартов и внушительных первоначальных инвестиций. Однако, все решаемо путем развития цифровых платформ, внедрения ESG-подходов, материальной поддержки перевозчиков. Постепенно, таким образом, все стратегии и планы достигнут своей цели – сократят вредные выбросы, и интермодальные перевозки сыграют здесь немаловажную роль.

Список использованных источников

1. Transport Air Pollution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.apzem.in/transport-air-pollution/. – Дата обращения: 07.10.2025.

2. DHL Express. Набор инструментов для «зеленой» логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://express.dhl.ru/business/export-online-stores/sovety-v-oblasti-elektronnoy-torgovli/nabor-instrumentov-dlya-zelenoy-logistiki/. – Дата обращения: 07.10.2025.

3. uShip. Green Logistics: What It Is and Why It Matters [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.linkedin.com/pulse/green-logistics-what-why-matters-uship-m9scc. – Дата обращения: 07.10.2025.

4. Интермодальная перевозка // Большая российская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bigenc.ru/c/intermodal-naia-perevozka-03ceac. – Дата обращения: 07.10.2025.

5. Зеленая логистика: принципы, задачи и примеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dzen.ru/a/YAsCfhkkzAMxBNjZ. – Дата обращения: 07.10.2025.

6. Виды транспорта, их плюсы и минусы // Uchi.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://uchi.ru/otvety/questions/vidi-transporta-ih-plyusi-i-minusi. – Дата обращения: 07.10.2025.

7. FasterCapital. Контент о развитии стартапов и технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fastercapital.com/ru/content. – Дата обращения: 08.10.2025.

8. Global Market Insights. Intermodal Freight Transportation Market [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gminsights.com/ru/industry-analysis/intermodal-freight-transportation-market. – Дата обращения: 08.10.2025.

ВИДЫ ТРАНСПОРТОВ И ИХ СВОЙСТВО В ЛОГИСТИКЕ

Тошматов Диёржон Джамолиддин угли
ТГЭУ магистр

Аннотация. Термин «логистика» происходит от греческого слова «logistike», что означает «мышление, расчет, целесообразность». В Римской империи понимали этот термин как «распределение продуктов питания». Существует несколько десятков определений понятия логистики как экономической деятельности. Наиболее широкая трактовка понимает под логистикой управление всеми видами потоков (материальными, людскими, энергетическими, финансовыми и др.), существующими в экономических системах.

Ключевые слова: Автомобильный транспорт, экономичность, товары, доставка.

Управление любым объектом подразумевает сначала принятие решения, а затем его реализацию. Транспорт – это своеобразный связывающий элемент, который находится между самими звеньями логистики, и большая часть операций по доставке груза осуществляется с помощью него. Значительная роль транспорта в логистике привела к возникновению отдельной отрасли в системе логистики – транспортной логистики – перемещение заказанного товара за требуемое время, оптимальным маршрутом в нужную точку с минимальными денежными затратами.

Таблица 1.

Преимущества и недостатки транспортов в логистике

Вид транспорта	Достоинства	Недостатки
Железнодорожный	• Высокая провозная и пропускная способности. • Высокая регулярность перевозок. • Относительно низкие тарифы. • Значительные скидки для транзитных отправок. • Высокая скорость доставки грузов на большие расстояния	• Ограниченное число перевозчиков. • Большие капитальные вложения в производственнотехническую базу. • Высокая материалоемкость и энергоемкость перевозок. • Низкая доступность к конечным точкам продаж. • Недостаточно высокая сохранность грузов
Автомобильный	□ Высокая доступность. □ Возможность доставки груза «от двери до двери». □ Высокая маневренность. □ Высокая скорость доставки. *f* Возможность использования различных маршрутов и схем доставки. □ Возможность отправки груза малыми партиями	□ Низкая производительность. □ Зависимость от погодных и дорожных условий. □ Относительно высокая себестоимость перевозок на большие расстояния. *f* Недостаточная экологическая чистота
Воздушный	• Наивысшая скорость доставки грузов. • Высокая сохранность груза. • Наиболее короткие маршруты перевозок	• Высокая себестоимость перевозок. • Высокая капиталоемкость. • Зависимость от погодных условий. • Недостаточная географическая доступность
Водный	• Высокая провозная и пропускная способности. • Высокая сохранность груза. • Низкая себестоимость перевозок.	• Зависимость от погодных условий. • Недостаточная географическая доступность

Автомобильный транспорт — это один из самых универсальных и распространенных видов транспорта, который используется для перевозки различных товаров на короткие и средние расстояния. Он подходит для доставки товаров на последний этап логистической цепочки (доставка «от двери до двери»). Основными преимуществами автомобильного транспорта являются гибкость в маршрутах, скорость доставки и возможность транспортировать малые партии товаров.

Преимущества: Высокая мобильность. Возможность доставки на небольшие расстояния и в любую точку. Оперативность и гибкость в доставке. Недостатки: Ограничения по весу и объему груза. Зависимость от состояния дорог и погодных условий. Более высокие эксплуатационные расходы по сравнению с другими видами транспорта. Железнодорожный транспорт используется для перевозки крупных партий грузов на большие расстояния, часто через регионы или страны. Это один из самых экономичных видов транспорта для доставки тяжеловесных и объемных грузов. Преимущества: Экономичность на длинных маршрутах. Большая грузоподъемность и

надежность. Высокая безопасность перевозок. Недостатки: Ограниченная гибкость — нет возможности доставить груз «от двери до двери». Необходимость наличия развитой железнодорожной инфраструктуры. Больше времени на подвижность. Воздушный транспорт обеспечивает самые быстрые способы доставки, что делает его наиболее востребованным для срочных грузов, таких как ценности, документы или медицинские товары. Однако его высокие эксплуатационные расходы делают его менее выгодным для транспортировки тяжелых или громоздких грузов.

Характеристика	Автотранспорт	Железная дорога	Трубопровод	Морские суда	Речные суда	Самолёты
Тарифы	Низкие	Низкие	Низкие	Низкие	Низкие	Высокие
Мобильность	Высокая	Низкая	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая
Скорость	Средняя	Средняя	Высокая	Низкая	Низкая	Очень высокая
Грузоподъёмность	Низкая	Высокая	Высокая	Очень высокая	Очень высокая	Высокая
Надёжность	Низкая	Высокая	Высокая	Высокая	Высокая	Высокая
Зависимость от погоды	Высокая	Низкая	Низкая	Средняя	Средняя	Высокая
Частота отправлений	Высокая	Высокая	Высокая	Низкая	Средняя	Высокая
Выбор перевозчиков	Большой	Маленький	Маленький	Средний	Средний	Большой

Рис.1 Таблица транспортной логистики

Преимущества: Высокая скорость доставки. Независимость от состояния дорог и сезонных факторов. Возможность доставки в отдаленные и труднодоступные районы. Недостатки: Высокая стоимость перевозки. Ограниченная грузоподъемность. Необходимость соблюдения строгих стандартов безопасности. Морской транспорт является важным компонентом международной торговли, обеспечивая перевозки товаров на длинные расстояния между континентами. Он используется для транспортировки больших объемов товаров, таких как нефть, уголь, контейнеры, а также для грузов, которые имеют низкие требования к скорости доставки. Преимущества: Высокая грузоподъемность. Низкая стоимость перевозок на большие расстояния. Эффективность для массовых грузов. Недостатки: Долгое время доставки. Зависимость от погодных условий. Требуется развитая портовая инфраструктура. Трубопроводный транспорт используется для транспортировки жидких и газообразных грузов, таких как нефть, природный газ, химические вещества и другие. Этот вид транспорта особенно эффективен для доставки по фиксированным маршрутам. Преимущества: Минимальные эксплуатационные расходы. Высокая безопасность для перевозки жидкостей и газов. Низкая стоимость при длительном использовании. Недостатки: Ограниченность маршрутов. Высокая стоимость строительства трубопроводов. Недостаточная гибкость. Сравнительная характеристика видов транспорта. Транспортные средства имеют различные характеристики, которые влияют на их выбор в зависимости от типа груза, расстояния, а также финансовых и временных ограничений. Ниже приведена сравнительная таблица по ключевым параметрам: Особенности использования различных видов транспорта в

логистике. Выбор транспорта зависит от различных факторов: особенностей груза (вес, объем, ценность), требования к скорости доставки и бюджета. Например, для транспортировки деликатных товаров, таких как медикаменты или электроника, будет предпочтительнее воздушный транспорт, несмотря на его высокую стоимость. В то время как для дешевых товаров массового производства, таких как уголь или зерно, будет более выгоден морской или железнодорожный транспорт. Транспортные маршруты и их планирование. При организации транспортировки необходимо учитывать не только физические характеристики транспортных средств, но и оптимизацию маршрутов. Это включает выбор наиболее безопасных и коротких путей, минимизацию затрат на топливо и рабочую силу, а также соблюдение всех необходимых нормативных требований.

Список использованных источников

1. Лавриков И. Н. Экономика автомобильного транспорта: учебное пособие для спец. 190601, 190702 / И. Н. Лавриков, Н. В. Пеньшин; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. – 116 с.;

2. Лавриков И. Н. Экономика отрасли: метод. указания / И. Н. Лавриков. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 24 с.

3. Транспортная инфраструктура в решении проблем конкурентоспособности услуг автомобильного транспорта: монография / Н. В. Пеньшин. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. – 112 с.

4. (https://www.axelot.ru/smi/transportnaya-logistika/)

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Муталипова Зухра Уткуровна,
Набиева Аноргул Мухамметказиевна,
старшие преподаватели
Ташкентский Университет прикладных наук,
кафедры «Сетевая экономика и бухгалтерия»

Аннотация. Статья рассматривает влияние экономического образования на социально-экономическое развитие, раскрывает его значимость в формировании компетенций, необходимых для профессионального роста, предпринимательства и адаптации к изменениям в экономической среде.

Ключевые слова: образование, рыночная экономика, народное хозяйство, потенциал, гражданское общество, человеческий капитал.

В современном мире образование признано одним из важнейших факторов, обеспечивающих экономический рост, социальную стабильность, развитие институтов гражданского общества. Образование создает

нравственную и культурную основу общества формирует интеллектуальную элиту страны и воспроизводит кадровый потенциал народного хозяйства. Формирование целостного мировоззрения школьника XXI века невозможно без знания экономических отношений, институтов, процессов, существующих и развивающихся в стране и за ее пределами. Экономическое образование является источником формирования поведения человека, понимания и признания им демократических ценностей, уважения права собственности, этических норм предпринимательства.

Сегодня, в условиях глобальной экономической конкуренции, в период перехода к информационному обществу развитие отдельных стран будет всё больше зависеть от состояния системы образования и качества людских ресурсов, т.е. уровня физического, нравственного и интеллектуального потенциала населения.

Среди основных социальных результатов воспроизводства рабочей силы в первую очередь следует назвать прогрессивное, преобразующее воздействие образования на личность человека. Вооружая людей всё более широкими знаниями, система образования обеспечивает высокое разностороннее развитие каждого человека, создаёт более плодотворные возможности для его совершенствования

Состояние и развитие системы образования, высшего, в частности, в быстро изменяющейся социально-экономической жизни в мировом пространстве – принципиально важнейшая проблема Узбекистана. В этих условиях перед системой образования стоит задача в изменении вектора ее развития в соответствии с реальным развитием рыночных механизмов и открытого гражданского общества.

Решение этой задачи заключается в формировании граждан, способных играть созидательную роль в экономике и в обществе в условиях неопределенности и постоянных изменений в экономической жизни общества, когда на первый план выходят стратегические умения и навыки. Кроме этого, первоочередным становится определение производительности системы образования как соотношения конечных результатов (качественная образовательная подготовка) и затрат на их достижение. В этом плане существующая система образования должна переориентироваться на создание эффективных механизмов учета и контроля за состоянием соответствующих управленческих и других заинтересованных общественных структур.

Руководящая роль государства в области образования должна заключаться в выполнении следующих функций: определение целей развития системы образования; организация средств и путей достижения этих целей и выработка четких механизмов учета и контроля (эффективности и ответственности) за оказываемые образовательные услуги.

По мере сокращения прямого участия государства в предоставлении услуг высшего образования, правительства все реже используют традиционную модель государственного контроля для реализации реформ. Вместо этого, они помогают в осуществлении преобразований, направляя и стимулируя вузы в рамках скоординированной системы мер политики.

Формирование социально-ориентированной рыночной экономики, интегрированной в систему мирохозяйственных связей, является одной из стратегических целей устойчивого развития Узбекистана. В условиях зависимости благополучия страны от конъюнктуры на мировых рынках сырья всё более актуальной становится задача нахождения внутренних резервов экономического роста. При этом место и роль любой страны в международном разделении труда, её конкурентоспособность на мировых рынках зависят, прежде всего, от качества подготовки специалистов. Исходя из этого, одним из главных направлений в решении экономических задач в условиях жесткой международной конкуренции является полная мобилизация важнейшего фактора производства – совокупной рабочей силы и повышение ее качества. Достижение этого позволит повысить эффективность производства и достичь устойчивого экономического роста.

Потребность в коренном реформировании узбекской системы образования объективно обусловлена социально- экономическими изменениями, произошедшими в Узбекистане за годы независимости. Она вытекает из необходимости приведения всех систем и подсистем национальной экономики в соответствие с поставленными стратегическими целями коренного реформирования экономики на базе рыночных требований.

Необходимо отметить, что высокий образовательный потенциал населения Узбекистана способствует успешному проведению экономических преобразований. Однако, для использования этого преимущества в полной мере необходимо совершенствование системы образования, полное её приспособление к новым рыночным условиям. При этом необходимым условием повышения эффективности экономических отношений в сфере образования является правовое и организационно-экономическое обеспечение реального перехода образовательных учреждений на финансово-хозяйственную самостоятельность.

В настоящее время возникает необходимость большей адаптируемости образовательного комплекса к рыночным отношениям в экономике. Без его развития не может быть успешного продвижения и по пути создания социально ориентированной рыночной экономики. Рынок объективно предъявляет жесткие требования к уровню образования и профессиональных знаний работников. Кроме, того общемировая тенденция роста качественных характеристик трудового потенциала общества может быть практически реализована лишь через развитие образовательного комплекса.

Также в своей статье особенно хочется уделить значительной роли экономического образования.

Экономическое образование предоставляет широкий спектр преимуществ для индивида, общества и бизнеса. Во-первых, оно помогает людям лучше понимать принципы функционирования рыночной экономики и влияние экономических факторов на жизнь общества. Экономически грамотные люди могут более эффективно управлять своими финансами, принимать обоснованные финансовые решения и планировать свое будущее.

Экономическое образование является ключом к пониманию основных принципов функционирования современной экономики и общества в целом.

3. Финансовая грамотность: Экономическое образование способствует развитию финансовой грамотности. Люди, обладающие экономическими знаниями, лучше понимают, как управлять своими финансами, инвестировать, планировать бюджет и избегать долговых ловушек. Они могут принимать обоснованные решения по вопросам личных финансов и инвестиций. Одним из важных аспектов экономического образования является усвоение финансовых компетенций и навыков управления ресурсами. Студенты изучают принципы бухгалтерского учета, финансового анализа и планирования бюджета. Они также изучают инвестиционные стратегии, финансовые рынки и инструменты, такие как акции, облигации и деривативы. Усвоение финансовых компетенций помогает людям лучше управлять своими финансами, принимать обоснованные решения по вопросам инвестирования и планирования на будущее. Эти навыки также полезны для бизнеса, помогая предпринимателям разрабатывать финансовые стратегии, управлять бюджетами и привлекать инвестиции. Управление ресурсами также включает в себя эффективное использование времени, талантов и энергии, что помогает достигать личных и профессиональных целей.

4. Понимание глобальных тенденций: Экономическое образование помогает людям понимать глобальные экономические и социальные тенденции. Они могут анализировать влияние глобализации, изменения климата, технологических инноваций и других факторов на мировую экономику. Это помогает им принимать информированные решения как в своей профессиональной деятельности, так и в повседневной жизни. Экономическое образование предоставляет людям множество преимуществ, помогая им лучше понимать мир вокруг себя, развивать профессиональные навыки и принимать обоснованные решения в различных ситуациях.

Адаптация к изменяющимся экономическим условиям в контексте экономического образования подразумевает не только способность адаптироваться к изменениям в экономической среде, но и проактивное использование этих изменений в своих интересах. Экономические программы обучения должны обеспечивать студентов не только теоретическими знаниями, но и практическими навыками, которые позволяют быстро реагировать на изменяющиеся условия и искать новые возможности для роста и развития. Одним из ключевых аспектов адаптации является освоение новых технологий и методов анализа, которые позволяют быстро и эффективно реагировать на изменения на рынке. Это включает в себя использование современных программ и инструментов для анализа данных, моделирования экономических процессов и прогнозирования трендов. Студентам также необходимо развивать навыки креативного мышления и инноваций, чтобы предлагать новые идеи и решения, способствующие адаптации к переменам. Другим аспектом адаптации является развитие навыков коммуникации и сотрудничества, что позволяет эффективно взаимодействовать с коллегами, бизнес-партнерами и клиентами в условиях перемен. Гибкость и способность к быстрой адаптации к новым

условиям становятся ключевыми качествами, которые формируются в процессе обучения и помогают выпускникам успешно справляться с вызовами современного бизнеса. Таким образом, в современном мире, где экономические процессы становятся все более сложными и взаимосвязанными, знание основ экономики становится все более важным.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Экономическая теория и общественное развитие. – М.: Наука, 2005.

2. Анисимов С.А. Экономическое образование в условиях глобализации. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2010.

3. Глазьев С.Ю. Экономика знаний: образование как фактор развития. – М.: Весь Мир, 2012.

4. Смирнов С.Н. Экономическое образование в школе: проблемы и перспективы. // Вопросы образования. – 2015. – №2. – С. 35–42.

5. Хекман Дж. Значение инвестиций в человеческий капитал. // Журнал экономической теории. – 2017. – Т. 49. – №1. – С. 12–23.

6. Юданов А.Ю. Социальная экономика и ее значение в образовательном процессе. – М.: Экономика, 2013.

3-SHO'BA: TADBIRKORLIK FAOLIYATINI YANADA RIVOJLANTIRISHDA LOGISTIKA VA INFRATUZILMA TIZIMINING ISHTIROKINI FAOLLASHTIRISH.

ЎЗБЕКИСТОНДА ТАДБИРКОРЛИКНИ ЯНАДА РИВОЖЛАНТИРИШДА ЛОГИСТИКА ВА ИНФРАТУЗИЛМА ТИЗИМИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Нодир Жумаев,
иқтисодиёт фанлари доктори, профессор,
Айбек Қўшбақов,
ТДИУ мустақил тадқиқотчиси

Сўнгги йилларда Ўзбекистонда иқтисодий ислоҳотлар янги босқичга кўтарилиб, тадбиркорлик фаолияти миллий иқтисодиётнинг устувор драйверларидан бирига айланди. Мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни рағбатлантириш орқали иқтисодий барқарорлик ва янги иш ўринларини яратишга қаратилган тизимли чоралар кўрилмоқда.

Шу билан бирга, тадбиркорликни самарали ривожлантиришнинг энг муҳим омили сифатида логистика ва инфратузилма тизимининг барқарор ишлаши кўзга ташланмоқда. Чунки, логистик занжирлар сифатининг пастлиги, транспорт инфратузилмасидаги чекловлар, энергия таъминоти ва рақамли инфратузилманинг етарли даражада ривожланмаганлиги тадбиркорлик фаолияти самарадорлигига бевосита таъсир қилади.

Давлатимиз раҳбари таъкидлаганидек, «Халқаро транзит коридорларининг хавфсизлигини таъминлаш ва самарали логистика занжирларини яратиш ўта муҳимдир. Бу борада “Барқарор ривожланиш мақсадлари учун ўзаро транспорт боғлиқлигини мустаҳкамлаш” глобал механизмини жорий этиш вақти келди, деб ҳисоблаймиз» [1]. Шу нуқтаи назардан, бугунги кунда Ўзбекистонда логистика ва инфратузилма тизимини такомиллаштириш тадбиркорлик муҳитини яхшилашнинг муҳим шарти сифатида қаралмоқда.

Логистика — маҳсулот ёки хизматларнинг яратилишидан то истеъмолчига етказилишгача бўлган жараёнларни оптимал бошқариш тизимидир. Инфратузилма эса бу тизимни амалга ошириш учун зарур бўлган моддий ва ташкилий асослар мажмуасини ифодалайди. Уларнинг ўзаро уйғунлиги иқтисодиётда қўшимча қиймат занжирини шакллантиради ва тадбиркорликни жадаллаштиради.

Миллий статистика қўмитаси маълумотларига кўра, 2025 йилнинг 1 апрель ҳолатига фаолият юритаётган кичик тадбиркорлик субъектлари сони 1 212,4 мингтани, шундан, кичик корхона ва микрофирмалар сони 372,9 мингтани,

Иқтисодий тадқиқотлар ва ислоҳотлар маркази маълумотларига кўра, аграр соҳа маҳсулотларининг 25–30 фоизи етарлича сақлаш ва ташиш

инфратузилмаси бўлмагани сабабли йўқотилмоқда [4]. Шу сабабли, агрологистика марказларини яратиш — тадбиркорлар учун фойдани оширишнинг муҳим йўналишидир.

2024 йилда Бухоро ва Самарқанд вилоятларида янги агрологистика марказлари фаолияти йўлга қўйилди, бу эса ҳудудий бизнес ташаббусларини қўллаб-қувватлашнинг амалий намунаси бўлди.

Бугунги глобал иқтисодиёт шароитида рақамли логистика ва интеллектуал инфратузилмаларнинг ривожланиши тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини янги босқичга олиб чиқмоқда.

Хулоса

Ўзбекистонда тадбиркорликни янада ривожлантиришда логистика ва инфратузилма тизимини такомиллаштириш стратегик аҳамиятга эга вазифадир. Бу йўналишда амалга оширилаётган давлат дастурлари ва хусусий сектор ташаббуслари иқтисодиётнинг тармоқлараро уйғун ривожига замин яратади.

Илғор технологик ечимлар, интеллектуал логистика тизимлари, рақамли платформалар ва самарали инфратузилма сиёсатини уйғунлаштириш орқали Ўзбекистон келгусида минтақавий транспорт ва логистика марказига айланиши мумкин.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёевнинг БМТ Ассамблеяси 80-сессиясидаги нутқи.

2. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси. “Иқтисодий фаолият кўрсаткичлари – 2024”. (www.stat.uz).

3. World Bank. Logistics Performance Index 2023. (https://lpi.worldbank.org/).

4. Ўзбекистон Республикаси Транспорт вазирлиги. Йўл инфратузилмаси ҳисоботи – 2023.

5. Иқтисодий тадқиқотлар ва ислоҳотлар маркази. “Агрологистика тизимининг иқтисодий самарадорлиги бўйича таҳлил” (2024).

6. “UzDaily” ахборот агентлиги. “Ўзбекистонда рақамли логистика платформалари жорий этилади” (2025 йил, январь).

TRANSPORT-LOGISTIKA KLASTERI BO’YICHA XORIJ TAJRIBALARI VA UNI O’ZBEKISTONDA QO’LLASH AMALIYOTI

Karrieva Yakutjan Karimovna
TDIU professori
Nematov Inoyatilla Ubaydullaevich.PhD.
Karriev Karimbergan Safarboy o’g’li TDIU assistenti,

Annotatsiya

Ushbu maqolada mualliflar tomonidan O’zbekistonda transport-logistika klasteri bo’yicha amalga oshirilayotgan ishlar va ularni holatini organgan holda, xorij tajribalarini qo’llash amaliyoti atroflicha yoritilgan.

Kalit so’zlar

innovatsion klasterlar, erkin iqtisodiy zonalar, mikroklasterlar,xizmatlar bozori, transport-logistika, xalqaro transport, transport koridorlari

KIRISH

“2022-2026 yillarga mo’ljallangan Yangi O’zbekiston Respublikasi Taraqqiyot strategiyasi”ning[21] uchinchi yo’nalishida barcha transport turlarini uzviy bog’lagan holda yagona transport tizimini rivojlantirish, yirik shaharlar o’rtasida kunlik transport qatnovlari asosida manzilga yetib borish va qaytib kelish imkoniyatini yaratish.Toshkent shahri va hududlarda jamoat transporti tizimini takomillashtirish va uning infratuzilmasini rivojlantirish.Shaharlararo va shahar atrofi temir yo’l qatnovlari jozibadorligini oshirish.Transport va logistika xizmatlari bozori va infratuzilmasini rivojlantirish, temir yo’l infratuzilmasini elektrlashtirish darajasini 60 foizga yetkazish va avtomobil yo’llari tarmog’ini jadal rivojlantirish.Transport sohasida tashqi savdo uchun «yashil koridorlar» hamda tranzit imkoniyatlarini kengaytirish va tranzit yuk hajmini 15 million tonnaga yetkazish belgilab berilgan.

Bugungi kunda yangi texnologiyalar hayotimizni keskin ravishda o’zgartirib yubormoqda.

Transport infratuzilmasi sohasidagi klaster siyosatining asosiy maqsadi transport va logistika xizmatlarining ichki va jahon bozorida tovarlarni va yo'lovchilarni saqlash, tashish, eskort qilish va yetkazib berishga ixtisoslashgan turli tuzilmalarni, shuningdek infratuzilma va boshqa tashkilotlarga xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlarni birlashtirish orqali raqobatbardoshlikni oshirishdir.

Transport-logistika klasteri ma'lum bir tashkiliy shakl sifatida ma'lum bir hududning logistika salohiyatining rivojlanishi va o'sishiga hissa qo'shgan holda, xom ashyo yetkazib beruvchilardan, ishlab chiqarish tuzilmalaridan iste'molchilarga yuk oqimlari harakatining texnologik zanjirlarini boshqarish samaradorligini oshirish muammosini hal qiladi.

Transport-logistika klasterlarini shakllantirish bir qator vazifalarni samarali hal etish, tovar aylanmasini optimallashtirish, shu jumladan ekspeditorlik va terminal ombor komplekslarini oqilona qurilishini ta'minlash, transportning bir nechta turlari bilan bog'liq yuklarni tashish jarayonlarini ratsionalizatsiya qilish, tranzit salohiyatini rivojlantirish va undan samarali foydalanish, operatsion o'zaro ta'sir tizimini shakllantirish, rejalashtirish , transport markazlarida muvofiqlashtirish va dispetcherlik faoliyatini tartibga solish, tovar oqimlariga optimal xizmat ko'rsatishni ta'minlash, klaster a'zolari o'rtasida samarali ma'lumot almashinuvini ta'minlaydigan logistika axborot tizimini ishlab chiqish kabi masalalar ko’ndalang qo’yiladi.Belgilangan maqsadni amalga oshirish doirasida klaster siyosatining asosiy vazifalari quyidagilardan iboratdir.

[21]Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022-2026 йилларга мулжалланган Янги Ўзбекистон Республикасини Тараккиёт стратегияси тўғрисида” ПФ-60-сон фармони

1-Jadval

Transport-logistika klasterlari siyosatining asosiy vazifalari				
mintaqa hududida transport-logistika klasterlarini shakllantirish va rivojlantirish uchun qulay shart-sharoitlar yaratish, ularning ishtirokchilarining raqobatbardoshligi o'sishini ta'minlash	yuk oqimlariga xizmat ko'rsatish uchun klasterning transport-logistika va terminal va ombor majmualarining samarali hududiy qurilishini ta'minlash	transport sohasidagi investitsiya loyihalarini, shu jumladan davlat-xususiy sheriklik loyihalarini samarali qo'llab-quvvatlashni ta'minlash	transport sohasidagi kichik va o'rta korxonalarning kooperatsiyasi va umumiy logistika kontseptsiyasiga integratsiyalashuviga ko'maklashish	transport sohasida yangiliklarni yaratish va amalga oshirish maqsadida o'quv va ilmiy muassasalarning transport-logistika klasterining boshqa ishtirokchilari bilan o'zaro ta'sir mexanizmlarini ishlab chiqish va takomillashtirish

1-rasm. Transport infratuzilmasi sohasidagi klaster siyosatining asosiy vazifalari [4]

Transport-logistika klasterlari - bu infratuzilma va tovarlarni va yo'lovchilarni saqlash, eskort qilish va yetkazib berishga ixtisoslashgan kompaniyalar, dengiz, daryo, quruqlik, havo transporti, logistika majmualari va boshqalarga ixtisoslashgan kompaniyalar majmuasidir va tranzit muhim bo'lgan mintaqalarda rivojlanmoqda.

Transport-logistika klasteridagi tashkiliy munosabatlar xo’jalik yurituvchi subyektlar va davlat idoralari manfaatlari uyg’unligini ta’minlaydigan tarzda qurilishi kerak.

Klaster siyosatining tashabbuskori sifatida davlat manfaatlariga ustuvor ahamiyat beriladi, shu bilan transport-logistika klasterini yaratish maqsadga muvofiqligining asosiy sharti:

-birinchi navbatda, respublikani rivojlantirish strategiyasiga, shu jumladan raqobat muhitini shakllantirish va investitsiya jozibadorligiga muvofiqligi;

-ikkinchidan, modernizatsiya qilish, infratuzilma kompleksini yaratish, transport sohasining raqobatbardoshligini oshirish siyosatini olib borish, shu jumladan davlat-xususiy sheriklik loyihalarini moliyaviy qo'llab-quvvatlash bo'yicha davlatning ustuvor vazifalarini hal qilish.

O'zbekistonda transport sanoatini rivojlantirish bo'yicha klaster siyosati bir qator milliy strategiyalarda, Markaziy Osiyoning mintaqaviy darajadagi strategiyalarida, rivojlanish dasturlarida, xususan, 2040 yilgacha bo'lgan davr uchun uzoq muddatli rivojlanish konsepsiyasida, 2035 yilgacha bo'lgan davrda O'zbekistonning transport strategiyasida aks ettirilishi kerak. Tranzit siyosati, O'zbekiston Respublikasining klaster siyosatini (tranzit va transport-logistika salohiyatini rivojlantirish nuqtai nazaridan) amalga oshirish bo'yicha uslubiy tavsiyalar ishlab chiqish maqsadga muvofiq. Klasterlar turlarini samarali rivojlantirish zamon talabidir.

Turistik klaster- bu hududning bir yoki bir nechta hududlarida yaratilgan va joylashgan turistik va rekreatsion maxsus iqtisodiy zonalar majmui. Maqsad-turistik klasterni yaratish-sinergetik ta'sir orqali turizm bozorida hududning raqobatbardoshligini oshirish va shu jumladan:

- klaster tizimiga kiritilgan korxona va tashkilotlar samaradorligini oshirish
- innovatsiyani rag'batlantirish
- yangi yo'nalishlarning rivojlanishini rag'batlantirish.

Turistik (yoki turistik-rekreatsion) klasterni yaratish aslida hududning joylashishini belgilaydi va mintaqa qiyofasining shakllanishiga ta'sir qiladi. Dastlab klaster yondashuvi sanoat ishlab chiqarishiga tatbiq qilingan va uning asoschilari *A. Marshall va B.S. Yastremskiy, ammo Garvard* biznes maktabi professori Maykl Porter mintaqaviy raqobatbardoshlikni oshirish uchun sanoat klasterlari g'oyasini ommalashtirgan olimlar bo'ldi. "Klaster paydo bo'lishining obyektiv shartlari M. Porter tomonidan ishlab chiqilgan taniqli "Raqobat rombiga" da umumlashtirildi.

An'anaviy omillardan tashqari - raqobat muhiti, talab sharoitlari va qo'llab-quvvatlovchi tarmoqlarning mavjudligi - ma'lum bir hududda malakali kadrlar, infratuzilma va kapital kabi ixtisoslashtirilgan omillar yaratilishi kerak.

Хулоса.

Ta'kidlash joizki, mamlakat Prezidentining g'oyasi xorijiy davlatlarning nufuzli kompaniyalari tomonidan qo'llab-quvvatlandi va ushbu sohada hamkorlik qila boshladi. Xususan, O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2018 yil 8 avgustdagi "Indorama kompaniyasi (Singapur) tomonidan O’zbekiston Respublikasida zamonaviy paxta-to’qimachilik mahsulotlarini yaratish chora-tadbirlari to’g’risida" gi qarori asosida, Indorama Singapur kompaniyasi tomonidan mamlakatimizda paxta-to’qimachilik klasterini tashkil etish bo’yicha tizimli ishlar amalga oshirish bo’yicha dastur ishlab chiqildi va 340 million dollarlik sarmoyani amalga oshirish bo’yicha reja ishlab chiqildi. Shuningdek, kompaniya mamlakatimizda bir qator yirik loyihalarni amalga oshirmoqda. Shunday qilib, Qo’qon To'qimachilik Kombinati majmuasining qurilishi tugallanmaganligi asosida 2010 yilda "Indorama Kokand Textile" qo'shma O'zbekiston-Singapur qo'shma korxonasi tashkil etildi. O'shandan beri loyiha asosida 164 million AQSh dollari miqdoridagi to'g'ridan-to'g'ri xorijiy investitsiyalar o'zlashtirildi. Ayni paytda bu yerda 1000 ishchi va xizmatchi mehnat qilmoqda. Ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarning aksariyati chet elga eksport qilinadi. Indorama Group-ning 2019-2023 yillarga mo'ljallangan paxta va to'qimachilik klasteri loyihasi ikki bosqichdan iborat. Hozirda Sirdaryo va Qashqadaryo viloyatlarida, Farg'ona va Jizzax viloyatlarida ishlar boshlandi, kelasi yildan ish boshlanadi. 225 million dollar paxta xomashyosi, makkajo'xori va boshqa mahsulotlarni yetishtirishga sarflanadi. Bundan tashqari, kompaniya yana 115 million dollarlik sarmoyani paxtani chuqur qayta ishlashga yo'naltiradi (ikkinchi bosqich) - ip-kalava ishlab chiqarish. Zavodlar Indorama Qo'qon To'qimachilik qo'shma korxonasining mavjud korxonalarida joylashgan. Qishloq xo'jaligida klaster usuli yerni haydash, o'simliklarni ekish va parvarish qilish, yetishtirilgan xomashyodan tayyor mahsulotlar ishlab chiqarish kabi jarayonlarni o'z ichiga oladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. .Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича ҳаракатлар стратегияси тўғрисида” ПФ-4947-сон фармони

2. S.V. Orlov. Transport klasteri transport kompleksini hududiy tashkil etish shakli sifatida. // Zamonaviy texnologiyalar. Tizim tahlili va modellashtirish №2 (38), 2013 yil

3. Titov A.V., Volinskiy I.A. Evropada transport-logistika klasterlarini yaratish xususiyatlari. Astraxan davlat texnika universiteti xabarnomasi. Ser.: Dengiz muhandisligi va texnologiya. 2015. № 4. S. 103-108.

4. Karrieva Y.K., Ibragimov.F.A. Ozbekistonda klasterlar faoliyatini innovatsion rivojlantirishda logistikani qollaash. Biznes Ekspert jurnal. №5,2019 yil.

5. Evropa Ittifoqi transporti. Statistical Pocket Book 2019. [Elektron resurs].URL:https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f0f3e1b7-ee2b-11e9-a32c-01aa75ed71a1

O'ZBEKISTON BOJSIZ SAVDO ZONALARINING IQTISODIYOTGA TA'SIRI VA BOJXONA SIYOSATINING BYUDJETGA TA'SIRI

Imomov Boburjon
TDIU talabasi

.

Anotatsiya: Ushbu tezisda O'zbekiston Respublikasining bojsiz savdo zonalari (keyingi o'rinlarda yuritilishi mumkin BSZ) hamda bojxona siyosatining mamlakat iqtisodiyotiga ta'siri tahlil qilinadi. BSZlar investitsiyalarni jalb qilish, ish o'rinlari yaratish, eksport hajmini oshirish va ichki ishlab chiqarishni rivojlantirishdagi o'rni ko'rib chiqiladi. Shuningdek, bojxona imtiyozlarining davlat byudjetiga qisqa muddatli ta'siri va uning uzoq muddatda iqtisodiy samaradorlikka ta'siri baholanadi.

Kalit so'zlar: bojsiz savdo zonalari, bojxona siyosati, bojxona imtiyozlari, davlat byudjeti, investitsiyalar, eksport, ish o'rinlari, iqtisodiy rivojlanish, nazorat mexanizmlari, raqamlashtirish

BSZlarda yangi ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish korxonalari faoliyati natijasida 50 000 dan ortiq yangi ish o'rinlari ochilgan. Bu hududlarda mehnat bozori barqarorlashgan va mahalliy aholi bandligi oshgan.

-Eksport va importni rag'batlantirish

2025 yilning 8 oyida O'zbekiston eksporti $23 mlrdga yetib, 31,3% o'sdi, import esa $28,4 mlrdni tashkil etdi. BSZlar orqali tezlashtirilgan bojxona tartiblari eksport jarayonlarini yengillashtirib, tashqi savdo aylanmasini kengaytirdi.

Shuningdek, ichki ishlab chiqarishni rivojlantirish BSZlarda yangi texnologiyalar va xom ashyoni bojxona to'lovlarisiz import qilish imkoniyati milliy ishlab chiqarishning raqobatbardoshligini oshirdi. Misol uchun, Namangan SEZda ishlab chiqarish hajmi 2025 yil uchun $4,3 mlrd deb baholangan.Lekin bojxona imtiyozlarining byudjetga ta'siri oqibatida qisqa muddatda bojxona imtiyozlari davlat byudjetiga tushumlarning kamayishiga olib keladi. 2025 yil birinchi yarim yillikda bojxona imtiyozlari miqdori 24,6 trillion so'mni tashkil etib, bu byudjet tushumlarining 5-7% qisqarishiga sabab bo'lgan.Biz buni 2023-2025 yillarda O'zbekiston tashqi savdo aylanmasi dinamikasida yaqqol ko'rishimiz mumkin.

Ko’rsatkich	Miqdor	Izoh
Bojxona imtiyozlari	24,6 trillion so’m	2025 yil 1-yarim yillik
Tashqi savdo eksporti	$23 milliard	2025 yilning 8 oyidagi ko’rsatkich
Tashqi savdo importi	$28,4 milliard	2025 yilning 8 oyidagi ko’rsatkich
Ishlab chiqarish hajmi (Namangan SEZ)	$4,3 milliard	2025 yil prognozi
Eksport hajmi (Namangan SEZ)	$1 milliard	2025 yil prognozi

Ammo uzoq muddatli iqtisodiy samaradorlk iqtisodiy o’sishni rag’batlantirib, yangi korxonalar ishga tushishi va eksport hajmining oshishi natijasida soliq bazasining kengayishiga xizmat qiladi. Shu bilan birga, aholi daromadlari oshishi davlat soliqlari tushumlarini ko’paytiradi.

Xulosa**:** O’zbekiston bojsiz savdo zonalari va bojxona siyosati mamlakat iqtisodiyotining rivojlanishida asosiy rol o’ynaydi. Bojxona imtiyozlari dastlab byudjet tushumlarining qisqarishiga sabab bo’lsa-da, uzoq muddatda iqtisodiy faollikni oshirish orqali byudjet daromadlarini ko’paytiradi. Imtiyozlarni samarali boshqarish, raqamlashtirish va nazorat mexanizmlarini takomillashtirish orqali iqtisodiy barqarorlik va o’sishga erishish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Uzbekistan transforms customs monitoring with AI and digital innovations — Kun.uz (Monitor) https://monitor.kun.uz/en/news/2025/02/25/uzbekistan-transforms-customs-monitoring-with-ai-and-digital-innovations Монитор

2. Electronic documents, AI, and new controls: How Uzbekistan’s customs system to change — UzDaily https://www.uzdaily.uz/en/electronic-documents-ai-and-new-controls-how-uzbekistans-customs-system-to-change/ UzDaily.uz

3. Uzbekistan Launches Online Service for Submitting Passenger Customs Declarations — UzDaily https://www.uzdaily.uz/en/uzbekistan-launches-online-service-for-submitting-passenger-customs-declarations/ UzDaily.uz

4. Uzbekistan transforms customs process with digital platform — Kursiv https://uz.kursiv.media/en/2025-06-24/uzbekistan-cuts-customs-processing-time-to-30-minutes-with-digital-system/ Kursiv Media Узбекистан

5. New rules hit small importers: Uzbekistan drastically cuts duty-free import limits for travelers — Kun.uz https://www.kun.uz/en/news/2025/04/21/new-rules-hit-small-importers-uzbekistan-drastically-cuts-duty-free-import-limits-for-travelers Kun.uz

6. New norms for duty-free import of goods into Uzbekistan have been established — Zamin https://zamin.uz/en/economy/148233-ozbekistonga-tovarlarni-bojsiz-olib-kirishning-yangi-normalari-belgilandi.html Zamin.uz

BOJXONA NAZORATI VA KONTRABANDA: MUAMMOLAR VA YECHIMLAR

Aminboyev Azamat
TDIU 1- bosqich talabasi

Annotatsiya: Mazkur tezisda bojxona nazoratining iqtisodiy va huquqiy mohiyati, kontrabandaning sabablari, turlari hamda unga qarshi kurashishning samarali yo'llari yoritilgan. Bojxona tizimining raqamlashtirilishi, xalqaro hamkorlikni kuchaytirish, texnik baza va inson resurslarini rivojlantirish orqali kontrabanda faoliyatini kamaytirish masalalari tahlil qilinadi. Tahlillar shuni ko'rsatadiki, kontrabandaga qarshi kurash faqat bojxona organlari faoliyatining samaradorligini emas, balki mamlakat iqtisodiy xavfsizligi darajasini ham belgilaydi.

Kalit so'zlar: Bojxona nazorati, kontrabanda, iqtisodiy xavfsizlik, xalqaro hamkorlik, raqamlashtirish, korrupsiya, risk tahlili, chegara xavfsizligi, giyohvand moddalar, bojxona islohoti, davlat siyosati, logistika, milliy xavfsizlik, bojxona tartibotlari, kontrabanda turlari.

Bojxona nazoratining mohiyati va iqtisodiy ahamiyati

Bojxona nazorati — bu davlat chegaralaridan o'tayotgan tovarlar, transport vositalari va moliyaviy qiymatlarning qonunchilikka muvofiqligini tekshiruvchi tizimdir. U iqtisodiy xavfsizlik, byudjet daromadlari va xalqaro savdo tartibotining asosiy kafolatidir.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PF–60-son farmoni (2022-yil 25-yanvar) bilan bojxona tizimini modernizatsiya qilish va raqamlashtirish bo'yicha keng ko'lamli islohotlar boshlangan. Bugungi kunda "Smart Customs", "Yagona darcha" va risk tahlili tizimlari yordamida 90% dan ortiq bojxona operatsiyalari elektron shaklda amalga oshirilmoqda. Bu esa kontrabanda va noqonuniy savdoni aniqlash samaradorligini sezilarli oshirdi.

Bojxona nazorati faqat fiskal nazorat emas, balki:

milliy ishlab chiqaruvchini himoya qilish,

noqonuniy savdo oqimlarini cheklash,

xavfli tovarlar (giyohvand modda, qurol, radioaktiv modda) kirib kelishining oldini olish vazifalarini ham bajaradi.

Kontrabanda faoliyatining sabablari va turlari

Kontrabanda – bu bojxona chegarasidan tovar yoki boshqa qiymatlarni yashirincha olib kirish yoki olib chiqish bo'yicha sodir etiladigan jinoyatdir. U milliy iqtisodiy xavfsizlikka bevosita tahdid soladi.

Asosiy sabablari:

Bojxona to'lovlari va soliqlarning yuqoriligi;

Huquqni muhofaza qiluvchi organlarda korrupsiya holatlari;

Chegaralarning texnik va logistika jihatdan zaifligi;

Fuqarolarning huquqiy ongi pastligi;

Qonunchilikdagi bo'shliqlar va jazolarning yetarlicha og'ir emasligi.

Kontrabanda turlari:

Tovar kontrabandasi – tovarlarni yashirincha olib kirish (asosan elektronika, tamaki, dori vositalari).

Valyuta kontrabandasi – valyuta va oltin-kumush buyumlarni noqonuniy olib chiqish.

Giyohvand modda kontrabandasi – mintaqaviy xavfsizlikka jiddiy xavf tug'diruvchi jinoyat.

Qurol va harbiy texnika kontrabandasi – xalqaro terrorizm bilan bog'liq faoliyatda qo'llanilishi mumkin.

Jahon bojxona tashkiloti (WCO) ma'lumotlariga ko'ra, dunyo bo'yicha kontrabanda oqimining yillik hajmi 2 trillion AQSh dollari atrofida baholanmoqda, bu global savdoning 3–4% ini tashkil etadi.

O'zbekistonda bojxona nazorati amaliyoti va mavjud muammolar

O'zbekistonda 2023-yilda Davlat bojxona qo'mitasi tomonidan 2 mingdan ortiq kontrabanda holati fosh etilgan, shundan 40% holatlar giyohvand moddalar, 25% — tamaki mahsulotlari, 20% — dori vositalariga to'g'ri kelgan.

Shunga qaramay, tizimda quyidagi muammolar mavjud:

Texnik va moddiy baza yetishmasligi: chegara postlarida zamonaviy skaner va rentgen uskunalari yetarli emas; ayrim hududlarda nazorat asosan qo'lda olib boriladi.

Axborot tizimlarining integratsiyasi sust: soliq, bojxona va ichki ishlar organlari o'rtasidagi ma'lumot almashish mexanizmi to'liq avtomatlashtirilmagan.

Kadrlar salohiyati muammosi: zamonaviy tahlil, risk boshqaruvi va texnik vositalardan foydalanish bo'yicha amaliy tayyorgarlik darajasi past.

Korrupsiya omillari: ayrim postlarda inson omiliga tayanish shaffoflikni pasaytiradi.

Xalqaro koordinatsiya cheklangan: qo'shni davlatlar bilan kontrabandaga qarshi hamkorlik tizimi yetarli darajada ishlamaydi.

Kontrabandaga qarshi kurashning samarali yo'nalishlari

Kontrabandaga qarshi kurashda ko'p darajali yondashuv talab etiladi — huquqiy, texnologik, tashkiliy va xalqaro mexanizmlar uyg'unligi. Quyidagi yo'nalishlar samarali hisoblanadi:

Raqamlashtirish va avtomatlashtirish:

"Smart Customs" va "E-declaration" tizimlarini to'liq joriy etish, risk tahlil algoritmlari orqali shubhali jo'natmalarni avtomatik aniqlash.

Chegara infratuzilmasini modernizatsiya qilish:

Rentgen komplekslari, mobil skanerlar, dronlar va sun'iy intellektga asoslangan kuzatuv tizimlarini keng joriy etish.

Huquqiy asoslarni kuchaytirish:

Jinoyat kodeksining 246-moddasi ("Kontrabanda") bo'yicha jazolarni differensiallashtirish, yirik miqdorlar uchun mol-mulkni musodara qilish amaliyotini kengaytirish.

Xalqaro hamkorlik:

WCO, UNODC, INTERPOL va qo'shni davlatlarning bojxona xizmatlari bilan tezkor axborot almashish tizimini yaratish.

Kadrlar malakasini oshirish:

Har yili bojxona xodimlarini xalqaro tajribaga asoslangan malaka oshirish dasturlariga jalb etish.

Jamoatchilik va ommaviy axborot vositalari roli:

Kontrabandaning zararli oqibatlari haqida targ'ibot ishlarini kuchaytirish orqali fuqarolarda huquqiy mas'uliyat hissini oshirish.

Xulosa

O'zbekiston bojxona tizimi iqtisodiy xavfsizlikni ta'minlashda muhim poydevor hisoblanadi. Biroq kontrabanda faoliyatining ko'lamini qisqartirish uchun tizimni modernizatsiya qilish, raqamli texnologiyalarni keng joriy etish va xalqaro hamkorlikni kuchaytirish zarur.

Kontrabandaga qarshi kurashda "profilaktika + raqamlashtirish + hamkorlik" tamoyili asosiy yo'nalish sifatida belgilanishi lozim. Bojxona nazoratining kuchaytirilishi nafaqat davlat byudjeti daromadlarini oshiradi, balki iqtisodiyotning soya sektorini qisqartirishga, ichki ishlab chiqaruvchilarni himoya qilishga va mintaqaviy xavfsizlikni mustahkamlashga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Bojxona sohasini isloh qilish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PF–60-son Farmoni. — Toshkent, 2022-yil.
2. O'zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi. — Toshkent: Adolat, 2021. — 320 b.
3. O'zbekiston Respublikasi Davlat bojxona qo'mitasi. 2023–2024 yillar faoliyati yakunlari to'g'risida hisobot. — Toshkent, 2024.
4. United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC). World Drug Report 2024. — Vena, 2024.
5. World Customs Organization (WCO). Customs Enforcement Network Annual Report 2023. — Brussels, 2024.
6. OECD. Trade and Customs Modernization in Central Asia. — Paris: OECD Publishing, 2023.
7. INTERPOL. Illicit Trade Report 2024. — Lyon, 2024.
8. Asian Development Bank. Central Asia Border Management and Trade Facilitation Review. — Manila: ADB, 2023.
9. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PQ–187-son qarori "Kontrabandaga qarshi kurashish tizimini takomillashtirish to'g'risida". — Toshkent, 2023-yil.

TRANSPORT-LOGISTIKA TIZIMIDA TEMIR YO'L TRANSPORTIDAN SAMARALI FOYDALANISH YO'LLARI

Karriyeva Yakutxon Karimova
TDIU professor
Akramov Javohir Bekali o'g'li
TDIU magistranti

Annotatsiya

O’zbek tilida: Ushbu maqolada transport-logistika tizimida temir yo’l transportining o’rni va ahamiyati tahlil qilinadi. Tadqiqot davomida O’zbekiston temir yo’l tarmog’ining hozirgi holati, yuk tashish hajmi, logistika samaradorligi ko’rsatkichlari o’rganilgan. Shuningdek, ilg’or xorijiy tajribalar asosida temir yo’l transportidan samarali foydalanish yo’llari taklif etiladi.

Kalit so’zlar transport-logistika tizimi, temir yo’l transporti, samaradorlik, raqamlashtirish, tranzit tashish, infratuzilma, multimodal logistika

Kirish

Transport-logistika tizimi mamlakat iqtisodiyotining asosiy tayanch tarmoqlaridan biri bo’lib, ishlab chiqarish, ta’minot va savdo jarayonlarini birlashtiruvchi muhim bo’g’in hisoblanadi. Ushbu tizimda temir yo’l transporti alohida o’rin tutadi, chunki u katta hajmdagi yuklarni uzoq masofalarga arzon va ishonchli tarzda yetkazib berish imkonini beradi. So’nggi yillarda O’zbekistonda transport-logistika infratuzilmasini modernizatsiya qilish, raqamlashtirish va xalqaro tranzit yo’nalishlarini kengaytirish bo’yicha qator islohotlar amalga oshirilmoqda. Maqolaning asosiy maqsadi – temir yo’l transportidan samarali foydalanish yo’llarini ilmiy asosda tahlil qilish va amaliy takliflar ishlab chiqishdir.

O’zbekistonda temir yo’l transporti umumiy yuk tashish hajmining qariyb 48 foizini tashkil etadi. So’nggi besh yilda temir yo’l orqali tashilgan yuk hajmi 20 foizga oshgan. Tranzit tashishlar asosan Xitoy–Markaziy Osiyo–Yevropa yo’nalishlari bo’yicha amalga oshirilmoqda. Temir yo’l infratuzilmasining modernizatsiyasi, yangi logistika markazlarining tashkil etilishi va raqamli boshqaruv tizimlarining joriy etilishi samaradorlikni oshirmoqda.

Tahlil natijalaridan ko’rinadiki, temir yo’l transporti O’zbekiston logistika tizimining eng muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Biroq ayrim hududlarda infratuzilmaning eskirganligi, yuk vagonlari parkining yetarli emasligi va raqamli texnologiyalar joriy etilishining sustligi samaradorlikka salbiy ta’sir ko’rsatmoqda. Rivojlangan mamlakatlar tajribasiga tayanib, temir yo’l logistikasida quyidagi yo’nalishlarni rivojlantirish maqsadga muvofiq: raqamli monitoring tizimlarini keng joriy etish, multimodal tashish tizimini kengaytirish, xalqaro transport yo’laklarini optimallashtirish va xususiy sektor ishtirokini kuchaytirish.

Xulosa

Tadqiqot natijalariga asoslanib, quyidagi xulosalarga kelindi: 1) temir yo’l transporti mamlakat logistika tizimida strategik ahamiyatga ega; 2) infratuzilmani modernizatsiya qilish samaradorlikni oshiradi; 3) raqamli texnologiyalarni joriy etish logistika jarayonlarini optimallashtiradi; 4) xalqaro hamkorlik va tranzit salohiyatini kengaytirish mamlakat eksport-import imkoniyatlarini oshiradi.

Shuningdek, davlat va xususiy sektor hamkorligi asosida yangi logistika markazlarini tashkil etish temir yo’l transportidan foydalanish samaradorligini yanada kuchaytiradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

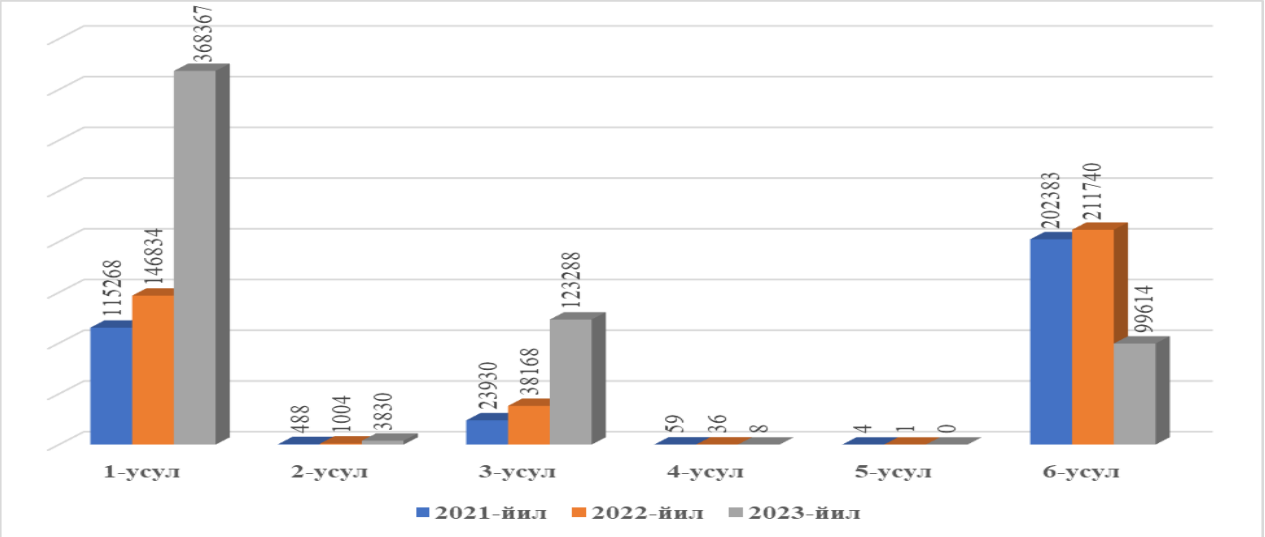
1. O’zbekiston Respublikasi Transport vazirligi hisobotlari (2024).
2. «O’zbekiston temir yo’llari» AJ statistik ma’lumotlari (2024).

3. World Bank. Logistics Performance Index 2023.
4. UNCTAD. Review of Maritime Transport, 2023.
5. Rustamov, A. (2022). Transport tizimini modernizatsiya qilish masalalari. – Toshkent: Iqtisodiyot nashriyoti.

TOVARLARNING BOJXONA QIYMATINI ANIQLASHNI TAKOMILLASHTIRISHNING AYRIM MASALALARI.

Pardayev To‘lqin Nasirovich,
Bojxona qo‘mitasi Bojxona instituti professori
Mavlonov Bahromali Qodirovich,
Farg‘ona davlat universiteti o‘qituvchisi

Tashqi iqtisodiy faoliyatni bojxona to‘lovlari orqali tartibga solishda tovarlarning bojxona qiymati bojxona to‘lovlarni hisoblash uchun asos bo‘lib xizmat qiladi. Tovarlarning bojxona qiymatini to‘g‘ri aniqlash bojxona to‘lovlarini to‘liq undirishga olib keladi. Tovarlarning bojxona qiymatini aniqlash tashqi iqtisodiy faoliyatni tartibga solish usullaridan biri bo‘lib, u notarif usulning iqtisodiy choralariga kiradi.



1-rasm. **O‘zbekiston Respublikasida bojxona rasmiylashtiruvi jarayonida qo‘llanilgan bojxona qiymatini BYUD lar kesimida aniqlash usullari soni, dona**[22]**.**

Tovarlarning bojxona qiymatini aniqlash jarayonida Inkoterms xalqaro yetkazib berish shartlari ham muhim ahamiyatga ega. Inkoterms – butun dunyodagi hukumat organlari, yuridik kompaniyalar va biznes vakillari tomonidan xalqaro savdoda eng ko‘p qo‘llaniladigan atamalarning talqini sifatida e’tirof etilgan xalqaro qoidalar demakdir. Uning amal qilish sohasi oldi-sotdi shartnomasi bo‘yicha taraflarning

[22].Mualliflar tomonidan bojxona qo‘mitasi ma’lumotlari asosida tayyorlangan.

tovarlarni yetkazib berish shartlarida huquq va majburiyatlariga tatbiq etiladi. Ular xalqaro savdo shartnomalarining muhim elementi hisoblanadi.

Inkoterms nafaqat tovarlarni tashishda, balki tovarlarni bojxona qiymatini aniqlashda, bojxona statistikasini yuritishda ham muhim ahamiyatga ega. Olib kelinadigan tovarning bojxona qiymati CIF yoki CIP shartlariga mos keladi. Agar tovar O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududiga (chegarasigacha) CIF yoki CIP shartlarida olib kirilsa, tovarning bojxona qiymati olib kirilgan tovarning shartnoma qiymatiga aynan teng bo‘ladi.

Agar yuqoridagi yetkazib berish shartlarini bazis shartlar deb hisoblasak, u holda asosiy usul bo‘yicha bojxona qiymatini aniqlashda, fikrimizcha, quyidagi formulalardan biridan foydalanish maqsadga muvofiq:

Agar tovar O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududiga (chegarasigacha) YEXV, FCA, FAS, FOB yetkazib berish shartlarida olib kirilsa, tovarning bojxona qiymati quyidagi formula bo‘yicha aniqlanadi:

TS = TS + F + S + P

Agar tovar O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududiga (chegarasigacha) CFR, SRT yetkazib berish shartlarida olib kirilsa, bojxona qiymati quyidagi formula bo‘yicha aniqlanadi:

TS = TS + S + P

Chunki ushbu yetkazib berish shartlarida asosiy tashish haqini to‘lash majburiy talab bo‘lib, u tovarning shartnoma narxiga kiritiladi.

Agar tovar O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududiga (chegarasigacha yoki belgilangan joygacha) DAP, DDP, DPU shartlarida olib kirilsa, tovarning bojxona qiymati quyidagi formula bo‘yicha aniqlanadi:

TS = TS + S

Agar tovar O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududiga (chegarasigacha) CIF yoki CIP shartlarida olib kirilsa, tovarning bojxona qiymati quyidagi ko‘rinishda shartnoma narxi bo‘yicha olib kirilgan tovarning shartnoma qiymatiga aynan bo‘ladi:

TS = TS

Shu o‘rinda tovarlarni yetkazib berish Ye guruh tijorat shartida xarajatlarining tarkibiga e’tibor berish alohida ahamiyatga ega (1-jadval).

Tovarlarni yetkazib berish bo‘yicha shartlar 11 ta bo‘lib, ular 4 guruhga bo‘linadi. Bular E guruhi (yuklab jo‘natish), F guruhi (asosiy tashish haqini sotuvchi to‘lamagan), S guruhi (asosiy tashish haqini sotuvchi to‘lagan), D guruhi (yetkazib berish).

1-jadval

Tovarlarni yetkazib berish Ye guruh tijorat shartida xarajatlarining tarkibi

T/r	Xarajatlar turi	Shartli belgisi
1.	Tovar qiymati	S
2.	Fraxt bo‘yicha xarajatlar (tashish, yuklash, yukni tushirish va b.)	F
3.	Sug‘urta badali summasi (sug‘urtalash mukofoti)	S
4.	Tovarni importchi mamlakat chegarasiga qadar olib o‘tish bilan	P

	bog‘liq xarajatlar	
5.	O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududi ichida tovarni olib o‘tish bilan bog‘liq boshqa xarajatlar	R
6.	Olib kiriladigan tovarning bojxona qiymati	TS

FAS, FOB, CFR, CIF yetkazib berish shartlari faqat suv transportida qo‘llaniladi. Qolgan yetkazib berish shartlari barcha transport vositalarida tashishda qo‘llaniladi. Bundan kelib chiqib, mamlakatimiz suv havzalaridan uzoqda bo‘lganligi sababli, yuqoridagi suv transportida kelayotgan yetkazib berish shartlari bo‘yicha yuqoridagi formulalardagi xarajatlarni bojxona chegarasigacha tovarning qiymatiga qo‘shish kerakligini ko‘rsatadi. Yuqoridagi formulalardan foydalanish tovarlar bojxona qiymati noto‘g‘ri aniqlanishining oldini oladi.

Tovarlar bojxona qiymatini aniqlashda tovar yuborgan mamlakatdan tovar haqida aniq ma’lumotlar olish katta rol o‘ynaydi. Masalan, O‘zbekiston Respublikasi bojxona organlari tomonidan 2023-yilda bojxona qiymatini aniqlashning to‘g‘riligiga aniqlik kiritish maqsadida, 264 ta xalqaro so‘rov yuborilgan bo‘lib, ularning 70 tasiga javob xati olingan, xolos. Ushbu javob xatlari asosida tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilaridan 3047,77 mln.so‘m qo‘shimcha bojxona to‘lovlari undirilgan. Unda, Turkiya – 60 ta javob xatida 1 911,81 mln.so‘m, Koreya – 5 ta javob xatida, 566,96 mln. so‘m, Xitoy – 2 ta javob xatida 540,5 mln. so‘m va Polsha – 3 ta javob xatida 28,5 mln. so‘m to‘g‘ri kelgan (2-jadval).

Ma’lumki, iqtisodiy masalalarni matematik usullarda yechishning eng muhim talablaridan biri bu, masalaning matematik modelini qurishdan iboratdir. Har doim ham ixtiyoriy iqtisodiy masalaning matematik modelini tuzish mumkin emas. Shuning uchun ham iqtisodiy masala yoki jarayonning matematik modelini tuzish uning optimal yechimini aniqlash imkoniyatini yaratadi.

2-jadval

O‘zbekiston Respublikasi bojxona organlari tomonidan 2023-yilda tovarlar to‘g‘risida so‘rovnomaga ma’lumot olingan davlatlar, ma’lumotnomalar va qo‘shimcha undirilgan bojxona to‘lovlari[23]

T/r	Davlat-lar	Olingan ma’lumotnomalar soni, dona	Qo‘shimcha undirilgan bojxona to‘lovlari, mln.so‘m
1.	Turkiya	60	1911,81
2.	Koreya	5	566,96
3.	Xitoy	2	540,50
4.	Polsha	3	28,50
Jami		70	3047,77

Ma’lumki, yuqorida ta’kidlab o‘tganimizdek, tovarlarning bojxona qiymatini belgilash izchil tartibda qo‘llaniladigan oltita usul yordamida amalga oshiriladi.

[23] Bojxona qo‘mitasi ma’lumotlari asosida mualliflar tomonidan hisob-kitob qilingan.

Quyida shu usullardan biri O‘zbekiston Respublikasi hududida amalga oshirilgan xarajatlarni tasdiqlovchi hujjatlar bo‘lmagan taqdirda “Qiymatlarni chegirib tashlash usuli, 4-usul” asosida tovarlarning bojxona qiymatini aniqlashning matematik modellashtirish jarayonini ko‘rib chiqamiz.

Dastlab, quyidagi belgilashlarni kiritamiz:

$Б_К$ - tovar birligining bojxona qiymati; $\boldsymbol{C}_Н$ - O‘zbekiston Respublikasi hududida birinchi marta sotilganda mazkur tovar birligining qiymati bo‘lsin. U holda tovar birligining qiymati $\boldsymbol{C}_Н$ dan bojxona hududida amalga oshirilgan quyidagi xarajatlar chegiriladi:

1. $Б_Б$ — import bojxona boji. Bojning eng yuqori miqdori

$$Б_Б = \boldsymbol{2} \cdot \boldsymbol{k} \cdot Б_К х_қ$$

formulasi bilan aniqlanadi, bunda $k = \frac{Б_{БС}}{100\%}$ bojxona boji koeffitsiyenti stavkasi.

2. $А_С$ - aksiz solig‘i:

$$А_С = m \cdot Б_К$$

formulasi bilan aniqlanadi, bunda m — aksiz solig‘i stavkasi koeffitsiyenti.

3. $К_{КС}К_қ$ - qo‘shilgan qiymat solig‘i:

$$К_{КС} = n \cdot (Б_К + 2 \cdot k \cdot Б_К + m \cdot Б_К)х_қ$$

formulasi bo‘yicha aniqlanadi, bunda n – qo‘shilgan qiymat solig‘i stavkasi koeffitsiyenti.

4. $Т_Ф$ - tovarni birinchi marta qayta sotishda O‘zbekiston Respublikasi hududida olinadigan tijorat foydasi:

$$Т_Ф = p \cdot (Б_К + Б_Б + А_С + К_{КС}),$$

formulasi bo‘yicha aniqlanadi va bunda r — tijorat foydasi koeffitsiyenti.

5. $Т_X$ - O‘zbekiston Respublikasi hududidagi transport va boshqa kutilmagan xarajatlar:

$$Т_X = r \cdot (Б_К + Б_Б + А_С + К_{КС}),$$

formulasi bo‘yicha aniqlanadi va bunda r — transport xarajatlari koeffitsiyenti.

Demak, olib kiriladigan tovar birligi bojxona qiymati quyidagi formula yordamida hisoblanadi:

$$Б_К = C_Н - Б_Б - А_С - К_{КС} - T_Ф - Т_Х \quad (1)$$

Bundan,

$$C_Н = Б_К + Б_Б + А_С + К_{КС} + Т_Ф + Т_Х \quad (2)$$

o‘rinli. Endi (2) formulaga $Б_Б$, $А_С$, $К_{КС}$, $Т_Ф$, $Т_Х$ ma’lumotlarining ko‘rsatkichlarini kiritamiz:

$$С_Н = Б_К \cdot (1 + 2 \cdot k + m) \cdot (1 + n) \cdot (1 + p + r)$$

Demak,

$$Б_К = \frac{C_H}{(1+2 \cdot k+m) \cdot (1+n) \cdot (1+p+r)} \quad (3)$$

Bu formulada qulaylik uchun ushbu belgilashni kiritamiz:

$$У_{ХК1} = (1 + 2 \cdot k + m) \cdot (1 + n) \cdot (1 + p + r)х_қ \quad (4)$$

Shunday qilib, O‘zbekiston Respublikasi bojxona hududida tovarning birinchi marta sotilishi narxi haqida ma’lumotlar mavjud bo‘lganda har bir tovar turi uchun uning bojxona qiymati:

$$Б_К = \frac{C_Н}{У_{ХК1}} \quad (5)$$

formula yordamida aniqlanar ekan.

Yuqoridagi beshinchi formulaning bojxona qiymatini aniqlashdagi qulayligi shundan iboratki, unda faqat olib kelinayotgan tovarlar uchun S_N va k, m, n, p, r — koeffitsiyentlar aniqlanib “Yexcel” dasturi yordamida natijani aniqlashimiz mumkin bo‘ladi.

Endi bojxona qiymatiga aniqlaydigan (5) formulaning matematik tahliliga to‘xtalamiz:

Ushbu formulada $Б_К = y$ va $У_{ХК1} = x$ deb belgilashlar kiritsak,

$y = \frac{C_Н}{x}$ funksiya hosil bo‘ladi. Albatta, bu funksiyada u ning qiymati x argumentning qiymatiga bog‘liq holda o‘zgaradi. Shuning uchun ular orasidagi bog‘lanishni S_N=constbo‘lgan holda tahlil qilaylik:

a) agar $x \succ \sqrt{C_Н}$ bo‘lganda, $\lim_{x\to\infty} y = \lim_{x\to\infty} \frac{C_Н}{x} = 0$ ekanligidan bojxona qiymatining pasayishi kuzatiladi;

b) agar $x \prec \sqrt{C_Н}$ bo‘lganda , $\lim_{x\to 0} y = \lim_{x\to 0} \frac{C_Н}{x} = \infty$ ekanligidan bojxona qiymatining oshishi kuzatiladi;

v) agar $x = \sqrt{C_Н}$ bo‘lsa, $\lim_{x\to \sqrt{C_Н}} y = \lim_{x\to\sqrt{C_Н}} \frac{C_Н}{x} = \sqrt{C_Н}$ ya’ni, $y = \sqrt{C_Н}$ bo‘ladi.

Ushbu natijalardan ko‘rinib turibdiki, tovarlarning bojxona qiymatini aniqlashda SN=const bo‘lganda, $У_{ХК1} = x = \sqrt{C_Н}$ bo‘lsa, $Б_К = y = \sqrt{C_Н}$ bo‘lar ekan.

Tahlillar natijasi shuni ko‘rsatadiki, $C_H = const$x, bo‘lgan holda U_{XK1} — bojxona hududida amalga oshirilgan xarajatlarning ko‘payishi bojxona qiymatini kamaytirar ekan. Aks holda, $C_H = const$x, bo‘lganda U_{XK1} — bojxona hududida amalga oshirilgan xarajatlarning kamayishi bojxona qiymatini oshib ketishiga sabab bo‘lar ekan.

Xulosa qilib aytganda, bojxona to‘lovlarini hisoblashda tovarlarni bojxona qiymati barcha bojxona to‘lovlarida asos bo‘lib xizmat qiladi. Uni aniqlash mexanizmlarini takomillashtirish, jumladan tovarlarni bojxona qiymatini aniqlashda matematik modellashtirishdan foydalanish, xalqaro yetkazib berish shartlarini qo‘llashni takomillashtirish katta samara berishi mumkin. Bir paytning o‘zida shuni alohida qayd etish kerakki, tovarlarning bojxona qiymatini to‘g‘ri aniqlash bojxona to‘lovlarini undirish mexanizmini takomillashtirish tizimida markaziy o‘rinni egallaydi.

O’ZBEKISTON AVIATSIYA TIZIMI RIVOJLANISHINING YANGI BOSQICHI VA XALQARO RAQOBATBARDOSHLIKKA TA’SIRI

Azimova Moxinur Nozimovna

So’nggi yillarda O’zbekiston transport-logistika tizimida, ayniqsa havo transporti, sohasida keng ko’lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Bu jarayon mamlakat iqtisodiy o’sishining muhim omili sifatida baholanmoqda. Aviatsiya tarmog’i nafaqat transport kommunikatsiyalarini rivojlantiruvchi infratuzilma sifatida, balki xalqaro iqtisodiy integratsiyaning asosiy drayveri sifatida ham e’tirof etilmoqda. Aviatsiya xablarini rivojlantirish mamlakatning xalqaro raqobatbardoshligini oshirishdagi strategik vositalasi sifatida e’tirof etish mumkin[2].

O’zbekistonning mintaqadagi geografik joylashuvi – Osiyo va Yevropa o’rtasidagi tranzit nuqta sifatida – uni tabiiy aviatsion markazga aylantirish uchun qulay imkoniyat yaratadi. Ammo bu salohiyatni to’liq ro’yobga chiqarish uchun davlat tomonidan infrastrukturaviy modernizatsiya, kadrlar tayyorlash va raqamlashtirish jarayonlarini jadallashtirish zarur. Shuning uchun ham mamlakatda 2018-yildan buyon aviatsiya tizimini tubdan isloh qilishga qaratilgan chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyev o’z nutqlarida ko’p bora **t**ransport-logistika sohasini raqamlashtirish va modernizatsiya qilish iqtisodiy o’sishning eng muhim omili ekanligini ta’kidlaganlar**.** Shu maqsadda 2018-yil 27-noyabrda qabul qilingan PF-5584-sonli Prezident farmoni bilan «O’zbekiston havo transporti tizimini tubdan isloh qilish» bo’yicha chora-tadbirlar belgilandi [1].

M.Porterning raqobat ustunligi konsepsiyasiga ko’ra, har qanday mamlakat milliy iqtisodiyotida raqobatbardoshligi past bo’lgan tarmoqlar mavjud bo’lishi tabiiy. Shuning uchun olim davlatlar samarali tarmoqlarni yanada rag’batlantirishi va aksincha, raqobatbardosh bo’lmagan sohalarni chet elga ko’chirish hamda voz kechishini optimal variant deb hisoblaydi. Bunday yondashuv mamlakat iqtisodiyotini barqaror rivojlanishiga asos bo’ladi. Porter, shuningdek, raqobatdosh ustunlikni ongli ravishda innovatsion infratuzilma, bilim va inson kapitali hamda kuchli davlat siyosati orqali yaratish mumkinligini ta'kidlaydi [3]. O’zbekiston shunday yondashuvni aviatsiya sohasida qo’llab, o’zining transport tizimini mintaqaviy integratsiyaning strategik markaziga aylantirishni maqsadga muvofiq.

Dubay va Istanbul aviatsiya markazi rivojlatirish tajribasi tahlil qiladigan bo’lsak, bu modellarning O’zbekiston sharoitida qo’llanish imkoniyatlari mavjud. Masalan, Dubay xalqaro aeroporti 1959-yildan boshlab bosqichma-bosqich modernizatsiya qilinib, bugungi kunda 100 dan ortiq aviakompaniyani birlashtiruvchi global xabga aylangan [4]. Istanbul aeroporti esa qisqa vaqt ichida Markaziy Yevroosiyoning eng yirik tranzit markazlaridan biriga aylandi [2].

Biroq, O’zbekiston havo transportining to’liq potensialini ishga solish uchun bir qator tizimli muammolarni bartaraf etish lozim. Ularga ayrim aeroport infratuzilmasining yangilash kerakigi, yoqilg’i ta’minotidagi uzilishlar, texnik xizmat ko’rsatishdagi cheklovlar va kadrlar malakasining yetarli emasligi kiradi. Shuningdek, raqobatni to’liq liberallashtirish va xususiy sektorni faol jalb etish hali ham dolzarb masala bo’lib qolmoqda. Xalqaro tajriba shuni ko’rsatadiki, transport infratuzilmasini rivojlantirishdagi davlat-xususiy sheriklik (PPP) mexanizmlari sohani barqaror moliyalashtirish uchun eng samarali vosita hisoblanadi. Shu sababli O’zbekistonda aviatsiya sektorida ham xususiy sarmoyadorlar uchun soliqlardan imtiyozlar va investitsiya kafolatlarini kengaytirish zarur.

Yuqoridagi tahlillar shuni ko’rsatadiki, O’zbekiston 2030-yil transport strategiyasida belgilanganidek, aviatsiya tizimini mintaqaviy markazga aylantirish bo’yicha bosqichma-bosqich harakat qilmoqda. Buning uchun mamlakat bir tomondan xalqaro tashkilotlar — IATA, ICAO va Jahon banki bilan hamkorlikni kengaytirar ekan, ikkinchi tomondan, ichki tartibot va reglamentlarni xalqaro standartlarga moslashtirmoqda.

Xulosa o’rnida aytish mumkinki, O’zbekistonning aviatsiya sektori hozirda transformatsiyaning faol bosqichida. Infratuzilma modernizatsiyasi, raqamli boshqaruv tizimlari va “Open Skies” siyosati sohani yangi darajaga olib chiqdi. Endilikda asosiy vazifa — mintaqaviy xab sifatida global aviatsiya tarmog’iga to’liq integratsiyalashuvni ta’minlash va barqaror iqtisodiy o’sishga erishishdir.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. (2018). *PF-5584-sonli Farmon – O’zbekiston havo transporti tizimini rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida.*

2. N. Achilova *Journal of Sustainable Development and Green Technology (JSDGT) Vol. 04, No. 02, PP. 44-53, 2024*

3. Porter, M. (2011). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, p. 71-72

4. Новый шелковый путь: как аэропорт Дубая стал самым загруженным авиаузлом мира. Forbes Life от 23.12.2023.

5. U.M. Muhammadjonov, N.A. Kahhorov, O.R. Achilov Academic Research in Educational Sciences (2022)

6. O’Kelly, Morton E. and Deborah Bryan. (1998). Hub Location with Flow Economies of Scale. Transportation Research B, 32, pp. 605-616.

7. https://xabar.uz/

ЮК ТАШИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШДА КИЧИК ТАДБИРКОРЛИК ШАКЛЛАРИДАН ФОЙДАЛАНИШ МУАММОЛАРИ

Айтиева Севара Аллабердиевна
ТДИУ доценти, PhD

Аннотация: Ушбу тезисда замонавий бозор иқтисодиёт шароитида иқтисодиётнинг асосий субъектлари уй хўжаликлари, давлат ва фирмалар фаолияти ўрганилган. Иқтисодий циклда фирмалар ишлаб чиқариш жараёнининг асосий иштирокчилари бўлиб, улар ишлаб чиқариш омилларини сотиб олиш, сотиш ва ижтимоий эҳтиёжларга мос маҳсулот ишлаб чиқариш орқали муҳим роль ўйнайди. Улар ривожланган мамлакатларда “кичик бизнес” тушунчаси билан бирлаштирилган фирмалар фаолияти алоҳида ўрин тутади.

Калит сўзлар: кичик тадбиркорлик, юк ташиш, тезкор етказиб бериш, бизнес муҳити, таъминот занжири, инновация, инновацион технологиялар, хизмат кўрсатиш.

Автомобил транспорти мамлакат транспорт тизимининг ажралмас қисми бўлиб, унга автомобилдан ташқари темир йўл ва ҳаво транспорти ҳам киради. Маҳсулотларнинг умумий тушунчаси транспортнинг барча турларини иқтисодиётнинг ягона тармоғига бирлаштиради, бу ерда товарлар ва йўловчиларни ташиш жараёни. Бу транспортни бошқа тармоқлардан ажратиб турадиган нарса. Шундай қилиб, саноат ёки қишлоқ хўжалигида ишлаб чиқариш жараёни натижасида ишлаб чиқариш жараёнидан ажралиб турадиган ва моддий таркибга ега бўлган маҳсулот яратилади. У янги физик-кимёвий хусусиятларга ега бўлиши мумкин ва уни ишлаб чиқариш жараёнида юзага келган меҳнат объектидан ажратиб турадиган шаклга ега бўлиши мумкин.

Бошқарувнинг бозор иқтисодиёти тизимига асосланган ҳар қандай мамлакат иқтисодиётида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик муҳим рол ўйнайди. Айниқса ўтиш иқтисодиёти даврида кўплаб иқтисодий ва ижтимоий муаммоларни ҳал қилишда кичик бизнес субъектларининг ўрни беқиёсдир. Кичик ва ўрта бизнес шароитга тез мослашувчанлик билан ажралиб туради, унинг фаолиятини йўлга қўйиш дастлаб катта миқдордаги капитални талаб қилмайди. Кичик бизнес субъектларини ривожлантириш давлатдан катта ҳаражатлар, катта ишчи кучи ёки катта моддий техника баъзасини талаб қилмасдан мамлакатдаги ижтимоий, иқтисодий вазиятни барқарорлаштириш, ижтимоий танглик ва аҳолини ишсизлик билан боғлиқ муаммоларини ҳал қилиш, аҳоли даромадларини ошириб, турмуш даражасини яхшилашга ёрдам беради. Дунёнинг ривожланган мамлакатлари ҳокимият органлари ҳозирги кунда ҳам кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш бўйича кўплаб дастурлар ишлаб чиқиб, самарали ишларни амалга ошириб келмоқдалар. Бундай мамлакатлар ҳаётида кичик бизнес синфи иқтисодиётнинг барқарор ривожланиши, ривожланишнинг давомийлигини таъминлашга асос бўлиб хизмат қилади ва аҳолининг кўплаб қисмини иш билан таъминлайди. Бу мамлакатларда ялпи ички маҳсулотнинг қарийб 60% гача бўлган қисми кичик ва ўрта бизнес субъектлари хиссасига тўғри келади.

Ҳозирги маълумотларга кўра, кичик бизнес субъектларининг ЯИМдаги улуши қуйидаги тарзда аниқланади:

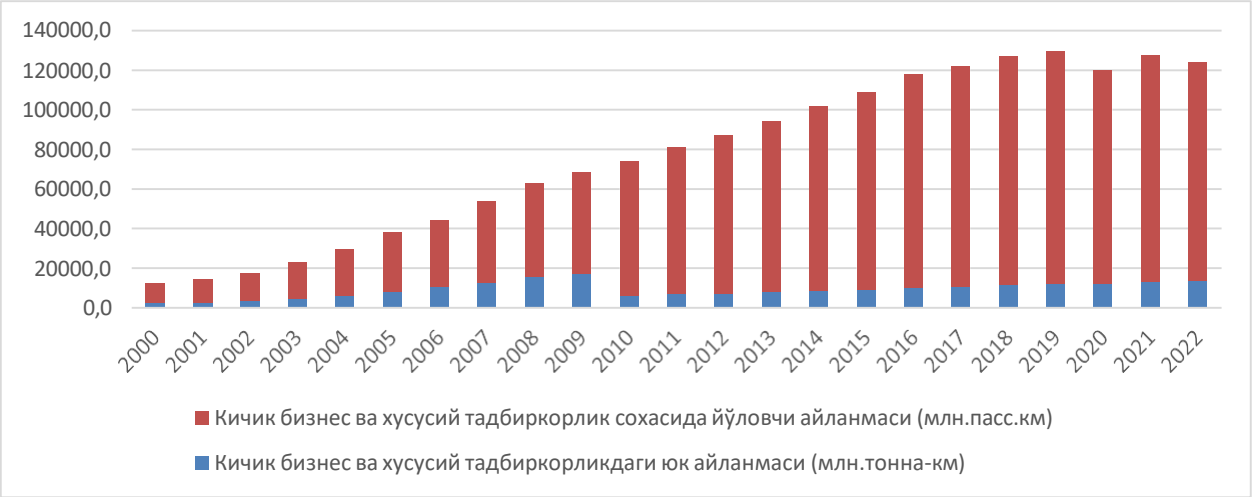
Саноат соҳасида: Кичик бизнеслар саноат маҳсулотлари ишлаб чиқаришда муҳим роль ўйнайди. Уларнинг улуши саноат маҳсулотлари ишлаб чиқаришда сезиларли аҳамият касб этади.

Қишлоқ хўжалиги: Қишлоқ хўжалигида ҳам кичик бизнес субъектларига катта ҳисса қўшади. Улар деҳқончилик ва чорвачилик соҳаларида фаолият юритади.

Хизмат кўрсатиш соҳаси: Кичик бизнеслар хизмат кўрсатиш соҳасида ҳам фаол. Улар турли хил хизматларни тақдим этадилар, жумладан, савдо, таълим, тиббиёт, транспорт хизмати ва бошқа соҳалар.

Расмий маълумотларга кўра 2023 йил кичик бизнес субъектларининг Ўзбекистон ЯИМидаги улуши тахминан 50% дан ортиқни ташкил этди. Бу рақам йил сайин ўзгариб туриши мумкин, чунки иқтисодиётдаги турли омиллар таъсирида кичик бизнес субъектларининг ҳиссаси ҳам ўзгаради. Ўзбекистон ҳукумати кичик бизнес субъектларини қўллаб-қувватлаш учун турли чора-тадбирларни амалга оширмоқда. Буларга имтиёзли кредитлар, солиқ имтиёзлари, маъмурий тўсиқларни камайтириш ва бошқа ёрдам шакллари киради. Бу чоралар кичик бизнес субъектларининг янада ривожланишига ва мамлакат иқтисодиётига қўшадиган ҳиссасининг ортишига хизмат қилади.

Юқорида таъкидлаганимиздек кичик бизнесни ЯИМдаги улушида хизмат кўрсатиш сохасининг ҳам салмоғи ортиб бормоқда ва айнан транспортда такси хизмати ривожланиб бормоқда. Ўзбекистонда такси хизматлари фискаллаштирилиши ва автоматлаштирилиши натижасида расмий даромадлар ортиб, турли ижтимоий ва иқтисодий имкониятлар яратилди. Ҳозирда тахминан 500 мингдан 1 миллион нафаргача шахс такси соҳасида фаолият юритмоқда, уларнинг катта қисми ўзини ўзи банд қилган ҳайдовчилар ҳисобланади. Бундан ташқари, такси хизмати кўрсатиш учун лицензия олиш жараёни соддалаштирилиб, кўпчилик ҳайдовчилар учун қонуний йўл билан ишлаш имконияти яратилди.



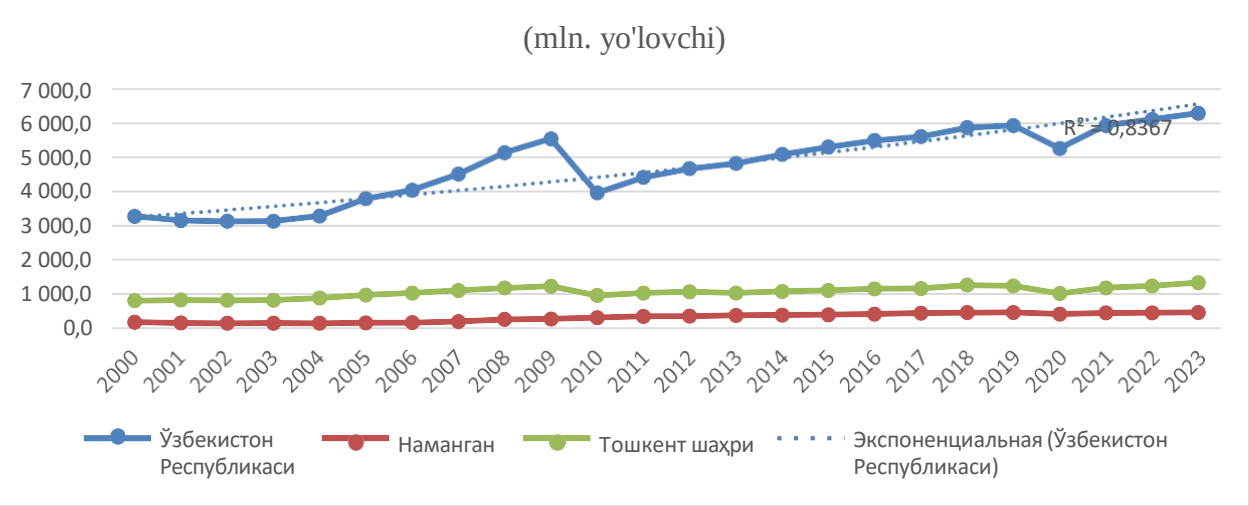
1-расм. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасида йўловчи ва юк айланмасининг 2000-2022 йиллардаги ҳажмлари

Хусусий транспорт воситаларида юк ташиш ҳажми жамоат транспорт воситаларида шунга ўхшаш кўрсаткич қийматидан 10 баравар кўпдир. Шунга ўхшаш нисбат юк айланмаси бўйича кузатилмоқда, бу хусусий юк машиналаридан давлат юк машиналарига нисбатан юқори самарадорликни кўрсатади.

Сўнгги йилларда йўловчи ташиш билан шуғулланадиган хусусий автобуслар сонини кўпайтириш тенденцияси кузатилмоқда. Кичик хусусий компаниялар ва якка тартибдаги тадбиркорларнинг автобуслари шаҳарлараро йўловчи ташишда айниқса кенг қўлланилади. Масалан, тошкент шаҳрида сўнгги йилларда жамоат йўналишларида шаҳар автобуслари сонини камайтиришнинг барқарор тенденциялари кузатилмоқда. Шаҳар автобус паркининг ҳаракатланувчи таркибининг тахминан 70 % таъсир қилади муҳим

ескириш ва ҳисобдан чиқарилиши керак ёки капитал таъмирлашни талаб қилади. Шаҳар автотранспорт корхоналарининг ишлаб чиқариш базаси вайрон қилинмоқда. Шаҳар бюджетининг ҳолати транспорт учун автобус транспорти харажатларини вақт ва ҳажм жиҳатидан қоплашнинг кафолатланган миқдорини таъминламайди. Худди шу муаммолар шаҳар електр транспортига ҳам тегишли.

Натижада шаҳар йўналишларида шаҳар йўловчи транспорти орқали йўловчи ташиш ҳажмининг пасайиши. Шу билан бирга, хусусий тадбиркорлар томонидан амалга оширилаётган транспорт ҳажми ортиб бормоқда. Ҳозирда Тошкент шахрида 2158 бирлик мавжуд. хусусий тадбиркорларга тегишли кичик ва айниқса кичик ҳажмдаги автобуслар.



2-расм. Ўзбекистонда автомобил транспортида 2000-2023 йилларда ташилган йўловчилар сони

Ўзбекистонда автомобил транспортида 2000-2023 йилларда ташилган йўловчилар сони таҳлилидан кўришимиз мумкинки, Тошкент шаҳри ва Наманган вилоятларида ўсиш ва пасайиш динамикаси деярли бир хил бўлган. Аҳоли зичлиги ва аҳоли фаоллиги бўйича танлаб олинган ушбу иккита объект (Тошкент шаҳри ва Наманган вилояти) ларда кичик бизнесда транспорт хизматлари бошқа вилоятларга қараганда ривожлангшанлиги билан ажралиб туради.

Ўзбекистондаги такси хизматлари фаолиятини бир қатор компаниялар амалга оширади, улар орасида "Яндекс Такси" (ҳозирги "Yandex Go"), MyTaxi, Taxi.uz ва Uklon энг машҳурларидир. Бу компаниялар айни пайтда фискаллаштириш жараёнини ҳам олиб боришмоқда, яъни, улар хизмат кўрсатиш учун зарур бўлган солиқларни тўғри ва ўз вақтида тўлаш учун давлат органлари билан ҳамкорлик қилишмоқда.

Хулоса

Автомобил транспортида ташилган йўловчилар сони 2015 йилда 5 293,2 млн. йўловчи ташилган бўлса, 2023 йилга келиб эса 6 270,2 млн. йўловчи ташилган. Моса равишда ҳудудлар бўлийча энг катта кўрсаткични 2015 йилда Тошкент шаҳри 1 095,1 млн. йўловчи ташилган, 2023 йилга келиб 1 318,9 млн. Кишига етганини кўришимиз мумкин. Бу кўрсаткич бўйича энг паст кўрсаткични

Сирдарё вилояти қайд этиб мос равишда 66,3 ва 87,7 млн. йўловчи ташилганини кўришимиз мумкин. 2024- йилнинг январмарт ойларида автомобил транспортида кўрсатилган бозор хизматлари ҳажми 14 300,3 млрд сўмга етди. Кўрсатилган бозор хизматларининг умумий ҳажмидаги улуши 11,2
% ни ташкил этди. 2024- йил январ-март ойларида йўловчи автомобил транспорти хизматлари улуши 67,7 фоизга етди. Автомобил транспорти хизматларининг умумий ҳажмида катта қисми такси хизматларига тўғри келади – 53,5 %. Демак, йўловчи ташишда кичик бизнесни ривожлантириш стратегик аҳамиятга эга.

Ўзбекистонда умумтаълим муассасалари сони, аҳолининг табиий кўпайиши ҳамда автомобил транспорти хизматини ривожланиши (автомобил транспорти ташилган йўловчилар сони) ўртасидаги боғлиқлик мавжудлиги аниқланди. Мамлакатимизда транспортда йўловчи ташиши хизмати 2015–2023-йилларда ўртача 14 фоизга ўсганлигини демографик ўсиш ҳамда аҳоли даромадлари билан боғлаш мумкин.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Йўлдошев Н.К., Захидов Ғ. Э., Менежмент. Ўқув қўлланма. – Т.: Ўзбекистон миллий файласуфлари жамияти, 2018. – 392 б.;

2. Гулямов С.С. Ижтимоий соҳада инвестицияларнинг самарадорлиги. Монография. – Т: IQTISODIYOT, 2019.;

3. Қаххоров А.Ж. Ўзбекистон автомобиль транспорт тизимида инновацион маркетинг фаолиятини такомиллаштириш. автореферат дисс. иқ. фан. ном., 08.00.11. – Тошкент. 2018. – 57 б.

4. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития автотранспортного предприятия. - М.: ООО фирма «Благовест-В», 2003.

O’ZBEKISTONNING XALQARO LOGISTIKA MARKAZIGA AYLANISH IMKONIYATLARI

Husanov Farhodbek Sherzodbek o’g’li
TDIU 4-bosqich talabasi

Annotatsiya: Ushbu tezisda O’zbekiston Respublikasining xalqaro logistika markaziga aylanish imkoniyatlari, mavjud transport infratuzilmasi, geografik joylashuv afzalliklari hamda xalqaro transport yo’laklari bilan integratsiyalashuv masalalari tahlil qilinadi. Mamlakatning Markaziy Osiyodagi strategik o’rni, temir yo’l va avtomobil transporti tarmoqlarining kengayishi, shuningdek, multimodal logistika markazlari - xususan, Navoiy, Angren va Toshkent hududlaridagi transport tugunlarining rivojlanish istiqbollari o’rganiladi. Tadqiqotda Jahon bankining Logistics Performance Index (LPI) ko’rsatkichlari, shuningdek, TRACECA va UNCTAD ma’lumotlari asosida O’zbekiston logistika tizimining hozirgi holati baholanadi. Shuningdek, bojxona jarayonlarini raqamlashtirish, logistika xizmatlarini diversifikatsiya qilish hamda xorijiy investitsiyalarni jalb etish orqali mamlakatning xalqaro tranzit salohiyatini oshirish yo’llari taklif etiladi. Tadqiqotning maqsadi - O’zbekistonni xalqaro logistika markaziga aylantirish uchun zarur iqtisodiy,

infratuzilmaviy va siyosiy choralarning aniqlanishi va ustuvor yo'nalishlarning tavsiflanishidir.

Kalit so'zlar: logistika, transport infratuzilmasi, multimodal tizim.

So'nggi yillarda O'zbekistonda bojxona jarayonlarini soddalashtirishga doir choralar ko'rildi, jumladan "Single Window" tizimining joriy etilishi bojxona deklaratsiyalarini va hujjat aylanishini tezlashtirishga xizmat qildi. Raqamlashtirish va elektron hujjatlashtirish tizimlarini yanada takomillashtirish orqali tranzit vaqtini qisqartirish va korrupsiyaviy xavflarni kamaytirish mumkin. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 5-iyundagi "Bojxona ma'muriyatchiligini isloh etish va O'zbekiston Respublikasi davlat bojxona xizmati organlari faoliyatini takomillashtirish to'g'risida"gi PF-6005-sonli Farmoni bojxona ma'muriyatchiligini isloh etish, "qog'ozsiz va elektron bojxona" ning mantiqiy davomi va rivojlanishi bo'lgan "raqamli bojxona"ni shakllantirishga munosib xizmat qilmoqda. Shu munosabat bilan, joriy ilning 5-may kuni Toshkent viloyati bojxona boshqarmasi "Oybek" chegara bojxona postida mazkur loyihaning dastlabki taqdimoti bo'lib o'tdi. Mazkur "E-TIR" loyihasi esa qonuniylikni ta'minlash, davlat byujetiga bojxona to'lovlarini to'g'ri va to'liq undirish, bojxona qonunbuzilishlariga chek qo'yish kabi vazifalar bilan bir qatorda bojxona rasmiiylashtiruvini yengillashtirish orqali tashqi savdoni jadallashtirish imkonini beradi.

"O'zbekistonning xalqaro transport koridorlari va ularning ahamiyati"

1-yo'lak - Qozog'iston va Rossiya orqali Boltiqbo'yi davlatlari portlariga tranzit -Tallin (Estoniya), Klaypeda (Litva), Riga, Liyepayya, Ventspils (Latviya).

2-yo'lak - Qozog'iston, Rossiya, Ukraina yoki Belarus orqali Brest (Belarus) va Chop (Ukraina) chegara o'tkazish punktlari orqali Yevropa Ittifoqi.

3-yo'lak - Qozog'iston, Rossiya va Ukraina orqali Qora dengiz portiga tranzitIlichevsk (Ukraina). Markaziy Osiyoda logistika va diplomatiya

4-yo'lak (TRACECA) - Turkmaniston, Qozog'iston va Ozarbayjon orqali Qora dengiz portlari.

5-yo'lak - Turkmaniston va Eron orqali Bandar-Abbos portiga o'tadi Fors qo'ltig'i sohilida.

6-yo'lak - Qozog'iston-Xitoy chegarasidan o'tib, Qozog'iston, Xitoy, Rossiya orqali o'tadi. Xitoyning sharqiy portlariga va Rossiyaning Uzoq Sharq Naxodka, Vladivostok va boshqa portlar.

7-yo'lak - Qirg'iziston va Xitoy orqali Xitoyning Sariq dengiz portlariga o'tadi, Sharqiy Xitoy va Janubiy Xitoy dengizlari.

8-yo'lak - Afg'oniston orqali Eronning Bandar-Abbos, Chohbahor, va Pokistonning Gvadar va Karachi portlari.

O'zbekiston Markaziy Osiyoning strategik markazida joylashgani sababli, xalqaro transport koridorlari mamlakatning iqtisodiy va geosiyosiy rivojida muhim o'rin tutadi.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, O'zbekiston logistika tizimi rivojlanish bosqichida bo'lib, mavjud infratuzilma va geografik afzalliklardan to'liq foydalanish hali davom etmoqda. Transport yo'laklari kengaytirilayotgan bo'lsa-da, multimodal tizimni

takomillashtirish, raqamli integratsiyani chuqurlashtirish va bojxona samaradorligini oshirish zarur. Jahon tajribasini inobatga olib, iqtisodiy va tashkiliy islohotlarni izchil amalga oshirish O’zbekistonning xalqaro logistika markaziga aylanishida hal qiluvchi omil bo’ladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. “O’zbekiston Respublikasining transport-logistika tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi Prezident qarori (PQ-28-son, 27.01.2025-y.)
2. https://www.mintrans.uz/news/transport-logistika-tizimi-yanada-rivojlantiriladi?utm_source
3. World Bank. (2023). Logistics Performance Index 2023. https://lpi.worldbank.org/
4. Navoi Free Industrial Economic Zone. Official website. https://fiez.uz/
5. US Commercial Service. (2023). Uzbekistan - Customs Regulations. https://www.trade.gov/
6. Centrum Logistics Group. (2024). Uzbekistan Logistics Report 2024.
7. TRACECA. (2022-2023). TRACECA reports and publications. https://traceca-org.org/
8. O’zbekiston Respublikasi davlat bojxona qo’mitasi rasmiy veb-sayti https://old.customs.uz/oz/news/view/6047

XALQARO YUK TASHISH UCHUN SAMARALI TRANSPORT YO’LLARINI ANIQLASH

O`ralboyev Nizomiddin Soatdin o`g`li
L-15 guruh talabasi

Hozirgi globallashgan iqtisodiyotda savdoning asosiy tayanchi bo'lib xalqaro savdodagi yetkazib berish zanjirlari chegaralar orqali tovarlarning harakati hisoblanadi. Yetkazib berish zanjirlarining mukammalligi, asosan, korxonalar yuk tashish yo'llarini qanchalik tezda kirishi va chiqishi rejalashtirish va boshqarishiga bog'liqligini o'rganish mumkin. Barcha jo'natma — u elektronika bo'lishi kerak yoki minglab tonna xomashyo bo'lishi mumkin — xavfsiz, o'z vaqtida va imkon qadar arzon narxda yetkazilishi lozim.

Shu sababli, xalqaro yuk tashish uchun samarali transport yo'llarni aniqlash nafaqat logistik, balki strategik qaror hisoblanadi. Tanlangan yo'l tranzit vaqti, xarajatlar, ekologik ta'sir va mijozlar qoniqishiga bevosita ta'sir qiladi.

Globallashuv, raqamlashtirish va o'zgarib borayotgan savdo tendensiyalari sharoitida eng maqbul yo'llarni tanlashni bilish bugun har qachongidan muhimroqdir.

Global logistikadagi yo'l rejalashtirishning o'rni

Samarali yo'l rejalashtirish xalqaro logistikaning asosi hisoblanadi. U ishlab chiqarish joylarini, omborlarni, va turli mamlakatlardagi bozorlarni o'zaro bog'laydi.

Transport yo'llarini to'g'ri tanlay olgan kompaniyalar xarajatlarni kamaytiradi, kechikishlarni oldini oladi va raqobatbardoshligini oshiradi.

Yo'lni rejalashtirish prosesiga masofa, tranzit vaqti, bojxona tartibotlari, tashish xarajatlari va xavf omillarining tahlili amalga oshiriladi. Misol uchun, Yevropaga Xitoydan yuk tashiyotgan kompaniya koplab yo'l variantlarni ko'rib chiqadi: Suvaysh kanal orqali dengiz yo'li, Markaziy Osiyo orqali temiryo'l, yoki dengiz va havo transportining kombinatsiyasi.

Amaliyotda eng yaxshi yo'lni tanlash tezlik, xarajat va ishonchlilik o'rtasidagi muvozanatni izlashga bog'liq. Har bir jo'natma uchun yagona mukammal yo'l yo'q — qarorlar yuk turi, tezkorlik darajasi va mintaqaviy sharoitlariga qarab farqlanadi.

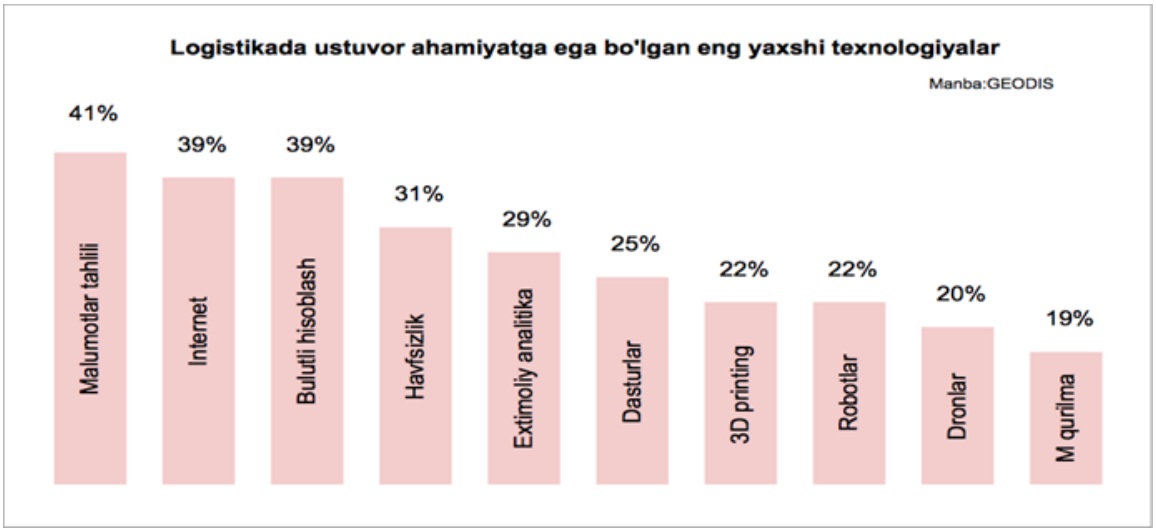
Hududiy va "oxirgi kilometr" tashishi uchun muhim bo'ladi. Moslashuvchan, ammo yo'l sifati, chegaradagi kechikishlar va transport cheklovlariga bog'liq.

Quvur transporti:Birinchidan, oxirgi yillarda transport sohasida ekologiya kuchi tobora katta ahamiyat kasb etmo qilmoqda. Yo'lni optimallashtirish yo'li bilan yoqilg'i sarfini kamaytirish ham mumkin bo'lar ekan.

Temiryo'l va dengiz transporti, keng nasrdan, avtomobil yoki havo transportiga qaraganda ekologik nuqtai nazaridan tozaroq hisoblanadi. Ko'plab kompaniyalar "yashil logistika" siyosatini qo'llab-quvvatib, biroz uzoqroq, lekin atrof-muhitga kamroq zarar yetkazuvchi yo'llarni tanlaydi.

Xalqaro dengiz tashkiloti (IMO) tomonidan joriy etilgan emissiya me'yorlari ham ekologik nuqtai nazaridan toza yo'llarni tanlashni rag'batlantirmoqda.

Texnologiyalarning yo'l optimallashtirishdagi roli



2-rasm: 2024-yilda dunyo bo`yicha logistikaga hissa qo`shgan texnikalar

Raqamli texnologiyalar logistikani tubdan o'zgartirdi. Endilikda yo'llarni rejalashtirish, kuzatish va tahlil qilish real vaqt rejimida amalga oshiriladi.

Xulosa

Xalqaro yuk tashishi uchun samarali transport yo'lini aniqlash — ko'p omilli, murakkab jarayon bo'lib, logistika, iqtisod, siyosat va ekologiyani birlashtiradi. Ideal yo'l — narx, tezlik, xavfsizlik va barqarorlik o'rtasidagi muvozanatdir.

Zamonaviy texnologiyalar asosida kompaniyalar real vaqt rejimida qaror qabul qilish, xavflarga tezkor javob berish va xarajatlarni kamaytirish imkoniyatiga ega bo'ldi.

Bajarlarda hissasiz ustunlikka amal qiladigan dunyoviy savdo kengayib borar ekan, transport yo'llarini puxta rejalashtirgan va ekologik mas'uliyatli yondashuvni tanlagan kompaniyalar bozorda sezilarli ustunlikka ega bo'ladi.

Samarali yo'lni tanlash — bu faqat yukni harakatlantirish emas, balki iqtisodlarni bog'lash, ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash va butun dunyo ta'minot zanjirlarining mustahkamligini ta'minlash demakdir.

Foydalanilgan adabiyotlar ro`yxati:

1. Karriyeva Yoqutxon Karimovna/Logistik tizimlarni modellashtirish – Toshkent shahri 2022-yil

2. Thomas Nelson /International Logistics - Nashville city 2023-yil Amazon orqali bosma nashrdan chiqarilgan

3. Donald Waters /Logistics: An Introduction to Supply Chain Management - First published 2003 by PALGRAVE MACMILLAN Houndmills, Basingstoke, Hampshire RG21 6XS and 175 Fifth Avenue, New York, N.Y. 10010

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА БАЗЕ КЛАСТЕРОВ

Карриева Якутхон Каримовна
Профессор ТГЭУ,
Камалова Элвира Абдусатторовна
Доцент ТГЭУ,
Машарипова Шахло Адамбаевна
доцент ТГЭУ-ПГУ,

Аннотация: В статье раскрыта значение и сущность политики кластеризации и приоритеты их организации в регионах. Наряду с группировкой определений понятия кластеризации, изучен зарубежный опыт формирования региональных кластеров. Кроме того, разъяснены основные модели кластерной политики и методико-теоретические подходы, связанные с их различиями. Вместе с тем, в статьи широко освещены этапы инфраструктуры по поддержке предпринимательства при развития инновационно-ориентированных кластеров.

Ключевые слова и фразы: кластер, кластерный подход, региональный производственный комплекс, инфраструктура, инновационный подход, эффективность внедрения кластера, «либеральная» кластерная политика, «проводящая» кластерная политика, инновационно-ориентированный кластер, вертикально интегрированный кластер, агрокластер, кластер, кластер. факторы кластерного развития.

Таблица-1.

Определения, данные учеными концепции кластера

Ученые и авторы	Определения понятию «кластер»

Schmitz	Кластер- это группа предприятий, объединенных в одной сфере и неразрывно связанных друг с другом.
Swan and Prevezer	Кластер -это группа фирм, расположенных в едином географическом районе и образующих единую сеть.
Porter [1]	Кластер это группа взаимосвязанных, взаимодополняющих компаний и институтов, работающих в одной географической зоне в определенных секторах.
Elsner	Кластер – это группа фирм, которые функционально связаны по горизонтали и вертикали.
Steiner and Hartman	Кластер группа взаимосвязанных и взаимодополняющих фирм, научно-исследовательских институтов в форме коллективных, частных и полуколлективных
Bergman and Feser	Кластер – это группа коммерческих и некоммерческих организаций, которая служит для обеспечения конкурентоспособности каждой фирмы, работающей в группе
Haag	Кластер – это производственный комплекс, объединяющий поставщиков товаров и сырья, крупных производителей, основанный на региональной концентрации и связанный с технологической цепочкой.
Andersson [4]	Кластеризация - это, как правило, группа фирм, сосредоточенных в одной географической зоне и ориентированных на решение конкретной задачи, которые неразрывно связаны друг с другом и процессом объединения рабочей силы для усиления коллективной конкуренции.

В результате исследований была проделана большая работа над «кластером», его потенциалом и ролью в развитии. Если обратить внимание на теоретико-методологическое описание «кластера», интерпретацию его содержания зарубежными учеными, все их идеи могут создать эффективную экономическую среду, увеличить производство и сократить ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. характеризуется использованием На рисунке 1 выше представлено содержание кластера и описания зарубежных ученых, проводивших комплексные исследования в этой области. (Рисунок 1) Эффективность кластера определяется результатами регионального развития, а эффективность вертикально интегрированных структур - оценивается по индикаторам. Однако, в отличие от отраслевого подхода, кластер рассматривается как группа инфраструктурных организаций и стратегических бизнес-структур, специализирующихся на различных видах экономической деятельности.

По мнению Ю. Гусева, «кластеры рассматриваются на практике и теоретически разрабатываются методом самоорганизации ... Кластерная идеология может стать мощным инструментом перехода от неэффективного отраслевого подхода к более совершенным формам организации производства» [5]

На переходном этапе общественного развития к информационной экономике конкурируют не товары (их качество часто одинаково), а предприятия, поэтому главное конкурентное преимущество определяется не

характером продукта, а возможностями фирмы по снижению затрат на продажу. Формирование кластерных структур для регионального развития - создание дополнительных рабочих мест, увеличение доходов местного бюджета, распределение полномочий, взаимодействие с бизнес-структурами, ускорение обмена информацией и продвижение инноваций, повышение инновационной активности малого бизнеса и частного предпринимательства, повышение инновационной привлекательности предлагает новые возможности для диверсификации экономики.

Кластеры для бизнес-структур - это возможность участвовать в крупных инвестиционных проектах, получать дополнительный доход, выходить на новые рынки, снижать стоимость инноваций, обеспечивать инфраструктуру для инноваций, повышать квалификацию персонала, привлекать малый бизнес к инновациям и в конечном итоге повышать конкурентоспособность. При этом каждое предприятие-участник кластера не только повышает эффективность и конкурентоспособность своего бизнеса, но и способствует формированию инфраструктуры бизнеса, служит повышению эффективности и конкурентоспособности различных других предприятий, действующих в регионе. Участие в региональном кластере также может быть привлекательным для научных и образовательных учреждений, поскольку оно увеличивает объем и качество финансирования исследований и разработок, улучшает техническое обеспечение исследований, реализацию инвестиционных проектов и участие во внешних проектах, подготовку научных и педагогических кадров. это новая возможность.

Согласно анализу зарубежного опыта формирования региональных кластеров, можно выделить две основные модели, в рамках которых реализуется «либеральная» и «проводящая» кластерная политика. Главный принцип «либеральной» политики - рыночные отношения будут преобладать, а роль государства будет заключаться лишь в устранении препятствий для естественного развития. Выбор региональных и отраслевых приоритетов государственной экономической кластеризации в «проводящей» кластерной политике; развитие кластерной инфраструктуры; может принимать активное участие в процессе выбора области формирования кластера.

- наличие в регионах горизонтально и вертикально интегрированных бизнес-структур, использующих региональные конкурентные преимущества в быстрорастущих сегментах национального и мирового рынков;

- увеличение количества малых предприятий и частных предпринимателей, использующих современные технологии, производящих конкурентоспособную продукцию, специализирующихся на производстве одного или нескольких видов продукции;

- Представители бизнес-структур понимают необходимость участия в кластере.На наш взгляд, исходя из приоритетов инфраструктурной поддержки предпринимательской деятельности в рамках региональных кластеров, можно предложить следующие виды:

- инновационно ориентированный - формируется в рамках однотипных секторов экономики региона с участием науки и образовательных учреждений;

- вертикально интегрированный (интегрированный) - этапы подхода к производственному процессу образуют вертикальную производственную цепочку в конкретном секторе (отрасли) экономики, образуя ось кластера;

- конгломерат (случайный) - обоснованная сумма секторов экономики и видов экономической деятельности региона.

Основываясь на зарубежном и отечественном опыте, теории и методологии применения кластерного подхода к управлению, можно сделать вывод, что внедрение кластера эффективно только при наличии инфраструктуры, соответствующей характеристикам бизнеса.[6]

Согласно выявленным и проведенным исследованиям, в процессе развития инновационно-ориентированного кластера в мире действуют следующие этапы и институты инфраструктуры поддержки бизнеса:

Шаг 1. Выявление постоянных участников кластера и разработка региональных стратегий экономического кластеризации - центров кластерного развития.

Фаза 2. Разработка и реализация проектов по приоритетным направлениям развития кластера - бизнес-инкубаторам, гарантийным фондам, центрам общественного пользования, центрам трансфера технологий.

Шаг 3. Разработка и реализация стратегических проектов кластерного развития - технопарков и / или технополисов.

Шаг 4. Развитие кластеров с независимым регулированием - отдельных экономических зон.

В формировании и развитии инновационно-ориентированных кластеров ключевую роль будет играть укрепление взаимодействия бизнес-структур, науки и образовательных учреждений, что на первом этапе потребует совершенствования системы управления организациями - постоянными участниками кластеров. Следовательно, существует потребность в консультационных инфраструктурных услугах, которые специализируются на стратегическом и инновационном менеджменте, выявлении лучших практик в новых методах и механизмах управления на предприятиях кластера и проведении регулярной работы по их эффективному продвижению. При этом целесообразно разработать проекты коллективного маркетинга, которые позволят оценить потенциал и потенциальные направления кластеризации экономики в регионе как самостоятельного направления.

Известно, что в полноценном развитии данного сектора органы местного самоуправления, органы местного самоуправления должны участвовать в качестве инициаторов формирования организаций кластерного развития, а также разрабатывать и поддерживать меры по организационному развитию кластеров.Формирование вертикально интегрированного кластера в регионе предполагает наличие совершенной цепочки производственных, финансовых, экономических, логистических и других связей, способствующих созданию конечного продукта. По мнению ученых, инфраструктура этого кластера зависит от институтов рыночной инфраструктуры, которые способствуют повышению эффективности взаимодействия различных производств региона в рамках производственной цепочки.

Заключения.

На наш взгляд, в рамках вертикально интегрированного кластера в регионе, в зависимости от стадии его развития, необходимо активировать систему создания следующих институтов рыночной инфраструктуры:

Шаг 1. Выявление постоянных участников кластера и разработка региональных стратегий экономического кластеризации - Торгово-промышленная палата.

Фаза 2. Разработка и реализация пилотных проектов по приоритетам развития кластера - систем автоматизации государственных закупок.

Шаг 3. Разработка и реализация стратегических проектов развития кластера - логистических центров, интернет-сайтов.

Когда в приоритете у ведущих предприятий региона, формируется кластер конгломератного типа. Создание институциональных условий для повышения конкурентоспособности кластерных предприятий как основы повышения эффективности региональной экономики, формирование институциональной инфраструктуры, способствующей развитию экономической активности в этом секторе или регионе, стало приоритетом инфраструктурного обеспечения (рисунок 3).

Центральной подсистемой инфраструктуры кластера конгломерата является институциональная инфраструктура, в которой роль различных институтов на этапах развития кластера еще выше:

Шаг 1. Определите постоянных участников кластера и разработайте региональные стратегии экономического кластеризации.

Фаза 2. Разработка и реализация пилотных проектов по приоритетам кластерного развития.Шаг 3. Разработка и реализация проектов стратегического кластерного развития.

References:

1. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated February 7, 2017 No. PF-4947 "On the Action Strategy for the further development of the Republic of Uzbekistan". Issue 28 (6722) of the newspaper "People's Word" dated February 8, 2017.
2. "Address of the President of the Republic of Uzbekistan Shavkat Mirziyoyev to the Oliy Majlis" dated January 24, 2020. 24.01.2020 y. lex.uz.
3. Porter, M. Competition: trans. from English / M. Porter. - M .: Ed. house "Williams", 2006.
4. Andersson, Thomas, Sylvia Schwaag Serger, Jens Sorvik, and Emily Wise Hansson. The Cluster Policies Whitebook. International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo 2004.
5. Gusev Yu. On the principles of economy clustering in Russia // Economic strategies. - 2007. - No. 3. - S. 50-51 /
6. Khomenko E.B. "Management of the development of business infrastructure in the context of the transition to an information economy." St. Petersburg. - 2014.
7. Ya.K.Karrieva, Ibragimov FA “Application of logistics in innovative development of clusters in Uzbekistan”. "Business expert". 2019. №-7-p.

ACTIVATING THE ROLE OF LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE SYSTEM IN THE FURTHER DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

Umaraliyeva Shokhsanam Shukurjon kizi
master's degree TSUE

Abstract. This article explores the role of logistics and infrastructure systems in enhancing entrepreneurial activity, with a particular focus on Uzbekistan. In today′s competitive and globalised economy, the efficiency of transport and logistics infrastructure directly influences market access, operational costs, and business expansion opportunities. The study analyses how well-developed logistics networks, integrated supply chains, and smart infrastructure contribute to creating a favourable business environment.

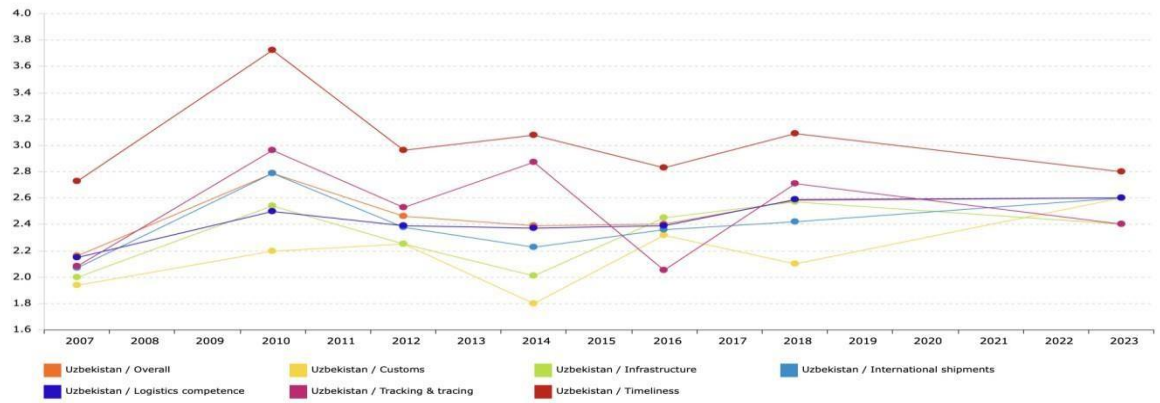
Keywords: entrepreneurship, infrastructure, logistics systems, transport corridors, Uzbekistan, SMEs, development, competitiveness.

Under conditions of economic modernisation and digital transformation, the role of logistics and infrastructure systems has become central to the development of competitive entrepreneurship. In Uzbekistan, a landlocked country strategically located in Central Asia, transport connectivity and logistics efficiency are not only economic necessities but also drivers of innovation and private sector growth. Efficient logistics systems reduce transaction costs, shorten delivery times, improve reliability, and facilitate the integration of businesses into regional and global markets.

Infrastructure investments — such as the construction of multimodal hubs, modernization of railway corridors, development of dry ports, and expansion of road networks — form the backbone of a supportive environment for entrepreneurship. These improvements are particularly vital for small and medium-sized enterprises (SMEs), which often face logistical and administrative constraints when entering new markets or scaling production.

Figure 1. Logistics Performance Index of Uzbekistan (2007–2023) and Freight Transport Volumes (2020–2024). Source: World Bank; State Committee of the Republic of Uzbekistan.

The government of Uzbekistan has made substantial progress in this direction



through the implementation of national strategies such as the ″Transport Strategy of Uzbekistan 2030" and participation in international transport initiatives like the China–Central Asia–Europe corridor. Moreover, the establishment of Special Economic Zones (SEZs) and logistics centres near border checkpoints have improved trade facilitation and created new entrepreneurial opportunities.

Despite these advancements, several bottlenecks remain: uneven infrastructure development across regions, limited integration of digital technologies in logistics, and insufficient coordination between private logistics providers and public infrastructure planning. The World Bank′s Logistics Performance Index (LPI) shows moderate improvement for Uzbekistan, but further efforts are required to meet global standards and ensure inclusive benefits across all sectors of the economy.

Logistics infrastructure also plays a key role in regional development by connecting rural producers with urban and international markets. The expansion of road and rail networks into remote regions reduces isolation and supports the emergence of local businesses, agribusiness clusters, and industrial zones. Furthermore, investment in logistics digitalisation — such as electronic freight tracking, customs automation, and digital warehousing — improves transparency and encourages formalisation of informal enterprises.

Effective policy coordination between ministries of transport, investment, and economic development is essential to ensure that infrastructure planning is aligned with entrepreneurial goals. Public-private partnerships (PPPs) and international cooperation with organisations like the World Bank, Asian Development Bank, and UNDP are vital in mobilising capital, transferring know-how, and ensuring sustainability.

In conclusion, strengthening logistics and infrastructure systems represents a strategic opportunity for Uzbekistan to unleash its entrepreneurial potential. Infrastructure-led entrepreneurship can become a key pillar of sustainable development, employment creation, and regional integration. By addressing logistical constraints, investing in smart infrastructure, and promoting inclusive policies, Uzbekistan can build a more resilient, connected, and dynamic private sector.

References:

1. World Bank. (2023). Logistics Performance Index (LPI) – Uzbekistan Country Profile. Retrieved from https://lpi.worldbank.org/

2. State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics. (2024). Transport and Communications Statistics. Retrieved from https://stat.uz/

3. Asian Development Bank. (2022). Uzbekistan: Transport Sector Assessment, Strategy, and Road Map. Manila: ADB. Retrieved from https://www.adb.org/documents/uzbekistan-transport-sector-assessment-strategy-road-map

4. UNDP Uzbekistan. (2023). Infrastructure and Inclusive Development in Uzbekistan. United Nations Development Programme. Retrieved from https://www.uz.undp.org/

5. De Soyres, F., Mulabdic, A., & Ruta, M. (2019). Common Transport Infrastructure: A Quantitative Model and Estimates from the Belt and Road Initiative. Policy Research Working Paper No. 8801. World Bank.
6. Ministry of Transport of the Republic of Uzbekistan. (2021). Transport Strategy of Uzbekistan 2030. Retrieved from https://mintrans.uz/
7. OECD. (2020). Enhancing Connectivity in Central Asia. OECD Development Pathways. Paris: OECD Publishing. Retrieved from https://www.oecd.org/eurasia/
8. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). (2023).

O'ZBEKISTONDA BOJXONA TIZIMINI RAQAMLASHTRISHNING HOZIRGI HOLATI VA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI

Bo'riboyev Asliddin
TDIU BI-25 guruhi talabasi

Annotatsiya: Mazkur tezisda Jahon Bojxona Tashkilotining (WCO) O'zbekiston Respublikasi bojxona tizimiga ta'siri ilmiy jihatdan tahlil qilingan va WCOning xalqaro savdo va bojxona jarayonlarini soddalashtirish, raqamlashtrish, garmonizatsiya qilishdagi roli hamda O'zbekiston bojxona tizimida zamonaviy standartlarni joriy etishdagi ahamiyati ko'rsatib o'tilgan.

Kalit so'zlar: O'zbekiston, bojxona tizimi, raqamlashtirish, WCO, "Single Window", elektron deklaratsiya, risklarni boshqarish tizimi, IT, jahon iqtisodiyoti, tashqi savdo, sanoat, ishlab chiqarish, innovatsiyalar.

Raqamlashtirish bugungi kunda deyarli barcha davlat boshqaruv sohalarida muhim ahamiyat kasib etmoqda. Bojxona tizimining raqamlashtirilishi esa savdo-sanoat faoliyatini yengillashtirish, noqonuniy savdo va kontrabandaga qarshi kurash, hamda davlat daromadlarini samarali yig'ishni ta'minlash kabi vazifalarni hal qilishda muhim ahamiyatga ega. Shu jumladan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2025-yil 25-martdagi "Davlat bojxona xizmati organlarining faoliyati samaradorligini oshirish bo'yicha chora-tadbirlar to'g'risida"gi PF-57-son Farmoni ijrosini ta'minlash, shuningdek, davlat bojxona xizmati organlarining faoliyatini tashkil etish va bojxona ma'muriyatchiligini yanada takomillashtirishga qaratilgan ushbu qarorda, quyidagilar asosiy maqsad qilib belgilangan:

Sohaga sun'iy intellekt texnologiyalarini joriy etish;

Bojxona organlari axborot tizimlarini takomillashtirish va samaradorligini oshirish;

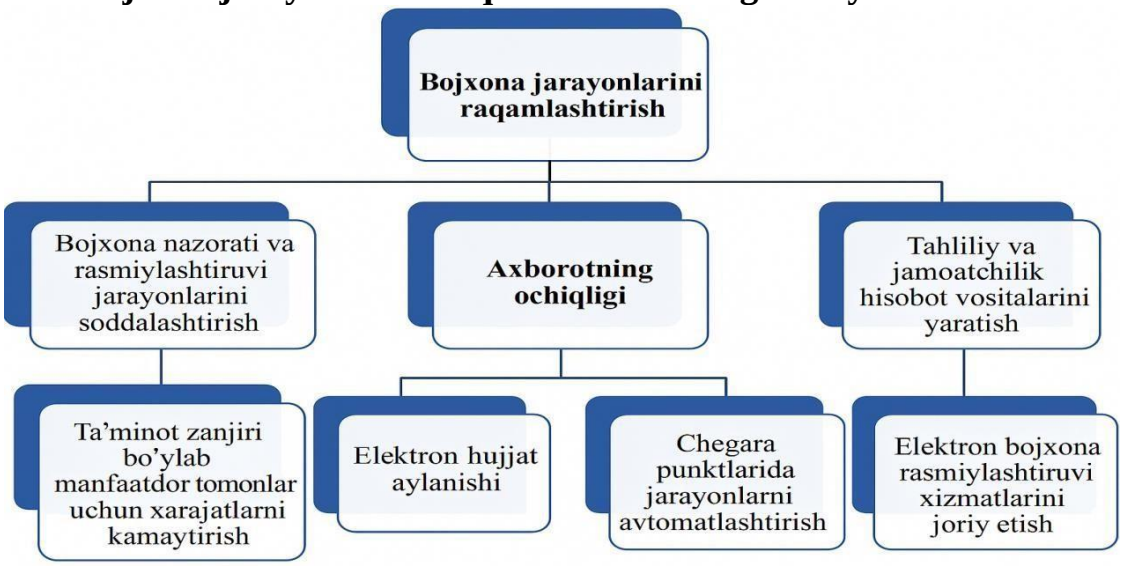
Bojxona organlari tashkiliy tuzilmalarini optimallashtirish kabi bir qator vazifalar belgilandi.

Jumaladan, O'zbekiston Respublikasi 2024-2025 yillarda bojxona rasmiylashtiruv vaqtini qisqartirish maqsadida yangi raqamli platformalarni ishga tushirdi - bu orqali bojxona jarayonlarida qog'ozli hujjat almashinuvining asosiy qismi elektron shaklga o'tkazildi. Natijada, ortiqcha qog'ozbozlikga chek qo'yildi va

bojxona rasmiylashtiruv jarayoniga ketadigan vaqt qizqartrildi. Bu o’z navbatida, tovarlar va xizmatlar almashinuvi jarayonini jadallashtirdi.

Raqamlashtirish tushunchasi va uning iqtisodiyotga ta’siri haqida to’xtaladigan bo’lsak. Raqamlashtirish - bu jarayon va xizmatlar, hujjatlar, aloqa tizimlarini raqamli formatga o’tkazish, ma’lumotlarni avtomatik almashish va elektron tizimlar orqali boshqarilishini taminlashdan iborat hisoblanadi. Bojxona sohasida bu - hujjatlarni elektron tarzda kiritish, deklaratsiyalarni onlayn topshirish, ma’lumotlar almashinuvi va risk-analiz vositalaridan foydalanishni nazarda tutadi. Raqamlashtirish davlat boshqaruvida samaradorlikni oshiradi, korrupsiyani kamaytiradi, shaffoflikni ta’minlaydi va xalqaro standartlarga yaqinlashtiradi.

Bojxona jarayonlarini raqamlashtirishning mohiyati



Bugungi kunda, Jahon Bojxona Tashkiloti (WCO) “Digital Customs” tashabbusini ilgari surgan bo’lib, u bojxona faoliyatini qog’oz asosidan raqamli tizimlarga o’tkazishni maqsad qilib olgan. WCO ma’lumotlariga ko’ra, Data Model (ma’lumotlarning standartlashtirilgan modeli) joriy etilgan bo’lib, hozirda 727 ta ma’lumot elementi turli bojxona va chegara operatsiyalari uchun qo’llanilmoqda. Bundan tashqari, WCO “IT Guide for Executives” tizimi orqali, raqamli bojxona tarkibidagi strategik jihatlarni, loyihalar boshqaruvini va identifikatsiyani qamrab olmoqda va bir qancha qulayliklarni yuzaga keltirmoqda. Misol uchun, “Elektron bojxona” ning zamonaviy tuzilmasi O’zbekiston Respublikasi Bojxona Qo’mitasining markaziy va zaxira ma’lumotlar bazalarini, aloqa tugunlarini, serverlarni, ishchi stansiyalarni, dasturiy va apparat tizimlarini, telekommunikatsiya uskunalarini hamda tashqi tizimlar bilan o’zaro hamkorlikni markazlashgan holda nazorat qilish va boshqarishni ta’minlaydi. Natijada, bojxona nazorati va bojxona rasmiylashtiruvi jarayonlarini soddalashtirish, taminot zanjiri bo’ylab manfaatdor tomonlar uchun xarajatlarni kamaytirish, ma’lumotlarning ochiqligi va elektron hujjat aylanishini, chegara o’tish punktlarini avtomatlashtirishni, tahliliy va jamoatchilik hisobot vositalarini yaratishni, elektron bojxona rasmiylashtiruvi xizmatlarini joriy etishni ta’minlaydi.

Xulosa: Bugungi kunda asosiy va dolzarb vazifa - tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari uchun qulay sharoitlar yaratish, bojxona organlari faoliyatini avtomatlashtirishni jadallashtirish, milliy elektron bojxona tizimini rivojlantirish va bojxona ishiga ilg'or axborot texnologiyalarini joriy etishdan iborat. Bojxona tizimining raqamlashtirilishi fuqarolar va tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari tomonidan bojxona chegarasi orqali olib o'tilayotgan tovarlarni deklaratsiya qilish vaqtini sezilarli darajada qisqartiradi, bojxona jarayonlari va rasmiyatchiliklarini soddalashtiradi. Axborot ta'minotining ochiqlik, maqsadga muvofiqlik, shaffoflik, standartlashtirish, xavfsizlik va to'liqlik prinsiplari asosida tashkil etilishini ta'minlaydi.

Jahon miqyosida iqtisodiy jarayonlar raqamlashtirilishi bojxona tartib-taomillarini soddalashtirish bo'yicha yangi vazifalarni belgilamoqda. Bu vazifalarni amalga oshirish uchun zamonaviy, boshqariladigan va kiberxavfsiz elektron axborot tizimlarini yaratish va samarali ishlashini ta'minlash talab etilmoqda. O'zbekiston Respublikasi Bojxona organlarining axborot ta'minotini xalqaro standartlarga muvofiqlashtirish bir vaqtning o'zida uch yo'nalishda amalga oshirilishi zarur:

texnologik yo'nalish - axborot tizimlarining texnik, texnologik, xavfsizlik va standartlashgan xususiyatlarini rivojlantirish.

institutsional yo'nalish - axborotni qayta ishlash, tahlil qilish va tizimlashtirish bo'yicha axborot tizimlariga mos qonunchilik va metodologik ta'minotni shakllantirish.

infratuzilma yo'nalishi - bojxona organlari, tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari va xalqaro hamkorlar o'rtasida axborot almashinuvini ta'minlaydigan axborot mahsulotlarini yaratish.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori, 25.03.2025 yildagi PQ-122-son.https://www.lex.uz/uz/docs/-7452043

2. https://uz.kursiv.media/en/2025-06-24/uzbekistan-cuts-customs-processing-time-to-30-minutes-with-digital-system

3. https://mag.wcoomd.org/magazine-tags/digital-customs

4. https://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/it-guide-for-executives.aspx?

5. https://en.wikipedia.org/wiki/Single-window_system?

6. https://www.worldcustomsjournal.org/article/131745-technology-centric-and-data-driven-customs-risk-management-for-supply-chain-security?

7. https://kun.uz/en/44461126?

8. https://www.uzdaily.uz/en/customs-committee-of-uzbekistan-recognized-as-leader-in-digital-transformation

O’ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA BOJXONA TIZIMINI RAQAMLASHTIRISH VA MODERNIZATSIYA JARAYONLARI, MUAMMOLAR, TAKLIFLAR VA ISTIQBOLLAR

Imomov Boburjon
TDIU 1- bosqich talabasi

Anotatsiya: Ushbu tezisda O’zbekiston Respublikasida bojxona tizimini raqamlashtirish jarayonlari va uning samaradorligi o’rganilgan. 2020–2024-yillarga mo’ljallangan “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasiga asosan, bojxona organlarida axborot texnologiyalari, elektron deklaratsiya, sun’iy intellekt va xavf tahlili tizimlarining joriy etilishi haqida ma'lumotlar keltirilgan.

Kalit so’zlar: bojxona tizimi, raqamlashtirish, elektron deklaratsiya, Yagona darcha, sun’iy intellekt, xavf tahlili, samaradorlik, blokcheyn, Big Data, kiberxavfsizlik, xalqaro integratsiya.

O’zbekistonning xalqaro savdo bozoridagi o’rni va bojxona tizimining bu boradagi roli haqida qisqacha ma'lumot beradigan bo’lsak bojxona tizimi nafaqat ichki iqtisodiyotni qo’llab-quvvatlash, balki tashqi savdoni rivojlantirishga ham xizmat qiladi. Raqamli tizimlar eksport-import operatsiyalarini soddalashtiradi hamda to’lovlarni tezlashtiradi, bu esa tashqi savdoning rivojlanishiga yordam beradi.

Shuni takidlash lozimki, raqamlashtirish jarayonlari O’zbekiston bojxona tizimida sezilarli o’zgarishlar imkon berdi. Davlat Bojxona Qo’mitasining ma’lumotlariga ko’ra, 2023-yilda bojxona jarayonlarining 87% dan ortig’i elektron shaklda amalga oshirilgan. "Single Window" (Yagona darcha) axborot tizimi orqali 2024-yil yakunida 3,5 milliondan ortiq bojxona deklaratsiyasi elektron tarzda qayta ishlangan. Bu esa eksport-import operatsiyalarining tezligini taxminan 40% ga oshirganligidan dalolat beradi.

Elektron raqamli imzo (ERI) orqali 2022-yilda 10 trln so’mdan ortiq bojxona to’lovlari amalga oshirildi. Bu esa raqamli texnologiyalar asosida ishlov berilayotgan to’lovlar miqdorining katta hajmga yetganligini ko’rsatib qo’ydi. Sun’iy intellektga asoslangan risklarni boshqarish tizimi bojxona postlarida sinov tariqasida joriy etilgani korrupsiya xavfini kamaytirishga xizmat qilmoqda. Ma’lumotlar asosida olib borilgan tahlil va xavf tahlili tizimlari samaradorligini oshirib, bojxona nazoratini sezilarli darajada yaxshiladi. Bu shuningdek, davlat daromadlarining o’sishiga olib kelmoqda. Elektron to’lovlar va deklaratsiyalar bo’yicha amalga oshirilgan ishlov berish jarayonlari ham yuqori samaradorlikni ta’minlamoqda.

Biroq, tizimda bir qator kamchiliklar va cheklovlar mavjud bo’lib, ularning bartaraf etilishi raqamlashtirish jarayonining samaradorligini yanada oshiradi:

Infratuzilma yetarli emasligi: Ba’zi chegara postlarida kompyuter jihozlari va tarmoqlar yetarli emas, bu esa jarayonlarning sekinlashishiga olib kelmoqda. Infratuzilma muammosi tizimning kengayishi va yuqori samaradorlikka erishish uchun to’siq bo’lishi mumkin.

Kadrlar malakasi va raqamliy savodxonlik darajasi: Kadrlar tayyorlash va raqamliy savodxonlikka oid dasturlarni barcha hududlarda yanada kengaytirish zarur. Aks holda, tizimning samaradorligi mintaqaviy farqlar tufayli pasayishi mumkin.

Kiberxavfsizlik muammolari: Yangi raqamli tizimlarning kiberxavfsizlik zaifliklari mavjud. Shu bois, tizimlarni himoya qilish va ma'lumotlar xavfsizligini ta'minlash muhimdir. Yangi texnologiyalarning qo'llanilishi xavfsizlikni yuksaltirishga ham e'tibor qaratilishi kerak.

Xalqaro integratsiya va ma'lumot almashishdagi standart uyg'unsizliklar: Xalqaro standartlarga moslashtirishda ba'zi qiyinchiliklar mavjud, bu esa tizimlar o'rtasida ma'lumot almashish jarayonini qiyinlashtiradi. Jahon tajribalari va xalqaro standartlarni to'g'ri joriy etmaslik boshqa davlatlar bilan ma'lumot almashishda muammolarni yuzaga keltirishi mumkin.

Blokcheyn texnologiyasini qo'llash: Bojxona hujjatlari aylanishi va to'lovlarni blokcheyn asosida qayta ishlash mumkin. Bu texnologiya tizimlarning shaffofligini ta'minlash va korrupsiyaning oldini olishda samarali bo'lishi mumkin. Blokcheynning transaksiyalarni tahlil qilish va kuzatishdagi afzalliklari bojxona tizimlarini yanada ishonchli qiladi.

Big Data va chuqur tahlil qilish tizimlarini rivojlantirish: Raqamli tizimlar orqali to'plangan katta hajmdagi ma'lumotlarni chuqur tahlil qilish orqali bojxona operatsiyalarining samaradorligini yanada oshirish mumkin. Bu, shuningdek, xavf tahlili va to'lovlarni yig'ish jarayonlarini tezlashtiradi. Big Data va analitik texnologiyalar asosida ma'lumotlar tahlili xavfli jo'natmalarni va to'lovlarni aniqlashda yordam beradi.

Zamonaviy infratuzilma va tarmoq resurslarini kengaytirish: Chegara postlaridagi infratuzilmani yangilash va zamonaviy kompyuter jihozlari bilan ta'minlash zarur. Bu nafaqat samaradorlikni oshiradi, balki bojxona postlaridagi ma'lumotlar almashinishini tezlashtiradi.

Xalqaro standartlar va WCO tavsiyalari asosida tizimlarni uyg'unlashtirish: Xalqaro integratsiya jarayonlarini tezlashtirish uchun jahon bojxona tashkilotining (WCO) tavsiyalariga rioya qilish va tizimlarni global standartlar asosida uyg'unlashtirish zarur.

Xulosa qilib aytganda raqamlashtirish O'zbekiston bojxona tizimini raqobatbardosh, tezkor va shaffof darajaga olib chiqmoqda. Statistik ma'lumotlar raqamli texnologiyalar qo'llanilishi natijasida jarayonlar tezlashganini, inson omili kamayganini va davlat daromadlarining o'sishini ko'rsatmoqda. Agar kelgusida blokcheyn, Big Data, ilg'or analitika, kiberxavfsizlik va xalqaro hamkorlik asosida raqamli platformalar keng qo'llanilsa, O'zbekiston bojxona tizimi mintaqadagi ilg'or tizimlardan biriga aylanishi mumkin. Bu esa tashqi savdoni rivojlantirish, investitsiyalarni jalb qilish va iqtisodiy xavfsizlikni mustahkamlashga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Usmanaliyev F. "Raqamli bojxona tushunchasi va bojxonani raqamli transformatsiya qilishning o'ziga xos jihatlari" — CyberLeninka. https://cyberleninka.ru/article/n/raqamli-bojxona-tushunchasi-va-bojxonani-raqamli-transformatsiya-qilishning-o-ziga-xos-jihatlari

2. Matsudaira T. “Customs Administration and Digitalization” — IMF. https://www.elibrary.imf.org/downloadpdf/display/book/9798400200120/CH007.pdf
3. Urciuoli L. “Drivers and barriers affecting usage of e-Customs” — ScienceDirect. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0740624X13000658
4. Mammadov Fakhri A. “Customs system and using advanced technologies in customs” — TU Wien Repository. https://repositum.tuwien.at/bitstream/20.500.12708/1550/2/Mammadov%20Fakhri%20Aziz%20Oglu%20-%202020%20-%20Customs%20system%20and%20using%20advanced...pdf

РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЕНОЙ» ЛОГИСТИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОНЦЕПЦИИ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Лагодич Анастасия Александровна
Студент Брестского государственного технического университета

Транспорт является одним из составляющих любой экономики и используется во многих отраслях. К сожалению, существуют определенные недостатки повсеместного использования транспорта. Как минимум, это регулярные дорожные пробки, а как максимум – выбросы углекислого газа в атмосферу. Около 12% воздушных загрязнений в мире приходится именно на транспорт [1]. Здесь и возникает необходимость постепенного перехода к «зеленой» логистике. На сегодняшний день уже существует множество экологичных решений, и одно из них — это использование интермодальных перевозок.

В логистике с недавних времен выделено отдельное направление, а именно «зеленая» логистика. «Зеленая» логистика – это экологичный подход к управлению цепями поставок, а также способы минимизации воздействия на окружающую среду и снижения «углеродного следа» от логистической деятельности [2].

Это направление логистики работает на трех ключевых принципах:

сокращать – речь идет о сокращении упаковочных отходов, минимизации «пустых» миль, оптимизации маршрутов;

повторно использовать – паллеты, контейнеры и все материалы, которые возможно использовать повторно;

продумывать – необходимо хорошо представлять весь логистический процесс, от склада до последней мили.

Интермодальная перевозка – система организации перевозок груза с использованием нескольких видов транспорта, при которой за перевозку интермодальной грузовой единицы несёт ответственность одно лицо (экспедитор) по единому комплекту документов и ставке тарифа, согласованной

с перевозчиками, с освобождением грузоотправителя от участия в перевозочном процессе [4].

Отличие интермодальной перевозки от мультимодальной заключается в том, что на всем пути следования работает несколько экспедиторов. На каждом этапе, на каждом виде транспорта сменяется человек и договор. При интермодальных перевозках грузоотправитель может выбрать наиболее подходящий вид транспорта по своему желанию [5].

Выбирая определенный вид транспорта, можно оптимизировать цепь поставок, сделать ее гибче и экологичнее, поэтому следует рассмотреть преимущества и недостатки каждого вида (табл. 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки видов транспорта [6]

Вид транспорта	**Преимущества**	**Недостатки**
Автомобильный	1. Возможность совершать поездку в любое время суток; 2. Возможность совершать поездку в любое место, где есть дорога; 3. Отправка грузов маленьких размеров; 4. Быстрая доставка грузов на небольшие расстояния; 5. Доступный вид транспорта.	1. Невероятные темпы загрязнения окружающей среды; 2. Аварии, большой шанс потерять груз во время пути; 3. Невозможность отправки больших грузов; 4. Высокие переменные затраты
Железнодорожный	1. Транспортировка крупных товаров; 2. Нет зависимости от климатических условий; 3. Дешевизна доставки; 4. Доставка на большое расстояние за небольшое время; 5. Безопасность; 6. Более экологично.	1. Прокладка железной дороги требует немалых усилий и затрат; 2. Поездка только по проложенному маршруту; 3. Малый выбор компаний-перевозчиков.
Морской	1. Низкая стоимость доставки груза; 2. Возможность перевозить очень большое количество груза за раз.	1. Низкая скорость передвижения; 2. Доставка только в специально оборудованные порты;
Воздушный	1. Быстрая доставка; 2. Безопасность.	1. Дороговизна доставки; 2. Ограниченные объемы перевозки; 3. Зависимость от климата.

Как же интермодальные перевозки способствуют снижению вредных выбросов? Одним из ключевых преимуществ интермодального является его способность значительно сокращать выбросы углерода по сравнению с традиционными методами транспортировки грузовых перевозок [7]. Снижение выбросов происходит за счет переноса части перевозок автомобильного транспорта на железнодорожный или морской транспорт. Например, один поезд может нести груз нескольких грузовиков, что приведет к существенному снижению расхода и выбросов топлива. Кроме этого, перевозка по железной

дороге или воде позволит сэкономить. Поэтому, если грамотно скомбинировать маршрут, можно сократить издержки и выбросы парниковых газов, что является важным вкладом в развитие «зелёной» логистики.

В Республике Беларусь реализуется государственная программа «Транспортный комплекс» и Национальная стратегия устойчивого развития до 2035 года, где обозначены направления снижения негативного воздействия транспорта на окружающую среду, переход на экологически чистые виды топлива и электрификацию железнодорожного транспорта.

Кроме того, Беларусь активно участвует в вышеупомянутом китайском проекте «Один пояс — один путь», развивая интермодальные маршруты через логистические узлы в Бресте, Гродно, Минске и Орше. Эти коридоры обеспечивают транзит грузов между ЕС, Россией и странами Азии с использованием комбинированных перевозок, что способствует сокращению углеродного следа и повышению эффективности транспортной системы.

Список использованных источников

1. Transport Air Pollution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.apzem.in/transport-air-pollution/. – Дата обращения: 07.10.2025.

2. DHL Express. Набор инструментов для «зеленой» логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://express.dhl.ru/business/export-online-stores/sovety-v-oblasti-elektronnoy-torgovli/nabor-instrumentov-dlya-zelenoy-logistiki/. – Дата обращения: 07.10.2025.

3. uShip. Green Logistics: What It Is and Why It Matters [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.linkedin.com/pulse/green-logistics-what-why-matters-uship-m9scc. – Дата обращения: 07.10.2025.

4. Интермодальная перевозка // Большая российская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bigenc.ru/c/intermodal-naia-perevozka-03ceac. – Дата обращения: 07.10.2025.

5. Зеленая логистика: принципы, задачи и примеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dzen.ru/a/YAsCfhkkzAMxBNjZ. – Дата обращения: 07.10.2025.

ЎЗБЕКИСТОНДА ТРАНСПОРТ-ЛОГИСТИКА ТИЗИМИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ УСТУВОР ЙЎНАЛИШЛАРИ

Ибрагимова С.А., Шагаипова Г.З.,
И.Каримов номидаги ТДТУ.

Бугунги кунда кўплаб ривожланган ва жаҳон иқтисодиётида етакчи ўрин тутадиган мамлакатлар тажрибасидан шуни яққол кўришимиз мумкинки, рақобатдошликка эришиш ва дунё бозорларига чиқиш, биринчи логистик инфратузилманинг нақадар самарали ташкил этилгани билан боғлиқдир.

Жаҳон бозорларида рақобатдошлик жараёнининг кучайиши, ишлаб чиқаришни технологик ва ташкилий моделларининг мураккаблашиши ҳамда диверсификациялашиши, ташқи иқтисодий фаолият информацион

таъминотининг тезлашиши ва муносабатларининг кенгайиши иқтисодий омиллардан кенг фойдаланишни талаб қилади. Тобора интеграциялашиб бораётган жаҳон бозорида рақобат устунлигига эришиш, товар нархидаташиш харажатларини қисқартириш билан эришилади. Халқаро юкташувларда мамлакатимизнинг энг арзон ҳисобланган сув транспортидан фойдаланиш имкониятлари чекланганлигини инобатга олган ҳолда,мамлакатимиз ичида ва халқаро миқёсда мултимодал ташувларни ривожлантириш-бизнинг олдимиздаги энг долзарб вазифалардан бирига айланмоқда.

Мамлакатимизда ҳудудий инфратузилмани янада ривожлантириш, қулай бизнес муҳитинияратишваиқтисодиётимизнимодернизациялашнинг янги талаблари энг аввало логистиканиривожланиши билан бевосита боғлиқ. Бугунги глобал инновацион иқтисодий ривожланиш истеъмолчиларнинг харид маданиятини сезиларли даражада ўзгартирди. Эндиликда товар ва хизматлар истеъмолчининг хонадонига қадар етказиб берилмоқда. Бу эса ўзнавбатида логистикага бориб тақалади. Чунки бу соҳа ривожланган ҳамда ривожланаётган мамлакатлар иқтисодиёти ривожи учун долзарб бўлиб келмоқда.

Ўзбекистонда ташқи иқтисодий ва бошқа халқаро алоқалар, шужумладан, юклар (йўловчилар)ни халқаро ташишлар юқори суратларбилан ривожланмокда. Буни янги ишлаб чиқилган қонунлар, қарорларҳамда логистик марказ ҳамда корхоналарга яратилаётган турли имкониятлар ва янги очилаётган логистик марказлар мисолида яққолкўришимиз мумкин. Ўзбекистон Марказий Осиё мамлактлари ичида, транзит коридор сифатида жуда қулай нуқтада жолашган бўлиб, нафақатЎрта Осиё мамлакатларини, балки яқин Шарқни Ғарб мамлакатлари биланбоғловчи қуруқлик йўли ҳисобланади. Буни тарихдан “Буюк Ипак Йўли” ёкибугунги кунда мегалойиҳа ҳисобланган “Бир макон бир йўл” иқтисодийлойиҳалар яққол исботлаб турибди.

Ўзбекистон Республикасида транспорт-логистика тизимини 2030 йилгача ривожлантириш концепцияси (кейинги ўринларда - Концепция) барқарор иқтисодий ўсиш учун шарт-шароитлар яратилишини таъминловчи транспорт-логистика тизимини ривожлантиришнинг ўрта ва қисқа муддатли мақсадлари, вазифалари ва асосий йўналишларини белгилайди.

Концепциянинг асосий мақсади иқтисодиёт ва бизнеснинг юқори сифатли юк ташиш хизматларига бўлган эҳтиёжини тўлиқ қондириш, мамлакат транзит салоҳиятини тўлақонли рўёбга чиқариш, экспорт-импорт операциялари қийматида транспорт ҳаражатларини камайтириш ва истиқболли транспорт йўлакларини шакллантиришга қаратилган ислоҳотларни давом эттиришдан иборат.

Концепция транспорт-логистика тизимини ривожлантиришга оид дастурлар ва комплекс чора-тадбирларни ишлаб чиқиш учун асос бўлади.

Концепцияни амалга ошириш натижасида иқтисодиёт ва бизнеснинг оммабоп, сифатли ва тезкор транспорт-логистика хизматларига бўлган эҳтиёжларини қондириш имконияти таъминланади.

Мамлакатда транспорт-логистика тизимини жадал ривожлантириш, транспорт инфратузилмасини яхшилашга инвестицияларни жалб қилиш, юк

ташишлар бозорида соғлом рақобат муҳитини яратиш борасида қатор изчил чора-тадбирлар амалга ошириб келинмоқда.

Транспорт соҳасида йирик инфратузилма лойиҳаларининг амалга оширилиши мамлакат ҳудудларининг ўзаро боғланганлигини таъминлаш ва транспорт йўлакларини диверсификация қилиш вазифаларини ҳал этиш имконини берди.

Бугунги кунда умумий фойдаланишдаги автомобиль йўллари узунлиги 42 371 км (шу жумладан, халқаро аҳамиятдаги йўллар - 3 834 км), умумий фойдаланишдаги темир йўллар - 7 400 км (шу жумладан, электрлаштирилган темир йўллар - 3 145 км), ҳаво трассалари - 26 минг км, фойдаланишдаги ички сув йўллари - 550 кмни (кема қатнайдиган кафолатланган ўлчамдаги сув йўллари - 280 км) ни ташкил этади.

- халқаро ва минтақавий ҳамкорликни янада ривожлантириш ҳисобига ташқи савдо йўналишларини диверсификациялаш, мавжуд тўсиқларни бартараф этиш, ташқи бозорларга юкларни етказиб бериш муддатларини қисқартириш, транспорт-логистика харажатларини оптималлаштириш;

- мультимодал тамойилини максимал даражада амалга ошириш имконини берувчи логистика хизматлари бозорини ривожлантириш, 3PL ва ундан юқори форматда хизматлар кўрсатишга ихтисослашган йирик миллий транспорт операторлари ташкил этилишини рағбатлантириш;

- мамлакат транзит салоҳиятини тўлақонли рўёбга чиқариш, шу жумладан, мослашувчан тариф сиёсатини қўллаш ва божхона тартиб-таомилларини соддалаштириш йўли билан қўшимча транзит юк оқимларини жалб этиш;

ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Орифжонов Шахзод
Студент» ТГЭУ

Аннотация

В последние годы искусственный интеллект (ИИ) становится ключевым инструментом повышения эффективности и оптимизации бизнес-процессов, в том числе в сфере логистики и складских операций. В статье рассматривается влияние внедрения технологий ИИ на отечественные складские процессы в Узбекистане.

Ключевые слова: искусственный интеллект, логистика, складские операции, автоматизация, Узбекистан, цифровизация.

Введение

Развитие технологий искусственного интеллекта в последние годы оказывает значительное влияние на все сферы экономики, включая логистику и управление цепочками поставок [1]. В условиях активной цифровизации и роста потребительского рынка в Узбекистане предприятия сталкиваются с необходимостью повышения эффективности складских операций, снижения затрат и улучшения контроля за движением товаров [2]. Традиционные методы управления складами уже не способны полностью удовлетворить современные требования по скорости и точности обработки информации. В этих условиях применение технологий ИИ — таких как машинное обучение, компьютерное зрение, предиктивная аналитика и роботизация — становится одним из наиболее перспективных направлений развития складской деятельности. Они позволяют автоматизировать рутинные процессы, оптимизировать использование складских площадей, минимизировать человеческий фактор и повысить общую производительность труда [3].

Искусственный интеллект (ИИ) представляет собой совокупность технологий, направленных на моделирование человеческого мышления, обучение и принятие решений с помощью компьютерных систем [4]. Основная цель ИИ — автоматизация процессов, требующих анализа больших объёмов данных, прогнозирования и оптимизации управленческих решений. В логистике внедрение ИИ становится одним из ключевых факторов цифровой трансформации, обеспечивая повышение эффективности, точности и скорости выполнения операций. Современная логистика охватывает широкий спектр процессов — от планирования поставок до управления складскими запасами и транспортировкой продукции. Применение ИИ в этих областях позволяет компаниям более точно прогнозировать спрос, снижать издержки, минимизировать ошибки человеческого фактора и улучшать качество обслуживания клиентов.

Использование ИИ в управлении складскими ресурсами позволяет интегрировать различные информационные потоки в единую систему. Такие решения обеспечивают точное отслеживание движения товаров, автоматическое обновление данных о запасах и оптимизацию графика поставок. Это способствует сокращению времени выполнения заказов и улучшению взаимодействия между участниками цепочки поставок.

В международной практике искусственный интеллект уже доказал свою эффективность в логистике. В странах с развитой экономикой — таких как США, Германия, Китай и Япония — активно применяются интеллектуальные логистические платформы, интегрирующие ИИ с Интернетом вещей (IoT), облачными вычислениями и большими данными (Big Data). Эти технологии позволяют создавать полностью автоматизированные склады, где все процессы — от приёмки до отгрузки — осуществляются с минимальным участием человека.

Китайская корпорация Alibaba через свою дочернюю компанию Cainiao активно внедряет ИИ в управление складскими операциями. На автоматизированных складах Cainiao работают роботы AGV (Automated Guided Vehicles), которые самостоятельно транспортируют товары внутри помещения, ориентируясь с помощью датчиков и камер. Система ИИ-аналитики прогнозирует объёмы заказов в зависимости от сезона, праздников и региона, что помогает заранее распределять запасы по складам. В результате автоматизация позволила сократить время обработки заказов на 30–40% и повысить точность доставки до 99,9%.

Складская логистика в Узбекистане находится на этапе активного развития и модернизации. В условиях роста внутреннего рынка, увеличения объёмов интернет-торговли и экспорта товаров, вопрос эффективности управления складскими процессами становится стратегически важным для многих отечественных предприятий. Несмотря на то что в последние годы наблюдаются заметные успехи в области цифровизации, уровень автоматизации складов остаётся неоднородным и значительно уступает международным стандартам.

Узбекистан обладает благоприятным географическим положением — страна является логистическим центром Центральной Азии, соединяющим крупные торговые направления Китая, Казахстана, Афганистана и стран СНГ. В последние годы активно развиваются крупные транспортно-логистические узлы — в Ташкенте, Навои, Андижане и Термезе. Тем не менее значительная часть складских комплексов по-прежнему функционирует в ручном или полуавтоматическом режиме. Многие предприятия используют устаревшие системы учёта, не обеспечивающие должного уровня точности, прозрачности и интеграции данных.

Одним из ярких примеров цифровой трансформации является компания Orient Logistics, один из ведущих логистических операторов Узбекистана, располагающая более чем **60 000 м²** складских помещений и **тремя** логистическими центрами, включая Highway Logistics Center в Зангиатинском районе Ташкентской области. В 2024 году компания внедрила систему Axelot WMS на своём таможенном складе, что позволило значительно повысить эффективность складских операций.

По внутренним данным и открытым источникам, внедрение WMS дало следующие результаты: уровень ошибок в учёте и отгрузках сократился с **6–8%** до менее чем **1%**, скорость приёмки товара увеличилась на **50%**, а время обработки заказов сократилось почти на **42%**. Доля ручных операций снизилась более чем вдвое, а прозрачность процессов значительно повысилась за счёт внедрения онлайн-мониторинга и мобильных терминалов сбора данных. В результате компания смогла не только оптимизировать складскую деятельность, но и обеспечить полное соответствие требованиям таможенного контроля.

Список литературы:

1. Кузнецов С.А. Цифровая трансформация логистики: роль искусственного интеллекта. Логистика сегодня, 2023.
2. Russell S., Norvig P. Artificial Intelligence: A Modern Approach. Pearson, 2022.
3. PwC. AI and the Future of Logistics. PwC Global, 2024.
4. KPMG. Computer Vision Applications in Warehousing. KPMG Insights, 2023.
5. Alibaba Cainiao Network. AI-powered Smart Warehouses. Cainiao Press Release, 2023.
6. Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан. Основные показатели транспортной и складской деятельности. Ташкент, 2024.
7. Orient Logistics Uzbekistan. Официальный сайт компании. Внедрение системы WMS Axelot, 2024.
8. Axelot. Пресс-релиз: Внедрение WMS на складе Orient Logistics (Узбекистан), 2024

ЮК ТАШИШНИНГ ИҚТИСОДИЙ МАЗМУНИ ВА УНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ АСОСИЙ ТАМОЙИЛЛАРИ

Айтиева Севара Аллабердиевна
ТДИУ доценти, PhD

Аннотация: Ушбу тезисда транспорт логистикасининг замонавий концепцияси ишлаб чиқаришни бошқаришда самарали асосли ёндашув фаолиятлари ёритилган. Ушбу концепция кейинчалик корхонанинг иқтисодий стратегиясининг асоси сифатида қабул қилинади бу логистика рақобат воситаси сифатида ишлатилганда ва моддий, молиявий ва инсон ресурсларини режалаштириш, жойлаштириш ва назорат қилишни амалга ошириш учун бошқарув жараёнлари келтирилган.

Калит сўзлар: юк ташиш, логистика концепцияси, кичик тадбиркорлик, тезкор етказиб бериш, авто транспорт корхоналари, бизнес муҳити, хизмат кўрсатиш, таъминот занжири, инновация, инновацион технологиялар.

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида логистика концепциясини корхоналарни бошқаришда қўллаш, бир қатор муаллифларнинг фикрига кўра, тегишли қулай иқтисодий, ҳуқуқий ва сиёсий шароитлар мавжуд бўлганда самарали восита ҳисобланади. Мамлакатимизда ислоҳотлар жараёнининг ривожланиши билан транспорт логистикаси муаммоларига қизиқиш бир неча бор ошди, бу логистика менежменти концепцияси бўйича нашрларнинг кўпайиб бораётганида намоён бўлди[6].

Логистиканинг турли хил таърифлари мавжуд. Кўпинча "логистика"

атамаси таърифлар билан бирга келади: ишлаб чиқариш, тижорат, сотиш, транспорт, ахборот. Илмий ишларда[7] логистиканинг ҳар хил турлари таснифланган. Аксарият муаллифлар таснифни учта мезонга асослайдилар: функционал, ресурс ва саноат.

Функционал хусусиятга кўра қуйидагилар мавжуд: харидлар, ички ишлаб чиқариш, тарқатиш логистикаси.

Саноат бўйича: ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий логистика.

Ресурслар бўйича: моддий, ахборот, молиявий, кадрлар.

Транспорт томонидан амалга ошириладиган операцияларнинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда, муаллиф транспорт логистикасини моддий логистиканинг бир қисми ва транспорт ишининг натижасини транспорт хизмати сифатида кўриб чиқади.

Транспортни бошқаришда логистик ёндашув қуйидаги вазифаларни ҳал қилишни ўз ичига олади:

-транспорт воситаларининг тури ва турини танлаш;

- транспорт жараёнларини омбор ва ишлаб чиқариш жараёнлари билан биргаликда режалаштириш;

- турли транспорт турлари ишини мувофиқлаштириш;

- юкларни оқилона етказиб бериш йўналишларини аниқлаш.

АТК харидлари логистикасининг асосий вазифалари қуйидагича шакллантирилиши мумкин:

- моддий ресурсларни прогнозлаш ва режалаштириш;

- истеъмол қилинадиган моддий ресурслар доирасини оптималлаштириш;

- автотранспорт компаниясининг омборларида инвентаризацияни бошқариш;

- материалларни харид қилиш ва етказиб беришни ташкил этиш;

- омборларда материалларни сақлашни ташкил этиш;

- моддий ресурсларни тежаш дастурларини ишлаб чиқиш ва уларнинг бажарилишини назорат қилиш;

- материаллар учун харажатлар сметасининг бажарилишини назорат қилиш ва ҳоказо.

АТК ички логистикасининг асосий вазифаларига қуйидагилар киради:

-транспорт хизматларини прогнозлаш ва режалаштириш (асосий ишлаб чиқариш);

- ҳаракатланувчи таркибга техник хизмат кўрсатиш (техник хизмат кўрсатиш) ва таъмирлашни бошқариш;

- транспорт хизматини иқтисодий баҳолаш;

- асосий ва таъмирлаш ишлаб чиқаришни тезкор бошқариш;

- транспорт хизматларининг миқдори ва сифатини назорат қилиш, таъмирлаш ишлари ва бошқалар.

Шундай қилиб, функционал нуқтаи назардан транспорт логистикаси қуйидагиларни ўз ичига олади: харид қилиш, ишлаб чиқариш ва тарқатиш.

Уларнинг ҳар бири ресурс логистикасининг тегишли қисми (моддий, ахборот, молиявий ва кадрлар логистикаси) таркибини белгилайди.

Самарадорлик бутун логистика занжири бўйлаб моддий, молиявий ва ахборот оқимларини бошқариш харажатларининг умумийлигини ҳисобга олади. Логистиканинг асосий вазифаларидан бири макро ёки микрологик тизимнинг якуний мақсадига риоя қилган ҳолда ишлаб чиқариш ва айланишнинг умумий логистика харажатларини минималлаштиришдир.

Инвестиция қилинган капиталнинг даромадлилигини оширишдан манфаатдор бўлган Транспорт компаниялари ишлаб чиқариш, етказиб бериш, ташкил етиш ва омборларни оптималлаштириш имкониятларини қидирмоқдалар. Логистика ишлаб чиқариш таркибидаги ўзгаришларни бошқариш усулларидаги зарур ўзгаришлар билан бирлаштириш асосида оптималлаштиришнинг муҳим манбаларини аниқлашга ёрдам беради.

Бозор иқтисодиёти моддий ресурслар етишмаслигини бартараф етишнинг муҳим воситасидир. Бозор шароитида ҳар бир корхона ўзининг молиявий имкониятлари доирасида ўзининг ҳақиқий еҳтиёжларига мос келадиган моддий ресурсларга ега бўлиши мумкин. Бундай шароитда автотранспорт корхоналари еҳтиёт қисмлар ва агрегатларга бўлган еҳтиёжни объектив баҳолаш ва ушбу ресурсларнинг захираларини аниқлашдан манфаатдор.

Хулоса

Транспортда соҳасида кичик бизнесни ривожлантириш аҳоли ва мамлакат иқтисодиёти учун зарур ҳисобланиб, айнан кичик бизнеснинг талабга мослашувчан муносабатда бўлиши билан бир қаторда транспорт хизматлари сифати ва турларини яхшилаш имконини беради. Шу нуқтаи назардан мамлакат иқтисодий тараққиёти ва тадбиркорлик манфаатларининг мос келиши туфайли транспортда кичик бизнес соҳасининг самарали таркибий қисмига айланади.

Транспорт томонидан амалга ошириладиган операцияларнинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда, муаллиф транспорт логистикасини моддий логистиканинг бир қисми ва транспорт ишининг натижасини транспорт хизмати сифатида кўриб чиқади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.Мирзиёевнинг 2020 йил учун мўлжалланган энг муҳим устувор вазифалар ҳақидаги Олий Мажлисга Мурожаатномаси. 2020 йил 24 январь Халқ сўзи, 2020, 13(5434), 3 б.

2. Гулямов С.С. Ижтимоий соҳада инвестицияларнинг самарадорлиги. Монография. – Т: IQTISODIYOT, 2019.;

3. Лактюшина З.Н. Экономический механизм управления на автомобильном транспорте.-М.:Трансконсалтинг, 1992.

4. Афанасьева Н. В. Логистические системы и российские реформы. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995; Уваров С. А. Логистика: общая концепция, теория и практика. - СПб.: «Инвест-НП», 1996.

5. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2001;

6. Голиков Е. А., Пурлик В. М. Основы логистики и бизнес-логистики. - М.: Изд-во РЭФ, 1993;

7. Залманова М. Е. Сбытовая логистика: Учеб, пособие. - Саратов: СГТУ, 1993.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЛОКЧЕЙНА ДЛЯ ПРОЗРАЧНОСТИ И ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ГРУЗОВ

Оразбеков Самандар Улугбек угли
Студент ТГЭУ

Аннотация

В условиях глобализации и увеличения объёмов международных перевозок проблема обеспечения прозрачности и прослеживаемости логистических цепочек становится всё более актуальной. В данной статье рассматривается применение технологии блокчейн в логистике для повышения прозрачности операций и отслеживания движения грузов в реальном времени. Проанализированы преимущества децентрализованного подхода, такие как неизменность данных, автоматизация процессов с использованием смарт-контрактов и снижение рисков мошенничества. Проведён обзор существующих решений и кейсов внедрения. Выявлены основные барьеры и перспективы использования блокчейна в логистике. Результаты исследования демонстрируют значительный потенциал технологии для повышения эффективности управления цепями поставок.

Ключевые слова: блокчейн, логистика, смарт-контракты, прозрачность, цепочки поставок, прослеживаемость, документооборота.

Введение

Современные глобальные цепочки поставок характеризуются высокой сложностью, фрагментацией данных и множеством участников - от производителей и логистических операторов до таможенных служб и конечных потребителей. В таких условиях обеспечение прозрачности, прослеживаемости и доверия становится критически важным фактором конкурентоспособности. Традиционные системы управления поставками, основанные на централизованных базах данных и бумажном документообороте, не обеспечивают сквозного контроля за движением грузов, подвержены рискам подделки информации и задержкам на этапах согласования.

В этом контексте технология блокчейн выступает как инновационное решение, способное трансформировать логистику. Блокчейн представляет собой децентрализованный, криптографически защищённый и неизменяемый реестр транзакций, доступный всем авторизованным участникам цепи поставок. Его

применение позволяет в режиме реального времени отслеживать

перемещение товаров, автоматизировать бизнес-процессы с помощью смарт-контрактов и минимизировать участие посредников.

В Республике Узбекистан активно развивается цифровая трансформация транспортно-логистического сектора. В рамках Постановления Президента Республики Узбекистан № УП-6034 от 28 декабря 2022 года «О мерах по дальнейшему развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан на 2023-2026 годы» и Постановления Президента № УП-5557 от 15 июля 2021 года «О Стратегии развития транспортной системы Республики Узбекистан на 2021-2030 годы» уделяется особое внимание внедрению современных технологий, включая электронный документооборот, цифровые платформы и интеграцию с международными логистическими коридорами. В этом контексте блокчейн-технологии могут стать ключевым инструментом повышения прозрачности и надёжности грузоперевозок - как внутри страны, так и в международных поставках.

По оценкам Всемирного экономического форума, полномасштабное внедрение блокчейн-технологий в глобальные цепочки поставок способно увеличить мировой ВВП на 5%, а объём международной торговли - на 15% [3].

Несмотря на очевидные преимущества, внедрение блокчейна в логистику сталкивается с рядом барьеров:

– Отсутствие единых стандартов и правовой базы. В отличие от отдельных стран, в РУз пока не принято специального законодательства, регулирующего юридическую силу смарт-контрактов и распределённых реестров. Это создаёт правовую неопределённость при разрешении споров.

– Технологическая зрелость. Протоколы типа PoW энергозатратны, а масштабируемость многих блокчейн-сетей ограничена. Для логистики предпочтительнее гибридные или частные архитектуры (PoA, PBFT).

– Организационные сложности. Участники цепи поставок не всегда готовы к полной прозрачности; внутренние подразделения могут сопротивляться изменениям.

– Инвестиционные затраты. Интеграция с ERP- и SCM-системами требует значительных ресурсов, особенно для малого и среднего бизнеса. Несмотря на высокую эффективность, внедрение блокчейна требует значительных первоначальных инвестиций: пилотные проекты обходятся компаниям в $100-500 тыс., а полноценные платформы - свыше $1 млн. Тем не менее, по данным Deloitte (2023), срок окупаемости таких решений в логистике составляет 12-24 месяца за счёт автоматизации документооборота, снижения числа споров и сокращения административных издержек [4].

Тем не менее, гибридные решения, объединяющие блокчейн с IoT, AI и Big Data, открывают путь к созданию интеллектуальных логистических систем. Кроме того, развитие отраслевых консорциумов (Hyperledger, Aura Blockchain Consortium) способствует стандартизации и снижению порога входа.

В Узбекистане уже запущены пилотные проекты по внедрению электронной транспортной накладной (ЭТрН) и цифровых платформ для

мультимодальных перевозок. Дальнейшее развитие возможно через создание национальной блокчейн-платформы для логистики с участием Минтранса, «Узбекистон темир йўллари», таможенных органов и крупных логистических операторов.

Заключение и предложения

Таким образом, блокчейн-технология демонстрирует значительный потенциал для трансформации транспортно-логистического сектора Республики Узбекистан. Её применение способствует повышению прозрачности, прослеживаемости, безопасности и операционной эффективности на всех этапах цепочки поставок — от производителя до конечного потребителя.

Однако полномасштабное внедрение сдерживается рядом барьеров: отсутствием единой нормативно-правовой базы, регулирующей юридическую силу смарт-контрактов; недостаточной технологической зрелостью участников рынка; сопротивлением со стороны внутренних подразделений, не готовых к полной прозрачности; а также необходимостью значительных инвестиций в интеграцию с существующими ИТ-системами.

В перспективе блокчейн может стать основой единого цифрового экосистемного пространства логистики Узбекистана, обеспечивающего надёжность, устойчивость и конкурентоспособность национальной транспортной системы в условиях глобальной цифровой экономики.

Список литературы

1. Павлихин А.К. Применение технологии блокчейн для отслеживания цепочек поставок: от теории к практике // Актуальные исследования. - 2023. - №15(145).

2. Лешик М.С. Особенности использования блокчейн-технологии в контроле логистических цепочек // Белорусский государственный университет. - 2024.

3. Исмаилова Ф.Н., Шахшаева Л.М. Технология блокчейн в логистике и управлении цепями поставок // Инновационные научные исследования. - 2021. - №3-1(5).

4. Панюсько Д.Д., Хомичук А.А. Блокчейн в логистике // Сборник научных трудов БрестГТУ. - 2023.

5. Гулягина О.С. Блокчейн в логистике и управлении цепями поставок: опыт и перспективы применения // БГЭУ. - 2023.

6. Постановление Президента Республики Узбекистан № УП-6034 от 28 декабря 2022 года «О мерах по дальнейшему развитию цифровой экономики в Республике Узбекистан на 2023-2026 годы» [Электронный ресурс]. - URL: https://lex.uz/ru/docs/6873880 (дата обращения: 10.10.2025).

7. Постановление Президента Республики Узбекистан № УП-5557 от 15 июля 2021 года «О Стратегии развития транспортной системы Республики

Узбекистан на 2021-2030 годы» [Электронный ресурс]. - URL: https://lex.uz/ru/docs/5359560 (дата обращения: 10.10.2025).

KICHIK BIZNESNI TRANSPORTNING SAMARALI TARKIBIY QISMINI TASHKIL ETISHNING NAZARIY ASOSLARI

Aytiyeva Sevara Allaberdiyevna
TDIU dotsenti, PhD,
Haydaraliyeva Mushtariybegim Sherali qizi
TDIU 4-bosqich talabasi

Annotatsiya: Ushbu tezisda zamonaviy bozor iqtisodiyot sharoitida iqtisodiyotning asosiy sub'ektlari uy xo'jaliklari, davlat va firmalar hisoblanadi. Iqtisodiy siklda firmalar ishlab chiqarish jarayonining asosiy ishtirokchilari bo'lib, ular ishlab chiqarish omillarini sotib olish, sotish va ijtimoiy ehtiyojlarga mos mahsulot ishlab chiqarish va ular rivojlangan mamlakatlarda "kichik biznes" tushunchasi bilan birlashtirilgan firmalar faoliyati yoritilgan.

Kalit so'zlar: tadbirkorlik faoliyati, yo'lovchi tashish, yuk tashish, biznes muhiti, kichik avtotransport korxonalari, ishchi kuchi, xususiy transport, kichik biznes subyektlari, o'rta biznes, kichik biznes korxonalari.

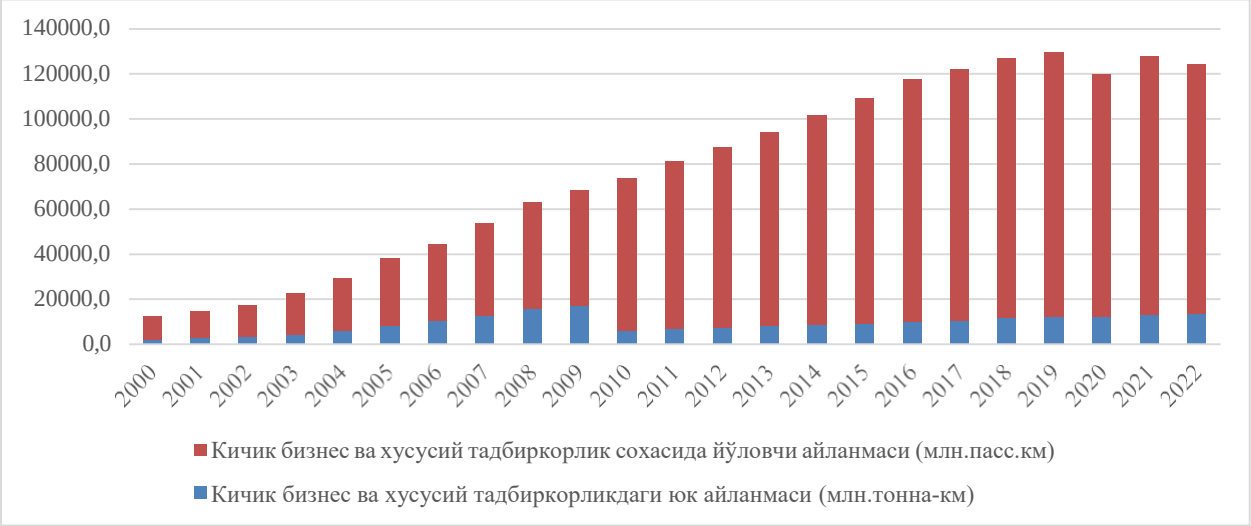
Boshqaruvning bozor iqtisodiyoti tizimiga asoslangan har qanday mamlakat iqtisodiyotida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik muhim rol o'ynaydi. Ayniqsa o'tish iqtisodiyoti davrida ko'plab iqtisodiy va ijtimoiy muammolarni hal qilishda kichik biznes subyektlarining o'rni beqiyosdir. Kichik va o'rta biznes sharoitga tez moslashuvchanlik bilan ajralib turadi, uning faoliyatini yo'lga qo'yish dastlab katta miqdordagi kapitalni talab qilmaydi. Kichik biznes subyektlarini rivojlantirish davlatdan katta harajatlar, katta ishchi kuchi yoki katta moddiy texnika ba'zasini talab qilmasdan mamlakatdagi ijtimoiy, iqtisodiy vaziyatni barqarorlashtirish, ijtimoiy tanglik va aholini ishsizlik bilan bog'liq muammolarini hal qilish, aholi daromadlarini oshirib, turmush darajasini yaxshilashga yordam beradi. Dunyoning rivojlangan mamlakatlari hokimiyat organlari hozirgi kunda ham kichik biznesni qo'llab-quvvatlash bo'yicha ko'plab dasturlar ishlab chiqib, samarali ishlarni amalga oshirib kelmoqdalar. Bunday mamlakatlar hayotida kichik biznes sinfi iqtisodiyotning barqaror rivojlanishi, rivojlanishning davomiyligini ta'minlashga asos bo'lib xizmat qiladi va aholining ko'plab qismini ish bilan ta'minlaydi. Bu mamlakatlarda yalpi ichki mahsulotning qariyb 60% gacha bo'lgan qismi kichik va o'rta biznes sub'ektlari xissasiga to'g'ri keladi.

Kichik biznes korxonalar deganda qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshiriladigan va kichik biznes subyektlari maqomini belgilab

beruvchi mezonlar sifatida quyidagi belgilarga javob beradigan iqtisodiy faoliyat tushuniladi:

- o‘z kapitaliga egaligi;
- mustaqil boshqaruv tizimi;
- mahalliy harakat hududi;
- sanoatda nisbatan kichik ulush;
- korxonada band bo‘lgan ishlovchilar soni;
- korxonaning tovar aylanmasi;

Yuqorida ta’kidlaganimizdek kichik biznesni YaIMdagi ulushida xizmat ko‘rsatish soxasining ham salmog‘i ortib bormoqda va aynan transportda taksi xizmati rivojlanib bormoqda. O‘zbekistonda taksi xizmatlari fiskallashtirilishi va avtomatlashtirilishi natijasida rasmiy daromadlar ortib, turli ijtimoiy va iqtisodiy imkoniyatlar yaratildi. Hozirda taxminan 500 mingdan 1 million nafargacha shaxs taksi sohasida faoliyat yuritmoqda, ularning katta qismi o‘zini o‘zi band qilgan haydovchilar hisoblanadi. Bundan tashqari, taksi xizmati ko‘rsatish uchun litsenziya olish jarayoni soddalashtirilib, ko‘pchilik haydovchilar uchun qonuniy yo‘l bilan ishlash imkoniyati yaratildi. Bu jarayon nafaqat haydovchilar uchun, balki yo‘lovchilar uchun ham xavfsizlik va xizmat ko‘rsatish sifatiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi.



1-rasm. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sohasida yo‘lovchi va yuk aylanmasining 2000-2022 yillardagi hajmlari

Xususiy transport vositalarida yuk tashish hajmi jamoat transport vositalarida shunga o‘xshash ko‘rsatkich qiymatidan 10 baravar ko‘pdir. Shunga o‘xshash nisbat yuk aylanmasi bo‘yicha kuzatilmoqda, bu xususiy yuk mashinalaridan davlat yuk mashinalariga nisbatan yuqori samaradorlikni ko‘rsatadi.

Xulosa

Transportda sohasida kichik biznesni rivojlantirish aholi va mamlakat

iqtisodiyoti uchun zarur hisoblanib, aynan kichik biznesning talabga moslashuvchan munosabatda bo‘lishi bilan bir qatorda transport xizmatlari sifati va turlarini yaxshilash imkonini beradi. Shu nuqtai nazardan mamlakat iqtisodiy taraqqiyoti va tadbirkorlik manfaatlarining mos kelishi tufayli transportda kichik biznes sohasining samarali tarkibiy qismiga aylanadi.

Transport tomonidan amalga oshiriladigan operatsiyalarning o‘ziga xos xususiyatlarini hisobga olgan holda, muallif transport logistikasini moddiy logistikaning bir qismi va transport ishining natijasini transport xizmati sifatida ko‘rib chiqadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoyevning 2020 yil uchun mo‘ljallangan eng muhim ustuvor vazifalar haqidagi Oliy Majlisga Murojaatnomasi. 2020 yil 24 yanvarь Xalq so‘zi, 2020, 13(5434), 3 b.

2. Gulyamov S.S. Ijtimoiy sohada investitsiyalarning samaradorligi. Monografiya. – T: IQTISODIYOT, 2019.;

3. Yo‘ldoshev N.K., Zaxidov G‘. E., Menejment. O‘quv qo‘llanma. – T.: O‘zbekiston milliy faylasuflari jamiyati, 2018. – 392 b.;

4. Qaxxorov A.J. O‘zbekiston avtomobilь transport tizimida innovatsion marketing faoliyatini takomillashtirish. avtoreferat diss. iq.fan.nom., 08.00.11. – Toshkent. 2018. – 57 b.

5. Laktyushina Z.N. Ekonomicheskiy mexanizm upravleniya na avtomobilьnom transporte.-M.:Transkonsalting, 2010.

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA TA'MINOT ZANJIRI BOSHQARUVIDAN FOYDALANISHNING DOLZARB MASALALARI

Dadabayev Kuchkor Abdullayevich
TDIU professori, i.f.n.,

Annotatsiya.

Ushbu maqolada raqamli iqtisodiyot sharoitida ta’minot zanjiri boshqaruvidan foydalanishning dolzarb masalalari yoritilgan. Raqamli texnologiyalarning ta’minot zanjiri samaradorligi, tezkorligi va shaffofligini oshirishdagi roli tahlil qilingan. Shuningdek, raqamlashtirish jarayonida yuzaga keladigan asosiy muammolar ko‘rsatib berilgan.

Kalit so‘zlar:

raqamli iqtisodiyot, ta’minot zanjiri boshqaruvi, Supply Chain Management (SCM), raqamli texnologiyalar, logistika, e-SCM, ta’minot zanjiri samaradorligi, axborot texnologiyalari, raqobatbardoshlik, integratsiyalashgan logistika tizimlari.

Ta'minot zanjiri boshqaruvi (Supply Chain Management, SCM) xaridlar tizimi, ishlab chiqarish va sotuvni o’zaro bog’lash uchun korxonadagi xom-ashyo, komponentlar va tayyor mahsulotning xarakatini ta'minlaydi. Amalda ta'minot zanjiri boshqaruvi (Supply Chain Management, SCM) tizimi xar qanday kompaniyaning “qon aylanish tizimi” bo’lib hisoblanadi. Ta'minot zanjiri boshqaruvi (Supply Chain Management, SCM) tizimining muvaffaqiyati uchta mezon bo’yicha baholanadi: ish qobiliyati (faoliyatni uzilishlarsiz ishlashini ta'minlash), xarajatlarni qisqartirish va tizim ichida mahsulot birligining aylanish vaqtini qisqartirish. Ishlab chiqarish va sotuvni o’zaro bog’lar ekan, ta'minot zanjiri boshqaruvi (Supply Chain Management, SCM) tizimi, kompaniya strategiyasiga moslashuvchan bo’lishi va mavjud iqtisodiy modelga moslashishi lozim.

Ta'minot zanjiri birinchi navbatda o’zaro moddiy oqimlar bilan bog’langan ko’plab bo’g’inlardan iborat bo’ladi va uning tarkibiga odatda bir necha ishlab chiqaruvchi va logistik tashkilotlar kiradi. Ayrim holatlarda ta'minot zanjiri bitta vertikal integratsiyalashgan kompaniya bo’lishi xam mumkin. Ta'minot zanjiri maqsadi ta'minotchilardan xom-ashyo, tayyor mahsulotlar va butlovchi qismlarni xarid qilishdan boshlanadi va u xar doim xam mijozga tayyor tovar va xizmatlarni sotish bilan tugamaydi. Zamonaviy ta'minot zanjiri bundan tashqari sotishdan keyingi servis, riversiv va qayta ishlovchi (utilizatsion) logistika kabi funktsiyalarni xam o’z ichiga oladi.

Ta’kidlash joizki, ta'minot zanjiri boshqaruvi - boshqaruv yondoshuvlari va axborot-vositalari majmuasi bo’lib, u ta'minotchilar, ishlab chiqaruvchilar, vositachilar va sotuvchilarning samarali integratsiyasini ta'minlaydi. Bozor talablari va mijozlarning servis bo’yicha xohish-istaklarini e'tiborga olgan holda tashkil etilgan logistikani tashkil etilishi, zarur bo’lgan mahsulotni, zarur bo’lgan vaqtda, zarur bo’lgan joyda minimal xarajatlar bilan mavjud bo’lishini ta'minlaydi (7R qoidasi).

Logistika tarmog'ining konfiguratsiyasi, ya'ni, tarmoq strukturasini qurish, ta'minot zanjirini optimallashtirishning yo'nalishlaridan biridir. Tabiiy boyliklarni erdan qazib olinadigan joydagi butun zanjirni qamrab olish, mahsulotni iste'mol qilinadigan joyda ishlab chiqarish - etarlicha qiyin vazifa bo’lib, uni amalga oshirish har doim ham kiritilgan sarmoyani oqlay olmaydi.

Tarmoq strukturasini qurishda tovarlarning qiymati butun ta'minot zanjiri davomida shakllanishini tushunish kerak va zanjir ichidagi uning ishtirokchilari o'rtasidagi operatsiyalar biznes jarayonlarning umumiy samaradorligiga ta'sir qiladi. Bundan tashqari, dastlabki - ishlab chiqarish, va eng oxirgi iste'molchiga sotish bosqichlari eng ko'p nazorat qilinadi, chunki sotish bosqichida narx "paydo bo'ladi". Shuning uchun, rahbariyat kompaniya ta'minot zanjiri tarkibiga maqbul bo'lishi uchun qanday elementlarni kiritish maqsadga muvofiqligini hal qilishi kerak. Bir tomondan, dastlabki etkazib beruvchidan to oxirgi iste'molchigacha bo'lgan barcha etkazib berish zanjirini boshqarish ahamiyatini inobatga olmaymiz. Boshqa tomondan, boshqaruv unchalik talabchan emas va shuning uchun yanada moslashuvchan tuzilma, masalan, faqat mahsulotlarni iste'mol qilish joylariga yoki

faqat birinchi darajadagi etkazib beruvchilar va iste'molchilarga murojaat qilish yaxshiroq variant bo'lishi mumkin.

Ta'minot zanjiri boshqaruvi sohasidagi xozirgi kundagi muammolardan biri bo'lib, ko'pchilik korxonalardagi boshqaruv madaniyati va logistika bo'yicha bilimlar darajasining zamonaviy holatga muvofiq kelmasligi hisoblanadi. Mazkur holat nafaqat innovatsiyalardan foydalanish, balki logistikaning oddiy qoidalarini qo'llash uchun etarlicha emas. Ta'minot zanjiri boshqaruvi sohasidagi zamonaviy kontseptsiyalar, metodlar va texnologiyalarni samarali qo'llash uchun, kasbiy tayyorgarlikka ega va motivatsiyalangan mutaxassislar (personal) hamda zarur bo'lgan holatda shakllantirilgan va kompaniyaning to'g'ri foydalaniladigan logistik bilimlar bazasi zarur bo'ladi.

Xozirgi kunda logistika bo'yicha oliy va o'rta bo'g'in mutaxassislariga quyiladigan talablar (funktsional logistika va ta'minot zanjiri boshqaruvi sohasida yuqori darajadagi kasbiy bilimlar, o'zaro bog'langan xizmatlar faoliyatini muvofiqlashtirish ko'nikmasi, butun ta'minot zanjiri doirasida logistik faoliyatni integratsiyalash) tezkor tarzda yuqori darajali logist mutaxassislarni tayyorlash va qayta tayyorlashning ko'p bosqichli tuzilmasini shakllantirish zaruriyatini belgilab beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 28 yanvardagi *"2022–2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"* PF–60-sonli Farmoni.

2. MacCarthy, B., & Ivanov, D. (eds.) *The Digital Supply Chain*. Elsevier (2022).

3. Ishmanova, D. N., Zoirov, A. B., & Jalolov, A**.** *Raqamli iqtisodiyot va axborot texnologiyalari ta'minot zanjirida boshqaruvni tashkil etish. 2024.*

4. Karimov, A., Abdurafikov, S., & Ishmanova, D. N. *Germaniyaning ta'minot zanjirlarini boshqarish tajribasi* – Sanoat 4.0 va raqamli transformatsiya.

СКЛАДСКИЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Батырбаева Адэлия Аскаровна
Студент ТГЭУ

Аннотация

В статье рассматриваются основные виды складских рисков и их влияние на эффективность деятельности предприятия. Особое внимание уделено операционным, человеческим, финансовым и безопасным рискам, наиболее часто встречающимся на складах предприятий Узбекистана. Отмечено, что нестабильность внешней среды, кадровые ошибки и сбои в ИТ-системах повышают вероятность простоев и потерь. Представлены практические

рекомендации по снижению рисков на этапах приёмки, хранения и отгрузки. Полученные выводы полезны для логистических менеджеров и руководителей складов.

Ключевые слова: складские риски; логистика; управление рисками; FMEA; DEMATEL; AHP; риск-матрица

Введение

Эффективность управления складскими операциями является ключевым фактором конкурентоспособности в современных цепочках поставок. Склад — это не только место хранения, но и узел с высокой степенью операционной взаимозависимости: ошибки на этапе приёмки усиливаются на хранении, а затем проявляются при комплектации и отгрузке. Внешние шоки, дефицит персонала и цифровизация дополнительно увеличивают неопределённость и риск.

В научной литературе вопросам рисков складских операций уделяется возрастающее внимание. Исследования показывают, что ключевыми являются операционные и человеческие риски, а также безопасность, рыночные и нормативные факторы; их влияние проявляется через простои, повреждения грузов, снижение уровня сервиса, прямые и косвенные затраты [1]. Ряд работ применяют комплексные методики оценки и ранжирования рисков (риск-матрица, AHP, метод Борда), а также методы причинно-следственного анализа и моделирования (DEMATEL, байесовские сети) для оценки взаимовлияния факторов и вероятностных сценариев инцидентов [1–3].

При этом исследования, фокусирующиеся именно на складах, подчёркивают специфичность рисков отдельных стадий, в частности приёмки товаров, где ошибки маркировки и идентификации существенно повышают последующие потери [4]. Для складов опасных материалов применяются количественные методы динамической оценки риска, совмещающие Bow-Tie, нечеткие множества и байесовские сети для оценки вероятностей и последствий [3].

Цель статьи — систематизировать виды складских рисков и показать, как применить проверенные в литературе методы их оценки в условиях отсутствия собственных эмпирических данных. Задачи: (1) классифицировать риски по источнику и зоне воздействия; (2) описать методы оценки и проиллюстрировать их связку; (3) обобщить результаты эмпирических исследований; (4) предложить практические рекомендации по снижению рисков и направления дальнейших работ.

Методы оценки и анализа складских рисков:

Категории рисков, получившие высокий приоритет в [1], согласуются с практическим опытом и исследованиями по безопасности и приёмке [2–4]. Это указывает на полезность комбинации риск-матрицы, AHP и метода Борда для начального «скрининга» рисков на складе. DEMATEL дополняет риск-матрицу, показывая, какие риски являются первопричинами каскадов. Для опасных

материалов требуется количественная модель последствий (CFD, Bow-Tie, BNs) [3].

Структура основных складских рисков (пример распределения):

Операционные и технологические	25 %
Человеческий фактор	20 %
Безопасность и охрана труда	15 %
Финансовые и страховые	10 %
Регуляторные и правовые	10 %
Логистические и цепочечные	10 %
Информационные и кибер риски	10 %

Заключение

В работе представлен систематический обзор складских рисков и методов их оценки с акцентом на применимость в условиях отсутствия собственных данных. Обобщение эмпирических исследований показывает устойчивое доминирование операционных, человеческих, безопасностных и нормативных рисков в формировании операционных и финансовых результатов предприятия. Рекомендуется связка методов: риск-матрица для первичной приоритизации, AHP и метод Борда для уточнения весов и порядка, DEMATEL для выявления причинно-следственных связей, FMEA/FMECA для проработки действий на уровне процесса, а для опасных материалов — Bow-Tie, байесовские сети и CFD-моделирование. Практическая реализация требует стандартизации процедур, обучения персонала, цифровизации контроля и интеграции WMS с системами мониторинга условий хранения.

Список литературы

1. Md Hanafiah, R.; Karim, N. H.; Abdul Rahman, N. S. F.; Abdul Hamid, S.; Mohammed, A. M. An Innovative Risk Matrix Model for Warehousing Productivity Performance // Sustainability. 2022. Vol. 14, no. 7. Art. 4060. DOI: 10.3390/su14074060.

2. Esmaeili, S. V.; et al. Optimizing in-store warehouse safety: A DEMATEL approach to comprehensive risk assessment // PLoS ONE. 2025. Vol. 20, no. 2. e0317787. DOI: 10.1371/journal.pone.0317787.

3. Jafari, M. J.; Pouyakian, M.; Mozaffari, P.; et al. A new approach to chemicals warehouse risk analysis using computational fluid dynamics simulation and fuzzy Bayesian network // Heliyon. 2022. Vol. 8, no. 12. e12520. DOI: 10.1016/j. heliyon.2022.e12520.

4. Kulińska, E.; Giera, J. Identification and Analysis of Risk Factors in the Process of Receiving Goods into the Warehouse // Foundations of Management. 2019. Vol. 11, no. 1. P. 103–118. DOI: 10.2478/fman-2019-0009.

5. Лифарь, А. С. Методы оценки рисков логистической стратегии // Вестник Алтайской науки. 2017. № 1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-riskov-logisticheskoy-strategii.

LOGISTIKANI RIVOJLANTIRISH STRATEGIYALARI

Haydaraliyeva Mushtariybegim Sherali qizi
TDIU 4-bosqich talabasi

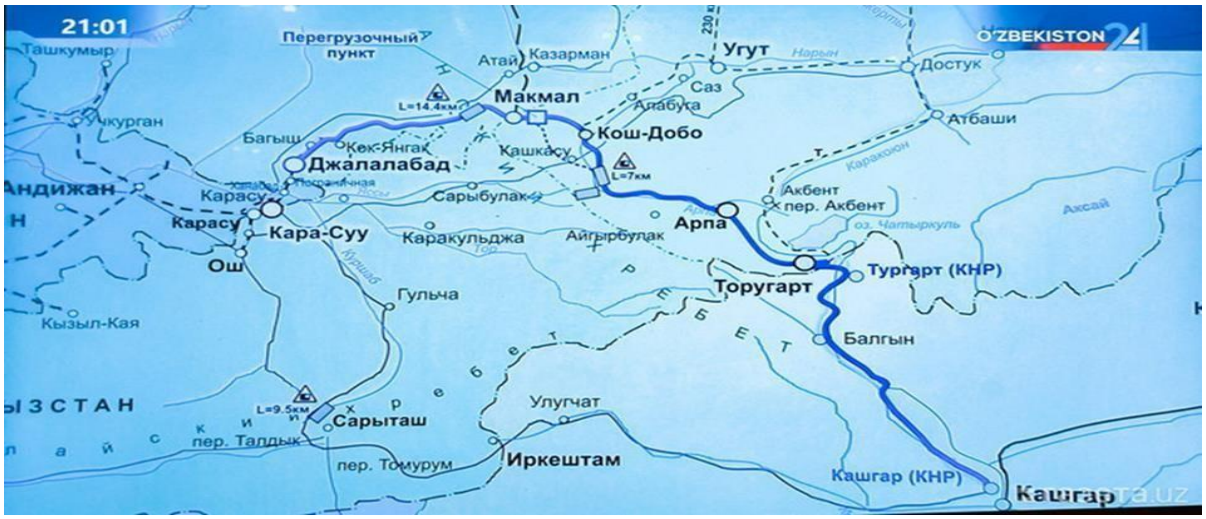
Annotatsiya: Bugungi kunda iqtisodiyotda roʻy berayotgan chuqur oʻzgarishlar, savdo-sotiq jarayonlarining jadallashuvi, jarayonlarning raqamlashuvi va jahon bozorida raqobatning kuchayishi logistika tizimining ahamiyatini yanada oshirmoqda. Mahsulot va xizmatlarni oʻz vaqtida, sifatli hamda optimal xarajatlar bilan yetkazib berish hozirgi kunda eng muhim omillardan biri ekanligini inobatga olsak, logistikaning taʻminot zanjiridagi uzviy va strategik roli iqtisodiy muhitda alohida ahamiyat kasb etishini guvohi boʻlamiz.

Kalit soʻzlar: Logistika tizimi, transport infratuzilmasi, raqamli texnologiyalar, ta’minot zanjiri, kadrlar tayyorlash, tranzit salohiyati, maxsus iqtisodiy zonalar, innovatsiyalar, xalqaro savdo

Bozor iqtisodiyoti sharoitida ishlab chiqaruvchi firmalar va tadbirkorlik subyektlari mamlakat iqtisodiy taraqqiyotida muhim oʻrin egallaydi. Ularning faoliyati davomida ishlab chiqiladigan va amaliyotga joriy etiladigan biznes rejalar milliy iqtisodiyotning barqarorligiga va raqobatbardoshligiga bevosita taʻsir koʻrsatadi. Shu nuqtayi nazardan, logistika ushbu jarayonlarning ajralmas boʻgʻini sifatida alohida ahamiyat kasb etadi. Logistika rivojlanib borar ekan, u iqtisodiyotning boshqa tarmoqlarini rivojlantirish uchun asos sifatida ham xizmat qiladi.

Jahon miqyosida ham logistikani rivojlantirishga katta eʻtibor qaratilmoqda va bu yoʻnalish allaqachon zamonaviy boshqaruvning muhim strategik yoʻnalishlaridan biriga aylanib ulgurgan.

Ushbu tizimini rivojlantirish uchun mamlakatimizda bir qator qarorlar qabul qilinib, kerakli chora-tadbirlar qoʻllanilmoqda. Prezidentimiz Shavkat Mirziyoyevning 2025-yil 27-yanvardagi PQ-28-sonli “Oʻzbekiston Respublikasining transport-logistika tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari toʻgʻrisida”gi qarorida transport-logistikasini har tomonlama rivojlantirish orqali jahon miqyosida yuqori oʻrinlarga chiqarish, xalqaro savdoni rivojlantirishga keng yoʻl ochish maqsadida quyidagi ustuvor yoʻnalishlar belgilangan:



1-rasm“Xitoy - Qirg‘iziston - O‘zbekiston” marshrut

Yurtimizda mavjud transport infratuzilmasi Markaziy Osiyoning tranzit salohiyatidan to‘liq foydalanish imkonini cheklab turgan omillardan biri ekanligi barchamizga ma’lum. Lekin,“Xitoy - Qirg‘iziston - O‘zbekiston” temir yo‘lining qurilishi va kelajakda u orqali Yevropaga chiqa olish imkoniyati mamlakatning tashqi iqtisodiy faoliyatining rivojlanishiga katta hissa qo‘shadi.2024-yil 27- dekabrda mazkur temiryo‘l qurilishi ochilishiga rasman start berildi. Tadbir doirasida Qirg‘iziston Respublikasi Prezidenti Sadir Japarov, “Ushbu yo‘nalish Xitoydan Qirg‘izistonga, shuningdek, Markaziy Osiyo va Yaqin Sharq mamlakatlariga, jumladan, Turkiyaga va undan keyin Yevropa Ittifoqiga yuklarni yetkazib berishni ta‘minlaydi. Loyiha mintaqalararo aloqalarni mustahkamlaydi, transport yo‘nalishlarini diversifikatsiya qilishga va mintaqaning xalqaro transport-tranzit sifatidagi raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi, bu esa Markaziy Osiyo mamlakatlari maqsadlariga mos keladi”,- deya ta‘kidlaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlis Qonunchilik Palatasi https://parliament.gov.uz/news/markaziy-osiyoning-tranzit-salohiyatini-toliq-royobga-chiqarish-boyicha-amaliy-tashabbuslar

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2025-yil 27-yanvardagi “O‘zbekiston Respublikasining transport-logistika tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-28-sonli qarori. https://lex.uz/docs/-7342148

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2024-yil 20-martdagi PQ-138-sonli qarori https://lex.uz/uz/docs/-7444738

4. Maxmanov Asliddin Shokir o‘g‘li “Hududlarda transport logistikasini rivojlantirishni ekonometrik modellashtirish”

5. Irisbekova Mavluda Narinbayeva “Xalqaro logistik xizmatlar tizimi”, Toshkent 2019

6. https://yangiavlodzone.uz/uz/investoram/nalogovie/preferensi

7. https://www.gazeta.uz/oz/2024/12/27/railway/

ТАМОЖЕННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И ВРЕМЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ГРУЗОВ

Ембергенов Даниер Бахтиерович
студент ТГЭУ

Аннотация:

В данной статье мы рассматриваем порядок таможенных процедур, ее законодательную базу, как реформы повлияли на развитие внешнеэкономической деятельности Узбекистана. На основе анализа последних реформ и статистических данных выявим с какими сложностями сталкиваются предприниматели.

Ключевые слова: Таможенная процедура, грузовая таможенная декларация (ГТД), внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), таможенное оформление, таможенный кодекс, таможенные платежи, реформы.

Введение

Внешнеэкономическая Деятельность (далее ВЭД) имеет большое значение для развития экономики Узбекистана, так как способствует привлечению инвестиций, диверсификации экспорта и пополнению государственного бюджета. Через ВЭД Узбекистан расширяет свой торговый обхват, экспортирует национальную продукцию в мировые рынки, импортирует необходимые товары и интегрируется в мировую торговлю. В этом контексте таможенные процедуры играют ключевую роль так как именно таможенная процедура, в соответствии с которой производится выпуск товаров таможенными органами, определяет совокупность норм, регулирующих правовую судьбу товара перемещаемого через таможенную границу

Таможенные процедуры в Узбекистане включают 16 таможенных режимов. Процесс таможенного оформления состоит из этапов сбора информации, калькуляции стоимости, подготовки документов, оплаты пошлин и налогов, и окончательной передачи груза.

Участники внешнеэкономической деятельности (экспортеры и импортеры) начинают свою деятельность с заключения внешнеэкономического контракта, который служит основным документом последующим операциям как: составление инвойса, транспортных накладных, CMR, SMGS и т.д. В зависимости от категории товара могут потребоваться дополнительные разрешения или сертификаты, а также консультации таможенных брокеров.

Одним из главных элементов таможенного оформления является заполнение электронной грузовой таможенной декларации (ГТД), подаваемая через единое окно государственных услуг или других автоматизированных систем. Подробная инструкция заполнения ГТД описана в *Постановлении* Кабинета министров РУз об утверждении инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации 6 апреля 2016 г. Регистрационный № 2773.

ГТД состоит из 54 граф.

В Узбекистане ведется интенсивная работа по реформированию системы таможенного регулирования. В рамках внедрения Указа Президента № УП-5414 от 05.06.2018 г. Государственному таможенному комитету поручено разработать новый Таможенный кодекс, ориентированный на либерализацию законодательства, повышение прозрачности и упрощение процедур.

Однако в процессе общественного обсуждения документа нового Таможенного кодекса эксперты и представители бизнеса отметили ряд сомнительных положений, которые могут привести к повышению административного давления на предпринимателей и формированию новых препятствий во внешнеэкономической деятельности.

Одним из наиболее деликатных вопросов остаётся определение таможенной стоимости и правильная классификация товаров по ТН ВЭД.

Таможенная стоимость — это база для расчета всех таможенных платежей (пошлины, акциза, НДС). В проекте кодекса статья 319 - 320 предусматривает возможность таможенного органа не соглашаться с методом оценки, выбранным декларантом, и самостоятельно фиксировать стоимость товара на основе стоимости сделки с идентичным товаром.

Таблица – 1

Структура годового импорта МСТК (Международная стандартная торговая классификация) (2020 - 2024 года)

Категория	2020	2021	2022	2023	2024
Машины и транспортное оборудование	7954,4	8260,3	9695,7	14935,2	13548,6
Различные готовые изделия	1309,3	1305,8	1330,9	1489,8	1482,5
Прочие товары (не включённые в другие категории)	37,7	11,6	62,9	90,9	46,4
Услуги	1221,4	1767,3	2547,5	3084,3	4678,5
Напитки и табак	49,3	89,9	139,2	191,6	251,3
Промышленные товары (по виду материала)	3581,3	4706,5	5746,9	6322,8	6055,1
Химические вещества и аналогичная продукция	2881,1	3734,3	4372,2	4864,5	4688,0
Животные и растительные масла, жиры и воски	296,8	411,0	400,9	425,4	373,2
Непродовольственное сырьё (кроме топлива)	864,4	1154,7	1283,6	1125,3	1195,7
Минеральное топливо, масла и аналогичные материалы	1106,9	1556,7	1795,1	2633,6	3953,1

Пищевые продукты и живые животные	1851,3	2509,5	3392,9	3495,7	3695,8

В данной таблице можно заметить значительный рост импорта по всем категориям, что свидетельствует, что объем таможенного оформления импортных грузов значительно превышает экспортные.

Список использованной литературы:

1. Таможенный Кодекс Республики Узбекистан, акт на состояние 20 января 2016 года № ЗРУ-400

2. Постановление Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан, зарегистрировано 06.04.2016 г., рег. номер 2773, Об утверждении Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации.

3. https://old.customs.uz/ru/lists/view/.com

4. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан, от 25.02.2021 г. № 101

LOGISTIKA SOHASIDA SUN’IY INTELLEKTDAN FOYDALANISH SALMOG‘INI OSHIRISH

Solimuhammadov Jamshidbek Sohibjon o‘g‘li
TDIU magistranti

Annotatsiya: ushbu tezisda logistika tizimida rejalashtirish, bashorat qilish, ombor boshqaruvi, transport logistikasini samarali tashkil etish hamda mijozlar bilan ishlash jarayonlarida uchraydigan muammolar va ularni sun’iy intellekt texnologiyalari yordamida bartaraf etish masalalari yoritilgan.

Kalit so‘zlar: logistika, sun’iy intellekt, rejalashtirish, bashorat qilish, transport logistika, ombor boshqaruvi, mijozlar bilan ishlash, avtomatlashtirish, raqamlashtirish.

logistika tizimida rejalashtirish va bashorat qilish eng muhim bosqichlardan biri bo‘lib, mahsulot aylanmasi, transport harakati va ombor zaxiralarini samarali boshqarishga imkon beradi. so‘nggi yillarda sun’iy intellekt texnologiyalari ushbu jarayonlarda aniqlik, tezkorlik va tejamkorlikni ta’minlovchi asosiy vositaga aylandi.

Logistika, ya’ni, yetkazib berish xizmatlari iqtisodiyotning asosiy negizlaridan hisoblanadi. Odatda, bu vazifani transport vositalari bajaradi. Ishlab chiqaruvchi va buyurtmachi o‘rtasidagi tovarlar havo, temiryo‘l, dengiz yoki avtomobil yo‘li transportlari orqali bir manzildan ikkinchi manzilga yetkaziladi. Davlatlar o‘rtasidagi savdo aloqalari ham asrlar davomida shu tarzda amalga oshirib kelinmoqda. Shu jihatdan, mamlakatlarning eksport rivojini transport-logistika xizmatlarisiz tasavvur etish qiyin. Shu jarayonlarni boshqarishda sun’iy intellekt ham alohida o‘rin tutadi [1].

Hozirgi kunda yetkazib berishni rejalashtirish va bashorat qilishda asosiy muammo — aniq, tezkor va integratsiyalashgan ma’lumotlarga ega bo‘lmaslikdir. Bu esa noto‘g‘ri qarorlar, ortiqcha zaxiralar, kechikishlar va xarajatlarning oshishiga olib keladi. Kelajakda bu muammolarni bartaraf etish uchun sun’iy intellekt va mashinaviy o‘rganish asosida prognoz tizimlarini joriy etish eng ma’qul yo‘lardan bir.

Yetkazib berishda rejalashtirish va bashorat qilish -sun’iy intellekt **asosida** talabni prognozlash mahsulot yoki xizmatga kelajakdagi ehtiyojni oldindan aniqlash imkonini beradi. Algoritmlar tarixiy savdo ma’lumotlari, mavsumiy o‘zgarishlar, iqlim, bayram davrlari va iste’molchilar odatlarini tahlil qilib, korxonalarga ishlab chiqarish hamda yetkazib berish rejasini optimallashtirishga yordam beradi. Natijada ortiqcha zaxiralar kamayadi, resurslar tejaladi va mijozlarga xizmat sifati oshadi.

Sun’iy intellekt yordamida yo‘nalishlarni optimallashtirish esa transport harakatini samarali tashkil etadi. Tizim yo‘l holati, tirbandlik, ob-havo va yonilg‘i sarfini hisobga olib, eng qisqa va iqtisodiy foydali marshrutlarni tanlaydi. Bu esa vaqt va xarajatlarni kamaytirish bilan birga ekologik barqarorlikni ham ta’minlaydi.

Hozirgi kunda ombor boshqaruvidagi asosiy muammolar ma’lumotlarning kechikishi yoki noto‘g‘riligidan kelib chiqadigan xatolar, zaxira va joylashtirishning optimal darajada tashkil qilinmaganligi, avtomatlashtirish, raqamlashtirish darajasining pastligi va malakali kadrlar va texnik baza yetishmovchiligi bugungi kun muammolari hisoblanadi.

Ombor logistikasida sun’iy intellekt asosidagi avtomatlashtirilgan tizimlar mahsulotlarni joylashtirish, saralash va jo‘natish jarayonlarini tezlashtiradi. Robotlar sensor va kamera yordamida buyumlarni aniqlaydi, kerakli mahsulotni topadi va jo‘natishga tayyorlaydi. Natijada inson mehnati qisqaradi, xatoliklar kamayadi va ombor 24 soat uzluksiz ishlashi mumkin.

Zaxiralarni optimallashtirish tizimlari mahsulot kirim-chiqimini real vaqt rejimida kuzatib boradi, tez aylanadigan va ortiqcha saqlanayotgan mahsulotlarni aniqlaydi. Bu korxonaga ortiqcha zaxiralar yoki tanqislik yuzaga kelmasligi uchun oldindan choralar ko‘rish imkonini beradi [2].

Hozirgi kunda transport logistikasida asosiy muammolar eskirgan infratuzilma va texnika, noto‘g‘ri rejalashtirish va raqamlashtirish darajasining pastligi, vaqt kechikishlari, iqtisodiy samaradorlikning pasayishi ekologik va huquqiy cheklovlar kabi muammolarga duch kelmoqdamiz.

Sun’iy intellekt texnologiyalari transport tizimini avtomatlashtiradi va xavfsizlikni oshiradi. Sun’iy intellekt transport logistikasida rejalashtirishni tezlashtiradi va aniq qiladi, xarajat va vaqtni kamaytiradi, xatolik va kechikishlarni oldindan prognozlaydi, ekologik va iqtisodiy barqarorlikni ta’minlaydi va qonunchilik va xavfsizlik talablariga mos boshqaruvni avtomatlashtiradi.

Hozirgi kunda logistika sohasida mijozlar bilan ishlashdagi asosiy muammolar — bu aloqa sustligi, kechikishlar, xizmat sifati pastligi, narx shaffof emasligi va raqamli yechimlarning yetishmasligidir.

Sun’iy intellekt esa bu jarayonlarni:

- avtomatlashtiradi,
- tezkorlashtiradi,

- tahliliy jihatdan aniq qiladi,
- eng muhimi — mijoz ishonchini oshiradi.

Sun’iy intellekt mijozlar bilan muloqotni yangi bosqichga olib chiqmoqda. Chatbotlar va virtual yordamchilar mijoz so‘rovlarini avtomatik qabul qiladi, buyurtma holatini kuzatadi va tezkor javob beradi. Ular 24/7 rejimda ishlaydi, bu esa xizmat tezligini va mijoz qoniqishini oshiradi.

Sun’iy intellekt yordamida personalizatsiya amalga oshiriladi — tizim mijozning xarid tarixi va xatti-harakatlarini tahlil qilib, unga mos mahsulot yoki chegirma takliflarini beradi. Bu esa mijoz sodiqligini va sotuv hajmini oshiradi [3].

Logistikada sun’iy intellekt firibgarlik va soxta operatsiyalarni aniqlashda samarali qo‘llaniladi. Tizim shubhali tranzaksiyalar yoki hujjatdagi nomuvofiqliklarni aniqlab, rahbariyatni ogohlantiradi. Sun’iy intellekt yordamida nosozliklarni oldindan aniqlash ham amalga oshadi. Sensorlar yordamida uskunalardagi o‘zgarishlar kuzatilib, texnik xizmat oldindan rejalashtiriladi. Bu ishlab chiqarishning to‘xtab qolish xavfini kamaytiradi.

Sun’iy intellekt katta hajmdagi ma’lumotlarni tahlil qilib, menejerlarga strategik va operativ qarorlar qabul qilishda yordam beradi. Decision Support Systems (DSS) tizimlari risklarni baholaydi, turli senariylarni solishtiradi va eng maqbul yechimni tavsiya etadi. Masalan, sun’iy intellekt transport kechikish xavfi haqida ogohlantirib, muqobil marshrutni taklif qilishi yoki zaxira kamayganda avtomatik buyurtma berishni tavsiya qilishi mumkin.

Xulosa

Sun’iy intellekt logistika sohasining barcha yo‘nalishlarida — rejalashtirish, transport boshqaruvi, ombor faoliyati, mijozlar bilan aloqa hamda xavfsizlik tizimlarida samarali natijalar berayotgan ilg‘or texnologiyadir. U ma’lumotlarni chuqur tahlil qilish, jarayonlarni avtomatlashtirish va xatoliklarni kamaytirish orqali butun ta’minot zanjirining ishonchliligi va samaradorligini sezilarli darajada oshiradi.

Sun’iy intellektning joriy etilishi natijasida korxonalar real vaqt rejimida aniq qarorlar qabul qila oladi, resurslardan tejamkor foydalanadi hamda mijozlarga yuqori sifatli xizmat ko‘rsatish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Ayniqsa, AI asosida ishlovchi tizimlar inson mehnatini yengillashtiradi, transport xarajatlarini kamaytiradi va xavfsizlik darajasini oshiradi.

Kelajakda sun’iy intellekt texnologiyalari yanada takomillashib, logistika tarmoqlarini to‘liq raqamlashtirilgan, o‘zaro bog‘langan “aqlli logistika tizimlari”mga aylantiradi. Bunday tizimlar orqali har bir jarayon avtomatlashtirilgan boshqaruv asosida amalga oshiriladi, bu esa butun iqtisodiyotning samarali rivojlanishiga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. A.A. Nazarov, Logistika asoslari T., "NOSHIR"2015 [2]

2. Tairova M.M., Abdulloev A.J. Logistika O'quv qo'llanma Buxoro., "NOSHIR" 2020

3. https://yuz.uz/news/yashil-logistika-nima-uchun-zaruratga-aylanmoqda [1]

KICHIK BIZNESNING INVESTITSIYAVIY VA INNOVATSION FAOLLIGINI RAG'BATLANTIRISHDA SOLIQ SIYOSATI ROLINI OSHIRISH

Abdurahmonov Abdumalik Abdug'ani o'g'li
TDIU tayanch doktoranti

Annotatsiya. Tadqiqotda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning innovatsion va investitsiyaviy faolligini oshirishda soliq siyosatining roli kompleks tahlil qilingan. tadqiqot o'zbekiston respublikasida qo'llaniladigan soliq imtiyozlari tizimining samaradorligini baholash, xalqaro tajribani o'rganish va takomillashtirilgan soliq mexanizmlarini ishlab chiqishga qaratilgan. tahlil o'zbekiston iqtisodiyotini innovatsion rivojlantirish strategiyasi doirasida soliq siyosatini takomillashtirish zarurligini asoslaydi.

Kalit so'zlar: kichik biznes, innovatsion faollik, investitsiyalar, soliq siyosati, soliq imtiyozlari, ilmiy-tadqiqot ishlanmalari, iqtisodiy rivojlanish, soliq rag'batlantirishlari, innovatsion ekotizim, texnologik modernizatsiya.

Kirish

Zamonaviy iqtisodiy munosabatlar sharoitida davlat va biznes o'rtasidagi o'zaro aloqalar yangi sifat jihatlariga ega bo'lmoqda. Iqtisodiyotning liberallashuvi va bozor mexanizmlarining kengayishi davlat aralashuvining an'anaviy usullarini qayta ko'rib chiqishni talab etmoqda. Bunday sharoitda soliq siyosati iqtisodiy rivojlanishni boshqarishning eng moslashuvchan va samarali vositalaridan biriga aylanmoqda.

Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik barcha mamlakatlar iqtisodiyotida muhim o'rin tutadi. Bu sektor nafaqat iqtisodiy o'sish va bandlikni ta'minlashda, balki ijtimoiy barqarorlik va innovatsion rivojlanishda ham hal qiluvchi rol o'ynaydi. Jahon amaliyoti shuni ko'rsatadiki, kichik va o'rta biznesning rivojlanishi to'g'ridan-to'g'ri milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligi va innovatsion salohiyati bilan bog'liq.

Hozirgi kunda O'zbekiston iqtisodiyoti murakkab tarkibiy o'zgarishlar davrini boshdan kechirmoqda. Global iqtisodiy integratsiya jarayonlari chuqurlashyapti, xalqaro raqobat kuchaymoqda, texnologik taraqqiyot tezlashmoqda. Bunday sharoitda mamlakatimiz iqtisodiyotining raqobatbardoshligini ta'minlash uchun innovatsion rivojlanish yo'lini tanlash zaruriyati tobora kuchaymoqda.

Mavjud muammolarning asosiy sabablaridan biri kichik biznes sub'ektlarining innovatsion faoliyat yuritish uchun zarur moliyaviy resurslarga ega emasligi va investitsiya jalb qilishdagi qiyinchiliklardir. Kichik korxonalar katta korporatsiyalarga nisbatan kapitalga kirishda ancha cheklangan imkoniyatlarga ega. Bank kreditlari odatda yuqori foiz stavkalari va qattiq garov talablari bilan bog'liqdir.

Aynan shu nuqtai nazardan soliq siyosati kichik biznesning investitsiyaviy va innovatsion faolligini oshirishning asosiy mexanizmi bo‘lishi mumkin. Maqsadli va puxta ishlab chiqilgan soliq imtiyozlari orqali davlat kichik korxonalarning moliyaviy yukini yengillashtirishi, investitsiya kiritish uchun sharoit yaratishi va innovatsion faoliyatni iqtisodiy jihatdan foydaliroq qilishi mumkin.

Boshqa tomondan, soliq siyosatini takomillashtirish nafaqat iqtisodiy, balki ijtimoiy ahamiyatga ham ega. Innovatsion kichik biznesning rivojlanishi yuqori malakali kadrlar uchun ish o‘rinlarini yaratadi, yangi texnologiyalar tarqalishiga yordam beradi, hududiy iqtisodiy tengsizliklarni kamaytirishga xizmat qiladi. Bu esa o‘z navbatida ijtimoiy barqarorlikni mustahkamlaydi va fuqarolarning turmush darajasini oshirishga hissa qo‘shadi.

1-jadval

Kichik tadbirkorlik subyektlarining jami YaIMdagi ulushi

Klassifikator	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025-Q1	2025-Q2
O‘zbekiston Respublikasi	58,5	57,5	56,9	54,6	54,3	54,3	45,6	49,6
Qoraqalpog’iston Respublikasi	62,9	62,3	61,4	61,8	64,6	65,8	59,5	61,4
Andijon viloyati	72,4	72,7	74,6	69,6	68,6	69,5	60,9	67
Buxoro viloyati	75,8	76,6	77,1	74,1	72,5	73	63,3	70,5
Jizzax viloyati	84,5	84,1	81	78,7	75,3	74,4	66,1	68,9
Qashqadaryo viloyati	73,2	74,1	71,8	70	70,5	71	62,7	67,7
Navoiy viloyati	33,7	27,8	29,2	27,9	28,1	25,1	18	21,2
Namangan viloyati	78	76,3	76,2	74,7	74,3	73,4	67,3	70,1
Samarqand viloyati	76,6	75	74,3	70,8	72,3	72,3	65,9	68,2
Surxondaryo viloyati	79,4	78	78,4	77,9	77,4	77,8	72,4	76,3
Sirdaryo viloyati	72,7	73	71,2	67,8	65,9	68,2	62,1	66,9
Toshkent viloyati	54	52	48,2	49,4	52,2	53,9	50,1	52,2
Farg’ona viloyati	72,4	73,3	72,4	71,6	72,2	73,1	68,3	70
Xorazm viloyati	78,2	77,4	75,8	71,9	72,7	72,3	65,8	69
Toshkent shahri	56	53,6	51,1	51,2	51,7	52,4	48,9	49,9

2019-yildan 2025-yilning II choragigacha bo‘lgan davrda O‘zbekiston Respublikasi bo‘yicha ko‘rsatkich 58,5 dan 49,6 foizgacha pasaygan, ya’ni umumiy 8,9 foizlik regress kuzatilmoqda. Bu pasayish iqtisodiy o‘sish bilan birga soliq bazasining kengayishi, biroq kichik biznesning nisbiy ulushining qisqarishi bilan bog’liq bo‘lishi mumkin.

2024-yilga kelib raqam 54,3 foizda barqarorlashgan, 2025-yil I choragida esa 45,6 foizgacha pasayish kuzatilgan bu mavsumiy yoki statistik omillar ta’sirida bo‘lishi mumkin. II chorakda ko‘rsatkich 49,6 foizgacha qayta tiklangan, bu kichik biznes faolligining sezilarli darajada jonlanayotganidan dalolat beradi.

2-jadval

Faoliyat ko‘rsatayotgan kichik tadbirkorlik subyektlari soni *(yillik)*

Klassifikator	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
O‘zbekiston Respublikasi	229666	262930	334767	411203	462834	523556	417080	358116
Qoraqalpog’iston Respublikasi	10539	11985	14677	18288	19998	22863	22066	17180
Andijon viloyati	20342	22560	25807	31683	34999	39038	24381	19967
Buxoro viloyati	12648	14805	19981	24809	27690	30082	27594	22615
Jizzax viloyati	9310	11197	14011	17725	19463	22474	16677	13534
Qashqadaryo viloyati	14347	16218	20304	25297	31152	36421	27980	22452
Navoiy viloyati	7569	9104	14885	17931	20472	22844	19539	16165
Namangan viloyati	15949	16975	21461	26531	28949	32305	23136	19547
Samarqand viloyati	16005	19629	25643	33114	40724	47943	37398	31470
Surxondaryo viloyati	10409	11618	15509	21563	24395	27368	20589	19101
Sirdaryo viloyati	7462	8318	11026	13360	13808	15036	11217	8639
Toshkent viloyati	21647	25410	32602	40223	44156	49145	38953	34389
Farg’ona viloyati	20225	23304	29300	36117	40403	46350	36238	28076
Xorazm viloyati	10900	11815	15453	18875	21984	25616	23854	20528
Toshkent shahri	52314	59992	74108	85687	94641	106071	87458	84453

Manba: *O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi ma’lumotlari asosida muallif tomonidan tayyorlandi.*

2018-yildan 2023-yilgacha bo‘lgan davrda O‘zbekiston bo‘yicha faoliyat ko‘rsatayotgan kichik tadbirkorlik subyektlari soni 229,7 mingdan 523,5 minggacha ko‘tarilgan, ya’ni 2,3 baravarga o‘sish kuzatilgan.

Bu davrda mamlakatda kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash, soliq stavkalarining soddalashtirilishi, patent tizimi joriy etilishi, kredit resurslariga kirish imkonining kengayishi va investitsion muhitni yaxshilash siyosati samarali bo‘lgan.

Ammo 2024-2025-yillarda sezilarli qisqarish (2023-yilga nisbatan −31,6%) kuzatilmoqda.

Buning asosiy sabablari:

– Soliq ma’muriyatchiligini raqamlashtirish (soya sektorining qisqarishi va rasmiylashtirilmagan korxonalar chiqib ketishi);

– 2024-yildan boshlab yirik korxonalarga o‘tish holatlari (tadbirkorlik faoliyatini konsolidatsiyalash);

– Investitsion kapitalning yuqori foiz stavkalari sababli kichik biznesning moliyaviy barqarorligining kamayishi;

– Innovatsion startaplar segmentida qisqa muddatli faoliyat (ko‘plab startaplar 1–2 yillik tsiklda yopilmoqda).

Jadvalning birinchi bo‘limi investitsiya stimullari masalasini ko‘p qirrali yondashuvda tahlil qiladi. O‘zbekistonda investitsiya uchun umumiy soliq imtiyozlari mavjud bo‘lsa-da, ular maqsadsiz va differentsiyalanmagan tarzda qo‘llanilmoqda. Bu holatning asosiy muammosi shundaki, an’anaviy investitsiya bilan innovatsion investitsiya o‘rtasida farq qo‘yilmaydi.

Soliq tizimida innovatsion faoliyat ko‘pincha tor doirada talqin etilmoqda va asosan ilmiy-tadqiqot ishlari, patentlash va texnologik ishlanmalar sifatida shakllanmoqda. Biroq zamonaviy tushunchaga ko‘ra, innovatsiya nafaqat texnologik yangiliklar, balki yangi biznes-modellar, marketing yondashuvlari, tashkiliy o‘zgarishlar va boshqa turli ko‘rinishlarda namoyon bo‘lishi mumkin.

O‘zbekistonning turli hududlari iqtisodiy rivojlanish darajasi, infratuzilma ta’minlanganligi, investitsiya jozibadorligi jihatidan sezilarli farqlanadi. Biroq soliq siyosati asosan markazlashtirilgan va hududiy xususiyatlarni hisobga olish lozim. Natijada investitsiyalar va innovatsion faoliyat asosan yirik shaharlarda, markazlashadi. Boshqa viloyatlar esa innovatsion rivojlanish imkoniyatlaridan mahrum bo‘lib qoladi. Bu hududiy iqtisodiy tengsizlikni yanada chuqurlashtiradi va milliy innovatsion potensialdan to‘liq foydalanishga to‘sqinlik qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2023). *Small and medium enterprises across the globe: A new database.* World Bank Policy Research Working Paper, No. 3127, Washington, DC: World Bank.

2. Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R. & Shleifer, A. (2022). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics,* 2(3), 31-64.

3. Eurostat (2023). *Business Innovation Statistics: Innovation activities by size class and NACE Rev. 2 activity.* Luxembourg: Publications Office of the European Union.

4. O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi (2024). *Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik statistik yilnomasi - 2024.* Toshkent: O‘zbekiston Statistikasi.

4-SHO'BA: O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH HAMDA MAVJUD MUAMMOLARNI BARTARAF ETISHDA ILG'OR XORIJIY AMALIYOT VA TAJRIBALARDAN SAMARALI FOYDALANISH.

MAQSADLI BOZORLARDA TASHKILOTNING O`SISHIDA SEO NING AFZALLIKLARI

Qosimova D.S.
TDIU Professori.

Annotatsiya

Ushbu maqolada mehmonxona xo'jaligida SEO strategiyalarining chet el bozorlariga chiqishdagi va onlayn bronlash platformalari — Booking, Agoda hamda Ostrovok orqali mijoz oqimini oshirishdagi o'rni tahlil qilinadi. Tadqiqotda SEO vositalarining xalqaro reyting tizimlarida ko`rishlar soni darajasiga, konversiya ko'rsatkichlariga va mijoz ishonchiga ta'siri amaliy misollar bilan asoslab berilgan. Shuningdek, Buxorodagi kichik mehmonxonalarning yirik mehmonxonalar bilan raqobatda SEO ning qanday afzalliklar berishi, hamda brendning savdosini nisbatan arzon narxlarda oshirish imkoni yoritib berilgan. Shu bilan birga ular uchun raqamli marketingni rivojlantirish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Kalit so'zlar: SEO, mehmonxona marketingi, onlayn bronlash tizimlari, raqamli raqobat.

Turizm O'zbekiston iqtisodiyoti va ayniqsa Buxora viloyati uchun muhim sektor hisoblanadi. So'nggi yillarda bu yo'nalishda sezilarli o'sish kuzatilmoqda: Buxoraga 2024 yilda taxminan 6 million turist tashrif buyurdi, ulardan 1,745,200 nafari xorijiy, qolganlari respublikamizning boshqa hududlaridan kelgan ichki sayyohlar. Turizm xizmatlaridan eksport daromadi 435,3 million USD ni tashkil etdi. Bu nafaqat

1 – jadval

O`zbekistondagi mehmonxonalarning SEO tahlili.

Mehmonxona nomi	SEO ball (100 dan)	Booking reytingi	O`rtacha bandligi
Wyndham Tashkent	93	9.1	88%
Hilton Tashkent City	91	9	85%
Inspira-S	78	8.6	74%
Art Deluxe Hotel	70	8.3	69%
O`rtacha SEO	7.9-8.1	62%	

Ko'rinib turibdiki, SEO kompaniya uchun uzoq muddatli foyda keltiruvchi strategik vositadir. O'zbekiston raqamli iqtisodiyotga faol integratsiya qilinmoqda. 2023-yilda mamlakatda internet foydalanuvchilari soni 27 milliondan oshdi, shundan 70 foizdan ortig'i mobil qurilmalardan foydalanadi. Shu bois, SEO strategiyasini mahalliy sharoitga moslashtirish zarur. Mehmonxona biznesini SEO orqali yaxshilash

uchun avvalo saytning holatini chuqur tahlil qilish zarur. Sayting yuklanish tezligi, mobil mosligi, rasm hajmi, metadata (title, description) va URL strukturalarini tekshirish, dublikat kontent bor-yo'qligini aniqlash — bu ishlar saytni qidiruv tizimlari uchun tayyor holatga olib chiqishning dastlabki bosqichi bo'ladi. Keyingi bosqichda asosiy kalit so'zlarni aniqlab olish muhim: joy nomi bilan birgalikda "mehmonxona Buxoro markazi", "hostel eski shahar yaqinida", byudjet mehmonxonalar, xizmatlar (Wi-Fi, transfer, nonushta) va til varianti (rus, ingliz) iboralarini tanlab, ularni title, description, sarlavhalar, kontent matnida uyg'un holatda joylashtirish kerak.

Mahalliy SEO tomon e'tibor berish lozim — Google Business Profile (yoki mahalliy reyestr) profilini to'liq to'ldirish; manzil, telefon, sifatli foto suratlar, sharhlar bo'limlari bilan to'`ldirish va "Kontakt" sahifasiga Google Maps integratsiyasi qo'yish. Shuningdek, sayting sahifalarida yaqin joylar, diqqatga sazovor maskanlar va transport yo'laklarini ko'rsatish, sayyohga joyni tushunarli qilish foyda beradi.

Kontent marketing — saytga blog yoki yangilik bo'limi qo'shib, sayyohlar uchun qiziqarli mavzular yaratish: mahalliy diqqatga sazovor joylar, transport, ovqatlanish joylari, festivallar, madaniy tadbirlar. Har bir yozuvda uzun-qo'lli kalit so'zlardan foydalanish, ichki havolalar yaratish va FAQ (savollar-javoblar) bo'limi orqali xizmatlar, narxlar, soat va qulayliklar haqida aniq ma'lumot berish zarur.

Natijalarni doimiy ravishda kuzatish va yangilash lozim: har hafta yoki har oy trafik, kalit so'z pozitsiyalari, bronlashlar va foydalanuvchi xatti-harakatlarini analiz qilib, zaif sahifalarni optimallashtirish, kontentni yangilash kerak.

SEO strategiyasini boshqa marketing vositalari bilan integratsiya qilish foydali bo'ladi — masalan, kichik reklama kampaniyalari, ijtimoiy tarmoq postlari, blogerlar bilan hamkorlik. Biroq SEO doimo bo'lishi kerak bo'lgan tayanch strategiya, chunki u uzoq muddat natija bera oladi. Quyida mehmonxona uchun eng ko'p qidiriladigan umumiy va lokal kalit so'zlar ro'yxati va ularning taxminiy qidiruv hajmi va samaradorligi:

2-jadval

Eng ko`p qo`llanilgan SEO-kalit so'zlar va ularning samaradorligi

Kalit so'z (soha uchun)	**Qidiruv hajmi / holati**	**Taxminiy samaradorlik / ta'sir ko'rinishi (%)**
hotels near me / " menga yaqin mehmonxonalar "	juda katta	~ 25-30 %
cheap hotels / budget hotels / "arzon mehmonxona"	yuqori	~ 15-20 %
hotel + shaharning nomi (masalan "Buxoro hotel")	o'rta / mahalliy iste'molchilar va sayyohlarga mos	~ 20-25 %
guest house / hostel + shaharning nomi / yaqinligi	o'rta	~ 10-15 %
luxury hotels / "hashamatli mehmonxona"	nisbatan pastroq qidiruv, lekin yuqori qiymatli bronlar uchun	~ 5-10 %
hotel amenities (Wi-Fi, nonushta, transport, spa) +	o'rta	~ 10-15 %
"hotel booking" / "bron qilish" + shaharning nomi	o'rta-yuqori	~ 15-20 %

O’zbekiston sharoitida SEO strategiyalarini mahalliy tildagi kontent, mobil foydalanuvchilar uchun moslashuv va analitik nazorat bilan uyg’unlashtirish zarur. Shu yo’l bilan tashkilotlar ichki va tashqi bozorlarda raqobatbardoshligini mustahkamlab, barqaror o’sishga erishishlari mumkin. O’tkazilgan tadqiqotlarimiz shuni ko’rsatdiki, mehmonxonalarda SEO strategiyasining chet el bozorlari (masalan, Booking, Agoda, Ostrovok) orqali onlayn sotuvlarga ta’siri juda sezilarli. Sayt va kontent muntazam yangilanishi orqali foydalanuvchi ishonchi oshadi, auditoriyaga mos kalit so’zlardan foydalanish orqali trafik va konversiya ko’rsatkichlari yaxshilanadi. Lokal SEO elementlarini joriy etish — geoteglar, xaritalar, biznes profillari — hotelning qidiruv tizimlaridagi ko’rinuvchanligini oshiradi. Mobil moslik, sahifalarning tez yuklanishi va navigatsiya elementlarining foydalanuvchi tajribasiga mosligi — samaradorlikni yanada kuchaytiradi. Ushbu amaliyotlar mehmonxonaga raqobatchilardan ustun turish, onlayn bron qilish hajmini oshirish va barqaror daromadga erishishga yordam beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Kotler P., Keller K. Marketing Management. Pearson Education, 2021.
2. Chaffey D., Ellis-Chadwick F. Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. Pearson, 2020.
3. HubSpot Research, Consumer Behavior Report, 2023.
4. Fishkin R. The Art of SEO. O’Reilly Media, 2022.
5. Statista Global Digital Report, 2024.
6. O’zbekiston Respublikasi Raqamli texnologiyalar vazirligi ma’lumotlari, 2023.
7. DataReportal Uzbekistan Digital Overview, 2024. ma’lumotlar asosida
8. Cvent Blog: *5 Vital SEO Marketing Tips for Hotels*

KICHIK VA O’RTA BIZNES SUB’YEKTLARI FAOLIYATINI TASHKIL E’TISH VA BOSHQARISHNING JAHON TAJRIBASI HAMDA UNI RESPUBLIKAMIZDA QO’LLASH

Bozorov Ilyos Isomiddinovich
TDIU “katta o’qituvchisi

Annotasiya. Mazkur maqolada milliy iqtisodiyotning turli tarmoqlarida faol bo’lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subektlarini faoliyatini oshirish xamda xorij tajribalarini qo’llash mamlakatimizda. Bugungi davrda davlatimiz tomonidan kichik va o’rta biznesga juda katta imkoniyatlar berilyapti. Kichik va o’rta biznesni rivojlantirish uchun xorijiy investitsiyalarni jalb yetishda katta axamiyat berilmoqda.

Kalit so’zlar: milliy daromad kichik va o’rta biznes rivojlantirish, subsidiya innovatsiya tavar aylanmasi invistitsiya tavar aylanmasi, makroiqtisodiy barqarorlik, investor, Yalpi ichki maxsulot, Yalpi hududiy maxsulot, Xususiy siktor, iqtisodiy resurslar, kapital.

Kirish.

Bugungi kunda, dunyo mamlakatlarida muhim omil hisoblanmish modernizatsiya, innovatsiya, zamonaviy texnika taraqqiyoti, texnologik jarayon va shu kabi yangiliklar amalga oshirilmoqda. Bu jarayonlarni ro'y berish sabablaridan biri shunda-ki, bugun dunyo taraqqiyotida xaridorlar tomonidan amalga oshirilayotgan ehtiyojlar ham sifat jihatidan, ham yangilik sifatidan, keskin tarzda o'zgardi. Bunday o'zgarishlar zamonaviy ishlab chiqarishni yo'lga qo'yish buning oqibatida esa ilmiy yangiliklar, zamonaviy texnologiyalar keng qo'llanilishiga turtki bo'lmoqda. Yuqoridagi holatlar shundan dalolat beradi-ki eski ishlab shiqarish va usullardan voz kechib bugungi kun talabiga javob bera oladigan zamonaviy texnika va texnologiyalar, kam xarajatli mahsulotlar, sifatli tovarlar ishlab shiqarishga qaratish talab etiladi. AQSHda kichik biznesni belgilashda, ma'muriyat, agar korxona monopol mavqega ega bo'lmasa va ishchilar soni 500 kishidan kam bo'lsa, uni kichik deb belgilaydi. Biroq, bu faqat umumiy qoidalar.

Ma'muriyat kichik korxonalarni tarmoqlar bo'yicha ham tasniflaydi. Misol uchun, qayta ishlovchi sanoatda ishchilar soni 250 kishigacha bo'lgan korxonalar kichik deb hisoblanadi, 1000 kishidan ortiq ishchilari bo'lgan korxonalar esa yirik korxonalar sifatida tasniflanadi. 250 va 1000 kishidan ortiq ishchilar soniga ega korxonalar esa tarmoqning xususiyatlariga qarab kichik yoki yirik korxona sifatida tasniflanadi.

Yuqoridagi tasnifga asoslanib, mashinasozlik tarmog'ida jami 41 ta kichik tarmoq mavjud bo'lib, ulardan 18 tasida ishchilar soni 250 kishigacha, 12 tasida 500 kishigacha, 11 tasida esa 1000 kishigacha bo'lsa, ular kichik korxona sifatida ajratiladi.

Quyidagi jadvalda iqtisodiyotning boshqa sohalaridagi kichik va o'rta biznes faoliyatining miqdoriy mezonlari taqdim etilgan (1-jadval).

1- jadval

AQSHda kichik va o'rta biznes faoliyatini davlat tomonidan ishlab chiqilgan miqdoriy mezonlari[24]

Ishlab shiqaruvchilar	**Ishchilar soni, kishi**
Neftni qayta ishlash EHM Makaronlar	1500 gacha 1000 gacha 500 gacha
Ulgurji savdo bilan shug'ullanuvchilar	**Ishchilar soni, kishi**
Sport mahsulotlari Mebel Lak-bo'yoq buyumlari	500 gacha 500 gacha 500 gacha
Chakana savdo bilan shug'ullanuvchilar	**Tovar aylanmasi, 1 yilda mln.doll.**
Baqqollik magazinlari Avtomabillar agentligi Restoranlar	13,5 gacha 11,5 gacha 10,0 gacha

[24] Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланиши: омиллар, натижалар ва истиқболлар. Монография. –Т.. «Маънавият», 2017. –12 бет

Xizmat ko’rsatish	Tovar aylanmasi, 1 yilda mln. doll.
EHM xizmati Buxgalteriya xizmatlari Televizorlarni ta’mirlash	12,5 gacha 4,0 gacha 3,5 gacha

Yuqoridagi 1-Jadvaldagi ma’lumotlarga ko’ra, neftni qayta ishlovchilar, EHM, makaron ishlab chiqaruvchilar va ulgurji savdo bilan shug’ullanuvchilar uchun asosiy miqdoriy mezon ishchilar soni hisoblanadi, shu bilan birga chakana savdo va xizmat ko’rsatish sohalari uchun tovar aylanmasi miqdoriy mezon sifatida keltirilgan.

Frantsiya hukumati kichik va o’rta biznes korxonalari uchun quyidagi ta’rifni taqdim etadi: “korxona egasi kapitalning katta qismiga ega bo’lgan, o’z xodimlarini shaxsan nazorat qiladigan va ular bilan doimiy bevosita aloqada bo’ladigan korxonalar kichik va o’rta biznes korxonalar deb yuritiladi”[25]

Fransiyada va boshqa Yevropa davlatlarida (masalan, Germaniya, Italiya va boshqalar) hunarmandlik maqomi mavjud. Odatda, ishchilar soni 10 kishigacha bo’lgan korxonalar hunarmand maqomiga ega bo’ladi. AQSHda esa bunday tushuncha mavjud emas va bunday korxonalar kichik biznes sifatida qaraladi. Frantsiyada hunarmandlar – o’z hisobidan korxona tashkil etadigan, kasbiy malakaga ega bo’lgan, o’z korxonasini shaxsan boshqaruvchi va uning faoliyatida bevosita qatnashuvchi shaxslar.

Kichik va o’rta biznes faoliyatini kengaytirish va turli turlarga bo’lishga qaratilgan investitsiyalar, shuningdek, inqirozga yuz tutgan kichik va o’rta biznes korxonalarini bankrotlikdan saqlab qolish uchun muhim ahamiyat kasb etadi. Rivojlangan mamlakatlarda kichik va o’rta biznes investitsiyalar yordamida rivojlanib, tarmoqlanadi. Misol uchun, AQSHdagi ko’plab korxonalar Yaponiya investitsiyalari orqali o’z faoliyatini tiklagan, Angliyada esa kichik biznes Niderlandiyalik investorlar yordami bilan o’sib kelgan. Bugungi kunda AQSH iqtisodiyotidagi kichik korxonalar Xitoy investorlari bilan keng iqtisodiy aloqalar o’rnatgan. O’zbekistonda esa kichik biznes dastlab savdo va xizmat ko’rsatish sohalarida investitsiyalarni jalb qilgan, hozirda esa asosan ishlab chiqarish va mahalliy sanoatni rivojlantirishga yo’naltirilgan investitsiyalar amalga oshirilmoqda. Davlat mulkini xususiy sektorga o’tkazish jarayonida ichki kapitalning ulushi sezilarli darajada ortgan. Hozirgi kunda O’zbekistonda kichik va o’rta biznes ko’plab xorijiy investitsiyalarni jalb etmoqda, jumladan, Koreya, Angliya, AQSH, Germaniya kabi davlatlar.

Investitsiyalar kichik korxonalar va mikrofirmalar uchun xalqaro operatsiyalarni amalga oshirishda muhim rol o'ynaydi. Xorijiy investitsiyalar odatda moliyaviy muammolarni hal qilish maqsadida jalb qilinadi. Xorijiy korporatsiyalarning moliyaviy bo’limlari qisqa muddatli investitsiyalar orqali yuqori foyda olishga intiladi, bu esa moddiy manfaatdorlikni oshiradi. Ko’pincha, bu investitsiyalar xususiy tadbirkorlar kapitali asosida amalga oshiriladi, ba'zan esa ular o’z qimmatbaho qog’ozlarini chiqarib, xorijiy qimmatbaho qog’ozlarni sotib olishadi.

[25] 1 *Рубе В.А.* Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, 2000. – s. 31

Dunyo mamlakatlari tajribasida shu narsa ma’lum-ki kichik va o’rta biznes faoliyati bilan shug’ullanuvshi korxonalarning moliyaviy tomondan qo’llab quvatlanishi asosan davlat va ularga xizmat qiluvchi sektorlar zimmasiga to’g’ri keladi. Masalan, bugungi kunda ilmiy yangiliklar va turli yangi ishlanmalarni moliyalashtirishda rivojlangan davlatlar hisoblanmish Germaniya, Yaponiya, Frantsiya, va AQSH davlatlarning jami mablag’larni 50-75 foizi xususiy sektorlarga to’g’ri keladi. Shu bilan birga ushbu mamlakatlarda ilmiy yangilik va innovatsion ishlanmalarning qariyb 65-78 % ni xususiy sektorlar bajaradi, amaliy ishlanmalarni esa 72 % dan ortig’ini, konsturlik ishlarini 92 % dan ortig’ini moliyalashtirishda davlat sektorlari muhim rol o’ynaydi.

Foydalanilga adabiyotlar ro’yhati

1. O’zbekiston Respublikasining “O’zbekiston Respublikasi Markaziy banki to’g’risida”gi yangi tahrirdagi Qonunlar.

2. “2022 — 2026-yillarga mo’ljallangan Yangi O’zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to’g’risida” O’zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 28.01.2022 yildagi PF-60-son. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi

3. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 12-sentabrdagi “Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to’g’risida” PQ-3270-son Qarori. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi, 27.04.2023-y., 06/23/62/0232-son

4. Eshov M.R.O’zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi: omillar, natijalar va istiqbollar. Monografiya. –T. «Ma’naviyat», 2017. – 16 b.

5. Малое предпринимательство в России прошлие, ностаящее и будущее. Под ред Б.Г.Ясина, А.Ю. Чупуренко, В.В.Буево.-М.: Фонд “Либеральная миссия” 2003. -Стр -137

GLOBAL HR TRENDLARNING O’ZBEKISTON KORXONALARIDA QO’LLANILISHI: IMKONIYAT VA MUAMMOLAR

Madaminova Zuxra Javlon qizi
TDIU magistranti

Annotatsiya. Ushbu tezisda global HR trendlarining O’zbekiston korxonalarida qo’llanilish imkoniyatlari va muammolari yoritilgan. Tezisda HR sohasining eng dolzarb yo’nalishlari, shuningdek raqamli HR va sun’iy intellekt, xodim tajribasi va farovonligi, shuningdek malaka oshirish va ma’lumotlarga asoslangan boshqaruv kabi yo’nalishlarga e’tibor qaratilgan.

Kalit so’zlar: Sun’iy inetllekt, raqamli HR, HR trendlar, xodim tajribasi, ma’lumotlarga asoslangan HR.

Kirish.

Kundan kunga texnologiya va IT sohasi rivojlanar ekan, bunday o’zgarishlar har bir soha, shuningdek HR sohasiga ham o’z ta’sirini ko’rsatmoqda. Pademiya, sun’iy intellektning kundalik hayotga kirib kelishi, ish beruvchilar o’rtasidagi raqobat va globallashuv jarayonalri o’z ta’sirini ko’rsatib, bizneslarga o’ziga yarasha zamonaviy muammo va yechimlar olib kirdi va natijada global miqyosda HR tizimining yangi bosqichini shakllantirmoqda. Bu jarayon O’zbekistonda ham o’z ta’sirini ko’rsatmoqda, ya’ni — raqamli transformatsiya va yangi ish formatlarining paydo bo’lishi kadrlar siyosatini yangilashni talab qilmoqda. Shu bilan birga, global HR trendlarga moslashish jarayonida raqamli infratuzilma, malakali mutaxassislar tanqisligi va an’anaviy boshqaruv mentaliteti mahalliy to’sqinliklar yaratmoqda. Ushbu tezisda O’zbekiston korxonalarida global HR trendlarini qo’llashning asosiy imkoniyatlari va muammolari tahlil qilinadi.

HR trendlar. Bugungi rivojlanayotgan dunyoda kompaniyalar o’z raqobatbardoshliligini nafaqat moliyaviy yoki texnologik imkoniyatlar bilan, balki inson kapitalini to’g’ri boshqarish orqali ham ta’minlamoqda. Shu nuqtayi nazardan, bugungi davr talabi hisoblangan tezkorlik va raqobatbardosh bo’lish uchun global HR trendlarni tashkilotda joriy etish muhim vazifa sifatida e’tirof etiladi.

1. Sun’iy intellekt (SI) va raqamli HR tizimlari. Zamonaviy dunyoda bizneslarda davrga xos tezlikda ish yuritishiga talab bo’lganda, HR sohasidagi muammolarga turli raqamli texnologiyalar, shuningdek sun’iy intellekt o’z yechimlarini berdi, natijada HR dasturiy ta’minotlarga talab dunyo bo’ylab yildan yilga faqat oshdi (1-rasm). Bunday HR dasturiy ta’minotlarga misol qilib “Workday”, “SAP”, “Oracle” kabi dasturiy ta’minotlarni misol qilish mumkin. Ular qayta qayta takrorlanadigan HR vazifalarni avtomatlashtirish orqali va xodimlarga doir ma’lumot va hujjatlarni yaxlit tizimga yig’ish orqali, xodimlarga doir ma’lumotlar bazasiga tez va qulay kirish imkonini beradi.

1- rasm: 2024–2029 yillarga mo’ljallangan global asosiy HR dasturiy ta’minoti bozori prognozi (million AQSh dollari hisobida)[26]

26 https://www.appsruntheworld.com/top-10-hcm-software-vendors-in-core-hr-personnel-organization-management-market-segment

Bugungi kunda bizneslar raqobatbardoshliligini oshirish maqsadida nafaqat mijozlar oldidagi mavqei, balki ish beruvchi sifatida xodimalr oldidagi mavqeiga ya'ni HR Brendiga katta e'tiborini qaratgan. Bu esa ish bizneslarning e'tiborini tobora xodimga qaratishga turtki bo'ldi. Demak zamonaviy HR konsepsiyasiga ko'ra, kompaniya muvaffaqiyati faqat tashkiliy tuzilma va moliyaviy ko'rsatkichlarga emas, balki xodimlarning ishga bo'lgan hissiy munosabati, motivatsiyasi va ruhiy holatiga ham bevosita bog'liq.

Xodim tajribasi tushunchasi xodimning kompaniya bilan o'zaro aloqasining barcha bosqichlarini qamrab oladi. Ya'ni bunda asosiy maqsad — xodim o'zini tashkilotning ajralmas qismi sifatida his qilishi, o'z fikri qadrlanishini sezishi va ish joyida ijobiy hissiy tajriba orttirishidir. Farovonligi (Well-being) esa xodimlarning psixologik, jismoniy va ijtimoiy farovonligini ta'minlashga qaratilgan keng ko'lamli chora-tadbirlarni o'z ichiga oladi. Bu — faqat sog'lom turmush tarzini targ'ib qilish emas, balki stressni kamaytirish, ish va shaxsiy hayot muvozanatini saqlash, ijtimoiy proyektlar, sog'lom ish muhitini yaratish kabi masalalarni qamrab oladi.

O'zbekiston sharoitida esa aksariyat korxonalarda xodimlar bilan ishlash jarayoni an'anaviy shaklda — ish haqi, intizom va mehnat samaradorligiga asoslangan holda olib boriladi. Biroq so'nggi yillarda yirik kompaniyalar va xalqaro tashkilotlar bu borada muhim qadamlar tashlamoqda. Masalan, ayrim yirik korxonalar xodimlar uchun psixologik treninglar, team-building tadbirlari, sport faoliyatlari, moslashuvchan ish jadvali va bonus tizimlarini joriy qilmoqda, masalan "Uzbekistan airways" AJ kompaniyasi doimiy ravishda xodimlarini jismoniy va ruhiy sog'lom bo'lish uchun ilhomlantirishga harakat qiladi[27]. Shunga qaramay, ko'plab o'rta va kichik korxonalarda bu yondashuv hali HR strategiyasida muhim vazifa sifatida qaralmaydi. Bunga sabab — boshqaruv madaniyatining an'anaviyligidir.

3. Malaka oshirish va qayta tayyorlash

Texnologik innovatsiyalar natijasida ko'plab kasblar yo'qolib borar ekan, yangilari paydo bo'lmoqda. Shu sababli, xodimlarning mavjud malakasini oshirish va ularni yangi kasbiy yo'nalishlarga qayta tayyorlash bugungi kunda HR siyosatining eng muhim strategik yo'nalishiga aylangan. Global tajribada yetakchi kompaniyalar o'z xodimlarini doimiy o'qitish va malakasini oshirish uchun maxsus tizimlar yaratgan. Masalan, Google, Amazon, IBM, Microsoft kabi kompaniyalar ichki korporativ o'quv akademiyalarini tashkil etgan bo'lib, ular orqali xodimlar ko'nikmalarini muntazam rivojlantirib boradilar[28]. Shuningdek, Coursera, Udemy, LinkedIn Learning kabi onlayn platformalar orqali kompaniyalar xodimlariga individual rivojlanish imkoniyatini ham bermoqda.

Davlat miqyosida ham bu yo'nalishda ijobiy o'zgarishlar kuzatilmoqda[29]. Bandlik va mehnat vazirligi huzuridagi o'quv markazlarida yangi kasblarga o'qitish imkoniyati mavjud. Shuningdek yirik kompaniyalar ham xodimlarini malakasini oshirishga katta e'tibor qaratishmoqda, bunga yaqqol misol esa "Kapitalbank" ATB o'zining xodimlari uchun alohida akademiyasini ochdi[30].

27 https://www.uzairways.com/ru/press-center/news/zdorovyy-obraz-zhizni-vybor-uzbekistan-airways

28 https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/accenture-com/document/Future-Skills-Pilot-Report.pdf

29 https://gov.uz/oz/advice/65/document/1791

30 https://www.kapitalbank.uz/ru/press_center/news/kapitalbank-otkryl-akademiyu-dlya-obucheniya-sotrudnikov/

4. Ma’lumotlarga asoslangan HR

So’nggi yillarda inson resurslarini boshqarishda analitik ma’lumotlarga asoslangan qaror qabul qilish, ya’ni Data-driven HR yondashuvi global miqyosda yangi standart sifatida qaralmoqda. Ushbu konsepsiyaning mohiyati — HR qarorlarini subyektiv fikr yoki tajribaga emas, balki aniq raqamli ko’rsatkichlar, so’rovnomalar, statistik tahlillar va ma’lumotlar bazasiga asoslab qabul qilishdir. Bunday yondashuv xodimlar faoliyati, ularning motivatsiyasi, ish unumdorligi va HR xarajatlarning samarali sarflanishga imkoni beradi. Bu orqali kompaniyalar kadrlar almashinuvini kamaytiradi, ish muhiti sifatini yaxshilaydi va samaradorlikni oshiradi.

O’zbekiston korxonalarida esa ma’lumotalrga asoslangan HR yondashuvi hali boshlang’ich bosqichda. YIrik kompaniyalar — xususan, bank sektori, telekommunikatsiya, IT va sanoat korxonalari — xodimlar faoliyatini tahlil qilish uchun maxsus tizimlarni joriy etishni boshlagan. Ma’lumotalrga asoslangan HR tizimlarini keng joriy etish uchun O’zbekistonda bir qator imkoniyatlar mavjud: raqamli infratuzilmaning rivojlanib borayotgani, ma’lumotlar bilan ishlash bo’yicha yosh mutaxassislarning yetishib chiqayotgani hamda HR texnologiyalariga bo’lgan qiziqishning ortishi. Shu bilan birga, bu sohada muammolar ham mavjud - HR bo’limlarida analitik kompetensiyalarning pastligi va maxsus dasturiy vositalarning yetishmasligi ba’zi korxonalarda ichki holatnitahlil qilishda qiyinchilik tug’dirmoqda.

Xulosa.

Bugungi kunda inson resurslarini boshqarish tizimi global miqyosda strategik ahamiyat kasb etib, kompaniyalarning raqobatbardoshligini belgilovchi asosiy omilga aylanmoqda. Sun’iy intellekt, raqamlashtirish, xodim tajribasi, psixologik farovonlik va ma’lumotlarga asoslangan qarorlar HR faoliyatini yangi bosqichga olib chiqmoqda. O’zbekistonda bu yo’nalishlar asta-sekin joriy etilmoqda, asosan yirik korxonalarda amaliyotga tatbiq etilmoqda. Biroq texnologik infratuzilmaning sustligi, malakali HR mutaxassislar yetishmasligi va an’anaviy boshqaruv yondashuvlari bu jarayonni sekinlashtirmoqda. Kelajakda raqamli kompetensiyalarni rivojlantirish, inson markazli korporativ madaniyatni shakllantirish, analitik fikrlashga asoslangan boshqaruvni kuchaytirish va xodimlarning psixologik farovonligini HR strategiyasining ajralmas qismiga aylantirish muhim ahamiyat kasb etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Vazirlar Mahkamasining 2023-yil 22-sentyabrdagi 492-son qarori
2. UzAirways AJ rasmiy web-sayti
3. Kapitalbank ATB rasmiy web-sayti
4. O’zbekiston Republikasi Hukumat Portali
5. World Bank rasmiy web-sayti

O’ZBEKISTONDA TOVARLARNI BOJXONA QIYMATINI ANIQLASHDA XALQARO STANDARTLARDAN FOYDALANISH MASALALARI

Bo’riboyev Asliddin
TDIU 1- bosqich talabasi

Annotatsiya: Mazkur tezizda tovarlarning bojxona qiymatini aniqlashda xalqaro standartlardan foydalanishning dolzarbligi va ahamiyati yoritilgan. Unda Jahon Bojxona Tashkiloti (WCO) tavsiyalari, Bojxona qiymatini aniqlashning asosiy tamoyillari hamda O’zbekiston bojxona tizimida ularni amaliyotga tatbiq etish masalalari tahlil qilingan.

Kalit so’zlar: Bojxona qiymati, xalqaro standartlar, Jahon Bojxona Tashkiloti, baholash usullari, savdo shaffofligi, O’zbekiston bojxona tizimi, tarif, baholash tamoyillari.

Hozirda “O’zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi” da tovarlarning bojxona qiymatini aniqlash tartibi batafsil belgilangan bo’lib, u xalqaro normalarga asoslanadi. Amaldagi tartibga ko’ra, tovar qiymati, birinchi navbatda, kontraktda ko’rsatilgan tranzaksiya narxiga teng bo’ladi. Agar shubhali holatlar aniqlansa, bojxona organlari boshqa usullarni (o’xshash yoki bir xil tovarlar usuli) qo’llash imkoniyatiga ega hisoblanadi. Shuningdek, O’zbekiston bojxona organlari tovar qiymatni aniqlashda “ASYCUDA World” elektron tizimidan foydalanadi. Bu tizim tovar qiymatini avtomatik tahlil qilish, solishtirish va ma’lumotlar bazasiga kiritish imkonini beradi. Bu o’z navbatida tovarlarning ortiqcha Bojxona hududida qolib ketishing oldini oladi va tashiqi savdo aylanmasining tezlashishiga olib keladi. 2023-yildagi ma’lumotlarga ko’ra O’zbekistonda “Elektron deklaratsiya” tizimi to’liq ishga tushirildi. Bu tizim orqali tovar narxlari, kontrakt ma’lumotlari va transport xarajatlari avtomatik tarzda solishtiriladigan bo’ldi. Bundan tashqari, Davlat bojxona qo’mitasi huzurida “Qiymatlarni nazorat qilish markazi” tashkil etilgan bo’lib, u import qilinayotgan tovarlarning o’rtacha narxlari bo’yicha yagona ma’lumotlar bazasini yuritishga ixtisoslashtirilgan hisoblanadi.

Shuningdek, O’zbekistonning bojxona tizimi bosqichma-bosqich xalqaro standartlarga moslashtirilmoqda. Shu bilan birga, mavjud amaliyotda yanada samarali tizimni shakllantirish uchun quyidagi yo’nalishlar muhim hisoblanmoqda:

Xalqaro tajribani chuqur o’rganish ya’ni Koreya, Yaponiya va Turkiya kabi davlatlar bojxona qiymatini aniqlashda ilg’or raqamli texnologiyalardan foydalanadi. O’zbekiston ham ularning tajribasini o’rganib, milliy tizimga tatbiq etishi lozim.

Ma’lumotlar bazasini kengaytirish ya’ni har bir tovar turi bo’yicha o’rtacha narxlar, ishlab chiqaruvchi mamlakat, transport xarajatlari va boshqa iqtisodiy ko’rsatkichlar muntazam yangilanib borilishi kerak.

- mintaqaviy hamkorlik ya’ni Qozog’iston, Qirg’iziston va Ozarbayjon bilan yagona narx ma’lumotlar bazasini shakllantirish tashabbusini ilgari surish.

Jahon tajribasi shuni ko’rsatadiki, O’zbekistonda xalqaro standartlarni izchil joriy etish orqali bojxona tizimining samaradorligini yanada oshirish mumkin. Kelgusida elektron tizimlarni kengaytirish, sun’iy intellekt asosidagi tahlillarni qo’llash va xalqaro hamkorlikni kuchaytirish orqali bu yo’nalish yanada rivojlanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O’zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi. - Toshkent, 2016.

2. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarori, 03.09.2025 yildagi 560-son. https://lex.uz/uz/docs/-7713685
3. Maksudov. M. A. “Xalqaro Savdo Palatasi va Xalqaro Boj Tashkiloti”. - Toshkent: Xalqaro Nordik universiteti, Iqtisodiyot, 2024.
4. https://www.lex.uz/uz/docs/-7452043
5. https://www.wcoomd.org/ru-ru/about-us/international-customs-day/previous-editions/icd-2023.aspx

EFFECTIVE USE OF ADVANCED FOREIGN PRACTICES AND EXPERIENCE IN DEVELOPING ENTREPRENEURSHIP IN UZBEKISTAN AND SOLVING EXISTING PROBLEMS

Abduholiqova Shaxnoza Akramovna
Student TSUE

Introduction

The development of entrepreneurship is a strategic priority for Uzbekistan’s long-term growth, economic diversification, and formal job creation. In the last decade, many countries have demonstrated that a coherent entrepreneurship policy supported by finance, skills, technology diffusion, and light-touch regulation can accelerate productivity and innovation among micro, small, and medium enterprises (MSMEs) [1], [2]. Drawing on foreign practices and adapting them to the local institutional context offers a pragmatic path to address persistent barriers such as access to finance, regulatory burdens, informality, limited managerial skills, and weak startup–investor linkages. This article analyzes advanced international experience and proposes implementable measures for Uzbekistan’s entrepreneurial ecosystem.

Purpose and method

The purpose is to identify which foreign instruments venture finance models, incubator and accelerator architectures, export and innovation support schemes, digital one-stop services, and entrepreneurial education can be feasibly localized in Uzbekistan. The paper applies comparative policy analysis using sources from the World Bank, OECD, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), IFC, and national policy documents [1]–[6]. It focuses on operational design choices (eligibility, governance, incentives) rather than general narratives.

1. Foreign practices: instruments and design lessons

The international evidence shows that successful ecosystems combine: (i) predictable regulation with low compliance costs; (ii) risk-tolerant finance (especially early-stage equity); (iii) capability-building through accelerators and supplier-development programs; (iv) export-readiness and standards support; and (v) strong university–industry knowledge flows [2], [3]. Four benchmark experiences are particularly relevant for Uzbekistan:

1.1. United States (VC–accelerator model). The U.S. model relies on venture capital funds, angel networks, and university-centered accelerators that provide pre-

seed grants, mentorship, and rapid iteration cycles. Key design features include equity-based risk sharing, milestone-driven tranches, and active post-investment governance by general partners. Public instruments (e.g., SBIR/STTR grants) crowd in private investment for technology commercialization, while legal frameworks enable relatively swift business formation and exit transactions [2]. The lesson for Uzbekistan is to structure public co-investment funds on market terms, avoid interest-rate subsidies that distort selection, and emphasize governance and mentorship over mere funding.

MSME services with end-to-end workflows and clear service-level agreements.

1.4. Türkiye (SME productivity and export push). Through KOSGEB and export credit instruments, Türkiye supports technology upgrading, certification, and new market entry for SMEs. Programs are modular and often reimbursable against verified performance, helping firms internalize global quality standards and connect to value chains [5]. The lesson is to tightly link support to measurable outputs (e.g., export contracts, quality certifications, patent filings) with post-audit to deter misuse.

Conclusion

International evidence shows that entrepreneurship ecosystems succeed when finance, regulation, capabilities, and market access are addressed in a coordinated manner. For Uzbekistan, the combination of a professionally governed fund-of-funds, performance-based credit guarantees, a single digital MSME window, regional accelerator networks, supplier-development with SOEs, and export-readiness vouchers represents a coherent, locally feasible package. Adaptation—not imitation is the guiding principle: instruments should be piloted, evaluated, and scaled iteratively with strong transparency and accountability. Implemented together, these measures can unlock MSME productivity, crowd in private investment, and accelerate inclusive growth [1]– [7].

REFERENCES

1. World Bank. (2021–2024). MSME finance, entrepreneurship policy, and private sector development reports; IFC MSME Finance Gap; Business Enabling Environment program materials.

2. Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2023–2024). Global Reports and National Expert Surveys.

3. OECD. (2023–2024). Entrepreneurship and SME Policy Guidance; OECD Reviews and Scoreboards.

4. Korea SMEs and Startups Agency (KOSME) / KISED. Program overviews and annual reports (various years).

5. Türkiye KOSGEB and Export Promotion Instruments. Program descriptions, annual reports, and impact notes.

WAYS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE LOGISTICS IN UZBEKISTAN

Ya.K. Karrieva
Professor TSUE
Omarov M. PhD

ABSTRACT

This article discusses the innovative processes in the field of logistics in Uzbekistan. In the Action Strategy for the Development of the Republic of Uzbekistan in 2017-2021, the logistics sector received the status of a strategic sector of the national economy and a transition to a new qualitative stage of development began.

Correct construction and operation of logistics systems in the supply chain based on the introduction of innovation and technology, international standards for the functioning of integrated logistics is the key to successful activities in world markets and the integration of Uzbekistan into the modern structure of international economic relations. The transition to the concept of freight management logistics can significantly increase the efficiency and quality of transport services for consumers of transport services. The concept of innovative logistics management encourages an integrated, approach to transport process management in foreign economic operations.

Figure 1: Areas of innovative logistics and their objectives[1]

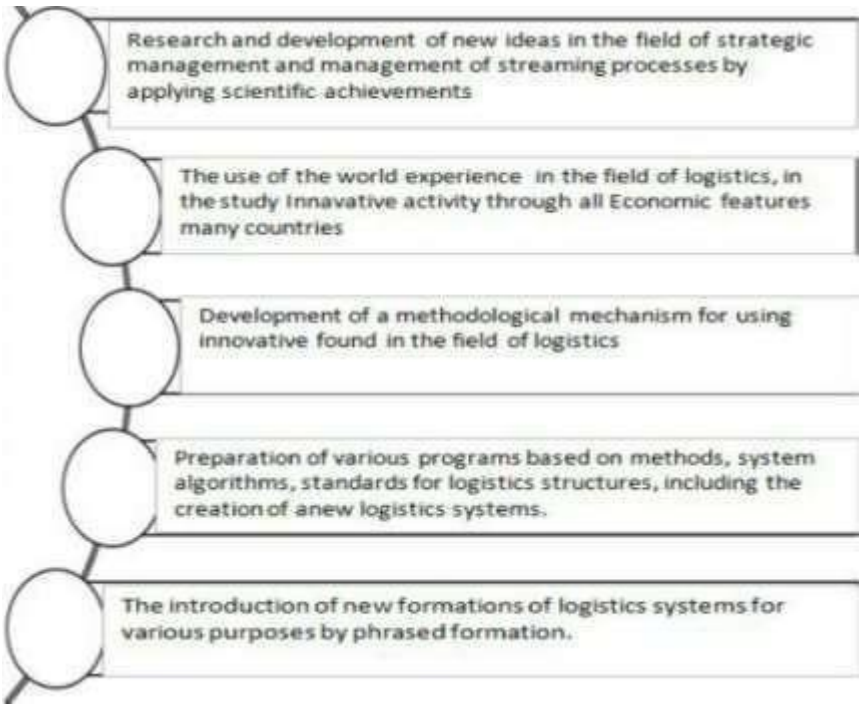


Table 1: Classification of logistics innovations[2]

№	**Classification attribute**	**Types of logistics innovations**
1	Logistics areas	procurement activities storage facilities transport facilities -Allocation of resources in production production processes Inventory Management

		sales activities
2	Group of goods movement	functional logistics chains micrologistic chains macrologistic chains
3	Scale of application	local industry intersectoral system-wide
4	Usage level	operating procedural functional
5	Business process type	technological organizational managerial

The process of formation and functioning of market structures is associated with the choice of strategies. Market structures create a system for managing streaming processes in a mutual partnership. In the logistics process, a specific logistic potential of structures in various forms of ownership is formed, which contributes to the successful solution of logistics problems. We consider it expedient to assess the current state of logistics innovations and the development of logistics in general in the economy of the Republic of Uzbekistan. In our country, the development of logistics is not proceeding at such a fast pace, as in the example, in the USA or in the West.

REFERENCES

1. Karrieva Y.K. Strategy of functioning of logistics companies in Uzbekistan. International journal SCOPUS of "Innovation and Technology" USA. Syuracuse. 2019, July.
2. Trifilova A.A. Evaluation of the effectiveness of innovative development of the enterprise. Moscow: Finance and statistics. 2017. –p. 304.
3. Fedotenkov D.G. Innovative logistics as one of the keys in the development of the economy // Young Scientist. 2016. No. 4. – pp. 623-627.
4. Palnikova E.N., Patrakova V.L. Innovations in logistics systems. Moscow: 2018. -p. 1.
5. Kiseleva V.V., Kolosnitsyn M.G. State regulation of the innovation sphere. Moscow: 2016.
6. Dorofeev A.N. Trends in the development of transport logistics // Logistics. 2017. No. 2 (21).

TIJORAT BANKLARI TOMONIDAN KICHIK BIZNESNI QO`LLAB QUVVATLASH BO`YICHA XORIJIY TAJRIBALAR

Bozorov Ilyos Isomiddinovich
TDIU katta o'qituvchisi

Annotasiya. Mazkur maqolada milliy iqtisodiyotning turli tarmoqlarida faol bo'lgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subektlarini faoliyatini oshirish xamda xorij tajribalarini qo'llash mamlakatimizda. Bugungi davrda davlatimiz tomonidan kichik va o'rta biznesga juda katta imkoniyatlar berilyapti. Kichik va o'rta biznesni rivojlantirish uchun xorijiy investitsiyalarni jalb yetishda katta axamiyat berilmoqda.

Kalit so'zlar: milliy daromad kichik va o'rta biznes rivojlantirish, subsidiya innovatsiya tavar aylanmasi invistitsiya tavar aylanmasi, makroiqtisodiy barqarorlik, investor, Yalpi ichki maxsulot, Yalpi hududiy maxsulot, Xususiy siktor, iqtisodiy resurslar, kapital.

Kirish.

Har qanday mamlakat iqtisodiyoti rivojlanishining darajasi ayni shu mamlakatda tadbirkorlik qay darajada taraqqiy etganligidan dalolat berib turadi. Sir emaski, iqtisodiyotning jadal sur'atlar bilan rivojlanishi uning tarkibidagi kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'ektlari ulushining ko'payib borishi bilan belgilanadi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik ulushining kun sayin ko'payib borishi esa, o'z navbatida, mamlakatda yaratilgan ishbilarmonlik muhitiga ko'p jihatdan bog'liq bo'ladi. Bugungi kunda mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning mamlakat yalpi ichki mahsulotidagi ulushi 54,3 foizni tashkil etmoqda. Xalqaro amaliyotda yirik moliya muassasasi hisoblangan Jahon banki tomonidan kichik va o'rta biznes sub'ektlarini kreditlash tizimini takomillashtirishga qaratilgan ishlar ko'lami yildan –yilga ko'payib bormoqda.Ushbu ishlar natijasida jahon amaliyotida, kichik va o'rta biznes sub'ektlarini kreditlash mexanizmlarini takomillashtirish, kreditlardan samarali foydalanish bilan bog'liq jihatlariga a'lohida e'tibor qaratilmoqda. Lekin, shunga qaramasdan banklar tomonidan kichik biznes sub'ektlariga xizmat ko'rsatish madaniyati va bank tizimiga bo'lgan ishonchini yanada oshirishda bir qator muammo va kamchiliklar kuzatilmoqda. Xususan, kreditlarni ajratish bo'yicha qarorlar qabul qilishda vakolatlarning haddan tashqari markazlashganligi bosh banklar va ularning filiallari o'rtasidagi javobgarlikning aniq chegaralanishiga to'sqinlik qilayotganligi, kredit buyurtmalarini ko'rib chiqishning murakkablashgan mexanizmlari kreditlarni tezkor olish imkoniyatini chegaralayotganligi, kichik biznesni kreditlashning dolzarb muammolari yuzasidan izlanishlar olib borish, xalqaro tajribani o'rganish va uni respublika bank xizmatlari bozorida qo'llash yuzasidan takliflar ishlab chiqish muhim omil hisoblanadi. Bizdagi ma'lumotlatga qaraganda butun dunyo bo'ylab kichik biznesni rivojlantirishga aholini ish bilan ta'minlashga juda katta e'tibor qaritilmoqda. Xususan, 2018 yilning yanvar oyida "Jahon banki kichik va o'rta biznes sub'ektlarini qo'llab-quvvatlash bo'yicha qariyb 4,8 mln. AQSh dollariga teng kreditlarni dunyoning 47 davlatida 61

ta loyihani moliyalashtirish uchun ajratdi” . Kichik va o’rta biznes sub’ektlari xalqaro moliya tashkilotlari va tijorat banklari tomonidan qo’llab-quvvatlab kelinishiga qaramay, kichik va o’rta biznes korxonalari yirik kompaniyalarga qaraganda ko’proq moliyaviy to’siqlarga duch kelmoqdalar. Xalqaro tajribalar ko’rsatishicha kichik va o’rta biznesni kreditlashda tijorat banklari va kredit uyushmalari an’anaviy tarzda kreditlash usullaridan foydalanib kelmoqda.

Jahon banki tomonidan “45 ta davlatning 91 ta tijorat banklarida olib borilgan tadqiqotlar natijasida kichik va o’rta biznes segmenti bank uchun foydali mijoz ekanligi ma’lum bo’ldi, lekin rivojlanayotgan mamlakatlarda makroiqtisodiy beqarorlik va kichik biznes sub’ektlarini rivojlangan mamlakatlarning kichik biznes sub’ektlari bilan taqqoslaganda asosiy muammolardan biri bo’lib ularni moliyalashtirish ko’zga tashlanmoqda” shunga qaramasdan banklar tomonidan kichik biznes sub’ektlariga xizmat ko’rsatish madaniyati va bank tizimiga bo’lgan ishonchini yanada oshirishda bir qator muammo va kamchiliklar kuzatilmoqda. Xususan, kreditlarni ajratish bo’yicha qarorlar qabul qilishda vakolatlarning haddan tashqari markazlashganligi bosh banklar va ularning filiallari o’rtasidagi javobgarlikning aniq chegaralanishiga to’sqinlik qilayotganligi, kredit buyurtmalarini ko’rib chiqishning murakkablashgan mexanizmlari kreditlarni tezkor olish imkoniyatini chegaralayotganligi, kichik biznesni kreditlashning dolzarb muammolari yuzasidan izlanishlar olib borish, xalqaro tajribani o’rganish va uni respublika bank xizmatlari bozorida qo’llash yuzasidan takliflar ishlab chiqish muhim omil hisoblanadi butun dunyo bo’ylab kichik biznesni rivojlantirishga aholini ish bilan ta’minlashga juda katta e’tibor qaritilmoqda. Xususan, 2018 yilning yanvar oyida “Jahon banki kichik va o’rta biznes sub’ektlarini qo’llab-quvvatlash bo’yicha qariyb 4,8 mln. AQSh dollariga teng kreditlarni dunyoning 47 davlatida 61 ta loyihani moliyalashtirish uchun ajratdi”. Kichik va o’rta biznes sub’ektlari xalqaro moliya tashkilotlari va tijorat banklari tomonidan qo’llab-quvvatlab kelinishiga qaramay, kichik va o’rta biznes korxonalari yirik kompaniyalarga qaraganda ko’proq moliyaviy to’siqlarga duch kelmoqdalar.

Xalqaro tajribalar ko’rsatishicha kichik va o’rta biznesni kreditlashda tijorat banklari va kredit uyushmalari an’anaviy tarzda kreditlash usullaridan foydalanib kelmoqda..

Masalan, Iqtisodiy Hamkorlik Tashkiloti mamlakatlarida “bir darcha” tamoyilidan keng foydalaniladi. Fransiyada esa Biznes-rasmiyatchiliklar bo’yicha markazlar tarmog’i bo’lib, mazkur Markazlar ruxsatnomalar berish borasida vakolatli davlat organlari tomonidan belgilangan talablarga ko’ra tadbirkorlarga va boshqa manfaatdor shaxslarga ma’lumotlar taqdim etib boradi. Hozirda Iqtisodiy Hamkorlik Tashkiloti davlatlarida ruxsat berish bilan bog’liq tartibtaomillarni yanada qisqartirish bo’yicha maxsus ko’rsatma qabul qilingan. Shu bilan bir qatorda, sohada axborot texnologiyalaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish, “on-line” rejimi orqali hujjatlarni elektron tarzda taqdim etishni joriy qilish va hujjatlarni faqat sud qaroriga asosan chaqirib olish tizimini yo’lga qo’yish nazarda tutilgan. Xitoy, Bolgariya,

Foydalanilga adabiyotlar ro’yhati

1. O’zbekiston Respublikasining “O’zbekiston Respublikasi Markaziy banki to’g’risida”gi yangi tahrirdagi Qonunlar.
2. “2022 — 2026-yillarga mo’ljallangan Yangi O’zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to’g’risida” O’zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 28.01.2022 yildagi PF-60-son. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi
3. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 12-sentabrdagi “Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to’g’risida” PQ-3270-son Qarori. // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi, 27.04.2023-y., 06/23/62/0232-son
4. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 13-sentabrdagi “Pul-kredit siyosatini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi PQ-3272-son Qarori. // Qonun hujjatlari ma’lumotlari milliy bazasi, 01.05.2021-y., 06/21/6217/0409-son
5. Abdullayeva Sh.Z. “Bank ishi” Darslik./ T.: “IQTISOD-MOLIYA”,

O'ZBEKISTONDA BOJXONA NAZORATI SAMARADORLIGINI OSHIRISH: XALQARO TAJRIBANING AHAMIYATI.

Kamolova Mehrixon Ma’rufjon qizi.
TDIU magistranti.

Abstrakt: Ushbu maqolada O’zbekiston bojxona nazoratining samaradorligini oshirishda xalqaro tajribaning ahamiyati tahlil qilinadi. Tadqiqot davomida AQSh, Germaniya va Janubiy Koreya bojxona tizimlarining ilg’or tajribalari o’rganilib, ularning asosiy ustunliklari — raqamlashtirish, xavflarni boshqarish tizimi, davlat va biznes o’rtasidagi hamkorlik hamda shaffoflik tamoyillari tahlil qilindi.

Kalit so’zlar: Bojxona nazorati, xalqaro tajriba, raqamlashtirish, xavflarni boshqarish, bojxona tizimi, AQSh, Germaniya, Janubiy Koreya, iqtisodiy xavfsizlik, davlat-xususiy sheriklik.

Kirish.

Globallashuv va tashqi iqtisodiy aloqalarni kengaytirishning zamonaviy sharoitida bojxona organlari faoliyati samaradorligi davlatning iqtisodiy xavfsizligini ta'minlashning asosiy omiliga aylanmoqda. Bojxona nazorati tizimining qanchalik tez, shaffof va samarali ishlashiga nafaqat milliy manfaatlarni himoya qilish, balki tashqi savdo, investitsion jozibadorlik va ishbilarmonlik muhitini rivojlantirish ham bog'liq.

O'zbekiston so'nggi yillarda bojxona xizmatini raqamlashtirish va modernizatsiya qilishga qaratilgan faol islohotlarni amalga oshirmoqda. Xalqaro standartlarni joriy etish va Amerika Qo'shma Shtatlari, Germaniya Federativ Respublikasi va Koreya Respublikasi kabi rivojlangan davlatlar tajribasini o'rganishga alohida e'tibor qaratilmoqda. Ushbu mamlakatlar xavfsizlik va

samaradorlikni birlashtirgan samarali bojxona nazorati tizimini yaratishda yuqori natijalarga erishdilar.

AQSh dunyodagi eng rivojlangan bojxona nazorati tizimlaridan biriga ega. Bu erda asosiy rolni bojxona va chegara nazorati xizmati (AQSh bojxona va chegara himoyasi — CBP) o'ynaydi, uning faoliyati milliy xavfsizlikni himoya qilish va xalqaro savdoni soddalashtirishga qaratilgan.

Amerika tizimi risklarni boshqarish va ma'lumotlarni qazib olish tamoyillariga asoslanadi. Artificial Intelligence, Machine Learning va Big Data texnologiyalari buzilish va kontrabanda ehtimolini baholash uchun qo'llaniladi. Muhim element C-tpat (Customs-Trade Partnership Against terrorizm) dasturi bo'lib, u davlat va biznes o'rtasidagi hamkorlikni o'z ichiga oladi. Dasturda ishtirok etadigan kompaniyalar sertifikatlanadi va bojxona rasmiylashtiruvida imtiyozlarga ega bo'ladi.

Shuningdek, AQSh agentliklar va xalqaro sheriklar o'rtasida ma'lumot almashish uchun elektron platformalardan faol foydalanmoqda. Bunday integratsiya bir vaqtning o'zida yuqori darajadagi nazoratni ta'minlashga va tovarlarni chegaradan o'tkazish jarayonini tezlashtirishga imkon beradi.

2.2. Germaniya Federativ Respublikasi Tajribasi.

Germaniya bojxona tizimi Yevropa Ittifoqining umumiy tuzilmasining bir qismi bo'lib, Yevropa Ittifoqi bojxona kodeksiga (Union Customs Code) muvofiq ishlaydi. Bundeszollverwaltung tizimiga kiruvchi nemis bojxona organlari yuqori darajadagi avtomatlashtirish va protseduralarning shaffofligini ta'minlaydi.

Nemis modelining asosiy xususiyatlaridan biri tashqi savdo ishtirokchilari, banklar, transport kompaniyalari va davlat idoralarini birlashtirgan ATLAS (Automatisiertes Tarif - und Lokales Zoll-Abwicklungssystem) elektron tizimidir. Shu sababli, bojxona rasmiylashtiruvi bo'yicha deyarli barcha operatsiyalar raqamli formatda amalga oshiriladi.

Bundan tashqari, Germaniya post — bojxona auditi va tashqi iqtisodiy faoliyatning ishonchli ishtirokchisi (AEO-Authorized Economic Operator) printsipini faol ravishda qo'llaydi. Ushbu mexanizm nazoratni bozor ishtirokchisining obro'siga qarab farqlashga imkon beradi, shu bilan ma'muriy yukni kamaytiradi va tizim samaradorligini oshiradi.

2.3. Koreya Respublikasi Tajribasi.

Janubiy Koreya bojxona ma'muriyati sohasidagi eng texnologik mamlakatlardan biridir. Asosiy Organ-Korea Customs Service (KCS) — dunyodagi eng yaxshilaridan biri sifatida tan olingan innovatsion UNI-PASS tizimini ishlab chiqdi va amalga oshirdi.

UNI-PASS tizimi xalqaro yuk oqimlari bo'yicha ma'lumotlarni rasmiylashtirish, monitoring qilish va tahlil qilish jarayonini to'liq avtomatlashtiradi. U hujjatlarni zudlik bilan tekshirish va shubhali operatsiyalarni aniqlash uchun sun'iy intellekt, mashinani o'rganish va xavflarni baholash tizimidan foydalanadi.

Koreya, shuningdek, boshqa davlat tuzilmalari va xorijiy hamkorlar bilan integratsiyalashgan ma'lumotlar bazalari va elektron axborot almashish tizimini faol qo'llamoqda. Natijada kontrabanda va korrupsiyaga oid huquqbuzarliklar darajasi sezilarli darajada kamaydi, yuklarni rasmiylashtirish vaqti esa bir necha soatgacha kamaydi.

Koreya modelining asosiy elementi davlat va biznes o'rtasidagi shaffoflik, tezlik va ishonchga e'tibor qaratishdir. Ushbu tamoyillar O'zbekistonda muvaffaqiyatli moslashtirilishi mumkin.

O’zbekiston bojxona tizimini yanada rivojlantirishda xalqaro tajribani o’rganish bilan birga, uni mahalliy sharoitga moslashtirish muhim ahamiyatga ega. Har bir davlatning iqtisodiy, huquqiy va tashkiliy tizimi o’ziga xos bo’lgani sababli, AQSh, Germaniya va Janubiy Koreya tajribasidagi ilg’or yondashuvlarni to’liq ko’chirib olish emas, balki ularning samarali elementlarini O’zbekistonning mavjud infratuzilmasi va resurslariga moslashtirib joriy etish maqsadga muvofiqdir. Eng muhim yo’nalishlardan biri — bojxona jarayonlarini to’liq raqamlashtirish va inson omilini kamaytirishdir. Bu esa korrupsiya xavfini pasaytirib, xalqaro savdoda O’zbekistonning raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

Adabiyotlar ro'yxati:

1. O ' zbekiston Respublikasining bojxona kodeksi. - Toshkent, 2022 yil.

2. O ' zbekiston Respublikasi Prezidentining "bojxona organlari faoliyatini yanada takomillashtirish chora–tadbirlari to' g 'risida"2021-yil 4-fevraldagi PQ-4992-son qarori.

3. AQSh bojxona va chegara himoyasi (2024). CBP savdo va xavfsizlik sharhi. Vashington, DC

4. Bundeszollverwaltung (2023). ATLAS Customs System and AEO Program. Berlin.

5. Korea Customs Service (2023). UNI-PASS: Smart Customs Platform for the Future. Seoul.

6. Jahon bojxona tashkiloti (WCO). Compendium of Best Customs Practices, Brussels, 2022.

O’ZBEKISTON BOJXONA TIZIMIDA “YAGONA DARCHA” TIZIMINI RIVOJLANTIRISH.

Kamolova Mehrixon Ma’rufjon qizi.
TDIU magistranti.

Annotatsiya: Ushbu tezisda O’zbekiston bojxona tizimida “Yagona darcha” tizimini rivojlantirishning nazariy va amaliy jihatlari tahlil qilinadi. Tizimning joriy etilishi mamlakatda tashqi savdo jarayonlarini soddalashtirish, bojxona rasmiylashtiruvi tezligini oshirish hamda xalqaro savdo ishtirokchilari uchun qulay muhit yaratishga xizmat qilayotgani yoritilgan. Shuningdek, rivojlangan mamlakatlar tajribasi o’rganilib, O’zbekistonda mazkur tizimni takomillashtirish yo’nalishlari bo’yicha taklif va tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Kalit so’zlar: Yagona darcha tizimi, bojxona boshqaruvi, raqamlashtirish, xalqaro savdo, bojxona rasmiylashtiruvi, elektron hujjatlar almashinuvi.

Kirish.

So’nggi yillarda O’zbekiston Respublikasida raqamli iqtisodiyotga o’tish jarayonlari izchil amalga oshirilmoqda. Bu jarayonda bojxona tizimi ham muhim

o’rin tutadi, chunki u tashqi iqtisodiy faoliyatning boshqaruvi va nazoratida asosiy bo’g’in hisoblanadi.

Bojxona rasmiylashtiruvi jarayonlarida ko’plab davlat organlarining ishtiroki, ortiqcha hujjatlar aylanishi va vaqt sarfi xalqaro savdo ishtirokchilari uchun muammolar tug’diradi. Shu bois, “Yagona darcha” tizimini joriy etish davlat boshqaruvida samaradorlikni oshirish va ortiqcha byurokratik to’siqlarni kamaytirishning eng muhim vositasidir.

O’zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan 2018-yil 21-noyabrda qabul qilingan PQ–4020-son qaror bilan “Yagona darcha” tizimini joriy etishning normativ-huquqiy asoslari belgilandi. Mazkur tizimning asosiy maqsadi — barcha bojxona ruxsatnomalari va deklaratsiyalarini yagona elektron platforma orqali taqdim etish va tasdiqlashdir.

1. “Yagona darcha” tizimining mohiyati va afzalliklari

So’nggi yillarda O’zbekiston Respublikasi tashqi iqtisodiy faoliyatni liberallashtirish, bojxona tizimini isloh qilish va raqamli texnologiyalarni joriy etish borasida keng ko’lamli islohotlarni amalga oshirmoqda. Shu jarayonda “Yagona darcha” (inglizcha — Single Window) tizimi muhim o’rin tutadi. Ushbu tizimning mohiyati shundan iboratki, tashqi iqtisodiy faoliyat ishtirokchilari — eksportyor va importyorlar, shuningdek, logistika kompaniyalari bojxona, soliq, sanitariya, fitosanitariya, veterinariya va boshqa nazorat idoralari bilan bitta elektron platforma orqali o’zaro aloqada bo’ladilar.

Boshqacha qilib aytganda, “Yagona darcha” tizimi — bu davlat idoralari o’rtasida ma’lumot almashish va ruxsat berish jarayonlarini markazlashtirilgan holda boshqaruvchi elektron tizimdir. Avvalgi tizimda tadbirkorlar har bir idoraga alohida murojaat qilib, hujjatlarni ko’p marotaba taqdim etishga majbur bo’lgan. Bunday holat esa byurokratik kechikishlar, inson omiliga bog’liq xatoliklar va ortiqcha xarajatlarni keltirib chiqargan. “Yagona darcha” tizimi aynan shu muammolarni bartaraf etishga xizmat qiladi.

Tizimning asosiy afzalliklaridan biri — tezkorlik va shaffoflik. Har bir jarayon elektron tarzda qayd etilgani sababli, rasmiylashtirish muddati bir necha kunga emas, balki bir necha soatga qisqaradi. Shu bilan birga, barcha harakatlar tizimda avtomatik tarzda saqlanib boradi, bu esa korrupsiya holatlarining oldini olishda muhim omil hisoblanadi.

Ikkinchi afzallik — resurs va vaqt tejalishi. Bojxona rasmiylashtiruvi, ruxsatnomalar, to’lovlar va nazorat jarayonlari yagona tizimda amalga oshirilganligi sababli, inson resurslari va moddiy xarajatlar kamayadi. Bu, o’z navbatida, biznes muhitining yaxshilanishiga, kichik va o’rta tadbirkorlik subyektlari faoliyatining kengayishiga xizmat qiladi.

Uchinchi afzallik — idoralarning o’zaro integratsiyasi. Tizim davlat organlari o’rtasida elektron ma’lumot almashinuvini ta’minlaydi. Masalan, bojxona organlari tovarlar haqidagi ma’lumotni soliq, statistika yoki sanitariya idoralari bilan avtomatik ravishda baham ko’radi. Natijada, bir martalik ma’lumot bir nechta idoralar tomonidan qayta ishlanadi va bu jarayon inson aralashuvisiz amalga oshiriladi.

To’rtinchi afzallik — xalqaro savdo samaradorligini oshirish. “Yagona darcha” tizimi xalqaro standartlarga mos ravishda ishlab chiqilgan bo’lib, Jahon bojxona

tashkiloti (WCO) va BMTning elektron savdo va transport bo'yicha tavsiyalariga asoslanadi. Shu sababli, tizim O'zbekistonning jahon bozorlariga integratsiyalashuvini tezlashtiradi, eksport-import jarayonlarini soddalashtiradi hamda mamlakatning xalqaro reytinglardagi o'rnini mustahkamlaydi.

Bundan tashqari, tizim inson omilini kamaytirish orqali boshqaruvning sifatini oshiradi. Avvallari xodimlarning tajribasi va subyektiv qarorlariga ko'p narsa bog'liq bo'lgan bo'lsa, endilikda qarorlar avtomatlashtirilgan algoritmlar asosida qabul qilinadi. Bu esa tizimni adolatli, izchil va barqaror qiladi.

2. Xalqaro tajriba tahlili

Janubiy Koreya bojxona tizimidagi "UNI-PASS" platformasi dunyodagi eng samarali "Yagona darcha" tizimlaridan biri hisoblanadi. Ushbu tizim 100 foiz raqamlashtirilgan bo'lib, tovarlar harakati to'liq elektron nazorat ostida yuritiladi.

Singapurda "TradeNet" tizimi 1989-yildan boshlab faoliyat yuritadi va eksport-import operatsiyalarining 99 foizi ushbu tizim orqali amalga oshiriladi. Bu mamlakat tashqi savdo jarayonlarini 24 soatdan 15 daqiqagacha qisqartirishga erishgan.

Yevropa Ittifoqi mamlakatlarida esa "EU Customs Data Model" asosida yagona axborot almashinuvi tizimi joriy qilingan bo'lib, bu ham bojxona ma'muriyatchiligini sezilarli soddalashtirgan.

Ushbu misollar O'zbekistonda "Yagona darcha" tizimini takomillashtirishda xalqaro standartlardan foydalanish zarurligini ko'rsatadi.

3. O'zbekiston tajribasida mavjud muammolar

O'zbekiston bojxona tizimida "Yagona darcha" mexanizmini joriy etish bo'yicha muhim qadamlar tashlangan bo'lishiga qaramay, amaliyotda hali ham bir qator muammolar mavjud. Eng avvalo, ayrim hududlarda raqamli infratuzilmaning to'liq shakllanmagani jarayonlarning sekin kechishiga sabab bo'lmoqda. Ayrim bojxona postlarida internet tezligi past, texnik jihozlar eskirgan va elektron ma'lumotlar bazalari o'rtasida uzilishlar kuzatiladi. Natijada, tizimdan foydalanish samaradorligi pasayadi.

Xulosa.

O'zbekiston bojxona tizimini isloh qilish va uni xalqaro standartlarga moslashtirish jarayoni so'nggi yillarda sezilarli natijalar bermoqda. Ayniqsa, "Yagona darcha" tizimi joriy etilishi natijasida bojxona tartib-taomillarining soddalashuvi, ortiqcha byurokratik to'siqlarning kamayishi va tadbirkorlik muhitining yaxshilanishi kuzatilmoqda. Shu bilan birga, rivojlangan davlatlar tajribasi shuni ko'rsatadiki, bojxona tizimi samaradorligini oshirishda raqamli texnologiyalar, sun'iy intellekt va blokcheyn asosidagi nazorat mexanizmlaridan keng foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi.

O'zbekiston bojxona tizimi bugungi kunda yangilanish bosqichida bo'lib, u iqtisodiy xavfsizlikni ta'minlash bilan birga, tadbirkorlar uchun qulay muhit yaratishga qaratilgan. Kelgusida "raqamli bojxona" tamoyillariga to'liq o'tish, shaffoflikni oshirish va korrupsiyani minimallashtirish orqali mamlakatimiz xalqaro savdo tizimidagi mavqeini yanada mustahkamlashi mumkin. Shu jihatdan, har bir islohot faqat texnik o'zgarish emas, balki iqtisodiy va boshqaruv madaniyatining yangi bosqichiga o'tish deb qaralishi lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 21-noyabrdagi PQ–4020-son “Bojxona ma’muriyatchiligini tubdan isloh qilish to’g’risida”gi qarori.
2. O’zbekiston Respublikasi Davlat bojxona qo’mitasi rasmiy sayti – www.customs.uz (https://www.customs.uz/).
3. World Customs Organization (WCO). “Single Window Implementation Framework”, Brussels, 2020.
4. UNCTAD. “Automating Customs Processes and Trade Facilitation”, Geneva, 2021.
5. OECD Report (2022). Digital Transformation in Customs Administration.
6. Lee, S. (2020). UNI-PASS: Korea Customs Service Digital Model. Seoul: KCS Publication.
7. Singapur TradeNet System Annual Report, 2023.
8. Karimov, A. (2022). “Bojxona boshqaruvida raqamli transformatsiya: muammolar va yechimlar”. Iqtisodiyot va innovatsiya jurnali, №3.

O’ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHDA ILG’OR XORIJIY TAJRIBALARDAN SAMARALI FOYDALANISH YO’LLARI

Qosimova D.S.
TDIU professori
Kamolov Behruz Norboyevich
TDIU 1 kurs magistranti

So’nggi yillarda nafaqat mamlakatimizda balki butun jahonda tadbirkorlikka, uni rivojlantirishga katta ahamat qaratilmoqda, chunki tadbirkorlik mamlakatning ishlab chiqaruvchi va xizmat ko’rsatuvchi, aholini ish bilan ta’minlovchi, aholining ehtiyojlarini qondiruvchi tovar va xizmatlar taklif qiluvchi asosiy bo’g’inlardan biri hisoblanadi. Shuningdek, davlat budjetiga eng asosiy soliq to’lovchilar ham tadbirkorlardir. O’zbekiston Respublikasi prezidenti Shavkat Mirziyoyev tomonidan aytilgan *“Tadbirkorlikni rivojlantirish – biz uchun strategik vazifa. Bizning tayanchimiz ham, suyanchimiz ham, eng katta kuchimiz ham shu sohada mujassam. Shu bois tadbirkorlarni qo’llab-quvvatlash markazdan tortib eng quyi bo’g’ingacha – barcha rahbarlarning kundalik ishi bo’lishi shart.”*[31] kabi jumlalar ham bu sohaning va uni rivojlantirishning naqadar ahamiyatli ekanligini ko’rsatadi. Ushbu maqolada O’zbekistonda tadbirkorlik faoliyati hozirda qay holatda ekanligi tahlil qilinib, ushbu faoliyatga halal berayotgan ma’lum bir muammolar o’rganilib, ularni halq qilish uchun xorijiy davlatlar tajribalaridan o’tgan chora va vositalar tavsiya qilinadi.

O’zbekistonda statistik ma’lumotlarga ko’ra 2024-yilda kichik biznesning yalpi ichki mahsulotdagi ulushi **54,3%**, eksportdagi ulushi **33,3%**, sanoatdagi ulushi esa

[31] O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti rasmiy veb-sayti. “Tadbirkorning yutug’i — butun xalqimizning yutug’i” nomli ma’ruza, 20 dekabr 2024 yil. https://president.uz/oz/lists/view/7778

32,4% ni tashkil etdi. 2025-yil iyul holatiga ko'ra, 77 mingta yangi korxona tashkil etilgan bo'lib**,** faoliyat yuritayotgan bizneslar soni **esa** 358,100 tani tashkil etadi. Shu oyda Biznes muhit indeksi (Business Climate Index) 52 ballni tashkil etib, o'tgan yilga nisbatan 5 ballga o'sdi. Tadbirkorlik faoliyati baholovchi "Joriy holat indeksi" (Current condition index) 20 ball dan 44 ballgacha ko'tarilgan bo'lib bu holat tadbirkorlik iqtisodiyotda tiklanayotganligini ko'rsatadi.[32] Tadbirkorlikni rivojlantirish uchun so'nggi yillarda ayol tadbirkorlarga bo'lgan imtiyozlar ham ko'paytirilmoqda.

Shuningdek 2025-yilda kichik va o'rta bizneslarning iqtisodiyotni diversifikatsiyalash, aholi uchun yangi ish o'rinlari yaratishda va xorijiy mamlakatlar bilan yurtimizning iqtisodiy munosabatlarini kuchaytirish, shu jumladan eksport salohiyatini oshirishdagi o'rnini inobatga olib, ularni qo'llab quvvatlash, moliyaviy ko'mak berish maqsadida 120 trillion so'm mablag' ajratilishi, vaholanki, ularning yalpi ichki mahsulotdagi ulushini 55% gacha yetkazilishi maqsad qilib qo'yilgan.

2025-yilning boshida mamlakatda 431.5 mingdan ziyod faol korxonalar va tashkilotlar ro'yxatdan o'tgan bo'lib, ulardan 363.6 mingga yaqini kichik korxona va mikrofirmalardir. Bu esa qariyb 85% ga yaqin korxona va tashkilotlar hali rivojlanayotgan kichkina korxonalar va mikro firmalar ekanligini anglatadi. Ular amalga oshiradigan tadbirkorlik faoliyati esa quyidagi asosiy turlar bo'yicha taqsimlangan.

1-jadval.

Tadbirkorlik faoliyatining turli iqtisodiyot sektorlari bo'yicha o'zgarishi.

Sanoat turlari	O'ziga xos jihati	2024-yilga nisbatan o'zgarishi
Savdo-sotiq	Mamlakat iqtisodiyotining dominant sektori bo'lib, chakana va ulgurji savdo biznesi	32.2% o'sgan
Industriya	Sanoat mahsulot ishlab chiqarish	13% o'sgan
Qishloq xo'jaligi, o'rmonchilik va baliqchilik	Oziq-ovqat, xomashyo yetkazish, ularning xavfsizligi va eksporti	7.3% o'sgan
Qurilish	Davlatning infrastruktura loyihalari tomonidan qo'llab-quvvatlanishi	6.5% o'sgan
Sog'likni saqlash va ijtimoiy xizmatlar	Tez o'sayotgan iqtisodiyot sektori bo'lib, 2025-yilning yanvar oyi bo'yicha 1044 ta yangi tashkilotlar qo'shilgan	6.2% o'sgan
Informatsiya va kommunikatsiya	Mamlakat iqtisodiyotining raqamli transformatsiyasiga e'tibor qaratilishi	3.7%

Shunga qaramasdan, yurtimizda tadbirkorlik faoliyatining oqsashiga sabab bo'layotgan bir qator muammoli jihatlar borki, ularning ta'sirini so'nggi yillardagi faol korxonalarning sonining kamayishida yoki ko'pgina korxonalar uzoq muddat faoliyat yurita olmayotganligida ko'rishimiz mumkin. Bularga:

Byurokratiyadagi muammolar: litsenziya yoki ruxsatnomalar olish, soliq hujjatlari, ortiqcha hujjatbozlik.

[32] Review.uz. (2024-yil, dekabr). *Kichik biznesning iqtisodiyotdagi ulushi 54,3 foizga yetdi.* Manba: https://review.uz/

Moliyalashtirishdagi muammolar: kredit olish, uning foiz stavkasi, garov yoki kafolat talablari.

Texnologiya va raqamli infratuzilma imkoniyatlaridan to'laroq foydalanilmayotganligi, ayniqsa marketing, boshqaruv, e-commerce va hisob-kitoblarni yuritishda.

Bunday muammolar tadbirkorlik faoliyati boshlashga, davomiyligini oshirishga, xom-ashyo va resurslarni to'plash layoqatliligini oshirishga o'z ta'sirini o'tkazganligi bois, ularga yechim topish milliy iqtisodiyot ravnaqi uchun juda muhimdir. Quyida bir nechta mamlakatlar va ularning biznesni qo'llab-quvvatlovchi modellari keltirilgan bo'lib, ularning milliy iqtisodiyotimizga qo'llashimiz mumkin bo'lgan jihatlarini o'rganish orqali, ularning iqtisodiyotimizdagi transformatsiyasini samarali o'tkazishimiz mumkin.

2-jadval.

Mamlakatlar va ularning biznes jarayonlarini qo'llab-quvvatlovchi modellarining tahlili.

Mamlakat	**Tamoyillari**	**Kuchli jihatlari**	**Moslashtirish imkoniyatlari (O'zbekiston uchun)**
Germaniya — "Mittelstand" modeli	• Kichik va o'rta korxonalar iqtisodiy asosda oilaviy, mahalliy, eksportga yo'naltirilgan. • past foizli kreditlar. • Mahalliy banklar va ommaviy bank tarmoqlari kichik korxonalarga yaqin ishlaydi. • Moliya, texnologiya, sifat nazorati va exportga yo'naltirilgan qo'llab-quvvatlash.	Bu model iqtisodiy barqarorlik, eksport salohiyati va texnologik zamonaviylashuvchanlikni oshiradi.	• Kichik korxonalarga moliyaviy vositalarni kengaytirish, uning orasida past foizli kreditlar, garov va kafolat mexanizmlarini yaxshilash. • Sifat nazorati va standartlashtirish bo'yicha markazlashgan yordam. • Export bozoriga chiqishni qo'llab-quvvatlash:
Singapur	• "GoBusiness" portal va onlayn biznes registratsiyasi, ruxsatnomalar va litsenziyalash jarayonini soddalashtirish. • "SMEs Go Digital" dasturi orqali raqamli yechimlarni taklif etish (buxgalteriya, HR, marketing). • "Start Digital Pack" kabi yengillik paketlari.	Tezkorlik, raqamli infratuzilma, past ma'muriy xarajatlar va yuqori samaradorlik.	• Biznesni ro'yhatga olish, litsenziyalar va soliq masalalarini onlayn qilishni kengaytirish. • KOBlar uchun raqamli transformatsiya stimulyatorlari (grantlar, subsidiyalar). • Raqamli marketing, elektron tijorat va moliyalashtirilgan hisob-kitob tizimlarini keng targ'ib qilish.[33]
Qozog'iston *(solishtirma model sifatida)*	KOB statistikasi, faol korxonalar soni, ularning tarmoqlardagi taqsimoti va ishchi kuchini yollash imkoniyatlari bo'yicha.	O'zbekiston bilan geosiyosiy va iqtisodiy jihatdan yaqinliligi.	• Maqsadli grant hamda moliyaviy yordam modellarini moslashtirish. • Tarmoq va axborot almashinuvi bo'yicha platformalar yaratish.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti rasmiy veb-sayti. “Tadbirkorning yutug’i — butun xalqimizning yutug’i” nomli ma’ruza, 20 dekabr 2024 yil. https://president.uz/oz/lists/view/7778

3. The Diplomatic Affairs. (2024-yil 8-mart). *Uzbekistan–Germany Economic Cooperation Expands.* https://thediplomaticaffairs.com/

4. Review.uz. (2024-yil, dekabr). *Kichik biznesning iqtisodiyotdagi ulushi 54,3 foizga yetdi.* Manba: https://review.uz/

5. McKinsey & Company. Digital Transformation in Emerging Markets: Trends and Opportunities. 2023 y.

6. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasi to’g’risidagi qarori. 2020 y.

7. O’zbekiston Respublikasi Statistika agentligi. O’zbekistonda elektron tijoratning rivojlanish ko’rsatkichlari. 2022 y.

8. Infocomm Media Development Authority (IMDA). (2024). *SMEs Go Digital – Supporting Singapore Businesses in Digital Transformation.* Singapore: IMDA. Manba: https://www.imda.gov.sg/

LOGISTIKA TIZIMIDA XALQARO TAJRIBA VA UNI O’ZBEKISTONDA RIVOJLANISH YO’NALISHLARI

Mannapova Feruza
TDIU asistenti

Annotatsiya: Ushbu maqolada logistika tizimining rivojlanishi, jahon tajribasida qo’llanilayotgan ilg’or yondashuvlar hamda ularning milliy iqtisodiyot sharoitida qo’llash imkoniyatlari tahlil qilingan. Xususan, transport infratuzilmasi, raqamli texnologiyalar, logistika autsorsingi va integratsiyalashgan xizmatlar bozorini shakllantirishda xalqaro amaliyotlar ko’rib chiqilgan. Tadqiqot natijalari logistika sohasini modernizatsiya qilish, tashqi savdo samaradorligini oshirish va investitsiya muhitini yaxshilashga qaratilgan taklif va tavsiyalarni o’z ichiga oladi.

Kalit so’zlar: logistika tizimi, autsorsing, integratsiya, transport infratuzilmasi, raqamli texnologiyalar, xalqaro tajriba, samaradorlik.

Kirish. Hozirgi globallashuv va iqtisodiy integratsiya jarayonlari sharoitida logistika tizimining samaradorligi milliy iqtisodiyotlar raqobatbardoshligini belgilovchi asosiy omillardan biri sifatida ko’rilmoqda. Jahon tajribasi shuni ko’rsatadiki, rivojlangan mamlakatlarda logistika nafaqat yuk tashish va saqlash jarayonlarini tashkil etish, balki butun ishlab chiqarish, savdo va xizmat ko’rsatish tarmoqlarini yagona tizim sifatida uyg’unlashtirishni ta’minlaydi. Zamonaviy logistika konsepsiyasi moddiy oqimlarni nazorat qilish, ularni optimallashtirish hamda xarajatlarni kamaytirish orqali iqtisodiy samaradorlikka erishishni ko’zda tutadi.

So’nggi yillarda xalqaro amaliyotda autsorsing xizmatlaridan keng foydalanilmoqda. Bu orqali kompaniyalar o’zining asosiy faoliyatiga e’tibor qaratib, logistika jarayonlarini maxsus tashkilotlarga topshiradi. Bu tajriba, xususan, AQSh, Germaniya, Yaponiya va Janubi-Sharqiy Osiyo mamlakatlarida keng qo’llanilib, katta iqtisodiy natijalar berayotganini ko’rish mumkin. Bunday yondashuv transport

xarajatlarini qisqartiradi, vaqtni tejaydi va sifatli xizmat ko’rsatish imkoniyatlarini kengaytiradi. Shuningdek, integratsiyalashgan logistika tizimlari ham jahon amaliyotida muhim o’rin tutmoqda. Ular orqali ishlab chiqaruvchi, tashuvchi va iste’molchi o’rtasida yagona axborot makoni yaratiladi.

Bundan tashqari, so’nggi o’n yilliklarda raqamli texnologiyalar ham logistika tizimini tubdan o’zgartirmoqda. Masalan, IoT (Internet of Things), Big Data, sun’iy intellekt va blokcheyn kabi texnologiyalar orqali logistika jarayonlarini aniq rejalashtirish va nazorat qilish imkoniyati kengaydi. Bu esa xalqaro savdo hajmining ortishi, yetkazib berish zanjirlarining barqarorligini ta’minlash va mijozlar talabiga tezkor javob qaytarishga xizmat qilmoqda.

Shu nuqtayi nazardan, jahon tajribasi asosida logistika tizimini rivojlantirish milliy iqtisodiy siyosatda strategik ahamiyat kasb etadi. Chunki zamonaviy logistika tizimining samarali ishlashi tashqi savdoni rivojlantirish, xalqaro bozorlarda raqobatni kuchaytirish va investitsiya oqimini jalb qilish uchun mustahkam poydevor bo’lib xizmat qiladi. Shu bois mazkur masalani chuqur o’rganish, ilg’or tajribalarni milliy sharoitga moslashtirish hamda ularni amaliyotga joriy etish bugungi kunning dolzarb vazifalaridan biri hisoblanadi.

Asosiy qism. Logistika tizimini rivojlantirish borasida jahon tajribasi ko’plab yo’nalishlarni qamrab oladi va ularni milliy sharoitga moslashtirish katta samaradorlik beradi. Eng avvalo, rivojlangan davlatlarda transport infratuzilmasini kengaytirish va modernizatsiya qilish asosiy ustuvorlik sifatida ko’riladi. Masalan, Germaniya va Niderlandiyada avtomobil yo’llari, temiryo’l tarmoqlari va port infratuzilmasining yuqori darajada rivojlangani logistika xizmatlarining tezkor va sifatli amalga oshirilishiga imkon yaratmoqda. Xitoyda esa “Bir makon – bir yo’l” tashabbusi orqali xalqaro logistika koridorlari shakllantirilmoqda va bu tashabbus dunyo bo’ylab yuk oqimlarining yangi yo’nalishlarini yaratmoqda. Bugungi kunda bu tashabbus doirasida 60 dan ortiq davlatni qamrab oluvchi transport tarmoqlari barpo etildi va natijada, Xitoyning tashqi savdo hajmi bir necha barobarga oshdi.

Xulosa. Yuqorida keltirilgan tahlillar shuni ko’rsatadiki, jahon tajribasi asosida logistika tizimini rivojlantirish iqtisodiy barqarorlik va raqobatbardoshlikni ta’minlashda muhim o’rin tutadi. Eng avvalo, transport infratuzilmasini kengaytirish va modernizatsiya qilish xalqaro amaliyotda eng muhim yo’nalishlardan biri sifatida o’zini oqlamoqda. Chunki sifatli transport tizimi yuk tashish tezligini oshiradi, xarajatlarni kamaytiradi va savdo hajmini kengaytiradi. Shuningdek, autsorsing xizmatlarini rivojlantirish kompaniyalarning asosiy faoliyatiga ko’proq e’tibor qaratishiga imkon yaratadi, professional xizmatlar esa logistika samaradorligini sezilarli darajada oshiradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Jo’rayev A. Transport-logistika tizimini boshqarishning nazariy va amaliy asoslari. Toshkent: Iqtisodiyot, 2018.

2. Karimov B., Mamatqulov D. Logistika va ta’minot zanjiri boshqaruvi. Toshkent: TDIU nashriyoti, 2020.

3. Qodirov Sh. Xalqaro transport-logistika tizimining rivojlanish yo’nalishlari. Toshkent: Fan va texnologiya, 2019.

4. Yo’ldoshev M., Shermatov A. Logistika tizimida innovatsion yondashuvlar. Toshkent: Iqtisodiyot va innovatsiya, 2021.

5. Sattorov H. Logistika xizmatlari bozori va uni rivojlantirish masalalari. Toshkent: TDIU, 2017.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЗБЕКИСТАНЕ НА ОСНОВЕ АКТИВИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «SPEEDX-TRANS»)

Султонов Машхурбек Фарходович
Магистрант ТГЭУ

Современная экономика Узбекистана находится на этапе активного роста и структурных преобразований, что требует повышения эффективности предпринимательской деятельности и совершенствования логистической и инфраструктурной систем страны. В условиях глобализации особое значение приобретает интеграция лучших зарубежных практик и развитие современных инструментов стратегического управления проектами. Одним из примеров внедрения инновационных подходов в данной сфере является деятельность ООО «SPEEDX-TRANS», занимающегося транспортно-экспедиторскими услугами и логистическими решениями.

Логистика является ключевым элементом предпринимательской экосистемы, обеспечивая эффективное движение товаров, услуг, информации и финансовых потоков между участниками рынка. Активизация участия логистической и инфраструктурной системы в предпринимательской деятельности способствует повышению конкурентоспособности бизнеса, снижению издержек и улучшению качества обслуживания клиентов. В Узбекистане развитие логистики рассматривается как один из приоритетных факторов экономического роста. Создание современных транспортно-логистических центров, развитие автомобильных, железнодорожных и авиационных коридоров, а также цифровизация логистических процессов позволяют предпринимателям расширять географию поставок и интегрироваться в международные цепочки поставок.

Особое значение имеет развитие инфраструктуры — складских терминалов, таможенных пунктов, логистических парков, индустриальных зон и мультимодальных транспортных узлов. Эти элементы создают основу для функционирования устойчивой бизнес-среды, где предприятия могут оперативно реагировать на рыночные изменения. Важным направлением является внедрение интеллектуальных логистических систем (Smart Logistics), которые обеспечивают прозрачность цепей поставок, мониторинг транспортных потоков и оптимизацию маршрутов. Такие технологии повышают эффективность работы компаний, сокращая сроки и расходы на доставку.

Зарубежная практика демонстрирует, что устойчивое развитие предпринимательства требует комплексной поддержки со стороны государства, частного сектора и образовательных институтов. В странах Европы, Восточной Азии и Северной Америки широко распространены модели государственно-частного партнёрства (ГЧП), инновационные кластеры, бизнес-инкубаторы и акселерационные программы. Их основная цель — создание благоприятной среды для стартапов и малых предприятий, обеспечивая доступ к финансированию, инфраструктуре и экспертной поддержке. Для Узбекистана актуально внедрение следующих элементов зарубежного опыта:

развитие транспортно-логистических хабов, интегрированных с международными торговыми коридорами;

создание электронных платформ для управления поставками и таможенным оформлением;

внедрение системы «единого окна» для предпринимателей, позволяющей упростить бюрократические процедуры;

стимулирование инновационной и экспортно-ориентированной деятельности компаний;

развитие образовательных программ и центров компетенций в сфере логистики, менеджмента и цифровизации бизнеса.

Опыт таких стран, как Сингапур, Германия и Южная Корея, показывает, что успех логистических систем базируется на цифровой интеграции всех участников рынка — от производителя до конечного потребителя. Для Узбекистана это направление открывает большие возможности, особенно с учётом стратегического расположения страны на пересечении международных транспортных путей.

ООО «SPEEDX-TRANS» функционирует в условиях высокой конкуренции на рынке логистических услуг, где ключевую роль играет способность компании адаптироваться к быстро меняющимся условиям. Для повышения эффективности и устойчивости развития предприятию необходима система стратегического управления проектами, объединяющая планирование, контроль и реализацию логистических решений. Основные принципы такой системы включают:

чёткое определение миссии и стратегических целей компании (например, повышение доли на рынке международных перевозок);

структурирование портфеля проектов — распределение ресурсов между текущими и перспективными направлениями деятельности;

внедрение проектного офиса (Project Management Office, PMO), отвечающего за методологию и контроль выполнения проектов;

использование инструментов PMBOK, Agile, Balanced Scorecard и PPM для анализа рисков, сроков и эффективности инвестиций;

автоматизация управления проектами с помощью специализированных программ (например, Microsoft Project, Trello, Jira).

Развитие проектного управления в «SPEEDX-TRANS» позволит оптимизировать внутренние процессы, повысить прозрачность принятия решений и улучшить координацию между подразделениями.

Кроме того, стратегическое управление проектами создаёт основу для долгосрочного планирования, оценки инвестиционных рисков и повышения доверия партнёров и клиентов.

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА СТРАН ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА — ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Самединов Тимур
соискатель ТГЭУ

Аннотация: В данной статье всесторонне проанализировано сотрудничество государств — членов Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) в сфере цифровой экономики. Особое внимание уделено современному состоянию и динамике развития цифровых экономик стран-участниц, выявлены их различия и сходства, а также определены основные тенденции цифровизации.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, электронная коммерция, цифровая экосистема, цифровое благополучие, цифровая трансформация, глобальное цифровое сотрудничество, устойчивая цифровая экономика.

Введение

Анализ современного развития мировой экономики и происходящих в ней интеграционных процессов отражает уровень взаимодействия отдельных государств и региональных организаций. В условиях ускоряющейся глобализации ключевым фактором конкурентоспособности становится способность стран к адаптации и эффективному использованию цифровых технологий. При этом сегодня особенно актуальным является обеспечение устойчивого экономического роста и долгосрочного развития посредством расширения международного сотрудничества в сфере цифровой экономики.

Цифровая экономика рассматривается как новый драйвер мирового развития, формирующий качественно иные модели производства, потребления и взаимодействия между государством, бизнесом и обществом. Ее развитие способствует созданию новых рынков, росту занятости, оптимизации бизнес-процессов и повышению эффективности управления. По оценкам международных организаций, вклад цифровой экономики в глобальный ВВП ежегодно увеличивается, а цифровизация становится не только технологическим, но и стратегическим приоритетом национальной политики многих государств.

Особое значение цифровая экономика приобретает в рамках интеграционных объединений, где цифровая трансформация выступает инструментом углубления взаимосвязей между странами-участниками. Одним из таких объединений является Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), включающая государства с разным уровнем социально-экономического развития, но единым стремлением к расширению сотрудничества. В

современных условиях именно цифровая экономика способна стать ключевой сферой взаимодействия стран ШОС, так как она охватывает такие направления, как электронная коммерция, финансовые технологии, цифровая инфраструктура, искусственный интеллект и «умное» управление.

Учитывая масштабы и потенциал стран ШОС — от Китая и Индии, активно формирующих глобальную цифровую архитектуру, до государств Центральной Азии, находящихся в стадии активной цифровой трансформации, — сотрудничество в этой области приобретает стратегический характер. Оно позволяет не только повысить уровень инновационного развития, но и обеспечить устойчивость национальных экономик, снизить технологическую зависимость, а также интегрировать регионы в глобальные цепочки цифровой стоимости.

В 2021 году по инициативе Республики Узбекистан в рамках ШОС был создан новый механизм взаимодействия - Совещание руководителей министерств и ведомств государств-членов ШОС, ответственных за развитие информационно-коммуникационных технологий.

Важным документом для развития сотрудничества в сфере цифровой экономики является подписанная на Самаркандском саммите ШОС в 2022 году Программа сотрудничества между уполномоченными органами государств-членов Шанхайской организации сотрудничества по развитию цифровой грамотности.

В настоящее время Шанхайская организация сотрудничества объединяет 10 государств-членов: Белоруссия, Индия, Иран, Казахстан, Киргизия, Китай, Пакистан, Россия, Таджикистан и Узбекистан.

По оценкам правительства, к 2025 году вклад цифровой экономики Индии достигнет 18–23% ВВП (что эквивалентно 800 млрд – 1 трлн долларов США), а к концу следующего десятилетия её объём может увеличиться в пять раз благодаря экспансии интернета (свыше 800 млн пользователей), доступности мобильных данных и прогрессивной цифровой политике (IndBiz, 2025).

Особое значение имеет рост электронной коммерции: количество пользователей ожидаемо удвоится — с 238 млн в 2024 году до 500 млн к 2030 году, что выведет Индию на второе место в мире по числу e-commerce пользователей после Китая (MeitY, 2024).

Базой роста выступает система Digital Public Infrastructure (DPI) — универсальные государственные цифровые платформы, включающие Aadhaar (идентификация), UPI (единые платежи) и другие сервисы. По данным Министерства электроники и информационных технологий Индии, вклад цифровой экономики в 2022/23 финансовом году составил 11,74% ВВП, а в 2024/25 гг. прогнозируется рост до 13,4% ВВП (IndBiz, Economic Diplomacy Division, 2024).

ШОС уже выступает в качестве институциональной площадки для координации усилий и реализации конкретных инициатив. Подтверждением служит подписание в июле 2025 года на Форуме по цифровой экономике в Тяньцзине 12 совместных проектов, охватывающих трансграничную электронную торговлю, умные города и другие направления. По статистике,

объём рынка онлайн-торговли внутри ШОС превысил 3,2 трлн долларов в 2024 году, что отражает значительный потенциал данного направления.

Вместе с тем отдельные страны ШОС, такие как Узбекистан, выдвигают инициативы на ежегодных саммитах, которые находят практическое воплощение. Это подтверждает, что развитие цифрового взаимодействия будет напрямую зависеть не только от институционализации и согласованных рамочных документов, но и от способности государств-членов наращивать внутренний потенциал и реализовывать совместные экономические проекты с активным участием частного сектора.

Сотрудничество в сфере цифровой экономики в рамках ШОС можно рассматривать как стратегический приоритет, определяющий траекторию дальнейшей интеграции. Для стран Центральной Азии оно открывает возможности ускоренного развития и выхода на новые рынки, для Китая, России и Индии — расширение влияния и укрепление технологического лидерства, для Ирана, Пакистана и Беларуси — диверсификацию экономической модели. Создание единого цифрового пространства в рамках ШОС способно не только повысить конкурентоспособность региона в глобальной экономике, но и превратить Организацию в самостоятельный центр силы цифровой эпохи.

Список использованной литературы

1. ЗАЯВЛЕНИЕ Совета глав государств-членов Шанхайской организации сотрудничества о сотрудничестве в области цифровой экономики (ноябрь 2020 год https://www.fmprc.gov.cn/rus/wjdt/gb/202011/t20201110_858246.html)

2. Ли Жун. (2025) Измерение и сравнение развития цифровой экономики стран-членов ШОС. (Economy, 18 (2), 7–29. DOI: https://doi.org/10.18721/JE.18201)

3. Статья: Стратегия цифрового развития на 2026-2030 годы разрабатывается в Беларуси (https://sdgs.by/news/strategiya-czifrovogo-razvitiya-na-2026-2030-gody-razrabatyvaetsya-v-belarusi/?utm_source=chatgpt.com)

4. Обзор Всемирного банка по Казахстану (https://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/kazakhstan/overview#1)

5. Статья: Digital Tajikistan – уникальная площадка, которая позволит ускорить цифровую трансформацию Таджикистана. (https://fintech-retail.com/2024/12/12/dt_2024/ %20Digital%20Tajikistan)

6. Яо Цзяхуэй, Е. В. Носацкая. Статья «Проблемы и перспективы развития сотрудничества государств — членов Шанхайской организации сотрудничества в сфере цифровой экономики».

(https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/289698/1/307-312.pdf)

TADBIRKORLIKDA HRM SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI: XORIJIY TAJRIBA VA O'ZBEKISTON AMALIYOTI TAHLILI

Mutalova Manzura Abdushukur qizi,
TDIU magistranti

Annotatsiya:

Ushbu tezisda tadbirkorlikda inson resurslarini boshqarish (HRM) samaradorligini oshirish yo'llari tahlil qilingan. Germaniya, Janubiy Koreya va AQSh tajribalari asosida HRMning ilg'or yondashuvlari o'rganilib, ularni O'zbekiston sharoitiga moslashtirish mexanizmlari taklif etilgan. Tadqiqot natijalari HRM tizimini ta'lim, trening va motivatsiya bilan integratsiyalash tadbirkorlik samaradorligini oshirishning muhim omili ekanini ko'rsatadi.

Kalit so'zlar: inson kapitali, HRM strategiyasi, tadbirkorlik samaradorligi, mehnat unumdorligi, motivatsiya, innovatsion rivojlanish

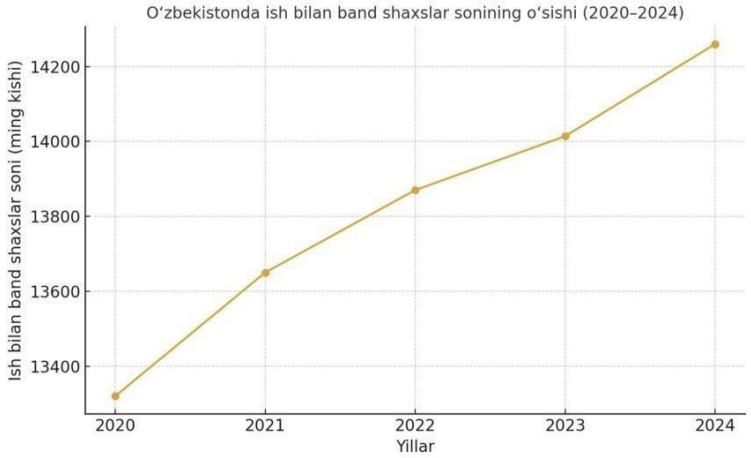
Bugungi globallashuv va raqobat kuchayib borayotgan davrda inson resurslarini boshqarish (HRM) har qanday iqtisodiyot va tadbirkorlik tizimining muvaffaqiyati uchun hal qiluvchi ahamiyat kasb etmoqda. Inson kapitali nafaqat ishlab chiqarish samaradorligini, balki innovatsion rivojlanish, mehnat unumdorligi va raqobatbardoshlikni ta'minlovchi asosiy omilga aylangan. Shu sababli, zamonaviy iqtisodiyotda HRM tizimini samarali yo'lga qo'yish milliy iqtisodiy barqarorlik va tadbirkorlikni rivojlantirishning strategik sharti hisoblanadi.

Mavzuning dolzarbligi shundan iboratki, O'zbekistonda so'nggi yillarda inson kapitalini rivojlantirish, ta'lim tizimini modernizatsiya qilish va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash bo'yicha keng ko'lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. "O'zbekiston–2030" strategiyasi doirasida HRM amaliyotlarini takomillashtirish, mehnat resurslaridan samarali foydalanish va innovatsion kadrlar siyosatini shakllantirish muhim ustuvor yo'nalish sifatida belgilangan.[34] Biroq, amaliyotda kichik va o'rta biznes subyektlarida HRM madaniyatining to'liq shakllanmaganligi, xodimlar motivatsiyasi va malaka oshirish tizimlarining sustligi tadbirkorlik samaradorligini cheklab turibdi. Shu bois, ushbu mavzu iqtisodiy siyosat va menejment sohasida dolzarb ilmiy-amaliy ahamiyatga ega.

Inson kapitali konsepsiyasining ilmiy asoslarini Nobel mukofoti sovrindori Gary S. Becker o'zining "Human Capital" (1964) asarida ishlab chiqqan bo'lib, u inson kapitaliga kiritilgan har bir sarmoya ishlab chiqarish samaradorligini oshiradi, deb ta'kidlaydi. Theodore W. Schultz (1971) esa inson kapitalini "milliy iqtisodiy o'sishni ta'minlovchi eng muhim resurs" sifatida talqin qilgan. Shu bilan birga, Michael Armstrong (2014) HRMni "tashkilotning raqobat ustunligini shakllantiruvchi strategik boshqaruv mexanizmi" sifatida ko'rsatgan. Ushbu qarashlar shuni anglatadiki, inson resurslarini rivojlantirish va ulardan oqilona foydalanish iqtisodiy barqarorlikning asosiy tayanchi hisoblanadi. Shunday qilib, O'zbekiston uchun HRM tizimini takomillashtirish, xodimlar malakasini oshirish, motivatsion tizimlarni rivojlantirish va xorijiy tajribalarni milliy amaliyotga moslashtirish orqali tadbirkorlik samaradorligini oshirish dolzarb strategik vazifa sifatida qaraladi. O'zbekistonda inson resurslarini boshqarish (HRM) tizimi shakllanish bosqichida bo'lib, uning samaradorligi hali to'liq darajada ta'minlanmagan. Kichik va o'rta biznes subyektlarida HRM jarayonlari asosan ma'muriy funksiyalar bilan cheklanib,

[34] O'zbekiston Respublikasi Prezidenti. "O'zbekiston – 2030" strategiyasi to'g'risidagi Farmon. — 2023-yil 11-sentabr, PF–158-son

strategik yondashuvlar yetarli darajada shakllanmagan. Bu holat xodimlarni tanlash, rivojlantirish va rag’batlantirish jarayonlarida tizimlilikning yetishmasligiga olib kelmoqda. Amaliyot shuni ko’rsatadiki, ko’plab korxonalarda xodimlarni kasbiy tayyorlash, malakasini oshirish va ularni motivatsiya qilish tizimi sust rivojlangan. Natijada, inson kapitalidan samarali foydalanish darajasi pastligicha qolmoqda.



1- rasm: O’zbekiston mehnat bozoridagi o’sish tendensiyasi

Demak, O’zbekistonda mehnat bozori faollashib borayotgan bo’lsa-da, HRM tizimining ichki mexanizmlari — xodimlarni rivojlantirish, rag’batlantirish va kompetensiyalarni boshqarish — hali to’liq shakllanmagan. Xorijiy tajribalar ko’rsatadiki, HRM samaradorligi aynan shu uch omil: ta’lim va amaliyot integratsiyasi, xodimlarni uzluksiz o’qitish hamda iste’dodlarni boshqarish strategiyasi orqali ta’minlanadi. Shu bois, O’zbekiston amaliyotida ham inson kapitaliga yo’naltirilgan kompleks HRM yondashuvlarini bosqichma-bosqich joriy etish zarur.

Xulosa va takliflar

Tadqiqot natijalari shuni ko’rsatadiki, inson kapitalini rivojlantirish va samarali HRM tizimini joriy etish tadbirkorlikning barqaror o’sishini ta’minlovchi muhim omildir. Germaniya, Janubiy Koreya va AQSh tajribalari misolida ko’rish mumkinki, HRMning asosiy kuchi — ta’lim va ishlab chiqarish integratsiyasi, amaliy o’qitish hamda xodimlarni motivatsiya qilish tizimlarining uyg’unligidadir. O’zbekiston amaliyotida esa bu yo’nalishlar endi shakllanmoqda va ularni strategik yondashuv asosida rivojlantirish zarur.

Foydalanilgan manbalar:

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidenti. “O’zbekiston – 2030” strategiyasi to’g’risidagi Farmon. — 2023-yil 11-sentabr, PF–158-son. — Manba: https://lex.uz/docs/6783032

2. Becker, G. S. Inson kapitali: nazariy va empirik tahlil, ta’limga maxsus e’tibor bilan. — Chikago: University of Chicago Press, 1964.

3. OECD. Work-Learning Dual System in Korea: Case Study Report. — Parij: OECD OPSI, 2018. — Manba: https://oecd-opsi.org/

4. Korn Ferry. Global Talent Trends 2023 Report. — Nyu-York, 2023. — Manba:https://www.kornferry.com/insights/this-week-in-leadership/global-talent-trends-2023

5. IFIT (International Foundation for Innovative Transformation). O’zbekistonda kichik biznesni rivojlantirish va HRM samaradorligi bo’yicha hisobot. — Toshkent, 2023.
6. Trading Economics. O’zbekiston: Ish bilan band aholi soni (2020–2024). — 2024. — Manba: https://tradingeconomics.com/uzbekistan/employed-persons

ENERGETIKA SOHASIDAGI INNOVATSIYALARNI BAHOLASHNING XALQARO STANDARTLARI

Nabiyeva Saidaxon Abduvaxabovna
Toshkent davlat texnika universiteti dotsenti
Nabiyeva E’zozaxon Dilmurod qizi
TDIU talabasi

Energetika sohasida innovatsion texnologiyalarni joriy etish bugungi global iqtisodiyotning eng muhim talablaridan biridir. Energiya resurslari cheklanganligi, iqlim o’zgarishi, uglerod chiqindilarini kamaytirish zarurati hamda barqaror rivojlanish maqsadlari energetika tizimini tubdan qayta ko’rib chiqishga undamoqda. Shu nuqtai nazardan, innovatsiyalarni baholashning xalqaro standartlarini ishlab chiqish va ularga amal qilish muhim ahamiyat kasb etadi. Bu standartlar turli mamlakatlar va kompaniyalar faoliyatini uyg’unlashtirib, innovatsion yechimlarning samaradorligini obyektiv baholash imkonini beradi.

Energetika sohasidagi innovatsiyalarni baholashda bir nechta universal tamoyillar qo’llaniladi:

- **Texnik samaradorlik** – yangi texnologiyaning ishlab chiqarish quvvatini oshirish, yoqilg’i sarfini kamaytirish va xavfsizlik darajasini yaxshilash qobiliyati.
- **Iqtisodiy samaradorlik** – investitsiya qaytimi, xarajatlarni kamaytirish, raqobatbardoshlikni oshirish ko’rsatkichlari.
- **Ekologik samaradorlik** – atmosferaga chiqindilarni kamaytirish, qayta tiklanuvchi resurslardan foydalanish darajasi, “yashil iqtisodiyot” mezonlariga mosligi.
- **Ijtimoiy ta’sir** – yangi ish o’rinlari yaratish, aholi uchun energiya ta’minotining barqarorligini oshirish, ijtimoiy farovonlikka qo’shiladigan hissa.

Ushbu mezonlar xalqaro miqyosda ishlab chiqilgan standartlar orqali tartibga solinadi va turli mamlakatlar tajribalarini solishtirish imkonini beradi.

Energetika sohasidagi innovatsiyalarni baholash jarayonida bir qator xalqaro standartlar asos sifatida qabul qilingan:

1. **ISO 50001 – Energiya menejmenti tizimi** [1]
   - Energiya samaradorligini oshirish bo’yicha global standart.
   - Korxonalarga energiya iste’molini monitoring qilish, tahlil etish va optimallashtirish bo’yicha metodologik yondashuvlarni belgilab beradi.
   - Innovatsion texnologiyalar joriy etilganda ularning umumiy energiya samaradorligiga ta’sirini baholash imkonini yaratadi.
2. **ISO 14001 – Atrof-muhitni boshqarish tizimi** [2]

- Energetika sohasida qo’llaniladigan innovatsiyalar ekologik barqarorlik talablari asosida baholanadi.
- Qayta tiklanuvchi energiya manbalari, chiqindilarni kamaytiruvchi texnologiyalarni sinovdan o’tkazishda muhim mezon hisoblanadi.

3. **IPCC metodologiyalari** [3]

- Energetika innovatsiyalarining global iqlim o’zgarishiga ta’sirini baholashda qo’llaniladi.
- Karbon izi, issiqxona gazlari chiqindilari kamayishi kabi ko’rsatkichlar asosida innovatsiyalar samaradorligi aniqlanadi.

4. **IEA ko’rsatmalari** [4]

- Energiya samaradorligi, qayta tiklanuvchi energiya ulushi va texnologik yangiliklarni baholash bo’yicha xalqaro ko’rsatkichlar.
- Energetika bozorida innovatsion texnologiyalarning tijoratga joriy etilish sur’atlarini solishtirish imkonini beradi.

5. **BMT Barqaror rivojlanish maqsadlari (SDG 7 – Affordable and Clean Energy)** [5]

- BMT tomonidan belgilangan barqaror rivojlanish maqsadlari doirasida energetika innovatsiyalari “toza va arzon energiya” ta’minlash qobiliyati asosida baholanadi.

Energetika sohasida xalqaro standartlarga asoslangan baholash amaliyoti keng qo’llanmoqda:

- **Yevropa Ittifoqi**da “Green Deal” dasturi asosida barcha energetika innovatsiyalari uglerod neytralligi mezonlariga muvofiq baholanadi [6].
- **AQSh**da energiya innovatsiyalarini baholashda ISO 50001 bilan bir qatorda Milliy Energiya Departamenti (DOE) mezonlari ham tatbiq etiladi [7].
- **Xitoy** esa qayta tiklanuvchi energiya sohasidagi innovatsiyalarni baholashda ISO va milliy standartlarni uyg’unlashtirgan holda “Green Energy Certification” tizimini yo’lga qo’ygan [8].

O’zbekiston uchun ham ushbu tajribalar muhim ahamiyatga ega. So’nggi yillarda “Yashil energetika” loyihalari, quyosh va shamol elektr stansiyalarini qurish jarayonida ISO 50001 va ISO 14001 standartlariga mos yondashuvlar joriy etilmoqda [9; 10].

Xalqaro standartlar bo’yicha energetika innovatsiyalarini baholashda bir qator muammolar mavjud:

- Standartlarni mahalliy sharoitga moslashtirishdagi qiyinchiliklar.
- Moliyaviy resurslarning cheklanganligi sababli texnologiyalarni keng ko’lamda sinovdan o’tkazish imkoniyatlarining yetarli emasligi.
- Malakali mutaxassislar va texnik infratuzilmaning yetishmasligi.

Shu bilan birga, istiqbolli yo’nalishlar quyidagilardan iborat:

- Milliy standartlarni xalqaro talablar bilan uyg’unlashtirish.
- Qayta tiklanuvchi energiya manbalarini kengaytirish orqali ekologik samaradorlikni oshirish.
- Raqamli texnologiyalar (smart grid, IoT, big data) asosida innovatsion loyihalarni baholash tizimini rivojlantirish.

Xulosa qilib aytganda, energetika sohasidagi innovatsiyalarni baholashning xalqaro standartlari global darajada barqaror rivojlanish, resurslardan samarali foydalanish va ekologik xavfsizlikni ta’minlashning eng muhim omillaridan biridir. ISO, IEA, IPCC hamda BMTning barqaror rivojlanish maqsadlari kabi standartlar innovatsion texnologiyalarni obyektiv baholash imkonini berib, milliy siyosat va strategiyalarni shakllantirishda asosiy yo’nalish vazifasini bajaradi. O’zbekiston uchun ham bu tajribalarni chuqur o’rganish va mahalliy sharoitga tatbiq etish energetika sohasida yangi innovatsion bosqichga o’tishga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. ISO. *ISO 50001:2018 – Energy Management Systems. Requirements with Guidance for Use*. Geneva: International Organization for Standardization, 2018.

2. ISO. *ISO 14001:2015 – Environmental Management Systems. Requirements with Guidance for Use*. Geneva: International Organization for Standardization, 2015.

3. IPCC. *Climate Change 2021: Mitigation of Climate Change*. Cambridge University Press, 2021.

4. International Energy Agency (IEA). *World Energy Outlook 2023*. Paris: OECD/IEA, 2023.

5. United Nations. *Sustainable Development Goals Report 2023*. New York: United Nations, 2023.

6. European Commission. *The European Green Deal*. Brussels: European Commission, 2019.

7. U.S. Department of Energy (DOE). *Annual Report on Energy Efficiency and Renewable Energy 2022*. Washington, DC: DOE, 2022.

8. Liu J., Zhang H. Green Energy Certification System in China: Policies and Practices // *Energy Policy*. – Vol. 156. – 2021.

9. Karimov Sh., Abdurahmonov M. *Energetika sohasida innovatsiyalarni baholash va samaradorlik mezonlari*. Toshkent: Fan va texnologiya, 2022.

10. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 27-maydagi PQ–6009-son qarori. *“2020–2030 yillarda O’zbekiston Respublikasining elektr energiya sohasini rivojlantirish konsepsiyasi”*. Toshkent, 2020.

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON PROCUREMENT AND SUPPLY CHAIN STRATEGIES

Abdurakhimova Durdona Ulugbek qizi
student TSUE

Annotation: This thesis explores the impact of globalization on procurement and supply chain strategies, highlighting both its positive and negative aspects, the changes occurring in global markets, and how digital technologies are improving efficiency in these processes. The paper also discusses the modernization of supply

systems in Uzbekistan, the adoption of foreign best practices, and the importance of adapting to global market demands.

Keywords: *globalization, procurement, supply chain, logistics, international trade, strategy, digital technology.*

Introduction

Today, it is difficult to imagine the development of the world economy without globalization. The process of globalization has interconnected industries such as production, trade, logistics, and services. In particular, procurement and supply chain strategies have entered a new stage of transformation under the influence of globalization.

Leading countries such as the United States, Japan, Germany, China, and South Korea have developed global supply networks that enable them to export their products worldwide. This process allows them to stabilize their economies, reduce production costs, and achieve competitive advantages in the international market.

In Uzbekistan, consistent reforms have been implemented in recent years to introduce international-standard supply systems, improve logistics infrastructure, and expand electronic procurement systems. As President Shavkat Mirziyoyev stated: *"To achieve progress, it is necessary and essential to master digital knowledge and modern information technologies. This will allow us to move along the shortest path to development."*

This approach emphasizes that supply and procurement systems, as an integral part of the modern economy, must also adapt to global standards and technological innovation.

Main part

Globalization is the integration of world markets and the interconnection of economic, social, and technological processes. It unites producers, suppliers, and consumers into a single system. As a result, markets for goods and services expand, competition intensifies, prices become more stable, and quality standards increase. The development of digital technologies has further accelerated this process. Today, companies can collaborate directly with suppliers from all over the world through online platforms. The concepts of "electronic commerce" and "digital economy" have emerged precisely as outcomes of globalization.

In the past, procurement focused mainly on cost reduction. However, in the modern era, it has evolved into a strategic management process. Companies today prioritize not only low cost but also reliability, sustainability, and environmentally responsible suppliers.

Modern global supply chains rely on several key principles:

Diversification – selecting suppliers from various countries to reduce risk;

Digital Integration – using artificial intelligence, IoT, and big data technologies for real-time information exchange;

Sustainability and Ecology – meeting environmental requirements in production and logistics;

Agility – the ability to quickly respond to changing market conditions.

Positive impacts of Globalization:

Expanded access to international markets;

More efficient use of resources;
Exchange of innovative technologies;
Reduced costs and improved productivity.
Negative impacts **of Globalization:**
Excessive dependence on foreign markets;
Vulnerability to political and economic instability;
Transportation and logistics disruptions;
· Risk of losing competitiveness for local manufacturers.
Development of Global Supply Chains in Uzbekistan

Uzbekistan's economy has been undergoing rapid modernization in recent years. The introduction of e-government, digital services, e-customs systems, and electronic procurement platforms marks significant progress in this direction.

The growth of the digital economy is contributing to more efficient supply chain management. Within the framework of the *"Digital Uzbekistan – 2030"* strategy, transport and logistics centers, automated monitoring systems, and digital payment platforms are being developed. This strengthens the country's integration into global supply chains.

For instance, the Uzbek company **"UzAuto Motors"** manages its supply chain with partners in Turkey, South Korea, and European countries using digital platforms. This ensures production continuity and expands export opportunities.

Foreign Experience

The most developed countries — Japan, Germany, South Korea, and the United States — actively apply digital economy achievements to manage their global supply chains.

References:

1. Address by the President of the Republic of Uzbekistan Shavkat Mirziyoyev to the Oliy Majlis, January 24, 2020.

2. *Digital Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2017 // Oxford Dictionary [Electronic resource]. Mode of Access: https://en.oxforddictionaries.com/definition/digital_economy

3. Negroponte, N. *Being Digital*. – New York: Knopf, 1995.

4. Bhalla, A., Chakravorti, B., Chaturvedi, R.S. *The World's Most Digital Countries: 2020 Ranking.* Source: https://big-i.ru/innovatsii/trendy/853688/

АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА: ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

Акрамова Назокат Исраиловна
ТГЭУ доцент кафедры

В настоящее время мировая экономика стремительно развивается, и в этом процессе роль крупных предприятий, корпораций и фирм становится чрезвычайно значимой. Одной из первоочередных задач является обеспечение

эффективного и целевого управления ими. Здесь система корпоративного управления и прозрачность собственности выступают наиболее предпочтительными методами. Сегодня корпоративное управление стало современной философией управления предприятиями, обеспечивающей эффективность. Благодаря высокоразвитой системе корпоративного управления наблюдается значительный рост добавленной экономической стоимости и чистой прибыли, повышение эффективности и снижение рисков — этот факт подтверждается многочисленными исследованиями. В частности, по результатам экспертов было установлено, что компании, применяющие эффективное корпоративное управление, имеют более высокую добавленную стоимость по сравнению с теми, кто не использует стандарты корпоративного управления.

В современных экономических условиях акционерные общества выступают важным элементом сложной экономической системы и обладают рядом специфических характеристик. В экономике акционерное общество определяется как коммерческий субъект, созданный посредством объединения капитала различных физических и юридических лиц. Такие общества объединяют разнообразных участников с точки зрения материальных и управленческих ресурсов, получая основные экономические и финансовые выгоды от деятельности предприятий. Как бизнес-субъекты, акционерные общества реализуют свои функции, объединяя структуру вокруг стратегических целей.[3]

С точки зрения традиционных представлений, корпоративная культура считается важной частью улучшения экономических результатов и согласования управленческих ценностей с деятельностью организации. Во многих случаях предприятия стремятся развиваться в этом направлении. Корпоративная культура выступает идеологическим механизмом, гармонизирующимся с основными ценностями общества. Однако сегодня среди акционеров, менеджеров и сотрудников недостаточно внимания уделяется вопросам интеграции ценностей, соответствующих рыночным условиям, в систему управления и корпоративную культуру.

Эффективная корпоративная культура способствует развитию элементов управления в акционерном обществе, превращению работы в удовольствие и объединению коллектива. При внедрении корпоративной культуры в АО целесообразно проводить следующие мероприятия:

Одним из ключевых факторов формирования эффективной корпоративной культуры в АО является наличие «команды». Если вокруг руководителя нет надежного и сплочённого коллектива, процесс управления для руководства АО становится сложным. Роль команды и её взаимодействие помогает решать проблемы, возникающие в системе управления.

Формирование корпоративной культуры в АО является сложным и длительным процессом, сопровождающимся как чёткими, так и нечёткими этапами, понятными или не совсем понятными ситуациями. Корпоративная культура в АО формируется не только по инициативе руководства, но и как результат многоаспектных воздействий акционеров, заказчиков, сотрудников. В

итоге корпоративная культура АО использует оптимальные модели поведения, разработанные в ходе развития предприятия, и формируется как культурная парадигма этого АО.

Список литературы

1. Н.И.Акрамова. Акциядорлик жамиятлари кузатув кенгаши фаолиятида мустақил директорлар ролини ошириш масалалари. "Экономика и образование», 4/2022; 2022-08-31.

2. Спивак В.А. Корпоративная культура. - СПб.: Питер, 2001. - 345с.

3. A.Yablonskene. Corporate culture of the modern university. University Management: Practice and Analysis. 2006;(2):7-25.

4. Шейн Э. Корпоративная культура и лидерство. – СПб: Питер, 2011. 248 с.

5. А.А.Рычкова Корпоративная культура современной компании. Генезис и тенденции развития. Казань, 2015, ISBN: 978-5-9906219-9-2, издательство: Array Литагент «Бук».305с.

6. Deal T. E. and Kennedy, A. A. (1982, 2000) Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life, Harmondsworth, Penguin Books, 1982; reissue Perseus Books; 2000. P.17-40

7. Смирнов Э. А. Основы теории организации М.: ЮНИТИ, 2008. 211 с.

8. *Sadikova M.A., Akramova N.I., va b. The transformation of organizational culture to corporate culture in joint stock companies. International Scientific Conference "Construction Mechanics, Hydraulics and Water Resources Engineering" (CONMECHYDRO - 2023) doi:10.1051/e3sconf/202340103055. E3S Web of Conferences.*

GLOBAL MARKET ENTRY STRATEGIES: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR SMALL AND MEDIUM COMPANIES

Usmonova Aziza Nabijon Kizi
Master's Student TSUE

Abstract. This article examines the strategies adopted by small and medium-sized enterprises (SMEs) to enter global markets, focusing on both opportunities and challenges that accompany international expansion. The aim of the study is to analyze the key factors influencing SMEs' internationalization and to identify effective approaches that enhance their competitiveness in the global market. The research methodology combines theoretical analysis, comparative review of entry strategies, and an empirical examination of Uzbekistan's SME sector to illustrate current trends and policy implications. The study highlights the significance of developing economies in global trade and provides practical recommendations for improving SME competitiveness through innovation, digitalization, and institutional support.

Key words: SMEs, globalization, internationalization, market entry strategies, Uzbekistan, competitiveness.

Globalization has reshaped modern business by removing traditional borders and enabling even small enterprises to operate internationally. SMEs play a crucial role in economic growth, innovation, and employment generation, yet their entry into global markets remains limited due to resource and knowledge constraints.

Entry Mode	Key Features	Advantages	Risks/Limitations
Exporting	Direct or indirect sale abroad	Low cost, quick access	Limited control
Licensing	Granting rights to foreign firms	Low investment	Risk of imitation
Franchising	Replicating business model abroad	Rapid growth	Cultural adaptation needed
Joint Venture	Partnership with local firm	Shared risks, market knowledge	Possible conflicts
FDI	Establishing subsidiaries abroad	High control, long-term presence	High financial risk

As illustrated in Figure 1, different market entry modes vary by their level of control and risk, where exporting allows low-cost access but limited control, while FDI provides higher control at greater financial risk.

SMEs can access multiple benefits from internationalization: expansion of customer base, technology and knowledge transfer, digital globalization, and integration into global value chains. Platforms like Alibaba and Amazon allow SMEs to compete globally without physical presence. Government initiatives in Uzbekistan such as export incentives, trade fairs, and logistics hubs provide institutional support for small businesses. These opportunities are reflected in Figure 2, which presents the major areas of potential growth for SMEs in global markets.

Figure 2. Major opportunities for SMEs in global markets

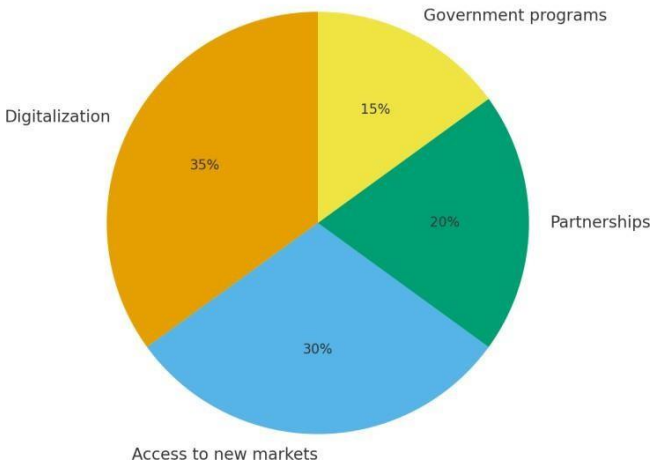
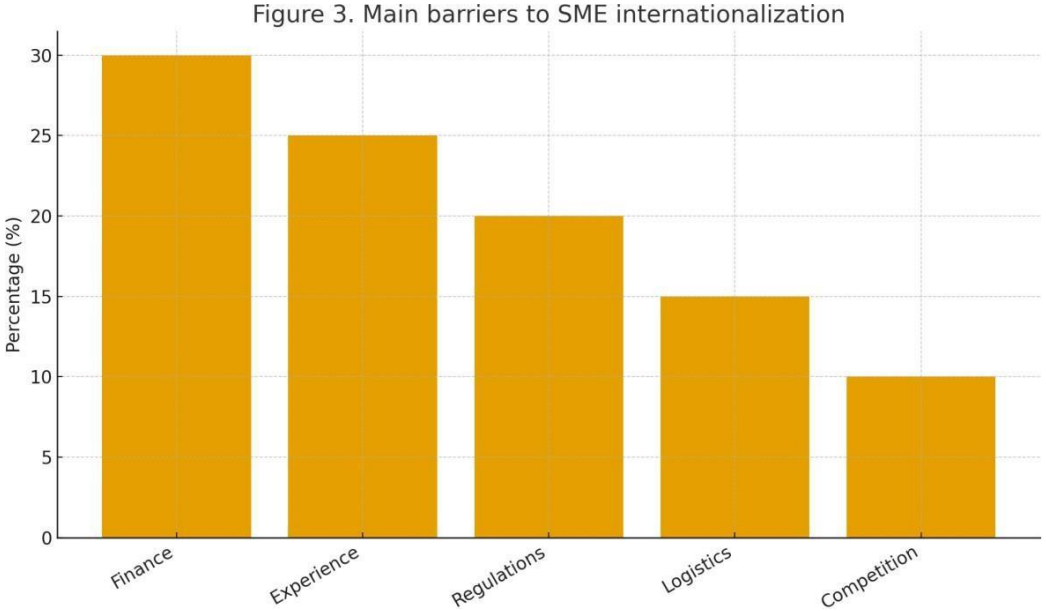


Figure 2. Major opportunities for SMEs in global markets

While opportunities are significant, international expansion also brings challenges that often outweigh the expected gains for smaller firms. Key barriers include financial limitations, lack of experience, cultural and institutional barriers, infrastructure constraints, and high competition. Figure 3 visualizes the main barriers that hinder SME internationalization, emphasizing the multidimensional nature of global challenges.

Figure 3. Main barriers to SME internationalization



Uzbekistan's economic strategy prioritizes export diversification and the promotion of private enterprise. Over 80% of registered enterprises are SMEs, yet only a small percentage engage in export activities. The share of SMEs in exports reached around 25% by 2024, demonstrating progress but also the need for deeper integration into global supply chains.

Year	**Total Exports (mln USD)**	**SME Share (%)**	**Key Export Sectors**
2020	3100.9	20.5%	Textile, agriculture
2021	3335.2	20%	Textile, leather
2022	6157.5	31.2%	Textile, food processing
2023	6938.3	27.9%	Construction materials, food
2024	8973.3	33.3%	Textile, chemicals, IT services

Table above summarizes this dynamic, showing the steady increase in SME export contribution between 2020 and 2024, with major sectors including textiles, agriculture, food processing, and IT services. To strengthen the global presence of Uzbek SMEs and similar firms in developing economies, the following measures are recommended: financial support and export insurance, capacity building and training, digital transformation, institutional support, innovation and technology adoption, international networking, and public-private partnerships. These actions align with Uzbekistan's sustainable development strategy and can ensure long-term growth.

In conclusion, Global market entry provides SMEs with vast growth potential but also introduces complex risks. For developing economies like Uzbekistan, internationalization can be a catalyst for modernization, innovation, and employment generation. To succeed globally, SMEs must adopt flexible strategies that balance opportunity and risk, supported by effective state policy, education, and infrastructure.

References:

1. Root, F. R. (1994). Entry Strategies for International Markets. Lexington Books.

2. Hollensen, S. (2020). Global Marketing: A Decision-Oriented Approach. Pearson.

3. OECD (2023). SME and Entrepreneurship Outlook 2023.

4. Dunning, J. H. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison-Wesley.

5. World Bank (2024). Doing Business Report.

6. State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics (2024).

7. Ministry of Investment, Industry and Trade of Uzbekistan (2025). Export Support Programs.

ENHANCING QUALITY MANAGEMENT EFFICIENCY THROUGH THE KAIZEN PHILOSOPHY: THE JAPANESE MODEL OF CONTINUOUS IMPROVEMENT

Kamoliddinova Feruza Mirzokhidovna
master's degree TSUE

Abstract. This article explores the practical application of the Kaizen philosophy in improving the effectiveness of quality management systems. Originating from Japanese corporate culture, the Kaizen concept emphasises continuous improvement in every process and the active involvement of employees at all organisational levels. The study highlights how Kaizen fosters a culture of responsibility, cooperation, and quality consciousness, enabling organisations to enhance competitiveness and achieve sustainable growth. The paper analyses key principles of Kaizen, contrasts them with Western management approaches, and examines the experience of Nestlé S.A. as an example of successful integration of continuous improvement practices.

Keywords: quality management, Kaizen method, Nestlé S.A., consumers, managers, continuous improvement.

Under the contemporary conditions of global competition, improving the effectiveness of quality management has become a critical factor for achieving sustainable organisational success. The philosophy of Kaizen, which originated in Japan, represents a universal approach to continuous improvement and the

involvement of employees at all levels of management. This concept, deeply rooted in Japanese corporate culture, emphasises that progress should occur not through sporadic breakthroughs but through gradual and consistent enhancement of processes. The central idea is that every employee contributes to improving quality and efficiency, forming a collective responsibility for results.

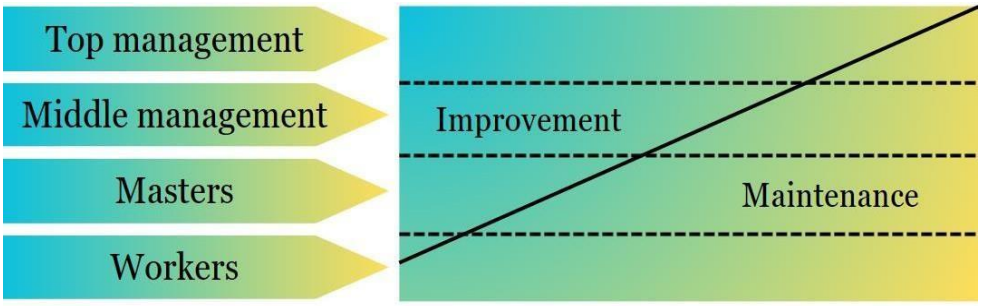


Figure 1. The ratio of maintenance and improvement activities at different levels of employees [4]

In Japanese enterprises, quality management and Kaizen are interdependent. The improvement of production processes naturally leads to the enhancement of product quality. Instead of relying on post-production inspections, companies integrate quality assurance into every stage of the workflow—from design and procurement to assembly and distribution. Each subsequent process is treated as an internal customer, ensuring that no defective or incomplete elements are passed along the chain [4]. This principle ensures that the end product embodies quality at every level of its creation.

The effectiveness of Kaizen is well illustrated by the experience of Nestlé S.A., a Swiss multinational corporation that has successfully integrated the philosophy into its operational culture. Nestlé's adherence to lean manufacturing principles and elimination of waste reflects the very essence of continuous improvement. For over two decades, the company has remained on the Fortune 500 list, demonstrating steady growth and commitment to quality [4]. Figure 2 presents a poster displayed at the Nestlé Purina factory, illustrating how the company visually reinforces its commitment to the "zero defects" principle [4].

Nestlé's Quality Policy explicitly reflects Kaizen values, emphasising zero-defect production, compliance with international standards, and continuous enhancement of the quality management system. Senior management promotes a culture of accountability and shared responsibility through education, training, and mentoring. By encouraging participation at all organisational levels, Nestlé maintains high-quality standards while fostering employee engagement and innovation

For example, Nestlé Waters employs Value Stream Mapping to determine the most efficient locations for new facilities. This method visualises material and information flows, allowing management to identify optimal operational structures and eliminate inefficiencies. Figure 3 summarises the four corporate principles guiding Nestlé's approach to creating customer value and sustaining trust [4]. Such integration of data-driven decision-making and human-centred improvement

demonstrates how Kaizen principles can be effectively adapted to Western corporate contexts.

Comparative analysis of Japanese and Western management approaches reveals fundamental differences in orientation and philosophy. While Western companies often pursue innovation as a means of rapid growth, Japanese firms balance innovation with steady, process-oriented improvement. This balance creates conditions for sustainable development rather than temporary success. Kaizen transforms quality management from a supervisory function into a shared organisational philosophy, where every employee perceives improvement as part of their daily duty. The philosophy encourages collective intelligence, cross-functional cooperation, and respect for detail—elements that ensure long-term resilience and competitiveness.

The Japanese experience clearly demonstrates that effective quality management requires not only technical excellence but also a strong corporate culture. The main role of a manager is to unite the team, cultivate mutual trust, and create an environment that encourages participation and collective decision-making. When individuals are motivated by shared goals and values, continuous improvement becomes a natural organisational behaviour rather than an imposed procedure.

This experience offers valuable lessons for Uzbekistan, where similar management principles can support ongoing economic reforms and the modernisation of the business environment. In the context of Uzbekistan, adopting the Kaizen philosophy and other advanced international management practices offers significant potential for the development of the national entrepreneurship sector. Many small and medium-sized enterprises in Uzbekistan face challenges related to inefficient resource allocation, insufficient employee motivation, and inconsistent quality standards. The implementation of Kaizen principles could help overcome these issues by encouraging gradual process improvement, employee engagement, and the formation of a culture of collective responsibility for quality.

Introducing the Kaizen model into the management systems of Uzbek enterprises would strengthen competitiveness, increase productivity, and improve customer satisfaction. This approach aligns with the country's broader strategy of economic modernisation and digital transformation, which prioritises innovation, efficiency, and sustainable business growth. Through targeted training, exchange programmes, and partnerships with international companies, Uzbekistan can successfully adapt the Japanese experience to its national context.

Figure 3. Nestlé Company Principles [4]

In conclusion, the effective application of foreign best practices such as Kaizen can become a key factor in enhancing the quality and efficiency of entrepreneurship in Uzbekistan. The gradual integration of continuous improvement principles into the business environment will not only raise production standards but also foster a new managerial culture focused on innovation, responsibility, and long-term development — essential elements for strengthening the competitiveness of the national economy.

References:

1. Ishikawa, K. Japanese Methods of Quality Management. Moscow: Ekonomika, 1988.

2. Burchakova, M. A., & Mizintseva, M. F. Quality Management: Textbook. Moscow: RUDN Publishing, 2004.

3. Mishin, V. M. Quality Management: A Textbook for University Students in "Organisation Management". 2nd ed. Moscow: UNITY-DANA, 2012.

4. Kaizen and Total Quality Management: The Japanese Management Method. Worksection, 2017. Available at: https://worksection.com/blog/kaizen.html (accessed 01.05.2024).

5. Zagrebel'skaya, M. V., & Kamoliddinova, F. M. (2024). Applying the Kaizen Method to Improve the Effectiveness of Quality Management: A Japanese Approach to Continuous Improvement. In Proceedings of the XVII All-Russian Scientific and Practical Conference in English "Dialogue of Cultures" (St Petersburg, May 21–22, 2024). Russian Science Citation Index (RSCI).

YANGI O'ZBEKISTON SHAROITIDA TADBIRKORLIK FAOLIYATI SUBYEKTLARI ERKINLIGINI OSHIRISHDA BOJXONA VOSITALARIDA QO'LLANILADIGAN RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNING O'RNI

Egamberdiyev Sanjar Shokir o`g`li
TDIU magistranti

So'nggi yillarda Yangi O'zbekiston taraqqiyotining ustuvor yo'nalishlaridan biri bu — tadbirkorlik faoliyati uchun qulay muhit yaratish va uni erkin rivojlantirishga qaratilgan islohotlardir. Prezidentimiz tomonidan ilgari surilgan "Raqamli O'zbekiston – 2030" strategiyasi mazkur jarayonning muhim tarkibiy qismi bo'lib, iqtisodiyot tarmoqlarida, xususan, bojxona tizimida raqamli texnologiyalarni keng joriy etish orqali tadbirkorlik subyektlari uchun qulay shart-sharoitlar yaratish maqsadini ko'zlaydi. Tadbirkorlik erkinligini ta'minlashda bojxona tizimi hal qiluvchi o'rin tutadi. Chunki tadbirkorlikning ko'p qismi tashqi iqtisodiy faoliyat bilan bevosita bog'liq bo'lib, eksport-import operatsiyalari samaradorligi aynan bojxona jarayonlarining shaffofligi va tezkorligiga tayanadi. Shu jihatdan raqamli

texnologiyalar bojxona vositalarini modernizatsiya qilish, byurokratik to'siqlarni kamaytirish hamda tadbirkorlik subyektlari erkinligini amalda kengaytirishning asosiy vositasiga aylanmoqda.

Raqamli texnologiyalar bugungi global iqtisodiyotning bosh harakatlantiruvchi kuchiga aylanmoqda. Sun'iy intellekt, "Big Data", blokcheyn, elektron raqamli imzo, onlayn platformalar kabi vositalar nafaqat ishlab chiqarish samaradorligini oshirmoqda, balki davlat boshqaruvi tizimlarini ham yangicha bosqichga olib chiqmoqda. O'zbekiston sharoitida bu texnologiyalar "raqamli iqtisodiyot" konsepsiyasi asosida joriy etilmoqda va tadbirkorlik faoliyatini yengillashtirish, tranzaksiya xarajatlarini kamaytirish hamda korrupsiya xavfini pasaytirishda muhim omil bo'lmoqda. Shu bilan bir qatorda O'zbekiston Respublikasi Davlat bojxona qo'mitasi tomonidan raqamli texnologiyalarni joriy etish bo'yicha bir qator amaliy chora-tadbirlar amalga oshirildi. Jumladan, **"Yagona bojxona oynasi"**, **"E-deklaratsiya"**, **"Tovarlarni onlayn kuzatish tizimi"**, **"Bojxona to'lovlarini masofadan turib to'lash"** kabi platformalar ishga tushirildi.

Mazkur tizimlar yordamida bojxona rasmiylashtiruvi jarayonlari avtomatlashtirildi, ortiqcha hujjatlar aylanmasi kamaytirildi va tadbirkorlar uchun vaqt va xarajat tejalishiga erishildi. Shuningdek, raqamli boshqaruv natijasida nazorat mexanizmlarining shaffofligi oshdi, bojxona xodimlari va tadbirkorlar o'rtasidagi bevosita aloqa kamayib, korrupsiya xavfi sezilarli darajada qisqardi.

Natijada, Tadbirkorlik erkinligi — bu iqtisodiy faoliyatni erkin amalga oshirish, resurslardan mustaqil foydalanish, bozor sharoitida o'z mahsulotini tanlov asosida sotish huquqidir. Raqamli texnologiyalar ushbu erkinlikni kengaytirishda quyidagi iqtisodiy imkoniyatlarni yaratadi:

- bojxona to'lovlarini elektron tarzda amalga oshirish orqali moliyaviy shaffoflikni ta'minlaydi;
- import-eksport operatsiyalarining tezkorligini oshiradi;
- tovarlar harakati to'g'risida aniq ma'lumotlarni real vaqt rejimida olish imkonini beradi;
- tadbirkorlik faoliyatida inson omilining ta'sirini kamaytirib, adolatli raqobat muhitini kuchaytiradi.

Shundan kelib chiqib, tadbirkorlik subyektlari tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada ishonchli, xavfsiz va samarali tarzda amalga oshirish imkoniga ega bo'lishadi. Bojxona jarayonlarining avtomatlashtirilishi iqtisodiy erkinlik indeksining oshishiga ham bevosita ta'sir ko'rsatadi.

Xulosa qilib aytganda, bojxona tizimida raqamli texnologiyalarni keng qo'llash Yangi O'zbekiston sharoitida tadbirkorlik faoliyati subyektlari erkinligini ta'minlashning eng muhim omillaridan biridir. Bu nafaqat iqtisodiy jarayonlarning samaradorligini oshiradi, balki davlat boshqaruvida shaffoflikni kuchaytiradi, ortiqcha ma'muriy to'siqlarni bartaraf etadi va investitsion muhitni yaxshilaydi. Kelgusida bojxona tizimining to'liq raqamlashtirilishi tadbirkorlikni rivojlantirish, eksport salohiyatini oshirish va iqtisodiy erkinlikni mustahkamlashda strategik ahamiyat kasb etadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining “Raqamli O’zbekiston – 2030” strategiyasini tasdiqlash to’g’risida”gi PF–6079-son Farmoni.
2. O’zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi.
3. O’zbekiston Respublikasi Davlat bojxona qo’mitasi rasmiy hisobotlari (2023–2024-yillar).
4. Mamatqulov, S. “Bojxona tizimida raqamli transformatsiya jarayonlari va ularning iqtisodiy samarasi.” *Iqtisodiyot va innovatsiyalar jurnali*, 2024.
5. Egamberdiyev S. “Tadbirkorlik erkinligi va bojxona islohotlari: raqamli yondashuvlar.” *Ilmiy-amaliy konferensiya materiallari*, Toshkent, 2025.

ИНТЕГРАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК В РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Туйчиева Шохсанам Абдухолик кизи,
ассистент кафедры Экономика,
Ферганский Государственный Технический Университет

Аннотация: Статья посвящена анализу возможностей интеграции зарубежных практик в развитие предпринимательской деятельности в Республике Узбекистан. Рассматриваются успешные международные модели поддержки малого и среднего бизнеса, инновационные подходы к созданию благоприятной деловой среды, а также механизмы адаптации этих практик к экономическим, правовым и социальным условиям Узбекистана. Отдельное внимание уделяется существующим барьерам для предпринимателей и путям их преодоления через использование эффективных зарубежных инструментов. Представлены предложения по усилению институциональной поддержки бизнеса на основе глобального опыта.

Ключевые слова: Узбекистан, зарубежный опыт, интеграция, малый и средний бизнес, государственная поддержка, инновации, бизнес-реформы.

Введение

В условиях современной глобальной экономики предпринимательство является одним из основных факторов экономического роста и инновационного развития. Республика Узбекистан, проводя масштабные реформы и стремясь интегрироваться в мировое экономическое пространство, уделяет особое внимание развитию предпринимательской деятельности. За последние годы в стране наблюдается значительный рост числа малых и средних предприятий, которые способствуют созданию рабочих мест и расширению налоговой базы. Однако, несмотря на позитивные сдвиги, предпринимательская сфера Узбекистана сталкивается с рядом проблем, замедляющих её развитие и ограничивающих потенциал.

Тема интеграции зарубежных практик в развитие предпринимательской деятельности в Узбекистане исследуется рядом ученых и специалистов.

Сайдходжаева Нигорахон Ибайдуллаевна (2024) в своей работе анализирует эффективные механизмы поддержки малого бизнеса на примере США, Германии, Японии и Южной Кореи. Она выделяет важность систем кредитования, привлечения венчурного капитала, цифровизации и поддержки стартапов, а также предлагает адаптированные рекомендации для Узбекистана.

Бахтиёр Шарипов (2020) рассматривает вопросы инновационных инвестиций и повышение инвестиционной привлекательности в условиях глобализации. Его исследование посвящено роли цифровых технологий, искусственного интеллекта и международной экономической интеграции в развитии предпринимательства.

Йулдошева Умида (2022) анализирует развитие социального предпринимательства в Узбекистане, обращая внимание на законодательную поддержку и социальные факторы, влияющие на этот сектор. Для более наглядного представления основных препятствий, с которыми сталкивается предпринимательская деятельность в Узбекистане, ниже приведена таблица с кратким описанием актуальных проблем. Анализ этих факторов поможет определить направления, в которых интеграция зарубежного опыта и практик будет наиболее эффективной для развития бизнеса в стране (таблица 1).

Таблица 1

Анализ актуальных проблем в сфере предпринимательства Узбекистана

Проблема	**Краткое описание**
Низкий уровень технологичности	Использование устаревшего оборудования, отсутствие инноваций
Ограниченный доступ к финансированию	Сложности с получением кредитов и инвестиций из-за высоких ставок и требований
Дефицит квалифицированных кадров	Недостаток управленческих и профессиональных навыков у предпринимателей
Административные барьеры	Бюрократия и длительные процедуры регистрации и разрешений
Ограниченная интеграция в международные рынки	Недостаток знаний и связей для выхода на зарубежные рынки

Для объективной оценки состояния предпринимательской деятельности в Узбекистане важно рассмотреть ключевые статистические показатели. Они помогают понять масштабы развития малого и среднего бизнеса, его вклад в экономику страны, а также выявить существующие ограничения и узкие места. Представленные ниже данные отражают современную ситуацию и служат основой для дальнейшего анализа и разработки рекомендаций по интеграции зарубежных практик в предпринимательскую сферу.

На начало 2024 года в Узбекистане зарегистрировано более 1,1 миллиона субъектов малого и среднего предпринимательства, что составляет около 80% всех предприятий в стране. Малый и средний бизнес вносит примерно 60% в валовой внутренний продукт и обеспечивает работой более 75% занятых в частном секторе.

Однако доля продукции, производимой МСП, которая экспортируется, составляет всего около 10%, что говорит о слабой интеграции

предпринимателей на международные рынки. Кроме того, уровень кредитования МСП в 2023 году был на уровне примерно 12% от общего объёма выданных кредитов, что отражает трудности с доступом к финансированию.

Количество стартапов и инновационных компаний в стране растёт в среднем на 15% в год, но их доля в общей структуре бизнеса пока остаётся небольшой.

Эти данные показывают, что для дальнейшего развития предпринимательства в Узбекистане необходимо активнее внедрять зарубежный опыт в области технологий, финансирования и выхода на внешние рынки.

Мировой опыт развития предпринимательской деятельности богат разнообразными практиками и моделями, которые доказали свою эффективность в разных экономических и социально-культурных условиях. Изучение и адаптация этих зарубежных подходов могут существенно повысить конкурентоспособность и инновационный потенциал предпринимателей в Узбекистане.

Для успешного развития предпринимательской деятельности в Узбекистане необходимо не только изучать, но и эффективно адаптировать проверенные зарубежные практики с учётом национальных особенностей экономики и социальной среды. В таблице представлены основные направления зарубежного опыта и конкретные варианты их внедрения, которые способны способствовать преодолению существующих проблем и стимулировать рост малого и среднего бизнеса в стране (таблица 2).

Таблица 2

Пути применения зарубежного опыта для Узбекистана

Направление зарубежного опыта	**Адаптационные варианты для Узбекистана**
Финансовая поддержка и кредитование	- Программы льготного кредитования с низкими ставками для инновационных и экспортных проектов- Создание национальных венчурных фондов с участием государства и частных инвесторов- Упрощение доступа к финансированию через цифровые платформы и единые окна
Инфраструктура поддержки предпринимательства	- Развитие бизнес-инкубаторов и технопарков в регионах с фокусом на инновации и экспорт- Запуск акселераторов с международным участием для поддержки стартапов-Обеспечение доступа к современным офисным и производственным площадям для начинающих предпринимателей
Образование и подготовка кадров	- Внедрение предпринимательского образования в школах и вузах по международным программам- Курсы повышения квалификации и тренинги с участием зарубежных экспертов- Развитие дуального образования и программ стажировок в ведущих компаниях
Цифровизация и внедрение инноваций	- Создание электронных платформ для регистрации бизнеса и отчетности- Поддержка автоматизации и применения аналитики данных в МСП- Развитие электронной коммерции и интеграция предпринимателей в международные цифровые рынки

Список использованных источников

1. Сайдходжаева Н.И. Развитие малого бизнеса и предпринимательской деятельности на основе зарубежного опыта. — Innoist.uz, 2024.

2. Шарипов Б. Вопросы инновационных инвестиций в контексте международной экономической интеграции. — Green-eco.uz, 2020.

3. Йулдошева У. Динамика развития социального предпринимательства в Узбекистане. — Tadqiqot.uz, 2022.

4. Исаков И.Ж. Пути совершенствования практики финансирования социального предпринимательства. — Green-eco.uz, 2020.

5. Хамраев О.О., Юлдашева Н.В. О мерах по поддержке малого и среднего бизнеса в Республике Узбекистан в 2022-2026 годах. — Openscience.uz, 2022.

6. Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан. Статистическая информация по демографии предприятий и организаций в Республике Узбекистан на 1 сентября 2024 года. URL: https://stat.uz/ru/press-tsentr/obyavleniyaya/56542-vnimaniyu-pol-zovatelej-8818999

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО РАЗВИТИЮ ИНСТИТУТА БИЗНЕС ОМБУДСМАНА КАК РЫЧАГА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА

Азимов Саидбек Ибрагимович

Институт Омбудсмана, как механизм защиты прав граждан и предпринимателей, играет важную роль в обеспечении верховенства закона, справедливости и прозрачности государственного управления. В последние десятилетия в Узбекистане наблюдаются значительные реформы в области экономической либерализации и развития предпринимательской среды. В этом контексте деятельность Бизнес-Омбудсмана, созданного для защиты прав субъектов предпринимательства, становится особенно актуальной.

Бизнес-Омбудсман Узбекистана является важным элементом институциональной системы защиты прав предпринимателей, обеспечивая их взаимодействие с государственными органами, защищая от административных барьеров, коррупции и неправомерных решений госструктур. Однако, несмотря на достигнутые успехи, данный институт сталкивается с рядом проблем, требующих теоретическогоосмысления и практических решений.

В последние годы в Узбекистане реализуются масштабные реформы, направленные на улучшение инвестиционного климата, поддержку малого и среднего бизнеса, снижение бюрократических барьеров и борьбу с коррупцией. В этих условиях Бизнес-Омбудсман становится важным инструментом защиты предпринимателей от незаконного вмешательства государственных органов и обеспечения их прав. Однако его деятельность требует дальнейшего совершенствования, чтобы соответствовать новым вызовам и требованиям времени.

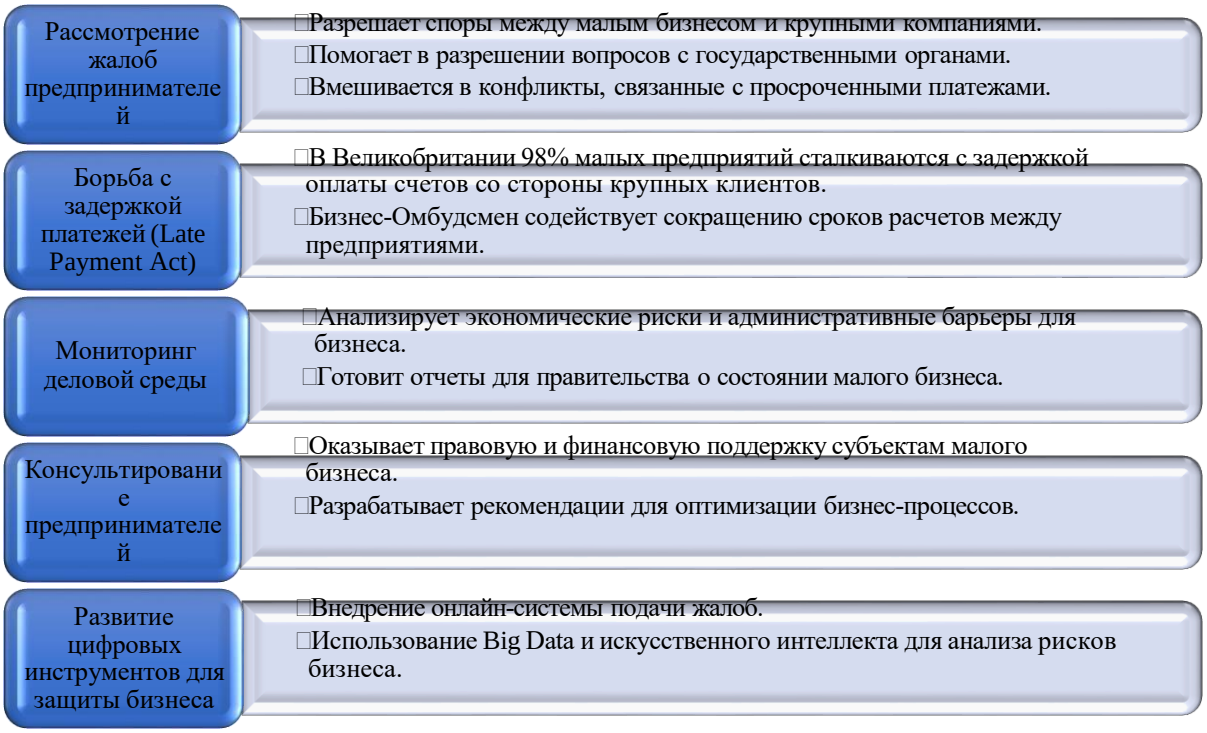
Институт Бизнес-Омбудсмана во многих странах мира играет ключевую роль в развитии предпринимательства, улучшении бизнес-климата и защите прав предпринимателей. Различные государства применяют свои подходы к работе данного института, однакоосновные функции остаются схожими: борьба с административными барьерами, защита бизнеса от бюрократического давления, развитие прозрачных рыночных механизмов.

Великобритания является одной из стран с развитой системой защиты прав бизнеса, в которой институт Бизнес-Омбудсмана играет ключевую роль в регулировании взаимоотношений между предпринимателями, государственными органами и крупными корпорациями.

Структура и модель работы Бизнес-Омбудсмана в Великобритании

Великобритания использует модель специализированных Омбудсманов, каждый из которых отвечает за определенный сектор экономики. Среди них:

.



1 -рисунок. Основные функции Бизнес-Омбудсмана Великобритании

Результаты работы Small Business Commissioner:

В 2022 году Омбудсман помог бизнесу вернуть более 3,8 млн фунтов[2] стерлингов просроченных платежей.

Средний срок выплаты задолженности сократился с 90 до 30 дней.

Повышена прозрачность взаимоотношений между бизнесом и крупными компаниями.

Общий экономический эффект:

Улучшение инвестиционного климата.

Повышение доверия предпринимателей к государственным институтам.

Развитие конкурентной бизнес-среды.

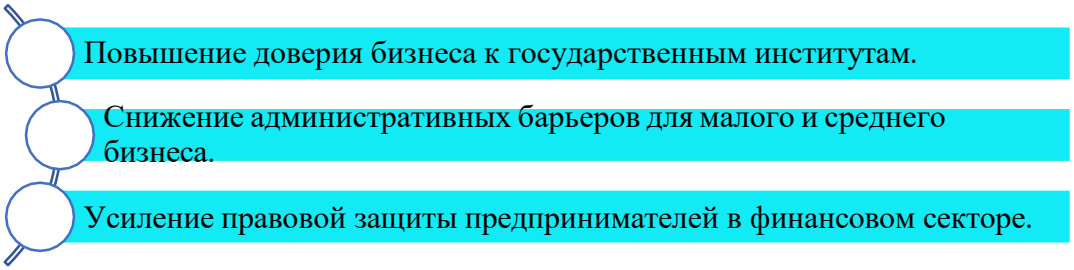
Великобритания – Бизнес-Омбудсман как посредник между бизнесом и государством

Ключевые функции:

Рассмотрение жалоб от предпринимателей и защита их интересов.

Посредничество между бизнесом и государственными органами.

Разработка законодательных инициатив для поддержки предпринимательства.



2-рисунок. Результаты опыта Великобритании

Канада является одной из ведущих стран в сфере защиты прав бизнеса и институционального развития института Омбудсмана. Здесь Бизнес-Омбудсман выполняет функции по разрешению коммерческих споров, защите прав предпринимателей и обеспечению ответственного ведения бизнеса.

Модель работы Бизнес-Омбудсмана в Канаде

Канада использует двухуровневую систему Омбудсманов, в которую входят:

Омбудсман поответственному ведению бизнеса (CORE – Canadian Ombudsperson for Responsible Enterprise) – создан для контроля деятельности канадских компаний за рубежом.

Федеральный Бизнес-Омбудсман – рассматривает жалобы предпринимателей внутри страны.

Региональные Бизнес-Омбудсманы – защищают интересы малого и среднего бизнеса на местах. [3]

Ключевая особенность Канады – Омбудсман поответственному бизнесу (CORE):

Первый в мире Омбудсман, который защищает права предпринимателей не только в Канаде, но и за её пределами.

Работает с такими отраслями, как горнодобывающая промышленность, текстильное производство, энергетика.

Следит за соблюдением этических стандартов бизнеса и корпоративной социальной ответственности.

Бизнес-Омбудсман Канадыработаетследуещим образом.

подача жалобы – предприниматель подает обращение через онлайн-платформу или лично.

анализ ситуации – Омбудсман изучает проблему и собирает данные.

переговоры и медиация – Омбудсман помогает сторонам договориться, чтобы избежать судебного разбирательства.

принятие решения и рекомендации – если нарушение подтвердится, Омбудсман выносит рекомендации.

Мониторинг исполнения решений – отслеживается соблюдение прав предпринимателей. [4]

Пример:

Канадская горнодобывающая компания в Африке нарушила этические стандарты, применяя принудительный труд.

К примеру, в США Национальный омбудсман оказывает поддержку владельцам малого бизнеса, когда они сталкиваются с несправедливыми или не являющимися необходимыми действиями агентств (госорганов) в отношении малого бизнеса. Примерами таких действий являются необоснованно повторяющиеся аудиторские проверки, необоснованные штрафы, угрозы со стороны федеральных агентств.

Характерно, чтоомбудсманы в США:

- назначаются и освобождаются от должности исполнительными органами;
- обеспечиваются преимущественно сотрудниками ведомств, при которых они созданы;

- подотчетны исполнительным органам и тесно взаимодействуют с ними.

Кроме этого, Бизнес-Омбудсманы в США зачастую осуществляют «внутренний» контроль тех органов, при которых они созданы. В связи с этим предусматриваются дополнительные механизмы обеспечения принципа объективности их деятельности и принципа независимости от органов, при которых они создаются.

Список литературы

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: / под ред. В. И. Бариленко. - М.: Издательство Юрайт, 2015.

2. https://euro-ombudsman.org/reference/velikobritaniya-ombudsmen-parlamenta-i-sluzhb-zdravoohraneniya.

3. А Сунгуров · Цитируется: 203 — ... Великобритании: правовой институт Омбудсмена // Полис. - 2023. - № 1. - С. 183-188.; Бойцова ВВ. Служба защиты прав человека и гражданина. Мировой опыт. -М .359 страниц.

4. Linda C. Reif Transplantation and Adaptation: The Evolution of the Human Rights Ombudsman // Boston College Third World Law Journal. — 2021. — № 1 (269). — С. 315—319.

5. Зеленюк, Н. А. Учётно-аналитическое обеспечение управления доходами на предприятиях в сфере ресторанно-гостиничного бизнеса. Управление развитием сложных систем, 5, 2014. 103-110стр.

6. Кенжетаева, А. С. (2025). *Государственно-частное партнёрство в развитии предпринимательского образования: российский опыт и перспективы для Узбекистана.* Экономика и управление, 11(2), 78–90.

7. Muratov, R., & Wilkins, J. (2024). *Innovative Learning Models for Entrepreneurial Ecosystems in Transition Economies.* Cambridge Journal of Business and Education, 16(1), 12–29.

O’ZBEKISTONDA TOVARLARNI BOJXONA QIYMATINI ANIQLASHDA XALQARO STANDARTLARDAN FOYDALANISH MASALALARI

Bo’riboyev Asliddin
TDIU 1- bosqich talabasi

Kalit so’zlar: Bojxona qiymati, xalqaro standartlar, Jahon Bojxona Tashkiloti, baholash usullari, savdo shaffofligi, O’zbekiston bojxona tizimi, tarif, baholash tamoyillari.

Annotatsiya: Mazkur tezizda tovarlarning bojxona qiymatini aniqlashda xalqaro standartlardan foydalanishning dolzarbligi va ahamiyati yoritilgan. Unda Jahon Bojxona Tashkiloti (WCO) tavsiyalari, Bojxona qiymatini aniqlashning asosiy tamoyillari hamda O’zbekiston bojxona tizimida ularni amaliyotga tatbiq etish masalalari tahlil qilingan. Shuningdek, xalqaro standartlardan samarali foydalanish orqali bojxona jarayonlarining shaffofligi, adolatliligi va savdo munosabatlarida barqarorlikka erishish yo’llari ko’rsatib o’tilgan.

Bugungi globallashuv jarayonida xalqaro savdo aloqalari jadal rivojlanmoqda. Bu o’z navbatida, tovarlar va xizmatlarning mamlakatlar o’rtasida erkin harakatlanishi, iqtisodiy o’sishi, raqobatbardoshlik va sarmoya oqimini kuchaytirmoqda. Shu bilan birga, xalqaro savdoda bojxona tizimi alohida o’rin tutib kelmoqda, chunki u davlat manfaatlarini himoya qilish, iqtisodiy xavfsizlikni ta’minlash hamda adolatli raqobat muhitini yaratishda muhim ahamiyat kasb etmoqda. Bojxona tizimining eng muhim yo’nalishlaridan biri - tovarlarning bojxona qiymatini to’g’ri aniqlash hisoblanadi. Chunki aynan tovar qiymati asosida bojxona to’lovlari, soliqlar va statistika ma’lumotlari shakllantiriladi. Bojxona qiymatini noto’g’ri aniqlash davlat byudjetiga zarar yetkazadi, shu bilan birgalikda savdoda adolatsizlik yuzaga keltiradi va import-eksport jarayonlariga salbiy ta’sir ko’rsatadi.

O’zbekistonda so’nggi yillarda Jahon savdo tashkilotiga a’zo bo’lish jarayonini faol davom ettirmoqda.

Bugungi kunda, Bojxona qiymatini aniqlashning xalqaro me’yori sifatida GATT-1994 (VII-modda) va Jahon Savdo Tashkiloti (WTO)ning Bojxona qiymatini aniqlash to’g’risidagi kelishuvi qabul qilingan. Ushbu hujjatga ko’ra, bojxona qiymatini belgilashda asosiy prinsip - “tranzaksiya qiymati” tamoyilidir, ya’ni tovar uchun haqiqatan to’langan yoki to’lanadigan narx asos bo’lib xizmat qilishidir.

Bundan tashqari, tovar qiymatini aniqlashda xalqaro standartlar Revised Kyoto Convention (1999) tamoyillariga ham asoslanadi. Ushbu konvensiya bojxona protseduralarini soddalashtirish, shaffoflikni oshirish va savdoda adolatli muhit yaratishni maqsad qiladi. Xalqaro tajribada tovar bojxona qiymatini aniqlash uchun 6 ta asosiy usul qo’llaniladi:

Tranzaksiya qiymati usuli - tovar uchun haqiqatan to’langan narx asosida;

Bir xil tovarlar qiymati usuli;

O’xshash tovarlar qiymati usuli;

Deduktiv usul - ichki bozor narxidan orqaga qarab hisoblash;

Qo’shimcha (kompozit) usul - ishlab chiqarish qiymatiga asoslanadi;

Rezerv usuli - yuqoridagi usullar qo’llanilmagan hollarda, mantiqiy asosda aniqlash usullaridan iborat.

Jahon Bojxona Tashkiloti (WCO) tomonidan ishlab chiqilgan “Valuation Control Manual” da tovar narxini aniqlashda quyidagi omillar hisobga olinadi: transport va sug’urta xarajatlari, litsenziya va royalti to’lovlari, vositachilik haqlari, ishlab chiqarish joyi va eksportchi mamlakatdagi bozor narxi. Har bir usul xalqaro savdoda adolatli narxni aniqlashga yordam beradi. Shu bois, Jahon Savdo Tashkiloti (WTO)ga a’zo davlatlar bojxona qiymatini aynan shu tartibda belgilashlari shart hisoblanadi.

Shu jumladan, O‘zbekiston Respublikasining Bojxona kodeksi hamda O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Mahsulotlarni eksport qilish tartib-taomillarini takomillashtirish va qo‘shilgan qiymatga ega tayyor mahsulotlar ishlab chiqarishni rag‘batlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida” 2025-yil 14-martdagi PF-47-son Farmoniga muvofiq Vazirlar Mahkamasi “O‘zbekiston Respublikasining Bojxona hududidan olib chiqilgan tovarlarning Bojxona qiymatini aniqlash tartibi to’g’risidagi nizomni tasdiqlash haqida” qaror qabul qildi. Bu qarorning 2-bobiga ko’ra, Bojxona qiymatini aniqlash usullari va ularni qo‘llash quyidagicha amalga oshiriladi:

- olib chiqiladigan tovarga doir bitimning qiymati bo‘yicha;
- aynan bir xil tovarga doir bitimning qiymati bo‘yicha;
- o‘xshash tovarga doir bitimning qiymati bo‘yicha;
- qiymatlarni qo‘shish asosida;
- zaxira usul.

Shuningdek, O’zbekistonning bojxona tizimi bosqichma-bosqich xalqaro standartlarga moslashtirilmoqda. Shu bilan birga, mavjud amaliyotda yanada samarali tizimni shakllantirish uchun quyidagi yo’nalishlar muhim hisoblanmoqda:

Xalqaro tajribani chuqur o’rganish ya’ni Koreya, Yaponiya va Turkiya kabi davlatlar bojxona qiymatini aniqlashda ilg’or raqamli texnologiyalardan foydalanadi. O’zbekiston ham ularning tajribasini o’rganib, milliy tizimga tatbiq etishi lozim.

Ma’lumotlar bazasini kengaytirish ya’ni har bir tovar turi bo’yicha o’rtacha narxlar, ishlab chiqaruvchi mamlakat, transport xarajatlari va boshqa iqtisodiy ko’rsatkichlar muntazam yangilanib borilishi kerak.

Bojxona xodimlari malakasini oshirish ya’ni Xalqaro standartlar va GATT tamoyillarini chuqur o’rgatish orqali noto’g’ri baholash holatlarini kamaytirish mumkin.

Raqamlashtirishni to’liq joriy etish ya’ni hujjatlarni avtomatik tekshiruvchi, narxlarni tahlil qiluvchi dasturlar yordamida inson omilini kamaytirish, shaffoflikni oshirish.

Xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlikni kuchaytirish ya’ni Jahon Savdo Tashkiloti, Jahon Bojxona Tashkiloti va boshqa tashkilotlar bilan qo’shma o’quv kurslari va texnik yordam dasturlarini tashkil etish foydali bo’ladi.

Qolaversa, kelgusida O’zbekiston bojxona tizimida quyidagi yangi yo’nalishlarni joriy etish tavsiya etiladi:

- sun’iy intellekt (AI) asosidagi tahlil tizimlari ya’ni tovar qiymatini real vaqt rejimida solishtirib, shubhali narxlarni avtomatik aniqlash;
- “Open Customs Data” platformasi, bu platforma barcha foydalanuvchilarga ochiq statistik ma’lumotlar taqdim etadi;
- mintaqaviy hamkorlik ya’ni Qozog’iston, Qirg’iziston va Ozarbayjon bilan yagona narx ma’lumotlar bazasini shakllantirish tashabbusini ilgari surish.

Shuningdek, xalqaro tashkilotlar bilan hamkorlikda xodimlar uchun onlayn treninglar va amaliy seminarlar tashkil etish ham tizimni modernizatsiya qilishda katta ahamiyatga ega hisoblanadi.

Xulosa qilib aytganda, tovarlarning bojxona qiymatini to’g’ri aniqlash - har bir davlat iqtisodiy siyosatining muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. O’zbekiston Respublikasida bu borada muhim natijalarga erishilgan bo’lsa-da, xalqaro standartlarga to’liq moslashish jarayoni davom etmoqda. Shu jumladan, xalqaro me’yorlar asosida ishlab chiqilgan yagona tizim O’zbekiston bojxona xizmatiga quyidagi imkoniyatlarni berishi kutilmoqda:

Davlat byudjetiga tushumlarni oshirish;

Tashqi savdoda adolatli raqobatni ta’minlash;

Savdo jarayonlarini soddalashtirish va tezlashtirish;

Korrupsiya va inson omili ta’sirini kamaytirish.

Jahon tajribasi shuni ko’rsatadiki, O’zbekistonda xalqaro standartlarni izchil joriy etish orqali bojxona tizimining samaradorligini yanada oshirish mumkin. Kelgusida elektron tizimlarni kengaytirish, sun’iy intellekt asosidagi tahlillarni qo’llash va xalqaro hamkorlikni kuchaytirish orqali bu yo’nalish yanada rivojlanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O’zbekiston Respublikasi Bojxona kodeksi. - Toshkent, 2016.
2. O’zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarori, 03.09.2025 yildagi 560-son. https://lex.uz/uz/docs/-7713685
3. Maksudov. M. A. “Xalqaro Savdo Palatasi va Xalqaro Boj Tashkiloti”. - Toshkent: Xalqaro Nordik universiteti, Iqtisodiyot, 2024.
4. https://www.lex.uz/uz/docs/-7452043
5. https://www.wcoomd.org/ru-ru/about-us/international-customs-day/previous-editions/icd-2023.aspx

SAMARALI MARKETING STRATEGIYALARINING TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHGA TA’SIRI

Vaxabov Asadullo Ubaudullo o’g’li
TDIU “Marketing” kafedrasi assistenti

Annotatsiya. Mazkur maqolada samarali marketing strategiyalarining tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga ta’siri ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan tahlil etilgan. Tadqiqotda marketing strategiyalarining mohiyati, ularning bozor sharoitida tadbirkorlik subyektlarining raqobatbardoshligini oshirishdagi o’rni hamda marketing boshqaruvini takomillashtirish yo’nalishlari yoritilgan. Samarali marketing strategiyalarini tizimli joriy etish tadbirkorlik faoliyatining barqaror rivojlanishini ta’minlashi asoslab berilgan.

Kalit so’zlar: marketing strategiyasi, tadbirkorlik faoliyati, raqobatbardoshlik, bozor strategiyasi, rivojlanish.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlik faoliyatining muvaffaqiyatli rivojlanishi ko’p jihatdan samarali marketing strategiyalarini ishlab chiqish va amalga oshirish darajasiga bog’liqdir. Raqobatning kuchayishi, iste’molchilar talabining tezkor o’zgarishi va raqamli texnologiyalarning keng joriy etilishi tadbirkorlik subyektlaridan marketing faoliyatiga strategik yondashuvni talab etmoqda. Shu sababli, marketing strategiyalarining tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga ta’sirini ilmiy asosda o’rganish dolzarb ahamiyat kasb etadi.

Marketing strategiyalari tadbirkorlik subyektlariga bozor imkoniyatlarini aniqlash, maqsadli auditoriyani shakllantirish, mahsulot va xizmatlarning raqobat ustunliklarini belgilash hamda uzoq muddatli rivojlanish yo’nalishlarini tanlash imkonini beradi.

Marketing strategiyasi korxona yoki tadbirkorlik subyektining bozor sharoitida o’z maqsadlariga erishishga qaratilgan uzoq muddatli harakatlar tizimini ifodalaydi. U bozorni tahlil qilish, segmentatsiya, maqsadli auditoriyani tanlash va raqobat

strategiyalarini belgilash jarayonlarini qamrab oladi. Tadbirkorlik faoliyatida marketing strategiyalari ishlab chiqarish, moliyaviy va innovatsion qarorlar bilan uzviy bog'liq holda shakllanadi.

Samarali marketing strategiyalari tadbirkorlik subyektlariga bozordagi o'zgarishlarga moslashish, iste'molchilar ehtiyojlarini chuqurroq tushunish va raqobatchilarga nisbatan ustunlikka erishish imkonini beradi. Natijada tadbirkorlik faoliyatining umumiy samaradorligi oshadi.

So'nggi yillarda olib borilgan xalqaro va mintaqaviy tadqiqotlar samarali marketing strategiyalarining tadbirkorlik faoliyatiga sezilarli ijobiy ta'sir ko'rsatishini tasdiqlamoqda. Xususan, global miqyosda kichik va o'rta biznes subyektlari o'rtasida o'tkazilgan so'rovlar natijalariga ko'ra, aniq marketing strategiyasiga ega bo'lgan korxonalarda savdo hajmining o'sish sur'atlari strategiyasiz faoliyat yurituvchi subyektlarga nisbatan o'rtacha 20–30 foizga yuqori ekanligi aniqlangan.

Statistik ma'lumotlar shuni ko'rsatadiki, marketing strategiyalarini tizimli joriy etgan tadbirkorlik subyektlarining bozorda omon qolish darajasi ham yuqoriroq bo'ladi. Xususan, dastlabki uch yil ichida marketing strategiyasiga ega bo'lgan kichik biznes subyektlarining taxminan 65–70 foizi o'z faoliyatini barqaror davom ettirgan bo'lsa, strategiyasiz faoliyat yurituvchi subyektlarda bu ko'rsatkich 45–50 foiz atrofida shakllangan.

Zamonaviy sharoitda tadbirkorlik faoliyatida marketing strategiyalarini takomillashtirish quyidagi ustuvor yo'nalishlarni o'z ichiga oladi: bozorni chuqur tahlil qilish, ma'lumotlarga asoslangan marketing qarorlarini qabul qilish, raqamli marketing kanallaridan kompleks foydalanish hamda mijozlar bilan interaktiv aloqalarni rivojlantirish. Ushbu yo'nalishlar tadbirkorlik subyektlarining raqobatbardoshligini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Xulosa qilib aytganda, samarali marketing strategiyalari tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Marketing strategiyalarini tizimli va ilmiy asosda joriy etish tadbirkorlik subyektlarining bozor sharoitida barqaror rivojlanishini, raqobatbardoshligini va iqtisodiy samaradorligini ta'minlaydi. Shu bois, marketing strategiyalarini takomillashtirish tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlaridan biri bo'lib qolmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Kotler P., Keller K.L. Marketing Management. – Pearson Education, 2019.

2. Kotler P., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 5.0: Technology for Humanity. – Wiley, 2021.

3. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: Free Press, 2008.

4. Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship. – New York: Harper Business, 2014.

5. Chaffey D., Ellis-Chadwick F. Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice. – Pearson, 2022.

6. Miles R.E., Snow C.C. Organizational strategy, structure, and process // Academy of Management Review. – 1978. – Vol. 3(3).

7. Varadarajan R. Strategic marketing and marketing strategy // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2010. – Vol. 38(2).

8. OECD. Entrepreneurship at a Glance. – Paris: OECD Publishing, 2021.

9. World Bank. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance and Growth. – Washington, DC, 2020.

10. Kumar V., Gupta S., Dixit A. Customer engagement and profitability // Journal of Marketing Research. – 2019. – Vol. 56(4).

KICHIK BIZNES KORXONALARIDA TOVAR ASSORTIMENTINI KENGAYTIRISH BO'YICHA MARKETING STRATEGIYALARINI QO'LLASHNING XUSUSIYATLARI

Vaxabov Asadullo Ubaudullo o'g'li
TDIU "Marketing" kafedrasi assistenti

Annotatsiya. Mazkur maqolada kichik biznes korxonalarida tovar assortimentini kengaytirish bo'yicha marketing strategiyalarini qo'llashning o'ziga xos xususiyatlari ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan tahlil etilgan. Tadqiqotda assortiment siyosatini shakllantirishda marketing strategiyalarining o'rni, bozor talabi va iste'molchilar ehtiyojlarini hisobga olish masalalari yoritilgan. Tovar assortimentini kengaytirish marketing strategiyalarining samarali qo'llanilishi kichik biznes korxonalarining raqobatbardoshligini oshirish va bozor ulushini kengaytirishga xizmat qilishi asoslab berilgan.

Kalit so'zlar: kichik biznes, tovar assortimenti, marketing strategiyasi, assortiment siyosati, raqobatbardoshlik.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik biznes korxonalarining barqaror rivojlanishi ko'p jihatdan tovar assortimentini bozor talablari asosida shakllantirish va muntazam ravishda kengaytirish darajasiga bog'liqdir. Raqobat muhitining kuchayishi, iste'molchilar ehtiyojlarining o'zgaruvchanligi hamda mahsulotlar hayotiy siklining qisqarishi marketing strategiyalarini assortiment siyosati bilan uyg'unlashtirish zaruratini yuzaga keltirmoqda. Shu nuqtai nazardan, kichik biznes korxonalarida tovar assortimentini kengaytirish bo'yicha marketing strategiyalarini qo'llashning xususiyatlarini o'rganish dolzarb masala hisoblanadi.

Tovar assortimenti korxona tomonidan bozorga taklif etilayotgan mahsulotlarning turi, modeli, sifati va funksional xususiyatlari majmuini ifodalaydi. Kichik biznesda assortimentni kengaytirish strategiyasi, avvalo, bozor segmentlarini chuqur tahlil qilish, iste'molchilar ehtiyojlarini aniqlash va mahsulot diversifikatsiyasini ta'minlashga qaratiladi. Marketing strategiyalari yordamida assortimentni kengaytirish mahsulotlarning bozor moslashuvchanligini oshirish va talab o'zgarishlariga tezkor javob berish imkonini beradi.

Kichik biznes korxonalarida tovar assortimentini kengaytirish bo'yicha marketing strategiyalarini qo'llash bir qator o'ziga xos jihatlar bilan tavsiflanadi. Avvalo, kichik biznes subyektlarining moliyaviy va tashkiliy resurslari cheklangan bo'lgani sababli assortimentni kengaytirish bosqichma-bosqich va ehtiyotkorlik bilan

amalga oshiriladi. Shu bilan birga, marketing strategiyalarida maqsadli segmentlash, mahsulot pozitsiyalash va narx siyosati muhim o'rin tutadi.

Jahon miqyosida kichik va o'rta biznes korxonalarining rivojlanish tajribasi shuni ko'rsatadiki, tovar assortimentini kengaytirish bo'yicha marketing strategiyalari bozor barqarorligini ta'minlashning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Xalqaro tadqiqotlar natijalariga ko'ra, rivojlangan mamlakatlarda kichik biznes korxonalarining qariyb 60–70 foizi o'z raqobat ustunligini aynan assortimentni diversifikatsiya qilish orqali shakllantirmoqda.

Yevropa Ittifoqi mamlakatlarida olib borilgan tahlillarga ko'ra, bozor talabiga mos ravishda assortimentni muntazam yangilab boruvchi kichik korxonalarda savdo hajmining o'sish sur'ati o'rtacha 25–30 foizga yuqori bo'lgan.

Marketing tadqiqotlari natijalariga asoslangan assortimentni kengaytirish kichik biznes uchun risklarni kamaytiradi va mahsulotlarning bozor muvaffaqiyatini oshiradi. Raqamli marketing vositalaridan foydalanish esa yangi mahsulotlar bo'yicha iste'molchilar fikrini tezkor aniqlash va assortimentni moslashtirish imkonini beradi.

Tovar assortimentini marketing strategiyalari asosida kengaytirish kichik biznes korxonalarining sotuv hajmini oshirish, mijozlar bazasini kengaytirish va brend imidjini mustahkamlashga xizmat qiladi. Keng assortiment iste'molchilarga tanlov imkoniyatini yaratib, korxonaning bozor jozibadorligini oshiradi. Shu bilan birga, assortimentni samarali boshqarish ishlab chiqarish va marketing xarajatlarini optimallashtirish imkonini beradi.

Xulosa qilib aytganda, kichik biznes korxonalarida tovar assortimentini kengaytirish bo'yicha marketing strategiyalarini qo'llash bozor sharoitida raqobatbardoshlikni oshirishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Marketing strategiyalarini ilmiy asosda va bosqichma-bosqich joriy etish kichik biznes korxonalarining barqaror rivojlanishini ta'minlaydi. Shu bois, assortiment siyosatini marketing strategiyalari bilan uyg'unlashtirish kichik biznes faoliyatini rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlaridan biri bo'lib qolmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Levitt T. The Marketing Imagination. – New York: Free Press, 2006.
2. Aaker D.A. Strategic Market Management. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2014.
3. Armstrong G., Kotler P. Principles of Marketing. – Pearson Education, 2020.
4. Lancaster G., Massingham L. Essentials of Marketing. – Routledge, 2018.
5. Grant R.M. Contemporary Strategy Analysis. – Wiley, 2019.
6. Borden N.H. The concept of the marketing mix // Journal of Advertising Research. – 1964. – Vol. 4(2).

O'ZBEKISTONDA STARTAPLARNI MOLIYALASHTIRISH MEXANIZMLARI VA ULARNI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI

Kabulova Nurgo'zal Umirbek qizi
TDIU tayanch doktoranti

Kirish. Hozirgi davrda startaplar va ularning moliyalashtirilishi innovatsion rivojlantirishda sezilarli ahamiyat kasb etmoqda. Startaplar – yuqori texnologiyali, tezkor o‘sish salohiyatiga ega innovatsion tadbirkorlik subyektlari bo‘lib, ular muammolarni innovatsion yondashuvlar bialn yangi yechimlar berishadi. Ilg‘or texnologiyalar orqali iqtisodiy o‘sishga erishish ko’pgina rivojlangan davlatlar siyosatida ta’kidlanadi. Misol uchun, Startup Genome tashkiloti ma’lumotlariga ko‘ra, O‘zbekistonda startap ekotizimi tez sur’atlar bilan rivojlanmoqda: 2020-yilda bu ko’rsatkich juda kam bo‘lgan (0,3 million dollarga yaqin), 2024-yilda 69,5 million dollarga yetdi[1]. Shu bois startaplarni moliyalashtirish mavzusi dolzarbligi ortib bormoqda. O‘zbekiston kontekstida bu masalaning ahamiyati yanada oshadi: raqamli iqtisodiyot sharoitida startaplar innovatsion salohiyatni kuchaytiradi, biroq ularni moliyalashtirishga oid qator muammolar yuzaga keladi. Ushbu ilmiy ishimizda O‘zbekiston startap muhiti, moliyalashtirish manbalari, venchur kapitali, unicorn startaplari, davlat siyosati va kiberxavfsizlik kabilar tahlil qilinadi.

Moliyalashtirishning asosiy manbalaridan biri venchur kapital fondlari hisoblanadi. Mamlakatda jamoat va xususiy investitsiya fondlari soni oshmoqda: Startap Genome ma’lumotlariga ko‘ra, 2025-yilga kelib O‘zbekistonda faol 12 dan ortiq venchur fondlari mavjud bo‘lib, ularning aktivlari 136 million dollardan oshgan[4]. IT Park yordamida mahalliy startaplarni qo‘llab-quvvatlash uchun qo‘shimcha sarmoyaviy mexanizmlardan hisoblanadi. Prezidentning “1+1” dasturi doirasida xorijiy venchur sarmoyasi jalb qilingan startaplarga hukumat 100 ming dollargacha qo‘shma investitsiya ajratadi[4]. Bundan tashqari, joriy yilda IT Park uch million dollarga yaqin mablag‘ga egalik qiluvchi yangi venchur jamg‘arma ochdi. Qo’shimcha moliyalashtirish sifatida grantlar va kreditlarni misol qilishimiz mumkin. Shuningdek, IT Park startap loyihalariga bir yil bepul ofis va uskunalar berib, xarajatni kamaytirmoqda[4].

Muammolar va ularni yechishga qaratilgan davlat siyosati. Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekiston startaplari muvaffaqiyatga erishishi uchun bir qancha omillar muhim hisoblanadi. Ilk navbatda, innovatsiya darajasi va yo‘naltirilgan soha bo‘yicha ixtisoslashuv zarur. Tadqiqotlarga ko‘ra, hozirgi vaqtda moliyaviy texnologiyalar (FinTech) O‘zbekiston ekotizimida yetakchi hisoblanadi; masalan, O’zbekistonda FinTech sohasidagi startaplar jami venchur sarmoyalarning 60% ga yaqinini oladi[3]. Ta’lim sohasi va sog‘liqni saqlash texnologiyalari ham diqqatga sazovor sohalardan. Osiyo Taraqqiyot banki va O‘zbekiston Venchur Kapital Assotsiatsiyasi ma’lumotlariga ko’ra, startup yo‘nalishlari bo‘yicha moliyaviy texnologiyalar(fintech), elektron savdo platformalari, tibbiyot texnologiyalari(medtech), ERP yetakchi lekin qishloq xo’jaligi va energetika (greentech)da, ularga ajratilgan sarmoyalar kam, bu sohalarda qo‘shimcha qo‘llab-quvvatlash zarur. Qolaversa, kiberxavfsizlik startaplari soni juda pastligi ekanligi ta’kidlangan.

Bundan tashqari, startap jamoalari va boshqaruvchilarning tajribasi – muhim omillardan biridir. O‘zbekiston sharoitida ko‘pincha asoschilar ilgari ushbu sohada amaliyotga ega bo‘lmagan holda loyihani boshlashadi, bu esa mahsulot yoki xizmatni bozorda muvaffaqiyat bilan chiqarishni qiyinlashtiradi. Shu bois, muvofiq sohada malakali kadrlarga ega guruh va tajribali maslahatchilar bo‘lishi kelajakdagi yutuqqa

olib boradi. Ikkinchidan, jamoadagi kelishmovchiliklar startaplarning muvaffaqiyatiga to‘sqinlik qiladi. Birgalikdagi qarorlar qabul qilish va uzoq muddat bir jamoada ishlashni talab etuvchi startapda ular muvofiqlashtirilmagan qarorlar loyihaning endi erta bosqichida loyihani to‘xtatishiga sabab bo‘ladi. Shuningdek, moliyaviy bilim va bozorga chiqish qobiliyatlari ham juda muhim. BMT Taraqqiyot dasturi tadqiqotida startup asoschilarining ko‘pchiligi texnik emas, balki biznes va moliyaviy ko‘nikmalarga e’tibor berishi qayd etilgan; shu bilan birga 70% startup moliyalashtirishni eng katta muammo deb biladi[6]. Ya’ni, biznesni yo’lga qo’yish jarayonida moliya boshqaruvi, bozorni o‘rganish va xaridorlar bilan ishlash ko‘nikmalariga ega bo‘lish lozim. Yuqoridagi muammolarni yengishga qaratilgan takliflar sifatida BMT Taraqqiyot dasturi O‘zbekistonda startap faoliyatini qo‘llab-quvvatlash uchun alohida startup to‘g‘risidagi qonun va tannarix solig‘i imtiyozlari zarurligi ta’kidlangan[6] Shuningdek, ilmiy muassasalar va startaplar o‘rtasida hamkorlik, muhandislik ta’limiga ko‘proq startap elementlari kiritish kabi takliflar ilgari surilgan.

O‘zbekiston doirasida amaliy muammolar: jamiyatda sheriklik madaniyati yetishmasligi, akselerator va inkubator dasturlari to‘liq tashviqot qilinmasligi, universitetlarda tadqiqot va biznes o‘rtasida aloqa zaifligi kabi omillar bor. Aksariyat startaplar dastlabki yildan chiqib keta olmaydi va faqat ozgina loyihalar mamlakatda amaliyotga joriy etiladi. Ushbu statistikadan ko‘rish mumkinki, O‘zbekistonda startaplarning ko‘plab muammolarini hal qilish uchun axborot, trening va moliyaviy yordam dasturlarini kengaytirish talab etiladi.

O‘zbekiston hukumati startaplarni rivojlantirishni strategik ustuvor yo‘nalish deb belgilagan. 2019-yilda tashkil etilgan Innovatsion rivojlanish vazirligi va IT Park kabi muassasalar qo‘llab-quvvatlanmoqda. 2022–2026-yillardagi Innovatsion rivojlanish strategiyasida startap infrastrukturasini shakllantirish, akseleratorlar, inkubatorlar va venchur fondlarini ko‘paytirish asosiy yo‘nalish sifatida belgilangan. Shu bilan birga, makroiqtisodiy infratuzilma va ta’lim tizimini isloh qilish orqali startaplarning intellektual salohiyatini oshirish rejalashtirilgan.

XULOSA

O‘zbekiston startap ekotizimi so‘nggi yillarda keskin rivojlanib, Jahon bozorida tan olinmoqda. Shu bilan birga, hozirda sarmoya majmuasi nisbatan kichik va aksariyat startaplar hali ishlab turgunicha sarmoya jalb qila olmayapti. Mavjud muammolar – malaka va tajriba yetishmovchiligi, ma’lumot yetishmasligi, mehnat bozoridagi nomutanosiblik, hamda huquqiy asoslarning yarimtayyorligi – ham bozor o‘sishiga to‘sqinlik qilmoqda.

Shu nuqtada yechim sifatida ko‘proq sarmoya jalb qilish, investitsiya tizimini takomillashtirish va qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarini kengaytirish taklif qilinadi. Xususan, venchur va angel investorlar uchun soliq imtiyozlarini kuchaytirish, hamda grant, kredit va sheriklik dasturlarini kengaytirish muhim. Ta’lim tizimiga tadbirkorlik va muhandislik elementlarini joriy qilish, davlat buyurtmalarida startaplar ishtirokini osonlashtirish ham zarur.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. KPMG Uzbekistan. *Venture Capital in Central Asia 2025* (Central Asia VC Report 2025)

2. Komilova M. et al. *Evolution of FinTech in Central Asian Countries and Implications for the Region's Economy*. FinTech 2025, vol.4(4), 69

3. Enpact e.V. *Startup Ecosystem Report: Tashkent, Uzbekistan* (2020) Uzbekistan is the fastest growing startup ecosystem in Central Asia

4. Oliva, F.L.; García R.; González, M.; Rodríguez, J. Risks and Critical Success Factors in the Internationalization of Born Global Startups of Industry 4.0: A Social, Environmental, Economic, and Institutional Analysis. Technol. Forecast. Soc. Chang. 2022, 175, 121346

5. United Nations Development Programme (UNDP). *Digital Economy of Uzbekistan: State of Digital Entrepreneurship and Artificial Intelligence* (2025)

6. Startup Genome. *Global Startup Ecosystem Report 2025: Uzbekistan – Central Asia's Fastest-Rising Startup Ecosystem*. (2025)

ФАКТОРИНГ КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИНИ КРЕДИТЛАШНИНГ ИСТИҚБОЛЛИ ШАКЛИ СИФАТИДА

Б.А. Жалилов
ТДИУ мустақил изланувчиси

В. Сафаряннинг фикрича, факторинг реал бозор салоҳиятига – товарларни сотиш ҳажмини ўстириш учун имкониятга эга бўлган, лекин айланма маблағлари етишмайдиган кичик корхоналар учун кредитлашнинг истиқболли шакли ҳисобланади[1].

С. Бабичевнинг сўзларига кўра, бозор муносабатларига ўтиш шароитида факторингдан фойдаланиш, биринчи навбатда, ишлаб чиқаришни кўпайтириш истиқболига ега бўлган кичик бизнес учун жуда самарали бўлиб чиқди, аммо қарздорлар томонидан қарзларни кеч тўлаш ёки улар билан боғлиқ муаммолар туфайли доимий равишда маблағ етишмаслиги муаммоси мавжуд [2].

Факторинг ёрдамида кичик ва ўрта бизнес қуйидаги вазифаларни ҳал қилиши мумкин:

* аккредитив тўлов шаклига нисбатан тўловни қабул қилиш тартибини тезлаштириш ва соддалаштириш;

* мижозлар учун кенг кўламли хизматлардан улар учун қулайроқ тарзда фойдаланиш;

* импортёрнинг хорижий етказиб берувчидан (хорижий давлат ҳудудида рўйхатдан ўтган юридик шахсдан) кечиктирилган тўлов шартларида аккредитив очмасдан ёки банк кафолати бермасдан товар сотиб олиш (хизматлар кўрсатиш) билан боғлиқ муаммоларини ҳал қилиш;

* импортёр ва хорижий етказиб берувчи ўртасидаги алоқаларни мустаҳкамлаш ва натижада товар бозорларини рақобатбардош маҳсулотлар билан тўлдириш;

* битта молиявий агентда турли функцияларни тўплаш орқали вақт ва моддий харажатларни камайтириш [3].

Факторинг ёрдамида етказиб берувчи сотишни, мижозлар сонини ва рақобатбардошлигини ошириши, мижозларга ишончли кафолат остида товарларни тўлашда имтиёзлар бериши мумкин; маблағлар айланмасини тезлаштирадиган товарлар нархининг 90% гача бўлган миқдорда кредит олиш.

Харидор:

* кредит олинг.

* паст сифатли товарларни олиш хавфини камайтириш;

* харидларни оширинг.

* рақобатбардошликни ошириш ва маблағлар айланишини тезлаштириш.

Банкларнинг факторинг операцияларидан асосий даромадлари қуйидагилардан иборат:

* кредит бўйича фоизлар;

* хизмат ҳақи.

Тижорат банкларининг Кредит сиёсатида ёки алоҳида йўриқномада товарларнинг хужжатларини регресс хуқуқи билан ва регресс ҳуқуқисиз сотиб олиш шартларини аниқ акс эттириш шарт, деб ҳисоблаймиз.

Бунда қуйидаги шартлар ўз аксини топган бўлиши зарур:

- регресс ҳуқуқи билан сотиб олинадиган хужжатлар бўйича банкнинг дисконт ставкаси;

- регресс хуқуқисиз сотиб олинадиган хужжатлар бўйича банкнинг дисконт ставкаси;

- қайси тоифадаги мижозлар учун товарларнинг хужжатлари регресс ҳуқуқи билан сотиб олинади;

- қайси тоифадаги мижозлар учун товарларнинг хужжатлари регресс ҳуқуқисиз сотиб олинади.

Мазкур шартларни банкларнинг Кредит сиёсатида ўзининг аниқ ифодасини топиши факторинг операцияларининг самарадорлигини янада ошириш имконини беради, операцияларни амалга ошириш жараёнининг шаффофлигини оширади.

Агар тижорат банкларида ишончли, тўловга қобиллик даражаси юқори бўлган мижозлар гурухи тўғри шакллантирилса, ушбу ҳолат банк томомнидан регресс ҳуқуқисиз хужжатларни сотиб олишга асосланган факторинг кредитлари ҳажмини сезиларли даражада ошириш имконини беради. Ўз навбатида, мазкур шарт асосида берилган факторинг кредитлари тижорат банкига катта даромад келтиради.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Сафарян В.Р. Факторинг как источник финансирования малых предприятий//Деньги и кредит. – Москва, 2013. – №2. – С. 73.

2. Бабичев С.Н. Использование реверсивного факторинга в повышении эффективности бизнеса // Региональная экономика. 2009 №12. - С.16-19.
3. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков // Бизнес и Банки. 2011. № 15. - С. 36-39

РОЛЬ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УЗБЕКИСТАНЕ

Азизахон Зулфикорова
магистрант ТГЭУ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты мотивации персонала как одного из ключевых факторов повышения эффективности управления современными предприятиями. Особое внимание уделено особенностям формирования мотивационной системы в условиях рыночной экономики Узбекистана. В статье анализируется влияние материальных и нематериальных стимулов на производительность труда, выявляет проблемы существующих систем мотивации и предлагает направления их совершенствования. В работе подчёркивается значимость развития корпоративной культуры и внедрения современных инструментов управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: мотивация персонала, эффективность управления, система стимулирования, человеческие ресурсы, предпринимательство, корпоративная культура.

Введение

Современные тенденции в экономике Узбекистана связаны с активным развитием предпринимательской деятельности, цифровизацией и повышением конкурентоспособности предприятий. В этих условиях главным ресурсом становится человек — его знания, профессионализм, ответственность и вовлечённость в результаты труда. Мотивация персонала играет центральную роль в управлении организацией, поскольку именно она определяет отношение сотрудников к работе, их стремление к профессиональному росту и готовность достигать поставленных целей. От эффективности мотивационной системы напрямую зависит устойчивость и конкурентоспособность предприятия. Наличие чётко выстроенной системы стимулов позволяет не только удерживать ценные кадры, но и формировать команду, ориентированную на результат.

Теоретические аспекты мотивации персонала

Понятие мотивации тесно связано с понятием потребностей и интересов человека. Классические теории мотивации, предложенные А. Маслоу, Ф. Герцбергом и Д. МакГрегором, до сих пор являются основой современных систем управления персоналом. Теория потребностей Маслоу делит мотивацию на пять уровней — от физиологических потребностей до самореализации. Руководитель должен стремиться к тому, чтобы сотрудники могли

удовлетворять не только материальные, но и духовные потребности. Двухфакторная теория Герцберга выделяет «гигиенические факторы» (зарплата, условия труда, безопасность) и «мотивирующие факторы» (признание, ответственность, рост). Отсутствие гигиенических факторов вызывает неудовлетворённость, а наличие мотивирующих — стимулирует к развитию. Теория X и Y МакГрегора рассматривает два типа работников: первый нуждается в постоянном контроле, второй - в доверии и поддержке. Современный менеджмент стремится к модели «Y», развивая внутреннюю мотивацию сотрудников. Таким образом, эффективная мотивация требует комплексного подхода, учитывающего как материальные, так и нематериальные стимулы, а также индивидуальные особенности каждого работника.

Состояние и особенности мотивации персонала в Узбекистане

За последние годы в Узбекистане активно развивается сектор частного предпринимательства и крупного бизнеса. Вместе с этим усиливается внимание к управлению человеческими ресурсами.

Многие компании внедряют бонусные программы, корпоративное обучение, мероприятия по тимбилдингу. Однако по данным Министерства занятости и труда (2023), в 60% предприятий страны мотивация сотрудников всё ещё ограничивается только заработной платой и премиями.

Проблемы современного этапа включают:

- слабую связь между результатами труда и системой вознаграждения;
- недостаток прозрачности и справедливости в распределении поощрений;
- низкую оценку нематериальных стимулов (карьерный рост, признание, участие в управлении);
- отсутствие чётких KPI и оценки эффективности сотрудников.

Тем не менее, в ряде крупных компаний (например, в «Ucell», «Artel», «Indorama Kokand Textile») уже внедряются современные HR-системы, включающие гибкую мотивацию, карьерное планирование и развитие корпоративной культуры. Это способствует повышению лояльности сотрудников и снижению текучести кадров.

Пути совершенствования мотивационной системы

Для повышения эффективности мотивации персонала в узбекских предприятиях целесообразно внедрять следующие направления:

1. Дифференцированный подход к мотивации. Мотивация должна учитывать индивидуальные потребности сотрудников. Для молодых специалистов важны обучение и карьерный рост, для опытных — стабильность и признание.

2. Сбалансированная система вознаграждения. Зарплата должна быть конкурентоспособной, а премии — связаны с достижением конкретных результатов. Необходимо внедрять KPI и SMART-показатели.

3. Развитие корпоративной культуры. Поддержание дружеской атмосферы, уважение к мнению работников, проведение корпоративных мероприятий и программ наставничества формируют чувство принадлежности к организации.

4. Внедрение нематериальных стимулов. Похвала, признание заслуг, гибкий график, возможность участия в принятии решений, обучение и повышение квалификации — важнейшие элементы долгосрочной мотивации.

5. Совершенствование управленческих компетенций руководителей. Руководители должны владеть современными методами мотивации, уметь выстраивать доверительные отношения и стимулировать командную работу.

4. Практические результаты и влияние мотивации на эффективность управления

Практика показывает, что предприятия, внедряющие комплексные программы мотивации, добиваются существенного роста показателей эффективности. Так, согласно исследованию Центра экономических реформ (Ташкент, 2024), компании, применяющие смешанные системы мотивации, демонстрируют:

- повышение производительности труда в среднем на 18%;
- снижение текучести кадров на 25%;
- рост удовлетворённости сотрудников более чем на 30%.

Это доказывает, что мотивация напрямую влияет на эффективность управления. Она способствует укреплению внутренней дисциплины, росту инновационной активности и улучшению репутации компании на рынке труда.

Заключение

Мотивация персонала - ключевой фактор повышения эффективности управления современным предприятием. В условиях перехода Узбекистана к инновационной и конкурентоспособной экономике развитие системы мотивации становится стратегической задачей для каждой организации. Современная мотивационная политика должна сочетать материальные и нематериальные стимулы, учитывать особенности национальной трудовой культуры и создавать условия для самореализации работников. Формирование устойчивой системы мотивации — это инвестиция в человеческий капитал, которая приносит стабильные результаты в виде повышения производительности, качества труда и эффективности управления предприятием.

Список литературы.

1. Закон Республики Узбекистан «О труде» от 2022 года.
2. Министерство занятости и труда Республики Узбекистан. Отчёт о состоянии кадровой политики в 2023 году. – Ташкент, 2024.
3. Центр экономических реформ при Министерстве экономики и финансов РУз. Аналитический доклад о влиянии мотивации персонала на производительность труда, 2024.
4. Герцберг Ф. Работа и природа человека. – М.: Прогресс, 1986.
5. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 1999.
6. МакГрегор Д. Человеческая сторона предприятия. – М.: Дело, 2000.
7. Жураев Б.Ш. Современные тенденции управления персоналом в условиях рыночной экономики Узбекистана. – Ташкент, 2022.

8. Ахмедова Н.Р. Развитие системы мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса. // Экономика и образование, №3, 2023.

ISLOM BANKI FAOLIYATINI AMAL QILISHI MAMLAKAT IQTISODIYOTI VA KICHIK BIZNES FAOLIYATI UCHUN AHAMIYATI

Ataboyev Murodjon Abdumo‘minovich
ATB "Hamkorbank" Xaridlar va ta’minot bo‘limi boshligi

Dunyoda ko‘plab insonlar, biznes subyektlarining islom banki tizimiga bo‘lgan qiziqishi ortib bormoqda, bu bevosita mazkur bank tizimini ishonchlilik tamoyilining ahamiyatini ortib borayotganligi bilan tavsiflash mumkin. Islom banki tizimiga berilayotgan ustuvorlikning asosini unda foiz tizimini mavjud emasligi va foyda hamda zarar hamkorlar o‘rtasida taqsimlanishi bilan asoslash mumkin bo‘ladi. Bu o‘z navbatida moliyaviy jarayonlarga, moliyaviy operatsiyalarga ijtimoiy yondashuvni ifodalaydi, shuningdek, kichik biznes subyektlari uchun ham juda maqbul hisoblanadi. Chunki kichik biznes subyektlari odatda, moliyaviy resurslardan foydalanishlarida qiyinchilik va cheklovlarga duch keladi.

Islom bankining an’anaviy banklardan farqli jihati sifatida pul mablag‘ini qarzga bermasligi, balki, kelishuv bo‘yicha to‘liq vakolatli hamkorga aylanishi bilan asoslanadi. U pul mablag‘ini taklif qiladi va mijoz bilan foyda va bo‘lishi mumkin bo‘lgan zararni o‘zaro taqsimlaydi.

Islomiy moliyalashtirishda uchta asosiy cheklov mavjud:

Ribo – foizga bo‘lgan cheklov, pul foiz evaziga sotiladigan tovar emas, balki, almashinuv vositasi sifatida qaraladi. Shu sabab islom banklari foiz evaziga kredit bermaydi. Foyda va tavakkal barcha kelishuv ishtirokchilari o‘rtasida taqsimlanadi.

G‘arar – noaniqlik va haddan oshiq tavakkalchilikka cheklov bo‘lib hisoblanadi. Aniq narxi va muddati mavjud bo‘lmagan, tavakkalchilik asosidagi kelishuv yoki shartnoma, bir tomonni haqqoniy bo‘lmagan boyishiga olib kelishi mumkin. Shuning uchun kelishuv va shartnoma shartlari aniq va tushunarli bo‘lishi talab etiladi.

Harom – investitsiya (moliyalashtirish)ga cheklov bo‘lib, bunda islom moliyalashtirish tizimi harom hisoblangan ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish sanoati moliyalashtirishni yoki investitsiyalanishga yo‘l qo‘ymaydi. Masalan, spirtli ichimlik yoki tamaki mahsulotlarini ishlab chiqarish korxonalariga. Pul mablag‘lari jamiyatga naf, foyda keltiruvchi qadr-qimmatliklarni yaratish uchun foydalaniladi, zararli narsalar uchun emas.

Islom banki tizimida foiz bo‘lmasa, ular qanday faoliyat yuritadi degan savol yuzaga keladi. Aslida ushbu tizimda juda ham ko‘p qiziqarli, foydali va haqqoniy yechimlar va instrumentlar mavjud. Islom bankida har bir jarayon va operatsiyalar

aniq tovar yoki xizmat bilan bog‘langan, an’anaviy banklar kabi noaniq, abstrakt raqamlar bilan emas.

Masalan, murobaha - hamkorlikdagi xaridni olsak, bu Islom banki tizimida keng tarqalgan mahsulot bo‘lib, uning mohiyati shundaki, bank foizdan emas, balki tovar uchun ustama haqdan daromad oladi. Kichik biznes subyekti mashina sotib olmoqchi, lekin yangi mashinaga pulning sarflanishi aylanma mablag‘larni kamayishiga sabab bo‘ladi, bunda murobaha - hamkorlikdagi xariddan foydalanish maqsadga muvofiq bo‘ladi.

Bunda, biznes subyekti mashinani tanlaydi va avtosalon bilan narxni kelishadi. Ikkinchi bosqichda, bank bu mashinani sotib oladi, uchinchi bosqichda, bank mashinani biznes subyektiga ustama narx bilan qayta sotadi. Keyin, biznes subyekti qismlarga bo‘lib, bankka mashina uchun ham, ustama uchun ham pul to‘laydi.

Islom banki tizimiga oid bu kabi qulay to‘lov tizimlari juda ham ko‘p bo‘lib, butun dunyo mamlakatlari va biznesini o‘ziga jalb etmoqda.

Jahonda islomiy moliyalashtirish bozori ta’sirchan o‘sishni ko‘rsatmoqda, 2010-yilda umumiy hajm 1 trillion dollarni aks etgan bo‘lsa, 2024-yilda aktivlar 4 barobarga o‘sib, 4,5 - 4,7 trillion dollarga yetdi. O‘sish prognozlari ijobiy bo‘lib Islom banklari va moliya institutlari Bosh kengashi hatto, 2025-yil boshida dekabr oyi oxirida bozor hajmi 5,3 trillion dollargacha o‘sishi, 2030-yilga kelib esa deyarli 10 trillion dollarga yetishi ta’kidladilar [2].

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Муфти Муҳаммад Тақий Усмоний: Ислом молиясига кириш. “Azon kitoblari” нашриёти, 2023

2. Исламский банкинг: как это работает - https://avo.uz/ru/blog/post/islamic-banking

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 11.09.2023 yildagi PF-158-son “O‘zbekiston — 2030” strategiyasi to‘g‘risida - https://lex.uz/ru/docs/-6600413.

Будущее исламского финансирования в Центральной Азии - https://eabr.org/analytics/special-reports/budushchee-islamskogo-finansirovaniya-v-tsentralnoy-azii/

TADBIRKORLIK IJTIMOIY FUNKSIYASINING XUSUSIYATLARI VA UNING ASOSIY TAMOYILLARI

Xalilov Muxiddin Shakirovich
TDIU katta o’qituvchisi

Biz ijtimoiy funksiya xususida to‘htalganimizda birinchi navbatda davlatning ijtimoiy funksiyalarini ko‘z oldimizga keltirib olishimiz, tadbirkorlikni ijtimoiy funksiyalari yo‘nalishlariga aniqlik kiritishimizda yengillikni paydo qiladi. Davlatning ijtimoiy vazifalari o‘zining mazmuniga ko‘ra ko‘p qirralidir. Uning eng muhimi mehnatga layoqatli insonlarni ish bilan band qilish, davlatni qo‘llab-

quvvatlashiga muhtoj bo‘lganlarni ijtimoiy himoyalash, barcha insonlarga farovon hayot uchun teng imkoniyatlarni yaratib berishdan iborat.

Shuningdek, davlatning ijtimoiy funksiyalari ta’lim, fan, madaniyat, fuqarolar sog‘ligini saqlash kabilarni qamrab oladi. Mazkur funksiya davlatning ichki funksiyalari tizimida muhim o‘rin egallaydi. Davlatning ijtimoiy huquqiy jamiyat qurishga bo‘lgan intilishi ijtimoiy funksiya qismini yangi mazmun bilan boyishiga olib kelmoqda [1].

Tadbirkorlikning ijtimoiy funksiyasining o‘ziga xos xususiyatlaridan biri, u tomonidan jamiyat uchun keltirilayotgan nafni o‘lchab bo‘lmasligidadir. Masalan, ishchilarga ko‘rsatayotgan ijtimoiy yordam, sog‘lom mehnat qilish muhiti, faoliyat yuritayotgan hududda atrof-muhitni tozaligi, o‘g‘irlik va boshqa turdagi jinoyatlarni kamayishi va boshqalar. Bularni hisobga olish nafaqat murakkab balqi baxslidir.

Huquqiy davlat o‘z ijtimoiy siyosatini amalga oshirar ekan, u sog‘liqni saqlash, madaniy hordiq, ta’lim, qurilish, transport va aloqaga zaruriy mablag‘larni ajratishi kerak va ulardan har bir fuqaro foydalana olishlari muhimdir.

Mamlakatimiz ijtimoiy yo‘naltirilgan davlat sifatida namoyon bo‘lmoqda. Davlat tomonidan turli ijtimoiy dasturlar ishlab chiqilmoqda va ularni amalga oshirishga ustuvorlik berilmoqda. Yana shuni ta’kidlash kerakki, ushbu jarayonda davlat hokimiyati asosiy o‘ringa chiqib olgan, bu esa fuqarolik jamiyati institutlarining jamiyat hayotida ijtimoiy ahamiyatini kuchayishiga to‘sqinlikni yuzaga keltiradi.

Inqirozlarning davlat ijtimoiy-iqtisodiy siyosatiga salbiy ta’siri natijasida iqtisodiy, ijtimoiy va ekologik dastur hamda loyihalarni moliyalashtirish muammoga aylanadi. Bunday vaziyatlarda tadbirkorlarning xususiy investitsiya va tashabbuslari iqtisodiy-ijtimoiy muammolarni hal etishda asosiy yechim sifatida qaralishi mumkin.

Jumladan, jahon moliyaviy inqirozidan so‘ng “impakt-investitsiya” nomi bilan qayta shakllantirish investitsiyasi paydo bo‘ldi. Uning asosiy maqsadlaridan biri bu foydadan tashqari, ijtimoiy sohaga, ekologiyaga ijobiy ta’sirga yo‘naltirilgan.

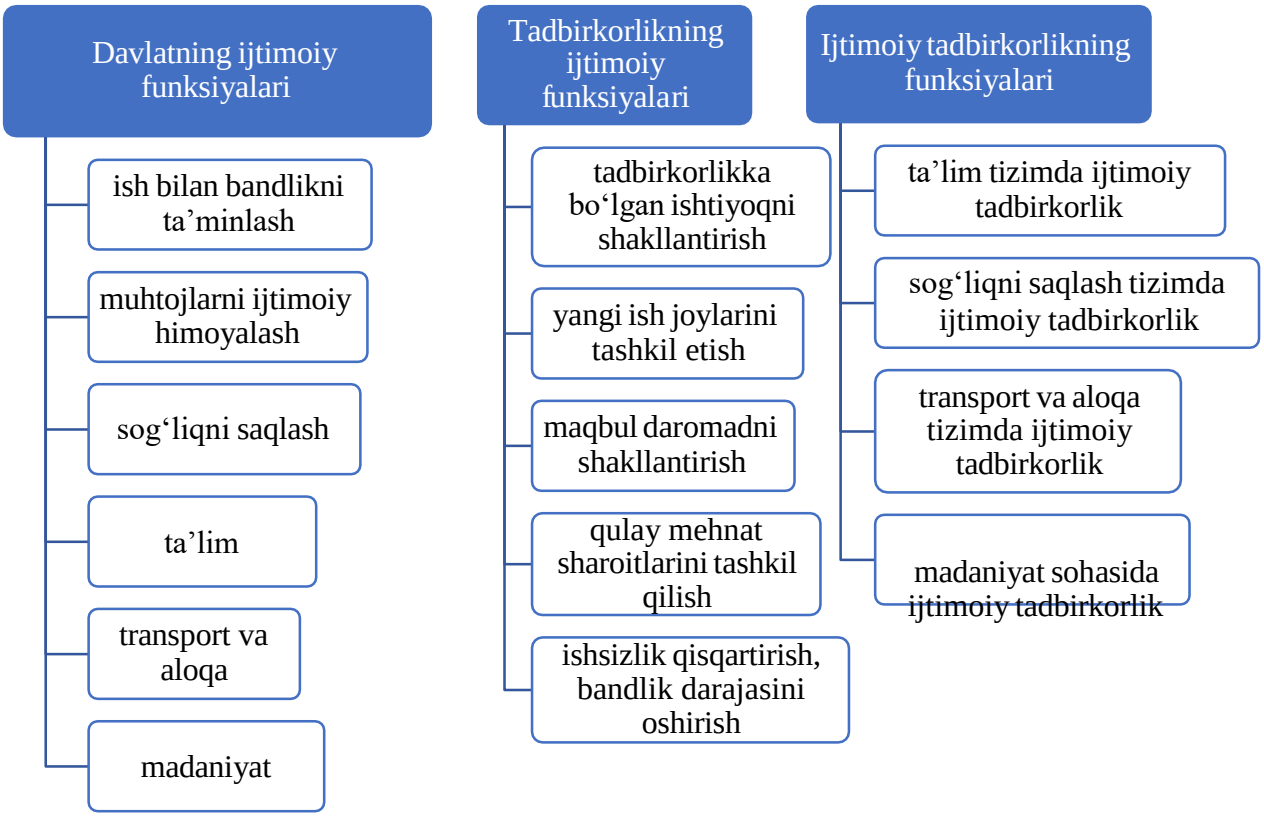
“Impakt-investitsiya” bozori 2009-yilda 50 milliard AQSH dollarini tashkil etgan bo‘lsa, 2019-yilga kelib uning hajmi 502 milliard AQSH dollarini tashkil etdi [2]. Bunday o‘sish biznesning ijtimoiy va ekologik masalalarga bo‘lgan e’tibori va xayrihohligi ortayotganligini ifodalaydi.

Bugungi kunda barcha ijtimoiy masalalar, jumladan, aholi salomatligi, jismoniy madaniyat va sport, ekologik va sanitar-epidemiologik dasturlar, asosan davlat tomonidan moliyalashtirilmoqda, bu albatta tahsinga loyiq. Lekin, 2020-yilda yuz bergan epidemiologik inqiroz “Kovid-2020” bu masalaga yangicha yondashuv zarurligini dolzarb masalaga aylantirdi. Ya’ni davlat ma’lum bir ijtimoiy funksiyalarini boshqa iqtisodiy sub’ektlarga o‘tkazishi maqsadga muvofiq ekanligini ko‘rsatdi.

O‘zbekistonda 2025-yilning birinchi yarim yilligida davlat byudjetidan ijtimoiy sohalarga 86,2 trillin so‘m yo‘naltirildi [3].

Tadbirkorlik subyektlari tomonidan davlatning ijtimoiy funksiyalarini ma’lum bir qismini o‘z zimmalariga olishi, davlat tomonidan moliyaviy resurslarni yanada samarali sarflash bilan birga boshqa ijtimoiy yo‘nalish hamda dasturlarni moliyalashtirishga imkon beradi.

Tadbirkorlikni chuqur tadqiq etish asosida, davlatning ijtimoiy fuksiyalarini bir qismini boshqa sub’ektlar jumladan tadbirkorlik zimmasiga berish maqsadga muvofiq deb hisoblaymiz (1-rasm).



1-rasm. Davlatning ijtimoiy funksiyalarini tadbirkorlik sub’ektlariga qisman o‘tkazilishi.

Mamlakatimizda ijtimoiy soha, tadbirkorlikning ijtimoiy funksiyasi muhim ahamiyat kasb etadi, chunki bu xalqning turmush tarzi asosiy mezonidir. Avvallari kambag‘allik tushunchalari bizlarga yot bo‘lgan bo‘lsa, bugunga kelib, bu davlat tomonidan hal qilinishi zarur bo‘lgan asosiy muammolardan biriga aylangan.

Biz asosiy e’tibori foydaga qaratilgan an’anaviy tadbirkorlik bilan ijtimoiylikka ko‘proq e’tiborini yo‘naltirgan tadbirkorni bir-birlaridan keskin farqlamaymiz sababi har ikkalasi ham yangi ish joylarni tashkil etish, ishchilarga maqbul maosh to‘lash bilan ijtimoiy fuknsiyalarni amalga oshiradilar. Tadbirkorlar tomonidan ijtimoiy masalalarga, xususan, ijtimoiy funksiyaga ko‘proq e’tibor yo‘naltirgan tadbirkorlarning o‘ziga xos xususiyatlari, iqtisodiy (tovar va xizmatlar ishlab chiqarish orqali foyda olish), ijtimoiy (yangi ish joylarni tashkil etish, maqbul maosh to‘lash va b.) va ekologik (resurslardan samarali foydalanish, ekologik tartib-qoidalarga rioya etish) kabilarni o‘zida jam qilishidir. Bundan quyidagicha xulosa qilish mumkin, tadbirkor bir vaqtning o‘zida ham iqtisodiy ham ijtimoiy qiymat yaratadi.

Tadbirkorlikning ijtimoiy funksiyalari mavjud masalalarga yangicha yondashuvni o‘zida mujassam etadi. Har bir mamlakatda ko‘plab ijtimoiy

muammolar mavjud, ular: ishsizlik, qashshoqlik, bepul xizmatlar sonini qisqarishi, turmush darajasini pasayishi kabilar. Davlat tomonidan tadbirkorlikning ijtimoiy funksiyalarini hisobga olgan holda ularni qo‘llab-quvvatlashlari, mazkur ijtimoiy muammolarni ijobiy tomonga o‘zgartirishga imkon beradi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning ushbu yo‘nalishda yetarli tajribalari bo‘lmasada katta imkoniyatlari bor.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati.

1. А.В.Толстиков. Социальная функция современного государства (cyberleninka.ru).

2. “Impakt-investitsiya” bozori - https://plus-one.ru/sustainability/impakt-investirovanie

3. Ўзбекистонда давлат бюджетининг қарийб ярми ижтимоий соҳага йўналтирилди - https://daryo.uz/uz/2025/09/11/ozbekistonda-davlat-byudjetining-qariyb-yarmi-ijtimoiy-sohaga-yonaltirildi/

JAMOA ICHIDAGI MULOQOT MADANIYATINI RIVOJLANTIRISH ORQALI KONFLIKTLARNI KAMAYTIRISH VATADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISH

Xamdamova Nigora Abdumalik qizi
TDIU 2-bosqich magistranti

Annotatsiya. Ushbu maqolada jamoa ichida muloqot madaniyatini rivojlantirishning konfliktlarni kamaytirishdagi o‘rni tahlil qilinadi. Tadqiqot davomida samarali kommunikatsiya tamoyillari, jamoaviy o‘zaro tushunishning psixologik asoslari hamda xodimlar o‘rtasidagi kelishmovchiliklarni oldini olish mexanizmlari yoritilgan. Shuningdek, muloqot madaniyatini shakllantirishning tashkilot barqarorligi va mehnat unumdorligiga ta’siri amaliy misollar asosida izohlanadi. Maqola natijalari ko‘rsatadiki, xodimlar o‘rtasida ochiq, hurmatga asoslangan va tizimli muloqotni yo‘lga qo‘yish konfliktlar sonining sezilarli kamayishiga xizmat qiladi.

Kalit so‘zlar: muloqot madaniyati, konflikt-menedjment, jamoa, kommunikatsiya, psixologik muhit, kelishmovchiliklar, tashkilot barqarorligi.

Kirish.

Zamonaviy tashkilotlarda mehnat jarayonining murakkablashuvi, vazifalarning ko‘p qirrali bo‘lishi va jamoaviy ishlashga talabning ortishi xodimlar o‘rtasidagi munosabatlarning sifatli va barqaror bo‘lishini talab etadi. Ish faoliyatida nafaqat kasbiy bilim va tajriba, balki jamoa bilan samarali muloqot qilish, o‘z fikrini to‘g‘ri yetkazish, boshqalarni tinglash hamda kelishmovchiliklarga oqilona yondasha olish kabi ko‘nikmalar ham muhim o‘rin tutadi. Aynan muloqot madaniyatining yetarli darajada shakllanmagani korxonalar ichida eng ko‘p uchraydigan nizolar,

tushunmovchiliklar va ish unumdorligining pasayishiga olib keluvchi asosiy omillardan biri hisoblanadi.

Ishchi jamoalarda kelib chiqadigan konfliktlarning aksariyati shaxsiy manfaatlar to‘qnashuvi yoki professional yondashuvlardagi farqlardan emas, balki muloqot jarayonidagi uzilishlar, noto‘g‘ri talqin qilingan fikrlar, hissiy holatni boshqara olmaslik yoki o‘zaro hurmatning yetishmasligi natijasida yuzaga keladi. Shu sababli, tashkilot ichida muloqot madaniyatiga e’tibor qaratish nafaqat ijtimoiy muhitni yaxshilash, balki ishlab chiqarish jarayonining uzluksizligini ta’minlashda ham muhim omildir. Muloqot madaniyatini rivojlantirish xodimlarning bir-biriga bo‘lgan ishonchini mustahkamlash, hamkorlikni kuchaytirish va jamoa ichida sog‘lom psixologik muhit yaratish uchun zarur shartlardan biridir. Bunday muhit shakllangan jamoada nizolar ko‘pincha konstruktiv ravishda, o‘zaro hurmat va dalillarga tayangan holda hal etiladi. Bu jarayon esa konfliktlarning keskinlashishiga yo‘l qo‘ymaydi va kelgusida shunga o‘xshash vaziyatlarning oldi olinadi. Bugungi globallashuv sharoitida tashkilotlar oldida turgan vazifalar tobora yangilanib bormoqda. Xodimlardan tezkor qaror qabul qilish, turli kasbiy guruhlar bilan hamkorlik qilish, yangilikka moslashish va o‘zaro fikr almashishda faol bo‘lish talab qilinmoqda. Bunday jarayonda muloqot madaniyati yetarli bo‘lmagan jamoalar ko‘plab ichki nizolarga duch keladi. Aksincha, muloqot madaniyati rivojlangan jamoalarda vaziyatlarni boshqarish osonlashadi, qarorlar tez va samarali qabul qilinadi, xodimlar o‘zlarini hurmat qilingan va qadrlangan his etadi.

Shu nuqtai nazardan olib qaraganda, jamoa ichidagi muloqot madaniyatini oshirish konfliktlarni kamaytirishning eng asosiy yo‘nalishlaridan biridir. Ushbu tadqiqotda muloqot madaniyatining mohiyati, uning tashkilot barqarorligiga ta’siri, muloqot fazilatlarining jamoaviy nizolarning oldini olishdagi o‘rni hamda konfliktlarni kamaytirishga qaratilgan amaliy yondashuvlar ilmiy asosda tahlil qilinadi. Mavzuning dolzarbligi shundan iboratki, har qanday tashkilotda konfliktlar tabiiy hol bo‘lsa-da, ular oqilona boshqarilganda jamoa rivoji uchun konstruktiv kuchga aylanadi; ammo noto‘g‘ri muloqot sharoitida ular ishlab chiqarish jarayonini izdan chiqaruvchi salbiy omil sifatida namoyon bo‘ladi.

Asosiy qism.

1. Jamoa ichidagi muloqot madaniyatining nazariy asoslari

Jamoaviy faoliyatda muloqot insonlar o‘rtasidagi axborot almashinuvi, o‘zaro ta’sir va bir-birini tushunishga asoslangan murakkab jarayon sifatida namoyon bo‘ladi. Muloqot madaniyati esa ushbu jarayonning ma’lum me’yorlar va tamoyillar asosida tashkil etilishi, ya’ni xodimlarning fikr bildirish, tinglash, o‘zaro hurmat, murosaga kelish va vaziyatni baholash kabi qobiliyatlarini qamrab oladi.

Psixologik manbalarda ta’kidlanishicha, professional muloqotning sifat darajasi xodimlar o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytiradi, nizolarni oldini oladi va jamoaviy qaror qabul qilish jarayonini tezlashtiradi. Tashkilot ichida muloqotning to‘g‘ri yo‘lga qo‘yilmagani esa turli talqinlar, noto‘g‘ri tushunilgan vazifalar va shaxsiy hissiyotlar bir-biriga aralashib ketishiga sabab bo‘ladi. Shu bois muloqot madaniyati jamoaning ichki munosabatlarini tartibga soluvchi eng muhim omillardan biri sifatida qaraladi.

-*Shaxsiy qarashlar to‘qnashuvi***.** Har bir insonning xarakteri, qadriyatlari, ishga bo‘lgan munosabati o‘ziga xos bo‘lgani uchun muloqotda mos kelmaslik holatlari bo‘ladi.

-*Rahbar va xodim o‘rtasidagi masofa.* Rahbarning muloqotda qat’iy, yopiq yoki buyruqboz bo‘lishi vaziyatni keskinlashtiradi.

Ushbu omillar o‘z vaqtida bartaraf etilmasa, kichik tushunmovchiliklar katta konfliktlarga aylanadi. Shu bois tashkilotda muloqot madaniyatini shakllantirish tizimli yondashuvni talab etadi.

3. Jamoa ichida muloqot madaniyatini rivojlantirishning amaliy yo‘nalishlari

Muloqot madaniyatini rivojlantirish uchun tashkilot ichida bir qator psixologik, tashkiliy va kommunikativ choralarni ko‘rish zarur. Birinchi navbatda, xodimlar o‘rtasida ochiq muloqot muhitini yaratish muhim. Bu jarayon xodimlarga fikr bildirish erkinligi, o‘z g‘oyalarini yuritish va muhokama qilish imkoniyatini beradi.

Amaliyotda quyidagi yo‘nalishlar samarali natija beradi:

3.1. Kommunikativ kompetensiyalarni rivojlantirish

Tashkilotda muntazam ravishda treninglar, seminarlar va jamoaviy mashg‘ulotlar tashkil etish orqali xodimlarning muloqotga doir ko‘nikmalari mustahkamlanadi. Bu jarayonda faol tinglash, to‘g‘ri fikr bildirish, stressni boshqarish, nizoli vaziyatlarda o‘zini tutish qoidalari o‘rgatiladi.

3.2. Jamoaviy qadriyatlarni shakllantirish

Har bir tashkilotning o‘ziga xos madaniyati bo‘ladi. Jamoaviy qadriyatlar aniq belgilansa, xodimlar o‘z munosabatlarini shu me’yorlar asosida boshqaradi. Bu nafaqat muloqot sifati, balki jamoa barqarorligiga ham ijobiy ta’sir ko‘rsatadi.

3.3. Ochiq fikr almashinuvi tizimini yo‘lga qo‘yish

Xodimlar yig‘ilishlarida muntazam muhokamalar o‘tkazish, takliflar qutisi, ichki onlayn platformalar orqali fikr almashish imkonini yaratish muloqotni jonlantiradi. Bu usul jamoaning o‘zini qadrlangan his etishiga xizmat qiladi.

3.4. Rahbarning muloqotdagi roli

Muloqot madaniyati rivojlanishida rahbarning o‘rni beqiyosdir. Rahbarning ochiq, adolatli, xolisona yondashuvi jamoa munosabatlarini tartibga soladi. Rahbar muloqot jarayonida “tinglay oladigan, tushuntira oladigan va murosaga chaqira oladigan” shaxs bo‘lishi kerak.

3.5. Konfliktlarni erta diagnostika qilish

Nizolarni boshlang‘ich bosqichda aniqlash va unga to‘g‘ri yondashish jamoaviy muhit barqarorligini ta’minlaydi. Buning uchun ichki fikr o‘rganish, anonim so‘rovnomalar va kuzatishlar samarali usuldir.

4. Muloqot madaniyati rivojlanishi natijasida konfliktlarning kamayishi

Tadqiqotlar va amaliy tajribalar shuni ko‘rsatadiki, muloqot madaniyati yuksak darajada shakllangan jamoalarda ziddiyatli vaziyatlar ham konstruktiv yo‘l bilan hal etiladi. Bunday jamoalarda xodimlar bir-birining fikrini eshitishga, muammolarni dalil asosida muhokama qilishga va umumiy manfaatni ko‘zlab ishlashga intilishadi. Natijada:

Xulosa.

Tadqiqot davomida jamoa ichidagi muloqot madaniyatining konfliktlarni kamaytirishdagi o‘rni har tomonlama tahlil qilindi. Olingan natijalar shuni

ko‘rsatadiki, har qanday nizoli vaziyatning ildizida, ko‘pincha, axborot yetishmovchiligi, noto‘g‘ri talqin, hissiy zo‘riqish yoki o‘zaro hurmatning yetarli bo‘lmasligi kabi kommunikativ omillar yotadi. Shu bois, tashkilotda barqaror va sog‘lom muhit yaratish uchun birinchi navbatda muloqot madaniyatini shakllantirishga e’tibor qaratish zarur. Bu jarayon faqat jamoaga emas, balki har bir xodimning shaxsiy mas’uliyati, o‘z ustida ishlashi va professional madaniyatini yuksaltirishga bog‘liq. Maqola davomida ko‘rib chiqilgan muloqot tamoyillari, psixologik yondashuvlar va amaliy usullar jamoa ichida ijobiy muhit yaratish uchun samarali asos bo‘lib xizmat qiladi. Xodimlar o‘z fikrini ochiq ayta oladigan, tinglanadigan, hurmat qilinadigan muhitda konfliktlar keskin shakl olmasdan, aksincha, konstruktiv bahsga aylanadi. Bunday jamoalarda ziddiyatlar rivojlanish uchun imkoniyat sifatida qabul qilinadi, chunki ular fikrlar xilma-xilligiga asoslangan holda yangi g‘oyalar va muammoni hal etishning eng maqbul yo‘llarini yuzaga chiqaradi. Shaxsiy kuzatuvlarimga tayangan holda aytish mumkinki, muloqot madaniyati rivojlangan jamoada hatto eng murakkab vaziyatlar ham o‘z vaqtida yumshatiladi, nizolar esa jiddiy oqibatlarga olib kelmaydi. Aksincha, muloqot zaif bo‘lgan tashkilotlarda kichik tushunmovchiliklarning o‘zi yillar davomida davom etadigan kelishmovchiliklar manbaiga aylanishi mumkin. Shu sababli har bir tashkilot rahbari va xodimlari uchun muloqot madaniyatiga sarmoya kiritish — iqtisodiy natija, jamoaviy barqarorlik va xodimlarning ruhiy holati uchun eng muhim omillardan biridir.

Umuman olganda, jamoa ichidagi muloqot madaniyatini rivojlantirish konfliktlarni kamaytirishning eng ishonchli va barqaror yo‘lidir. Bu jarayon boshqaruv madaniyati, jamoaviy qadriyatlar, shaxsiy mas’uliyat va o‘zaro hurmatga tayanadi. Tashkilotda bunday tizim shakllantirilgan taqdirda, nafaqat konfliktlar soni kamayadi, balki mehnat unumdorligi oshadi, xodimlarning ishga sodiqligi kuchayadi va jamoaning umumiy faolligi yuksaladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO’YXATI

1. Rahbarlik faoliyatida boshqaruv jarayonini psixologik jihatlari. (2024). *Ilmiy va innovatsion tadqiqotlar jurnali*, 220-b

3. Miller, C., & Singh, R. *Communication Network Dynamics in a Large Organizational Hierarchy. 2022-yil.* https://arxiv.org/abs/2208.01208?utm_source=chatgpt.com

4. Ibadullaeva, G. (2024). *Examining Communication Challenges During Internationalization Processes in Uzbek Organizations*. European Journal of Humanities and Social Sciences

5. Azimova, O. (2025). *Bo‘lajak boshlang‘ich sinf o‘qituvchilarining kasbiy shakllanishida konfliktologik madaniyat va akmeologik yondashuv*. Академические исследования в современной науке, 4(26), 116–121

6. *Communication Strategies in Conflict Management in the Educational Organizations* — Nurul Faizah, Agus Timan va Sultoni (2024). Journal of Integrated Sciences.

7. Madgafurova, D.O. (2025). *Davlat maktabgacha ta’lim tashkilot rahbarining boshqaruv muloqoti*. Qo‘qon DPI Ilmiy Xabarlar Jurnali, 5(5), 39–42.

AGROBIZNES VA QISHLOQ XO'JALIGINI RIVOJLANTIRISH YO'NALISHLARI

Nutfulloyev Tolib
TDIU katta o'qituvchisi
Yoqubov Temurbek Alisher o'g'li
TDIU 2-kurs talabasi

Annotatsiya

Ushbu tezis agrobiznes va qishloq xo'jaligini rivojlantirishning zamonaviy va qulay yo'nalishlari,ularning mamlakat iqtisodiyotidagi o'rni hamda aholi farovonligini oshirish haqida yoritilgan. Tadqiqotda qishloq xo'jaligida innovatsion texnalogiyalarni joriy etish orqali har qancha ekin maydonlaridan samarali foydalanish va samaradorligini oshirish, dehqon va fermer xo'jaliklari faoliyatini qo'llab quvvatlash shu bilan birga agrobiznes tizimini takomollashtirish masalalari ko'rib chiqilgan. Maqolada agrobiznes sohasida yuzaga keladigan turli xil muammolarga yechim berish, texnika-texnalogiyalardan samarali foydalanish orqali xarajatlarni kamaytirib yuqori daromat olish muhokama qilinadi.

Kalitso'zlar: Dehqonchilik, zararkunandalar, innovatsion texnalogiyalar, investitsiyalar, eksport va import, bozor.

Kirish

Hozirgi globallashuv davrida qishloq xo'jaligi nafaqat mahsulot yetishtirish balki daromad keltiruvchi muhim biznes sohalaridan biri sifatida xizmat qilmoqda. Shu bilan bir qatorda agrobiznes tushunchasi ham iqtisodiyotning strategik yo'nalishi sifatida alohida ahamiyat kasb etmoqda. Agrobiznes qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtirish bilangina cheklanib qolmay, ularni saqlash va iste'molchilarga yetkazib berish bilan bog'liq faoliyatni ham o'z ichiga oladi. Ayniqsa, O'zbekiston sharoitida agrobiznes sohasini rivojlantirish, har bir qarich yerlardan unumli foydalanish,oziq-ovqat xavfsizligini taminlash, aholini sifatli qishloq xo'jaligi mahsulotlari bilan taminlash, ularning turmush tarzi va bandligini oshirish muhim omil hisoblanadi. Bundan tashqari , yurtimizda import salohiyatini kamaytirib exportni kengaytirish davlat ravnaqi uchun xizmat qiladi. Qishloq xo'jaligini jahon iqtisodiyotida tutgan o'rni tobora ortib bormoqda, bundan ko'rinib turibdiki ushbu sohani rivojlantirish orqali davlat va jamiyat ham yuksaladi.

Agrobiznes korxonalarni boshqarishda ish yuritishni zamonaviy elektron hujjatlar bilan ishlash masalasi, innovatsion texnalogiyalarni joriy etish, hujjatchilik ishlarini axborot texnalogiyalari bilan yuritish,ish faoliyatini avtomatlashtirilgan boshqaruv tizimiga o'tkazish ,har bir raxbarning maqsadi bo'lib, ish yuritilishini malakali mutaxasislar tomonidan bajarilishi kerak. Hozirgi kunda global muammolardan biri bo'lgan suv tanqisligini oldini olish uchun ekin maydonlarini tomchilab va yomg'irlatib sug'orish kabi innovatsion loyihalarni keng qo'llash ma'lum miqdorda suvni tejashga yordam beradi. Yangi turdagi texnikalarni sotib olish uchun investitsiya kiritish qaysidir ma'noda ishlarni yengillashtiradi. Masalan, turli xil zararkunandalardan saqlash uchun sepiladigan dori vositalarini traktorlar bilan emas,balki zamonaviy ishlab chiqilayotgan va tejamkor dronlar orqali amalga oshirishimiz maqsadga muvofiqdir. Zamonaviy dronlar suniy intelekt bilan

bog’langan holda anchagina aqlliligi sababli ekin maydonining qaysi qismi ko’proq zararlangan bo’lsa o’sha joyini tez va oson anniqlay oladi va zararni bartaraf etadi.

O’simliklar o’sib rivojlanishi va hosil berishi uchun muayyan shart -sharoit bo’lishini talab etadi, yani ularning hayot faoliyati tashqi muhit bilan bevosita bog'liqdir. Shuning uchun ham o’simliklarning tashqi muhit bilan o’zaro bir —biriga tasir etishi ilmiy dehqonchilikning asosi hisoblanadi. O’simliklar o”sish, rivojlanish va hosil yaratish jarayonlarida tashqi muhitdan muntazam ravishda, malum miqdorda bir qator oziq elementlarni (N2, 02 , N, R, K, Sa, Fe, Mg va boshqalar) hamda quyoshning yorug'lik energiyasini oladi va shular yordamida organik moddalar sintezlaydi. Bundan ko’rinadiki, hosil yetishtirish uchun faqatgina suv va havo emas balki kerakli oziq moddalar ham bo’lishi kerak. Lekin hozirgi kunda hosil yetishtirish ancha murakkab jarayon kasb etadi, sababi iqlimning o’zgarishi turli xil kasalliklarni keltirib chiqarmoqda. Glabal isish natijasida hosilning qurib qolishi kuzatilmoqda. Bunday turdagi kasalliklarni oldini olish uchun dehqon va fermerlarimiz turli xil qarshi dorilarni qo’llashmoqda, lekin bu dorilar ma’lum turdagi kasalliklarni yo’qotgani bilan boshqa turdagi kasalliklarni yuzaga keltirmoqda. Bunday turdagi muammolarni oldini olish uchun o’simliklar tarkibini yaxshiroq o’rganib chiqishimiz va dori vositalarini maromida qo’llashimiz joiz.

1-jadval

Barcha turdagi xo’jaliklarda yetishtirilgan donli ekinlar

Klassifikator	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**
O‘zbekiston Respublikasi	6535.5	7437.8	7636	7634.6	7990.5	8453.4	8877.7
Qoraqalpog‘iston Respublikasi	246.8	293.4	278	271.1	312.2	317.4	341.5
Andijon viloyati	593.3	620.1	646.1	669.9	700.5	710.7	713.1
Buxoro viloyati	552.3	569.3	546.3	594.4	620.1	645.5	674.5
Jizzax viloyati	524.7	711.3	790	691.8	667.2	712.1	737.1
Qashqadaryo viloyati	800.7	938.4	882.1	765.5	789.6	840	896.3
Navoiy viloyati	214.6	237.7	240.9	248.7	252.1	257.8	266.4
Namangan viloyati	483.4	496.4	530.8	590.9	643.1	686.2	732.9
Samarqand viloyati	632.8	756	855.2	831.3	827.9	879.9	933.9
Surxondaryo viloyati	544.1	615.7	678.5	718.6	723	754.2	755.7
Sirdaryo viloyati	430.6	519.1	460.6	478.4	522.2	559.1	577.7
Toshkent viloyati	517.8	571.2	544.1	572.2	602.9	651	659.3
Farg‘ona viloyati	609	674.9	752.8	769.8	868	943.9	1009.7
Xorazm viloyati	385.4	434.3	430.6	431.5	461.6	495.5	579.4
Toshkent shahri	0.01	0.01	0.01	0.5	0.1	0.1	0.2

Ushbu jadvaldan O’zbekiston respublikasida yetishtirilgan donli ekinlarning 2018-2024 yillar oralig’idagi viloyatlar kesimida ulushini ko’rib chiqamiz. Bundan ko’rinib turibtiki yurtimizda yillar mobaynida donli mahsulotlar yetishtirish hajmi oshib borgan, 2018-yilga qaraganda 2024-yili 2342.2 ming tonnaga oshganini guvohi bo’lamiz va bu 35.8 foizga yuqori. Farg’ona viloyati yetakchi o’rinlarda turibdi, Samarqand viloyati esa garchi, 2018-yilda 632.8 ming tonna yetishtirgan bo’lsa ham so’nggi yillarda 47.5 foizga oshdi. Eng past ko’rsatkich Toshkent shahrida qayd

etildi.Yuqorida aytib o’tilganidek hozirgi davr ilm fan va texnalogiya davri. Yevropa va Osiyoning rivojlangan mamlakatlaridan ularning bilimlarini o’rganib o’zimizda qo’llashimiz qishloq xo’jaligini rivojlanishiga yordam beradi. Xitoy, Koreya, Yaponiya kabi davlatlar suniy intellekt bilan ishlaydigan texnalogiyalarni joriy etishgan, bu texnalogiyalar yordamida har bir tub hosilda qanday jarayonlar kechayotganini yaqqol ko’rsa boladi. O’simliklarning qachon sug’orish kerakligi qanday vitamin va minerallar zarurligi haqida xabar beruvchi aqlli chiplar kashf qilingan. Bu texnalogiyalar orqali hosildorlik ancha oshganini ko’rsak bo’ladi, ularni o’zimizda ham joriy etishimiz va ularni sotib olish uchun davlat tomonidan dehqonlarga subsidiyalar ajratilsa, tez orada mamlakatimizda ham aqlli hosil yetishtirish texnalogiyalarini guvohi bo’lamiz.

Xulosa

Agrobiznes va qishloq xo’jaligi rivojlanishi davlat va jamiyat ravnaqi uchun eng muhim omillardan biri sanaladi, chunki birlamchi mahsulotlar asosan qishloq xo’jaligi mahsulotlaridir. Fermer va dehqonlarimizga qulayliklarning yaratilishi o’zimizning turmush tarzimizni oshiradi. Tadqiqodlar shuni ko’rsatadiki zamonaviy texnalogiyalarni joriy etish, cheklangan resurs hisoblanadigan suvdan va yerdan oqilona foydalanish, fermer va dehqonlarning bilimini hamda boshqaruv ko’nikmalarini rivojlantirish agrobiznesning raqobatbardoshligini oshiribgina qolmay bozorlarimizda mahsulot ko’payib qolishini taminlaydi. Shu bilan birga davlat tomonidan agrobiznes sohasi vakillariga ko’rsatilayotgan moliyaviy va institutsional qo’llab quvvatlash choralari qishloq xo’jaligini barqaror ijobiy tasir ko’rsatadi. Kelgusida agrobiznesni innovatsiyalarga boyitish, ekologik muvozanatni barqarorlashtirish va bozorlarga kirishni osonlashtirish iqtisodiyotda qishloq xo’jaligini o’rnini yanada mustahkamlaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar ;

1. R.X.Ergashev. Qishloq xo’jaligi iqtisodiyoti.-Toshkent-“Extrimum press” 2011.
2. A.Toshboyev. Agrobiznesda ish yuritish. Toshkent 2020.
3. S.Sidiqov. Umumiy dehqonchilik. Toshkent 2008.
4. https//oefen.uz/uz/documents/referatlar/umumiy/dehqonchilik-tizimi-va-uning rivoji-tarixi.
5. https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/agriculture-2

TADBIRKORLIK FAOLIYATIDA INNOVATSION MAHSULOTLAR ISHLAB CHIQARISHNI RIVOJLANTIRISH

Begmatova Shaxnoza Adxamovna,
Millat Umidi universiteti, katta o‘qituvchisi

Jahon miqyosidagi iqtisodiy jarayonlar shuni ko‘rsatmoqdaki, har qanday mamlakat iqtisodiyotining barqaror o‘sishi va raqobatbardoshligi, avvalo, innovatsiyalarga asoslangan ishlab chiqarishga bog‘liq. Innovatsion mahsulotlar yaratilishi va ularning ishlab chiqarilishi iqtisodiy samaradorlik, eksport salohiyati va yangi ish o‘rinlari yaratilishiga xizmat qiladi.

O‘zbekistonda olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar jarayonida tadbirkorlik subyektlari faoliyatini qo‘llab-quvvatlash va innovatsion rivojlanishni ta’minlash ustuvor yo‘nalishlardan biri hisoblanadi. Shuningdek, "O‘zbekiston – 2030" strategiyasida ham zamonaviy va raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarishga yo‘naltirilgan innovatsion iqtisodiyotni rivojlantirish asosiy maqsadlardan biri sifatida belgilab qo‘yilgan.

Tahlillar shuni ko‘rsatmoqdaki, ko‘pgina tadbirkorlik subyektlarida innovatsion mahsulot ishlab chiqarish jarayonlari yetarli darajada samarali tashkil etilmagan. Bunda innovatsiyalarni joriy qilish mexanizmlarining takomillashmaganligi, kadrlar salohiyatining yetishmasligi, moliyalashtirishdagi muammolar va bozor talablarini to‘g‘ri baholay olmaslik kabi masalalar dolzarb hisoblanadi.

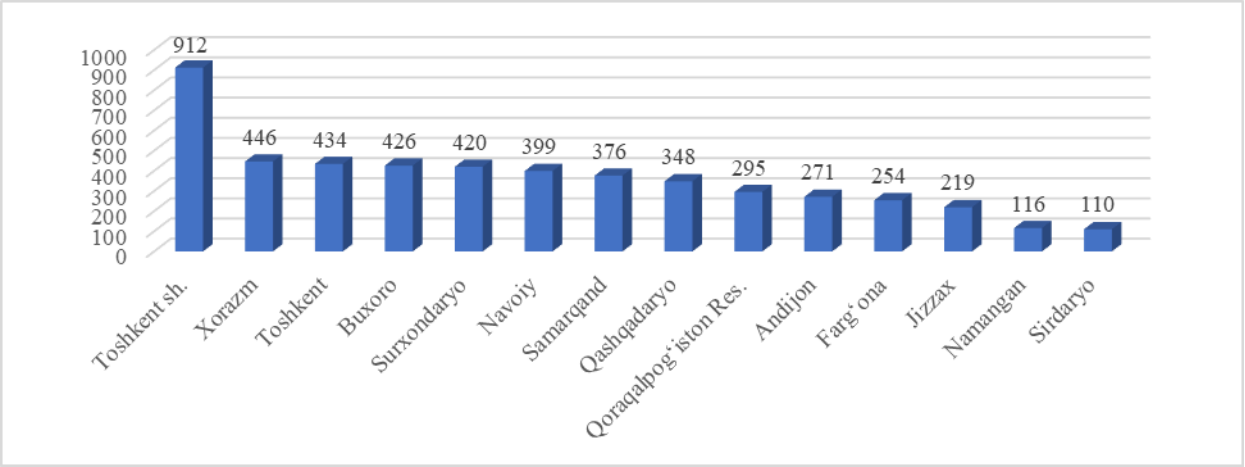
Shunday sharoitda tadbirkorlik subyektlarida innovatsion mahsulot ishlab chiqarish jarayonlarini takomillashtirish, zamonaviy yondashuvlar asosida ularning samaradorligini oshirish bo‘yicha ilmiy-tadqiqotlar olib borish katta ahamiyatga egadir.

Keyingi yillarda kichik biznesning iqtisodiy salohiyatidan foydalanish darajasini oshirishga qaratilgan tizimli chora-tadbirlar o‘z natijasini bermoqda. Mamlakatimizda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning YAIMdagi ulushi bo‘yicha qayd etilgan ko‘rsatkichlar aksariyat bozor iqtisodiyoti rivojlangan mamlakatlar ko‘rsatkichlaridan yuqori hisoblanadi. 2024-yilning 1-yanvar holatiga ko‘ra mamlakatimizda ro‘yxatdan o‘tgan kichik tadbirkorlik subyektlari soni 614897 tani (fermer va dehqon xo‘jaliklarisiz) tashkil etgan. Bu ko‘rsatkich o‘tgan yilning mos davriga nisbatan 10,6 foizga oshgan. Ularning so‘nggi besh yilning mos davrlaridagi dinamikasi esa quyidagicha: 2020-yilda – 353 921 ta, 2021-yilda – 436 981 ta, 2022-yilda – 488 936 ta, 2023-yilda – 555 971 ta, 2024-yilda – 614 897 ta.[1]

O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi ma’lumotlariga ko‘ra, 2023-yil yakuniga qadar respublika bo‘yicha innovatsion faoliyat olib boruvchi korxonalar ulushi 10,5% ni tashkil etgan, innovatsion mahsulotlar umumiy sanoat mahsulotlari hajmidagi ulushi 3,8% atrofida bo‘lgan, innovatsiyaga yo‘naltirilgan investitsiyalar hajmi 3,2 trln so‘mni tashkil qilgan, asosiy innovatsion mahsulotlar kimyo, farmatsevtika, tekstil va IT sohalarida to‘plangan. [1] Bu ko‘rsatkichlar rivojlangan mamlakatlar bilan taqqoslaganda ancha past darajada hisoblanadi.

Masalan, Yevropada innovatsion mahsulotlar sanoat hajmida 20–25% ulushni tashkil etadi.

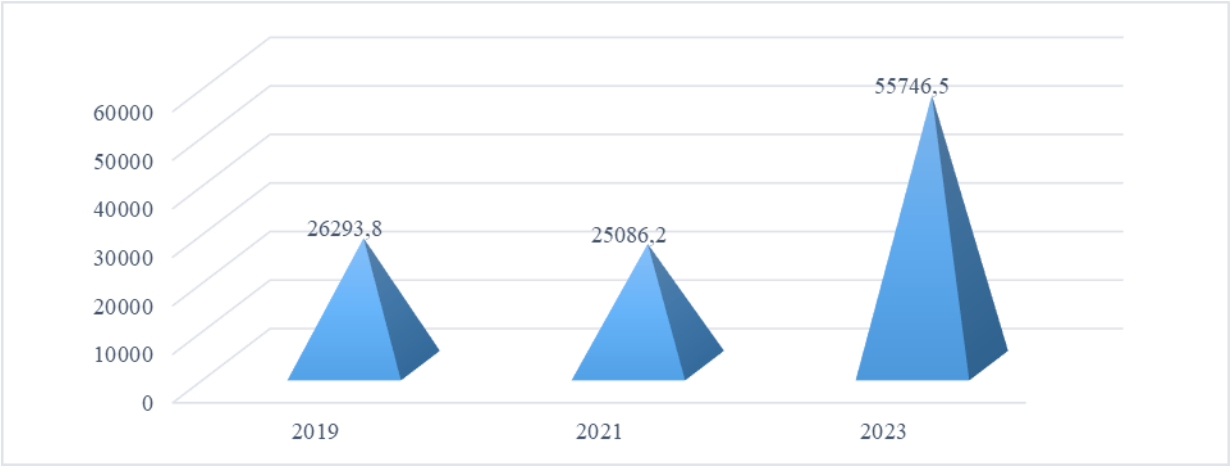
Xususan, 2023-yil yakunlari bo‘yicha respublikada o‘z kuchi bilan innovatsion mahsulotlar, ishlar, xizmatlar ishlab chiqargan korxona va tashkilotlarning umumiy soni 5026 tani tashkil etgan (1-rasm).



1-rasm. O‘z kuchi bilan innovatsion mahsulotlar, ishlar, xizmatlar ishlab chiqargan korxona va tashkilotlar soni, birlikda[35]

Bunda, eng yuqori ko‘rsatkichlar Toshkent shahri (912 ta), Xorazm (446 ta) hamda Toshkent (434 ta) viloyatlari hissasiga, eng past ko‘rsatkichlar esa Sirdaryo (110 ta), Namangan (116 ta) va Jizzax (219 ta) viloyatlari hissasiga to‘g‘ri kelgan.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, 2023-yilda respublika bo‘yicha o‘z kuchi bilan bajarilgan va sotilgan innovatsion mahsulotlar, ishlar va xizmatlar hajmi 55746,5 mlrd. so‘mni tashkil etib, bu 2021-yilga nisbatan 2,2-martaga hamda 2019-yilga nisbatan esa 2,1-martaga oshgan (2-rasm).



2-rasm. O‘zbekiston Respublikasida o‘z kuchi bilan bajarilgan va sotilgan innovatsion mahsulotlar, ishlar va xizmatlar hajmi, mlrd. so‘m[36]

[35] O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.
[36] O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

O‘z kuchi bilan bajarilgan va sotilgan innovatsion mahsulotlar, ishlar va xizmatlar hajmi bo‘yicha eng yuqori ulush Toshkent shahri (29858,2 mlrd. so‘m) va Andijon viloyati (16347,0 mlrd. so‘m) hissasiga to‘g‘ri kelgan bo‘lsa, eng past ko‘rsatkich esa Namangan (59,5 mlrd. so‘m), Sirdaryo (170,9 mlrd. so‘m) va Jizzax (219,0 mlrd. so‘m) viloyatlari hamda Qoraqalpog‘iston Respublikasiga (197,0 mlrd. so‘m) to‘g‘ri kelgan.

O‘zbekistonda korxonalarning umumiy soni biroz qisqarishni boshdan kechirayotgan bo‘lsa-da, kichik biznes sezilarli barqarorlik va o‘sish sur’atlarini namoyish etmoqda. 2024-yil 1-avgust holatiga ko‘ra, O‘zbekistonda 461,1 ming korxona va tashkilot faoliyat ko‘rsatmoqda, shundan 392,7 mingtasi kichik korxona va mikrofirmalardir. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi ma’lumotlariga ko‘ra, jami korxonalar soni 2023-yilda 467,7 mingtadan kamaygan bo‘lsa-da, faoliyat yuritayotgan korxonalarning, xususan, savdo (32,6 foiz), sanoat (13,7 foiz) va qishloq xo‘jaligi (7,4 foiz)dagi ulushi yuqoriligicha qolmoqda. Korxonalarning eng yuqori konsentratsiyasi poytaxt – Toshkent (21,3 foiz), shuningdek, Toshkent (9 foiz), Samarqand (8,8 foiz), Farg‘ona (8,3 foiz) va Buxoro (6,5 foiz) viloyatlarida kuzatilmoqda. Bu esa mintaqa iqtisodiyoti mamlakatning iqtisodiy rivojlanishida asosiy rol o‘ynashidan dalolat beradi. Yil boshidan buyon O‘zbekistonda 713,7 ming korxona ro‘yxatga olingan, bu o‘tgan yilga nisbatan 6 foizga ko‘pdir. [2] Bu tadbirkorlik faoliyati nafaqat saqlanib qolayotgani, balki ortib borayotganini tasdiqlaydi, bu esa aholi o‘rtasida iqtisodiy ishonch ortib borayotganidan dalolat berishi mumkin.

Keyingi yillardagi eng ustuvor va o‘ziga xos vazifa bu — tezkorlik bilan zamonaviy texnologiyalarga asoslangan, yuqori ish haqi taklif etadigan yangi ish o‘rinlarini yaratish bo‘lib, innovatsion tadbirkorlik subyektlari faoliyatini yanada rag‘batlantirish muammoning amaliy yechimlaridan biri hisoblanadi. Shu bois, O‘zbekiston Respublikasi 2022—2026-yilgacha innovatsion rivojlanish strategiyasining yuqori texnologik va ilm-fanga asoslangan yangi va zamonaviy ishlab chiqarish quvvatlarini hamda yuqori ish haqiga ega ish o‘rinlarini yaratish orqali uzoq muddatli yo‘nalishlari hamda rivojlanish dasturlari belgilab berilmoqda.[2]

Xulosa qilib shuni aytish mumkinki, respublikamizda innovatsion tadbirkorlikni har tomonlama qo‘llab-quvvatlab, ularning ichki va tashqi bozorda raqobatlasha oladigan, sifatli mahsulot ishlab chiqarish va xizmatlar ko‘rsatishni izchil yo‘lga qo‘ya oladigan mustahkam iqitisodiy sohaga aylanishini ta’minlash lozim.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YHATI

1. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlari.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-165-sonli “2022-2026-yillarda O‘zbekiston Respublikasining innovatsion rivojlanish strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi Farmoni.

TRANSPORT TIZIMIDAGI LOGISTIKA PROVAYDERLARI XIZMATLARI SIFATINI SERTIFIKATLASH

Xo’jaev Fazliddin Elmurodovich
TDIU “Biznes boshqaruvi” kafedrasi dotsenti, PhD

Annotatsiya

Kompaniyaning vakolat darajasi asosan ISO sifat sertifikati bilan belgilanadi. Xalqaro yuk ekspeditorlari assotsiatsiyasining (FIATA) Butunjahon kongressida yuk ekspeditorlik xizmatlari sifatini oshirish va o’zbekistonni yuk ekspeditorlik kompaniyalarining xalqaro yuk ekspeditorlik sertifikatlash standartlariga muvofiqligini ta'minlash eng muhim masalalar qatorida bo'ldi. Mahsulotlar va xizmatlar uchun ixtiyoriy sertifikatlash tizimlari deyarli barcha mamlakatlarda mavjud. O’zbekiston Respublikasida texnik qoidalarga muvofiqlik uchun majburiy sertifikatlash ham mavjud. Majburiy sertifikatlash chet ellarda kamdan-kam qo'llaniladi.

Kalit so’zlari. Xalqaro yuk ekspeditorlari assotsiatsiyasining (FIATA), ISO sifat sertifikati, texnik qoidalar, Standartlashtirish, Xizmat ko'rsatish tizimini sertifikatlash, Mijozlarga xizmat ko'rsatish dasturlari, Sifat tizimi sertifikati, Yuk tashuvchi kompaniyalar.

Standartlashtirish - bu rejalar, jarayonlar, rejalashtirish tizimlari, ma'lumotlar almashinuvi tizimlari, hujjat aylanishi, yuk tashish birliklari va mahsulotlarni savdo va transport qadoqlashini birlashtirish faoliyatidir.

Xizmat ko'rsatish tizimini sertifikatlash - bu ishlab chiqaruvchi (sotuvchi) va iste'molchi (xaridor) dan mustaqil bo'lgan uchinchi tomon tashkiloti xizmat ko'rsatish tizimining belgilangan standartlar va talablarga muvofiqligini yozma ravishda tasdiqlaydigan tasdiqlash (tan olish) taomilidir.

Xizmat ko'rsatish tizimini sertifikatlash tartibi:

1. Kompaniyaning mavjud mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimini ISO 9000:2000 xalqaro standarti talablariga muvofiqligini baholang.
2. Kerakli o'zgarishlarni aniqlang.
3. Mijozlarga xizmat ko'rsatish dasturlarini ishlab chiqing.
4. Yangi mijozlarga xizmat ko'rsatish tartiblarini aniqlang va amalga oshiring.
5. Mijozlarga xizmat ko'rsatish qo'llanmasini ishlab chiqing.
6. Mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimi hujjatlarini ko'rib chiqish uchun auditor bilan dastlabki uchrashuv.
7. Mijozlarga xizmat ko'rsatish auditi.
8. Muvofiqlik sertifikatini oling.

Sifat tizimi sertifikati - bu sertifikatlash tizimi qoidalariga muvofiq berilgan va mijozlarga xizmat ko'rsatish tizimining belgilangan standartga muvofiqligini tasdiqlovchi hujjat hisoblanadi. Ixtiyoriy sertifikatlashning asosiy, eng mashhur

standartlari ISO 9000:2000 hisoblanadi. Ushbu standartlar mahsulot sifatining talab qilinadigan darajasini belgilamaydi.

Ular faqat kompaniya sifatga ustuvor ahamiyat beradigan tizim yaratganligini kafolatlaydi. Maqsad korxonada hozirda sodir bo'layotgan barcha jarayonlarni metodik tarzda tavsiflash va rasmiylashtirishdir. Sifatni boshqarish tizimi (SMT) joriy etilgandan so'ng jarayonlarga kiritilgan har qanday o'zgarishlar hujjatlashtirilishi lozim.

Boshqacha qilib aytganda, ISO sertifikati faqat kompaniya rahbariyatining amaldagi standartlarga muvofiqligini tekshiradi va bu standartlarda ko'rsatilayotgan xizmatlar yoki ishlab chiqarilgan mahsulotlar sifati haqida hech narsa deyilmagan. Ko'rinishidan, ISO sertifikati asosan ishlab chiqarishni boshqarish xodimlarining katta soniga ega bo'lgan yirik ishlab chiqarish ob'ektlariga nisbatan qo'llaniladi.

Yuk tashuvchi kompaniyalariga kelsak, ularning aksariyati 100 dan kam xodimga ega kichik biznesdir. Yuk tashish kompaniyalarining ushbu strukturaviy o'ziga xosligini va ishlab chiqaruvchilarning kompaniya boshqaruvi sifatiga emas, balki yuk tashish xizmatlarining sifatiga bo'lgan talablarini hisobga olgan holda, Rossiya yuk tashish kompaniyalari assotsiatsiyasi yuk tashish xizmatlari uchun ixtiyoriy sertifikatlash tizimi sanoat uchun eng mos degan xulosaga keldi.

O’zbekiston Respublikasi transport bozoriga faol ravishda kirib kelayotgan G'arb kompaniyalarining kuchli raqobati respublikamiz logistika operatorlarini o'z xizmatlarini diversifikatsiya qilishga va mijozlari uchun yangilarini ishlab chiqish va targ'ib qilishga majbur qilmoqda. Ushbu rivojlanish tendentsiyasi kompaniyalarning logistika bozoridagi mavqeini saqlab qolish istagi bilan bog'liq.

Taqdim etilayotgan xizmatlarning qat'iy sifat nazorati endi murakkab emas - ISO sertifikati yuk tashish bozorida kam uchraydigan holat emas. Eng muhim ISO tamoyillaridan biri doimiy takomillashtirish kompaniya ichida innovatsion o'zgarishlarni qabul qilish va mustahkamlash uchun barqaror tizim yaratishga imkon berishini ta'kidlasa-da, amalda sifat nazorati tizimini joriy etish raqobatbardosh ustunlikni ta'minlamaydi va shunchaki zaruriy shartga aylanadi.

Lekin aynan mahalliy korxonalarda sifat tizimlarining rivojlanishi ta'minot zanjiri tizimini rivojlantirishga yordam berdi. Logistika provayderlari va ta'minot zanjiri boshqaruv tizimlarini joriy etgan bozor ishtirokchilari o'rtasidagi o'zaro ta'sirning ko'plab samarali variantlari paydo bo'ldi. Axborot oqimi logistikasi yoki ta'minot zanjiri bo'ylab axborot maydonini optimallashtirish nafaqat umuman logistika, balki xususan logistika operatorlari xizmatlarining ham asosiy tarkibiy qismiga aylangani anglab yetildi.

Shu bilan birga, resurslar masalasi logistika sohasida dolzarb muammo bo'lib qolmoqda, chunki bugungi bozorda innovatsion yechimlarga talab juda yuqori. Yangi HR texnologiyalaridan foydalanish va faol vaqtni boshqarish raqobatbardosh ustunliklarga erishish uchun qisqaroq vaqt oralig'ini ta'minlaydi.

Shuning uchun, logistika provayderi va mijoz o'rtasida ma'lumotlarni qayta ishlash va uzatishni optimallashtirish resurslarni tejash va xarajatlarni kamaytirishning eng samarali usullaridan biridir.

ISO sifat standartlaridan foydalangan holda, har bir kompaniya ichki jarayonlarni (ham asosiy, ham ikkilamchi) tavsiflashi va ularning har biri uchun

farqlovchi xususiyatlarni aniqlashi mumkin. Keyin ushbu xususiyatlarni to'plash tartiblari ham jalb qilingan xizmatlar, ham har bir jarayon uchun ishlab chiqilishi va amalga oshirilishi kerak. Olingan statistika kompaniyaning mavjud jarayonlaridagi zaif tomonlarni aniqlash, axborot tizimining konturlari va asoslarini belgilash va tegishli dasturiy mahsulotni tanlash imkonini beradi. Bu eng muhim qadamdir.

Xulosa. STS Logistics jarayonlarni monitoring qilishdan so'ng o'zining IT bo'limini tashkil etishga qaror qildi. Ushbu bo'limning asosiy maqsadi ichki va tashqi axborot oqimlarini tizimlashtiradigan dasturiy ta'minotni yaratish va takomillashtirishdir. Bundan tashqari, u mijozlar ma'lumotlarini to'plash va axborot tizimimizni mijozlarimizning dasturiy ta'minotiga integratsiya qilish uchun javobgardir. IT mahsulotining funksionalligini yanada rivojlantirish va ma'lumotlarni kiritish va qayta ishlashga sarflanadigan vaqtni qisqartirish kompaniyaga 3PL va hatto 4PL logistika xizmati provayderi darajasiga erishishga yordam beradi deb kutilmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Солодовников, В. В. Планирование спроса в цепях поставок/ В. В. Солодовников // Логистика и управление цепями поставок. -2016. -№ 1 (72). -С. 14-30.

2. Vollman, T. Manufacturing planning and control systems for Supply Chain Management: The Definitive Guide for Professionals. 5th edition/ T. Vollman, W. Berry, D.C. Whybark, F.R. Jacobs. - New York:McGraw-Hill Education, 2004 – 598 p.

3. Affonso, R. Sales and operations planning: the supply chain pillar/R. Affonso, F. Marcotte, B. Grabot // Production Planning and Control, Vol. 19 No. 2, 2008, pp. 132-41.

4. Бауэрсокс, Д.Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. – М.: Изд-во ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2001. – 640 с.

5. Gantt, H.L. Organizing for Work/ H.L. Gantt - Hardpress, 2013. – 144 p.

6. Белохвостиков, А.В. Опыт развития систем управления цепочками поставок в ОМК / А.В. Белохвостиков // Металлоснабжение и сбыт. -2010. -№ 10. -С. 86.

TIJORAT BANLARI TOMONIDAN TADBIRKORLIK FAOLIYATINI KREDITLASH BILAN BOG‘LIQ MUAMMOLAR

Raxmatov Temur Sotiboldiyevich
TDIU mustaqil izlanuvchisi

So‘ngi yillarda jahonda va asosiy savdo hamkor davlatlarda sodir bo‘lgan iqtisodiy jarayonlarni inobatga olib, ularning mamlakatimiz iqtisodiyotiga salbiy ta’sirining oldini olishga, ichki talab va real sektordagi investitsion faollikni rag‘batlantirish, tadbirkorlik faoliyati uchun zarur bo‘lgan moliyaviy mablag‘larni

yaratish hamda barcha sohalarda ishlab chiqarish hajmlarining kengayishini ta’minlash orqali muvozanatli iqtisodiy o‘sish sur’atlariga erishishga qaratilgan davomli makroiqtisodiy siyosat yuritilib kelinmoqda.

Bu esa yurtboshimiz ta’kidlaganidek, “Milliy iqtisodiyotni rivojlantirishning asosiy omili sifatida biznes uchun yanada qulay sharoitlarni yaratish maqsadida «Biznesni qo‘llab-quvvatlash dasturi» doirasida 2024 yil yakuniga qadar:

kompleks qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlarini amalga oshirish orqali 2 million aholini biznesga jalb qilish;

yangi ish o‘rinlarini yaratish orqali 5 million aholining bandligini ta’minlash uchun zarur sharoitlar yaratilsin” – oldimizda turgan ulkan vazifalarni bajarishning asosiy shartlaridan biridir [1].

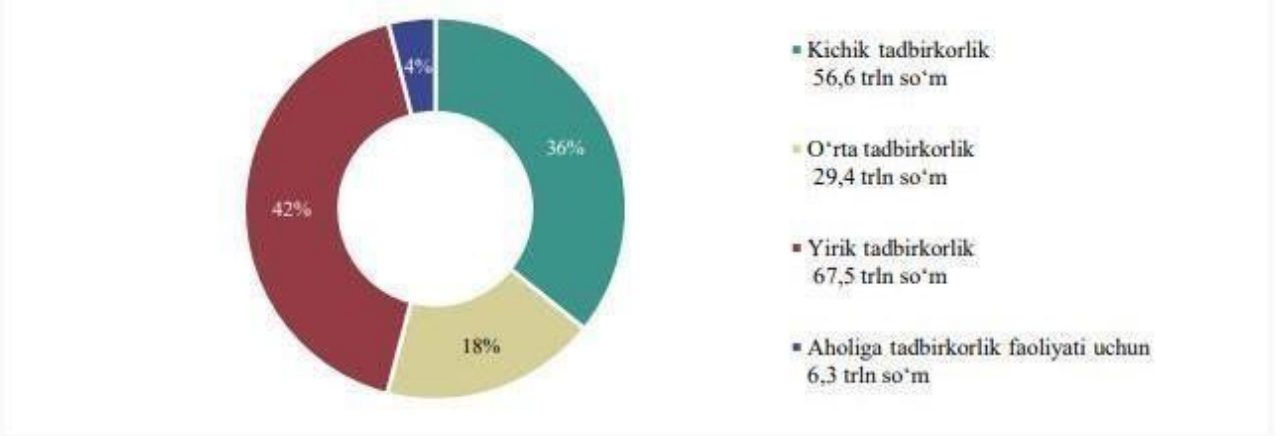
Tijorat banklari tomonidan ajratilayotgan kichik biznes kreditlari tarmoqlar kesimida tahlil qilinganda, ularning ko‘pchiligi iqtisodiyotning mehnat talab yuqori bo‘lgan yo‘nalishlariga yo‘naltirilgani kuzatiladi. Bu esa bank kreditlarining faqat iqtisodiy emas, balki ijtimoiy samaradorligini ham oshiradi. Xususan, quyidagi yo‘nalishlar asosiy e’tiborni tortadi:

1. Qishloq xo‘jaligi tarmog‘i — bu yo‘nalishga ajratilayotgan kreditlar asosan issiqxonalar tashkil etish, chorvachilik loyihalarini moliyalashtirish, bog‘dorchilik va parrandachilik faoliyatini kengaytirishga qaratilgan. Qishloq joylarda aholi bandligining asosiy manbai bo‘lgan ushbu soha kredit resurslari hisobidan faol rivojlanmoqda. Misol uchun, issiqxonalar tashkil etilishi har bir loyiha uchun kamida 5–10 kishilik ish o‘rinlari yaratmoqda, bu esa mahalliy mehnat bozorini sezilarli darajada yengillashtiradi.

2. Savdo va xizmat ko‘rsatish sohasi — kreditlarning yana bir katta qismi tikuvchilik sexlari, go‘zallik salonlari, oziq-ovqat do‘konlari va boshqa xizmat ko‘rsatish obyektlarini tashkil etishga yo‘naltirilmoqda. Ayniqsa, ayollar tadbirkorligini rivojlantirishda bu sector yetakchi rol o‘ynamoqda. Kredit resurslari yordamida bu sohada ishlayotgan ayollar o‘z biznesini rasmiylashtirib, barqaror daromad manbai yaratmoqda. Bunday faoliyatlar ayollar bandligini oshirishda muhim vosita bo‘lib xizmat qilmoqda.[2]

3. Hunarmandchilik va oilaviy tadbirkorlik — bu yo‘nalish aholining ijtimoiy zaif qatlamlari, ayniqsa, yoshlar va ayollar uchun uy sharoitida bandlik yaratish imkonini bermoqda. Tikuvchilik, to‘qimachilik, kulolchilik, yog‘ochsozlik kabi an’anaviy hunarlar kredit vositalari yordamida yanada kengaymoqda. Bu esa “uyda ishlab – bozorga olib chiqish” modelining shakllanishiga olib kelmoqda. Ushbu sohalarga yo‘naltirilgan kichik kreditlar kichik hajmda bo‘lsa-da, yuqori darajadagi bandlik samaradorligi bilan ajralib turadi.

Mamlakatimizda tadbirkorlik subyektlarining biznes tashabbuslari qo‘llab-quvvatlash hamda investitsion loyihalarini moliyalashtirish, shuningdek, yangi ish o‘rinlari yaratish orqali aholining bandligini ta’minlash va qo‘shimcha daromad olish imkoniyatlari kengaytirishda banklarning o‘rni va roliga katta ahamiyat berilmoqda. 2024-yilda tadbirkorlik faoliyatini qo‘llab-quvvatlash borasidagi 539 mingdan ortiq loyihalarga tijorat banklari tomonidan jami 160 trln so‘m miqdorida kredit mablag‘lari yo‘naltirildi.



O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 10 fevraldagi PF-21-son Farmoniga asosan tadbirkorlik subyektlari yillik pul aylanmasiga qarab **kichik, o‘rta va yirik toifalarga ajratilgan.*

Bunda, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida o‘zini o‘zi band qilgan jismoniy shaxslar ham inobatga olingan.

1-rasm. 2024-yilda toifalar kesimida tadbirkorlik faoliyatiga ajratilgan kreditlar ulushi [5]

Xususan, ushbu kreditlarning 92,4 trln so‘mlik yoki 2023-yilga nisbatan 26 foizga ko‘p qismi kichik va o‘rta tadbirkorlikni, shu jumladan, oilaviy tadbirkorlikni, xotin-qizlar va yoshlarning tadbirkorlik tashabbuslarini moliyaviy qo‘llab-quvvatlash maqsadlariga 538 mingdan ortiq loyihalarga yo‘naltirildi.

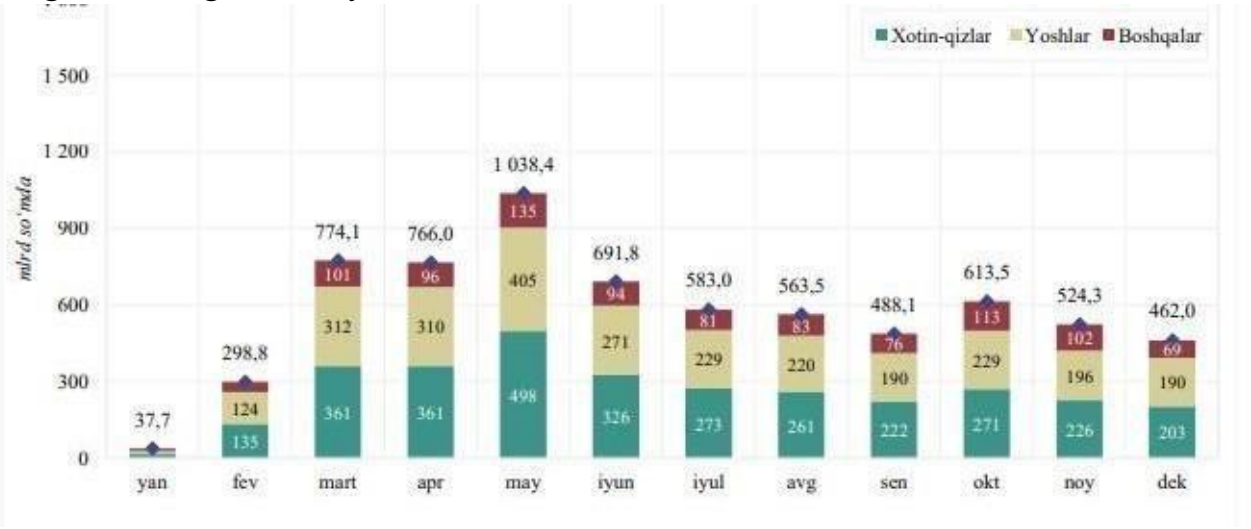
2024-yilda tijorat banklari tomonidan savdo va xizmatlar sohasidagi tadbirkorlik subyektlarining qariyb 69 mingdan ortiq loyihalarini moliyalashtirish uchun 61,3 trln so‘m miqdorida kredit mablag‘lari yo‘naltirildi. Ushbu mablag‘larning 25 trln so‘mi xizmatlar sohasidagi loyihalarga, 15,7 trln so‘mi savdo faoliyatiga va 20,6 trln so‘mi xizmatlar sohasidagi tadbirkorlarning aylanma mablag‘larini to‘ldirish uchun ajratilgan.

Turizm faoliyatini qo‘llab-quvatlash uchun tijorat banklari tomonidan 5 771 ta tadbirkorlik subyektiga 4,6 trln so‘mdan ortiq kreditlar ajratildi. Ushbu ajratilgan kreditlarning 1,5 trln so‘mi – mehmonxonalar faoliyatini rivojlantirish, 1 022,7 mlrd so‘mi – restoranlar faoliyati, 812,8 mlrd so‘mi – yo‘lovchi tashish xizmatlariga, 522,6 mlrd so‘mi – turistik agentlik va oromgohlar faoliyati hamda 62,1 mlrd so‘mi – sport va sog‘lomlashtirish turizmi uchun yo‘naltirilgan.

2024-yilda tijorat banklari tomonidan tadbirkorlarning loyihalarini moliyalashtirishga xorijiy kredit liniyalari resurslaridan ham keng foydalanildi. Respublika bo‘yicha jami 26,7 mingga yaqin loyihalar uchun 3,3 mlrd dollarlik kreditlar yo‘naltirildi. Ushbu resurslarning 1,2 mlrd dollar miqdoridagi qismi kichik va o‘rta tadbirkorlik subyektlarini moliyalashtirish uchun ajratildi. 2024-yilda xorijiy kredit liniyalari mablag‘lari hisobidan sanoatga 2 138,3 mln, cavdo va umumiy ovqatlanish sohalariga 387,7 mln, xizmat ko‘rsatishga 290,4 mln, qishloq xo‘jaligiga 190,4 mln dollar, transportga 188,5 mln, qurilishga 139,8 mln va aloqaga 3,4 mln dollar yo‘naltirildi.

Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari (keyingi o‘rinlarda–dasturlar) doirasida aholini tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb qilish va qo‘shimcha daromad manbalarini shakllantirish hamda kichik tadbirkorlik subyektlarini moliyaviy qo‘llab-quvvatlash maqsadida so‘nggi 7 yilda jami 50 trln so‘mdan ortiq imtiyozli kreditlar

ajratilib, 2,3 millionga yaqin aholining daromad topishga qaratilgan faoliyat bilan shug‘ullanishiga zamin yaratildi.



2-rasm. 2024 yilda Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida kredit ajratish dinamikasi[5]

2024-yilda dasturlar amalga oshirilishi davom ettirilib, asosiy e’tibor, yoshlar va xotin-qizlarni daromadli mehnat bilan band qilishga qaratildi va hokim yordamchilari tavsiyalari asosida 372 mingdan ortiq loyihalarga jami 6,8 trln so‘mdan ortiq imtiyozli kreditlar ajratildi. Ushbu imtiyozli kreditlar hisobidan, yoshlarning tadbirkorlik tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlashga yo‘naltirilgan 150 mingdan ortiq loyihalariga 2,7 trln so‘mlik va xotin-qizlarning 203 mingdan ortiq loyihalariga 3,2 trln so‘mlik kreditlar ajratildi.

Dasturlar doirasida ajratilgan kreditlarning 495 mlrd so‘mi (7%) yuridik shaxslar va yakka tartibdagi tadbirkorlar, 6,3 trln so‘mi (93%) o‘zini o‘zi band qilgan jismoniy shaxslar hissasiga to‘g‘ri keldi.

Shuningdek, 2024-yilda ajratilgan kreditlarning 3,6 trln so‘mi qishloq xo‘jaligi (shundan, chorvachilik 1,5 trln so‘m, issiqxona tashkil etish uchun 567 mlrd so‘m, meva-sabzavot va bog‘dorchilik uchun 518 mlrd so‘m), 1,9 trln so‘mi xizmat ko‘rsatish, 838 mlrd so‘mi hunarmandchilik yo‘nalishi uchun hamda 433 mlrd so‘mi ishlab chiqarish va boshqa sohalarga yo‘naltirilgan.

Kredit ajratish bilan bog‘liq barcha jarayonlar to‘liq raqamlashgan holda (Oilakredit.uz) yagona elektron platforma orqali amalga oshirilmoqda, xususan, kredit uchun ariza berish, skoring, hujjatlarni rasmiylashtirish, mahsulot buyurtmasi va monitoring jarayonlari avtomatlashgan holda inson omilisiz ko‘rib chiqilmoqda.

O‘z navbatida, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida o‘z biznes loyihalarini muvaffaqiyatli amalga oshirib, ijobiy kredit tarixiga ega bo‘lgan yuridik va jismoniy shaxslarga tadbirkorlik faoliyatini kengaytirish hamda ish o‘rinlari yaratishga yo‘naltirilgan 300 mln so‘mgacha kreditlar ajratish mexanizmlari joriy qilindi. Ushbu yo‘nalish doirasida 49 159 nafar tadbirkorlik subyektlarining 4,8 trln so‘mlik loyihalari moliyalashtirildi. Unga ko‘ra, kichik biznesni moliyaviy qo‘llab-quvvatlashning uzluksizligi va barqarorligini ta’minlash maqsadida, 2018-2023-yillarda Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida kredit olib, undan muvaffaqiyatli foydalanib, o‘z vaqtida qaytargan 751 ming nafar mijozlarni kichik va o‘rta biznes darajasiga olib chiqish bo‘yicha manzilli ro‘yxat shakllantirildi.

Ushbu mijozlarga 300 mln so‘mgacha mikrokreditlar, shundan, 100 mln so‘m garovsiz qismi “Tadbirkorlikni rivojlantirish kompaniyasi” AJ mablag‘lari hisobidan, 200 mln so‘mgacha qismi banklar va mikromoliya tashkilotlarining o‘z mablag‘lari hisobidan ajratish tizimi joriy qilindi.

Natijada, ushbu qaror doirasida 10 ming nafardan ortiq tadbirkorlik subyektlarining loyihalariga 3,1 trln so‘mlik imtiyozli kreditlar ajratildi.

2024-yilda tijorat banklari tomonidan alohida tashabbus va tajribalar asosida aholini tadbirkorlikka jalb qilish va daromadli mehnat bilan band qilish ishlari davom ettirildi. Xususan, “Sayxunobod” va “Uychi” tumanlari tajribalari hamda “bir kontur – bir mahsulot” tamoyili asosidagi ishlar kengaytirib borilmoqda. “Sayxunobod tajribasi” asosida mahallalarda mikroloyihalar tashkil etish uchun 326 mingta mikroloyihaga 10,2 trln so‘mlik kreditlar ajratildi va natijada 577 ming nafar aholini daromadli mehnat bilan bandligi ta’minlandi.

Bunda, sanoat sohasida 53 mingta loyihaga 2 trln so‘m, xizmat ko‘rsatish sohasida 144 mingta loyihaga 4,8 trln so‘m va qishloq xo‘jaligi sohasida 127 mingta loyihaga 3,4 trln so‘m kreditlar ajratildi.

“Uychi tajribasi” asosida 2024-yilda 110 mingga yaqin tadbirkorlar bilan uchrashuvlar o‘tkazilib, ushbu uchrashuvlarda ularning 68 mingdan ortiq ko‘targan masalalari va muammolarini ijobiy hal etildi. “Bir kontur – bir mahsulot” tamoyili asosida ijaraga berilgan yer maydonlarida ustuvor ravishda eksportbop serdaromad qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini yetishtirish bo‘yicha yaxlit 5,4 ming gektar yer maydonlarida 508 ta namunaviy loyihalarni amalga oshirdi. Ushbu loyihalarga 41,5 mlrd so‘mlik kreditlar ajratilib, ularga “etakchi” tadbirkorlarni (eksportyor, qayta ishlash korxonasi) biriktirish orqali 18 mingta dehqon xo‘jaliklari tashkil qilindi.

Umuman olganda, bank kreditlari yuqoridagi tarmoqlar orqali ijtimoiy qatlamlar o‘rtasida daromadlar tengsizligini kamaytirish, ishsizlik darajasini pasaytirish va oilaviy farovonlikni oshirishga bevosita ta’sir ko‘rsatmoqda. Kredit shartlarining yengilligi, garov talablarining moslashuvchanligi va davlat dasturlari bilan integratsiyalashgan kredit liniyalari mazkur yo‘nalishlarda ahamiyatli o‘zgarishlarga olib kelmoqda. Kichik biznesni kreditlashda banklar va tadbirkorlar duch kelayotgan ayrim tizimli muammolar mavjud. Ularning bartaraf etilishi bank kreditlarining bandlik va iqtisodiy samaradorlikka ta’sirini yanada oshiradi.[4]

1. Garov ta’minoti muammosi — Ko‘plab yangi boshlayotgan tadbirkorlar mol-mulk garovi taqdim eta olmaydi. Bu ularning kredit olish imkoniyatini sezilarli cheklaydi. Garovsiz kreditlar mexanizmlarini kengaytirish, kredit-kafillik fondlarini kuchaytirish zarur.

2. Byurokratik to‘siqlar — Kredit olish jarayonida hujjatbozlik va ruxsatnoma olishdagi murakkab tartiblar ham tadbirkorlik faolligini susaytiradi. Kredit olish jarayonini elektronlashtirish, ariza berish jarayonini soddalashtirish muhim.

3. Moliyaviy savodxonlikning pastligi — Ayniqsa, qishloq joylarda aholi kredit olish va u bilan ishlash madaniyatiga ega emas. Banklar tomonidan moliyaviy maslahat va o‘quv dasturlarini keng joriy etish kerak.

4. Kreditlarning maqsadsiz ishlatilishi — Ba’zi hollarda kredit mablag‘lari belgilangan yo‘nalishdan chetlab, boshqa ehtiyojlarga sarflanadi. Buni oldini olish

uchun real monitoring tizimi va natijadorlik asosida baholash mexanizmini joriy etish lozim.[4]

Xulosa sifatida aytish mumkinki, tijorat banklari va moliyaviy institutlarning kichik biznesni kreditlashdagi faoliyati nafaqat iqtisodiy o‘sishga, balki ijtimoiy barqarorlik va bandlik darajasiga ham bevosita ta’sir ko‘rsatmoqda. Kreditlash jarayonining samarali yo‘lga qo‘yilishi orqali minglab aholi uchun yangi ish o‘rinlari yaratilmoqda, oilaviy daromadlar oshmoqda, mahalliy iqtisodiyot jonlanmoqda.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yhati

1. Sh.M.Mirziyoyev. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston — 2030» strategiyasini «Yoshlar va biznesni qo‘llab-quvvatlash yili»da amalga oshirishga oid davlat dasturi to‘g‘risida”gi PF-37-son farmoni. 2024 yil 21 fevral.

2. Norov A.R. Tijorat banklarining tadbirkorlik sub’ektlarini kreditlash metodologiyasini takomillashtirish, I.f.d. ilm. dar. ol.uch. diss. avtoref. – Toshkent, 2022. – 75 b.

3. Raxmatov T.S. Bank tizimida an’anaviy operatsiyalar orqali tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirish // Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar, № 00058, mart-aprel, 2022-y.

4. Raxmatov T.S. Moliyaviy globalizatsiya sharoitida O‘zbekiston tijorat banklari an’anaviy operatsiyalarining hozirgi holati // Biznes-ekspert, № 3, 2022.

5. https://cbu.uz- O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki rasmiy sayti ma’lumotlari.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ибрагимов Гайратжон Артикович,
Кандидат экономических наук, доцент
ТГЭУ, кафедра «Финансовый анализ»

Аннотация: Совершенствование осуществляемых бизнес-процессов на предприятии могут быть проведены с применением различных подходов и стандартов. В принципе существуют два стандарта: диаграммы потоков данных в бизнес-процессах высокого уровня и диаграммы рабочих процессов в бизнес-процессах низкого уровня. Упомянутые диаграммы бизнес-процессов показывают материальные и информационные потоки. Предприятия имеют «дерево» бизнес-процессов и сеть процессов, которая показывает взаимодействие различных процессов. Сеть процессов обеспечивает более полную систематическую картину деятельности организации. Для достижения цели оптимизации бизнес-процесса необходимо разделить составляющую его работу на компоненты. С помощью логических операторов, называемых блоками принятия решений, отображаются альтернативные варианты, возникающие в процессе. Предпосылкой для оптимизации бизнес-процессов

можно считать их моделирование.

Ключевые слова: рабочий процесс, бизнес-процессы, сеть процессов, диаграмма бизнес-процесса, оптимизация бизнес-процессов, поток данных.

В настоящее время существует множество подходов или стандартов для описания бизнес-процессов. Однако на практике классическая технология их описания состоит всего из двух стандартов — DFD (диаграмма потоков данных) и WFD (диаграмма рабочих процессов). Первый представляет собой диаграмму потоков данных, используемую для описания бизнес-процессов высокого уровня; второй — диаграмму рабочих процессов, используемую для описания бизнес-процессов более низкого уровня. Большинство других современных стандартов отражают различные версии и дополнения вышеупомянутых двух классических подходов. Как отмечалось ранее, использование разработанных подходов к управлению соответствием стандартам (подход к управлению соответствием на основе рисков) стало ключевым компонентом процедур управления рисками, используемых в таможенных органах, а также в других регулирующих органах (Ибрагимов Г. (2022)).

Диаграмма потока данных показывает действия, составляющие описываемый бизнес-процесс, а также входные и выходные данные для каждого действия. Эти входные и выходные данные представляют собой поток информации или материалов. Выход одного действия может быть входом для других.

Например, при описании среды, окружающей бизнес-процесс, входные и выходные данные являются внешними. Внешние входные данные для диаграммы DFD поступают извне, от поставщиков процесса, а внешние выходные данные выходят наружу, к клиенту процесса. При построении диаграммы DFD бизнес-процесса необходимо перенести эти данные из диаграммы DFD в окружающую среду процесса. Для полного описания бизнес-процесса остается лишь описать внутренние информационные и материальные потоки. Каждый из них является выходом одного из процессов и одновременно входом другого.

При построении диаграммы потоков данных (DFD) бизнес-процесса важно помнить, что эта диаграмма отображает материальные и информационные потоки и никоим образом не указывает на периодическую последовательность работы. Во многих случаях периодическая последовательность работы совпадает с направлением движения потоков в бизнес-процессе. В общем случае это не так, поскольку могут возникать ситуации, аналогичные примеру, показанному на рисунке 1.

Время начала работы 15-00 Время передачи документа 12-00 Время начала работы 12-00

Рисунок 1. Пример несоответствия между периодической последовательностью работы и направлением движения документа.

В этом примере вторая задача началась раньше первой, но документ перемещается от первой задачи ко второй. Поэтому стандарт DFD удобен для описания высокоуровневых бизнес-процессов, поскольку в общем случае при их описании невозможно показать периодическую последовательность задач, так как все задачи выполняются одновременно или существует несколько вариантов различных последовательностей, которые также могут зависеть от разных точек зрения. Рассмотрим пример бизнес-процесса по продаже продукта.

В процессе закупки продукции у поставщика, хранения закупленной продукции, продажи продукции, подготовки продукции к отгрузке и отгрузки продукции на вопрос «Какой процесс выполняется первым: закупка продукции или ее продажа?» можно ответить двумя разными способами в зависимости от ситуации. Если определенный товар есть на складе, то его закупка опережает продажу по времени. Если же на момент запроса покупателя товара на складе нет, то процесс продажи начинается раньше закупки и заканчивается позже. Поэтому при описании этих и подобных бизнес-процессов целесообразно использовать стандарт DFD, который не делает акцент на последовательности работы по времени.

Примером наглядного и наглядного представления бизнес-процессов предприятия является сетевая диаграмма процессов, которая представляет собой диаграмму потоков данных (DFD), построенную на основе бизнес-процессов, образующую «дерево» бизнес-процессов и показывающую взаимодействие различных процессов.

Иерархические связи и классификация бизнес-процессов в сетевой модели не показаны, чтобы не перегружать модель. В отличие от «дерева» бизнес-процессов, сетевая модель обеспечивает более полную систематическую картину деятельности организации, поскольку позволяет показать не только элементы организации, но и эффекты взаимодействия между ними. Кроме того, сетевая модель позволяет проверить целостность разработанной модели деятельности организации, корректность выбора бизнес-процессов и описание окружающей их среды.

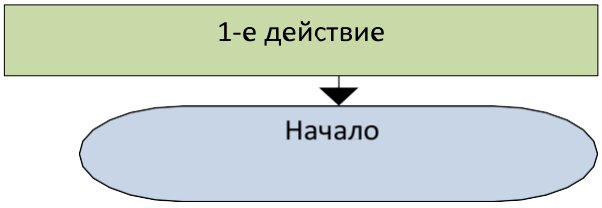
В связи с расширением перечня инвестиционных направлений, появлением институтов коллективных инвестиций и надежным управлением свободными средствами юридических и физических лиц возникает необходимость поиска ответов на другие проблемы, особенно в сфере принятия решений в инвестиционном секторе (Ибрагимов Г. (2023)). Решения этих проблем могут быть найдены путем моделирования данных ситуаций как бизнес-процесса.

При построении диаграммы потоков данных (DFD) бизнес-процесса следует использовать «правило семи», согласно которому уровень абстракции и детализации следует выбирать таким образом, чтобы диаграмма бизнес-процесса состояла в среднем из семи задач. Использование подробных деталей и, соответственно, большого объема задач приводит к чрезмерной сложности диаграммы и снижению способности качественно анализировать бизнес-процесс. Использование слишком большого количества деталей и малого числа задач в диаграмме бизнес-процесса приводит к чрезмерному разрастанию задач, что также снижает способность качественно их анализировать и оптимизировать.

Если для достижения цели оптимизации бизнес-процесса необходимы подробные сведения, то следует разбить работу, составляющую этот процесс, как показано в пункте 4.

В результате описание бизнес-процесса отражает иерархически упорядоченный набор диаграмм DFD и WFD, на основе которых строятся диаграммы более высокого уровня. В этом случае диаграммы DFD, используемые на более высоких уровнях, делятся на диаграммы DFD и WFD или основываются на них. Диаграммы WFD, используемые на более низких уровнях, делятся на диаграммы WFD или основываются только на них.

Для описания бизнес-процессов нижнего уровня используются диаграммы рабочих процессов (ДПД). На этой диаграмме появляются дополнительные объекты, помогающие описать процесс: логические операторы, события в начале и конце процесса, а также элементы, указывающие на периодические (временные) задержки (см. рис. 2).



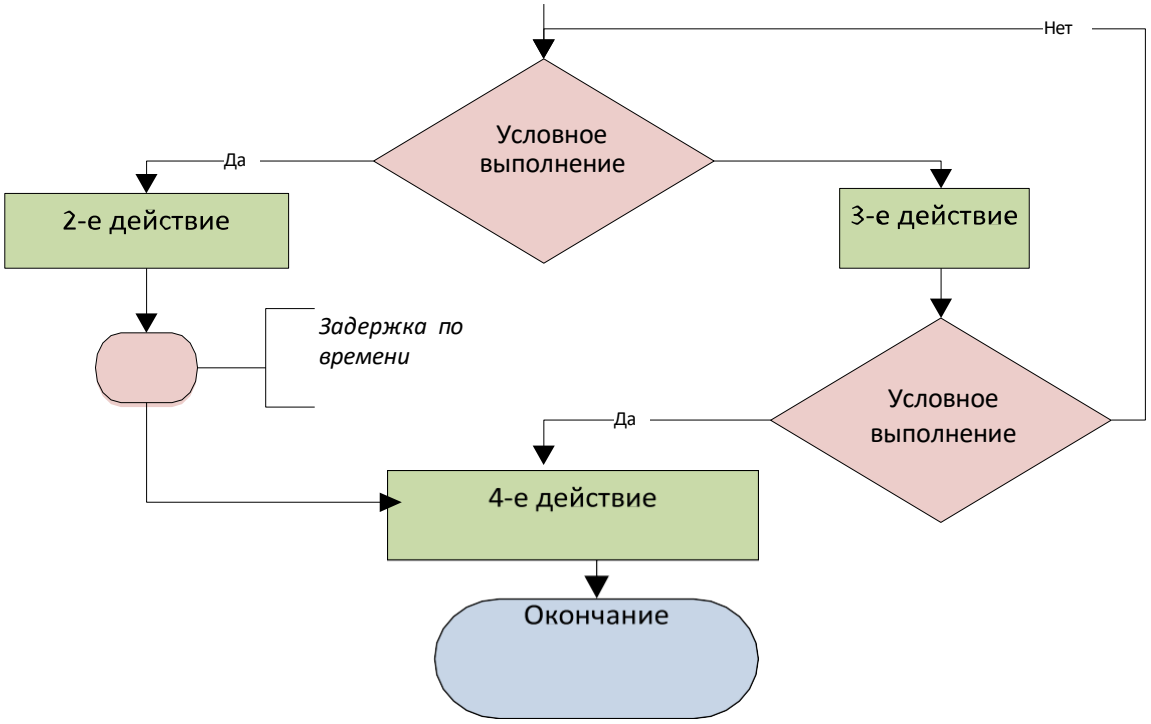


Рисунок 2. Схема (диаграмма) рабочего процесса – IOD (WFD)

Начальное и конечное события процесса указывают на момент его начала и окончания. Например, для фиксированного бизнес-процесса, такого как бюджетирование, можно использовать временное событие. В случаях, когда описание бизнес-процесса составляется с целью его оптимизации по времени, используются элементы растяжения времени для обозначения мест, где существует временной промежуток между последовательными задачами. В этом случае следующая задача начинается только после того, как с момента предыдущей прошло определенное время.

Уникальной особенностью диаграммы WFD является то, что стрелки между операциями бизнес-процесса представляют не поток объектов (информации и материалов), а поток работы или периодическую последовательность работ.

Список использованной литературы:

1. Ibragimov G. (2022). Keeping records of imported goods while improving customs administration in Uzbekistan. International Journal of Research in Finance and Marketing (IJRFM), 12(11), 30-34. Retrieved from https://euroasiapub.org/wp-content/uploads/IJRFM3Nov22-Uzb.pdf

2. Ibragimov G. (2023). Problems of training financial analysts in the republic of Uzbekistan. International Journal of Research in Economics and Social Sciences (IJRESS), 13(06), 108-115. Retrieved from https://euroasiapub.org/wp-content/uploads/IJRESS11June23-Uzb.pdf

RAQAMLI BANK XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHDA MOLIYAVIY TEXNOLOGIYALARNING O‘RNI VA IQTISODIY SAMARADORLIGI

Rajabova Umida Umurzoqovna
francheska50701@gmail.com
Xalqaro Nordik Universiteti tayanch doktoranti

Annotatsiya. Mazkur tezisda raqamli bank xizmatlarini rivojlantirishda moliyaviy texnologiyalarning o‘rni hamda ularning iqtisodiy samaradorlikka ta’siri tadqiq etilgan. Tijorat banklarida raqamli xizmatlarning joriy etilishi natijasida operatsion xarajatlarning kamayishi, xizmatlar sifati va tezkorligining oshishi, moliyaviy inklyuziyaning kengayishi hamda banklarning raqobatbardoshligi ortishi tahlil qilingan. Shuningdek, raqamli bank xizmatlarini rivojlantirishning ustuvor yo‘nalishlari va iqtisodiy samaradorligini oshirish bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: raqamli bank xizmatlari, moliyaviy texnologiyalar, FinTech, tijorat banklari, mobil banking, internet banking, raqamli transformatsiya, iqtisodiy samaradorlik, moliyaviy inklyuziya.

Asosiy qism

Jahon iqtisodiyotida raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi moliya-bank sektorida ham tub o‘zgarishlarni yuzaga keltirmoqda. Zamonaviy moliyaviy texnologiyalar bank xizmatlarini ko‘rsatishning an’anaviy shakllarini raqamli platformalar asosida tashkil etish imkonini yaratib, xizmatlar sifati va samaradorligini oshirmoqda. Natijada banklar va mijozlar o‘rtasidagi munosabatlar yangi bosqichga ko‘tarilib, masofaviy xizmatlar ko‘lami kengaymoqda.

O‘zbekistonda so‘nggi yillarda bank tizimini raqamlashtirish va zamonaviy moliyaviy xizmatlarni rivojlantirish bo‘yicha keng qamrovli islohotlar amalga oshirilmoqda. Xususan, mobil banking, internet banking, elektron to‘lov tizimlari, QR-to‘lovlar va masofaviy identifikatsiya xizmatlarining joriy etilishi aholi va tadbirkorlik subyektlari uchun moliyaviy xizmatlardan foydalanish imkoniyatlarini sezilarli darajada kengaytirdi. Moliyaviy texnologiyalar raqamli bank xizmatlarining rivojlanishida muhim vosita hisoblanadi. Ular bank operatsiyalarini avtomatlashtirish, xizmat ko‘rsatish vaqtini qisqartirish, operatsion xarajatlarni kamaytirish va mijozlar ehtiyojlariga mos innovatsion mahsulotlarni yaratish imkonini beradi. Natijada banklar resurslardan samarali foydalanish imkoniyatiga ega bo‘lib, moliyaviy natijalarini yaxshilaydi. Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, raqamli bank xizmatlarining rivojlanishi banklarning iqtisodiy samaradorligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Xususan, bank filiallariga bo‘lgan ehtiyojning qisqarishi, qog‘oz hujjat aylanishining kamayishi va operatsiyalarning avtomatlashtirilishi xarajatlarni kamaytiradi. Shu bilan birga, mijozlar sonining ortishi va xizmatlar ko‘lamining kengayishi daromadlar hajmini oshirishga xizmat qiladi.

Raqamli bank xizmatlarining rivojlanishi moliyaviy inklyuziyani ta’minlashda ham

muhim ahamiyatga ega. Ayniqsa, chekka hududlarda yashovchi aholi uchun bank xizmatlaridan foydalanish imkoniyatlarining kengayishi iqtisodiy faollikni rag‘batlantiradi hamda moliya bozorining qamrov darajasini oshiradi.

Xulosa va takliflar

Tadqiqot natijalari raqamli bank xizmatlarini rivojlantirishda moliyaviy texnologiyalarning o‘rni tobora ortib borayotganligini ko‘rsatdi. Zamonaviy moliyaviy texnologiyalar bank xizmatlarining sifati, tezkorligi va qulayligini oshirish bilan birga banklarning operatsion samaradorligi hamda daromadliligini ham yaxshilaydi. Shu bois moliyaviy texnologiyalarni keng joriy etish bank tizimining raqobatbardoshligini oshirishning muhim omillaridan biri hisoblanadi.

Raqamli bank xizmatlarining iqtisodiy samaradorligini oshirish maqsadida tijorat banklarida innovatsion xizmatlarni kengaytirish, raqamli infratuzilmani modernizatsiya qilish va elektron xizmatlar ko‘lamini yanada kengaytirish zarur. Shuningdek, mijozlarning raqamli moliyaviy savodxonligini oshirish va raqamli xizmatlardan foydalanish madaniyatini rivojlantirish ham muhim ahamiyat kasb etadi.

Banklarda raqamli xizmatlar sifatini oshirish maqsadida xizmatlarni ko‘rsatish jarayonlarini to‘liq avtomatlashtirish, masofaviy xizmatlarni takomillashtirish hamda mijozlarga qulay va xavfsiz raqamli platformalarni yaratish lozim. Shu bilan birga, kiberxavfsizlik tizimlarini kuchaytirish va mijozlar ma’lumotlarini himoya qilish bo‘yicha xalqaro standartlarni joriy etish zarur.

Umuman olganda, moliyaviy texnologiyalar asosida raqamli bank xizmatlarini rivojlantirish bank sektorining barqaror o‘sishi, moliyaviy xizmatlar ommabopligining ortishi va mamlakat raqamli iqtisodiyotining rivojlanishiga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti. (2020). PF–6079-son Farmon. *“Raqamli O‘zbekiston – 2030” strategiyasi*.

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti. (2020). PF–5992-son Farmon. *Bank tizimini isloh qilish strategiyasi*.

3. Mishkin, F. S. (2022). *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*. Pearson.

4. Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). FinTech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons, 61*(1), 35–46.

5. O‘zbekiston Respublikasi Markaziy banki. (2024). *Raqamli moliyaviy xizmatlar bo‘yicha statistik ma’lumotlar*.

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Назарова Гулчехра Нурмухамбетовна
независимый соискатель Ташкентского государственного университета

Аннотация. В статье исследованы теоретические аспекты влияния электронной коммерции на формирование и развитие конкурентных преимуществ субъектов бизнеса в условиях цифровизации экономики. Раскрыта сущность трансформации конкурентной среды под воздействием цифровых технологий, платформенных бизнес-моделей и сетевых эффектов. Определены основные факторы повышения конкурентоспособности предприятий посредством электронной коммерции, включая снижение транзакционных издержек, расширение рынков сбыта, персонализацию взаимодействия с потребителями, ускорение бизнес-процессов и масштабирование деятельности. Особое внимание уделено особенностям развития электронной коммерции в Узбекистане, а также ее роли в интеграции национального бизнеса в региональные и глобальные цифровые рынки. Сделан вывод о том, что электронная коммерция выступает важнейшим инструментом формирования устойчивых конкурентных преимуществ и повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в цифровой экономике..

Ключевые слова: электронная коммерция, цифровая экономика, конкурентоспособность бизнеса, конкурентные преимущества, цифровые платформы, цифровизация..

В современной хозяйственном парадигме, в условиях глобализации бизнеса, электронная коммерция выступает одним из ключевым фактором, кардинально меняющим природу конкуренции, состав рыночной конъюнктуры и стратегических горизонтов субъектов бизнеса.

В условиях интенсивной цифровизации экономики, конкурентное преимущество субъектов бизнеса в подавляющем случаи определяется не только объемом материальных ресурсов или доступом к традиционным фактором производства, но компетентностью предприятий внедряться в глобальную электронную цепочку создания стоимости, выстраивать информационно-цифровую инфраструктуру взаимоконтакта с целевой аудиторией и контрагентами, ускорением

быстроты бизнес-процессов, сокращать транзакционные издержки и широко использовать информацию как важного элемента и части стратегии перспективного развития.

Важное место электронная коммерция имеет в экономике стран с формирующейся цифровой экономикой, особенно в нашей стране, где наблюдается интенсивный и быстрый рост онлайн торговли, цифровых сервисов, которые преобразуют качественно новый рынок новой формации.

Важно делать упор на то, что конкуренция в условиях традиционной модели экономики описывается посредствам взаимодействии многочисленных фирм, борющиеся за целевую аудиторию по средствам ценовой политики, широким применением диверсификации и расширением ассортимента товаров, качеством и сервиса. Однако, следует отметить, что цифровизация трансформировала саму суть конкуренцию и конкурентную среду, давая приоритет нематериальным активам, информации, данным и алгоритмам.

Особенность конкуренции в электронной коммерции заключается в том, что в ней доминирует «платформенная конкуренция», «конкуренция экосистем», «конкуренция бизнес-моделей», в которых важным аспектом является быстрота обработки информации, качество интерфейсов и пользовательского опыта, интегрированные цифровые сервисы, персонализация данных, гибкость бизнес-моделей и технологическая инфраструктура. Таким образом фокус конкуренции перемещается от физического продукта к оцифрованной добавленной стоимости, что в разы повышает экономическую значимость и сущность инновационных технологии и модернизации всей системы.

Важнейшим качеством носящий фундаментальный характер конкуренции в электронной коммерции является снижения, а то и вовсе устранения барьеров входа в рынок. Традиционные барьеры или издержки, такие как аренда помещений, создания физической инфраструктуры, бюджетирования маркетинговых операции в цифровом мире значительно сокращается.

Такая тенденция повлекла за собой формирования новых типов конкурентного преимущества, например доступ к широким пользовательским базам, способностью анализировать большие и массивные данные, опытом владения алгоритма предиктивной аналитики, способности и опыта работы с элементами цифрового маркетинга, способностью выстраивать собственную экосистему и интегрировать между другими электронными платформами. В

результате субъекты бизнеса, делающие упор в пользу электронной коммерции, получают уникальную возможность масштабировать границы целевых рынков и расширения целевой аудитории без пропорционального увеличения издержек, что без условно будет высоко рентабельной операцией для бизнеса.

Создания устойчивых конкурентных преимуществ для бизнеса по средствам электронной коммерции в условиях цифровизации экономики обусловлено несколькими факторами. В первую очередь экономией на транзакционные затраты, каналы цифрового характера значительно сокращают затраты на поиск потенциальных покупателей, совершения и заключения торговых сделок, быстроты обработки заказов и делопроизводство.

На ряду с выше отмеченным, электронная коммерция повышает прозрачность рынка и процессов на рынке, так как цифровая платформа дает возможность потребителям сопоставлять цены, технические или иные характеристики товара, условия доставки и.т.д. Такой процесс усиливает конкуренцию на целевых рынках, а субъектов рынка максимально сфокусированными на повышения эффективности и инновации. В-третьих, электронная коммерция позволяет расширять географию ведения бизнеса, что очень особенно важно для стран, где формируется и развивается цифровая экономика. В условиях онлайн торговли субъекты предпринимательство из различных регионов может выйти на рынки в масштабах не только страны, но и мира.

Также следует отметить, что цифровые каналы усиливают значимость информационно конкуренции, ключевым фактором принятия решения о покупке для потребителя может послужить не только цена и качество товара, но и отзывы, рейтинги продавцов, пользовательского опыта и доверительного уровня. В таких условиях электронные платформы превращаются в институциональные основы контроля, где каждая транзакционная операция может увеличить или снизить конкурентное преимущество продавцов. От сюда следует, что конкурентоспособность в системе электронной коммерции становится результатом системного управления цифровыми активами и репутациям субъектов бизнеса.

В условиях глобализации бизнеса известный экономист и ученый М.Портер отмечал следующее о конкуренции «Так как интернет в целом снижает отраслевую и не дает устойчивых операционных преимуществ, субъектам бизнеса как никогда важно отличаться от своих конкурентов

за счет своей уникальной стратегией»[1]

Учитывая во внимания позицию М.Портера, в условиях современности, когда цифровая экономика и электронная коммерция уже неизбежность, уникальность стратегии обеспечивается интеграцией бизнес-моделей с цифровыми инструментами, которые являются ключевыми звеньями создания устойчивых конкретных преимуществ.

К.Шапиро и Х.Вариан в своем произведении «Экономические законы и цифровая среда» отметили следующее «Технологии меняются, но не базовые экономические законы. В условиях цифровой экономики побеждают те компаний, которые адекватно понимают как базовые принципы конкуренции работают в информационной среде» [2]. Это обусловлено тем, что даже интенсивная цифровая трансформация в корне не могу противоречить базовым законам экономики, но значительно могут трансформировать их.

В своим произведении «Конкуренция на основе знаний и инновации» Д.Тапскотт отметил, что «Новая цифровая экономика в первую очередь - это конкуренция не столько на базе традиционных факторов производства, а больше на основе знаний, инноваций и информационным отношениям между субъектами рынка»[3]. То есть он делал упор на когнитивную стратегию в проявлении цифровой конкуренции.

Известный предприниматель, основатель компании AMAZON, то есть одной из самой популярной электронной торговой платформы Д.Безос в своем обращении к акционерам своей компании отметил, что «Мы будем неустанно концентрировать свое внимание на клиентах. Мы убеждены, что лучший способ создать и сохранить конкурентное преимущество в условиях цифровой коммерции»[4]. Эффективность и важность слов Д. Безоса обусловлено многомиллиардным личным состоянием и транснациональным бизнес империей начитывающие около триллиона рыночной капитализации.

Известный предприниматель, один из основательно компании Google Л.Пейдж говорил следующее «пользователи доверяют нам в поиске самой релевантной информации, если мы ошибемся им

[1] Porter M. Strategy and the Internet // *Harvard Business Review*. – 2001. – March. – P. 63–78.

[2] Shapiro C., Varian H.R. *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. – Boston: Harvard Business School Press, 1999

[3] Tapscott D., Williams A. *Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything*. – New York: Portfolio, 2006.

[4] Bezos J. *1997 Letter to Shareholders*. – Amazon.com, 1998.

достаточно всего лишь одного клика что бы уйти конкурентам»[5].

В интенсивности цифровизации экономики конкуренция переориентируется из ресурсно-ориентированной и отраслевой модели в клиент ориентированную, динамичную и алгоритмично-платформенную форму, в которой ключевое конкурентное преимущество создается за счет компетенции субъектов бизнеса оперативно быстро обрабатывать данные, внедрять инновации, сокращать издержки связанные с переориентацией и адаптацией во внедрении ускоряющих технологии изменения. В таких условиях решающим фактором являются не сами управленческие решения и традиционные факторы капитал или объема ресурсов, а скорость и качество их принятия, использования цифровых технологии, сетевых эффектов, возможность масштабирования бизнес-моделей.

Рисунок 1 – Составные в организации электронной коммерции[6]

Как уже было отмечено, роль электронной коммерции в условиях

[5] Page L., Brin S. *An Owner's Manual for Google's Shareholders*. – Google IPO Letter, 2004.

[6] Составлено автором

цифровизации в повышении конкурентоспособности бизнес субъектов несомненно велико. В этой связи необходимо отметить основные аспекты конкурентоспособности, которые приведены в таблице 1.3.

Таблица 1

Основные аспекты, влияющие на конкурентоспособность бизнеса[7]

№	Основные аспекты	Роль электронной коммерции
1	Сокращение издержек	Сокращение транзакционных и операционных затрат за счет автоматизации процессов
2	Расширение целевых рынков и модернизация каналов сбыта	Расширение географии охвата за счет быстрого выхода на региональные и глобальные рынки с помощью онлайн торговли и маркетплейсов
3	Опыт персонализации	сделки ориентированные на персональные заказы сервисы за счет анализа больших данных и использование AI-системы увеличивает количество удовлетворённых клиентов
4	Быстрота и гибкость операционных процессов	Увеличение скорости обработки заказов и принятие УР за

[7] Систематизировано автором

		счет внедрения цифровых систем, облачных сервисов и логических роботов
5	Возможность масштабирования субъектов бизнеса	Быстрый рост объемов продаж через оцифрованные каналы сбыта позволяет быстро масштабироваться

В нашей стране система электронных торгов становится важнейшим рычагом роста конкурентоспособности бизнес субъектов посредствам нескольких институциональным и макроэкономическим факторам. В первую очередь интенсивная цифровизация экономики благодаря национальной стратегии открывает новые горизонты перед бизнесом, расширяет спектр деятельности и открывает доступ к цифровым ресурсам бизнес субъектам.

Во-вторых, реформы по либерализации внешнеэкономической деятельности страны и поддержки малого бизнеса активизирует выход компаний на глобальные рынки посредствам электронных платформ, минимизируя зависимость от посредников и системы традиционной цепочки создания ценности.

В-третьих, наличия большей доли молодого поколения в составе демографии страны с высоким уровнем знании цифровых систем и адаптивности к цифровому пространству формирует устойчивы спрос на услуги онлайн характера, что в свою очередь создает конструктивную конкурентную среду для технологически ориентированности бизнес субъектов.

В Узбекистане повышение конкурентоспособности бизнеса по средства электронной коммерции обусловлено тем, что в стране формируется новая модель взаимодействия с целевой аудиторией, упирающихся на персонализацию, аналитики предиктивного характера, а также автоматизированных маркетинговых технологий и инструментов.

Интенсивное использования цифровых инструментов позволяют формировать индивидуальные предложения, выстраивать долгосрочные отношения с целевой аудиторией и поддержку высокого уровня

удовлетворенности, которая является ключевым звеном устойчивой конкурентоспособности. Кроме того, цифровые инструменты позволяют аккумулировать информацию о целевую аудиторию, поведении потребителя, глубже анализировать тренды, прогнозировать рыночную конъюнктуры, динамику спроса и повышает точность управленческих решений, а также повышения использования и распределения ресурсов.

Следует отметить, что системы электронной коммерции служат формированию и развитии «сетевой конкуренции», в которой не только бизнес субъектов конкурируют между собой, но цифровые платформы конкурирует между собой, то есть конкуренция в условиях цифровой экономки трансформируется в совершенно новый качественный уровень где уже борьба большей степени не за ресурсы, а за информацию.

Для экономики Узбекистана особо актуально интегрирования местных компаний в региональные и глобальные электронные системы, что позволяет стратегию масштабирования бизнеса, диверсификации не только продукции, но и каналов реализации и роста устойчивости в условиях рыночной неопределённости.

Список использованной литературы

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Паблишер, 2022. – 715 с.
2. Porter M.E. Strategy and the Internet // Harvard Business Review. – 2001. – Vol. 79, № 3. – P. 62–78.
3. Шапиро К., Вариан Х. Информационные правила: Стратегическое руководство для сетевой экономики. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 352 с.
4. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. – New York: McGraw-Hill, 1996. – 342 p.
5. Bezos J. Amazon.com Annual Shareholder Letters. – Seattle: Amazon Inc., 1997–2024.
6. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. – Geneva: World Economic Forum, 2016. – 192 p.
7. Laudon K.C., Laudon J.P. Management Information Systems: Managing the Digital Firm. – 17th ed. – New York: Pearson, 2022. – 688 p.
8. Калужский М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка // Практический маркетинг. – 2019. – № 3. – С. 3–12.

9. OECD Digital Economy Outlook 2024. – Paris: OECD Publishing, 2024.
10. UNCTAD. Digital Economy Report 2024. – Geneva: United Nations Publications, 2024.
11. Всемирный банк. World Development Report 2024: Digital Transformation and Development. – Washington, DC: World Bank, 2024.
12. Национальная стратегия «Цифровой Узбекистан – 2030».
13. Отчеты и аналитические материалы Министерства цифровых технологий Республики Узбекистан по развитию электронной коммерции и цифровой экономики.

O‘zbekiston oliy ta‘lim tizimida xorijiy investitsiyalarni jalb etish samaradorligini oshirish yo‘lari

Almardanov Ulug‘bek Qudrat o‘g‘li
TDIU mustaqil izlanuvchisi
Elektron pochta: u.almardonov@mail.ru

Annotatsiya. Ushbu tezisda O‘zbekiston oliy ta‘lim tizimida xorijiy investitsiyalarni jalb etish samaradorligini oshirishning nazariy-uslubiy asoslari, hozirgi holati va istiqbolli yo‘lari kompleks tarzda tahlil qilinadi. Tadqiqotda 2019–2025 yillar davomida xorijiy investitsiyalar hajmi, tarkibi va mintaqaviy taqsimlanishining dinamikasi o’rganilgan. Taklif etilgan Ko’p mezonli baholash tizimi (KMBT) asosida integral samaradorlik ko‘rsatkichi hisoblanib, samaradorlikni oshirishning amaliy mexanizmlari ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: xorijiy investitsiyalar, oliy ta‘lim, samaradorlik, KMBT modeli, monitoring, mintaqaviy rivojlanish.

Annotation. This thesis comprehensively analyses the theoretical foundations, current state, and prospective ways to improve the effectiveness of attracting foreign investments in Uzbekistan’s higher education system. Based on 2019–2025 data, a Multi-Criteria Evaluation System (MCES) is proposed to compute an integral effectiveness score, and practical mechanisms for improving performance are developed.

Keywords: foreign investments, higher education, effectiveness, MCES model, monitoring, regional development.

Аннотация. В данной тезисе комплексно анализируются теоретические основы, современное состояние и перспективные направления повышения эффективности привлечения иностранных инвестиций в систему высшего образования Узбекистана. Предлагается многокритериальная модель оценки и практические механизмы.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, эффективность, интегральная модель, цифровой мониторинг, региональное развитие.

Kirish. Globallashuv jarayonining jadallashuvi va bilimlar iqtisodiyotiga o‘tish sharoitida oliy ta‘lim tizimi milliy raqobatbardoshlikning strategik tarkibiy qismiga aylandi. Xorijiy investitsiyalar oliy ta‘lim muassasalarini modernizatsiya qilish, ilmiy-tadqiqot salohiyatini oshirish va xalqaro hamkorlikni kengaytirish uchun muhim moliya manbai hisoblanadi.

2025 yil ma‘lumotlariga ko’ra, O‘zbekiston OTMlariga jalb etilgan xorijiy investitsiyalar hajmi 342,8 mln. dollarni tashkil etib, 2019 yilga nisbatan 2,76 baravarga oshdi. Mamlakat hududida 133 ta OTM, 23 ta xorijiy filial va 41 ta qo’shma ta‘lim dasturi faoliyat ko’rsatmoqda. Biroq investitsiya o’sishiga mos keladigan samarali baholash metodologiyasi va monitoring tizimi hali to’liq shakllantirilmagan. Tadqiqotning maqsadi — xorijiy investitsiyalarni jalb etish samaradorligini oshirishning ilmiy asoslangan mexanizmlarini va yo‘llarini ishlab chiqishdan iborat.

Adabiyotlar tahlili. Xorijiy investitsiyalarning oliy ta‘limga ta‘siri masalasi xalqaro ilmiy adabiyotlarda keng yoritilgan. G. Becker (1964) ning inson kapitali nazariyasi ta‘limga investitsiyalarning uzoq muddatli iqtisodiy daromadliligini asoslab bergan. Psacharopoulos va Patrinos (2018) 139 mamlakat bo’yicha ta‘limning o’rtacha xususiy daromad stavkasi 9,7% ekanligini isbotlagan. Jahon banki (2023) va IFC (2024) hisobotlarida rivojlanayotgan mamlakatlarda ta‘limga yo’naltirilgan xorijiy investitsiyalar 8–14% daromadlilik ko‘rsatkichiga ega ekanligi ta‘kidlangan.

Lane va Kinser (2011) xalqaro hamkorlikdagi oliy ta‘limda monitoring tizimining yetarlicha rivojlanmaganligini asosiy muammo sifatida aniqlagan. Mahalliy tadqiqotchilar A. Vahobov, B. Xo’diev va N. Yusupov O‘zbekiston oliy ta‘lim tizimidagi investitsiyalar samaradorligini oshirishning institutsional to’siqlarini o’rganib, me‘yoriy-huquqiy bazaning nomuvofiqligi va ixtisoslashgan kadrlar yetishmasligi asosiy muammolar ekanligini ko’rsatgan.

Natijalar va tahlil. Tadqiqot natijalari shuni ko’rsatadiki, O‘zbekiston OTMlariga xorijiy investitsiyalar hajmi 2019–2025 yillarda barqaror o’sish tendentsiyasini saqladi. Quyidagi jadval va grafiklar investitsiyalar dinamikasini va samaradorlik ko‘rsatkichlarini batafsil ifodalaydi.

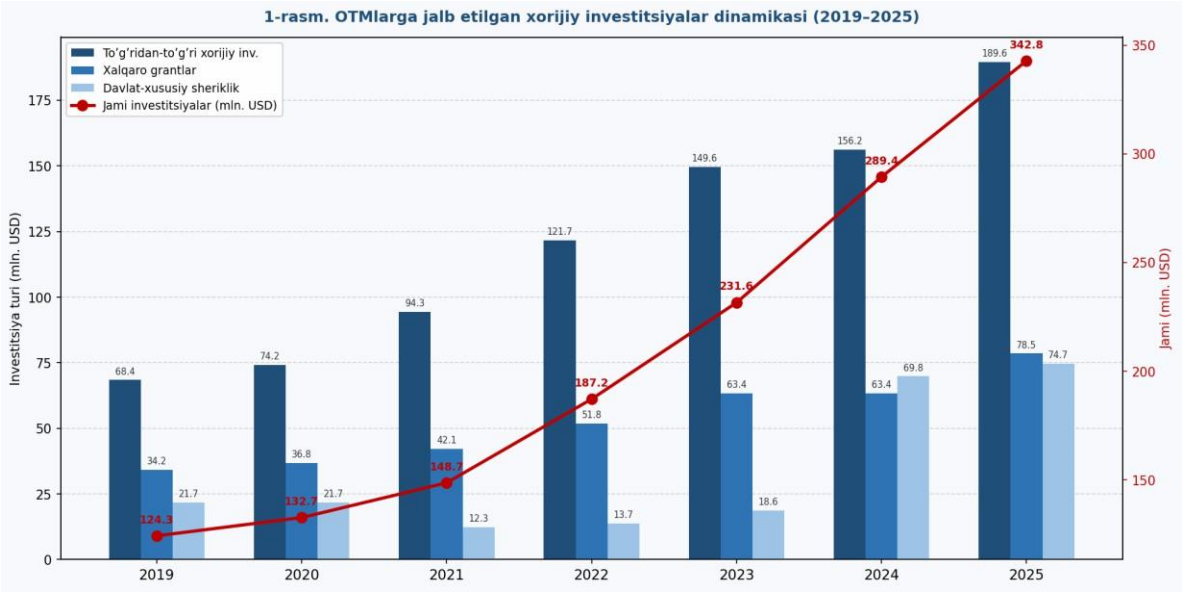
1-jadval.

OTMlarga jalb etilgan xorijiy investitsiyalar dinamikasi (2019–2025, mln. USD)

Ko’rsatkich	2019	2021	2023	2025	O’sish
Jami xorijiy investitsiyalar	124.3	148.7	231.6	342.8	2.76x
To’g’ridan-to’g’ri xorijiy inv.	68.4	94.3	149.6	189.6	2.77x
Xalqaro grantlar	34.2	42.1	63.4	78.5	2.30x
Davlat-xususiy sheriklik	21.7	12.3	18.6	74.7	3.44x
Investitsiya jalb etgan	67	89	127	149	2.22x

OTMlar					

Manba: O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi va Ta‘lim vazirligi, 2025.



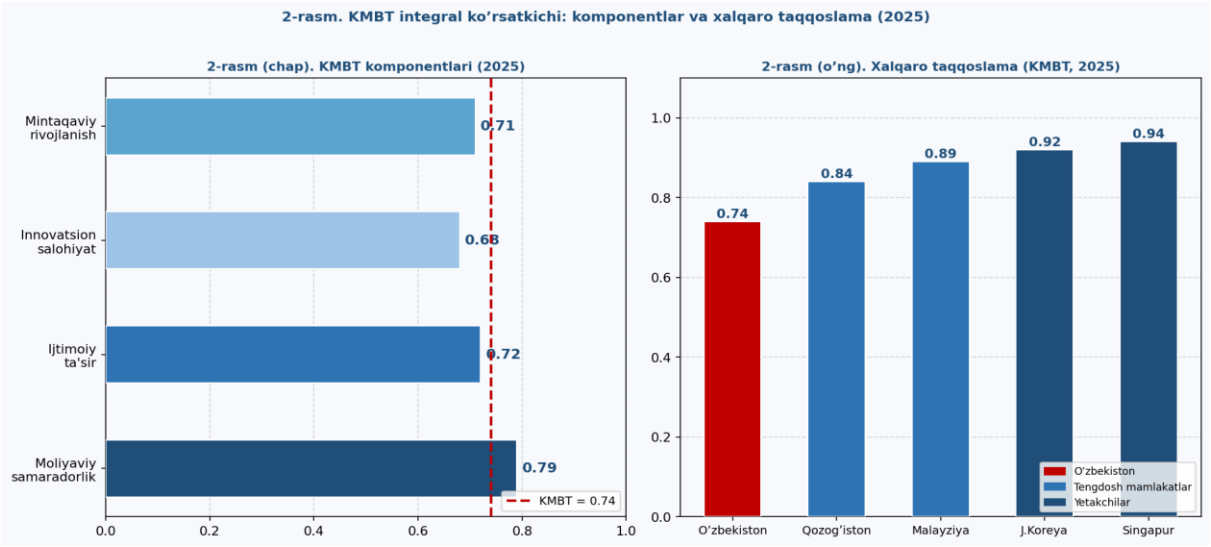
1-rasm. OTMlarga jalb etilgan xorijiy investitsiyalar dinamikasi (2019–2025)
Manba: O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi, 2025; muallif hisob-kitoblari.

Jadval va grafikdan ko’rinib turibdiki, barcha investitsiya turlari bo’yicha izchil o’sish kuzatilmoqda. Ayniqsa, davlat-xususiy sheriklik investitsiyalari eng tez sur’atda o’sib (3,44 marta), 2024–2025 yillarda yangi sheriklik shartnomalari tuzilganidan dalolat bermoqda.

2-jadval.
Investitsiya mexanizmlari bo’yicha xarajat-foyda tahlili (2025)

Investitsiya mexanizmi	Hajm (mln. USD)	KMBT indeksi	CB nisbati	Ustuvorlik
Prof.-o’qituvchilarni rivojlantirish	54.3	0.88	2.67	Eng yuqori
Qo’shma tadqiqot dasturlari	89.4	0.84	2.31	Yuqori
O’quv dasturlarini takomillashtirish	38.7	0.81	2.18	Yuqori
Infratuzilma modernizatsiyasi	112.6	0.79	1.94	O’rta
Talaba stipendiyalari	47.8	0.76	1.87	O’rta

Manba: IFC Education Finance Database va muallif hisob-kitoblari, 2025.



2-rasm. KMBT integral ko'rsatkichi: komponentlar va xalqaro taqqoslama (2025)

Manba: World Bank, IFC, OECD va muallif hisob-kitoblari, 2025.

Regressiya tahlili (R^2=0,847) natijasida samaradorlikka ta‘sir etuvchi asosiy omillar aniqlandi: R&D xarajatlari ulushi (β=0,487), infratuzilma sifati (β=0,312) va xalqaro akkreditatsiya soni (β=0,268). Xalqaro taqqoslamada O‘zbekiston KMBT=0,74 ko‘rsatkichi bilan Singapur (0,94), Janubiy Koreya (0,92) va Malayziyadan (0,89) orqada qolmoqda. Mintaqaviy tahlil esa Toshkent shahri (0,87) va qolgan viloyatlar (0,61–0,74) o’rtasidagi sezilarli tafovutni ko’rsatmoqda.

Xulosa. Tadqiqot natijalari asosida quyidagi xulosalar chiqarildi. Birinchidan, xorijiy investitsiyalar hajmining 2,76 baravarga o’sishiga qaramay, integral samaradorlik ko‘rsatkichi (0,74) xalqaro yetakchilar darajasidan past. 2-jadvaldan ko’rinib turibdiki, professor-o’qituvchilarni rivojlantirish (CB=2,67) va qo’shma tadqiqot dasturlari (CB=2,31) infratuzilma investitsiyalaridan (CB=1,94) ancha yuqori samaradorlik ko’rsatmoqda.

Samaradorlikni oshirishning asosiy yo‘llariga quyidagilar kiradi: (1) Milliy investitsiya monitoringi dashbordini (EduInvest+) joriy etish; (2) Idoralararo Investitsiya Nazorat Kengashini tashkil etish; (3) mintaqaviy tengsizlikni kamaytirish uchun past samaradorli viloyatlarda maxsus investitsiya zonalari yaratish; (4) investitsiya tarkibini qayta balanslash — professor-o’qituvchilarni rivojlantirish va qo’shma tadqiqotlar ulushini kamida 25–30% ga yetkazish. Ushbu choralar 2027 yilga qadar KMBT ko‘rsatkichini 0,74 dan 0,84 ga ko’tarish imkonini beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar

– O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 28 yanvardagi PF-60-son Farmoni. «2030 yilgacha oliy ta‘limni rivojlantirish konsepsiyasi». — https://lex.uz

– O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi. Ta‘lim sohasining asosiy statistik

ko`rsatkichlari. — Toshkent, 2025. — https://stat.uz
– World Bank. World Development Indicators 2023. — Washington D.C., 2023.
– UNESCO. Global Education Monitoring Report 2024. — Paris: UNESCO, 2024.
– IFC World Bank Group. Private Education Investment in Emerging Markets: 2024 Annual Review. — Washington D.C.: IFC, 2024.
– Psacharopoulos G., Patrinos H.A. Returns to investment in education // Education Economics. — 2018. — Vol. 26, №5. — P. 445–458.
– Vahobov A.V., Xo'diev B.Yu. O'zbekistonda ta'lim iqtisodiyoti va investitsiyalar samaradorligi. — Toshkent: TDIU, 2022.
– OECD. Education at a Glance 2023. — Paris: OECD Publishing, 2023.
– Yusupov N.Q. Oliy ta'limga investitsiyalar samaradorligini baholash uslublari // Iqtisodiyot va moliya jurnali. — 2022. — №4(2). — B. 34–47.

Қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолаш ва суғурталашнинг замонавий усуллари.

Холмуратов Бекзод Дилшод ўғли
ТДИУ мустақил изланувчиси
orcid.org/0009-0002-3165-611X

Аннотация. Мазкур мақолада қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни суғурталашнинг иқтисодий самарадорлигини баҳолашнинг назарий ва амалий жиҳатлари тадқиқ этилган. Суғурта механизмларининг фермер хўжаликлари молиявий барқарорлигига таъсири, хавфларни камайтиришдаги аҳамияти ҳамда замонавий агросуғурта моделларининг иқтисодий самарадорлиги таҳлил қилинган. Шунингдек, қишлоқ хўжалигида суғурта тизими самарадорлигини баҳолаш учун иқтисодий кўрсаткичлар тизими таклиф этилган ва Ўзбекистон шароитида агросуғуртани ривожлантириш бўйича илмий-амалий тавсиялар ишлаб чиқилган.

Калит сўзлар: агросуғурта, молиявий таваккалчилик, иқтисодий самарадорлик, параметрик суғурта, индекс суғуртаси, Benefit-Cost Ratio, ROI, қишлоқ хўжалиги.

Қишлоқ хўжалиги иқтисодиётнинг стратегик аҳамиятга эга бўлган тармоқларидан бири ҳисобланиб, мамлакат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлаш, экспорт салоҳиятини ошириш, аҳоли бандлигини таъминлаш ҳамда қишлоқ ҳудудларининг ижтимоий-иқтисодий ривожланишида муҳим ўрин эгаллайди.

Мамлакатимизда қишлоқ хўжалиги миллий иқтисодиётнинг устувор тармоқларидан бири ҳисобланади. Халқаро таҳлилларга кўра, республика иқтисодиётида қишлоқ хўжалигининг улуши тахминан **24–25 фоизни**

ташкил этади ҳамда меҳнатга лаёқатли аҳолининг қарийб **26–28 фоизи** ушбу соҳада фаолият юритади. Шу билан бирга, деҳқон ва фермер хўжаликлари мамлакат ялпи қишлоқ хўжалиги маҳсулотининг қарийб **65 фоизини** ишлаб чиқаради, бу эса аграр секторнинг мамлакат иқтисодий барқарорлигидаги аҳамиятини янада оширади.

Сўнгги йилларда глобал иқлим ўзгариши, табиий офатлар сонининг ортиши, сув ресурсларининг камайиши, инфляция даражасининг юқорилаши, энергия ва минерал ўғитлар нархларининг кескин ўсиши, жаҳон бозорида озиқ-овқат маҳсулотлари нархларининг беқарорлиги қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларнинг сезиларли даражада ортишига сабаб бўлмоқда. Айниқса, қурғоқчилик, сел, кучли шамол, баҳорги совуқ уришлари, дўл ёғиши каби иқлим хавфлари фермер ва деҳқон хўжаликларининг молиявий барқарорлигига жиддий таъсир кўрсатмоқда.

Халқаро тажриба шуни кўрсатмоқдаки, аграр секторда юзага келадиган молиявий йўқотишларнинг катта қисми айнан иқлим хавфлари билан боғлиқ бўлиб, ушбу хавфларни давлат бюджети ҳисобидан эмас, балки замонавий суғурта механизмлари орқали қоплаш иқтисодий жиҳатдан самарали ҳисобланади. Шу сабабли сўнгги ўн йилликда АҚШ, Канада, Испания, Туркия, Хитой ва Ҳиндистон каби давлатларда индекс суғуртаси, параметрик суғурта, космик мониторинг ва рақамли агросуғурта платформалари кенг жорий этилмоқда.

Бугунги кунда дунё амалиётида анъанавий суғурта моделларидан ташқари сунъий интеллект, катта маълумотлар (Big Data), геоахборот тизимлари (GIS), масофадан зондлаш технологиялари (Remote Sensing), IoT сенсорлари ва сунъий йўлдош кузатувлари асосида рискларни баҳолаш тизимлари кенг қўлланилмоқда. Ушбу технологиялар фермер хўжаликларида юзага келиши мумкин бўлган молиявий йўқотишларни олдиндан прогноз қилиш, хавфларни баҳолаш аниқлигини ошириш ҳамда суғурта товонларини қисқа муддатларда амалга ошириш имконини беради.

Ўзбекистонда ҳам аграр соҳада молиявий хавфларни бошқариш тизимини такомиллаштириш бўйича кенг кўламли ислоҳотлар амалга оширилмоқда. Жумладан, аграр рискларни суғурталаш бўйича давлат-хусусий шериклик механизмлари ривожлантирилмоқда, суғурта мукофотларининг бир қисмини давлат томонидан субсидиялаш амалиёти йўлга қўйилмоқда, махсус Аграр суғурта жамғармасини ташкил этиш ҳамда рақамли "Агроплатформа" орқали суғурта хизматларини кўрсатиш тизими босқичма-босқич жорий этилмоқда. Шу билан бирга, мева-сабзавот етиштирувчи фермерлар учун баҳорги совуқ, дўл, кучли шамол ва бошқа иқлим хавфларини қамраб олувчи янги суғурта маҳсулотлари ишлаб

чиқилган бўлиб, улар бўйича суғурта мукофотининг **50 фоизи давлат томонидан субсидияланиши** назарда тутилган.

Шунга қарамасдан, мамлакатда аграр суғурта бозори ҳали ҳам етарлича ривожланмаган. Аксарият фермерлар суғуртани мустақил рискларни бошқариш воситаси сифатида эмас, балки кредит олишнинг шартларидан бири сифатида қабул қилади. Индекс суғуртаси, параметрик суғурта, қайта суғурталаш механизмлари ва рақамли риск мониторинги етарли даражада ривожланмаганлиги мазкур соҳадаги асосий институционал муаммолардан бири ҳисобланади.

Юқоридагилардан келиб чиқиб, қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни замонавий иқтисодий-математик усуллар асосида баҳолаш, суғурта механизмларини халқаро тажриба асосида такомиллаштириш ҳамда рақамли технологияларни жорий қилиш орқали аграр ишлаб чиқаришнинг молиявий барқарорлигини таъминлаш бугунги кун иқтисодиёт фанининг долзарб илмий йўналишларидан бири ҳисобланади. Мазкур мақоланинг мақсади қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолашнинг замонавий ёндашувларини таҳлил қилиш, агросуғуртанинг инновацион моделларини ўрганиш ҳамда Ўзбекистон шароитида уларни амалиётга татбиқ этиш бўйича илмий-амалий таклифларни ишлаб чиқишдан иборат.

Қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолаш ва уларни бошқариш масалалари жаҳон иқтисодиёт фанида узоқ йиллар давомида ўрганиб келинмоқда. Айниқса, глобал иқлим ўзгариши, табиий офатлар такрорланишининг ортиши, аграр маҳсулотлар нархларининг кескин ўзгарувчанлиги ҳамда халқаро савдо муносабатларидаги ноаниқликлар ушбу соҳадаги илмий тадқиқотларнинг долзарблигини янада оширди.

Молиявий таваккалчилик назариясининг шаклланиши Ф. Найтнинг илмий ишлари билан боғлиқ бўлиб, олим ўзининг "Risk, Uncertainty and Profit" асарида иқтисодий қарор қабул қилиш жараёнида риск ва ноаниқлик тушунчаларини биринчи марта илмий жиҳатдан ажратиб берган. Унинг фикрича, таваккалчилик эҳтимолий баҳоланиши мумкин бўлган иқтисодий ҳодиса ҳисобланса, ноаниқлик эса эҳтимолини ҳисоблаш имкони мавжуд бўлмаган ҳолатдир. Бу ёндашув кейинчалик аграр иқтисодиётда молиявий хавфларни баҳолаш методологиясининг асосини ташкил қилди.

Молиявий рискларни баҳолаш соҳасида Ҳ. Марковиц томонидан ишлаб чиқилган портфель назарияси ҳам муҳим аҳамиятга эга. Ушбу назарияга кўра, инвестицияларни диверсификация қилиш орқали умумий молиявий риск даражасини сезиларли даражада камайтириш мумкин.

Кейинчалик мазкур ёндашув қишлоқ хўжалигида ҳам қўлланилиб, турли экинлар етиштириш, маҳсулотларни диверсификация қилиш ва бир нечта даромад манбаларини шакллантириш орқали фермер хўжаликларининг молиявий барқарорлигини таъминлаш усули сифатида ривожлантирилди.

Замонавий молиявий рискларни баҳолаш усуллари ичида Value-at-Risk (VaR), Monte-Carlo Simulation, Stress Testing, Scenario Analysis ҳамда Expected Shortfall каби иқтисодий-математик моделлар алоҳида ўрин тутади. Ушбу моделлар банк-молия соҳасида кенг қўлланилишидан ташқари, кейинги йилларда аграр сектор учун ҳам мослаштирилмоқда. Хусусан, Monte-Carlo симуляцияси орқали турли иқлим сценарийлари бўйича ҳосилдорлик ва молиявий натижаларнинг эҳтимолий ўзгаришлари прогноз қилинади.

Халқаро амалиётда қишлоқ хўжалиги рискларини бошқариш бўйича энг фаол ташкилотлардан бири ҳисобланган FAO маълумотларига кўра, иқлим ўзгариши натижасида юзага келаётган қурғоқчилик, сел, дўл, кучли шамол ва юқори ҳарорат каби омиллар қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ишлаб чиқаришидаги йўқотишларнинг асосий сабабларидан бири ҳисобланади. Шу боис анъанавий суғурта моделларидан ташқари параметрик ва индекс суғуртаси каби инновацион механизмларни жорий қилиш тавсия этилмоқда.

Жаҳон банки экспертларининг таъкидлашича, аграр соҳада молиявий барқарорликни таъминлаш фақатгина кредитлаш ёки давлат субсидиялари билан чекланиб қолмаслиги лозим. Самарали тизим рискларни баҳолаш, суғурталаш, қайта суғурталаш ва давлат томонидан молиявий қўллаб-қувватлаш механизмларининг ўзаро интеграциясига асосланиши керак. Шу нуқтаи назардан қараганда, параметрик суғурта, об-ҳаво индексларига асосланган суғурта маҳсулотлари ҳамда рақамли мониторинг тизимлари энг истиқболли йўналишлар сифатида эътироф этилмоқда.

OECD экспертлари томонидан қишлоқ хўжалигида рискларни бошқаришнинг уч босқичли модели таклиф этилган. Биринчи босқичда фермернинг ўзи томонидан бошқариладиган оддий рисклар (агротехника, маҳсулот диверсификацияси), иккинчи босқичда бозор инструментлари (суғурта, фьючерс шартномалари, кредит кафолатлари), учинчи босқичда эса давлат аралашувини талаб қиладиган фавқулодда рисклар ажратилади. Мазкур ёндашув кўплаб мамлакатларда миллий агросуғурта тизимларини шакллантиришда асосий концепция сифатида қабул қилинган.

Сўнгги йилларда аграр рискларни бошқариш соҳасида рақамли технологиялардан фойдаланиш тенденцияси кучайди. Масофадан зондлаш (Remote Sensing), геоахборот тизимлари (GIS), сунъий интеллект (Artificial

Intelligence), IoT сенсорлари ва Big Data технологиялари асосида фермер хўжаликларининг ер майдонлари, тупроқ намлиги, ёғингарчилик, ҳарорат ва ҳосилдорлик динамикаси доимий мониторинг қилина бошлади. Бу эса суғурта компанияларига хавфларни аниқроқ баҳолаш, товонларни қисқа муддатларда ҳисоблаш ва суғурта харажатларини камайтириш имконини бермоқда.

Ўзбекистонда агросуғурта тизимини такомиллаштириш бўйича сўнгги йилларда бир қатор муҳим илмий ва амалий тадқиқотлар амалга оширилди. БМТ Тараққиёт дастури (UNDP) томонидан 2024 йилда Қорақалпоғистон Республикаси мисолида ўтказилган таҳлилга кўра, мамлакатда иқлим ўзгариши таъсири кучайиши натижасида экинлар ҳосилдорлиги билан боғлиқ рисклар ортиб бормоқда. Тадқиқотда аграр рискларни суғурталаш тўғрисида алоҳида қонун қабул қилиш, Аграр суғурта жамғармасини ташкил этиш, суғурта мукофотларининг камида 50 фоизини давлат томонидан субсидиялаш ҳамда Электрон аграр ахборот тизимини (EAIS) жорий қилиш тавсия этилган.

2025 йилда Ўзбекистонда давлат-хусусий шериклик асосида кичик фермер хўжаликлари учун янги агросуғурта дастури ишга туширилди. Дастлабки босқичда ғилдиракли экинлар эмас, балки боғдорчилик маҳсулотлари – гилос, ўрик, узум каби юқори қийматли экинлар баҳорги совуқ, дўл ва бошқа иқлим хавфларидан ҳимоя қилиниши йўлга қўйилди. Суғурта мукофотининг 50 фоизигача қисми давлат томонидан субсидия қилиниши тизимнинг муҳим афзалликларидан бири бўлди.

Таҳлил қилинган илмий адабиётлар шуни кўрсатадики, аксарият тадқиқотларда молиявий таваккалчиликларнинг алоҳида турлари ёки суғурта механизмлари таҳлил қилинган бўлса-да, Ўзбекистон шароитида молиявий рискларни иқтисодий-математик баҳолаш усулларини замонавий параметрик суғурта, рақамли мониторинг ҳамда давлат-хусусий шериклик механизмлари билан комплекс ҳолда боғлаб тадқиқ этувчи ишлар ҳали етарли эмас. Шу жиҳатдан мазкур тадқиқот миллий агросуғурта тизимини халқаро тажриба асосида такомиллаштиришга қаратилган илмий-амалий ёндашувни таклиф қилиши билан аҳамиятли ҳисобланади.

Замонавий иқтисодиётда қишлоқ хўжалиги юқори даражада рискли тармоқ сифатида эътироф этилади. Бошқа тармоқлардан фарқли равишда аграр ишлаб чиқариш натижалари табиий-иқлим шароити, сув таъминоти, биологик жараёнлар, ташқи бозорлардаги нархлар ва давлат сиёсатига бевосита боғлиқ. Шунинг учун мазкур соҳада молиявий таваккалчиликларни баҳолаш ва уларни бошқариш иқтисодий барқарорликнинг асосий омилларидан бири ҳисобланади.

Ўзбекистон иқтисодиётида ҳам қишлоқ хўжалиги муҳим ўрин тутади. 2025 йил ҳолатига кўра, ушбу тармоқ мамлакат ялпи ички маҳсулотининг **18,9 фоизини** ташкил этган бўлиб, аҳолининг қарийб ярми қишлоқ ҳудудларида истиқомат қилади. Мамлакатда 34,9 мингдан ортиқ қишлоқ хўжалиги субъектлари фаолият юритмоқда, дон маҳсулотлари ҳажми 10,1 млн тоннадан ошган. Бу кўрсаткичлар аграр секторнинг иқтисодиётдаги муҳим ролини яна бир бор тасдиқлайди.

Шу билан бирга, қишлоқ хўжалиги иқлим ўзгариши таъсирига энг кўп учрайдиган тармоқлардан бири ҳисобланади. Мамлакат сув ресурсларининг катта қисми суғоришга сарфланади ва сув танқислиги, юқори ҳарорат ҳамда қурғоқчилик ҳосилдорликка бевосита таъсир кўрсатади. Сўнгги йилларда экстремал об-ҳаво ҳодисаларининг кўпайиши натижасида фермер хўжаликларининг молиявий йўқотишлари ортиб бормоқда.

Молиявий таваккалчиликларнинг иқтисодий таҳлили уларни бир нечта асосий гуруҳларга ажратиш имконини беради.

1-жадвал

Қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларнинг таснифи

Таваккалчилик тури	**Асосий сабаблар**	**Молиявий оқибатлар**
Иқлим таваккалчилиги	Қурғоқчилик, сел, дўл, совуқ уриши	Ҳосил камайиши, даромад қисқариши
Бозор таваккалчилиги	Нархлар ўзгариши	Фойда пасайиши
Кредит таваккалчилиги	Фоиз ставкалари ўсиши	Қарз юки ортиши
Валюта таваккалчилиги	Валюта курси тебраниши	Импорт харажатлари кўпайиши
Инвестиция таваккалчилиги	Лойиҳаларнинг самарасизлиги	Капитал йўқотишлари
Институционал риск	Қонунчилик ва тартибга солиш ўзгариши	Бизнес муҳитига таъсир

Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган мазкур тасниф қишлоқ хўжалигидаги рискларни комплекс баҳолаш имконини беради. Амалда ушбу рисклар бир вақтнинг ўзида намоён бўлиши мумкин. Масалан, қурғоқчилик натижасида ҳосилдорлик пасайиши маҳсулот таннархининг ўсишига, бу эса кредитларни қайтариш қобилиятининг сусайишига олиб келади.

Бугунги кунда халқаро амалиётда ушбу рискларни баҳолашда бир қатор иқтисодий-математик моделлар қўлланилмоқда. Улардан энг кенг тарқалганлари қуйидагилардир.

2-жадвал

Қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолашнинг замонавий усуллари

Усул	Мазмуни	Афзалликлари	Камчиликлари
Value at Risk (VaR)	Эҳтимолий максимал йўқотишни баҳолаш	Оддий ҳисоблаш	Экстремал ҳолатларни қамраб олмайди
Monte Carlo Simulation	Минглаб сценарийларни моделлаштириш	Юқори аниқлик	Катта ҳисоблаш қуввати талаб қилади
Stress Testing	Инқироз ҳолатларини баҳолаш	Барқарорликни текширади	Сценарий танлаш субъектив
Scenario Analysis	Турли иқтисодий сценарийлар	Қарор қабул қилишда қулай	Эҳтимолликни аниқ баҳоламайди
Sensitivity Analysis	Омиллар таъсирини аниқлаш	Тушунарли ва тез	Омиллар ўзаро таъсирини тўлиқ ҳисобга олмайди

Муаллиф фикрича, Ўзбекистон шароитида мазкур усулларни алоҳида эмас, балки комплекс қўллаш мақсадга мувофиқ. Хусусан, Monte Carlo симуляцияси иқлим хавфларини прогноз қилишда, Value at Risk усули эса фермер хўжаликларининг эҳтимолий молиявий йўқотишларини баҳолашда юқори самара беради.

Таҳлиллар шуни кўрсатадики, республикада агросуғурта тизими ҳали ҳам тўлиқ шаклланмаган. БМТ Тараққиёт дастури томонидан 2024 йилда ўтказилган тадқиқотга кўра, мамлакатда аграр суғурта бозорида асосан икки суғурта компанияси фаолият юритади. Кўпчилик фермерлар суғурта компаниясини мустақил танламайди, балки кредит ташкилотлари тавсияси асосида шартнома тузади. Бу эса рақобат муҳитини чеклаб, фермерларнинг суғурта тизимига бўлган ишончини пасайтиради. Шунингдек, тадқиқотда фермерларнинг сезиларли қисми суғурта шартлари, товон тўлаш тартиби ва рискларни баҳолаш мезонлари ҳақида етарли маълумотга эга эмаслиги қайд этилган.

Сўнгги йилларда давлат томонидан агросуғуртани ривожлантиришга қаратилган муҳим ислоҳотлар амалга оширилмоқда. Хусусан, мева-сабзавот етиштирувчи кичик фермерлар учун давлат-хусусий шериклик асосида янги суғурта модели жорий этилди. Ушбу тизимда суғурта мукофотининг **50 фоизигача қисми давлат бюджети ҳисобидан субсидия қилинади**, қолган қисми эса фермер томонидан тўланади. Бундай ёндашув суғурта хизматларидан фойдаланиш имкониятини кенгайтириш ва фермерларнинг молиявий ҳимоясини

кучайтиришга хизмат қилади.

Муаллифнинг баҳолашича, Ўзбекистонда аграр суғурта тизимини янада такомиллаштириш учун қуйидаги устувор йўналишларга эътибор қаратиш лозим:

- параметрик суғурта маҳсулотларини жорий этиш;
- об-ҳаво индексларига асосланган индекс суғуртасини ривожлантириш;
- сунъий интеллект ва масофадан зондлаш технологиялари орқали рискларни автоматик баҳолаш;
- электрон аграр ахборот тизимини суғурта платформалари билан интеграция қилиш;
- қайта суғурталаш бозорини ривожлантириш;
- фермерларнинг молиявий саводхонлигини ошириш.

Юқоридаги таҳлиллар шуни кўрсатадики, қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолашнинг анъанавий усуллари замонавий рақамли технологиялар билан уйғунлаштирилгандагина юқори самара беради. Шу боис мамлакатда агросуғурта тизимини рақамлаштириш, сунъий интеллектга асосланган риск мониторингини йўлга қўйиш ҳамда давлат-хусусий шериклик механизмларини кенгайтириш қишлоқ хўжалиги барқарорлигини таъминлашнинг муҳим шарти ҳисобланади.

Ушбу тадқиқот доирасида қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни баҳолаш ва суғурталашнинг замонавий усуллари назарий ва амалий жиҳатдан таҳлил қилинди. Тадқиқот натижалари шуни кўрсатдики, қишлоқ хўжалиги иқтисодиётнинг энг юқори рискли тармоқларидан бири бўлиб, унинг молиявий барқарорлиги кўп жиҳатдан иқлим ўзгариши, табиий офатлар, бозор конъюнктураси, инфляция, кредит ресурслари қиймати ва институционал муҳит билан боғлиқ. Ушбу омиллар фермер ва деҳқон хўжаликларининг даромадларига бевосита таъсир кўрсатиб, ишлаб чиқариш харажатларининг ортиши ва инвестиция фаоллигининг пасайишига олиб келмоқда.

Таҳлиллар натижасида аниқландики, Ўзбекистонда аграр суғурта тизими сўнгги йилларда босқичма-босқич ривожланаётган бўлса-да, мавжуд механизмлар ҳали замонавий халқаро талабларга тўлиқ жавоб бермайди. Хусусан, параметрик суғурта, индекс суғуртаси, рақамли мониторинг, қайта суғурталаш ва сунъий интеллект асосида рискларни баҳолаш каби инновацион ёндашувларнинг амалиётга кенг жорий этилмаганлиги тизим самарадорлигини чеклаб турибди. Шунингдек, фермерларнинг суғурта маданияти ва молиявий саводхонлиги етарли даражада шаклланмаганлиги ҳам агросуғурта хизматларидан фойдаланиш

кўламини чекламоқда.

Тадқиқот жараёнида молиявий таваккалчиликларни комплекс баҳолаш учун **Интеграл риск индекси (Integrated Risk Index – IRI)** ни қўллаш таклиф этилди. Мазкур ёндашув иқлим, бозор, кредит, инвестиция ва институционал рискларни ягона мезон асосида баҳолаш имконини беради ҳамда суғурта тарифларини риск даражасига мувофиқ дифференциаллаштириш учун илмий асос яратади. Шу билан бирга, суғурта компаниялари, тижорат банклари ва давлат органлари ўртасида ахборот алмашинувини рақамлаштириш рискларни бошқариш самарадорлигини оширишга хизмат қилиши асосланди.

Муаллиф томонидан таклиф этилган **«Рақамли интеграл аграр риск менежменти» (Digital Integrated Agricultural Risk Management – DIARM)** модели қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни бошқаришнинг комплекс механизмини шакллантиришга қаратилган. Мазкур модель иқлим мониторинги, сунъий интеллект асосида прогнозлаш, геоахборот тизимлари, масофадан зондлаш технологиялари, параметрик суғурта, қайта суғурталаш ва давлат томонидан молиявий қўллаб-қувватлаш механизмларини ягона рақамли платформа доирасида интеграция қилишни назарда тутади. Бу эса суғурта товонларини ҳисоблаш жараёнини тезлаштириш, инсон омилини камайтириш, шаффофликни таъминлаш ва фермер хўжаликларининг молиявий барқарорлигини мустаҳкамлаш имконини беради.

Тадқиқот натижалари асосида қуйидаги амалий таклифлар ишлаб чиқилди:

- қишлоқ хўжалигида параметрик ва индекс суғуртаси маҳсулотларини кенг жорий этиш;
- суғурта мукофотларини давлат томонидан субсидиялаш механизмларини янада такомиллаштириш;
- миллий қайта суғурталаш тизимини ривожлантириш ва халқаро қайта суғурта бозорлари билан ҳамкорликни кенгайтириш;
- сунъий интеллект, Big Data, геоахборот тизимлари ва сунъий йўлдош маълумотлари асосида молиявий рискларни баҳолаш платформасини яратиш;
- фермер ва деҳқон хўжаликларининг молиявий саводхонлигини оширишга қаратилган доимий ўқув дастурларини ташкил этиш;
- аграр суғурта соҳасида рақобат муҳитини кучайтириш ҳамда хусусий суғурта компаниялари иштирокини кенгайтириш;
- аграр суғурта бўйича миллий норматив-ҳуқуқий базани халқаро стандартлар асосида такомиллаштириш.

Умуман олганда, қишлоқ хўжалигида молиявий таваккалчиликларни

баҳолаш ва суғурталашнинг замонавий усулларини кенг жорий этиш аграр ишлаб чиқариш барқарорлигини таъминлаш, фермер хўжаликларининг молиявий барқарорлигини мустаҳкамлаш, инвестицион жозибадорликни ошириш ҳамда мамлакат озиқ-овқат хавфсизлигини таъминлашда муҳим аҳамият касб этади. Тадқиқотда таклиф этилган илмий ёндашувлар ва амалий тавсиялар Ўзбекистонда агросуғурта тизимини янада такомиллаштириш ҳамда қишлоқ хўжалигида молиявий рискларни самарали бошқариш бўйича стратегик қарорлар қабул қилишда илмий-амалий манба сифатида хизмат қилиши мумкин.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ваҳобов А. Ўзбекистоннинг ЖСТга аъзо бўлиши: озиқ-овқат саноати ҳамда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлаш соҳасида тўсқинликлар ва имкониятлар. // Ўзбекистон иқтисодиёти. – 2016. -№1. 104–116;

2. Абатуров В. Продоволственная опасност. //Экономическое обозрение. Ташкент, 8№ .2017. с.50–54.

3. Муҳитдинова У.С. Методология и методика осенки эффективности фунционирования рынка плодоовощной и виноградной продуксии. // Экономика и финансы. Москва. 2018 – №11 (150) ноябр. с. 68-69. 3.

4. Ш. Мирзиёев. “Танқидий таҳлил, қатий тартиб-интизом ва шахсий жавобгарлик хар бир раҳбар фаолиятини кундалик қоидаси бўлиши керак” Т.: Ўзбекистон,2017.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДЕТЕРМИНАНТ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ И МИГРАЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ

Шакаров Зафар Гаффорович - соискатель

Ташкентский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В тезисе представлена эконометрическая оценка факторов, определяющих трудовую мобильность и миграцию в Узбекистане. Эмпирическая база объединяет опрос 454 респондентов из четырнадцати регионов и панельные региональные данные за 2014-2025 гг. Многомерная регрессия использована для оценки взаимосвязи зарубежного и внутреннего трудового дохода, образования, цифровых навыков, продолжительности миграции и денежных переводов.

Ключевые слова: трудовая мобильность, трудовая миграция, эконометрическая модель, панельные данные, трудовой доход, цифровые навыки, региональная дифференциация, Узбекистан.

УДК 331.5:332.1(575.1)

Введение. Трудовая мобильность формируется под воздействием

комплекса индивидуальных, семейных, региональных и институциональных факторов. Разница в заработной плате создаёт базовый стимул к перемещению, но сама по себе не объясняет направление и результативность мобильности. Существенное значение имеют образование, цифровые навыки, миграционный опыт, доступ к информации и поддержке, стоимость переезда, уровень бедности, инвестиционная активность региона и наличие официальных вакансий. Эконометрическая оценка позволяет отделить влияние отдельных факторов и определить, какие инструменты политики способны изменить не только объём, но и качество мобильности.

Цель статьи заключается в количественной оценке детерминант трудовой мобильности и миграции населения Узбекистана на микро- и региональном уровнях. Эмпирическая стратегия построена в два этапа. На первом анализируются результаты опроса 454 респондентов из четырнадцати территорий страны. На втором используется панельная база данных по регионам за 2014-2025 гг., включающая 168 наблюдений. Сочетание уровней позволяет связать индивидуальную отдачу от мобильности с социально-экономическими условиями территории.

Эмпирическая база и методы исследования

Опрос охватывал характеристики респондентов, образование, компьютерную грамотность, внутренний и зарубежный трудовой доход, объём денежных переводов, продолжительность миграционного опыта и получение поддержки за рубежом. Средний возраст респондентов составил 33,3 года, доля женщин - 18,5%, доля получавших поддержку за рубежом - 32,6%. Средний зарубежный трудовой доход составил 762,1 условной единицы, внутренний доход - 633,5, то есть разница достигла 20,3%. Средний объём денежных переводов равнялся 1597,3 условной единицы.

Для одновременной оценки двух связанных результатов применена система многомерных регрессий: первая объясняет зарубежный трудовой доход, вторая - доход на внутреннем рынке. Такой подход учитывает, что одни и те же индивидуальные характеристики могут по-разному проявляться в различных сегментах рынка труда. В качестве объясняющих переменных использованы образование, компьютерная грамотность, денежные переводы, длительность миграции, пол, получение поддержки и региональные фиктивные переменные.

Региональная модель сформирована в виде панели: $Mobility_{it}=\alpha+\beta1Unemp_{it}+\beta2Invest_{it}+\beta3Wage_{it}+\beta4Poverty_{it}+\beta5Vacancy_{it}+\mu_i+\lambda_t+\varepsilon_{it}$, где Mobility - показатель миграционной или трудовой мобильности региона; Unemp - безработица; Invest -

инвестиции; Wage - средняя заработная плата; Poverty - уровень бедности; Vacancy - зарегистрированный спрос на труд; μ_i и λ_t отражают неизменяемые региональные особенности и временные эффекты. Выбор панельного подхода снижает риск смешения наблюдаемых факторов с устойчивыми характеристиками территории.

Предварительный корреляционный анализ

Корреляции подтверждают значимость человеческого капитала, но показывают умеренную тесноту связей. Зарубежный доход положительно связан с компьютерной грамотностью (r=0,208), денежными переводами (r=0,191) и образованием (r=0,253). Связь образования с компьютерными навыками составляет r=0,286. Отрицательная корреляция между зарубежным и внутренним доходом равна r=-0,149. Это может отражать селективность миграции: лица с более высокой ожидаемой отдачей за рубежом временно сокращают участие во внутреннем рынке труда.

Умеренные значения коэффициентов указывают, что мобильность нельзя объяснить одним фактором. Например, образование повышает потенциальную производительность, но его отдача зависит от признания квалификации, профессии, языка и отраслевой структуры принимающего рынка. Компьютерная грамотность расширяет доступ к информации и цифровым вакансиям, однако её влияние усиливается при наличии инфраструктуры и формальных каналов трудоустройства. Поэтому последующий регрессионный анализ необходим для контроля совместного действия переменных.

Таблица 1. Основные характеристики выборки и корреляционные связи

Показатель	Значение
Число респондентов	454
Число регионов	14
Средний возраст, лет	33,3
Доля женщин, %	18,5
Получали поддержку за рубежом, %	32,6
Средний зарубежный доход	762,1
Средний внутренний доход	633,5
Разница доходов, %	20,3
Корреляция зарубежного дохода с образованием	0,253

Показатель	Значение
Корреляция с компьютерной грамотностью	0,208

Источник: расчёты автора по материалам социологического обследования.

Результаты многомерной регрессии

Модель зарубежного дохода статистически значима и объясняет 31,12% его вариации. Для индивидуальных данных такое значение свидетельствует о существенной объясняющей способности, поскольку доход зависит также от профессии, страны назначения, продолжительности рабочего времени, правового статуса и конъюнктуры конкретного предприятия. Компьютерная грамотность увеличивает ожидаемый зарубежный доход на 52,869 условной единицы при $p<0,001$, а образование - на 63,509 при $p<0,001$. Это подтверждает, что мобильность с более высоким человеческим капиталом обеспечивает большую экономическую отдачу.

Денежные переводы имеют положительный коэффициент 0,049 при $p<0,001$. Их связь с доходом может отражать как более высокую платёжеспособность мигранта, так и устойчивость занятости, позволяющую регулярно поддерживать домохозяйство. Миграционный опыт свыше одного года увеличивает зарубежный доход на 166,112 условной единицы при $p<0,001$. Накопленный опыт снижает информационные издержки, улучшает знание трудовых норм и расширяет профессиональные сети, однако может также закреплять зависимость домохозяйства от внешнего рынка труда.

Модель внутреннего дохода объясняет 17,93% вариации и также является статистически значимой. Положительный коэффициент для женщин равен 310,801 при $p<0,001$, что следует интерпретировать с учётом структуры выборки и возможной селекции занятых женщин по профессиям и городским территориям. Коэффициент образования оказался отрицательным (-118,709; $p=0,001$), а получение зарубежной поддержки - отрицательным (-145,860; $p=0,005$). Эти результаты не означают отрицательной общеэкономической отдачи образования. Они могут отражать несоответствие квалификации внутренним рабочим местам, ограниченную выборку либо временное снижение внутренней занятости у лиц, ориентированных на внешнюю мобильность.

Таблица 2. Статистически значимые коэффициенты многомерной регрессии

Зависимая переменная	Фактор	Коэффициент	Значимость
Зарубежный доход	Компьютерная грамотность	52,869	p<0,001
Зарубежный доход	Образование	63,509	p<0,001
Зарубежный доход	Денежные переводы	0,049	p<0,001
Зарубежный доход	Миграция более 1 года	166,112	p<0,001
Внутренний доход	Женский пол	310,801	p<0,001
Внутренний доход	Образование	-118,709	p=0,001
Внутренний доход	Поддержка за рубежом	-145,860	p=0,005

Источник: расчёты автора.

Региональные фиктивные переменные показывают, что при одинаковых индивидуальных характеристиках ожидаемый зарубежный доход ниже у респондентов из Джизакской, Наманганской, Кашкадарьинской, Самаркандской, Сурхандарьинской и Хорезмской областей по сравнению с базовой территорией. Это свидетельствует о различиях в структуре миграционных маршрутов, доступе к организованному трудоустройству, языковой и профессиональной подготовке. Таким образом, регион происхождения влияет не только на вероятность миграции, но и на качество доступных за рубежом рабочих мест.

Панельная оценка региональных факторов

Панельная модель по четырнадцати регионам за 2014-2025 гг. обладает высокой объясняющей способностью: коэффициент детерминации составляет R^2=0,873. Это означает, что совокупность безработицы, инвестиций, заработной платы, бедности и вакансий вместе с региональными и временными эффектами объясняет 87,3% вариации показателя мобильности. Высокое значение не отменяет необходимости проверки устойчивости модели, но подтверждает системную зависимость миграционных решений от региональной

экономики.

Безработица и бедность формируют выталкивающие факторы: при недостатке устойчивых доходов население активнее ищет работу за пределами территории. Инвестиции и рост заработной платы действуют сложнее. В краткосрочном периоде инвестиционный проект может привлечь работников и увеличить мобильность, а в среднесрочном - снизить вынужденный отток за счёт создания местных рабочих мест. Рост заработной платы в регионе удерживает часть населения, но одновременно может притягивать рабочую силу из соседних территорий. Число вакансий отражает спрос, однако его влияние зависит от качества и соответствия навыкам.

Панельные результаты подтверждают необходимость отделять общий объём мобильности от её направления. Один и тот же рост показателя может означать положительный приток в развивающийся регион или вынужденный отток из территории с низкой занятостью. Поэтому в прикладном мониторинге целесообразно рассчитывать входящие и исходящие потоки, коэффициент закрепляемости, изменение дохода после перехода и долю официального трудоустройства. Эконометрическая модель должна служить основой причинной диагностики, а не механическим инструментом ранжирования.

Сценарный прогноз до 2030 года

На основе выявленных зависимостей разработан сценарий, при котором региональная политика одновременно расширяет постоянную занятость, повышает результативность обучения, формализует трудовые отношения и улучшает согласование вакансий с компетенциями. За базу принят индекс миграционного давления 2025 г., равный 100. При последовательном внедрении мер индекс снижается до 94,6 в 2026 г., 87,9 в 2027 г., 80,3 в 2028 г., 72,8 в 2029 г. и 63,5 в 2030 г. Совокупное снижение составляет 36,5%.

Таблица 3. Прогноз индекса миграционного давления, 2025-2030 гг.

Год	Индекс, 2025=100	Изменение к 2025 г., %
2025	100,0	0,0
2026	94,6	-5,4
2027	87,9	-12,1
2028	80,3	-19,7
2029	72,8	-27,2

Год	Индекс, 2025=100	Изменение к 2025 г., %
2030	63,5	-36,5

Источник: сценарный прогноз автора.

Прогноз не предполагает административного ограничения миграции. Снижение давления означает уменьшение доли людей, вынужденных выезжать из-за отсутствия приемлемой работы, а не сокращение свободного перемещения. При этом квалифицированная и организованная мобильность может сохраняться или расти. Критерием успеха является изменение структуры потока: увеличение доли работников с подтверждённой квалификацией, официальным договором, более высокой заработной платой и возможностью возвращения с накопленным человеческим и финансовым капиталом.

Практические выводы для политики

Первое направление связано с цифровыми навыками. Значимый коэффициент компьютерной грамотности показывает, что базовые цифровые компетенции имеют непосредственную доходную отдачу. Их необходимо включать во все программы подготовки потенциально мобильных работников, независимо от профессии. Обучение должно охватывать поиск вакансий, электронную идентификацию, цифровую безопасность, работу с платформами и дистанционное взаимодействие с работодателем.

Второе направление - признание и прикладная направленность образования. Положительная отдача образования на внешнем рынке и неоднозначный результат на внутреннем указывают на проблему согласования квалификаций. Программы следует проектировать совместно с работодателями, сопровождать независимой оценкой компетенций и отслеживать фактическое трудоустройство. Финансирование должно зависеть от результата через три и шесть месяцев, а не только от числа прошедших обучение.

Третье направление - дифференцированная региональная политика. В территориях, где региональные эффекты снижают зарубежный доход, целесообразно развивать организованные каналы трудоустройства, языковую подготовку и партнёрства с проверенными работодателями. Одновременно необходимо расширять локальные рабочие места и межрегиональную мобильность внутри страны. Это уменьшит зависимость домохозяйств от низкоквалифицированной внешней миграции.

Четвёртое направление - совершенствование данных. Для

повышения точности моделей требуется объединить обследования домохозяйств, административную статистику трудовых договоров, вакансии, данные профессионального обучения и обезличенную информацию о денежных переводах. Особое внимание следует уделять панельному наблюдению за одним и тем же работником до и после перемещения. Это позволит оценить причинный эффект мобильности на доход, занятость и благосостояние семьи.

Ограничения исследования

Результаты опроса зависят от структуры выборки и самооценки доходов. Низкая доля женщин ограничивает возможность обобщения гендерных коэффициентов. Не все характеристики страны назначения и профессии были включены в модель, что объясняет умеренный R^2 индивидуальных уравнений. Панельная модель обладает высокой объясняющей способностью, однако потенциальная эндогенность инвестиций, заработной платы и мобильности требует дальнейшего применения инструментальных переменных и динамических панельных методов.

Перспективным направлением является построение многоуровневой модели, где индивидуальные решения вложены в региональную среду. Это позволит оценить, как одинаковый уровень образования даёт разную отдачу в зависимости от цифровой инфраструктуры, плотности вакансий и формализации занятости. Дополнительную ценность даст пространственная эконометрика, учитывающая влияние соседних регионов и маятниковые потоки.

Проверка устойчивости результатов и дополнительные гипотезы

Для проверки устойчивости индивидуальных оценок целесообразно последовательно исключать потенциально эндогенные переменные и сравнивать знаки коэффициентов. В частности, денежные переводы одновременно являются следствием высокого зарубежного дохода и показателем устойчивости миграционной занятости. Поэтому в дальнейших расчётах необходимо использовать лагированные переводы, характеристики домохозяйства или инструменты, связанные со стоимостью и доступностью каналов денежных переводов. Сохранение положительного эффекта образования и компьютерной грамотности при альтернативных спецификациях повысит достоверность выводов.

Региональную модель следует дополнить тестами пространственной зависимости. Трудовые рынки соседних областей связаны транспортом, маятниковой миграцией и общими

инвестиционными проектами. Рост заработной платы в одном регионе способен увеличить отток из соседнего, а создание транспортного коридора - расширить ежедневную мобильность без смены места жительства. Пространственный лаг зависимой переменной позволит оценить такие эффекты и избежать завышения роли локальных факторов.

Отдельная гипотеза касается нелинейного влияния дохода. При очень низком доходе домохозяйство может не располагать ресурсами для переезда, поэтому первоначальный рост дохода увеличивает мобильность. После достижения определённого уровня повышение местной заработной платы снижает вынужденный отток. Проверка квадратичного члена и пороговых моделей позволит определить диапазон, в котором финансовая поддержка расширяет свободу выбора, и диапазон, в котором развитие местных рабочих мест начинает удерживать население.

Наконец, результативность мобильности следует оценивать не только доходом. Перспективная панель респондентов должна включать официальность договора, продолжительность рабочего времени, безопасность труда, доступ к социальной защите, профессиональный рост и благосостояние семьи. Это позволит различить высокодоходную, но рискованную занятость и устойчивую производительную мобильность, соответствующую задачам человеческого развития.

Заключение

Эконометрический анализ подтверждает, что трудовая мобильность в Узбекистане определяется сочетанием человеческого капитала и региональных условий. Компьютерная грамотность, образование, миграционный опыт и денежные переводы статистически значимо связаны с зарубежным доходом. Регион происхождения сохраняет самостоятельное влияние, что отражает неодинаковый доступ к качественным каналам трудоустройства. Панельная модель показывает высокую зависимость мобильности от безработицы, инвестиций, заработной платы, бедности и вакансий.

Практическая политика должна быть направлена не на сокращение мобильности как таковой, а на изменение её качества. Развитие цифровых и профессиональных компетенций, организованное трудоустройство, подтверждение квалификаций, создание рабочих мест в регионах и формализация занятости способны снизить миграционное давление к 2030 г. на 36,5% при сохранении свободной и экономически результативной мобильности. Такой подход

превращает миграцию из вынужденной стратегии выживания в управляемый канал развития человеческого капитала.

Список литературы / References

1. Wooldridge J.M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. 2nd ed. Cambridge, MA: MIT Press, 2010.
2. Вакуленко Е.С. Econometric Analysis of Factors of Internal Migration in Russia // Studies on Russian Economic Development. 2016. Vol. 27. No. 6. P. 631-641.
3. ILO. Global Estimates on International Migrant Workers: International Migrants in the Labour Force. 4th ed. Geneva: ILO, 2024.
4. World Bank. Listening to Citizens of Uzbekistan: Poverty, Jobs and Social Protection. Washington, D.C.: World Bank, 2023.
5. International Monetary Fund. Republic of Uzbekistan: 2024 Article IV Consultation. Washington, D.C.: IMF, 2024.
6. McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. Skills Mismatch: Concepts, Measurement and Policy Approaches // Journal of Economic Surveys. 2018. Vol. 32. No. 4. P. 985-1015.
7. OECD. How Do Structural Trends Affect Labour Market Shortages and Mismatch. Paris: OECD Publishing, 2025.
8. Abdurahmanov K.Kh., Zokirova N.K. Modern Labor Economics. Moscow: Delo, 2025.
9. Amior M., Manning A. The Persistence of Local Joblessness // American Economic Review. 2018. Vol. 108. No. 7. P. 1942-1970.
10. UNFPA. Demographic Dividends and Sustainable Development in Central Asia. Istanbul: UNFPA, 2025.

FUQAROLIK JAMIYATI INSTITUTLARINING IJTIMOIY LOYIHALARINI MOLIYALASHTIRISH MEXANIZMLARINI RIVOJLANTIRISH

https://orcid.org/0009-0001-5265-8985
Xusanova Gulsum Baxtiyorovna
Toshkent kimyo texnologiyalar instituti
“Sanoat iqtisodiyoti va menejment” kafedrasi o‘qituvchisi

Annotatsiya. Ushbu tezisda fuqarolik jamiyati institutlarining ijtimoiy loyihalarini moliyalashtirish mexanizmlarini rivojlantirishning nazariy va amaliy jihatlari tahlil qilinadi. Davlat grantlari, subsidiyalar, ijtimoiy buyurtma, xalqaro grantlar va natijaga yo‘naltirilgan moliyalashtirish vositalarining samaradorligi baholanadi. O‘zbekiston sharoitida shaffoflik, raqamli monitoring va moliyaviy barqarorlikni ta’minlash bo‘yicha amaliy takliflar ilgari suriladi.

Kalit so‘zlar: fuqarolik jamiyati, ijtimoiy loyiha, moliyalashtirish mexanizmi, davlat granti, subsidiya, ijtimoiy buyurtma, natijaga yo‘naltirilgan moliyalashtirish, raqamli monitoring, moliyaviy hisobdorlik.

Global rivojlanish jarayonlarida fuqarolik jamiyati institutlari davlat va bozor sektorlari o‘rtasidagi muhim ijtimoiy vositachi sifatida shakllanmoqda. Xususan, kambag‘allikni qisqartirish, aholining ijtimoiy himoyaga muhtoj qatlamlarini qo‘llab-quvvatlash, ekologik barqarorlikni ta’minlash, gender tenglik, ta’lim va sog‘liqni saqlash xizmatlariga jamoatchilik ishtirokini kuchaytirish kabi yo‘nalishlarda nodavlat notijorat tashkilotlari, jamoat birlashmalari, fondlar va tashabbus guruhlarining roli ortib bormoqda. BMTning Barqaror rivojlanish maqsadlari fuqarolik jamiyatini nafaqat ijtimoiy sherik, balki davlat siyosati natijadorligini oshiruvchi institutsional subyekt sifatida e’tirof etadi. Shu nuqtai nazardan, fuqarolik jamiyati institutlarining ijtimoiy loyihalarini moliyalashtirish masalasi moliyaviy resurslarni taqsimlash muammosigina emas, balki ijtimoiy adolat, hisobdorlik, shaffoflik va jamoatchilik nazoratini kuchaytirish bilan bog‘liq kompleks ilmiy-amaliy masaladir.

So‘nggi yillarda dunyo miqyosida ijtimoiy loyihalarni moliyalashtirishda an’anaviy grantlar bilan bir qatorda natijaga yo‘naltirilgan moliyalashtirish, ijtimoiy ta’sir obligatsiyalari, davlat-xususiy-jamoat sherikligi, kraudfanding, korporativ ijtimoiy mas’uliyat mablag‘lari va xalqaro donorlik resurslari keng qo‘llanilmoqda. CIVICUS hisobotlarida ta’kidlanishicha, global inqirozlar, iqlim o‘zgarishi, migratsiya, ijtimoiy tengsizlik va gumanitar ehtiyojlar fuqarolik jamiyati institutlariga bo‘lgan talabni kuchaytirmoqda, biroq ularning moliyaviy barqarorligi, mustaqilligi va uzoq muddatli rejalashtirish imkoniyatlari ko‘p hollarda cheklanganligicha qolmoqda (CIVICUS, 2025). Jahon banki esa fuqarolik jamiyati tashkilotlari bilan hamkorlikni rivojlantirish orqali loyihalarning mahalliy ehtiyojlarga mosligini, aholi ishtirokini va ijtimoiy natijadorlikni oshirish mumkinligini qayd etadi (World Bank, 2024).

O‘zbekiston sharoitida mazkur masalaning dolzarbligi yanada yuqori. Mamlakatda fuqarolik jamiyati institutlarining huquqiy, tashkiliy va moliyaviy asoslarini mustahkamlash borasida izchil islohotlar amalga oshirilmoqda. Rasmiy ma’lumotlarga ko‘ra, O‘zbekistonda 9,5 mingdan ortiq nodavlat notijorat tashkilotlari faoliyat yuritmoqda, bu esa ijtimoiy tashabbuslar ko‘lamini kengaytirish uchun muhim institutsional baza mavjudligini ko‘rsatadi (O‘zNNTMA, 2026). Shu bilan birga, 2017–2023 yillarda davlat byudjeti hisobidan 2 074 ta nodavlat notijorat tashkiloti va boshqa fuqarolik jamiyati institutlarini qo‘llab-quvvatlash uchun 513,8 mlrd so‘m mablag‘ ajratilgan. Agar 2017 yilda ushbu ko‘rsatkich 12,3 mlrd so‘mni

tashkil etgan bo‘lsa, 2023 yilda 226,4 mlrd so‘mga yetgani davlat tomonidan ijtimoiy loyihalarni moliyaviy rag‘batlantirish hajmi sezilarli darajada oshganini anglatadi (Embassy of Uzbekistan in the United Kingdom, 2024).

Shunga qaramasdan, ilmiy muammo shundan iboratki, fuqarolik jamiyati institutlarining ijtimoiy loyihalarini moliyalashtirish amaliyotida mablag‘ ajratish hajmining o‘sishi har doim ham ijtimoiy natijadorlik, moliyaviy shaffoflik va barqaror ta’sir ko‘rsatkichlari bilan to‘liq uyg‘unlashmagan. Amalda davlat grantlari va subsidiyalari asosan tanlov asosida ajratilsa-da, loyihalarning real ijtimoiy samarasini baholash, hududlar kesimida ehtiyojlarni aniqlash, loyiha yakunidan keyingi barqarorlikni o‘lchash va moliyaviy hisobdorlikni raqamli monitoring qilish mexanizmlari yetarli darajada takomillashmagan. Bundan tashqari, ko‘plab NNTlar moliyalashtirish manbalarini diversifikatsiya qilish, xalqaro grantlarga ariza tayyorlash, korporativ sektor bilan hamkorlik o‘rnatish va natijaga yo‘naltirilgan byudjetlash usullaridan foydalanishda institutsional salohiyat yetishmovchiligiga duch kelmoqda.

Tadqiqotning maqsadi fuqarolik jamiyati institutlarining ijtimoiy loyihalarini moliyalashtirish mexanizmlarini rivojlantirish bo‘yicha ilmiy asoslangan yondashuvlarni ishlab chiqishdan iborat. Ushbu maqsadga erishish uchun moliyalashtirish manbalarining tarkibi, davlat grantlari va subsidiyalarining natijadorligi, ijtimoiy buyurtma tizimining institutsional imkoniyatlari, xalqaro donorlik mablag‘larini jalb etish shartlari hamda raqamli monitoring orqali hisobdorlikni kuchaytirish yo‘nalishlari tahlil qilinadi. Tadqiqotning ilmiy jihati shundaki, unda ijtimoiy loyihalarni moliyalashtirish mexanizmi resurs ajratish jarayoni sifatida emas, balki “ehtiyoj — moliyalashtirish — ijro — natija — ta’sir — hisobdorlik” zanjiriga asoslangan kompleks boshqaruv tizimi sifatida qaraladi.

Tezisda iqtisodiy tahlil, qiyosiy tahlil, institutsional tahlil, statistik umumlashtirish va tizimli yondashuv metodlaridan foydalanildi. Iqtisodiy tahlil orqali moliyalashtirish manbalari va ularning samaradorlikka ta’siri o‘rganildi. Qiyosiy tahlil xalqaro amaliyotda qo‘llanilayotgan grantlar, ijtimoiy buyurtmalar, natijaga asoslangan to‘lovlar va ijtimoiy ta’sir moliyasi modellarini O‘zbekiston sharoiti bilan solishtirish imkonini berdi. Institutsional tahlil esa davlat organlari, NNTlar, xalqaro tashkilotlar, korporativ sektor va mahalliy jamoalar o‘rtasidagi moliyaviy munosabatlarning huquqiy va tashkiliy asoslarini baholashga xizmat qildi.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, fuqarolik jamiyati institutlari tomonidan amalga oshiriladigan ijtimoiy loyihalarning moliyaviy samaradorligi uch omilga bog‘liq: birinchidan, mablag‘ ajratish mezonlarining aniqligi; ikkinchidan, loyiha natijalarini o‘lchash indikatorlarining mavjudligi;

uchinchidan, hisobdorlik va monitoring jarayonlarining shaffofligi. Agar grant yoki subsidiya faqat xarajat smetasi asosida baholansa, loyihaning haqiqiy ijtimoiy ta’siri yetarli darajada ochilmaydi. Masalan, nogironligi bo‘lgan shaxslarni kasbga o‘qitish loyihasida sarflangan mablag‘dan tashqari, ishga joylashgan ishtirokchilar ulushi, ularning daromadi o‘zgarishi, ijtimoiy moslashuv darajasi va loyiha yakunidan keyingi barqarorlik kabi ko‘rsatkichlar ham baholanishi lozim. Shuning uchun moliyalashtirish mexanizmlari xarajatlarni qoplashdan natijani moliyalashtirishga bosqichma-bosqich o‘tishi zarur.

O‘zbekistonda ijtimoiy loyihalarni moliyalashtirishning asosiy manbalari davlat grantlari, subsidiyalar, ijtimoiy buyurtmalar, xalqaro tashkilotlar grantlari, xususiy xayriyalar va korporativ ijtimoiy mas’uliyat mablag‘laridan iborat. BMTTDning O‘zbekistondagi “Public Finance for Development” loyihasi davlat moliyasini Barqaror rivojlanish maqsadlari bilan uyg‘unlashtirish, natijaga yo‘naltirilgan strategik rejalashtirish va yashil byudjetlash mexanizmlarini joriy etishga qaratilgani bilan ahamiyatlidir (UNDP Uzbekistan, 2026a). Shuningdek, Global ekologik jamg‘armaning Kichik grantlar dasturi nodavlat notijorat tashkilotlari va mahalliy jamoalarga ekologik va ijtimoiy ahamiyatga ega tashabbuslarni amalga oshirish uchun grantlar taqdim etishi moliyalashtirish manbalarini diversifikatsiya qilish imkonini beradi (UNDP Uzbekistan, 2026b).

Muammoni hal etish uchun, avvalo, ijtimoiy loyihalarni moliyalashtirishda natijaga yo‘naltirilgan baholash tizimini joriy etish zarur. Bu tizimda har bir loyiha uchun kirish resurslari, amalga oshirilgan faoliyat, bevosita natija, uzoq muddatli ta’sir va ijtimoiy qiymat ko‘rsatkichlari belgilanishi kerak. Ikkinchidan, davlat grantlari va subsidiyalarini taqsimlashda hududiy ehtiyojlar xaritasiga asoslanish maqsadga muvofiq. Bunda kambag‘allik darajasi, ishsizlik, ijtimoiy xizmatlarga ehtiyoj, ekologik xavflar va aholi murojaatlari kabi ma’lumotlar hisobga olinishi lozim. Uchinchidan, NNTlar uchun raqamli moliyaviy monitoring platformasini takomillashtirish orqali mablag‘ ajratish, shartnoma tuzish, xarajatlarni tasdiqlash, natijalarni yuklash va jamoatchilikka ochiq hisobot berish jarayonlarini yagona elektron tizimda birlashtirish muhim.

Mazkur yondashuvlarning amaliy ahamiyati O‘zbekistonda ijtimoiy loyihalarning manzilliligini oshirish, byudjet mablag‘laridan samarali foydalanish, NNTlarning moliyaviy mustaqilligini kuchaytirish va davlat-jamiyat hamkorligini yangi bosqichga olib chiqishda namoyon bo‘ladi. Ayniqsa, mahallalarda ijtimoiy muammolarni aniqlash, yoshlar, ayollar, nogironligi bo‘lgan shaxslar, keksalar va ekologik xavf hududlarida yashovchi aholi ehtiyojlariga mos loyihalarni qo‘llab-quvvatlashda fuqarolik

jamiyati institutlari muhim ijro subyekti bo‘lib xizmat qiladi. Shu bois moliyalashtirish mexanizmi faqat markazlashgan resurs taqsimoti emas, balki mahalliy tashabbuslarni qo‘llab-quvvatlovchi, natijani o‘lchaydigan va ijtimoiy ta’sirni ko‘paytiruvchi tizimga aylanishi lozim.

Xulosa qilib aytganda, fuqarolik jamiyati institutlarining ijtimoiy loyihalarini moliyalashtirish mexanizmlarini rivojlantirish davlat moliyasining shaffofligi, ijtimoiy siyosatning manzilliligi va jamoatchilik ishtirokining samaradorligini oshirishga xizmat qiladi. Buning uchun quyidagi uch amaliy taklifni ilgari surish maqsadga muvofiq. Birinchidan, davlat grantlari va subsidiyalari bo‘yicha “natijaga asoslangan moliyalashtirish” modelini joriy etib, mablag‘ning kamida bir qismini ijtimoiy indikatorlar bajarilishiga bog‘lash zarur. Ikkinchidan, NNTlar ijtimoiy loyihalari uchun yagona raqamli monitoring va ochiq ma’lumotlar platformasini shakllantirish, unda moliyalashtirish hajmi, xarajatlar, benefitsiarlar soni va ijtimoiy natijalarni jamoatchilikka ochiq ko‘rsatish lozim. Uchinchidan, hududiy ehtiyojlarga asoslangan grantlash tizimini kuchaytirib, xalqaro donorlar, xususiy sektor va mahalliy byudjet mablag‘larini birlashtiruvchi ko-moliyalashtirish mexanizmlarini rivojlantirish maqsadga muvofiq. Ushbu takliflar ijtimoiy loyihalarning moliyaviy barqarorligini ta’minlash, resurslardan maqsadli foydalanish va fuqarolik jamiyati institutlarining mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotidagi rolini yanada oshirishga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

CIVICUS. (2025). *State of Civil Society Report 2025*. CIVICUS: World Alliance for Citizen Participation.

Embassy of Uzbekistan in the United Kingdom. (2024). *Civil society institutions — a bridge between society and state*. Embassy of Uzbekistan.

UNDP Uzbekistan. (2026a). *Public Finance for Development in Uzbekistan*. United Nations Development Programme.

UNDP Uzbekistan. (2026b). *GEF Small Grants Programme in Uzbekistan*. United Nations Development Programme.

World Bank. (2024). *Civil Society Organizations: Partnerships and engagement*. World Bank Group.

O‘zbekiston Nodavlat notijorat tashkilotlari milliy assotsiatsiyasi. (2026). *O‘zbekistonda NNTlar faoliyati bo‘yicha ma’lumotlar*. O‘zNNTMA.

Yoqilg‘i-energetika korxonalarida “yashil moliyalashtirish” instrumentlaridan foydalanish imkoniyatlari

Toshkent kimyo texnologiya instituti
mustaqil tadqiqotchisi
Jahongir Botir o‘g‘li Shukurillaev

Annotatsiya. Ushbu tezisda yoqilg‘i-energetika korxonalarida “yashil moliyalashtirish” instrumentlaridan foydalanishning nazariy, moliyaviy va amaliy jihatlari tahlil qilinadi. Tadqiqotda yashil obligatsiyalar, yashil kreditlar, xalqaro moliya institutlari mablag‘lari, ESG tamoyillari va davlat-xususiy sheriklik mexanizmlarining O‘zbekiston energetika korxonalari investitsion faoliyatini modernizatsiya qilishdagi imkoniyatlari asoslab beriladi.

Kalit so‘zlar: yashil moliyalashtirish, yoqilg‘i-energetika korxonalari, yashil obligatsiyalar, ESG, qayta tiklanuvchi energiya, investitsiya, energiya samaradorligi, dekarbonizatsiya, O‘zbekiston.

Jahon iqtisodiyotida energetika tarmog‘i bir vaqtning o‘zida iqtisodiy o‘sish, sanoat xavfsizligi, aholi farovonligi va ekologik barqarorlikni ta’minlovchi asosiy strategik soha sifatida namoyon bo‘lmoqda. Biroq so‘nggi yillarda global iqlim o‘zgarishi, energiya resurslari narxlarining keskin tebranishi, uglerod izini kamaytirish bo‘yicha xalqaro majburiyatlarning kuchayishi hamda an’anaviy energiya infratuzilmasining yuqori eskirish darajasi yoqilg‘i-energetika korxonalari oldiga yangi moliyaviy va texnologik vazifalarni qo‘ymoqda. Xalqaro energetika agentligi ma’lumotlariga ko‘ra, 2024-yilda global energetika investitsiyalari 3 trln AQSh dollaridan oshgan, shundan qariyb 2 trln dollari toza energiya texnologiyalari va infratuzilmasiga yo‘naltirilgan (IEA, 2024). Bu holat energetika tarmog‘ida investitsiya oqimlari tobora “yashil” texnologiyalar, qayta tiklanuvchi energiya manbalari, elektr tarmoqlarini modernizatsiya qilish va energiya samaradorligini oshirish loyihalariga burilayotganini ko‘rsatadi.

O‘zbekiston sharoitida ushbu masala yanada dolzarbdir. Mamlakat iqtisodiyotida tabiiy gaz, elektr energiyasi va issiqlik ta’minoti tizimlari ishlab chiqarish, transport, kommunal xizmatlar va aholi turmush darajasi bilan bevosita bog‘liq. Jahon bankining O‘zbekiston bo‘yicha iqlim va rivojlanish hisobotida mamlakat issiqxona gazlari chiqindilarining katta qismi energetika sektori bilan bog‘liqligi, 2060-yilgacha dekarbonizatsiya maqsadlariga erishish uchun aynan energiya samaradorligi, qayta tiklanuvchi energiya va gaz yo‘qotishlarini qisqartirish ustuvor yo‘nalish bo‘lishi zarurligi ta’kidlangan (World Bank, 2023). Demak, yoqilg‘i-energetika korxonalarining investitsion faoliyatini faqat an’anaviy byudjet mablag‘lari

yoki tijorat banklari kreditlari hisobidan moliyalashtirish yetarli emas; zamonaviy moliyaviy instrumentlar, xususan yashil obligatsiyalar, yashil kreditlar, iqlim fondlari, xalqaro moliya institutlari resurslari va ESG talablari asosidagi kapital bozoridan foydalanish zarur.

Ilmiy muammo shundan iboratki, O‘zbekiston yoqilg‘i-energetika korxonalarida investitsiya loyihalarining kapital sig‘imi yuqori, qaytarilish muddati uzoq va texnologik risklari murakkab bo‘lsa-da, ularni moliyalashtirishda “yashil moliya” instrumentlaridan foydalanishning kompleks mexanizmi yetarli darajada shakllanmagan. Amaliyotda investitsiya loyihalari ko‘pincha davlat kafolatlari, markazlashgan mablag‘lar yoki bank kreditlariga tayanadi. Bu esa korxonalar kapital qiymatini oshiradi, investitsiya portfelini diversifikatsiya qilish imkoniyatini cheklaydi hamda ekologik samaradorlik indikatorlarini moliyaviy qarorlar bilan yetarli bog‘lamaydi. Shu bois ilmiy jihatdan asoslangan savol yuzaga keladi: yoqilg‘i-energetika korxonalarida yashil moliyalashtirish instrumentlarini qanday shartlar, mezonlar va institutsional mexanizmlar asosida joriy etish investitsiya samaradorligi, ekologik natijadorlik va moliyaviy barqarorlikni bir vaqtda oshirishi mumkin?

Tadqiqotning maqsadi yoqilg‘i-energetika korxonalarida “yashil moliyalashtirish” instrumentlaridan foydalanish imkoniyatlarini aniqlash, ularning investitsion loyihalar samaradorligiga ta’sirini ilmiy asoslash hamda O‘zbekiston sharoitiga mos amaliy takliflar ishlab chiqishdan iborat. Tadqiqotning ilmiy jihati shundaki, unda yashil moliyalashtirish oddiy ekologik xarajatlar manbai sifatida emas, balki korxonaning kapital qiymatini pasaytirish, investitsion risklarni taqsimlash, xalqaro moliya bozorlariga chiqish va ESG mezonlari asosida korporativ boshqaruvni takomillashtirish vositasi sifatida talqin qilinadi.

Tadqiqotda iqtisodiy tahlil, qiyosiy tahlil, statistik umumlashtirish, institutsional yondashuv, loyiha samaradorligini baholash va mantiqiy-analitik usullardan foydalanildi. Iqtisodiy tahlil orqali yashil moliyalashtirish instrumentlarining kapital qiymati, kredit yuki, investitsiya muddati va ekologik natijadorlikka ta’siri o‘rganildi. Qiyosiy tahlil yordamida xalqaro tajriba, xususan yashil obligatsiyalar, iqlim fondlari, yashil sukuk va davlat-xususiy sheriklik mexanizmlarining energetika loyihalaridagi roli baholandi. Statistik yondashuv orqali global va milliy darajadagi investitsiya oqimlari, qayta tiklanuvchi energiya maqsadlari hamda iqlim moliyasi bo‘yicha mavjud ko‘rsatkichlar umumlashtirildi.

Kengaytirilgan tahlil shuni ko‘rsatadiki, yashil moliyalashtirish instrumentlari energetika korxonalari uchun uchta asosiy ustunlik yaratadi. Birinchidan, ular uzoq muddatli va nisbatan arzon kapital manbalarini jalb

qilish imkonini beradi. Yashil obligatsiyalar, barqaror rivojlanish obligatsiyalari va xalqaro moliya institutlari kreditlari an’anaviy kreditlarga nisbatan uzoqroq muddat, ekologik mezonlarga bog‘langan imtiyozli shartlar va investorlar bazasini kengaytirish imkonini beradi. O‘zbekiston 2023-yilda ilk yashil obligatsiyasini chiqarib, 4,25 trln so‘m mablag‘ jalb qilgani mamlakatda yashil moliya bozorining shakllanishi uchun muhim institutsional qadam bo‘ldi (UNDP, 2025). Ikkinchidan, yashil moliya investitsiya loyihalarining ekologik va ijtimoiy natijalarini o‘lchashni talab qiladi. Bu esa korxonalarni faqat moliyaviy foyda emas, balki energiya tejamkorligi, gaz yo‘qotishlarining kamayishi, uglerod chiqindilarining qisqarishi va aholiga xizmat ko‘rsatish sifati kabi ko‘rsatkichlarni ham boshqarishga undaydi. Uchinchidan, yashil moliya korxonaning xalqaro reytingi, shaffofligi va investorlar oldidagi ishonchliligini oshiradi.

O‘zbekiston uchun muhim jihat shundaki, mamlakatda “yashil iqtisodiyot”ga o‘tish bo‘yicha 2030-yilgacha strategik vazifalar belgilangan. Qayta tiklanuvchi energiya ulushini oshirish, quyosh va shamol elektr stansiyalarini kengaytirish, energiya samaradorligini kuchaytirish, elektr tarmoqlarini modernizatsiya qilish hamda tabiiy gaz yo‘qotishlarini kamaytirish ushbu strategiyaning amaliy yo‘nalishlaridan hisoblanadi. OECD tahlillarida O‘zbekistonning yashil transformatsiyasi uchun xususiy kapitalni jalb etish, milliy yashil taksonomiyani to‘liq ishlatish va bankabellik darajasi yuqori infratuzilma loyihalari portfelini shakllantirish zarurligi qayd etilgan (OECD, 2023). Bu yoqilg‘i-energetika korxonalarida har bir investitsiya loyihasini yashil taksonomiya mezonlari asosida tasniflash, ekologik ta’sirini baholash va moliyalashtirish manbasini shu mezonlarga mos tanlash zarurligini anglatadi.

Muammoni hal etishda birinchi ilmiy asoslangan yondashuv yashil loyihalarni tanlash va baholash bo‘yicha korxona darajasida yagona metodologiyani shakllantirishdir. Bunda loyiha faqat sof joriy qiymat, ichki rentabellik normasi yoki qoplash muddati orqali emas, balki energiya tejamkorligi, uglerod chiqindilarining kamayishi, texnik yo‘qotishlarning qisqarishi va ekspluatatsion xarajatlarning pasayishi orqali ham baholanishi kerak. Masalan, gaz taqsimlash korxonalarida eskirgan quvurlarni almashtirish, raqamli hisoblagichlar o‘rnatish, SCADA va smart monitoring tizimlarini joriy etish bevosita energiya resurslari yo‘qotishlarini kamaytiradi. Elektr energetikasi korxonalarida esa tarmoqlarni modernizatsiya qilish, akkumulyatorli energiya saqlash tizimlari va qayta tiklanuvchi energiyani tarmoqqa integratsiya qilish yashil moliya uchun asosli loyiha portfelini yaratadi.

Ikkinchi yondashuv yashil moliyalashtirish instrumentlarini diversifikatsiya qilishdir. Yoqilg‘i-energetika korxonalari uchun yashil obligatsiyalar, yashil kreditlar, xalqaro moliya institutlari kredit liniyalari, iqlim fondlari grantlari, yashil sukuk va davlat-xususiy sheriklik asosidagi loyiha moliyasi bir-birini to‘ldiruvchi mexanizmlar sifatida qo‘llanishi mumkin. Ayniqsa, yirik energetika infratuzilmasi loyihalarida davlat kafolatlari va xususiy investor mablag‘larini uyg‘unlashtirish, kichik va o‘rta modernizatsiya loyihalarida esa tijorat banklari orqali yashil kredit liniyalarini yo‘lga qo‘yish maqsadga muvofiqdir. ADB tomonidan O‘zbekistonda iqlim o‘tishini qo‘llab-quvvatlash uchun siyosiy asosdagi moliyalashtirish dasturlari tasdiqlangani mamlakatda yashil institutsional islohotlar uchun moliyaviy imkoniyatlar kengayayotganini ko‘rsatadi (ADB, 2024).

Uchinchi yondashuv ESG va hisobot shaffofligini kuchaytirishdan iborat. Yashil moliya bozori ishonchga asoslanadi. Agar korxona jalb qilingan mablag‘ning qaysi loyiha uchun ishlatilgani, qanday ekologik natija bergani va qanday moliyaviy samaradorlikka erishganini ochiq ko‘rsatmasa, investorlar ishonchi pasayadi. Shu sababli yoqilg‘i-energetika korxonalarida yillik barqarorlik hisobotlari, loyiha kesimidagi ekologik indikatorlar, mustaqil verifikatsiya va xalqaro standartlarga mos monitoring tizimlari joriy etilishi lozim.

Xulosa qilib aytganda, yoqilg‘i-energetika korxonalarida “yashil moliyalashtirish” instrumentlaridan foydalanish O‘zbekiston uchun nafaqat ekologik, balki moliyaviy va institutsional zaruratdir. Birinchidan, har bir yirik energetika korxonasida yashil loyiha portfeli shakllantirilib, u milliy yashil taksonomiya mezonlari asosida baholanishi lozim. Ikkinchidan, yashil obligatsiyalar, yashil kreditlar va xalqaro moliya institutlari mablag‘larini uyg‘unlashtiruvchi aralash moliyalashtirish modeli joriy etilishi zarur. Uchinchidan, jalb qilingan yashil mablag‘lar bo‘yicha ESG hisobotlari, ekologik natija indikatorlari va mustaqil audit tizimi majburiy amaliyotga aylantirilishi kerak. Ushbu takliflar energetika korxonalarining kapital qiymatini pasaytirish, investitsiya loyihalarining bankabelligini oshirish, energiya yo‘qotishlarini kamaytirish va O‘zbekistonning yashil iqtisodiyotga o‘tish strategiyasini amaliy jihatdan jadallashtirishga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

Asian Development Bank. (2024). *ADB approves $250 million loan to support Uzbekistan’s green, inclusive, and resilient economic growth*. Asian Development Bank.

International Energy Agency. (2024). *World Energy Investment 2024.* IEA.

OECD. (2023). *Financing Uzbekistan's green transition*. OECD Publishing.

UNDP. (2025). *First report on Uzbekistan 2023 green bond*. United Nations Development Programme.

World Bank. (2023). *Uzbekistan Country Climate and Development Report*. World Bank.

Republic of Uzbekistan. (2019). *Strategy for the transition of the Republic of Uzbekistan to a green economy for the period 2019–2030*.

International Energy Agency. (2022). *Solar energy policy in Uzbekistan: A roadmap*. IEA.

MAHALLIY TURIZM INFRATUZILMASINI RIVOJLANTIRISHDA XORIJ TAJRIBASIDAN FOYDALANISH IMKONIYATLARI

Xayrullayev Elbek Xayrulla o‘g‘li
E-mail: elbekkhayrullayev374@gmail.com

Annotatsiya. Mazkur tezisda mahalliy turizm infratuzilmasining iqtisodiy va hududiy rivojlanishdagi o‘rni yoritilib, Ispaniya, Yaponiya, Sloveniya, Xorvatiya hamda UN Tourism doirasidagi ilg‘or amaliyotlar tahlil qilinadi. Xorijiy tajriba asosida O‘zbekistonda transport va yo‘lbo‘yi servis tarmoqlarini yaxshilash, turistik qishloqlar uchun bazaviy infratuzilma standartlarini joriy etish, destinatsiyalarni boshqarish, davlat-xususiy sheriklik, raqamli xizmatlar, yashil va inklyuziv infratuzilmani rivojlantirish bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so‘zlar: mahalliy turizm, turizm infratuzilmasi, destinatsiya, transport, yo‘lbo‘yi servis, davlat-xususiy sheriklik, aqlli turizm, yashil infratuzilma, turistik qishloq, xorij tajribasi.

Kirish

Turizmning hududiy iqtisodiyotga ta’siri faqat mehmonxonalar yoki sayyohlik firmalari faoliyati bilan cheklanmaydi. Turistik oqimning shakllanishi yo‘l, jamoat transporti, avtoturargoh, ichimlik suvi, sanitariya, aloqa, internet, ovqatlanish, axborot markazlari, savdo va ko‘ngilochar xizmatlardan iborat o‘zaro bog‘langan infratuzilma tizimiga bog‘liq. Ayniqsa, mahalliy turizmda turistning yashash joyiga yaqin hududlarga qisqa muddatli tashriflari ko‘p bo‘lganligi sababli qulay yetib borish, arzon va sifatli servis, aniq navigatsiya hamda xavfsizlik muhim ahamiyat kasb etadi.

Infratuzilma yetarli bo‘lmagan hududlarda tabiiy yoki madaniy resursning mavjudligi turistik mahsulotga avtomatik ravishda aylanmaydi. Yo‘lning sifatsizligi, sanitariya obyektlarining kamligi, internet aloqasining sustligi,

transport jadvali va narxlar haqidagi ma’lumotlarning yo‘qligi turistning safar qaroriga salbiy ta’sir qiladi. Shu bois turizm infratuzilmasini rivojlantirishda alohida obyekt qurishdan ko‘ra, destinatsiyani yagona tizim sifatida rejalashtirish, davlat investitsiyasi va xususiy biznes manfaatlarini uyg‘unlashtirish zarur.

Mahalliy turizm infratuzilmasining tarkibi va rivojlantirish tamoyillari

Mahalliy turizm infratuzilmasini shartli ravishda besh guruhga ajratish mumkin. Birinchisi, transport infratuzilmasi bo‘lib, avtomobil va temir yo‘llar, mahalliy aviaqatnovlar, jamoat transporti, velosiped va piyoda yo‘laklari, avtoturargohlar hamda yo‘lbo‘yi xizmatlarini qamrab oladi. Ikkinchisi, muhandislik-kommunikatsiya infratuzilmasi: elektr energiyasi, ichimlik suvi, kanalizatsiya, chiqindi boshqaruvi, mobil aloqa va internet. Uchinchisi, joylashtirish va ovqatlanish obyektlari. To‘rtinchisi, turistik axborot, navigatsiya, elektron bronlash va to‘lov tizimlari. Beshinchisi esa xavfsizlik, tibbiy yordam, ekologik muhofaza va nogironligi bo‘lgan shaxslar uchun qulayliklardan iborat.

OECD tavsiyalarida turistik oqimlarni boshqarish, taklifni diversifikatsiya qilish va zarur infratuzilmani rivojlantirish uchun milliy, hududiy va destinatsiya darajasidagi boshqaruv tuzilmalarini muvofiqlashtirish zarurligi qayd etiladi [1]. Bunda infratuzilma loyihalari turistlar sonini oshirish bilangina emas, mahalliy aholining hayot sifati, kichik biznes daromadi, ekologik bosim va hududning uzoq muddatli barqarorligi bilan ham baholanishi lozim [2].

Xorij mamlakatlarida turizm infratuzilmasini rivojlantirish tajribasi

Ispaniya tajribasida turistik infratuzilma destinatsiyaning iqtisodiy, ijtimoiy va ekologik barqarorligini bir vaqtda ta’minlaydigan tizim sifatida qaraladi. “Spain Tourism 2030” strategiyasida davlat, avtonom hududlar, mahalliy hokimiyat, biznes va ilmiy doiralar ishtirokidagi rejalashtirish hamda raqamlashtirish ustuvor yo‘nalish sifatida belgilangan [3]. Mamlakatning barqaror turizm destinatsiyalari dasturlari orqali mahalliy loyihalarga mablag‘ ajratilib, tarixiy markazlarni obodonlashtirish, piyoda va velosiped marshrutlari, energiya samaradorligi, raqamli axborot tizimlari va xizmatlarni modernizatsiya qilish ishlari bir paketda amalga oshiriladi. Masalan, 2022-yilda 196 ta barqaror turizm loyihasi uchun 720 million yevrolik mablag‘ safarbar etilgani hududiy loyihalarni yirik dastur asosida moliyalashtirishning amaliy namunasidir [4].

Yaponiya tajribasining muhim jihati turizmni transport, shaharsozlik va

hududiy iqtisodiyot bilan bog‘lashdir. 2026–2030-yillarga mo‘ljallangan Turizm davlatini rivojlantirish asosiy rejasida mahalliy hududlarga turistlarni yo‘naltirish, turizm va transport hamda shaharsozlik o‘rtasidagi integratsiyani kuchaytirish, turizm DX, inson resurslari va destinatsiyalar barqarorligini oshirish ustuvor vazifa etib belgilangan [5]. Yaponiya modeli turistik obyektga yetib borishni alohida transport masalasi emas, balki temir yo‘l stansiyasi, avtobus, piyoda yo‘li, mahalliy savdo, axborot va xizmatlarni birlashtiruvchi “so‘nggi kilometr” tizimi sifatida ko‘radi. Bu yondashuv chekka hududlarning turistik salohiyatini iqtisodiy muomalaga kiritishga yordam beradi.

Sloveniya turizm infratuzilmasini “yashil destinatsiya” modeli bilan uyg‘unlashtirgan. “Slovenia Green” milliy dasturi destinatsiyalar va joylashtirish obyektlari uchun sertifikatlash, monitoring va sifat belgisi vazifasini bajaradi [6]. Sloveniya turizm strategiyasida investitsiya va biznes muhiti, umumiy infratuzilma va meros, qulaylik va barqaror mobilitet, destinatsiyalarni boshqarish hamda raqamli transformatsiya o‘zaro bog‘liq siyosat yo‘nalishlari sifatida belgilangan [7]. Natijada tabiat va madaniy meros obyektlarida avtotransport bosimini kamaytirish, jamoat transporti, veloyo‘nalishlar, mahalliy oziq-ovqat va kichik joylashtirish vositalarini bitta hududiy mahsulotga birlashtirish imkoniyati yaratiladi.

Xorvatiyada 2024-yilda kuchga kirgan Turizm to‘g‘risidagi qonun mahalliy va hududiy darajada to‘rt yillik destinatsiya boshqaruv rejalarini ishlab chiqishni, iqtisodiy, ekologik va ijtimoiy barqarorlik indikatorlarini qo‘llashni hamda turistik o‘sishni hududning tashrif sig‘imiga mos boshqarishni talab qiladi [8]. Ushbu tajriba infratuzilma qurilishini turistlar oqimi prognozi, suv va energiya imkoniyatlari, chiqindi hajmi, transport yuklamasi va mahalliy aholining manfaatlari bilan bog‘lash zarurligini ko‘rsatadi.

UN Tourismning “Best Tourism Villages” tashabbusi mahalliy infratuzilmani faqat katta kurort yoki shaharlar uchun emas, qishloq destinatsiyalari uchun ham kompleks rivojlantirish mumkinligini namoyish etadi. Tashabbus doirasida tabiiy va madaniy resurslar, iqtisodiy va ijtimoiy barqarorlik, turizmni boshqarish, infratuzilma va aloqa, salomatlik va xavfsizlik hamda jamoaning ishtiroki kabi mezonlar baholanadi [9]. Bunday yondashuv kichik aholi punktlarida ichimlik suvi, sanitariya, internet, navigatsiya, mehmon uylari va mahalliy mahsulot savdosini birgalikda rivojlantirishga asos bo‘ladi.

O‘zbekistonda xorij tajribasidan foydalanish imkoniyatlari

O‘zbekistonda 2030-yilgacha xorijiy turistlar sonini 20 millionga yetkazish, milliy turizm brendini kuchaytirish va turistik mahsulotlarni diversifikatsiya qilish maqsadlari belgilangan [10]. Bunday o‘sish nafaqat xalqaro turizm,

balki ichki va mahalliy sayohatlar oqimining ham ortishini anglatadi. Shu sababli tarixiy shaharlar bilan bir qatorda tog‘, cho‘l, suv havzalari, hunarmandchilik markazlari va qishloq hududlarining transport va servis infratuzilmasini yaxshilash ustuvor ahamiyatga ega.

Birinchidan, turistik hududlarni “obyekt” emas, “destinatsiya” tamoyili asosida rejalashtirish lozim. Har bir ustuvor hudud uchun yo‘l va transport, suv va kanalizatsiya, elektr, internet, sanitariya, xavfsizlik, joylashtirish, ovqatlanish va savdo xizmatlarini qamrab olgan besh yillik infratuzilma pasporti ishlab chiqilishi mumkin. Ushbu pasport turistlar oqimi, mavsumiylik, tashrif sig‘imi va mahalliy aholi ehtiyojlariga tayangan holda investitsiya ustuvorligini belgilaydi.

Ikkinchidan, Ispaniya tajribasi asosida hududiy “Barqaror turizm destinatsiyalari” dasturini yo‘lga qo‘yish maqsadga muvofiq. Dastur doirasida tuman va shaharlardan tanlov asosida loyihalar qabul qilinib, respublika budjeti, mahalliy budjet, xalqaro moliya institutlari va xususiy mablag‘lar birlashtiriladi. Moliyalashtirish alohida mehmonxona qurilishiga emas, balki yo‘l, piyoda yo‘laklari, sanitariya, axborot, ekologik muhofaza va raqamli xizmatlardan iborat integratsiyalashgan loyihalarga berilishi kerak.

Uchinchidan, Yaponiya tajribasidan kelib chiqib, “so‘nggi kilometr” muammosini hal qilish zarur. Temir yo‘l vokzali, aeroport yoki magistral yo‘ldan turistik manzilgacha muntazam avtobus, mikrotransport, taksi agregatori, velosiped va piyoda yo‘nalishlari tashkil etilishi lozim. Transport jadvali, narx va yo‘nalishlar yagona mobil platforma hamda QR-kodli axborot vositalarida ko‘rsatilishi turist uchun noaniqlik va vaqt yo‘qotilishini kamaytiradi.

To‘rtinchidan, yo‘lbo‘yi turizm infratuzilmasiga alohida standart joriy etish kerak. Turistik magistrallar bo‘ylab har 40–60 kilometrda sanitariya, ibodat, ovqatlanish, avtoturargoh, elektromobil quvvatlash, tez tibbiy yordam, turistik axborot va mahalliy mahsulotlar savdosi mavjud bo‘lgan servis punktlari tashkil etilishi mumkin. 2026-yildagi hududiy muhokamalarda ham transport logistikasi, yo‘llarni yaxshilash va yo‘lbo‘yi servis obyektlarini rivojlantirish turistlar oqimini oshirishning muhim sharti sifatida ko‘rsatilgan [11].

Beshinchidan, Sloveniya modeliga o‘xshash milliy “Yashil turizm infratuzilmasi” mezonlarini ishlab chiqish zarur. Turistik obyekt va hududlarda suv tejamkor uskunalar, energiya samarador yoritish, chiqindini saralash, qayta tiklanuvchi energiya, bir martalik plastikni qisqartirish, ekologik transport va mahalliy qurilish materiallaridan foydalanish rag‘batlantirilishi kerak. Sertifikatlash natijalari onlayn platformada ochiq ko‘rsatilsa, u xizmat sifati va hudud brendining bir qismiga aylanadi.

Oltinchidan, qishloq va mahallalar uchun minimal turistik infratuzilma

standarti ishlab chiqilishi lozim. Turizm qishlog‘i maqomiga da’vogar hududda xavfsiz yo‘l, ichimlik suvi, sanitariya punkti, mobil aloqa va internet, ko‘rsatkich belgilar, birlamchi tibbiy yordam, chiqindi yig‘ish, kamida bir nechta oilaviy mehmon uyi va mahalliy mahsulot savdo nuqtasi bo‘lishi talab etiladi. Ushbu talablar mahalliy aholi uchun ham kundalik turmush sifatini yaxshilaydi.

Yettinchidan, davlat-xususiy sheriklikni faqat yirik mehmonxona yoki ko‘ngilochar majmualar bilan cheklamasdan, avtoturargoh, sanitariya kompleksi, kabel yo‘li, ekologik transport, turistik axborot markazi, chiqindi qayta ishlash va raqamli platformalar kabi infratuzilma obyektlariga ham tatbiq etish mumkin. Davlat yer, tashqi kommunikatsiya va kafolatlangan xizmat standartini ta’minlasa, xususiy sektor qurilish, boshqaruv va texnologiyani amalga oshiradi.

Sakkizinchidan, infratuzilma samaradorligini baholash uchun yagona indikatorlar tizimi zarur. Ko‘rsatkichlar qatoriga turistik manzilga yetib borish vaqti, jamoat transporti qamrovi, internet sifati, sanitariya obyektlari soni, nogironligi bo‘lgan shaxslar uchun qulaylik, chiqindi va suv sarfi, mahalliy biznes ulushi, turistning o‘rtacha qolish muddati va qoniqish darajasi kiritilishi mumkin. Ochiq ma’lumotlar asosidagi monitoring infratuzilmaga sarflangan mablag‘ning real natijasini aniqlashga yordam beradi.

Xulosa

Xorij tajribasi mahalliy turizm infratuzilmasini rivojlantirishda uchta umumiy xulosani ko‘rsatadi. Birinchidan, infratuzilma alohida qurilish obyektlari yig‘indisi emas, balki transport, kommunal xizmat, raqamli axborot, xavfsizlik va xizmat ko‘rsatishni bog‘laydigan destinatsiya tizimidir. Ikkinchidan, investitsiya qarorlari turistlar oqimi, mahalliy aholining ehtiyoji va ekologik sig‘im asosida qabul qilinishi kerak. Uchinchidan, davlatning vazifasi faqat mablag‘ ajratish emas, standart, koordinatsiya, ochiq monitoring va xususiy sektor uchun barqaror sharoit yaratishdan iborat.

O‘zbekistonda Ispaniyaning hududiy dasturlari, Yaponiyaning transport va shaharsozlik integratsiyasi, Sloveniyaning yashil sertifikatlash tizimi, Xorvatiyaning destinatsiya boshqaruvi hamda UN Tourismning turistik qishloqlar modelini mahalliy sharoitga moslashtirish katta imkoniyatlarga ega. Natijada turistik obyektlarga kirish qulayligi oshadi, hududlarda xizmatlar sifati yaxshilanadi, turist xarajati mahalliy iqtisodiyotda ko‘proq qoladi va infratuzilma investitsiyalari aholi farovonligiga bevosita xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. OECD. OECD Tourism Trends and Policies 2024. OECD Publishing, 2024. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-tourism-trends-and-policies-2024_80885d8b-en.html

2. OECD. Building Strong and Resilient Tourism Destinations. OECD Tourism Papers, 2025. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/04/building-strong-and-resilient-tourism-destinations_2aeee83b/a57c343d-en.pdf

3. Ministry of Industry and Tourism of Spain. Spain Tourism 2030 Strategy. https://www.mintur.gob.es/Documents/Estrategia-Espana-Turismo-2030_en.pdf

4. Ministry of Industry and Tourism of Spain. The Government approves 196 sustainable tourism projects mobilising EUR 720 million, 2022. https://www.mintur.gob.es/en-us/gabineteprensa/notasprensa/2022/paginas/index.aspx

5. Japan Tourism Agency. Tourism Nation Promotion Basic Plan, 2026–2030. https://www.mlit.go.jp/kankocho/en/kankorikkoku/kihonkeikaku.html

6. Government of Slovenia. Sustainable tourism: Slovenia Green. https://www.gov.si/en/topics/sustainable-tourism/

7. Government of Slovenia. Slovenian Tourism Strategy 2022–2028. https://www.gov.si/assets/ministrstva/MGTS/Dokumenti/DTUR/Strategija-slovenskega-turizma-20222028-/SLOVENIAN-TOURISM-STRATEGY-2022-2028-v2.pdf

8. OECD. Tourism Policies, Priorities and Governance: Croatia destination management plans. OECD Tourism Trends and Policies 2026. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-tourism-trends-and-policies-2026_3fd3cd75-en/full-report/tourism-policies-priorities-and-governance_5254e93a.html

9. UN Tourism. Best Tourism Villages: The Initiative. https://tourism-villages.unwto.org/en/the-initiative/

10. O‘zbekiston Respublikasi Turizm qo‘mitasi. 2030-yilgacha 20 million xorijiy turistga erishish bo‘yicha ustuvor vazifalar, 2026. https://gov.uz/en/uzbektourism/news/view/120827

11. O‘zbekiston Respublikasi Turizm qo‘mitasi. Hududlarda turizmni rivojlantirish va yo‘lbo‘yi xizmatlarini modernizatsiya qilish masalalari, 2026. https://gov.uz/en/uzbektourism/news/view/126567

THE ROLE OF THE HUMAN FACTOR IN THE PUBLIC PROCUREMENT PROCESS

Gafurov Temur Bahrom ogli
TDIU Independent Researcher PhD
temurgafurov05@gmail.com

Abstract. This thesis analyzes the role of the human factor in the public procurement process, its positive and negative aspects, and its impact on the efficiency of the procurement system. It also highlights the importance of digital technologies and electronic platforms in ensuring transparency in public procurement, reducing corruption risks, and improving decision-making processes. As a result of the study, recommendations have been developed to optimize the human factor, ensure the efficient use of public funds, and enhance the openness of the procurement system.

Keywords: artificial intelligence, public procurement, human factor, electronic tender, digital technologies, transparency, automation, corruption risk, efficiency, public administration.

In the current era of digital technologies, the rapid development of artificial intelligence, automation systems, and electronic platforms has gradually reduced the role of the human factor in various sectors. This process has also had a significant impact on public administration and public procurement systems. In particular, the introduction of electronic procurement, the digitalization of tender procedures, and automated bid evaluation mechanisms have contributed to eliminating certain problems associated with the human factor.

The reduction of the human factor in public procurement primarily serves to increase transparency and efficiency in this field. In traditional procurement systems, decision-making processes are often influenced by personal views, experience, or interests. This may lead to subjective approaches, distortions in competition, and conditions conducive to corruption. The implementation of digital technologies and artificial intelligence-based systems minimizes such factors, enables procurement procedures to be conducted according to predefined criteria, and creates equal opportunities for all participants.

Electronic procurement platforms and artificial intelligence technologies expand the possibilities for rapid processing, analysis, and comparison of large volumes of data. As a result, it becomes possible to identify the most suitable offers, objectively assess price and quality indicators, and ensure the rational use of public funds. Such systems not only reduce technical errors that may occur due to human involvement but also accelerate procurement processes and decrease administrative costs.

Automated systems make it possible to record every stage of the procurement process electronically, thereby increasing public oversight and accountability. This strengthens trust in public institutions, enhances the effectiveness of anti-corruption measures, and contributes to the development of the public procurement system in accordance with international standards. From this perspective, the reasonable reduction of the human factor is one of the key factors in ensuring transparency, fairness, and economic efficiency in public procurement.

However, entrusting all stages of public procurement entirely to artificial intelligence and automated systems may also create certain risks and limitations. Artificial intelligence operates on programmed algorithms and cannot fully replace human logical reasoning, experience, and professional judgment in complex or non-standard situations. Moreover, technical failures, incorrect data input, or algorithmic errors may result in unfair decisions. Cybersecurity threats may also negatively affect the stable functioning of the public procurement system.

Therefore, the objective should not be the complete elimination of the human factor in public procurement but rather its optimization. Artificial intelligence and digital technologies should be used as supporting tools, while final supervision and strategic decision-making should remain the responsibility of qualified specialists. Only under such conditions can a balance between efficiency, transparency, and reliability be achieved in the public procurement system.

The public procurement system remains a highly relevant issue because the state carries out procurements in various sectors and for different purposes. In this regard, optimizing the interaction between the human factor and artificial intelligence is one of the important directions of modern governance. Artificial intelligence can serve as an effective tool for rapidly analyzing large amounts of data, evaluating bids, and ensuring transparency in procurement processes. However, it cannot completely replace human professional experience, logical reasoning, and decision-making abilities in complex situations.

For this reason, it is necessary to ensure a reasonable balance between human participation and artificial intelligence in public procurement. Technical and repetitive tasks, as well as data analysis functions, can be delegated to artificial intelligence, while strategically important decisions, supervision, and final evaluations should be carried out by qualified professionals.

Such an approach reduces errors and corruption risks associated with the human factor while simultaneously enabling the effective use of human

knowledge and experience in complex situations. As a result, the transparency, efficiency, and reliability of public procurement are significantly improved.

The rapid development of digital technologies and artificial intelligence creates broad opportunities for further improving the public procurement system. The partial reduction of the human factor contributes to increasing transparency, reducing corruption risks, limiting subjectivity in decision-making, and ensuring the efficient use of public funds. Furthermore, electronic platforms and artificial intelligence technologies accelerate procurement processes, facilitate accurate data analysis, and help identify the most advantageous offers.

Nevertheless, fully automating public procurement and relying entirely on artificial intelligence may also result in certain risks and limitations. Artificial intelligence cannot completely replace human professional experience, logical reasoning, and the ability to make independent decisions in complex situations. Therefore, the most appropriate approach is the harmonious integration of human expertise and artificial intelligence capabilities within the public procurement system.

To ensure the efficiency, transparency, and reliability of public procurement, it is necessary not only to develop automated systems but also to maintain professional oversight, improve digital skills, and strengthen legal mechanisms. As a result, a modern and effective governance model based on cooperation between humans and artificial intelligence can be established within the public procurement system.

REFERENCES

1. Law of the Republic of Uzbekistan No. ORQ-684 “On Public Procurement”, dated April 22, 2021.
2. Decrees and Resolutions of the President of the Republic of Uzbekistan on the Digitalization and Improvement of Public Procurement.
3. Ministry of Economy and Finance of the Republic of Uzbekistan. Regulatory and Methodological Documents on Public Procurement.
4. Andersson P.E. *Assessing the Value of Artificial Intelligence in Public Procurement*. Stockholm School of Economics, 2025.
5. Orio G.J. *Impact of Artificial Intelligence on Procurement Management Performance*. NG Journal of Social Development, 2025.
6. Uusivirta K. *The Use of Artificial Intelligence in Procurement of Large Organizations*. Master’s Thesis, LUT University.
7. Al-Azzam K.S., Al-Dulaimi K.M. *Using Artificial Intelligence in a Tender Process*. Corporate Law & Governance Review, 2025.

8. Alon-Barkat S., Busuioc M. *Human-AI Interactions in Public Sector Decision-Making*. Public Administration Review, 2021.
9. OECD. *Digital Transformation of Public Procurement*. Paris: OECD Publishing.
10. United Nations. *E-Government Survey: Digital Government for the People*. New York: United Nations Publications.

Самарадорлик тушунчаси ва кичик бизнесда уни баҳолаш усуллари.

Alimov Muxammadbobur Ibragimjonovich
Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, mustaqil tadqiqotchisi
100066, Toshkent shahri, Islom Karimov ko‘chasi, 49-uy
E-mail: m.alimov@tsue.uz

АННОТАЦИЯ

Мазкур тезисда иқтисодий ресурсларнинг мазмуни, таснифи ва улардан самарали фойдаланишнинг назарий асослари таҳлил қилинган. Тадқиқотда табиий, меҳнат, капитал, тадбиркорлик, ахборот ва инновацион ресурсларнинг иқтисодий жараёнлардаги ўрни ҳамда уларнинг чекланганлиги шароитида самарали тақсимланиши ёритилган. Ресурслардан фойдаланиш самарадорлигини баҳолашда меҳнат унумдорлиги, моддий ресурслар қайтими ва сиғими, асосий воситалардан фойдаланиш, ишлаб чиқариш циклининг давомийлиги, харажатлар ва рентабеллик каби кўрсаткичларни комплекс қўллаш зарурлиги асосланган. Шунингдек, кичик бизнес субъектларида KPI, SWOT, балансланган кўрсаткичлар тизими, «7M», Lean Manufacturing ва Just-in-Time ёндашувларидан фойдаланиш ресурслардан оқилона фойдаланиш, харажатларни оптималлаштириш, меҳнат унумдорлигини ошириш ва рақобатбардошликни кучайтиришга хизмат қилиши асосланган. Тадқиқот натижалари ресурсларни бошқаришни комплекс ёндашув асосида такомиллаштириш кичик бизнеснинг иқтисодий барқарорлиги ва самарадорлигини ошириш учун муҳим эканини кўрсатади.

Калит сўзлар: иқтисодий ресурслар, ресурслар чекланганлиги, меҳнат ресурслари, капитал, тадбиркорлик ресурслари, ахборот ресурслари, инновацион ресурслар, иқтисодий самарадорлик, меҳнат унумдорлиги, ресурслар қайтими, кичик бизнес, рақобатбардошлик, KPI, SWOT-таҳлил, Lean Manufacturing, Just-in-Time.

Иқтисодиётда самарадорлик — бу қилинган харажатлар ва олинган натижалар ўртасидаги нисбатдир. Кичик бизнес учун самарадорлик нафақат фойда олиш, балки чекланган ресурслар (пул, вақт, ишчи кучи) билан бозорда яшаб қолиш қобилиятини англатади.

1. Самарадорликнинг икки жиҳати

Самарадорликни одатда иккита асосий категорияга бўлиб ўрганилади:

Иқтисодий самарадорлик: Бу қиймат кўринишидаги натижа. Масалан, 1 сўмлик харажат эвазига қанча фойда олингани.

Ижтимоий самарадорлик: Бу ишчиларнинг меҳнат шароити, иш ҳақи даражаси, мижозларнинг мамнунлиги ва бизнеснинг жамиятга фойдаси.

2. Кичик бизнесда самарадорликни баҳолаш кўрсаткичлари

Кичик бизнес йирик корхоналар каби мураккаб ҳисоботларга эга бўлмаса-да, қуйидаги кўрсаткичлар орқали ўз ҳолатини аниқ баҳолаши мумкин:

А. Рентабеллик (Profitability)

Бу энг асосий кўрсаткич бўлиб, бизнеснинг қанчалик "фойдали" ишлаётганини кўрсатади. У фойданинг харажатларга нисбати сифатида ҳисобланади:

$$R = \frac{Sof\ Foyda}{Xarajatlar\ (yoki\ aktivlar)} x100\% \ldots$$

Б. Меҳнат унумдорлиги

Кичик жамоада ҳар бир ишчининг ҳиссаси муҳим. Бу кўрсаткич бир ишчи вақт бирлиги ичида қанча маҳсулот ишлаб чиқаргани ёки хизмат кўрсатганини ифодалайди.

В. Ресурслардан фойдаланиш кўрсаткичлари

Фонд қайтими: Асосий воситаларнинг (ускуна, бино) ҳар бир сўмига қанча маҳсулот тўғри келиши.

Материал қайтими: Хомашёдан қанчалик тежамкорлик билан фойдаланилаётгани.

Моддий ресурслар самарадорлиги – корхонада ишлатилаётган моддий ресурслар (хомашё, материал, ёқилғи ва бошқалар) ҳисобига қанча маҳсулот ишлаб чиқарилганини ёки қанча фойда олинганини кўрсатувчи иқтисодий кўрсаткичдир. Бу кўрсаткич қуйидаги формулалар асосида ҳисобланади:

$$MR_q = \frac{Q}{M}$$

Моддий ресурслар қайтими (Material Return):

Q — ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажми (натурал ёки қийматда)

M — ишлаб чиқаришда сарфланган моддий ресурслар қиймати

$$MR_s = \frac{M}{Q}$$

Моддий сиғим (Material Intensity):

Бу кўрсаткич қанча маҳсулот ишлаб чиқариш учун қанча материал сарфланганини кўрсатади. Қиймат қанчалик паст бўлса самарадорлик шунчалик юқори бўлади.

Моддий ресурслар самарадорлиги корхона ресурслардан қай даражада тежамли ва оқилона фойдаланишини кўрсатувчи муҳим иқтисодий кўрсаткичдир. У ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш, маҳсулот таннархини пасайтириш, фойда ва рақобатбардошликни оширишда ҳал қилувчи аҳамият касб этади.

1.3.1 - жадвал. Моддий ресурслар самарадорлигига таъсир этувчи омиллар

Омил тури	Таъсири
Технологик омиллар	Янги технологиялар моддий чиқиндиларни камайтиради
Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш	Логистика, захираларни ҳисобга олиш, нормаларга риоя қилиш
Материал сифати	Сифатли хомашё маҳсулот таннархини туширади
Чиқиндиларни қайта ишлаш	Re-use, Recycle орқали ресурс тежами ва қўшимча фойда
Автоматлаштириш ва рақамлаштириш	Моддий ресурс ҳаракатини реал вақтда мониторинг қилиш имкони

1.3.2-жадвал

Кичик бизнесда устувор ресурслар ва самарадорлик мезонларининг тармоқлар бўйича матрицаси

Фаолият йўналиши	Устувор ресурслар	Асосий чеклов	Самарадорлик йўналиши	Тавсия этиладиган кўрсаткичлар
Ишлаб чиқариш	Ускуна, материал, энергия, малака	Бўлинмас актив ва қувват номутаносиблиги	Тор бўғин, нуқсон ва бекор туришни камайтириш	Материал ва активлар қайтими; қувват; нуқсон; энергия сиғими
Савдо	Товар захираси, айланма маблағ, логистика, маълумот	Ортиқча захира ёки қолдиқсизлик	Ассортимент, маржа ва айланишни мувозанатлаш	Захира айланиши; маржа; қолдиқсизлик; пул айланиш цикли
Билимга асосланган хизмат	Инсон капитали, ахборот, репутация	Калит мутахассис ва вақт қуввати	Билимни стандартлаштириш ва юқори қийматли хизмат	Тушум/ходим; лойиҳа маржаси; такрорий мижоз; юкланиш

Фаолият йўналиши	Устувор ресурслар	Асосий чеклов	Самарадорлик йўналиши	Тавсия этиладиган кўрсаткичлар
Меҳнат сиғимли хизмат	Ходим вақти, малака, жойлашув, жиҳоз	Талаб ва қувватнинг вақт бўйича мос келмаслиги	Жадваллаш, сифат ва мижоз оқимини бошқариш	Бандлик; хизмат вақти; шикоят; мижоз қайтиши
Актив сиғимли хизмат	Транспорт/тиббий/туристик актив, хавфсизлик	Юқори доимий харажат ва бекор туриш	Актив юкланиши ва профилактик хизматни оптималлаштириш	Юкланиш; бир хизмат харажати; бекор туриш; хавфсизлик
Қишлоқ хўжалиги ва қурилиш	Табиий ресурс, техника, мавсумий меҳнат, логистика	Мавсумийлик, макон ва ташқи шоклар	Календарь, техника ва материал оқимини уйғунлаштириш	Ҳосил/ер-сув; техника юкланиши; муддат; йўқотиш; материал сарфи

Манба: тармоқ хусусиятларини умумлаштириш асосида муаллиф ишланмаси.

Тармоқ матрицаси ҳудудий кесимдаги таҳлил учун ҳам назарий асос беради. Ҳудуднинг бозор сиғими, транспорт ва рақамли инфратузилмаси, молия институтларига яқинлиги, энергия ишончлилиги, меҳнат малакаси ва кооперация тармоқлари бир хил ресурснинг турли ҳудудда турлича қайтим беришини белгилайди. OECD минтақавий тадқиқотларида ҳам умумий ҳудудий унумдорлик фарқининг муҳим қисми бир хил секторлар ичидаги тафовутлар ҳисобига шаклланиши кўрсатилган[8]. Бироқ мазкур диссертацияда ҳудуд мустақил тадқиқот объекти эмас; у кичик бизнес ресурсларидан фойдаланиш натижасига таъсир этувчи ташқи шарт ва эмпирик гуруҳлаш белгиси сифатида қаралади. Бу ёндашув тадқиқотни “Тадбиркорлик ва кичик бизнес иқтисодиёти” ихтисослиги доирасида сақлайди.

Самарадорликни баҳолаш мезонлари ва методологик чегаралар

Кичик бизнес ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги кўп ўлчамли тушунчадир. Операцион самарадорлик ресурс бирлигига кўпроқ маҳсулот ёки хизмат олишни; иқтисодий самарадорлик харажат, даромад ва фойда нисбатини; динамик самарадорлик янги имкониятни ўзлаштириш ва ресурс базасини янгилашни; барқарорлик эса узилишдан кейин фаолиятни сақлаш ёки тиклаш қобилиятини ифодалайди. Ушбу ўлчамлар бир-бирини тўлдиради, лекин қисқа муддатда ўзаро зидлашиши мумкин. Масалан, барча захирани қисқартириш айланувчанликни яхшиласа-да, таъминот узилишига чидамлиликни пасайтиради.

Самарадорликни баҳолашда “кўпроқ натижа — камроқ ресурс” тамойили зарур, аммо етарли эмас. Натижа сифати, нархлар ўзгариши,

[8] OECD. OECD Regional Outlook 2023: The Longstanding Geography of Inequalities. — Paris: OECD Publishing, 2023. — DOI: 10.1787/92cd40a0-en.

қувват юкланиши, ресурснинг эскириши ва ташқи шоклар ҳисобга олинмаса, кўрсаткич нотўғри талқин қилиниши мумкин. Масалан, тушумнинг ходимлар сонига нисбати меҳнат унумдорлигини тахминан ифодалайди, лекин нарх ўсиши ёки аутсорсингга ўтказилган меҳнат ҳақиқий унумдорлик ўсиши бўлмаса ҳам кўрсаткични оширади. Шу сабабли қиймат кўрсаткичларини таққосланувчи нархларга келтириш, бир хил тармоқ ва давр бўйича солиштириш ҳамда натижани бир нечта индикатор билан тасдиқлаш лозим.

1.3.3-жадвал

Кичик бизнес иқтисодий ресурслари самарадорлигини баҳолашнинг асосий индикаторлари

Ресурс блоки	Натижавий индикаторлар	Иқтисодий мазмун	Талқиндаги эҳтиёт чораси
Меҳнат	Қўшилган қиймат/ходим; тушум/ходим; меҳнат ҳақи қайтими	Инсон ресурсининг натижа яратиш қобилияти	Нарх, аутсорсинг, иш вақти ва сифат фарқини ҳисобга олиш
Моддий ресурс	Материал қайтими; чиқинди; нуқсон; энергия сиғими	Хомашё ва энергиянинг тайёр натижага айланиши	Сифатни пасайтириш ҳисобига тежамкорликни самара деб олмаслик
Асосий капитал	Активлар қайтими; қувватдан фойдаланиш; бекор туриш	Узоқ муддатли активнинг юкланиши ва натижаси	Эскириш, ижара активи ва тармоқ капитал сиғимини ҳисобга олиш
Молия ва айланма маблағ	Пул айланиш цикли; захира/дебиторлик айланиши; операцион пул оқими	Маблағнинг муомала тезлиги ва ликвидлик	Айланиш тезлиги билан қолдиқсизлик ва тўлов хавфини бирга кўриш
Ахборот-рақамли ресурс	Қарор вақти; хатолар; рақамли канал тушуми; жараён автоматлашуви	Маълумот ва технологиянинг вақт ҳамда сифатга таъсири	Дастур хариди эмас, фойдаланиш, малака, хавфсизлик ва интеграцияни баҳолаш
Ташкилий-тармоқ ресурс	Такрорий мижоз; етказиб бериш ишончлилиги; контрагент концентрацияси	Ишонч, репутация ва алоқаларнинг ресурсга киришга таъсири	Шахсий муносабатларни шартнома, диверсификация ва ҳужжатлаштириш билан тўлдириш

Манба: ресурс самарадорлигини баҳолаш мезонларини тизимлаштириш асосида муаллиф ишланмаси.

Ҳудуд ва тармоқ даражасидаги очиқ статистик маълумотлар асосида бажариладиган таҳлилда индивидуал корхона кўрсаткичлари эмас, кичик бизнес субъектлари йиғиндисининг ўртача ёки нисбий натижалари кузатилади. Шунинг учун “ҳудудда кичик бизнес меҳнат унумдорлиги юқори” деган хулосани ҳар бир корхонага татбиқ этиш мумкин эмас. Агрегат натижа тармоқ таркиби, фаол корхоналар улуши, нархлар, норасмий бандлик ва ҳисобот қамровига боғлиқ бўлади.

Кейинги эмпирик таҳлилда кўрсаткичларни аҳоли, бандлар, фаол субъектлар, инвестиция ва ишлаб чиқариш ҳажмига нисбатлаш, тармоқ тузилмаси ҳамда вақт таъсирини ажратиш талаб этилади.

Параграфнинг аввалги вариантида келтирилган Леонтьевнинг тармоқлараро "кириш–чиқиш" модели миллий ёки тармоқлар мажмуаси даражасида оралиқ маҳсулот оқимлари ва якуний талаб ўртасидаги боғлиқликни таҳлил қилишга мўлжалланган[9]. У кичик бизнес ресурсларидан фойдаланиш хусусиятини бевосита тушунтирмайди ва унинг тенгламалар тизимини ечишни чизиқли дастурлаш билан айнанлаштириш тўғри эмас. Агар диссертацияда тармоқлараро боғлиқликни баҳолаш учун қўлланса, модель алоҳида методик қисмда маълумотлар манбаи, технологик коэффициентлар, барқарорлик шартлари ва кичик бизнес улушини ажратиш имконияти билан асосланиши керак.

3. Баҳолашнинг замонавий усуллари

Кичик бизнес фақат молиявий кўрсаткичлар билан чекланиб қолмаслиги керак. Қуйидаги усуллар кенг қўлланилади:

1. SWOT-таҳлил

Бу усул бизнеснинг ички ва ташқи ҳолатини баҳолаш имконини беради:

S (Strengths) — Кучли томонлар.

W (Weaknesses) — Кучсиз томонлар.

O (Opportunities) — Имкониятлар.

T (Threats) — Хавф-хатарлар.

2. KPI (Key Performance Indicators) — Асосий самарадорлик кўрсаткичлари

Ҳар бир ходим ёки бўлим учун аниқ рақамли мақсадлар белгиланади. Масалан:

Бир кунлик сотув ҳажми.

Янги жалб қилинган мижозлар сони.

Брак (яроқсиз) маҳсулотлар фоизи.

3. Баланслашган кўрсаткичлар тизими (BSC) Бу

усулда бизнес 4 та йўналиш бўйича баҳоланади:

Молия: Фойда ва рентабеллик.

Мижозлар: Мижозларнинг содиқлиги ва хизмат сифати.

Ички жараёнлар: Ишлаб чиқариш тезлиги ва сифати.

Ўсиш ва таълим: Ходимларнинг малакасини ошириш.

[9] The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1973: Press Release on Wassily Leontief. — Nobel Prize Outreach AB. — URL: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1973/press-release/

4. Кичик бизнес учун самарадорликни ошириш формуласи

Кичик бизнесда самарадорликни ошириш учун **"7M" моделини** мувофиқлаштириш лозим:

Man (Инсон ресурси)

Money (Молиявий ресурс)

Methods (Иш юритиш усуллари)

Materials (Хомашё)

Machines (Техника)

Minutes (Вақт бошқаруви)

Marketing (Бозорга чиқиш)

Самарадорлик – иқтисодий ва ижтимоий фаолият натижаларининг ушбу фаолиятга сарфланган ресурсларга нисбатан қай даражада мақсадга мувофиқ эканлигини кўрсатувчи кўп қиррали тушунча ҳисобланади. У умумий иқтисодий тизимдан тортиб, алоҳида тармоқ ёки хўжалик юритувчи субъект фаолиятигача турли босқичларда намоён бўлади. Кичик бизнесда самарадорликни баҳолаш, ресурсларнинг самарали тақсимланиши, даромаддорлик, ишлаб чиқариш сифатининг ошиши ва бозорда рақобатбардошлик даражасини ўлчашда муҳим аҳамиятга эга.

Технологик самарадорлик – ишлаб чиқариш жараёнида қўлланилаётган технологиялар, ускуналар, меҳнат маҳсулдорлиги ва инновацияларнинг самарадорлигини баҳолаш орқали аниқланади. Бу кўрсаткич асосан қуйидагиларга таянади:

Бир ишчи ҳисобига тўғри келадиган маҳсулот ҳажми — бу корхона ёки тармоқда муайян вақт давомида (кун, ой, йил) ишчи кучи томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдорий кўрсаткичи ҳисобланади. Бу иқтисодий тушунча меҳнат унумдорлигини ифодалайди ва иқтисодий ривожланишнинг асосий кўрсаткичларидан бири сифатида қабул қилинади.

$$W = \frac{Q}{N}$$

Бу ерда:

W – бир ишчи ҳисобига маҳсулот ҳажми;

Q – умумий ишлаб чиқарилган маҳсулот (натурал ёки қиймат ифодасида);

N – ишчиларнинг ўртача сони.

1.3.4 - жадвал. Бир ишчи ҳисобига маҳсулот ҳажми қуйидаги кўринишларда ўлчаниши мумкин:

Ўлчов усули	Мазмуни
Натурал ифода	тонна, дона, метр, литр каби аниқ миқдорлар

Қиймат ифодада	минг сўм, доллар, евро каби пул бирликларида
Вақт ифодада	бир маҳсулотни ишлаб чиқаришга сарфланган вақт (норма-соат)

Бу кўрсаткич корхона самарадорлигини баҳолашда, инвестицияларни режалаштиришда, иш ҳақи ва мукофот тизимини белгилашда, иқтисодий ўсиш ва рақобатбардошлик даражасини баҳолашда муҳим ҳисобланади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш циклининг давомийлиги — бу маҳсулот яратиш жараёнининг бошидан (хом-ашёни қабул қилиш) то унинг тайёр ҳолда чиқишигача бўлган вақт оралиғидир. У маҳсулотни ишлаб чиқаришга сарфланган барча иш вақти, кутув (тилиш), сақлаш, технологик ишлов бериш ва транспорт ҳаракатларини қамраб олади.

Ишлаб чиқариш цикли = технологик вақт + нотекис (ишсиз) вақтлар + сақлаш ва транспорт вақти.

Ишлаб чиқариш циклини умумий кўринишда қуйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$T_{\text{ц}} = T_{\text{тех}} + T_{\text{қўшимча}} + T_{\text{кутув}} + T_{\text{транспорт}}$$

Бу ерда:

Тц – ишлаб чиқариш циклининг умумий давомийлиги;

Ттех – технологик ишлов бериш вақти;

Тқўшимча – асосий ишга боғлиқ бўлган ёрдамчи операциялар вақти;

Ткутув – қувват етишмаслиги ёки навбат сабабли тўхташлар;

Ттранспорт – иш жараёнидаги маҳсулот ҳаракатланиш вақти.

1.3.5-жадвал. Ишлаб чиқариш циклининг таркибий қисмлари

Қисм номи	Мазмуни
Технологик вақт	Деталга ишлов бериш, йиғиш, қотиш, пресслаш ва бошқалар
Ёрдамчи операциялар	Ўлчаш, назорат, тажриба, ортиқча қисмларни олиб ташлаш
Табиий жараёнлар	Қотиш, иссиқлик билан ишлов бериш, қуритиш, совитиш
Сақлаш ва йиғилиш вақти	Деталларни навбатда туриши, омборда жойлашиши
Транспорт вақти	Цехлар ва участкалар орасида маҳсулот ҳаракати

Ишлаб чиқариш циклининг қисқариши билан маҳсулотни бозорга тез етказиб бериш имкони яратилади, оборот (айланма) капитал тезроқ қопланади, складларда маҳсулот қолиб кетмайди, қўшимча харажатлар (энергия, сақлаш, эҳтиёт қисмлар) камаяди, корхона рақобатбардошлиги ошади.

1.3.6 - жадвал.Цикл турлари

Турлари	Хусусияти

Бирмаромли (ўзаро изчил)	Операциялар қатъий кетма-кетликда амалга оширилади
Параллел	Бир вақтда бир нечта операция бажарилади
Параллел-изчил (аралаш)	Оралиқ сақлаш ва қисман бир вақтда иш юритиш тарзи

Циклни қисқартириш усуллари сифатида Lean Manufacturing (Японча “Мукаммал ишлаб чиқариш”) Just-in-Time (Яроқли вақтда етказиб бериш) Канбан тизими (визуал бошқарув) Автоматизация, роботлар ва CNC ускуналар, лойиҳалаштиришда технологик маршрутларни оптималлаштириш, қуритиш, совитиш каби табиий жараёнларни тезлаштириш (инновацион печлар, сенсорлар) айтиш мумкин.

Ишлаб чиқариш циклининг давомийлиги корхона самарадорлиги, харажатлар даражаси ва маҳсулот бозорга чиқиш вақтига бевосита таъсир кўрсатади. Ундан мақбул фойдаланиш — ишлаб чиқаришни рақобатбардош ва барқарор қилишнинг асосий шартидир.

Замонавий рақобатбардош иқтисодиёт шароитида корхоналар фақат меҳнат, капитал ва ресурслардан самарали фойдаланиш орқали эмас, балки ишлаб чиқариш жараёнларини юқори технологик асосда ташкил этиш орқали устунликка эришмоқда. Шу боис технологияларнинг янгиланиш суръати корхона самарадорлиги, маҳсулот сифати ва бозордаги позициясини белгилаб берувчи асосий омиллардан бирига айланмоқда.

Кичик бизнес субъектлари йирик корхоналарга қараганда ресурслардан фойдаланишда ўзига хос афзалликлар ва қийинчиликларга эга, уларнинг асосий хусусияти мослашувчанлик ва ресурсларни комбинациялашдаги тезкорликдир, кичик бизнесда ресурслардан фойдаланишнинг асосий хусусиятларини қуйидаги йўналишларда таҳлил қилиш мумкин:

1. Ресурсларнинг чекланганлиги ва юқори самарадорликка интилиш., кичик корхоналарда молиявий ва моддий ресурслар (капитал) одатда чекланган бўлади, бу эса тадбиркорни ҳар бир сўм ёки хомашё бирлигидан максимал фойда олишга ундайди. Кўп функциялилик: кичик бизнесда бир ресурс бир нечта вазифани бажариши мумкин, масалан, битта бино ҳам офис, ҳам омбор бўлиши, ёки бир ишчи бир вақтнинг ўзида ҳам сотувчи, ҳам маркетолог вазифасини бажариши мумкин. Тезкор айланиш ресурсларнинг камлиги туфайли кичик бизнес уларни тезроқ товар айланмасига киритишга ҳаракат қилади (айланма капиталнинг юқори тезлиги).

2. Меҳнат ресурсларининг ўзига хос роли, кичик бизнесда "инсон омили" энг муҳим ресурс ҳисобланади, шахсий мотивация: кўпинча бизнес эгасининг ўзи ишлаб чиқариш жараёнида бевосита қатнашади, бу эса меҳнат унумдорлигини назорат қилишни осонлаштиради. Мослашувчан меҳнат тақсимоти, ишчилар қатъий бюрократик қоидаларсиз, вазиятга қараб бир-бирининг ўрнини боса оладилар.

Истеъдодлар танқислиги, шу билан бирга, кичик корхоналар юқори малакали мутахассисларни жалб қилишда йирик компаниялар билан рақобатлашишга қийналадилар (иш ҳақи ва ижтимоий пакетнинг камлиги сабабли).

ХУЛОСА

Олиб борилган таҳлиллар шуни кўрсатадики, кичик бизнесда иқтисодий самарадорликни баҳолаш фақат фойда ва рентабеллик кўрсаткичлари билан чекланмаслиги, балки меҳнат унумдорлиги, моддий ресурслар қайтими ва сиғими, асосий воситалардан фойдаланиш, ишлаб чиқариш циклининг давомийлиги, технологик янгиланиш ва бозор натижаларини комплекс баҳолашни талаб этади. Ресурсларнинг чекланганлиги шароитида уларни оқилона комбинациялаш, ортиқча харажатларни қисқартириш ва бир ресурсдан бир нечта вазифада самарали фойдаланиш кичик бизнеснинг рақобатбардошлигини оширишнинг муҳим омилидир.

Самарадорликни оширишда KPI, SWOT-таҳлил, балансланган кўрсаткичлар тизими ва «7M» ёндашуви каби воситалардан биргаликда фойдаланиш корхона фаолиятини мунтазам мониторинг қилиш ва бошқарув қарорларини асослаш имконини беради. Айниқса, меҳнат унумдорлигини ошириш, ишлаб чиқариш циклини қисқартириш, Lean Manufacturing, Just-in-Time ва рақамли технологиялардан фойдаланиш ресурслардан фойдаланиш самарадорлигини оширишга хизмат қилади.

Шу нуқтаи назардан, кичик бизнес самарадорлигини оширишнинг асосий шарти ресурсларни «кўпроқ натижа — камроқ ресурс» тамойили асосида бошқариш билан бирга маҳсулот сифати, мижоз қониқиши, инновацион фаоллик ва барқарорлик кўрсаткичларини ҳам ҳисобга олишдан иборат. Мазкур ёндашув кичик корхоналарнинг молиявий натижаларини яхшилаш, харажатларни оптималлаштириш, меҳнат унумдорлигини ошириш ва узоқ муддатли рақобатбардошлигини таъминлаш учун методик асос бўлиб хизмат қилади.

АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Mankiw N. G. Principles of Economics. 9th ed. Boston: Cengage Learning, 2021.

2. Samuelson P. A., Nordhaus W. D. Economics. 19th ed. New York: McGraw-Hill/Irwin, 2009.

3. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.

4. OECD. OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023. Paris: OECD Publishing, 2023.

5. World Bank. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance. Washington, DC: World Bank, 2017.

6. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi. 2023-yilda kiruvchi,

chiquvchi va ichki turizmning asosiy ko‘rsatkichlari. Toshkent, 2024.

7. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi. Turistik klasterlar faoliyatini tashkil etish bo‘yicha chora-tadbirlar to‘g‘risida: 2024-yil 30-dekabrdagi 915-son qaror.

8. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi. Turizm obyektlari hamda joylashtirish vositalarida atrof-muhitga salbiy ta’siri kamaytirilgan mahsulotlardan foydalanish va ekologik talablarga muvofiq ko‘rsatiladigan xizmatlarni rag‘batlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida: 2025-yil 24-iyundagi 385-son qaror.

DAVLAT XARIDLARIDA BUDJET MABLAG‘LARIDAN SAMARALI FOYDALANISHNI TA’MINLASH MASALALARI

Kurbonbekov Sardorbek Ravshanovich
Toshkent xalqaro universiteti mustaqil izlanuvchisi

ANNOTATSIYA

Ushbu tezisda davlat xaridlarida budjet mablag‘laridan oqilona foydalanish masalasi iqtisodiy, tashkiliy va institutsional jihatdan ko‘rib chiqiladi. Tahlil xarid samaradorligini faqat eng past narx bilan o‘lchash yetarli emasligini ko‘rsatadi: xaridning butun hayotiy siklida qiymat, sifat, raqobat muhiti, shaffoflik, shartnoma ijrosi va erishilgan ijtimoiy-iqtisodiy natija birgalikda hisobga olinishi kerak. O‘zbekistonda davlat xaridlari bo‘yicha amaldagi huquqiy asoslar, shaffoflikni kuchaytirish mexanizmlari hamda 2024-yilda qabul qilingan o‘zgartirishlar tahlil qilindi. Tahlil yakunida raqobat, narx tejamkorligi, xarid sikli davomiyligi, shartnoma ijrosi, risk va ochiqlik ko‘rsatkichlarini qamrab oluvchi ko‘p mezonli baholash yondashuvi taklif etildi.

Kalit so‘zlar: davlat xaridlari, budjet mablag‘lari, samaradorlik, tejamkorlik, raqobat, shaffoflik, xarid riski, elektron xarid, shartnoma ijrosi, value for money.

Davlat xaridlari orqali budjet mablag‘lari amalda zarur tovarlar, ishlar va xizmatlarga yo‘naltiriladi. Shu bois xaridning qanday tashkil etilgani davlat xarajatlarining natijadorligiga, tashkilotlarning uzluksiz faoliyatiga, infratuzilma loyihalari qiymatiga va aholiga ko‘rsatiladigan xizmatlar sifatiga ta’sir qiladi. Mablag‘ning qonuniy sarflanishi muhim, biroq iqtisodiy samaradorlik uchun buning o‘zi kifoya emas. Xarid natijasida mavjud ehtiyoj maqbul xarajat, talab etilgan sifat va belgilangan muddat doirasida qondirilishi kerak.

O‘zbekiston Respublikasining 2021-yil 22-apreldagi O‘RQ-684-son “Davlat xaridlari to‘g‘risida”gi Qonuni davlat xaridlari sohasidagi asosiy huquqiy mexanizmlarni belgilaydi [1]. Davlat xaridlarining shaffofligi va samaradorligini oshirish, ortiqcha xarajatlarni qisqartirish hamda xarid jarayonlaridagi korrupsion omillarni kamaytirish maqsadida 2021-yil 2-iyuldagi PQ-5171-son qaror bilan qo‘shimcha nazorat va ochiqlik

mexanizmlari joriy etilgan [2]. 2024-yil 27-noyabrdagi O‘RQ-1005-son Qonun bilan davlat xaridlari tizimini yanada takomillashtirishga qaratilgan o‘zgartirish va qo‘shimchalar qabul qilinib, ushbu yo‘nalishdagi institutsional islohotlar davom ettirilgan [3].

Tadqiqotdan ko‘zlangan maqsad - davlat xaridlarida budjet mablag‘laridan samarali foydalanishga ta’sir qiluvchi omillarni bir tizimga keltirish, amaliyotdagi muammolarni iqtisodiy jihatdan baholash hamda xarid natijadorligini o‘lchashga xizmat qiladigan indikatorlar asosida amaliy takliflar ishlab chiqish. Buning uchun tizimli va qiyosiy tahlil, normativ-huquqiy hujjatlarni o‘rganish, sabab-oqibat bog‘lanishlarini aniqlash hamda indikatorlar asosida baholash usullaridan foydalanildi.

Davlat xaridlarida tejamkorlikni faqat “eng arzon taklif” bilan tenglashtirish to‘g‘ri natija bermasligi mumkin. Dastlab arzon ko‘ringan xarid keyinchalik texnik xizmat, ta’mirlash, energiya sarfi, yetkazib berishdagi kechikish yoki sifat muammolari sabab budjet uchun qimmatroqqa tushishi ehtimoli bor. Shuning uchun qaror qabul qilishda boshlang‘ich narx bilan bir qatorda hayotiy sikl qiymati, sifat talablari, yetkazib beruvchining ishonchliligi va shartnoma ijrosi bilan bog‘liq risklarni ham hisobga olish zarur.

Samaradorlik xarid rejasini shakllantirish bosqichidayoq boshlanadi. Ehtiyojning asossiz oshirilishi, texnik topshiriqning ma’lum yetkazib beruvchiga mos darajada tor yozilishi, bozor narxlarining yetarli o‘rganilmasligi yoki xaridning sun’iy ravishda qismlarga ajratilishi keyinchalik raqobatni cheklab, ortiqcha xarajatga sabab bo‘lishi mumkin. Shu sabab xarid rejasini tuzishda ehtiyojning iqtisodiy asosini, oldingi o‘xshash xaridlar narxini, bozordagi taklifni va mavjud budjet cheklovlarini birgalikda tahlil qilish maqsadga muvofiq. Xarid narxining bozor sharoitiga yaqin shakllanishida real raqobat alohida ahamiyatga ega. Yetkazib beruvchilar sonining ko‘payishi buyurtmachiga tanlov imkonini beradi, sifatli va innovatsion takliflar paydo bo‘lishiga sharoit yaratadi. Biroq raqobatni faqat kelib tushgan takliflar soni bilan baholash yetarli emas. Bitta ishtirokchili xaridlar ulushi, yangi yetkazib beruvchilarning kirib kelishi, bir xil g‘oliblarning takrorlanishi hamda boshlang‘ich va yakuniy narx o‘rtasidagi tafovut ham kuzatilishi kerak.

Samarali xarid tizimida jarayonning ochiqligi va keyinchalik tekshirilishi ham muhim. PQ-5171-son qarorda xarid e’lonlari va natijalarini maxsus axborot portalida joylashtirish, ayrim yirik shartnomalarni xatlovdan o‘tkazish va ortiqcha xarajatlarni qisqartirishga qaratilgan choralar belgilangan [2]. Bunday mexanizmlar davlat xaridini faqat tartib-taomillarga rioya etish nuqtai nazaridan emas, budjet mablag‘laridan oqilona foydalanish vositasi sifatida ham baholash imkonini beradi.

1-jadval

Davlat xaridlarida budjet mablag‘laridan foydalanish samaradorligiga ta’sir etuvchi asosiy omillar

Muammo	Iqtisodiy oqibat	Taklif etilayotgan mexanizm	Kutilayotgan natija
Ehtiyojning yetarlicha asoslanmasligi	Ortiqcha yoki takroriy xarajatlar	Ehtiyoj auditi va xarid rejasini ma’lumotlar asosida shakllantirish	Xarid hajmining maqbullashuvi
Raqobatning pastligi	Narxning bozor darajasidan yuqori shakllanishi	Bitta ishtirokchili xaridlar va yetkazib beruvchi konsentratsiyasini monitoring qilish	Raqobat va narx intizomi oshishi
Texnik topshiriqning tor shakllanishi	Bozorga kirish cheklanadi	Standart funksional talablar va mustaqil ekspertiza	Ko‘proq sifatli takliflar
Shartnoma ijrosining sust nazorati	Kechikish, sifatsiz yetkazib berish, qo‘shimcha xarajat	Raqamli shartnoma ijrosi monitoring	Natijadorlik va javobgarlik oshishi
Narxlarni solishtirish bazasining cheklanganligi	Asossiz narx tafovutlari	Bir xil tovar va xizmatlar bo‘yicha benchmark narxlar bazasi	Tejamkorlik va aniq rejalashtirish

Manba: muallif tomonidan tizimlashtirilgan.

Xarid samaradorligini baholashda “qiymat evaziga natija” (value for money) tamoyili alohida o‘rin tutadi. OECD yondashuvida davlat xaridlarining samaradorligi raqobat, xarid siklining barcha bosqichlarini boshqarish, risklarni nazorat qilish, raqamli texnologiyalardan foydalanish va hisobdorlik bilan uzviy bog‘liq [5]. O‘zbekiston sharoitida ham bu yondashuv xaridni oddiy protsedura emas, davlat moliyasi natijadorligiga ta’sir qiluvchi boshqaruv vositasi sifatida ko‘rishga imkon beradi.

Shundan kelib chiqib, budjet xaridlari samaradorligini tashkil etuvchi asosiy omillar quyidagi konseptual bog‘lanishda ifodalanadi:

$$BXS = RS + NT + SHI + RN$$

Bu yerda BXS - budjet xaridlari samaradorligi; RS - raqobat samarasi; NT - narx va tranzaksiya xarajatlari tejamkorligi; SHI - shartnoma ijrosi sifati; RN - risk va nazorat samaradorligi. Ushbu ifoda ekonometrik tenglama sifatida emas, xarid samaradorligiga ta’sir qiluvchi asosiy yo‘nalishlarni bir ko‘rinishda jamlash uchun taklif etilgan konseptual model sifatida qaraladi.VShartnoma imzolanishi bilan xarid jarayoni amalda tugamaydi. Budjet mablag‘idan olingan yakuniy natija ko‘p jihatdan aynan shartnoma qanday bajarilganiga bog‘liq. Yetkazib berish muddati, tovar yoki xizmat sifati, narxga kiritilgan qo‘shimcha o‘zgartirishlar, penya va kafolat majburiyatlari haqidagi ma’lumotlarni raqamli monitoring tizimida qayd etib borish foydali. Yetkazib beruvchining avvalgi shartnomalarni bajarish tarixi asosida reyting shakllantirilishi esa keyingi xaridlarda riskni aniqroq baholashga yordam beradi.

Nazorat resurslaridan oqilona foydalanish uchun xaridlarni risk darajasiga qarab saralash yondashuvi ham zarur. Har bir xaridni bir xil chuqurlikda tekshirish katta resurs talab qiladi. Yuqori qiymatli xaridlar,

takroriy bitta ishtirokchili protseduralar, bozor narxidan keskin og‘ishlar, qisqa muddatda ko‘p marta o‘zgartirilgan shartnomalar, bir yetkazib beruvchiga yuqori konsentratsiya yoki xarid rejasidan sezilarli chetga chiqish kabi holatlarni avtomatik risk indikatorlari orqali ajratish nazoratni aniqroq yo‘naltirish imkonini beradi.

2-jadval

Davlat xaridlarida budjet mablag‘laridan samarali foydalanishni baholash indikatorlari

Baholash yo‘nalishi	Asosiy indikator	Iqtisodiy mazmuni	Boshqaruv qarori
Raqobat	O‘rtacha takliflar soni; bitta ishtirokchili xaridlar ulushi	Bozor ishtiroki va raqobat bosimini ifodalaydi	Raqobat past kategoriyalarni aniqlash
Narx samaradorligi	Boshlang‘ich va shartnoma narxi farqi; benchmarkdan og‘ish	Tejamkorlik va narxning bozorga mosligini ko‘rsatadi	Asossiz qimmat xaridlarni aniqlash
Jarayon samaradorligi	Xarid sikli davomiyligi; qayta e’lon qilishlar ulushi	Ma’muriy xarajat va protseduraviy kechikishni baholaydi	Jarayonlarni soddalashtirish
Shartnoma ijrosi	O‘z vaqtida va to‘liq bajarilgan shartnomalar ulushi	Xaridning real natijasini ko‘rsatadi	Yetkazib beruvchilar reytingi
Risk va shaffoflik	Risk flaglari; shartnoma o‘zgartirishlari; ochiq ma’lumotlar to‘liqligi	Nazorat va hisobdorlik sifatini ko‘rsatadi	Riskga asoslangan audit

Manba: muallif tomonidan ishlab chiqilgan.

Jadvalda keltirilgan indikatorlar xaridni faqat sarflangan mablag‘ hajmi bilan emas, uning qanday iqtisodiy natija bergani bilan baholashga xizmat qiladi. Masalan, elektron shaklda o‘tkazilgan xaridlar ulushi yuqori bo‘lishi ijobiy ko‘rsatkich, ammo u o‘z-o‘zidan samaradorlikni kafolatlamaydi. Agar bitta ishtirokchili xaridlar ko‘p bo‘lsa, shartnomalar sust bajarilsa yoki narxlar benchmark darajasidan sezilarli farq qilsa, raqamlashtirish protsedurani yaxshilagan bo‘lishi mumkin, lekin iqtisodiy samara kutilgan darajada shakllanmasligi mumkin. 2026-yilgi budjet siyosati nuqtai nazaridan ham davlat xaridlarini natijadorlik bilan bog‘lash dolzarb. 2026-yil uchun Davlat budjeti to‘g‘risidagi O‘RQ-1105-son Qonun davlat moliyasining yillik parametrlarini belgilaydi [4]. Budjet mablag‘larining maqsadli va oqilona ishlatilishi esa xarid jarayonining sifatiga bevosita bog‘liq. Shu bois davlat buyurtmachilarining xarid rejalari budjet dasturlaridagi natija ko‘rsatkichlari bilan bog‘lanib, xarid qilinayotgan tovar yoki xizmat qaysi vazifa va natijaga xizmat qilishi oldindan ko‘rsatilishi maqsadga muvofiq.

Amaliy boshqaruv uchun davlat buyurtmachilari kesimida xarid samaradorligini ko‘rsatuvchi raqamli dashboarddan foydalanish mumkin. Unda raqobat darajasi, o‘rtacha iqtisod, xarid davomiyligi, bitta ishtirokchili xaridlar ulushi, shartnomalarning bajarilishi, kontraktga kiritilgan o‘zgartirishlar, yetkazib beruvchi konsentratsiyasi va risk flaglari muntazam aks ettiriladi. Bunday axborot bazasi nazoratni faqat sodir bo‘lgan holatni

tekshirishdan ko‘ra, muammoni oldindan ko‘rish va preventiv choralarni belgilashga yaqinlashtiradi.

XULOSA

Tahlil shuni ko‘rsatadiki, davlat xaridlarida budjet mablag‘laridan samarali foydalanish birgina narx tejamkorligiga bog‘liq emas. Ehtiyojning qanchalik asoslanganligi, bozordagi raqobat, ma’lumotlarning ochiqligi, jarayon davomiyligi, shartnoma ijrosi va xarid natijasining davlat dasturlariga qo‘shgan hissasi birgalikda baholangandagina xaridning haqiqiy natijadorligini ko‘rish mumkin.

Tadqiqot doirasida bir nechta amaliy yo‘nalish ajratildi. Xaridni rejalashtirishda ehtiyoj auditini va bozor narxlarini benchmark qilish amaliyotini kengaytirish, bitta ishtirokchili xaridlar hamda yetkazib beruvchi konsentratsiyasini avtomatik kuzatib borish, shartnoma ijrosini alohida samaradorlik bosqichi sifatida baholash maqsadga muvofiq. Shuningdek, davlat buyurtmachilari uchun ko‘p mezonli xarid samaradorligi indeksini ishlab chiqish va elektron xarid ma’lumotlari asosida riskga yo‘naltirilgan audit hamda erta ogohlantirish indikatorlaridan foydalanish taklif etiladi.

Ushbu choralar xarid jarayonidagi ortiqcha xarajatlarni aniqlash va kamaytirish, raqobat muhitini yaxshilash hamda shartnoma intizomini kuchaytirishga qaratilgan. Natijada budjet mablag‘larining faqat sarflanishi emas, balki ular hisobidan olingan ijtimoiy-iqtisodiy natija ham boshqaruvning asosiy mezoniga aylanishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. O‘zbekiston Respublikasining 2021-yil 22-apreldagi O‘RQ-684-son “Davlat xaridlari to‘g‘risida”gi Qonuni.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021-yil 2-iyuldagi PQ-5171-son “Davlat xaridlari shaffofligini ta’minlash va samaradorligini oshirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi qarori.
3. O‘zbekiston Respublikasining 2024-yil 27-noyabrdagi O‘RQ-1005-son “Davlat xaridlari to‘g‘risida”gi Qonunga davlat xaridlari tizimini yanada takomillashtirishga qaratilgan qo‘shimcha va o‘zgartirishlar kiritish haqida”gi Qonuni.
4. O‘zbekiston Respublikasining 2025-yil 25-dekabrdagi O‘RQ-1105-son “2026-yil uchun O‘zbekiston Respublikasining Davlat budjeti to‘g‘risida”gi Qonuni.
5. OECD. Recommendation of the Council on Public Procurement. OECD/LEGAL/0411. Paris, 2015.
6. OECD. Digital Transformation of Public Procurement: Good Practice Report. OECD Public Governance Policy Papers, No. 77. Paris: OECD Publishing, 2025.
7. World Bank. Benchmarking Public Procurement. Washington, D.C.: World Bank.

Oliy ta’lim tizimini moliyaviy boshqarishda ilgor tajribalar

M.M. Tashhodjaev

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti mustaqil tadqiqotchisi

Oliy ta’lim muassasalarining raqobatbardoshligini ta’minlash birinchi navbatda milliy ta’lim strategiyasidan kelib chiqqan holda ta’minlanishi lozim bo‘ladi. Ko‘plab davlatlar rivojlanish yo‘lining fundamental asoslari ta’lim, xususan oliy ta’lim tizimining rivojlantirilishi bilan bog‘liq hisoblanadi.

Bizning asrimiz axborot texnologiyalari bilan uyg‘un holda boshlanganligi jahon mehnat bozorida tub o‘zgarishlarni yasashiga sabab bo‘ldi. Buning misoli sifatida sun’iy intellekt yoki katta ma’lumotlar (Big Data) bilan ishlash imkoniyatlarining vujudga kelishini qayd etish mumkin. Bu esa o‘z navbatida, ayrim kasb va malakatlarga bo‘lgan talabning o‘zigarishi yoki ularning yo‘q bo‘lib ketishiga olib keldi. Boshqacha aytganda, yuqori malaka talab etmaydigan kasblar yuqori texnologiyalarga o‘rin berishi boshlandi. Yoxud yuqori malaka talab etuvchi kasblarning salmog‘i oshib bordi va ularga bo‘lgan ehtiyojning ortishi yangi kasb malakalarini shakllantirishga zaruratni vujudga keltirdi.

Jahonning ko‘plab tahlilchilari tomonidan axborot va yuqori texnologiyalar bir qator kasb egalarini ishsiz qoldiradi degan gepotezani ilgari sursada, ushbu taxminga qo‘shiladiganlar soni sezilarli yuqori emas. AQShlik tadbirkor Elon Mask fikricha, “sun’iy intellekt mehnat bozorida ko‘plab kasblarga tahdid yaratsa-da, insoniyat “biologik va texnologik intellektni” birgalikda rivojlantirish orqali ushbu tahdiddan himoyalanishi mumkinligini qayd etib o‘tadi”[1].

Xitoylik tadbirkor Jek Ma esa, sun’iy intellekt insoniyatga ko‘proq yordam berishi va kelajakda kasblarga nisbatan tahdidlar kam bo‘lishini ta’kidlaydi. Jumladan, uning fikricha “sun’iy intellekt insoniyatga haftasiga 3 kun 4 soatdan ishlash va 120 yil umr ko‘rishga imkoniyat yaratishi mumkin [2]” degan g‘oyani ilgari suradi.

“Jahon iqtisodiy forumi (World Economic Forum) 2025 yilga borib 26 mamlakatda joriy 85 mln. yuqori malaka talab etmaydgina ish o‘rinlari yo‘qolib, 97 mln. yangi yuqori malaka talab etadigan ish o‘rinlari yaratilishini qayd etib o‘tadi. Bu esa, 12 mln. qo‘shimcha ish o‘rinlarining vujudga kelishini ko‘rsatib turibdi. Shuningdek, sun’iy intellektning hayotimizga kirib kelishi natijasida jahon YaIMning ham sezilarli o‘sishiga shart-sharoit yaratilishi ta’kidlanadi. Jumladan, 2030 yilga borib global YaIM 26 foizga o‘sib, 15,7 trln.

AQSh dollari miqdorida oshishiga olib keladi" [3].

"IHRT (OECD) tadqiqotlarida ushbu tendensiyalarga nisbatan tahlilarni ko'rib o'tilganligini qayd etish lozim. Sanoat inqilobi vujudga kelgan vaqtdan buyon insoniyat yuqori texnologik o'zgarishlardan qo'rqib kelganligi ma'lum. 1930 yilda J.Keyns tomonidan ilgari surilgan gepoteza – "yangi kasallik ... texnologik ishsizlik" ham o'zining isbotini topa olmaganligi, aksincha yangi ish o'rinlari soni ortganligi qayd etiladi" [4].

Fikrimizcha, zamonaviy yuqori texnologiyalarning hayotimizga kirib kelishi yangi malaka standartlarini ishlab chiqishga bo'lgan talabni vujudga keltirar ekan. Yangi texnologiyalar asrim kasblarga bo'lgan ehtiyojni yo'qqa chiqarsada, boshqasiga bo'lgan talabni vujudga keltirar ekan. Shu nuqtai nazardan, mehnat bozori istiqbolli talablari asosida oliy ta'limda yangi ta'lim yo'nalishlarini joriy etish va ularga bo'lgan zaruratni tushuntira olish dolzarblik kasb etmoqda. Bu esa o'z navbatida, oliy ta'lim muassasalarida moliyaviy va akademik boshqaruvning zamonaviy talablarga moslashtirishni talab etib boradi.

Mavjud tendensiyalar jahon oliy ta'lim bozorida ham tub o'zgarishlarni talab etmoqdaki, global raqobatbardoshlik oliy ta'lim muassasalarining asosiy mezoniga aylanmoqda. Ta'kidlab o'tganimizdek, moliyaviy boshqaruv tamoyillarining ham o'zgarib borishi global oliy ta'lim bozori talablariga moslashishi zarur hisoblanadi.

Oliy ta'lim muassasalarida moliyaviy boshqaruv tendensiyalarining o'zgarishlariga quyidagilarni kiritish mumkin, deb hisoblaymiz:

– davlat budjetidan moliyalashtirish metodologiyasining o'zgarishi;

– oliy ta'lim xizmatlari davlat majburiyati emas, balki ta'lim xizmatlari bozorining asosiy elementi sifatida transformatsiyaga uchrashi. bunda talabalarga stipendiyalar to'lash mexanizmlarini bosqichma-bosqich bekor qilish;

– oliy ta'lim muassasasida mehnatga haq to'lash mexanizmini liberallashtirish va individual xususiyatni uyg'unlashtirib borish;

– fiskal siyosatda ham oliy ta'lim faoliyatiga nisbatan moliyaviy mezonlarni kiritish orqali tijoriy va ijtimoiy xususiyatlarni muvozanatga keltirish;

– oliy ta'lim muassasasi tomonidan turli loyihalarni e'lon qilish orqali ilmiy va o'quv jarayonlarini jozibadorligini oshirishga erishish.

Oliy ta'lim muassasalarini moliyaviy boshqaruv trendlariga e'tibor qaratsak davlat

budjeti mablag‘larining roli doimiy muhim ahamiyatga ega bo‘lib kelgan. Hozirgi zamonaviy trendlar esa ushbu mablag‘lardan foydalanish metodlarini o‘zgartirish va unga bo‘lgan yondashuvni ratsionallashtirishga olib kelmoqda.

“Ushbu rivojlanish tendensiyalari oliy ta’lim xizmatlari iqtisodiyotdagi xizmatlar bozorining ajralmas yirik bo‘lagi sifatida aks etishiga olib kelmoqda. Jumladan, Jahon bankining tahlillariga ko‘ra, O‘zbekistonda 2030 yilga qadar yaratiladigan yangi ish o‘rinlarining 4/5 ulushi xizmatlar bozoridagi ish o‘rinlariga to‘g‘ri kelishi qayd etib o‘tiladi” [5].

Prof. Q.Ruzievning tadqiqotlarida “oliy ta’lim tizimini moliyalashtirishga nisbatan evolyusion tendensiyalar tahlil etib o‘tiladi. Mamlakat mustaqillikka erishganidan so‘ng 43 ta oliy ta’lim muassasalari mavjud bo‘lgani, biroq keyinchalik ularning soni yangi tuzilgan sohalar va hokimiyat tuzilmalari uchun kadrlar tayyorlash uchun yangi tuzilgan oliy ta’lim muassasalari hisobiga ortganini qayd etib o‘tadi. Ushbu yillarda oliy ta’lim standartlarini “o‘zgacha” bo‘lishini oldini olish maqsadida hukumat qat’iy ravishda xususiy oliy ta’lim muassasalarining joriy etilishiga ruxsat bermadi. 1994 yilga kelib esa, talabalarni qabul qilishda davlat granti va to‘lov shartnoma tizimi joriy etilishi, lekin ularga to‘lanadigan stipendiya to‘lovi saqlab qolinganligini qayd etadi. Keyinchalik esa, kadrlar tayyorlash Milliy dasturi qabul qilinganligi, undan ko‘zlangan maqsad esa, bozor tamoyillariga asoslangan oliy ta’lim xizmatlarini joriy etish bo‘lganligi ta’kidlab o‘tiladi. Biroq, qayd etish lozimki, ushbu hujjat oliy ta’lim muassasalariga akademik va moliyaviy boshqaruv sohasida hech qanday mustaqillik bermaganligi ko‘rsatiladi” [6].

Fikrimizcha, oliy ta’lim tizimidagi islohotlarning navbatdagi bosqichida ta’lim krediti joriy etilsada, uning ijtimoiy xususiyati saqlab qolinmaganligini kuzatish mumkin. Uning sabablari sifatida quyidagilarni keltirish mumkin:

– ta’lim kreditini taqdim etishning manbalari tijorat banklari mablag‘lari bo‘lganligi;

– ta’lim kreditini taqdim etish foizi miqdorining yuqoriligi va uni qaytarishni boshlash muddatining qisqaligi;

– ta’lim kreditini qaytarish bitiruvchining kelajakdagi daromadi yoki boshqa uzoqroq muddatga bog‘lanmaganligi;

– ta’lim kreditini olishda kafolatga nisbatan tijoriy talablarning mavjudligi va qat’iyligi;

– aholining tor doiradagi qatlami uchun ijtimoiy imtiyozlarning mavjudligi va h.k.

Bizningcha, 2016 yilga qadar bo‘lgan davrlarda oliy ta’lim tizimini moliyalashtirishda davlat budjetining roli hal etuvchi ahamiyatga ega bo‘lib qoldi. Ushbu davrda quyidagi elementlarning mavjudligi oliy ta’lim muassasalarining raqobatbardoshligini ta’minlashning dolzarbligini aks ettirdi:

Markazlashgan tarzda oliy ta’lim muassasalariga qabul kvotalarining belgilanishi;

Oliy ta’lim boshqaruvi bilan bog‘liq vakolatli organning barcha oliy ta’lim muassasalariga teng ta’sir o‘tkaza olish imkoniyatining mavjud emasligi va o‘quv-uslubiy jarayonlarning yagona standartga keltirishning murakkab bo‘lganligi;

Oliy ta’lim tizimida faoliyatni baholashning yagona standartlari mavjud bo‘lmaganligi raqobatbardoshlikni yaratishga bo‘lgan zaruratni keltirib chiqarganligi;

Tayanch oliy ta’lim muassasasi kategoriyasining saqlab qolinganligi oliy ta’lim muassasalari o‘rtaisda akademik raqobatni vujudga keltirmadi;

To‘lov-shartnoma qiymatining markazlashgan tarzda belgilanishi talabalar uchun raqobatli sharoitlar yaratishni taqozo qilmadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro’yxati

1. Elon Musk says humans must become cyborgs to stay relevant. Is he right? https://www.theguardian.com/technology/2017/feb/15/elon-musk-cyborgs-robots-artificial-intelligence-is-he-right

2. Elon Musk and Jack Ma disagree about AI's threat. https://www.bbc.com/news/technology-49508091

3. Don't fear AI. It will lead to long-term job growth. https://www.weforum.org/agenda/2020/10/dont-fear-ai-it-will-lead-to-long-term-job-growth/

4. The impact of AI on the labor market: is this time different? https://oecd.ai/en/wonk/impact-ai-on-the-labour-market-is-this-time-different

5. World Bank 2014 Uzbekistan: Modernizing Tertiary Education. Report No 88606-UZ. Washington D.C.: World Bank. 2014.

6. Ruziev K. et. al. Higher education in Uzbekistan: reforms and the changing landscape since independence. University of the West of England, Economics Working Paper Series, 1604. DOI: 10.13140/RG.2.1.1212.2487

БАНК МИЖОЗЛАРИНИНГ КРЕДИТГА ЛАЁҚАТЛИЛИГИНИ БАҲОЛАШНИНГ СКОРИНГ МОДЕЛИ

Набиев У.Б.
ТДИУ, Банк иши кафедраси мустақил тадқиқотчиси

Рақамли трансформация ва молиявий технологиялар (FinTech) жадал ривожланаётган ҳозирги даврда тижорат банкларининг фаолият самарадорлиги кредитлаш жараёнларининг тезкорлиги ва сифатига бевосита боғлиқ бўлиб қолмоқда. Ўзбекистон Республикасида банк-молия тизимини ислоҳ қилиш, чакана ва кичик бизнес кредит хизматлари оммабоплигини ошириш, шу билан биргаликда кредит портфели сифатини яхшилаш ҳукумат даражасида устувор йўналишларидан бири сифатида белгиланган.

Кредит ажратиш жараёни тижорат банклари учун асосий даромад манбаи бўлиши билан бирга, энг катта риск - кредит рискини келтириб чиқаради. Кредит риски қарз олувчининг шартномада белгиланган мажбуриятларини ўз вақтида ёки тўлиқ бажармаслиги оқибатида банкнинг молиявий йўқотишларга сабаб бўлиш эҳтимолидир.

Анъанавий равишда тижорат банкларида кредитга лаёқатлилик кредит экспертларининг шахсий хулосалари, молиявий ҳисоботларнинг умумий таҳлили ва гаров таъминотини баҳолаш орқали амалга оширилиб келинмоқда. Бироқ ушбу ёндашув қуйидаги жиддий муаммоларга сабаб бўлади:

1. Субъективлик ва инсон омили: Қарор қабул қилишда экспертнинг тажрибаси, билим даражаси ёки нотўғри баҳоси муҳим роль ўйнайди.

2. Вақт ва операцион харажатларнинг юқорилиги: Ҳар бир аризани қўлда кўриб чиқиш 1 кундан бир неча кунгача вақт талаб этади.

3. Оммавий кредитлашни чекланиши: Кунига минглаб тушадиган онлайн микроқарз ва истеъмол кредитлари аризаларини анъанавий усулда кўриб чиқиш имконсиз.

Ушбу муаммоларнинг энг мақбул илмий-амалий ечими - бу **математик-статистик скоринг моделларини (Credit Scoring Models)** ишлаб чиқиш ва тижорат банклари фаолиятига жорий этишдир.

Такомиллаштирилган скоринг моделининг концептуал босқичлари:

- маълумотларни тайёрлаш;
- кўрсаткичларни танлаш;
- танланмани бўлиш;
- Logit моделлаштириш;
- скоринг картасини қуриш;

- моделни валидация қилиш;
- LOS тизимига жорий этиш.

Тижорат банкининг чакана ва кичик бизнес кредитлаш портфели таҳлили асосида омилларнинг ахборот қиймати ($Information\ Value - IV$) баҳоланиб, энг таъсирчан 5 та асосий кўрсаткич танлаб олинди ва баллик скоринг картаси шакллантирилди (1-жадвал).

1-жадвал.

Кредитга лаёқатлиликни баҳолашнинг кўп омилли скоринг картаси (Scorecard)

Кўрсаткичлар гуруҳи	Баҳолаш мезонлари (Оралиқлар)	Коэффициент (β_i) / Вазн	Ҳисобланган скоринг бали
1. Кредит тарихи (КАТМ)	• Сўнгги 2 йилда муддати ўтган қарз йўқ • 1-30 кун кечикиш (1-2 марта) • 30 кундан ортиқ ёки 90+ кунлик муаммоли қарз	0.42	**+35 балл** **+15 балл** **-50 балл**
2. Қарз юки кўрсаткичи (DTI / DSCR)	• $DTI \leq 30\%$ (ёки $DSCR \geq 1.40$) • $30\% < DTI \leq 50\%$ ($1.10 \leq DSCR < 1.40$) • $DTI > 50\%$ ($DSCR < 1.10$)	0.28	**+25 балл** **+10 балл** **0 балл**
3. Ликвидлилик ва даромад барқарорлиги	• Жорий ликвидлилик $K_{liq} \geq 1.25$ (ёки расмий даромад мунтазам) • $1.00 \leq K_{liq} < 1.25$ • $K_{liq} < 1.00$	0.15	**+15 балл** **+8 балл** **+2 балл**
4. Банкда ҳисобварақ фаоллиги ва муддати	• Банк мижози сифатида 2 йилдан ортиқ, фаол айланма • 6 ойдан 2 йилгача фаолият • Янги мижоз (6 ойдан кам)	0.08	**+10 балл** **+5 балл** **+1 балл**
5. Иш стажи / Фаолият соҳаси барқарорлиги	• Охирги жойда 3 йилдан ортиқ стаж / Устувор тармоқ • 1 йилдан 3 йилгача стаж / Савдо-хизмат • 1 йилдан кам стаж / Юқори циклдаги соҳа	0.07	**+15 балл** **+7 балл** **+2 балл**
ЖАМИ МАКСИМАЛ БАЛЛ:		**1.00**	**100 балл**

Скоринг балига асосланган қарорлар қабул қилиш матрицаси

Ишлаб чиқилган скоринг модели тижорат банкларининг кредитлаш дастурий таъминотига (Loan Origination System — LOS) киритилиб, кредит аризалари бўйича қарорлар инсон омилисиз автоматик қабул қилинади (2-жадвал).

2-жадвал.

Тўпланган скоринг баллари бўйича кредит қарори қабул қилиш шкаласи

Скоринг балл оралиғи	Хавф даражаси (Risk Grade)	Дефолт эҳтимоли (PD)	Банкнинг автоматик қарори	Кредит шартлари ва лимитлари
80 – 100 балл	**Паст хавф (Яшил зона)**	$PD < 1.5\%$	**Автоматик маъқуллаш**	Энг паст фоиз ставкаси, гаровсиз, 2 дақиқада тўлиқ онлайн ажратиш.

Скоринг балл оралиғи	Хавф даражаси (Risk Grade)	Дефолт эҳтимоли (PD)	Банкнинг автоматик қарори	Кредит шартлари ва лимитлари
60 – 79 балл	**Ўртача хавф (Сариқ зона)**	$1.5\% \leq PD \leq 5.0\%$	**Шартли маъқуллаш**	Стандарт шартлар, қўшимча кафиллик ёки қисман гаров таъминоти талаби.
60 баллдан паст	**Юқори хавф (Қизил зона)**	$PD > 5.0\%$	**Автоматик рад этиш**	Кредит ажратиш рад этилади, тизим рад этиш сабаблари кодини қайд этади.

Олиб борилган илмий тадқиқот асосида қуйидаги хулоса ва амалий таклифлар шакллантирилди:

1. **Инсон омили ва харажатларни қисқартириш:** Ишлаб чиқилган кўп омилли скоринг модели кредит аризаларини кўриб чиқиш вақтини 24 соатдан 2-3 дақиқагача қисқартиради ва андеррайтинг операцион харажатларини 70% гача тежайди.

2. **Кредит портфели сифатини ошириш:** Логистик регрессияга асосланган баллик баҳолаш дефолт хавфи юқори бўлган мижозларни дастлабки босқичда филтрлаш ҳисобига тижорат банклари кредит портфелидаги муаммоли кредитлар (NPL) улушини 1.5–2.0 фоиз бандга қисқартириш имконини беради.

3. **Даврий калибрлаш зарурати:** Иқтисодий ўзгаришлар, инфляция ва бозор шароитларини ҳисобга олган ҳолда скоринг картаси кўрсаткичлари ва балл чегараларини камида 1 йилда бир марта қайта калибрлаш (ре-тренинг) тавсия этилади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Altman, E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // *The Journal of Finance*, Vol. 23, No. 4, 1968. - pp. 589-609.
2. Thomas, L. C., Crook, J. N., Edelman, D. B. *Credit Scoring and Its Applications*. - Philadelphia: SIAM, 2017. - 350 p.
3. Anderson, R. *The Credit Scoring Toolkit: Theory and Practice for Retail Credit Risk Management and Decision Automation*. - Oxford University Press, 2007. - 720 p.
4. Абдуллаева Ш.З. *Банк рискларини бошқариш: Дарслик*. - Тошкент: "Молия", 2019. - 312 б.
5. Тоймуҳаммедов А.А. *Банк иши: Дарслик*. - Тошкент: "Иқтисод-Молия", 2020. - 416 б.
6. Мавланов Н.Н. *Хўжалик юритувчи субъектларнинг кредитга лаёқатлилиги таҳлили методологиясини такомиллаштириш: Монография.* - Тошкент: "Таҳририй нашриёт", ТДИУ, 2025. - 217 б.

TIJORAT BANKLARI FAOLIYATINI RAQAMLASHTIRISHNING ZAMONAVIY YO‘NALISHLARI

Sagdiyeva Maxbubaxon Rustamovna

“Agrobank” ATB Qashqadaryo viloyat boshqarmasi

Xodimlar bilan ishlash bo‘limi boshlig‘i

ANNOTATSIYA

Ushbu tezesda tijorat banklari faoliyatini raqamlashtirishning nazariy asoslari, zamonaviy tendensiyalari va amaliy ahamiyati tahlil qilingan. Shuningdek, raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali bank xizmatlari samaradorligini oshirish, mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash hamda raqobatbardoshlikni ko‘chaytirish masalalari yoritilgan.

Kalit so‘zlar: raqamlashtirish, fintex, интернет bankинг, mobil banking, sun’iy intellekt, blokcheyn, Big Data.

KIRISH

So‘nggi yillarda jahon moliya tizimida tub o‘zgarishlar yuz bermoqda. Axborot-kommunikatsiya texnologiyalarining jadal rivojlanishi, global raqobatning kuchayishi hamda mijozlar ehtiyojlarining o‘zgarishi tijorat banklari faoliyatini tubdan qayta ko‘rib chiqishni taqozo etmoqda. Ayniqsa, raqamli iqtisodiyotga o‘tish jarayonlari bank sektorini transformatsiya qilishda asosiy drayver sifatida namoyon bo‘lmoqda.

Tijorat banklari faoliyatini raqamlashtirish – bu nafaqat an’anaviy xizmatlarni elektron formatga o‘tkazish, balki bank biznes modelini tubdan yangilash, innovatsion texnologiyalar asosida yangi moliyaviy mahsulotlar yaratish va mijozlarga xizmat ko‘rsatish sifatini mutlaqo yangi bosqichga olib chiqishni anglatadi. Bunda sun’iy intellekt, “Big Data”, bulutli texnologiyalar va blokcheyn kabi zamonaviy yechimlar muhim o‘rin tutadi.

O‘zbekistonda ham bank tizimini raqamlashtirish davlat siyosati darajasida qo‘llab-quvvatlanmoqda va bu jarayon milliy iqtisodiyot barqaror rivojlanishining muhim omiliga aylanmoqda.

ASOSIY QISM.

Tijorat banklari faoliyatini raqamlashtirish quyidagi asosiy yo‘nalishlarda amalga oshirilmoqda:

Birinchi yo‘nalish – mobil va internet banking xizmatlarini rivojlantirish hisoblanadi. Bu orqali mijozlar bank xizmatlaridan istalgan vaqt va joyda foydalanish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Masofaviy xizmatlar bank filiallariga bo‘lgan ehtiyojni qisqartirib, xizmat ko‘rsatish xarajatlarini kamaytiradi.

Ikkinchi yo‘nalish – sun’iy intellekt va Big Data texnologiyalarini joriy etishdir. Ushbu texnologiyalar mijozlar xatti-harakatlarini tahlil qilish, risklarni baholash va individual moliyaviy takliflar ishlab chiqish imkonini beradi. Natijada bank xizmatlari yanada shaxsiylashtirilgan shaklga ega bo‘ladi.

Uchinchi yo‘nalish – blokcheyn texnologiyasidan foydalanish bo‘lib, u tranzaksiyalar xavfsizligini ta’minlash va ularni shaffof tarzda amalga oshirish imkonini yaratadi. Bu esa ishonch darajasini oshiradi.

To‘rtinchi yo‘nalish- fintex kompaniyalar bilan integratsiya hisoblanadi. Banklar innovatsion startaplar bilan hamkorlik qilish orqali yangi raqamli mahsulotlar va xizmatlarni tezkor joriy eta oladi.

Shu bilan birga, raqamlashtirish natijasida quyidagi ijobiy samaralarga erishiladi:

- Operatsiya xarajatlari kamayadi;
- Xizmat ko‘rsatish tezligi oshadi;
- Inson omili ta’siri kamayadi;
- Mijozlar qoniqish darajasi oshadi.

MUAMMOLAR VA ULARNI HAL ETISH YO‘LLARI

Raqamlashtirish jarayonida bir qator muammolar mavjud:
-Kiberxavfsizlik muammolari - ma’lumotlarni himoya qilish dolzarb masala hisoblanadi;
- Kadrlar yetishmasligi – IT sohasida malakali mutaxassislar kam;
- Raqamli infratuzilmaning yetarli emasligi;
- Aholining raqamli savodxonligi pastligi.
Ushbu muammolarni bartaraf etish uchun quyidagilar taklif etiladi:
- zamonaviy axborot xavfsizligi tizimlarini joriy etish;
- kadrlar tayyorlash va qayta tayyorlash dasturlarini kengaytirish;
- raqamli infratuzilmani rivojlantirish;
- aholi o‘rtasida raqamli madaniyatni oshirish.

XULOSA

Tijorat banklari faoliyatini raqamlashtirish bank tizimining barqaror va samarali rivojlantirishini ta’minlovchi muhim omil hisoblanadi. Zamonaviy texnologiyalarni joriy etish orqali banklar nafaqat ichki jarayonlarni optimallashtiradi, balki mijozlarga yuqori sifatli va qulay xizmatlar ko‘rsatish imkoniyatiga ega bo‘ladi.

Kelgusida raqamlashtirish jarayonlarini yanada chuqurlashtirish, innovatsion texnologiyalarni keng joriy etish va xalqaro tajribani samarali qo‘llash orqali bank tizimining raqobatbardoshligini oshirish mumkin.

Foydalanilgan adabiyotlar.

1. O‘zbekiston Respublikasi Марказий банки материаллари.
2. McKinsey & Company - Global Банкинг Репорт.
3. World Bank. Digital Financial Services Репорт.
4. Делотти. Digital Банкинг Трансформацион таҳлиллари.
5. ПвС. ФинТеч Трендс ҳисоботлари.