

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

«XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA  
INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI  
ASOSIDA BARQAROR RIVOJLANTIRISH  
YO‘NALISHLARI»

MAVZUSIDAGI  
XALQARO ILMIY-AMALIY  
KONFERENSIYA MATERIALLARI

TO‘PLAMI

(III QISM)

SAMARQAND



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

**SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI**

**TAMBOV DAVLAT UNIVERSITETI**

**QARSHI MUXANDISLIK IQTISODIYOT INSTITUTI**

**«IPAK YO‘LI» TURIZM VA MADANIY MEROS  
XALQARO UNIVERSITETI**

**TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI  
SAMARQAND FILIALI**

**«XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA  
INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI  
ASOSIDA BARQAROR RIVOJLANTIRISH  
YO‘NALISHLARI»**

**MAVZUSIDAGI XALQARO ILMIY-AMALIY  
KONFERENSIYA**

**MATERIALLARI TO‘PLAMI**

**(III QISM)**

**2026-yil 20-21-fevral kunlari**

**SAMARQAND – 2026**

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ИННОВАЦИЙ  
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

**ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**КАРШИНСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И КУЛЬТУРНОГО  
НАСЛЕДИЯ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»**

**САМАРКАНДСКИЙ ФИЛИАЛ ТАШКЕНТСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**“НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
СФЕРЫ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ  
ЗЕЛЕННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ”**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ**

**(ЧАСТЬ III)**

**(20-21-февраль 2026 г.)**

**САМАРКАНД – 2026**

**UO‘K:** 338.2:004(082)

I-52

**KBK:** 65.7

*Xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida barqaror rivojlantirish yo‘nalishlari* /xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyasi materiallari (III qism). 2026 *üül* 20-21-fevral kunlari. Samarqand, SamISI, 2026. – 282 bet.

**Nashr uchun mas‘ul:**

**M.Q.Pardayev – iqtisod fanlari doktori, professor**

**Tahririyat kengashi rahbari:**

**M.E.Po‘latov – iqtisod fanlari doktori, professor**

**Tahririyat kengashi a‘zolari:**

**M.M.Muxammedov – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**J.R.Zaynalov – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**I.S.Tuxliev – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**O.Murtazaev – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**R.X.Ergashev – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**V.I.Abdukarimov – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**N.A.Ibragimov – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**K.B.Urazov – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**Q.J.Mirzaev – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**A.Eshtaev – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**S.N.Tashnazarov – iqtisod fanlari doktori, professor,**

**A.N.Xoliqulov – iqtisod fanlari nomzodi, professor,**

**D.H.Xolmamatov – iqtisod fanlari nomzodi, dotsent.**

**Sahifalovchi: Firdavs O‘roqov**

An‘anaviy ilmiy-amaliy konferensiya materiallarida xizmatlar sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida barqaror rivojlantirish muammolari va ularning yechimlari, sohaning alohida tarmoqlari samaradorligini oshirish istiqbollari oid masalalar yoritilgan barqaror iqtisodiy rivojlanish va xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida jadal rivojlantirishning nazariy va metodologik muammolari va ularni hal qilishning strategik yo‘nalishlari, kambag‘allikni qisqartirish, aholi bandligi, farovonligi, yashash darajasi va sifatini oshirish masalalari, hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shish va aholi farovonligini oshirish jarayonida marketing va menejment imkoniyatlarini takomillashtirish masalalari, xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shish va aholi farovonligini oshirishda investisiyalarni jalb qilish va moliyaviy munosabatlarni takomillashtirish masalalari, hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shish va aholi farovonligini oshirishda buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit muammolarini bartaraf qilish masalalari, xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlashda raqobatbardosh kadrlarni tayyorlashni takomillashtirish muammolarini hal qilishga qaratilgan ilmiy-nazariy va amaliy tavsiyalarga boy maqola va tezislar o‘rin olgan.

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

**ISBN:** 978-9910-225-40-6

© SamISI, 2026 y.

## I SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY RIVOJLANISH VA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA JADAL RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY VA METODOLOGIK MUAMMOLARI VA ULARNI HAL QILISHNING STRATEGIK YO‘NALISHLARI

*A.N.Xoliqulov – SamISI “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrasida mudiri, i.f.n., professor, “Ipak yo‘li” Turizm va madaniy meros xalqaro universiteti “Xalqaro biznes va kreativ iqtisodiyot” kafedrasida professori*

### MONOPOLIYAGA QARSHI BOSHQARUV TIZIMIDA HAMDA RAQOBAT MUHITIDA NARXNING ASOSIY VAZIFALARI VA TURLARI

*Annotatsiya:* maqolada monopoliyaga qarshi boshqaruv tizimida hamda raqobat muhitida narxning asosiy vazifalari, narxlarni erkinlashtirish yo‘llari, Narxlar tizimida ularning ayrim turlarining iqtisodiy mazmuni keltirilgan.

*Kalit so‘zlar:* narx, bozor, bozor mexanizmi, raqobat, ulgurji narxlar, shartnoma narxlar, chakana narxlar, demping narx, erkin bozor narxlari.

*Аннотация:* в статье представлены основные функции цен в системе антимонопольного регулирования и в конкурентной среде, пути либерализации цен и экономическое содержание некоторых их видов в ценовой системе.

*Ключевые слова:* цена, рынок, рыночный механизм, конкуренция, оптовые цены, договорные цены, розничные цены, демпинговые цены, цены свободного рынка.

*Abstract:* the article presents the main functions of prices in the antitrust management system and in a competitive environment, ways to liberalize prices, and the economic content of some of their types in the price system.

*Keywords:* price, market, market mechanism, competition, wholesale prices, contract prices, retail prices, dumping prices, free market prices.

Narx, baho- tovar qiymatining puldagi shakli; bozor iqtisodiyotida amal qiluvchi iqtisodiy dastak. Iqtisodiy tafakkur tarixidagi ayrim qarashlarda narxni qiymatning mehnat nazariyasiga asoslanib talqin qilishgan, unga qiymatning puldagi ifodasi deb qaralgan. Narxni pulning miqdoriy nazariyasi asosida izoxlab, narxga xarajatlar, tovarning nafliligi va raqobat ta’sir etishini e’tirof etadi. Narxni qiymat belgilaydi, ammo u aniq bir qiymatdan yuqori yoki past bo‘lishi mumkin, bu esa bozordagi muayyan tovarga bo‘lgan talab va taklif bog‘liq. Narx faqat qiymatni emas, balki talab va taklif, shuningdek, tovarning ijtimoiy foydaliligi, sifati va b. tovarlar o‘rnini bosa olishi, muomaladagi pulning xarid qobiliyatiga ham bog‘liq. Binobarin, Narx qiymatdan miqdoran farqlanadi. Mahsulot tannarxi har qanday Narxning asosi bo‘lib, mahsulotning hayotiy sikli davomida uning narxidagi o‘zgarishlarga katta ta’sir ko‘rsatadi. Narx miqdori xarajatlarga va tovar sifatiga to‘g‘ri mutanosiblikda, rakobatning shiddatiga esa teskari mutanosiblikda turadi.

Monopoliyaga qarshi boshqaruv tizimida hamda raqobat muhitida narx quyidagi asosiy vazifalarni bajaradi:

1. Muvozanatlikni ta‘minlash vazifasi. Bunda narx bozorda talab va taklifning hajmi va tarkibiga ta‘sir etish orqali ularni muvozanat holatiga keltiradi.

2. Qiymat va naflilikni o‘lchash vazifasi. Narx qiymat va naflilikning puldagi ifodasi deb aytamiz, chunki qilingan sarf-xarajatlar va olingan natijalar (foyda yoki zarar) narxlar asosida hisob-kitob qilinadi. Ishlab chiqarish va uning natijalarining natural ko‘rsatkichlari ham mavjud (tonna, kg, m<sup>2</sup>, m<sup>3</sup> kvt-soat va hokazo). Bu ko‘rsatkichlarni shu holicha taqqoslab umumiy ko‘rsatkichga keltirib bo‘lmaydi. Barcha natural ko‘rsatkichlarning umumiy o‘lchovi ularning pulda ifodalangan narxidir. Hisob-kitob uchun joriy va qiyosiy narxlar qo‘llaniladi. Joriy narxlar amaldagi narxlar bo‘lib, ular yordamida yil davomidagi ishlab chiqarish natijalari hisoblanadi. Qiyosiy narxlarda ma‘lum yil asos qilib olinib (bazis yil) ishlab chiqarishning natijalari shu narxda hisoblanadi va boshqa yillar bilan taqqoslanadi.

3. Tartibga solish vazifasi. Bozor holati (kon‘yunkturasi) talab va taklif hamda ularning nisbatiga bog‘liq. Talabning ortishi muayyan tovarni ishlab chiqarishni kengaytirishi, aksincha holatda esa tovar ortiqchaligini, uni ishlab chiqarishni qisqsartirish zarurligini bildiradi. Narx tovar ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga ularning daromadlari orqali ta‘sir ko‘rsatadi. Muayyan ishlab chiqarish harajatlari saqlangan holda narx yuqori bo‘lsa, foyda miqdori ortadi, narx tushsa, foyda kamayadi va hatto ishlab chiqaruvchilar zarar ko‘rishi ham mumkin. Bu ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga ta‘sir ko‘rsatadi. Narx oshsa ishlab chiqarish kengayadi. Boshqa kapitallar ham foyda yuqori bo‘lgan soha va tarmoqlarga oqib kela boshlaydi. Xullas, narx ishlab chiqarishni tartibga solib, uni o‘zgartirib turadi va rivojini ta‘minlaydi.

4. Raqobat vositasi vazifasi. Narx raqobat kurashining eng muhim vositasi hisoblanadi. Ishlab chiqaruvchilar o‘z raqiblarini yengish uchun narxni pasaytirish usulidan foydalanishlari mumkin. Demak, narxni o‘zgartirib turish usuli raqobatda keng qo‘llaniladi.

5. Ijtimoiy himoya vazifasi. Narx aholining kam daromad oluvchi ayrim qatlamlarini ijtimoiy himoya qilish vazifasini ham bajaradi. Narxning bu vazifasi tovar (xizmat)lar ijtimoiy dotatsiyalashgan narxlar bo‘yicha sotilganda bajariladi. Bunda ular davlat budjeti va turli hayriya mablag‘lari hisobiga moliyaviy ta‘minlanadi.

Iqtisodiyotning turli sohalari va tarmoqlaridagi ishlab chiqarish va sotish sharoitlarining xilma-xilligi hamda bozor munosabatlarining rivojlanishi darajasidagi farqlar narx turlarini farqlash zaruriyatini tug‘diradi. Iqtisodiyotda amal qilib turgan barcha narx turlari narx tizimini tashkil qiladi. Narxlar tizimida ularning ayrim turlarining iqtisodiy mazmunini qisqacha qarab chiqamiz.

Ulgurji narxlar. Ishlab chiqaruvchilar tomonidan katta partiyadagi tovarlar bir yo‘la ko‘tarasiga sotilganda ulgurji narxlardan foydalaniladi. Ulgurji narxlar ishlab chiqaruvchilar va ta‘minlash-sotish tashkilotlari xarajatlarini qoplashi

hamda ularning ma’lum miqdorda foyda ko‘rishini ta’minlashi zarur. Ulgurji narxlar tovar birjalari va savdo uylarida ham qo‘llaniladi.

Shartnoma narxlar. Bu sotuvchi va xaridorning roziligi bilan belgilanadigan, ular tomonidan tuzilgan shartnomada qayd qilingan narxlardir. Shartnoma narxlar odatda shartnoma bitimi amal qilib turgan davrda o‘zgarmaydi. Mazkur narxlar ham milliy va ham xalqaro bozorda qo‘llaniladi. U xalqaro bozorda qo‘llanilganda tovar (xizmat)larning jahon narxlariga yaqin turadi.

Chakana narxlar. Bu narxlarda tovarlar bevosita iste’molchilarga sotiladi. Chakana narxga tovarning ulgurji narxi, chakana savdo tashkilotlarining xarajatlari va ularning oladigan foydasi kiradi. Chakana narx tovarlarga bo‘lgan talab va taklifni bog‘lovchi rolini o‘ynaydi hamda ularning nisbatiga qarab yuqori yoki past bo‘lishi mumkin.

Davlatning narxlarni tartibga solish faoliyati chegaralangan (limitlangan) va dotatsiyali narxlarni vujudga keltiradi. Chegaralangan narxlarda davlat narxlarning yuqori va quyi chegarasini belgilaydi, ular shu doirada o‘zgarishi mumkin. Bunday narxlar yordamida davlat inflyasiyani jilovlaydi, narxlarni nazorat qiladi. Dotatsiyalangan narx – bu davlat budjeti hisobidan maxsus arzonlashtirilgan narxlardir. Bunday narxlardan kam daromadli oilalar, beva-bechoralar, ishsiz va nogironlarni hayotiy zarur ne‘matlar bilan eng kam darajada ta’minlab turishda foydalaniladi.

Demping narx. Bozorda o‘z mavqeini mustahkamlash va raqiblarini siqib chiqarish uchun firmalar maxsus narxdan foydalanadiki, ular demping narx yoki bozorga kirib olish narxi deb ataladi. Demping narxda rasmiy narxning bir qismidan kechib yuboriladi.

Sotish hajmini o‘zgartirmasdan yuqori foyda olishga erishish uchun firmalar nufuzli narxdan foydalanadi. Bu narxni qo‘llash uchun bozorda raqobat cheklangan bo‘lib, monopol vaziyat mavjud bo‘lishi zarur. Mazkur vaziyatda talab narxga bog‘liq bo‘lmaydi, shu sababli narxning ko‘tarilishi tovar sotilishini keskin kamaytirmaydi. Bundan tashqari aholining yuqori daromad oluvchi qatlami xarid qiladigan nufuzli tovarlar ham mavjudki, ular nufuzli narxlarda sotiladi.

Rivojlangan mamlakatlarda yuqori daromad oluvchi aholi qatlami uchun dala hovliga yega bo‘lish, mashhur kurortlarda dam olish, oxirgi nusxadagi kiyimlar kiyish, yangi modeldagi avtomashinada yurish — martabali yoki obro‘talab iste’mol hisoblanadi. Martabali iste’mol nufuzli narxlarni yuzaga keltiradi. Ular odatdagi narxlardan ancha yuqori bo‘ladi. Nufuzli narxlarni qo‘llashda tovarlarni ishlab chiqarish xarajatlari va rentabellik darajasi, bozordagi talab, uning o‘zgarishi va bozordagi raqobatlashuv sharoiti hisobga olinadi. Shunga qarab, ma’lum davrgacha o‘zgarmaydigan qat’iy (standart) narxlar va o‘zgaruvchan narxlar qo‘llaniladi. Shunday tovarlar borki, iste’molchilar ularning narxi o‘zgarimasligini afzal ko‘radi. Masalan, kommunal xizmat, transport xizmati ta’riflari shunday narxlar jumlasiga kiradi.

Erkin bozor narxlari – bu talab va taklif asosida vujudga keladigan bozor narxlaridir. Madaniylashgan bozor sharoitlarini vujudga keltirishda erkin narxlar

jamiyat va bozor munosabatlari barcha sub’ektlari manfaatlarini eng maqbul tarzda uyg‘unlashtirishga imkon beradi.

Narx diapazoni narxlar oralig‘ining puldagi ifodasidir. Narx diapazoni quyi, o‘rta va yuqori narxlarni o‘z ichiga oladi. Narx diapazoni qanchalik katta bo‘lsa, tovar muomalasi shunchalik tez yuz beradi, chunki talab bilan narx o‘zaro bog‘lanadi.

Bozor ko‘lami hisobga olinganda hududiy (mintaqaviy), milliy va xalqaro narxlar mavjud bo‘ladi. Hududiy narx faqat ma‘lum hududiy bozorga xos bo‘lib, u shu hudud doirasidagi omillar ta‘siridan hosil bo‘ladi. Milliy bozor narxi bir mamlakat doirasida amal qiluvchi va ularning xususiyatini aks ettiruvchi narxlardir. Milliy narx mamlakat doirasidagi ijtimoiy sarf-harajatlarni, milliy bozordagi talab va taklifni, tovar naflligini, uning qanchalik qadrlanishini hisobga oladi. Jahon bozori narxi muayyan tovarga ketgan baynalminal harajatlarni, tovarning jahon standarti talabiga mos kelish darajasini va xalqaro bozordagi talab va taklif nisbatini hisobga oladi.

Narx xilma-xil turlardan iborat bo‘lsada, ular bir-biri bilan o‘zaro bog‘langan, chunki ularda jamiyatdagi iqtisodiy resurslarning ishlatilish samarasi o‘z ifodasini topadi. Iqtisodiyot nazariyasida narx nisbati degan tushuncha bor, u narx pariteti deb ham yuritiladi. Iqtisodiyot va undagi jarayonlar bir-biriga bog‘liq bo‘lganidan narxlar bir-birini yuzaga chiqaradi.

Narxlarni erkinlashtirish – iqtisodiy islohotlarning eng asosiy yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, islohotlarning ijtimoiy-iqtisodiy oqibatlarini ko‘p jihatdan shu muammoning hal etilishiga bog‘liq bo‘ladi.

Narxlarni erkinlashtirish xom-ashyo bilan mahsulot ayrim turlarining narxlari, narx bilan aholi va korxonalar daromadlari o‘rtasida mutanosiblikka erishishga qanday yondashilishi bilan farqlanadi. Shu yondashuvlarga asoslanib, narxlar quyidagi yo‘llar bilan erkinlashtiriladi:

- a) narxlarni birdaniga, yoki «esankiratadigan» tarzda qo‘yib yuborish;
- b) narxlarning o‘shirishini sun‘iy ravishda to‘xtatib qo‘yish;
- v) narxni davlat tomonidan boshqarish va nazorat qilishni ma‘lum darajada saqlab qolish.

Bozor munosabatlariga o‘tayotgan har bir mamlakat, shu yo‘llardan birini tanlashda ulardan har birining mavjud real shart-sharoitlarga qanchalik mos kelishi, aholi asosiy qismining moddiy ahvoriga qanday darajada ta‘sir ko‘rsatishi, isloh qilishning tanlab olingan yo‘liga qanchalik darajada javob berishi va kutiladigan salbiy oqibatlarini hisobga olish muhim ahamiyatga ega bo‘ladi.

O‘zbekistonda iqtisodiyotni isloh qilishning o‘ziga xos tamoyillari, mamlakatdagi vaziyat va aholining turmush darajasi hisobga olinib, narxlarni asta-sekinlik bilan va bosqichma-bosqich erkinlashtirish yo‘li tanlab olindi. Shu yo‘l bilan narxlarni erkinlashtirishning dastlabki bosqichida (1992 yilning boshida) keng doiradagi ishlab chiqarish-texnika vositasi bo‘lgan mahsulotlar, ayrim turdagi xalq iste‘moli mollari, bajarilgan ishlar va xizmatlarning erkin narxlari va tariflariga o‘tildi. Aholini himoyalash maqsadida cheklangan doiradagi oziq-ovqat

va sanoat tovarlari narxlarining chegarasi belgilab qo‘yildi, ayrim turdagi xizmatlarning eng yuqori tariflari joriy qilindi.

Narxlarni erkinlashtirishning keyingi bosqichida (1993 yil) kelishilgan ulgurji narxlarni davlat tomonidan tartibga solish to‘xtatildi. Qat’iy belgilangan va davlat tomonidan tartibga solib turiladigan narxlarda sotiladigan tovarlar va ko‘rsatiladigan xizmatlarning soni ancha qisqardi.

Narxlarni erkinlashtirishning navbatdagi bosqichida (1994 yil oktabr-noyabr) xalq iste‘mol mollari asosiy turlarining narxlari erkin qo‘yib yuborildi, transport va kommunal xizmatlarning ta‘riflari oshirildi. Shunday qilib, respublikada iqtisodiyotni isloh qilishning birinchi bosqichi narxlarni bosqichma-bosqich (uch bosqichda) to‘liq erkinlashtirish bilan tugadi. Narxlarni erkinlashtirish aholini ishonchli iqtisodiy va ijtimoiy himoyalash tadbirlari bilan birga olib borildi. Davlat tomonidan turli kompensatsiyalar maqsadidagi jamg‘armalar tuzildi, ish haqi, pensiya va stipendiyalarning eng kam miqdori muntazam sur‘atda oshirib borildi, bolalar uchun nafaqalar joriy etildi. Aholining muhtoj qismiga yordam ko‘rsatildi, imtiyozli soliq stavkalari joriy etildi.

#### **FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. «O‘zbekiston — 2030» strategiyasi to‘g‘risida. –Toshkent. 12.09.2023 yil.
2. Sh.M. Mirziyoev. Tanqidiy taxlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik- xar bir raxbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. - Toshkent: O‘zbekiston, 2022. -104 b.
3. Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Iqtisodiy tahlil. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 410 bet bet. T.:
4. Xoliqulov A.N. Birlashish va qo‘shib olish. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 216 bet
5. Xoliqulov A.N., Maxmudova D.P. Iqtisodiyotni strategik rivojlantirish sharoitida kichik biznesni boshqarishni takomillashtirish. Monogpafiya. Samarqand, SamDCHTI nashr-matbaa markazi, 2020 yil – 126 bet
6. Xoliqulov A.N., Ibodov K.B. Monopoliyaga qarshi boshqaruv nazariyasi. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 360 bet
7. Xoliqulov A.N. Xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini tahlil qilishning metodologiyasini takomillashtirish yo‘nalishlari. Monografiya. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2023 - 276 bet
8. Xoliqulov A.N., Usmanova D.Q., Raximov X.A. Korxonalar raqobatbardoshligini baholash. O‘quv qo‘llanma. Samarqand, Turonnashr nashriyoti, 2021 y. – 210 bet.

***Gulnora Mardiyevna Shadiyeva*** – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Real iqtisodiyot” kafedrasi professori, i.f.d., <https://orsid.org/-0000-0001-7078-8815>

## O‘ZBEKISTON HUDUDLARIDA INNOVATSION TADBIRKORLIKNING DIFFERENSIAL RIVOJLANISH MODELII

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada 2024–2025 yillarda O‘zbekiston hududlarida innovatsion tadbirkorlikning rivojlanish darajasi kompleks tahlil qilinadi. Tadqiqotning dolzarbligi hududlar o‘rtasida innovatsion faollik va investitsion salohiyat ko‘rsatkichlaridagi nomutanosiblik bilan asoslanadi. Tadqiqot metodologiyasi sifatida kontent-tahlil, solishtirma tahlil hamda induksiya va mantiqiy umumlashtirish usullari qo‘llanildi. Muallif tomonidan Hududiy innovatsion tadbirkorlik indeksi (HITI) ishlab chiqilib, rasmiy statistik ma‘lumotlar asosida hisob-kitoblar amalga oshirildi. Natijalar hududlar o‘rtasida sezilarli differensial rivojlanish mavjudligini ko‘rsatdi. Yuqori indeksga ega hududlarda innovatsion infratuzilma va investitsiya konsentratsiyasi yuqori bo‘lsa, past indeksli hududlarda institutsional va moliyaviy cheklovlar mavjud. Maqolada innovatsion siyosatni hududiy differensial yondashuv asosida takomillashtirish bo‘yicha strategik takliflar ishlab chiqildi.

**Kalit so‘zlar:** innovatsion tadbirkorlik, hududiy rivojlanish, integral indeks, kichik biznes, startup, venchur moliya, innovatsion infratuzilma, iqtisodiy transformatsiya.

**Аннотация:** В статье проводится комплексный анализ развития инновационного предпринимательства в регионах Узбекистана в 2024–2025 годах. Актуальность исследования обусловлена существующей дифференциацией инновационной активности и инвестиционного потенциала между регионами. В методологической основе использованы методы контент-анализа, сравнительного анализа, индукции и логического обобщения. Автором разработан Интегральный индекс регионального инновационного предпринимательства (HITI), на основе которого проведены расчёты с использованием официальных статистических данных. Результаты исследования выявили значительную территориальную дифференциацию инновационного развития. В регионах с высоким индексом наблюдается развитая инновационная инфраструктура и концентрация инвестиций, тогда как в регионах с низкими показателями сохраняются институциональные и финансовые ограничения. Предложены стратегические направления совершенствования инновационной политики на основе дифференцированного регионального подхода.

**Ключевые слова:** инновационное предпринимательство, региональное развитие, интегральный индекс, малый бизнес, стартап, венчурное финансирование, инновационная инфраструктура, экономическая трансформация.

**Abstract:** This article provides a comprehensive analysis of the development of innovative entrepreneurship in the regions of Uzbekistan during 2024–2025. The relevance of the study is justified by the observed regional disparities in innovation activity and investment capacity. The research methodology is based on content analysis, comparative analysis, induction, and logical generalization. The author developed a Regional Innovative Entrepreneurship Index (HITI), and calculations were conducted using official statistical data. The results reveal significant territorial differentiation in innovation performance. Regions with higher index values demonstrate advanced innovation infrastructure and investment concentration, while regions with lower scores face institutional and financial constraints. The paper proposes strategic directions for improving innovation policy based on a differentiated regional approach.

**Keywords:** innovative entrepreneurship, regional development, integrated index, small business, startup ecosystem, venture financing, innovation infrastructure, economic transformation.

So‘nggi yillarda O‘zbekiston iqtisodiyotida tarkibiy transformatsiya jarayonlari jadallashib, innovatsion rivojlanish modeli davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishiga aylandi. Iqtisodiyotni modernizatsiya qilish, yuqori qo‘shilgan qiymatli mahsulotlar ishlab chiqarishni kengaytirish hamda hududlar raqobatbardoshligini oshirish jarayonida innovatsion tadbirkorlik asosiy harakatlantiruvchi kuch sifatida namoyon bo‘lmoqda. Ayniqsa, hududlar kesimida tadbirkorlik faolligi va innovatsion salohiyat darajasini aniqlash iqtisodiy transformatsiya samaradorligini baholashda muhim metodologik ahamiyat kasb etadi.

### **Tahlil va natijalar.**

2024–2025 yillarda O‘zbekistonda innovatsion tadbirkorlikni rivojlantirish davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishiga aylandi. Iqtisodiyotni texnologik va innovatsion o‘shish modeliga o‘tkazish vazifasi hududiy darajada tadbirkorlik faolligining sifat jihatidan yangi bosqichga ko‘tarilishini taqozo etmoqda. Respublika kesimida olib borilgan tahlillar shuni ko‘rsatadiki, kichik biznes sub’ektlari sonining o‘shishi innovatsion faollik ko‘rsatkichlari bilan to‘g‘ridan-to‘g‘ri bog‘liq bo‘lsada, hududlar o‘rtasida sezilarli differentsiatsiya saqlanib qolmoqda.

2024–2025 yillarda respublika bo‘yicha kichik biznes sub’ektlari soni ortib bordi. Biroq ularning innovatsion faollik darajasi, startaplar ulushi va investitsiyalarni jalb qilish ko‘rsatkichlari hududlarga ko‘ra farq qiladi.

### **2024–2025 yillarda hududlar kesimida innovatsion tadbirkorlik ko‘rsatkichlari**

**1-jadval**

| <b>Hudud</b>     | <b>Kichik biznes sub’ektlari soni (ming)</b> | <b>Innovatsion korxonalar ulushi (%)</b> | <b>Startaplar soni</b> | <b>Investitsiya (mlrd so‘m)</b> |
|------------------|--|--|------------------------|---------------------------------|
| Toshkent sh.     | 125  | 18,5                                     | 420                    | 12 500                          |
| Toshkent vil.    | 78   | 14,2                                     | 210                    | 6 800                           |
| Farg‘ona         | 72   | 12,9                                     | 185                    | 5 900                           |
| Samarqand        | 69   | 11,4                                     | 160                    | 5 300                           |
| Navoiy           | 31   | 7,2                                      | 65                     | 2 400                           |
| Qoraqalpog‘iston | 28   | 6,5                                      | 52                     | 2 100                           |

*Manba: muallif hisob-kitoblari.*

Jadval ma’lumotlariga ko‘ra, Toshkent shahri innovatsion tadbirkorlik ko‘rsatkichlari bo‘yicha mutlaq yetakchilikni saqlab qolmoqda. Bu yerda kichik biznes sub’ektlari soni 125 mingdan oshgan bo‘lib, ularning 18,5 foizi innovatsion faoliyat bilan shug‘ullanmoqda. Startaplar soni 420 tani tashkil etib, investitsiya hajmi 12,5 trillion so‘mga yetgan. Bu holat poytaxtda innovatsion infratuzilma, IT-parklar, akselerator dasturlari va moliyaviy institutlar rivojlangani bilan izohlanadi.

Toshkent viloyati va Farg‘ona hududlarida ham innovatsion korxonalar ulushi 12–14 foiz atrofida bo‘lib, investitsiya faolligi nisbatan yuqori. Samarqand viloyatida ham innovatsion faollik barqaror o‘shish tendensiyasini namoyon etmoqda.

Aksincha, Navoiy va Qoraqalpog‘istonda innovatsion korxonalar ulushi 6–7 foiz darajasida qolmoqda. Startaplar soni va investitsiya hajmi ham pastroq. Bu hududlarda innovatsion ekotizim hali to‘liq shakllanmagan, venchur moliyalashtirish imkoniyatlari cheklangan va kadrlar salohiyati yetarli darajada emas.

### **Xulosa va takliflar.**

Ushbu tadqiqot natijalari hududlar o‘rtasida innovatsion tadbirkorlik rivojlanishidagi tafovutlar milliy iqtisodiy tizimda tarkibiy xarakterga ega ekanini tasdiqlaydi. Taklif etilgan Hududiy innovatsion tadbirkorlik indeksi (HITI) modeli innovatsion infratuzilma konsentratsiyasi, investitsiya resurslariga kirish imkoniyati va startap ekotizimining yetuklik darajasi hududiy innovatsion faollikning asosiy determinantlari ekanini ilmiy jihatdan asoslab berdi.

Olingan natijalar endogen iqtisodiy o‘shish nazariyasi (Romer, 1990) hamda Shumpeterning innovatsion dinamika konsepsiyasi (Schumpeter, 1934) bilan uyg‘un holda, bilimlar diffuziyasi va innovatsion kapital hududiy raqobatbardoshlikning strategik drayveri ekanini tasdiqlaydi. Shu bilan birga, makroiqtisodiy o‘shishning o‘zi hududiy darajada muvozanatli innovatsion rivojlanishni avtomatik ta‘minlamasligi aniqlandi; bu esa maqsadli va differensial siyosat instrumentlarini joriy etish zarurligini ko‘rsatadi.

Shuningdek, innovatsion korxonalarining tashqi bozorlarga chiqish imkoniyatlarini kengaytirish strategik ahamiyatga ega. Xalqaro sertifikatlash, eksport mentorligi va konsalting dasturlarini yo‘lga qo‘yish orqali yuqori qo‘shilgan qiymatli mahsulotlarning global raqobatbardoshligini oshirish mumkin.

### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Acs, Z.J., Audretsch, D.B. and Lehmann, E.E. (2013) *The knowledge spillover theory of entrepreneurship*. Small Business Economics, 41(4), pp. 757–774.
2. Audretsch, D.B. and Belitski, M. (2020) Entrepreneurial ecosystems in cities. *Journal of Technology Transfer*, 45(3), pp. 1–20.
3. Autio, E. et al. (2014) Entrepreneurial innovation. *Research Policy*, 43(7), pp. 1097–1108.
4. Baumol, W.J. (2010) *The microtheory of innovative entrepreneurship*. Princeton: Princeton University Press.

*Tashmatov Sharaf Urokboyevich – PhD, dotsent, Samarqand iqtisodiyot va servis instituti doktoranti*

## **ELEKTRON TIJORAT SOHASIDA XIZMATLAR SAMARADORLIGINI BAHOLASH USULLARI VA KO‘RSATKICHLARI**

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada elektron tijoratning mohiyati va uning biznes-operatsiyalarni ta‘minlovchi asosiy elementlari, shuningdek, elektron tijorat sohasidagi xizmatlar samaradorligini baholash usullari va ko‘rsatkichlari hamda mazkur sohada xizmatlar samaradorligini oshirish yo‘llari muhokama qilingan.

**Kalit so‘zlar:** elektron tijorat, elektron savdo, elektron tijorat xizmatlari, konversiya, qoniqish indeksi, raqamli optimallashtirish, ma‘lumotlar tahlili.

**Аннотация:** В данной статье рассматривается сущность электронной коммерции и ее основные элементы, поддерживающие бизнес-операции, а также методы и показатели оценки эффективности услуг в сфере электронной коммерции и пути повышения эффективности услуг в этой области.

**Ключевые слова:** электронная коммерция, электронная торговля, услуги электронной коммерции, конверсия, индекс удовлетворенности, цифровая оптимизация, анализ данных.

**Abstract:** This article discusses the essence of e-commerce and its main elements that support business operations, as well as methods and indicators for assessing the effectiveness of services in the field of e-commerce, and ways to improve the effectiveness of services in this area.

**Keywords:** electronic commerce, electronic trade, e-commerce services, conversion, satisfaction index, digital optimization, data analysis.

Bugungi kunda elektron tijorat milliy iqtisodiyotning eng tez sur‘atlar bilan rivojlanayotgan yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Mamlakatimizda internet qamrovi va tezligining oshishi, zamonaviy to‘lov tizimlarining takomillashishi hamda logistika infratuzilmasining yaxshilanib borishi elektron tijorat rivojlanishi uchun yanada keng imkoniyatlar yaratmoqda. Raqamli texnologiyalarning savdo sohasiga jadal tadbiq etilishi an‘anaviy savdo tizimlarini tubdan o‘zgartirib, undagi ko‘plab jarayonlarning avtomatlashuviga olib keldi. Natijada, elektron tijorat sohasidagi xizmatlar samaradorligi va sifati oshdi, elektron platformalar va raqamli yechimlar hisobiga xizmatlarning ochiqligi va shaffofligi ta‘minlandi, tranzaksiya xarajatlari kamaydi, shuningdek, mamlakatning global raqamli makonga integratsiyalashuvi ancha tezlashdi. Bunday sharoitda, elektron tijorat sohasidagi xizmatlar samaradorligini baholash va yanada oshirish masalalari dolzarb ahamiyat kasb etadi. Bu esa, o‘z navbatida, elektron tijorat sohasidagi xizmatlar samaradorligini baholash usullari va ko‘rsatkichlarini, ularning o‘ziga xos jihatlari o‘rganishni hamda tuzilmaviy, texnologik va mantiqiy-lingvistik tomonlarini keng ochib berishni taqozo etadi.

Oxirgi yillarda elektron tijorat bo‘yicha ko‘plab ilmiy ishlar olib borilgan va ularda elektron tijoratning turli tomonlari keng muhokama qilingan. Biroq, mavzu yuzasidan olib borgan tadqiqotlar shuni ko‘rsatdiki, elektron tijorat xizmatlari samaradorligini baholash usullari va ko‘rsatkichlari, ularning o‘ziga xos jihatlari

yetarlicha o‘rganilmagan. Ushbu maqolada mazkur masalalarga e‘tibor qaratishni lozim topdik.

Ma‘lumki, elektron tijoratni (e-commerce) internet hamda axborot-kommunikatsiya texnologiyalari yordamida tovar va xizmatlarni sotish, ularga to‘lovlarni amalga oshirish, ularni yetkazib berish va mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish tizimi sifatida ta‘riflash mumkin. Elektron tijorat elektron savdoga nisbatan ancha keng tushuncha bo‘lib, u biznes-operatsiyalarni ta‘minlovchi oltita asosiy element: *ma‘lumotlarning elektron almashinuvi, kapitalning elektron harakatlanishi, elektron savdo, elektron pullar, elektron marketing, elektron bankingdan* tashkil topadi. Elektron tijorat vositalari orqali yechiladigan masalalarga quyidagilar kiradi:

- tarmoq orqali potentsial mijozlar, yetkazib beruvchilar, mijozlar bilan boshlang‘ich aloqalarni o‘rnatish;

- oldi-sotdi shartnomasini yakunlash uchun zarur bo‘lgan hujjatlarni elektron shaklda almashish;

- mahsulot yoki xizmatlarni sotib olish-sotish shartlarini amalga oshirish;

- sotishdan oldingi xaridni qo‘llab-quvvatlash;

- sotishdan keyingi xaridni qo‘llab-quvvatlash;

- bank plastik kartalari, elektron pul o‘tkazmalari, elektron pullar, elektron cheklardan foydalanish bilan sotib olingan mahsulot yoki xizmatlarga elektron to‘lov;

- mahsulotlarni yetkazib berish, shu jumladan yetkazib berishni boshqarish va mahsulotlarni yetkazib berish yo‘lini kuzatib borish, shuningdek, tarmoq orqali to‘g‘ridan-to‘g‘ri axborot mahsulotlarini yetkazib berish va boshqa bir qator operatsiyalar.

Xizmatlar samaradorligini baholashning umumiy usullari va ko‘rsatkichlari mavjud bo‘lib, ular orqali elektron tijorat xizmatlari samaradorligiga ham baho berish mumkin. Biroq, bu baholash, bizning fikrimizcha, yetarli bo‘lmaydi. Chunki mazkur sohadagi xizmatlar samaradorligini baholashning o‘ziga xos jihatlariga e‘tibor berish zarur. Quyidagi ko‘rsatkichlar elektron tijorat xizmatlari samaradorligini baholashda hal qiluvchi ahamiyatga ega:

1. **Javob berish vaqti** (response time) elektron tijoratda xizmatlar samaradorligining eng ta‘sirchan ko‘rsatkichlaridan biri bo‘lib, mijoz so‘rovi yuborgan paytdan boshlab tizim yoki kompaniya javob qaytargungacha o‘tgan vaqt hisoblanadi. Bu quyidagi holatlarga tegishli bo‘lishi mumkin:

- sayt yuklanish vaqti;

- onlayn chatga javob berish vaqti;

- e-mailga javob berish vaqti;

- buyurtmani tasdiqlash vaqti;

- texnik muammoga reaksiya vaqti.

Javob berish vaqti strategik ahamiyatga ega, chunki u mijozning ishonchi, qoniqish darajasi va konversiyaga ta‘sir qiladi.

2. **Konversiya darajasi** (conversion rate) – bu muhim ko‘rsatkich hisoblanib, internet do‘konga kirgan foydalanuvchilarning xaridni (muayyan maqsadli harakatni) bajargan ulushini ifodalaydi. Masalan, tashriflar soni 10000 ta va xaridlar 300 ta bo‘lsa,  $CR=(300/10000)\times 100=3\%$  bo‘ladi. Biroq, konversiya faqat xarid emas, balki muayyan maqsadli harakat hisoblanadi. Elektron tijoratda konversiya turlari:

- xarid qilish;
- ro‘yxatdan o‘tish;
- savatga qo‘shish;
- obuna bo‘lish;
- ilovani yuklab olish.

3. **Mijozlarning qoniqish indeksi** (Customer Satisfaction Index – CSI) elektron tijoratda xizmatlar samaradorligini baholashda strategik ahamiyatga ega bo‘lgan integral ko‘rsatkich bo‘lib, u mijozlarning kompaniya xizmatlaridan umumiy qoniqish darajasini sonli (indeks) ko‘rinishda ifodalaydi.

4. **Buyurtmani bajarish vaqti** (Order Fulfillment Time) mijoz buyurtma bergan paytdan to tovar mijozga yetkazib berilguncha bo‘lgan umumiy vaqt bo‘lib, elektron tijoratda xizmatlar samaradorligining logistikaga bog‘liq asosiy ko‘rsatkichi hisoblanadi. Chunki elektron tijoratda mijozlar “tezlik”ni asosiy sifat ko‘rsatkichi deb qabul qiladi.

5. **Qaytarilgan tovarlar ulushi** (Return Rate) – sotilgan tovarlardan qanchasi mijozlar tomonidan qaytarilganini ko‘rsatuvchi foizli ko‘rsatkich va u xizmat samaradorligi, logistika sifatini va mijoz qoniqishini baholashda muhim rol o‘ynaydi. Juda past “Return Rate” ham har doim yaxshi emas. Ba’zi hollarda oson qaytarish siyosati (easy return policy) konversiyani oshiradi.

6. **Mijozlarni ushlab qolish darajasi** (Customer Retention Rate) muayyan vaqt davomida kompaniya bilan xaridni davom ettirgan mijozlar ulushi bo‘lib, “mijozlar biz bilan qolyaptimi?” degan savolga javob beradi.

Yuqorida sanab o‘tilgan ko‘rsatkichlar o‘zaro bog‘liq bo‘lib, bir-biriga ta’sir qiladi. Demak, samaradorlik faqat bitta element yaxshilanishi bilan emas, balki butun tizim optimallashtirish bilan oshadi.

Elektron tijorat sohasida xizmatlar samaradorligini oshirishning bir qancha usullari mavjud. Ularni, shartli ravishda, 3 yo‘nalishga ajratish mumkin:

1. **Raqamli optimallashtirish;**
2. **Ma’lumotlar tahlili;**
3. **Logistika va yetkazib berish tizimini optimallashtirish.**

Ushbu yo‘nalishlarning har biriga qisqacha to‘xtalib o‘tamiz.

**Raqamli optimallashtirish** usullarga foydalanuvchi tajribasi (user experience – UX)/foydalanuvchi interfeysi (user interface – UI) optimallashtirish, soddanavigatsiya, mobil moslashuvchanlik (mobile-first), kam bosqichli xarid jarayoni va boshqalarni kiritish mumkin.

UX/UI optimallashtirish – bu faqat “chiroyli dizayn” emas, balki foydalanuvchi qoniqishi, samaradorlik, tezkorlik va biznes natijalarini oshirishga

qaratilgan ilmiy asoslangan jarayondir. Ilmiy tadqiqotlar UX/UI optimallashtirishda quyidagi yo‘nalishlar muhimligini ko‘rsatadi:

a) *UX audit va baholash tizimlari*. Masalan, UX optimallashtirish samarali bo‘lishi uchun metrikalar (SUS, NPS, task success rate), ko‘z harakatini kuzatish (eye-tracking) tahlili, UX yetuklik darajasi (maturity framework), GQM (Goal-Question-Metric) modellar zarur.

b) *Websayt yoki ilova ishlash samaradorligini optimallashtirish*. Sahifa yuklanish tezligi foydalanuvchi tajribasiga bevosita ta‘sir qiladi. Agar u 1 soniyaga kechiksa, konversiya 7% dan 20% gacha pasayishi mumkin<sup>1</sup>.

c) *Adaptiv va personallashtirilgan interfeyslar*. Sun‘iy intellekt asosida moslashuvchi interfeyslar xaridorlarni jalb qilish va ushlab turish darajasini oshiradi.

**Ma‘lumotlar tahlili** (Data-driven approach) katta ma‘lumotlar va analitika yordamida mijoz xatti-harakati tahlili, personalizatsiya, tavsiya tizimlari optimallashtiriladi. Bu yerda sun‘iy intellekt talabni bashorat qilish, xaridorning xohish va ehtiyojlari hamda didini aniqlash, o‘zgarishlarni bashoratlash uchun qo‘llaniladi. Ilgari muayyan xaridorlar guruhi bozor segmentini tashkil qilgan bo‘lsa, hozirda sun‘iy intellekt yordamida har bir xaridorga individual yondashish mumkin. Bunda har bir xaridor alohida bozor segmenti sifatida qaraladi<sup>2</sup>.

**Logistika va yetkazib berish tizimini optimallashtirish** omborni avtomatlashtirish, “last-mile delivery” optimallashtirish, real-time tracking kabi jarayonlarni o‘z ichiga oladi. Omborni avtomatlashtirish – bu ombor jarayonlarini (qabul qilish, saqlash, saralash, yig‘ish, jo‘natish) robototexnika, sun‘iy intellekt, buyumlar interneti va boshqaruv tizimlari yordamida avtomatlashtirishdir. So‘nggi 10 yillik ilmiy tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, avtomatlashtirilgan omborlar: operatsion tezlikni 30–70% oshiradi; xatoliklarni 50–90% kamaytiradi; mehnat xarajatlarini 20–40% qisqartiradi; buyurtma aniqligini 99%+ darajaga olib chiqadi<sup>3</sup>.

“Last-mile delivery” – bu mahsulotni ombor yoki tarqatish (distribyutor) markazidan to‘g‘ridan-to‘g‘ri mijozga yetkazish bosqichi bo‘lib, umumiy logistika xarajatlarining 41–53% aynan shu bosqichga to‘g‘ri keladi. Shu sababli uni optimallashtirish elektron tijorat va shahar logistikasida strategik ahamiyatga ega. Marshrutni optimallashtirish algoritmlari samaradorlikni 15–30% yaxshilashi mumkin. Mikro-fulfillment va shahar ichidagi kichik omborlar yetkazib berish vaqtini qisqartiradi va CO<sub>2</sub> chiqindilarini kamaytiradi<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Rana A. UX Audit: A comprehensive review of methodologies and best practices for evaluating user experiences. Journal of Arts Architecture & Design. Vol. 2, No. 1, January 2024 (ISSN 2584 0282), 52-65 pp.

<sup>2</sup> Wamba, S. F., et al. (2017). Big data analytics and firm performance. Journal of Business Research. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.01.032>

<sup>3</sup> Wang, X., et al. (2022). AI-enabled warehouse management systems. Computers & Industrial Engineering. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2022.108123>

<sup>4</sup>Boysen, N., Fedtke, S., & Schwerdfeger, S. (2021). Last-mile delivery concepts: A survey. European Journal of Operational Research, 293(3), 793–812.

“Real-time tracking” – bu obyekt, transport vositasi, tovar yoki inson harakatini real vaqt rejimida kuzatish va monitoring qilish texnologiyasidir. U GPS, IoT sensorlar, RFID, mobil tarmoqlar va bulutli platformalar orqali amalga oshiriladi.

**Xulosa** qilib aytganda, elektron tijorat sohasida xizmatlar samaradorligini baholash kompleks va ko‘p omilli jarayon hisoblanadi. Mazkur sohada samaradorlikni aniqlashda javob berish vaqti, konversiya darajasi, mijozlar qoniqish indeksi, buyurtmani bajarish muddati, qaytarilgan tovarlar ulushi hamda mijozlarni ushlab qolish darajasi kabi ko‘rsatkichlar muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu ko‘rsatkichlar o‘zaro bog‘liq bo‘lib, tizimli yondashuv asosida tahlil qilinishi zarur. Elektron tijorat xizmatlari samaradorligini oshirish raqamli optimallashtirish, ma’lumotlarga asoslangan boshqaruv (data-driven approach) hamda logistika jarayonlarini modernizatsiya qilish orqali amalga oshiriladi. Xususan, UX/UI optimallashtirish, sun’iy intellekt asosida personalizatsiya, omborlarni avtomatlashtirish, “last-mile delivery”ni optimallashtirish va real-time tracking texnologiyalarini joriy etish elektron tijorat platformalarining raqobatbardoshligini sezilarli darajada oshiradi.

Shunday qilib, elektron tijoratda xizmatlar samaradorligini oshirish alohida ko‘rsatkichlarni yaxshilash emas, balki butun raqamli ekotizimni kompleks ravishda optimallashtirishni talab etadi. Kelgusida ushbu yo‘nalishda empirik tadqiqotlar olib borish, milliy elektron tijorat platformalari misolida amaliy modellar ishlab chiqish maqsadga muvofiqdir.

#### **FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:**

1. Boysen, N., Fedtke, S., & Schwerdfeger, S. (2021). Last-mile delivery concepts: A survey. *European Journal of Operational Research*, 293(3), 793–812.
2. Rana A. UX Audit: A comprehensive review of methodologies and best practices for evaluating user experiences. *Journal of Arts Architecture & Design*. Vol. 2, No. 1, January 2024 (ISSN 2584 0282), 52-65 pp.
3. Wamba, S. F., et al. (2017). Big data analytics and firm performance. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.01.032>
4. Wang, X., et al. (2022). AI-enabled warehouse management systems. *Computers & Industrial Engineering*. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2022.108123>

*A.N.Xoliqulov – SamISI “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrasini mudiri, i.f.n., professor, “Ipak yo‘li” Turizm va madaniy meros xalqaro universiteti “Xalqaro biznes va kreativ iqtisodiyot” kafedrasini professori*

## **O‘ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK VA BIZNESGA KIRISH IMKONIYATLARI**

**Annotatsiya:** ushbu maqolada iqtisodiyotning globallashtirish sharoitida jadal isloh etish shu bilan birga O‘zbekistonni jahon xaritasidan mustaqil davlat sifatida o‘z o‘rniga ega bo‘lishiga alohida urg‘u berilgan. Shu bilan birga bozor iqtisodiyotiga asoslangan erkin iqtisodiyotni shakllantirish yo‘lida ahamiyatli ishlarni amalga oshirish va salmoqli natijalar

ko‘lga kiritish masalalariga dolzarb mavzu sifatida o‘rganilgan. Xususan, ishlab chiqarishning o‘shirish sur‘atlari infratuzilmalar rivoji va bu iqtisodiyotning rivojlanishiga ko‘rsatayotgan ta’sirlari o‘rganilgan.

**Kalit so‘zlar:** tadbirkorlik, biznes, bozor iqtisodiyoti, daromad, foyda, yer, gektar, ishlab chiqarish, tavakkalchilik.

**Аннотация:** В статье подчеркивается необходимость быстрых экономических реформ в условиях глобализации, а также роль Узбекистана как независимого государства на карте мира. В то же время проведение значительной работы по формированию свободной экономики на основе рыночной экономики и достижение значимых результатов изучается как актуальный вопрос. В частности, были изучены темпы роста производства, развитие инфраструктуры и влияние этого на развитие экономики.

**Ключевые слова:** предпринимательство, бизнес, рыночная экономика, доход, прибыль, земля, гектар, производство, риск.

**Abstract:** The article emphasizes the need for rapid economic reforms in the context of globalization, as well as the role of Uzbekistan as an independent state on the world map. At the same time, carrying out significant work on the formation of a free economy based on a market economy and the achievement of significant results is being studied as a topical issue. In particular, the rates of production growth, infrastructure development and its impact on economic development were studied.

**Key words:** entrepreneurship, business, market economy, income, profit, land, hectare, production, risk.

Iqtisodiyot globallashuvi sharoitida mamlakatimizni jadal isloh etish va modernizatsiya qilish izchil davom etmoqda. O‘zbekiston jahon xaritasidan mustaqil davlat sifatida joy olgandan keyingi tarixan qisqa davr ichida demokratik jamiyat hamda ijtimoiy yo‘naltirilgan bozor iqtisodiyotiga asoslangan erkin iqtisodiyotni shakllantirish yo‘lida ahamiyatli ishlar amalga oshirildi va salmoqli natijalar ko‘lga kiritildi. Mamlakatimizni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish dasturi izchil amalga oshirilishi natijasida iqtisodiy o‘shirishning yuqori, barqaror va muvozanatlashgan sur‘atlari va makroiqtisodiy barqarorlik tendensiyalari mustahkamlanib, aholi turmush darajasi yuksalib bormokda.

Bunda rivojlanish strategiyasining puxta ishlab chikilganligi, ijtimoiy-iqtisodiy islohotlarning maqsadi va vazifalari, amalga oshirish yo‘llari aniq va to‘g‘ri ko‘rsatib berilganligi mustahkam zamin bo‘lmokda.

O‘zbekistonda tadbirkorlik va biznes haqidagi tushunchalar, maqolalar, adabiyotlar o‘tgan asrning 60-yillarining o‘rtalarida paydo bo‘lgan. Xususiyl mulkchilik esa o‘sha paytda siyosat va mafkuramiz uchun butunlay yot narsa edi.

Tadbirkorlik tushunchasini hozirgi ma‘nosida birinchi bo‘lib XVII asr oxiri va XVIII asr boshlarida ingliz iqtisodchisi Richard Kanton qo‘llagan edi. Uning fikricha, tadbirkor tavakkalchilik sharoitida faoliyat ko‘rsatuvchi kishidir. Shu boisdan u yer va mehnat omilini iqtisodiy farovonlikni belgilab beruvchi boylik manbai deb bilgan. Keyinchalik, XVIII asrning oxiri va XIX asrning boshida mashhur fransuz iqtisodchisi J.B.Sey (1767-1832) «Siyosiy iqtisod risolasi» kitobida (1803 y.) tadbirkorlik faoliyatini ishlab chiqarishning uch mumtoz omillari – yer, kapital, mehnatning yaxlitligi deb ta’riflagan edi.

U Angliya sanoatining muvaffaqiyatini «ingliz tadbirkorlari iste’dodi» ta’minlaganligini ta’kidlagan edi. J.B. Seyning asosiy tezisida mahsulot ishlab chiqarishda tadbirkorlar asosiy faoliyat ko‘rsatadi deyiladi. J.B.Seyning fikricha, tadbirkor olgan daromad uning mehnati, ishlab chiqarishni tashkil etganligi, mahsulotni o‘z vaqtida sotganligi uchun berilgan mukofotdir. Tadbirkor tavakkal qilib, biror-bir mahsulotni ishlab chiqarishni o‘z bo‘yniga oladi.

Qayd etish lozimki, iqtisodiyot fanining asoschilari tadbirkorlik shakliga kam e’tibor berganlar. Tadbirkorlik faoliyati ularning ilmiy-tadqiqot ishlarining tahlil ob’ekti bo‘lmagan. Ingliz iqtisodchi olimlari A. Smit (1723-1790) va D.Rikardo (1772-1823) iqtisodiyotni o‘z-o‘zini muvofiqlashtiruvchi mexanizm deb qabul qilganlar. Ushbu mexanizmga ijodiy tadbirkorlikka o‘rin yo‘q edi. «Xalqlar boyliklarining mohiyati va sabablarini tadqiq etish» (1776y.) kitobida A.Smit tadbirkor ta’rifiga alohida e’tibor bergan edi. A.Smit fikricha, tadbirkor – kapital egasi. U muayyan tijorat g‘oyasini amalga oshirib, daromad olish uchun tavakkalchilik bilan ish boshlaydi, chunki kapitalni biror-bir ishga sarflash doimo tavakkalchilik bilan bog‘liqdir. Tadbirkorlikdan olingan daromad, A.Smit fikricha, shaxsiy tavakkalchilik uchun olingan mukofot. Tadbirkor ishlab chiqarishni o‘zi rejalashtiradi, tashkil etadi, ishlab chiqarish faoliyati natijalariga egalik qiladi. Bu ishlar, o‘z navbatida, bozor tizimi bilan bog‘liq. Shu bois A.Smit bizlarni bozor tizimining markaziy mexanizmi – raqobat mexanizmi bilan tanishtiradi.

Mashhur amerikalik iqtisodchi Y. Shumpeter (1883-1950) o‘zining «Iqtisodiy rivojlanish nazariyasi»<sup>5[1]</sup> kitobida, tadbirkorni novator (yangilik bunyod qiluvchi odam) deb ta’riflagan. Olim tadbirkorlik faoliyatini kapitalistik iqtisodiyotning rivojlanishida, iqtisodiy o‘shishni ta’minlashda katta rol o‘ynaydigan yangiliklarni joriy etishdan iborat, deb biladi: «Funksiyasi yangi kombinatsiyalarni joriy etishdan iborat bo‘lgan xo‘jalik sub’ektlarini biz tadbirkor deb ataymiz».

O‘zbekistonda tadbirkorlik va biznes mustaqillik yillarida ya’ni 90-yillarning boshlarida fan tariqasida o‘rganish uni hayotga tatbiq qilish sifatida kirib kela boshladi.

Sohibqiron Amir Temur o‘z davrida tadbirkorlikka katta e’tibor bergan. U o‘z o‘gitlarida “Ishbilarmon, mardlik va shijoat sohibi, azmi, qat’iy, tadbirkor va xushyor bir kishi ming – minglab tadbirsiz, loqayd kishilardan yaxshidir” deb ta’kidlagan edi.

Tadbirkorlik bozor iqtisodiyotiga xos iqtisodiy faoliyatdir. Boshqacha qilib aytganda u muayan ijtimoiy iqtisodiy natijaga erishish maqsadida tovarlar va xizmatlarni ishlab chiqarish va ayrboshlashni tashkil etishi bo‘yicha mulkdorlarning yoki ular vakillarining ongli va maqsadli iqtisodiy faoliyatidir.

O‘zbekiston respublikasida kichik tadbirkorlik sub’ektlarining samarali faoliyat yuritishi va rivojlanib borishi ko‘p jihatdan ular uchun yaratilgan shart-

---

<sup>5</sup>Й.Шумпетер. Теория экономического развития. М., 1982.

sharoitlarga bog‘liq. Kichik tadbirkorlik rivojiga qulay imkoniyatlar yaratadigan shart-sharoitlar orasida infratuzilma xizmatini alohida ajratib ko‘rsatish lozim.

“Infratuzilma” so‘zi lotin tilidan (infrastructure) tarjima qilinganda “tuzilmadan tashqarida” ma‘nosini anglatadi. Iqtisodiy nuqtai nazardan infratuzilma mohiyatiga quyidagi izoh ko‘proq mos keladi: “inson hayoti va ijtimoiy ishlab chiqarish jarayonida faoliyatlar almashinuvi ta‘minlovchi tovarlar va xizmatlar yaratishda o‘ziga xos mehnat jarayonlari majmuasi”.

Keyingi yillarda infratuzilma yuksak sur‘atlar bilan rivojlanib bormoqda. Buni bir qator omillar bilan izohlash mumkin. Xususan, ishlab chiqarishning o‘shish sur‘atlari infratuzilmalar rivojidan oldinda bormoqda va bu iqtisodiyotning rivojlanishiga ham o‘z ta‘sirini o‘tkazmoqda.

Infratuzilma juda keng qarmovli tushuncha bo‘lib, bu eng avvalo ishlab chiqarish jarayoniga har taraflama xizmat ko‘rsatadigan xizmat turalarini yaratish bilan bog‘liq.

Infratuzilma bo‘linmalari rivojlanib borishidan kichik tadbirkorlik sub‘ektlari katta manfaat ko‘radi, negaki bunday bo‘linmalar ularni ishlab chiqarishga xizmat ko‘rsatish bilan bog‘liq bo‘lgan ishlardan ozod etib, kuch-g‘ayratini asosiy faoliyatiga qaratishga imkon yaratadi.

Infratuzilma tomonidan yaratiladigan sharoitlarni o‘z navbatida quyidagicha turkumlash mumkin:

- Bevosita ishlab chiqarish jarayoniga xizmat ko‘rsatuvchi – moddiy texnika ta‘minoti va tayyor mahsulotni sotish, axborotni yig‘ish va qayta ishlash, ubxgalteriya xizmati. Texnologik, boshqaruv masalalari bo‘yicha maslahat xizmati va boqshalar;

- Ishchi kuchini takror ishlab chiqarish shart-sharoitlari – ishchi va xizmatchilarning sog‘lig‘ini, ta‘lim olishi va kasbiy tayyorgarligini, dam olishlarini qo‘llab-quvvatlash.

Shu paytga qadar infratuzilmani ishlab chiqarish va ijtimoiy infratuzilmalar yig‘indisidan iborat deb qarab kelingan.

Milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligi iqtisodiy faoliyat jarayonlari va uning natijalarini aks ettiruvchi ko‘rsatkichlarda kichik biznes ulushining yuqori bo‘lishiga ham bog‘liq ekanligi shubhasizdir.

“Biznes” – so‘zi inglizcha so‘z bo‘lib, u tadbirkorlik faoliyati yoki boshqacha so‘z bilan aytganda kishilarning foyda olishga qaratilgan tadbirkorlik faoliyatidir.

Biznes – bu avvalo ishlab chiqarishni tashkil etish, iqtisodiy faoliyati va munosabatlar, so‘ngra pul ishlab topish demakdir.

Tadbirkorlik va biznesga kirish uchun insonlar o‘zlarining ichki va tashqi imkoniyatlarini chuqur o‘rganishlari kerak. Bunda quyidagilarga e‘tibor berish lozim.

1. O‘zida tadbirkorlik va biznes sohasida bilim va qobiliyati mavjudligi.
2. O‘zining shaxsiy mablag‘i va mulki borligi.
3. Oilasi uning korxonaga ochish haqidagi rejasini qo‘llab quvvatlashi.

4. Do‘stlari va yaqin qarindoshlari ma’lum muddatga qarz berib turish imkoniyatlari.

5. O‘zi ochmoqchi bo‘lgan korxonada uchun bo‘sh yerning mavjudligi.

6. Korxonada ishlash uchun atroflarda ishchi kuchining mavjudligi.

7. Korxonaga borib kelish uchun transport vositalarining va yo‘lining borligi.

Yuqoridagi imkoniyatlar bo‘lgan taqdirda tadbirkor quyidagilarga e‘tibor berishni talab etiladi.

1. Korxonada ishlab chiqarayotgan tovarlarga bozorlarda talab borligi.

2. Biznes va marketing rejasini ishlab chiqishi.

3. Korxonada joylashgan joyda atrofda shunday mahsulotlar ishlab chiqaradigan korxonalar mavjudligi, ularning ishlab chiqarish, moliyaviy, bozorlardagi savdo-sotiq ahvoli.

4. Ishlab chiqarayotgan maxsulotlarga mijozlarning borligi ularning tovarlar sifatiga, narxiga nisbatan talabi.

Tadbirkor korxonada ishini tashkil qilishda quyidagi ishlarni amalga oshirish kerak.

1. O‘z korxonasida ishlaydigan xodimlar sonini va sifatini aniqlashi va tanlov o‘tkazishi.

2. Xodimlarning ish haqi va rag‘batlantirish yo‘llarini belgilashi.

3. Korxonaning joylashgan joyi mijozlar uchun qulayligi.

4. Korxonaning joylashgan joyi kengaytirishga imkoni bor yoki yo‘qligi.

5. Korxonada egasi tadbirkorga qanday asbob uskunalar, xom-ashyo va materiallar kerakligi ular qancha turishligini hisob kitob qilish.

Tadbirkor korxonada ochib biznesga kirishda hisob kitob tizimini mukammol tarzda yo‘lga qo‘yishini talab etiladi.

1. Tadbirkor buxgalteriya hisoboti, bank ishi, bankdan maqsadli kredit olish uni o‘z vaqtida qaytarish va boshqa moliyaviy jarayonlarni chuqur tahlil qilish bular haqida bilim va tajribalarga ega bo‘lishi talab qilinadi.

2. Biznes reja ishlab chiqish va unga og‘ishmay amal qilishi.

3. Tadbirkor o‘z korxonasiga rivojlangan mamlakatlar ilg‘or texnologiyalarini o‘rganib, ularni ishlab chiqarishga joriy qilishi.

4. Ishlab chiqarayotgan tovarlarni chet mamlakatlarga eksport qilish uchun tinmay ish olib borishi.

O‘zbekistonda tadbirkorlik va biznesga kirish yo‘llari tadqiq qilish jarayonida quyidagi xulosaga kelindi. Tadbirkor bo‘lishni istovchi ko‘p kishilar ishlab turgan korxonani sotib olishdan ko‘ra, o‘zining yangi korxonasini tuzishni maqbul yo‘l deb hisoblaydilar. Bunday yondashuv tadbirkorlarga katta yutuq va g‘alabalar keltiradi. Bu esa katta tavakkalchiliklarga qo‘l urib, natijada katta daromad va foyda olishga erishadi.

Hozirgi iqtisodiy sharoitida tadbirkor kichik biznes korxonasida band bo‘lgan xodimlar sonini qisqartirmagan holda tovarlar va xizmatlar ishlab chiqarish hajmini yanada oshirib borsa maqsadga muvofiq bo‘ladi.

Tadbirkor kichik biznesini samarali tashkil etish uchun ishlab chiqarilgan mahsulotlarini sotishni oshirib borishi zarur, buning uchun albatta marketing tadqiqotlaridan foydalanishi zarur.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. «O‘zbekiston — 2030» strategiyasi to‘g‘risida. –Toshkent. 12.09.2023 yil.
2. Sh.M. Mirziyoev. Tanqidiy taxlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik- xar bir raxbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. - Toshkent: O‘zbekiston, 2022. -104 b.
3. Mc Connell, Brue. Economics. 17 th edition. Mcgraw-hill/Irwin, USA, 2014.
4. [N. Gregory Mankiw](#). Principles of Economics, 7 th edition. [Amazon, USA](#) 2016.
5. Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Iqtisodiy tahlil. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 410 bet bet. T.:
6. Xoliqulov A.N. Birlashish va qo‘shib olish. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 216 bet
7. Xoliqulov A.N., Maxmudova D.P. Iqtisodiyotni strategik rivojlantirish sharoitida kichik biznesni boshqarishni takomillashtirish. Monogpafiya. Samarqand, SamDCHTI nashr-matbaa markazi, 2020 yil – 126 bet
8. Xoliqulov A.N., Usmanova D.Q., Raximov X.A. Korxonalar raqobatbardoshligini baholash. O‘quv qo‘llanma. Samarqand, Turonnashr nashriyoti, 2021 y. – 210 bet.

*N.I.Najimova – SamISI tayanch doktorant*

### **SUG‘URTA ZAXIRALARINING MOHIYATI, TASNIFI VA SHAKLLANTIRISH TAMOYILLARI**

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada sug‘urta zaxiralarining iqtisodiy mohiyati, ularning tasnifi hamda shakllantirish tamoyillari ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan kompleks tahlil qilingan hamda sug‘urta zaxiralari sug‘urta tashkilotlarining moliyaviy barqarorligini ta‘minlovchi asosiy moliyaviy instrument sifatida ko‘rib chiqilib, ularning sug‘urta majburiyatlarini qoplashdagi o‘rni va ahamiyati asoslab berilgan.

**Kalit so‘zlar:** sug‘urta zaxiralari, sug‘urta majburiyatlari, zaxiralarni tasniflash, shakllantirish tamoyillari, risklarni boshqarish, moliyaviy barqarorlik, 17-son MHXS, sug‘urta hisobi.

**Аннотация:** В данной статье проводится всесторонний анализ экономической сущности страховых резервов, их классификации и принципов формирования с научной, теоретической и практической точек зрения, рассматривается страховой резерв как основной финансовый инструмент, обеспечивающий финансовую стабильность страховых организаций, и обосновывается его роль и важность в покрытии страховых обязательств.

**Ключевые слова:** страховые резервы, страховые обязательства, классификация и принципы формирования резервов, управление рисками, финансовая стабильность, МСФО № 17, страховой учет.

**Abstract:** This article comprehensively analyzes the economic essence of insurance reserves, their classification and principles of formation from a scientific, theoretical and practical point of view, and considers insurance reserves as the main financial instrument ensuring the financial stability of insurance organizations, and justifies their role and importance in covering insurance obligations.

**Keywords:** insurance reserves, insurance obligations, classification and principles of formation of reserves, risk management, financial stability, IFRS No. 17, insurance accounting.

Sug'urta zaxiralari sug'urta tashkilotlarining moliyaviy tizimining markaziy elementi bo'lib, ular sug'urtalovchilar oldidagi majburiyatlarni bajarish uchun ajratilgan maxsus mablag'larni ifodalaydi. Sug'urta biznesining o'ziga xos xususiyati – majburiyatlarning qiymati va vaqti noaniqligida namoyon bo'ladi, bu esa sug'urta zaxiralarning to'g'ri shakllantirilishi masalasini alohida muhim qiladi.

Zamonaviy sug'urta amaliyotida zaxiralar nafaqat majburiyatlarni qoplash vositasi, balki sug'urta kompaniyasining to'lovga qobiliyatini baholashning asosiy mezoni hamdir. Xalqaro moliyaviy hisobot standartlari (IFRS 17) va Solvency II kabi zamonaviy regulyativ tizimlar sug'urta zaxiralarning aniq baholanishi va shaffof tarzda aks ettirilishini talab etadi. Bu esa aktuar fani va matematik statistika usullarining qo'llanilishini zarur qiladi.

O'zbekiston sug'urta bozorini rivojlantirish va xalqaro standartlarga moslashtirishda sug'urta zaxiralarning shakllantirish mexanizmlarini takomillashtirish, aktuar yondashuvlarni joriy etish va zamonaviy hisoblash metodologiyalarini qo'llash dolzarb vazifalardan biri hisoblanadi.

Sug'urta zaxiralarning mohiyati, tasnifi va shakllantirish tamoyillarini o'rganishning dolzarbligi quyidagi omillar bilan belgilanadi:

Birinchi, global moliyaviy inqirozlar tajribasi shuni ko'rsatdiki, sug'urta zaxiralarning noto'g'ri baholanishi yirik sug'urta kompaniyalarining bankrotligiga olib kelishi mumkin. 2008-yil inqirozi paytida AIG (American International Group) kompaniyasining muammolari, asosan, zaxiralarning noadekvatligidan kelib chiqqan edi. J. D. Cummins va M. F. Grace (2014) tadqiqotlariga ko'ra, zaxiralar 10% ga kam baholansa, to'lovga qobiliyat ehtimoli 35-40% ga kamayadi.

Ikkinchi, IFRS 17 standartining 2023-yilda keng miqyosda joriy etilishi sug'urta zaxiralarni baholash metodologiyasida tubdan o'zgarishlar kiritdi. Ushbu standart "amaldagi baholash modeli" (current measurement model) kontsepsiyasini joriy etib, zaxiralarning bozor qiymatiga asoslangan baholanishini talab etadi.

Uchinchi, pandemiya, tabiiy ofatlar va texnogen xavflarning kuchayishi sug'urta zaxiralarning etarliligiga qo'yiladigan talablarni oshirdi. Munich Re (2023) ma'lumotlariga ko'ra, 2022-yilda tabiiy ofatlardan sug'urtalangan yo'qotishlar 125 milliard dollarni tashkil etdi, bu esa zaxira shakllantirishda volatillikning hisobga olinishi zarurligini ko'rsatadi.

Ilmiy adabiyotlarda sug‘urta zaxiralari tushunchasiga turli yondashuvlar mavjud bo‘lib, ularning ayrimlari aktuariy-statistik modellar asosida, boshqalari esa moliyaviy hisobot va prudensial nazorat nuqtai nazaridan yoritilgan. Xususan, xorijiy olimlar sug‘urta zaxiralarini riskga asoslangan baholash, ehtimollik nazariyasi, matematik kutilmalar va ekstremal risklarni inobatga olgan holda tadqiq etgan bo‘lsalar, mahalliy olimlar ushbu kategoriyani milliy sug‘urta tizimi, buxgalteriya hisobi va moliyaviy hisobotni xalqaro standartlarga moslashtirish masalalari bilan bog‘liq holda o‘rganganlar.

Mazkur adabiyotlar sharhining asosiy maqsadi sug‘urta zaxiralari bo‘yicha yetakchi xorijiy va mahalliy olimlarning ilmiy qarashlarini tizimli tahlil qilish, ularning konseptual yondashuvlarini solishtirish hamda zamonaviy sug‘urta hisobi va prudensial nazorat talablariga mos ilmiy xulosalar chiqarishdan iborat. Adabiyotlar tahlili natijalari keyingi tadqiqotlarda sug‘urta zaxiralarini tasniflash, tan olish, baholash va hisobga olish metodologiyasini takomillashtirish uchun nazariy asos bo‘lib xizmat qiladi.

H. D. Skipper sug‘urta zaxiralarini sug‘urtalovchining kelajakdagi majburiyatlarini moliyaviy jihatdan qoplashga xizmat qiluvchi asosiy prudensial mexanizm sifatida talqin qiladi. Uning ta’kidlashicha, texnik zaxiralar nafaqat buxgalteriya hisobining obyekti, balki sug‘urta kompaniyasining to‘lovga qobiliyatini (solvency) ta’minlovchi institutsional kafolatdir. Skipper zaxiralarni shakllantirishda ehtiyotkorlik (prudence) tamoyili ustuvor bo‘lishi lozimligini, noto‘g‘ri baholangan zaxiralar sug‘urta bozorida tizimli xatarlarni yuzaga keltirishini ilmiy asoslaydi.<sup>6</sup>

E. Vaughan sug‘urta zaxiralarini sug‘urta risklarining vaqt bo‘yicha taqsimlanish natijasi sifatida izohlaydi. Unga ko‘ra, sug‘urta mukofotlari joriy davrda olinadi, ammo sug‘urta hodisalari kelajakda yuz berishi mumkin, shu sababli zaxiralar daromad va majburiyatlar o‘rtasidagi muvozanatni ta’minlaydi. Vaughan zaxiralarni to‘g‘ri baholash sug‘urta moliyaviy natijalarining haqqoniyligini ta’minlashini alohida ta’kidlaydi.<sup>7</sup>

G. Rejda sug‘urta zaxiralarini risklarni boshqarish tizimining ajralmas elementi sifatida ko‘radi. Uning fikricha, zaxiralar sug‘urtalovchining faqat o‘tgan majburiyatlarini emas, balki ehtimoliy (contingent) risklarini ham qamrab olishi zarur. Rejda ayniqsa zararlar bo‘yicha zaxiralar (claims reserves) va ularning aktuariy baholash usullariga katta e’tibor qaratadi.<sup>8</sup>

Sug‘urta zaxiralari – bu sug‘urta kompaniyalarining kelajakdagi sug‘urta to‘lovlari bo‘yicha majburiyatlarini bajarish uchun ajratilgan mablag‘lar bo‘lib, ular balansning passiv qismida aks ettiriladi va sug‘urta tashkilotining eng katta moliyaviy majburiyatini tashkil etadi.

Sug‘urta zaxiralari ikki tomonlama iqtisodiy tabiatga ega:

---

<sup>6</sup> Skipper, H. D., & Kwon, W. J. (2007). *Risk management and insurance: Perspectives in a global economy*. Blackwell Publishing.

<sup>7</sup> Vaughan, E. J., & Vaughan, T. M. (2014). *Fundamentals of risk and insurance* (11th ed.). Wiley.

<sup>8</sup>Rejda, G. E., & McNamara, M. J. (2017). *Principles of risk management and insurance* (13th ed.). Pearson Education.

1. **Majburiyat sifatida:** Sug'urtalovchilar oldidagi qarzni ifodalaydi va kompaniyaning balansida passiv sifatida qayd etiladi.

2. **Moliyaviy resurs sifatida:** Investitsiya uchun vaqtincha foydalanish mumkin bo'lgan mablag'lar bo'lib, ular kompaniyaning moliyaviy potentsialini oshiradi.

K. Daykin va boshqalar (1994) ta'kidlashicha, sug'urta zaxiralari "kelajakdagi noaniq majburiyatlarning bugungi qiymatini aks ettiruvchi ehtimollik asosidagi baholash" hisoblanadi.

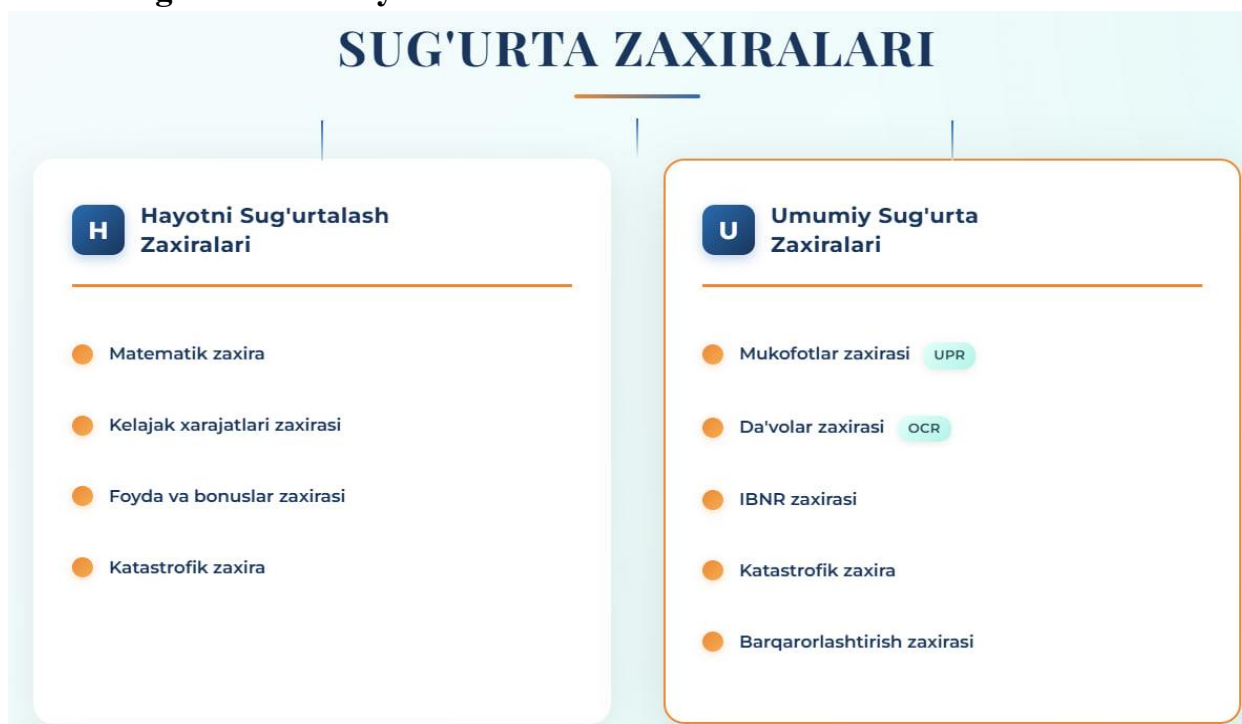
1-jadval

### Sug'urta zaxiralarning iqtisodiy xususiyatlari

| Xususiyat               | Tavsif                           | Ahamiyati   |
|-------------------------|----------------------------------|---|
| Maqsadli xarakter       | Faqat sug'urta to'lovlari uchun  | Mablag'larni boshqa maqsadlarda ishlatish taqiqlanadi |
| Ehtimollik asosi        | Aktuar hisoblashlar asosida      | Ilmiy yondashuv va matematik modellar talab etiladi   |
| Dinamik tabiat          | Doimiy qayta baholash zarur      | Tashqi omillar o'zgarishiga moslashish                |
| Uzoq muddatlilik        | Ayniqsa hayot sug'urtasida       | Diskontlash va inflatsiya hisobga olinadi             |
| Regulyativ nazorat      | Nazorat organlarining tekshiruvi | Standartlarga rioya qilish majburiyati                |
| Investitsion potentsial | Vaqtincha foydalanish imkoniyati | Qo'shimcha daromad manbai                             |

Sug'urta zaxiralari turli mezonlar asosida tasniflanishi mumkin. Eng keng tarqalgan tasnif quyidagicha:

#### 1. Sug'urta turi bo'yicha tasnif



1-rasm. Sug'urta zaxiralarning asosiy tasnifi

## 2. Funktsional maqsad bo'yicha tasnif

### a) Mukofotlar zaxirasi (Unearned Premium Reserve - UPR)

Mukofotlar zaxirasi – bu hisobot davri oxirida kuchda bo'lgan sug'urta shartnomalari bo'yicha olingan, ammo hali "ishlab topilmagan" sug'urta mukofotlari qismi. Bu zaxira xizmatlar ko'rsatilishining vaqtinchalik muvofiqligini aks ettiradi.

Hisoblash formulasi (proporsional usul):

$UPR = (Olingan\ mukofot \times Qolgan\ kunlar\ soni) / Umumiy\ kunlar\ soni$   
yoki

$$UPR = \sum (P_i \times t_i / T_i)$$

bu yerda:

- $P_i$  – i-shartnoma bo'yicha mukofot
- $t_i$  – qolgan sug'urta muddati
- $T_i$  – umumiy sug'urta muddati

M. V. Wüthrich va M. Merz (2008) tadqiqotlariga ko'ra, mukofotlar zaxirasi umumiy sug'urta kompaniyalarining texnik zaxiralarining 60-70% ini tashkil etadi.

### b) Da'volar zaxirasi (Outstanding Claims Reserve - OCR)

Da'volar zaxirasi – bu sodir bo'lgan, xabar qilingan, ammo hali to'lanmagan sug'urta hodisalari bo'yicha majburiyatlarni qoplash uchun yaratiladi. Bu zaxira ikki komponentdan iborat:

## 2-jadval

### Zaxiralarni shakllantirish tamoyillari va ularning qo'llanilishi

| Tamoyil            | Asosiy talablar      | Amaliy qo'llanilish          | Monitoring mexanizmi     |
|--------------------|----------------------|------------------------------|--------------------------|
| Ehtiyotkorlik      | Konservativ baholash | Xavfsizlik marjasi (+10-20%) | Auditor tekshiruvi       |
| Muvofiqlik         | Doimiy metodologiya  | Metodologik qo'llanmalar     | Ichki nazorat            |
| Aktuar asosiligi   | Matematik modellar   | Aktuar xulosasi              | Tashqi aktuar tekshiruvi |
| Shaffoflik         | To'liq oshkor qilish | Moliyaviy hisobotlar         | Regulyator nazorati      |
| Realistik baholash | Bozor qiymatlari     | Diskontlash egri chizig'i    | Stress-testlar           |

Sug'urta tashkilotlarida zaxiralarni shakllantirish tamoyillari moliyaviy barqarorlikni ta'minlash va sug'urta majburiyatlarini o'z vaqtida hamda to'liq bajarishga xizmat qiluvchi fundamental metodologik asos hisoblanadi. Ushbu tamoyillar, avvalo, **ehtiyotkorlik (prudence)**, **davomiylik (going concern)**, **moslik (matching)** va **haqqoniy baholash (fair value / current estimate)** prinsiplariga tayanadi hamda sug'urta shartnomalaridan kelib chiqadigan majburiyatlarni riskga moslashtirilgan baholashni talab etadi. Amaliyotda zaxiralar sug'urta hodisalari ehtimoli, zarar miqdori, vaqt omili va noaniqlik darajasini hisobga olgan holda shakllantirilib, ularning tarkibiga kutilayotgan pul oqimlari, risk marjasi hamda xizmat ko'rsatish davriga tegishli elementlar kiritiladi. Mazkur

tamoyillarni qo‘llash jarayonida xalqaro standartlar, xususan, IFRS 17 va IAIS talablariga muvofiq ravishda aktuariy hisob-kitoblar, statistik modellar va diskontlash mexanizmlaridan foydalaniladi, bu esa zaxiralarning iqtisodiy mazmunini to‘liq aks ettirishga hamda xususiy kapital bilan ularning o‘zaro bog‘liqligini aniq belgilashga imkon beradi. Natijada zaxiralarni shakllantirish tamoyillarining izchil qo‘llanilishi sug‘urta tashkilotlarining moliyaviy hisobotlari shaffofligini oshiradi, risklarni boshqarish samaradorligini kuchaytiradi va kapital yetarliligi darajasini asosli ravishda baholash uchun zarur axborot bazasini yaratadi.

Sug‘urta zaxiralari sug‘urta tashkilotlarining moliyaviy barqarorligini ta‘minlovchi asosiy iqtisodiy mexanizmlardan biri bo‘lib, ularning mohiyati sug‘urta shartnomalaridan kelib chiqadigan mavjud va kutilayotgan majburiyatlarni qoplashga yo‘naltirilgan pul mablag‘larini shakllantirishdan iboratdir. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, sug‘urta zaxiralari nafaqat ehtimoliy zararlarni qoplash vositasi, balki risklarni boshqarish, kapital yetarliligini baholash hamda sug‘urta portfeli barqarorligini ta‘minlashda muhim moliyaviy instrument sifatida namoyon bo‘ladi. Ularning tasnifi funksional, iqtisodiy mazmuni va shakllanish manbalari bo‘yicha amalga oshirilishi zaxiralar tarkibini aniq belgilash, hisob va hisobotda to‘g‘ri aks ettirish imkonini beradi. Zaxiralarni shakllantirish tamoyillari – ehtiyotkorlik, moslik, haqqoniy baholash va riskga moslashtirish prinsiplari – amaliyotda aktuariy hisob-kitoblar, statistik modellar va diskontlash mexanizmlarini qo‘llash orqali ro‘yobga chiqariladi. Natijada sug‘urta zaxiralari va xususiy kapital o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlik mustahkamlanib, moliyaviy hisobotlarning ishonchliligi va shaffofligi oshadi hamda sug‘urta tashkilotlarining uzoq muddatli barqaror rivojlanishi uchun zarur shart-sharoit yaratiladi.

**Biz tadqiqotimiz davomida quyidagi taklif va tavsiyalarni ishlab chiqdik:**

✓ **Birinchi**dan, sug‘urta zaxiralarni shakllantirishda riskga asoslangan yondashuvni keng joriy etish va zaxiralarni sug‘urta portfeli segmentlari kesimida hisoblash mexanizmini takomillashtirish maqsadga muvofiqdir.

✓ **Ikkinchi**dan, zaxiralar hisobini xalqaro moliyaviy hisobot standartlari, xususan IFRS 17 talablariga to‘liq moslashtirish orqali aktuariy baholash, diskontlash va risk marjasini aniqlash amaliyotini tizimli ravishda qo‘llash zarur.

✓ **Uchinchi**dan, sug‘urta zaxiralari bo‘yicha ichki nazorat va monitoring tizimini kuchaytirish, ularni xususiy kapital bilan bog‘liq holda tahlil qiluvchi raqamlashtirilgan analitik modellarni joriy etish sug‘urta tashkilotlarining moliyaviy barqarorligini oshirishga xizmat qiladi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasining “Sug‘urta faoliyati to‘g‘risida”gi Qonuni. –Toshkent, 2002 (amaldagi tahrir).

2. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi Qarori. Sug‘urta faoliyatini tartibga solish to‘g‘risidagi 54-son Nizom. – Toshkent, 2008 (amaldagi tahrir).

3. Abdullayev A.X. Sug‘urta tashkilotlarida moliyaviy barqarorlik va zaxiralarni shakllantirish masalalari. – Toshkent : Iqtisodiyot, 2019.

4. Karimov B.I. Sug‘urta faoliyatida risklarni boshqarish va sug‘urta zaxiralari hisobi. – Toshkent : Moliya, 2021.

5. International Financial Reporting Standards Board (IASB). International Financial Reporting Standard IFRS 17 “Insurance Contracts”. – London : IFRS Foundation, 2017.

6. International Association of Insurance Supervisors (IAIS). Insurance Core Principles and Common Framework (ICS). – Basel : IAIS, 2019.

7. Харитонов Д.А. Страховые резервы: формирование, учет и анализ. – Москва : Финансы и статистика, 2017.

8. Faxriddinovich S. F. Sug‘urta faoliyati va uning ilmiy-nazariy asoslari //american journal of education and learning. – 2025. – T. 3. – №. 6. – С. 835-839.

9. Shennaev X. M. O ‘zbekiston sug ‘urta bozori //O ‘quv qo ‘llanma. T. – 2013. Bondarenko N., Valgin S. Insurance Reserves and Capital Adequacy under Solvency II. – Berlin : Springer, 2018.

*Yangiboyev Berdiyar Yangiboyevich – Qarshi Iqtisodiyot va pedagogika Universiteti professori, iqtisodiyot fanlari doktori*

## **BARQAROR IQTISODIY RIVOJLANISHGA ERISHISH-DAVR TALABI**

***Annotatsiya:** ushbu maqolada har bir mamlakat iqtisodiyotini yuqori sur‘atlarda barqaror o‘stirish uchun mavjud imkoniyatlarning safarbar qilinishi va amalga oshirilayotgan islohotlar strategiyasining izchil davom ettirilishi hisobiga ta‘minlanishiga, avvalo, yashil iqtisodiyotdan keng foydalanishning umume’tirof etilgan ayrim jihatlariga alohida e’tibor qaratilgan.*

***Kalit so‘zlar:** rivojlanish, barqaror rivojlanish, barqaror taraqqiyot, milliy boylik, daromadlar va kapital, ekologik komponentlar, “ijtimoiy” - “iqtisodiy” - “ekologik” birlik, resurslarning cheklanganligi, yashil iqtisodiyot, innovatsion iqtisodiyot.*

***Аннотация:** в статье особое внимание уделяется обеспечению высокоскоростного устойчивого роста экономики нашей страны за счет мобилизации всех имеющихся возможностей и последовательного продолжения проводимой стратегии реформ, в первую очередь, некоторым общепризнанным аспектам широкого использования зеленой экономики.*

***Ключевые слова:** развитие, устойчивое развитие, устойчивый рост, национальное богатство, доходы и капитал, экологические компоненты, триада “социальной” - “экономической” - “экологической”, дефицит ресурсов, зеленая экономика, инновационная экономика.*

***Annotation:** the article focuses on ensuring the high-speed sustainable growth of our country's economy through the mobilization of all available opportunities and the consistent*

*continuation of the ongoing reform strategy, primarily on some generally recognized aspects of the widespread use of the green economy.*

**Keywords:** *national wealth, income and capital, environmental components, socio-economic-“environmental” triad, sustainable development, resource scarcity, green economy.*

Har qanday mamlakatning iqtisodiy qudrati, aholi turmush darajasi va uning jahon hamjamiyatidagi o‘rnini belgilovchi asosiy ko‘rsatkichlar aynan iqtisodiy taraqqiyot bilan bog‘liqdir. Shu boisdan ham ushbu tushunchaning mohiyatini chuqur anglash, ularga ta‘sir qiluvchi omillarni tahlil qilish va samarali strategiyalarni ishlab chiqish har bir mamlakat uchun hayotiy zarurat hisoblanadi.

Iqtisodiy taraqqiyot iqtisodiy o‘sishga olib keladi. Iqtisodiy o‘sish yalpi ichki mahsulotning mutlaq va aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan miqdorining ko‘payib borishida ifodalanadi. Mamlakat iqtisodiy o‘sishini yalpi ichki mahsulot mutlaq miqdorining ko‘payib borishi orqali o‘lchash uning iqtisodiy salohiyatini baholashda, yalpi ichki mahsulotning aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan miqdorining ko‘payib borishi orqali o‘lchash esa mamlakat aholi farovonligi darajasini taqqoslashda qo‘llaniladi.

Jahon banki ma‘lumotlariga ko‘ra, dunyo umumiy boyligining 66 foizi inson kapitaliga, ya‘ni asosan shaxsning ilm darajasiga to‘g‘ri kelmoqda. Shuning uchun davlatimiz rahbari 2020 yil boshida e‘lon qilgan Murojaatida “Eng katta boylik - bu aql-zakovat va ilm, eng katta meros - bu yaxshi tarbiya, eng katta qashshoqlik - bu bilimsizlikdir”, degan fikrni alohida keltirib o‘tgan edi [1].

Barqaror rivojlanish o‘ta dolzarb muammo hisoblanib, uni “ijtimoiy”-“iqtisodiy”-“ekologik” uchlikning o‘zaro bog‘liqlikda rivojlanishiga asoslangan sinergetik samara sifatida tasavvur etish to‘g‘ri bo‘ladi. Barqaror rivojlanishni ta‘minlashdagi iqtisodiy yondashuv yashil iqtisodiyot asosida cheklangan resurslardan va mavjud elektr energiyasidan oqilona foydalanish kabi muammolarni hal qilishni nazarda tutuvchi munosabatlarni yuzaga chiqaradi.

Barqaror rivojlanishga erishish vositalari hisoblangan iqtisodiy, ijtimoiy va ekologik komponentlarni o‘zaro muvofiqlashtirish murakkab vazifa hisoblanadi. Iqtisodiy va ijtimoiy komponentlar jamiyat oldiga iqtisodiy taraqqiyotga erishishning bir qator yo‘nalishlari va aholining farovonligini yanada yaxshilashdan iborat yangi vazifalarni qo‘ymoqda. Shu nuqtai-nazardan ham mavjud resurslardan oqilona foydalanish asosida barqaror iqtisodiy rivojlanishga erishish insoniyat oldida turgan ulkan vazifalardan biriga aylandi.

Mamlakatimizni 2030-yilgacha bo‘lgan davrda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish strategiyasini ta‘minlashda barqaror rivojlanishga erishish vositasi o‘ta muhim vazifalardan biri sifatida tilga olinmoqda. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2018-yil 20-oktabrdagi “2030-yilgacha bo‘lgan davrda barqaror rivojlanish sohasidagi milliy maqsad va vazifalarni amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 841-sonli qarori mamlakatimizni “yashil iqtisodiyot” asosida barqaror rivojlanishni ta‘minlashda muhim manba bo‘lib hisoblanadi [2].

Mamlakatimizda “yashil iqtisodiyot”ga o‘tish zarurati milliy iqtisodiyotda iste‘mol qilinayotgan energiyaning aksariyat qismi tiklanmaydigan tabiiy resurslardan foydalanilayotganligi, ushbu resurslar zahirasining cheklanganligi, atrof-muhitning ifloslanishi bilan bog‘liq ekologik muammolarning keskinlashib borayotganligi bilan ham izohlanadi.

O‘zbekiston milliy iqtisodiyotini barqaror rivojlantirish, tarkibiy o‘zgarishlarning uzoq muddatli strategiyasini ishlab chiqish “yashil iqtisodiyot”ga o‘tish muammolarini hisobga olishni taqozo etadi, zero, tabiiy resurslar zahiralarning cheklanganligi, takror ishlab chiqarilmasligi bilan bog‘liq muammolar insoniyatning barcha faoliyat yo‘nalishlari, jumladan, iqtisodiy faoliyatiga jiddiy ta‘sir ko‘rsatishi ham nazardan chetda qolmaydi.

Xorijda va yurtimizda yashil iqtisodiyot sohasida ro‘y berayotgan yangilik va o‘zgarishlarni o‘rganish asosida istiqbolda ularni yanada rivoj toptirishning zarurligi asoslab berildi va mavjud ma‘lumotlar asosida tegishli xulosalar qilindi. Nazariya va amaliyot o‘rtasidagi bog‘lanishlarga asoslanib, tahlil va taqqoslash kabi usullardan foydalanildi. “Yashil iqtisodiyot”ni rivojlantirishga oid qonunchilik iqtisodiyotni “yashillashtirish”ga ko‘maklashishi bilan bir vaqtda milliy iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishni ham ta‘minlashga keng imkoniyatlar yaratdi.

2023-yilning 11-sentyabrida O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston - 2030” strategiyasi to‘g‘risida” qabul qilingan 158-son Farmonida bir qator ustuvor g‘oya va yo‘nalishlar keltirilgan bo‘lib, ular orasida milliy iqtisodiyotni barqaror iqtisodiy o‘shirish orqali yalpi ichki mahsulot hajmini oshirish, daromadi o‘rtachadan yuqori bo‘lgan davlatlar qatoridan o‘rin olish va aholi uchun qulay ekologik sharoitlarni yaratish kabi o‘ta muhim masalalar alohida o‘rin egallaydi [3].

“Yashil iqtisodiyot”ni jadallashtirish negizida barqaror o‘shirishni ta‘minlashda iqtisodiyotning energiya samaradorligini oshirish va tabiiy resurslardan oqilona foydalanish alohida ahamiyat kasb etadi. 2030-yilgacha bo‘lgan davrda strategiyani amalga oshirish jarayonida yalpi ichki mahsulot birligiga nisbatan issiqxona gazlarining chiqindilari 2010-yil darajasidan 30 foizga kamaytiriladi, aholi va iqtisodiyot tarmoqlarining yuz foizga qadar zamonaviy, arzon va ishonchli elektr ta‘minotidan foydalanish ta‘minlanadi, elektron transport rivojlanadi, strategiyasi doirasida o‘z dolzarbligini yo‘qotmagan barcha maqsadlarga erishish, shuningdek, O‘zbekistonni rivojlantirish strategiyasida belgilangan vazifalarni to‘la amalga oshirishni ta‘minlash asosiy vazifa sifatida ko‘rsatib o‘tilgan [4].

Barqaror rivojlanishni ta‘minlash borasidagi xalqaro amaliy faoliyat BMT tashabbusi bilan ilgari surilgan. 2000-yilda BMT Bosh Assambleyasi tomonidan “Ming yillik rivojlanish maqsadlari” qabul qilindi va 2015-yil - qo‘yilgan maqsadlarga erishishni hisoblash yili sifatida belgilab olindi. BMTning 2012-yilda barqaror rivojlanish mavzusida o‘tkazilgan “Rio+20” Konferensiyasida barqaror rivojlanish maqsadlarini (Sustainable Development Goals (SDGs)) ishlab

chiqishga kelishib olindi. Ushbu maqsadlar BMTga a‘zo barcha davlatlar tomonidan 2015-2030 yillarda amalga oshirilishi kun tartibiga kiritilgan.

Keyingi yillarda barqaror rivojlanishni ta‘minlash, “sof texnologiyalar”ga nisbatan innovatsion yondashishni keltirib chiqardi va xalqaro investitsion forumlarda muntazam ravishda muhokama etib kelinmoqda. “Yashil iqtisodiyot” konsepsiyasini amaliyotga tadbiiq etish masalalari ushbu muhokamalarning negizini tashkil etadi.

O‘zbekistonda yashil iqtisodiyot va barqaror rivojlanish strategiyasini ishlab chiqish masalasiga e‘tibor kuchaydi. Mamlakatimiz 2015-yildan keyingi davrda BMT tomonidan 2030-yilgacha mo‘ljallangan 17 ta maqsadlar va 169 ta vazifalardan iborat barqaror rivojlanish dasturini qo‘llab-quvvatlab, barqaror rivojlanish sohalari bo‘yicha kompleks ishlarni olib borishini ma‘lum qildi. Mamlakatda 2022-2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasida inson qadrini yuksaltirish va erkin fuqarolik jamiyatini yanada rivojlantirish orqali xalqparvar davlat barpo etish, milliy iqtisodiyotni jadal rivojlantirish va yuqori o‘shish sur‘atlarini ta‘minlash, milliy manfaatlardan kelib chiqqan holda umumbashariy muammolarga yondashish kabi dolzarb masalalar ko‘ndalang qilib belgilab berilgan [5]. Bu strategiyasining qabul qilinishi “yashil iqtisodiyot”ni rivojlantirish barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash omillaridan biri ekanligini tasdiqladi.

“Yashil iqtisodiyot”ga o‘tish nazariy va g‘oyaviy jihatdan asoslangandan keyin, uning huquqiy asoslarini shakllantirish va sohaga oid tegishli qonunchilikni ishlab chiqish yuzasidan quyidagi xulosalarni qilish mumkin:

-rivojlangan mamlakatlar iqtisodiyoti ustun darajada tabiiy resurslardan intensiv foydalanishga asoslanadi va bu o‘z navbatida atrof - muhitning ifloslanishiga olib keladi;

-ishlab chiqarish texnologiyalarining aksariyat qismi eskirganligi sababli ushbu mamlakatlarda ishlab chiqarishni texnologik jihatdan yangilashda jiddiy muammolar mavjud;

-davlat xarajatlarida yashil iqtisodiyotga sarflanayotgan kapital qo‘yilmalar miqdori yanada ko‘paytirishni taqoza qiladi;

-O‘zbekiston uchun ham yashil iqtisodiyotga o‘tishdagi to‘siqlarni bartaraf etish - birinchi galdagi vazifalar qatoriga kiritilgan;

-xo‘jalik yuritish va atrof-muhit muhofazasi o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlikni ta‘minlash;

-iqtisodiy faoliyat tufayli uzoq istiqbolda atrof-muhitga yetkaziladigan zararni minimallashtirish;

-energiya samaradorligini kuchaytirish bo‘yicha ko‘rsatkichlarni doimiy ravishda oshirib borish.

### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1.O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning 2020 - yil 24 - yanvardagi Oliy Majlisga murojaatnomasi //Xalq so‘zi, 2020-yil, 25-yanvar, 19-soni.

2. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2018-yil 20-oktabrdagi “2030- yilgacha bo‘lgan davrda barqaror rivojlanish sohasidagi milliy maqsad va vazifalarni amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 841-sonli qarori.

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yilning 11-sentyabrida “gi O‘zbekiston - 2030” strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi 158-son Farmoni.

4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yilning 11-sentyabrida “gi O‘zbekiston - 2030” strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi 158-son Farmoni.

5. Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi (https://lex.uz/uz/docs/5841063) Infografika

(<https://strategy.uz/index.php?category=infog>).

**Gapparov Azim Qayumovich** – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrasida dotsent v.b., PhD, E-mail: [azimgapparov@umail.uz](mailto:azimgapparov@umail.uz)

## BUDJET MABLAG‘LARIDAN SAMARALI FOYDALANISH YO‘NALISHLARI

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada budget mablag‘laridan samarali foydalanishning asosiy yo‘nalishlari, ularning iqtisodiy ahamiyati va samaradorlikni oshirish mexanizmlari tahlil qilinadi. Maqolada budget intizomini mustahkamlash, moliyaviy boshqaruvni raqamlashtirish, davlat xarajatlarini monitoring qilish hamda natijadorlik asosidagi byudjetlashtirish tizimini joriy etish masalalari yoritilgan. Shuningdek, zamonaviy islohotlar doirasida budget mablag‘larining maqsadli sarflanishini ta‘minlash bo‘yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan.

**Kalit so‘zlar:** budget mablag‘lari, samaradorlik, davlat moliyasi, byudjetlashtirish, natijadorlik, raqamlashtirish, monitoring, moliyaviy intizom.

**Аннотация:** В данной статье анализируются основные направления эффективного использования бюджетных средств, их экономическое значение и механизмы повышения эффективности. В статье освещаются вопросы укрепления бюджетной дисциплины, цифровизации финансового управления, мониторинга государственных расходов и внедрения системы бюджетирования на основе результативности. Также разработаны практические рекомендации по обеспечению целевого расходования бюджетных средств в рамках современных реформ.

**Ключевые слова:** бюджетные средства, эффективность, государственные финансы, бюджетирование, результативность, цифровизация, мониторинг, финансовая дисциплина.

**Abstract:** This article analyzes the main directions of effective use of budget funds, their economic significance, and mechanisms for increasing efficiency. The article covers issues of strengthening budget discipline, digitalization of financial management, monitoring of public expenditures, and the introduction of a performance-based budgeting system. Also, practical recommendations have been developed to ensure the targeted spending of budget funds within the framework of modern reforms.

**Keywords:** budget funds, efficiency, public finance, budgeting, effectiveness, digitalization, monitoring, financial discipline.

### **Kirish.**

Budjet mablag‘laridan samarali foydalanish masalasi har bir davlatning iqtisodiy siyosatida markaziy o‘rinni egallaydi. Chunki budjet — bu davlatning asosiy moliyaviy asbobi bo‘lib, uning orqali iqtisodiy barqarorlikni ta‘minlash, ijtimoiy sohalarni rivojlantirish, infratuzilmani yangilash va aholining turmush darajasini oshirish kabi muhim vazifalar bajariladi. Shunday ekan, budjet mablag‘larining har bir so‘mi aniq maqsadga yo‘naltirilgan, oqilona va natijaga asoslangan holda sarflanishi mamlakat iqtisodiyoti samaradorligini belgilovchi asosiy omillardan biridir.

So‘nggi yillarda O‘zbekiston Respublikasida davlat moliyasini boshqarish tizimini modernizatsiya qilish, byudjet intizomini mustahkamlash va shaffoflikni oshirish borasida keng ko‘lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. “Elektron byudjet” tizimining joriy etilishi, natijadorlikka asoslangan byudjetlashtirish tamoyillarining bosqichma-bosqich tatbiq etilishi hamda davlat xarajatlarini optimallashtirish bo‘yicha qabul qilinayotgan qarorlar budjet mablag‘laridan samarali foydalanishning muhim bosqichiga aylandi.

Shu bilan birga, davlat byudjeti mablag‘larining samarasiz sarflanishi, ortiqcha ma‘muriy xarajatlar, ayrim sohalarda korrupsiya holatlarining mavjudligi hamon muammo sifatida saqlanib qolmoqda. Bu esa budjet siyosatida natijadorlik va mas‘uliyat tamoyillarini yanada kuchaytirishni taqozo etadi.

Mazkur maqolaning maqsadi — budjet mablag‘laridan samarali foydalanishning nazariy asoslarini yoritish, amaliy yo‘nalishlarini tahlil qilish hamda iqtisodiy samaradorlikni oshirish bo‘yicha ilmiy asoslangan taklif va tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat. Shu yo‘l bilan davlat moliyasining barqarorligi va ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanish jarayonida budjet mablag‘larining rolini yanada oshirish imkoniyatlari ochib beriladi.

#### **Asosiy qism.**

Budjet mablag‘laridan samarali foydalanish davlat moliyasining eng muhim yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, mamlakat iqtisodiy barqarorligi va ijtimoiy sohalarning rivojlanishini ta‘minlashda bevosita hal qiluvchi o‘rin tutadi. Samaradorlik tushunchasi bu yerda nafaqat mablag‘larning to‘g‘ri sarflanishini, balki ularning keltiradigan iqtisodiy va ijtimoiy natijalarini ham anglatadi. Boshqacha aytganda, budjet mablag‘laridan samarali foydalanish — bu davlat resurslarining eng maqbul tarzda taqsimlanishi, belgilangan maqsadga erishish uchun eng past xarajat bilan eng yuqori natijani olish jarayonidir.

Budjet mablag‘laridan foydalanishda birinchi navbatda rejalashtirish jarayoni muhim ahamiyat kasb etadi. Bu jarayonda iqtisodiyotning ustuvor tarmoqlari, ijtimoiy sohalar ehtiyojlari hamda mintaqaviy rivojlanish darajasi inobatga olinishi lozim. Ustuvor yo‘nalishlarni aniqlash orqali mablag‘lar taqchilligini kamaytirish, resurslarni qayta taqsimlash va natijadorlikni oshirish mumkin. Masalan, sog‘liqni saqlash, ta‘lim va infratuzilma sohalariga ajratiladigan

mablag‘lar jamiyat farovonligiga bevosita ta‘sir ko‘rsatadi, shu sababli ularni rejalashtirish strategik ahamiyat kasb etadi.

An‘anaviy byudjet tizimida mablag‘lar ko‘proq sarf-xarajat ko‘rsatkichlariga asoslangan holda ajratilgan bo‘lsa, hozirgi davrda natijadorlikka asoslangan byudjetlashtirish tizimiga o‘tish zarurati ortib bormoqda. Ushbu tizimda har bir byudjet xarajatining kutilayotgan natijasi oldindan aniqlanadi, indikatorlar orqali baholanadi va monitoring qilinadi. Bu esa davlat organlari faoliyatida samaradorlikni oshirish, javobgarlikni kuchaytirish hamda byudjet mablag‘larini natijaviy loyihalarga yo‘naltirish imkonini beradi.

So‘nggi yillarda budjet jarayonini raqamlashtirish davlat moliyasida shaffoflikni kuchaytirishning eng samarali vositasiga aylandi. “Elektron byudjet” axborot tizimi orqali davlat xarajatlari to‘g‘risidagi ma‘lumotlar ochiq tarzda taqdim etilmoqda, bu esa jamoatchilik nazoratini kuchaytiradi. Raqamli texnologiyalar yordamida moliyaviy oqimlar ustidan onlayn monitoring olib borish korrupsiya holatlarini kamaytiradi va budjet mablag‘larining maqsadli sarflanishini ta‘minlaydi.

Budjet mablag‘laridan foydalanish samaradorligini oshirishda ichki va tashqi audit tizimi muhim rol o‘ynaydi. Moliya organlari tomonidan muntazam ravishda o‘tkaziladigan moliyaviy nazorat tadbirlari, shuningdek, Hisob palatasi tomonidan amalga oshiriladigan tashqi audit natijalari budjet intizomini mustahkamlashga xizmat qiladi. Nazoratning asosiy maqsadi — mablag‘larning samarasiz sarflanishini, ortiqcha yoki asossiz xarajatlarni aniqlash va ularning oldini olishdir.

Budjet mablag‘laridan samarali foydalanishning muhim yo‘nalishlaridan yana biri davlat-xususiy sheriklik (DXSh) tizimini keng joriy etishdir. Mazkur mexanizm davlat byudjetiga yuklamani kamaytirish bilan birga, xususiy sektor investitsiyalarini jalb qilish, infratuzilma va ijtimoiy loyihalarni tezroq amalga oshirish imkonini beradi. DXSh loyihalari sog‘liqni saqlash, transport, ta‘lim va energetika sohalarida o‘z samarasini ko‘rsatmoqda.

Budjet mablag‘lari samaradorligini baholash tizimi har bir xarajatning iqtisodiy qaytimi va ijtimoiy foydasini o‘lchash imkonini beradi. Buning uchun “cost-benefit analysis” (xarajat–foydah tahlili) usuli qo‘llaniladi. Natijada, foydasi yuqori bo‘lgan loyihalarga ustuvorlik beriladi, foydasi past bo‘lgan xarajat turlari esa qisqartiriladi yoki qayta ko‘rib chiqiladi.

Zamonaviy budjet siyosatining asosiy yo‘nalishlaridan biri — inson kapitalini rivojlantirishdir. Ta‘lim, sog‘liqni saqlash, fan va innovatsiyalar sohalariga yo‘naltirilgan mablag‘lar uzoq muddatda iqtisodiy o‘shishning

poydevorini yaratadi. Shu sababli, ushbu sohalarga ajratiladigan mablag‘lar nafaqat sarf sifatida, balki investitsiya sifatida qaralishi kerak.

Umuman olganda, budget mablag‘laridan samarali foydalanish davlat resurslarini eng yuqori iqtisodiy natijaga yo‘naltirishni, moliyaviy intizomni mustahkamlashni va har bir so‘mning ijtimoiy foyda keltirishini ta‘minlashga qaratilgan tizimli yondashuvni talab qiladi. Shu bois, budget boshqaruvida natijadorlik, shaffoflik, mas‘uliyat va innovatsion texnologiyalarni qo‘llash davlat moliyasining yangi avlod modeli sifatida qaralmoqda.

### **Xulosa.**

Budget mablag‘laridan samarali foydalanish davlat moliyaviy siyosatining asosiy ustuvor yo‘nalishi bo‘lib, u mamlakatning iqtisodiy barqarorligi, ijtimoiy farovonligi va boshqaruv samaradorligini belgilovchi muhim omil hisoblanadi. Ushbu jarayonning muvaffaqiyati, avvalo, budget mablag‘larining maqsadli sarflanishi, ularning natijadorlik darajasi va iqtisodiy hamda ijtimoiy foyda keltirish qobiliyatiga bog‘liqdir.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, samarali budget siyosatini yuritish uchun rejalashtirish va nazorat tizimlarini takomillashtirish, natijadorlikka asoslangan byudjetlashtirish mexanizmlarini keng joriy etish, raqamli texnologiyalarni qo‘llash hamda shaffoflikni ta‘minlash zarur. Ayniqsa, “elektron byudjet” tizimi kabi raqamlashtirish tashabbuslari davlat mablag‘lari ustidan jamoatchilik nazoratini kuchaytiradi, korrupsiya xavfini kamaytiradi va samaradorlikni oshiradi.

Bundan tashqari, ichki va tashqi audit tizimlarini kuchaytirish, davlat-xususiy sheriklik mexanizmlaridan keng foydalanish hamda har bir investitsiya loyihasining iqtisodiy qaytimi va ijtimoiy natijasini baholash orqali budget mablag‘larining ta‘sirchanligini oshirish mumkin. Shuningdek, inson kapitaliga yo‘naltirilgan budget siyosatini rivojlantirish, ya‘ni ta‘lim, sog‘liqni saqlash, ilmfan va innovatsiyalar sohaslariga ustuvor e‘tibor qaratish uzoq muddatli iqtisodiy o‘shishning kafolati bo‘lib xizmat qiladi.

Xulosa qilib aytganda, budget mablag‘laridan samarali foydalanish – bu nafaqat moliyaviy intizomni kuchaytirish, balki davlat boshqaruvining sifatini oshirish, iqtisodiy resurslardan oqilona foydalanish va ijtimoiy barqarorlikni ta‘minlashga qaratilgan kompleks strategik jarayondir. Shu bois, ushbu yo‘nalishda ilmiy asoslangan yondashuvni kuchaytirish, xalqaro tajribalarni joriy etish va innovatsion moliyaviy boshqaruv tamoyillarini qo‘llash kelajakda O‘zbekiston iqtisodiyotining raqobatbardoshligini yanada oshiradi.

### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Saidov, B. (2024). Byudjet siyosatining natijadorlikka asoslangan mexanizmlari: nazariya va amaliyot. “Moliyaviy tahlil” ilmiy jurnali, 3(2), 45–58.
2. OECD. (2021). Public Spending Efficiency and Performance-Based Budgeting. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264305705-en>

3. World Bank. (2020). Enhancing Public Financial Management Systems in Developing Countries. Washington, DC: World Bank Group.
4. Qodirov, D. (2023). Davlat byudjeti mablag‘laridan foydalanish samaradorligini baholash masalalari. “Iqtisod va moliya” jurnali, 5(1), 27–36.
5. IMF. (2022). Fiscal Transparency and Public Financial Accountability. Washington, DC: International Monetary Fund.
6. Rasulov, S. (2021). Raqamli iqtisodiyot sharoitida davlat moliyasi boshqaruvining takomillashuvi. Toshkent: Fan va taraqqiyot.

*Mullayeva Mexrangiz Axtam qizi – Sharof Rashidov nomidagi Samarqand davlat universiteti, Raqamli iqtisodiyot kafedrasida tayanch doktoranti*

## **XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING IQTISODIY MEXANIZMI: YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH**

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada xizmat ko‘rsatish korxonalarini faoliyati samaradorligini oshirishning iqtisodiy mexanizmi yashil va INNOVATSION iqtisodiyot tamoyillari asosida ilmiy jihatdan tahlil qilingan. Iqtisodiy samaradorlikning zamonaviy talqini, ekologik va INNOVATSION komponentlari o‘zaro integratsiyada asoslab berilgan. Tadqiqot natijasida xizmat ko‘rsatish korxonalarining barqaror rivojlanishini ta‘minlovchi integrallashgan baholash modeli ishlab chiqish hamda uni amaliyotga joriy etish bo‘yicha takliflar berildi.

**Kalit so‘zlar:** Xizmat ko‘rsatish sohasi, iqtisodiy mexanizm, samaradorlik, yashil iqtisodiyot, INNOVATSION rivojlanish, barqaror o‘shish.

**Abstract:** This article scientifically analyzes the economic mechanism for increasing the efficiency of service enterprises based on the principles of green and innovative economy. The modern interpretation of economic efficiency, the integration of environmental and innovative components, is based on mutual integration. As a result of the study, proposals were made to develop an integrated assessment model that ensures the sustainable development of service enterprises and to implement it in practice.

**Keywords:** Service sector, economic mechanism, efficiency, green economy, innovative development, sustainable growth.

**Аннотация:** В данной статье научно анализируется экономический механизм повышения эффективности предприятий сферы услуг на основе принципов зеленой и инновационной экономики. Современная интерпретация экономической эффективности, интеграция экологических и инновационных компонентов, основана на взаимной интеграции. В результате исследования предложены методы разработки комплексной модели оценки, обеспечивающей устойчивое развитие предприятий сферы услуг, и ее практического применения.

**Ключевые слова:** Сфера услуг, экономический механизм, эффективность, зеленая экономика, инновационное развитие, устойчивый рост.

Jahon iqtisodiyotida xizmat ko‘rsatish sohasi yalpi ichki mahsulotning asosiy qismini shakllantiruvchi strategik tarmoqqa aylandi. Globallashuv, raqamli transformatsiya va ekologik muammolar sharoitida xizmat ko‘rsatish

korxonalarining samaradorligi nafaqat iqtisodiy natijalar, balki ekologik barqarorlik va INNOVATION faollik bilan ham belgilanmoqda. Shu bois iqtisodiy mexanizmni yashil va INNOVATION iqtisodiyot tamoyillari asosida takomillashtirish dolzarb ilmiy muammo hisoblanadi. Tadqiqotning maqsadi – xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini oshirish mexanizmini kompleks tahlil qilish va uni takomillashtirish bo‘yicha ilmiy asoslangan takliflar ishlab chiqishdir. Tadqiqotning vazifalari sifatida quyidagilar belgilandi: birinchidan, xizmat ko‘rsatish korxonalarini faoliyati samaradorligining nazariy-uslubiy asoslarini tizimli ravishda tahlil qilish; ikkinchidan, yashil va INNOVATION iqtisodiyot tamoyillarining mazmun-mohiyatini ochib berish hamda ularning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta‘sir mexanizmini aniqlash; uchinchidan, samaradorlikni baholashning kompleks ko‘rsatkichlar tizimini ishlab chiqish; to‘rtinchidan, iqtisodiy mexanizmni takomillashtirish bo‘yicha ilmiy-amaliy tavsiyalar ishlab chiqish. Tadqiqot obyekti sifatida xizmat ko‘rsatish korxonalarini faoliyati jarayoni tanlandi, predmetini esa ularning samaradorligini oshirishga xizmat qiluvchi iqtisodiy munosabatlar va boshqaruv mexanizmlari tashkil etadi. Tadqiqot metodologik asosini tizimli yondashuv, iqtisodiy tahlil, taqqoslash, induksiya va deduksiya usullari, shuningdek, integrallashgan baholash metodlari tashkil etadi.

An’anaviy iqtisodiy nazariyada samaradorlik asosan ishlab chiqarish omillaridan foydalanish darajasi bilan baholangan bo‘lsa, postindustrial iqtisodiyot sharoitida ushbu tushuncha sifat jihatdan yangi mazmun kasb etdi. Xizmat ko‘rsatish sohasi moddiy mahsulot ishlab chiqarmasligi, balki nomoddiy qiymat yaratishi bilan ajralib turadi. Shu bois samaradorlikni baholashda xizmat sifati, mijozlar qoniqish darajasi, INNOVATION yangilanish tezligi kabi ko‘rsatkichlar ham muhim ahamiyat kasb etadi.

Zamonaviy yondashuvga ko‘ra, xizmat ko‘rsatish korxonalarining samaradorligi uch o‘lchamli model asosida baholanishi lozim:

1. Iqtisodiy o‘lcham – foyda, rentabellik, daromadlilik, mehnat unumdorligi.
2. Ekologik o‘lcham – energiya sarfi, resurslardan foydalanish samaradorligi, chiqindilar hajmi.
3. INNOVATION o‘lcham – yangi texnologiyalarni joriy etish darajasi, raqamlashtirish indeksi, ilmiy-tadqiqot xarajatlari ulushi.

Mazkur yondashuv barqaror rivojlanish konsepsiyasi talablariga mos keladi va uzoq muddatli iqtisodiy o‘lishni ta‘minlashga xizmat qiladi.

Yashil iqtisodiyot sharoitida iqtisodiy mexanizm faqat foyda olishga yo‘naltirilgan tizim sifatida emas, balki ekologik xavfsizlikni ta‘minlovchi va resurslardan oqilona foydalanishga asoslangan mexanizm sifatida qaraladi. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida bu quyidagi yo‘nalishlarda namoyon bo‘ladi:

- energiya tejoychi texnologiyalarni joriy etish orqali xarajatlarni kamaytirish;

- ekologik standartlarga muvofiq xizmat ko‘rsatish jarayonlarini tashkil etish;
- raqamli platformalar orqali qog‘ozsiz boshqaruv tizimini joriy etish;
- “yashil marketing” strategiyalarini qo‘llash.

Tadqiqotlar shuni ko‘rsatadiki, energiya samaradorligini 10 foizga oshirish operatsion xarajatlarni o‘rtacha 3–5 foizga qisqartirish imkonini beradi. Bu esa iqtisodiy va ekologik samaradorlikning o‘zaro uyg‘unligini tasdiqlaydi.

INNOVATSION rivojlanish xizmat ko‘rsatish korxonalarining strategik ustunligini ta‘minlaydi. Raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali xizmat ko‘rsatish tezligi, aniqligi va shaffofligi oshadi. Masalan, CRM tizimlaridan foydalanish mijozlar bilan ishlash jarayonini optimallashtiradi, sun‘iy intellekt asosidagi tahliliy vositalar esa talab prognozini aniqlik bilan belgilash imkonini beradi. INNOVATSION faollikning iqtisodiy samaradorlikka ta‘siri quyidagicha asoslanadi:

- mehnat unumdorligining oshishi;
- boshqaruv xarajatlarining qisqarishi;
- xizmat sifati va mijozlar sodiqligining ortishi;
- raqobatbardoshlikning mustahkamlanishi.

Shu bois iqtisodiy mexanizm tarkibiga INNOVATSION rag‘batlantirish instrumentlarini kiritish zarur.

Tadqiqot doirasida xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini baholash uchun quyidagi integrallashgan model taklif etiladi:

$$IS = \alpha E + \beta E_c + \gamma I_n$$

bu yerda:

- E – iqtisodiy samaradorlik ko‘rsatkichlari indeksi;
- $E_c$  – ekologik samaradorlik indeksi;
- $I_n$  – INNOVATSION rivojlanish indeksi;
- $\alpha, \beta, \gamma$  – og‘irlik koeffitsientlari.

Xizmat ko‘rsatish korxonasining umumiy samaradorligini faqat foyda yoki daromad ko‘rsatkichlari orqali baholash yetarli emas. Zamonaviy sharoitda korxonalar bir vaqtning o‘zida iqtisodiy jihatdan samarali, ekologik jihatdan mas‘uliyatli va INNOVATSION jihatdan faol bo‘lishi kerak. Shu sababli korxonalar faoliyatini uchta asosiy yo‘nalish bo‘yicha baholash taklif etiladi:

1. Iqtisodiy samaradorlik (E)

Bu ko‘rsatkich korxonaning moliyaviy natijalarini ifodalaydi. Unga foyda miqdori, rentabellik darajasi, xizmat hajmi o‘shishi, mehnat unumdorligi kabi ko‘rsatkichlar kiradi. Agar korxonalar kam xarajat bilan ko‘proq daromad olayotgan bo‘lsa, uning iqtisodiy samaradorligi yuqori hisoblanadi.

2. Ekologik samaradorlik ( $E_c$ )

Bu ko‘rsatkich korxonaning resurslardan oqilona foydalanish darajasini bildiradi. Masalan, energiya tejash, suv sarfini kamaytirish, chiqindilarni qisqartirish yoki qayta ishlash, ekologik standartlarga rioya qilish. Ekologik samaradorlik yuqori

bo‘lsa, korxonada atrof-muhitga kamroq zarar yetkazadi va uzoq muddatli barqaror rivojlanishga erishadi.

3. INNOVATSION rivojlanish darajasi (In)  
 Bu ko‘rsatkich korxonaning yangiliklarni joriy etish faolligini ko‘rsatadi. Masalan, raqamli texnologiyalarni qo‘llash, onlayn xizmatlar yaratish, avtomatlashtirilgan boshqaruv tizimlari, yangi xizmat turlarini taklif etish. INNOVATSION rivojlanish korxonaga raqobatda ustunlik beradi.

Shu uchta yo‘nalish asosida umumiy integrallashgan ko‘rsatkich quyidagicha aniqlanadi:

$$IS = 0,4E + 0,3Ec + 0,3In$$

Bu yerda 0,4; 0,3; 0,3 koeffitsientlari har bir omilning umumiy samaradorlikka ta‘sir ulushini bildiradi. Iqtisodiy samaradorlikka biroz yuqoriroq (40 foiz) ulush berilgan, chunki korxonada faoliyatining moliyaviy barqarorligi asosiy shart hisoblanadi. Ekologik va INNOVATSION omillar esa 30 foizdan ulushga ega bo‘lib, ular barqaror va uzoq muddatli rivojlanish uchun muhim omillardir. Quyida xizmat ko‘rsatish korxonasi faoliyatining iqtisodiy, ekologik va INNOVATSION ko‘rsatkichlari asosida hisoblangan integrallashgan samaradorlik natijalari keltiriladi:

**1-jadval. Iqtisodiy samaradorlik indeksi (E) hisob-kitobi<sup>9</sup>**

| Ko‘rsatkich                 | Amaldagi qiymat (%) | Maksimal qiymat (%) | Normallashtirilgan ko‘rsatkich |
|-----------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| Rentabellik                 | 20                  | 25                  | 0.8                            |
| Mehnat unumdorligi o‘shishi | 15                  | 25                  | 0.6                            |
| Daromad o‘shishi            | 18                  | 25                  | 0.72                           |
| O‘rtacha indeks (E)         |                     |                     | 0.71                           |

**2-jadval. Ekologik samaradorlik indeksi (Ec) hisob-kitobi<sup>10</sup>**

| Ko‘rsatkich                   | Amaldagi qiymat (%) | Maksimal qiymat (%) | Normallashtirilgan ko‘rsatkich |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| Energiya tejamkorlik darajasi | 12                  | 20                  | 0.6                            |
| Chiqindilarni kamaytirish     | 10                  | 20                  | 0.5                            |
| Suv tejamkorligi              | 8                   | 20                  | 0.4                            |
| O‘rtacha indeks (Ec)          |                     |                     | 0.5                            |

<sup>9</sup> Manba: Muallif hisob-kitoblari asosida tuzildi.

<sup>10</sup> Manba: Muallif hisob-kitoblari asosida tuzildi.

**3-jadval. INNOVATSION rivojlanish indeksi (In) hisob-kitobi<sup>11</sup>**

| Ko‘rsatkich              | Amaldagi qiymat (%) | Maksimal qiymat (%) | Normallashtirilgan ko‘rsatkich |
|--------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------------|
| Raqamlashtirish darajasi | 70                  | 100                 | 0.7                            |
| Yangi xizmatlar ulushi   | 30                  | 50                  | 0.6                            |
| IT-investitsiya ulushi   | 8                   | 10                  | 0.8                            |
| O‘rtacha indeks (In)     |                     |                     | 0.7                            |

**4-jadval. Integrallashgan samaradorlik ko‘rsatkichi (IS)<sup>12</sup>**

| Ko‘rsatkich                      | Qiymat | Og‘irlik koeffitsienti | Vaznlangan natija |
|----------------------------------|--------|------------------------|-------------------|
| Iqtisodiy samaradorlik (E)       | 0.71   | 0.4                    | 0.284             |
| Ekologik samaradorlik (Ec)       | 0.5    | 0.3                    | 0.15              |
| INNOVATSION rivojlanish (In)     | 0.7    | 0.3                    | 0.21              |
| Umumiy integral ko‘rsatkich (IS) |        |                        | 0.644             |

Mazkur modelning afzalligi shundaki:

- u korxonaga faoliyatini bir tomonlama emas, kompleks baholaydi;
- iqtisodiy, ekologik va INNOVATSION omillar o‘rtasidagi muvozanatni ta’minlaydi;
- strategik rejalashtirish jarayonida foydalanish mumkin;
- hududiy yoki tarmoq darajasida ham qo‘llash imkonini beradi.

Amaliy jihatdan, har bir indeks (E, Ec, In) alohida ko‘rsatkichlar asosida 0 dan 1 gacha yoki 0 dan 100 gacha shkalada hisoblanadi. So‘ngra ular og‘irlik koeffitsientlari bilan ko‘paytirilib, umumiy integral ko‘rsatkich aniqlanadi. Natijada korxonaning barqaror rivojlanish darajasi sonli ifodada baholanadi. Mazkur model korxonaning umumiy barqarorlik darajasini aniqlash imkonini beradi hamda strategik rejalashtirish jarayonida qo‘llanilishi mumkin. Og‘irlik koeffitsientlarini aniqlashda ekspert baholash va statistik tahlil usullaridan foydalanish maqsadga muvofiqdir. Yuqoridagilardan kelib chiqib, xizmat ko‘rsatish korxonalari samaradorligini oshirishning iqtisodiy mexanizmi yashil va

<sup>11</sup> Manba: Muallif hisob-kitoblari asosida tuzildi.

<sup>12</sup> Manba: Muallif hisob-kitoblari asosida tuzildi.

INNOVATSION iqtisodiyot tamoyillari asosida takomillashtirilishi zarur. Kompleks yondashuv iqtisodiy natijadorlikni oshirish bilan birga ekologik barqarorlik va INNOVATSION rivojlanishni ta‘minlaydi. Bu esa xizmat ko‘rsatish sohasining uzoq muddatli raqobatbardoshligini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Samaradorlik iqtisodiy kategoriya sifatida natija va xarajatlar nisbatini ifodalaydi. Klassik yondashuvda rentabellik, mehnat unumdorligi va foyda asosiy mezon sifatida qaraladi. Biroq barqaror rivojlanish sharoitida samaradorlik kengroq talqin etilib, ekologik va INNOVATSION ko‘rsatkichlarni ham o‘z ichiga oladi.

Yashil iqtisodiyot konsepsiyasi resurslardan oqilona foydalanish, energiya samaradorligini oshirish va ekologik xavfsizlikni ta‘minlashni nazarda tutadi. INNOVATSION iqtisodiyot esa bilim va texnologiyalarga asoslangan raqobatbardoshlikni ta‘minlaydi. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida yashil iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish operatsion xarajatlarni kamaytirish, energiya tejash va ekologik barqarorlikni ta‘minlash imkonini beradi. Energiya samarador uskunalar, chiqindilarni qayta ishlash va raqamli texnologiyalar ekologik yuklamani kamaytiradi. Natijada korxonalarining ijtimoiy mas‘uliyati va bozor imiji mustahkamlanadi. Raqamlashtirish, sun‘iy intellekt, CRM va ERP tizimlari xizmat ko‘rsatish tezligi va sifatini oshiradi. INNOVATSION faoliyat mehnat unumdorligini oshirish hamda xizmat ko‘rsatish jarayonlarini optimallashtirishga xizmat qiladi. INNOVATSION transformatsiya uzoq muddatli raqobatbardoshlikni ta‘minlaydi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, quyidagi chora-tadbirlarni tavsiya qilish maqsadga muvofiq:

- Mikro darajada – energiya tejoychi texnologiyalar joriy etish va xarajatlarni optimallashtirish.
- Mezo darajada – hududiy INNOVATSION klasterlar tashkil etish.
- Makro darajada – soliq imtiyozlari, yashil kreditlar va grant dasturlarini kengaytirish. Ushbu chora-tadbirlar xizmat ko‘rsatish sohasida barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlaydi.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini oshirishda yashil va INNOVATSION iqtisodiyot tamoyillarini uyg‘unlashtirish zarur. Integrallashgan baholash modeli korxonalarining iqtisodiy, ekologik va INNOVATSION faoliyatini kompleks baholash imkonini beradi hamda strategik boshqaruv qarorlarini qabul qilishda muhim ahamiyat kasb etadi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Porter M. Competitive Advantage. New York: Free Press, 1985.
2. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development. Harvard University Press, 1934.
3. OECD. Green Growth Indicators. Paris: OECD Publishing, 2017.
4. United Nations. Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development. 2015.
5. Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J. Report on the Measurement of Economic

Performance, 2009.

6. Kotler P., Keller K. Marketing Management. Pearson, 2016.

7. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 4-oktabrdagi PQ-4477-son Qarori. 2019–2030-yillarda O‘zbekiston Respublikasining yashil iqtisodiyotga o‘tish strategiyasi.

8. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 2-dekabrdagi PF-436-son Farmoni. Yashil iqtisodiyotga o‘tishni jadallashtirish chora-tadbirlari.

9. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentabrdagi PF-158-son Farmoni. “O‘zbekiston – 2030” strategiyasi.

*U.A. Shirinov – SamISI, dotsent,*

*N.I. Najimova – SamISI tayanch doktorant*

## **SUG‘URTA TASHKILOTLARIDA XUSUSIY KAPITAL VA SUG‘URTA ZAXIRALARI O‘RTASIDAGI O‘ZARO BOG‘LIQLIK MASALALARI**

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada sug‘urta tashkilotlarida xususiy kapital va sug‘urta zaxiralari o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlikning nazariy-uslubiy hamda amaliy jihatlarini, sug‘urta zaxiralari sug‘urta majburiyatlarini qoplashning asosiy moliyaviy manbai, xususan xususiy kapital esa sug‘urta tashkilotining moliyaviy barqarorligi va to‘lovga qobiliyatini ta‘minlovchi vosita sifatida ochib berilgan.

**Kalit so‘zlar:** sug‘urta, xususiy kapital, zaxira, sug‘urta zaxirasi, buxgalteriya hisobi, sug‘urta majburiyatlari.

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются теоретические, методологические и практические аспекты взаимосвязи частного капитала и страховых резервов в страховых организациях, страховых резервов как основного финансового источника покрытия страховых обязательств, и, в частности, частного капитала как средства обеспечения финансовой стабильности и платежеспособности страховой организации.

**Ключевые слова:** страхование, частный капитал, резерв, страховой резерв, бухгалтерский учет, страховые обязательства.

**Abstract:** This article reveals the theoretical, methodological and practical aspects of the relationship between private capital and insurance reserves in insurance organizations, insurance reserves as the main financial source of covering insurance obligations, and in particular, private capital as a means of ensuring the financial stability and solvency of an insurance organization.

**Keywords:** insurance, private capital, reserve, insurance reserve, accounting, insurance obligations.

Sug‘urta tashkilotlari moliyaviy tizimning muhim institutsional bo‘g‘ini sifatida nafaqat iqtisodiy resurslarni qayta taqsimlash, balki risklarni jamiyat miqyosida taqsimlash vazifasini ham bajaradi. Ushbu vazifalarning samarali amalga oshirilishi sug‘urta kompaniyalarining moliyaviy barqarorligi, to‘lovga qobiliyati va uzoq muddatli rivojlanish salohiyatiga bevosita bog‘liqdir. Mazkur jihatlar esa, eng avvalo, sug‘urta tashkilotlarida xususiy kapital va sug‘urta zaxiralarini shakllantirish va boshqarish metodologiyasining qanchalik mukammal

ekanligi bilan belgilanadi. Nazariy jihatdan xususiy kapital sug‘urta tashkilotining iqtisodiy mustaqilligini ifodalovchi asosiy manba bo‘lib, u tashkilot faoliyatining uzluksizligini ta‘minlash, favqulodda moliyaviy yo‘qotishlarni qoplash hamda strategik rivojlanish uchun moliyaviy zamin yaratish vazifalarini bajaradi. Sug‘urta zaxiralari esa sug‘urta shartnomalaridan kelib chiqadigan kelgusidagi majburiyatlarni qoplashga mo‘ljallangan bo‘lib, ularning hajmi va tuzilmasi sug‘urta portfelining risk darajasi, sug‘urta shartnomalarining muddati va sug‘urta hodisalari ehtimoli bilan chambarchas bog‘liqdir. An’anaviy iqtisodiy adabiyotlarda kapital va zaxiralar ko‘pincha alohida-alohida kategoriyalar sifatida tahlil qilingan. Biroq zamonaviy sug‘urta bozorida risklarning murakkablashuvi, iqlim o‘zgarishi bilan bog‘liq katastrofik hodisalarning ko‘payishi, moliyaviy bozorlarning volatilligi kapital va zaxiralarni yagona tizim doirasida boshqarishni taqozo etmoqda. Shu sababli, kapital va sug‘urta zaxiralarni riskga asoslangan integratsiyalashgan boshqaruv modeli sifatida ko‘rib chiqish ilmiy jihatdan dolzarb hisoblanadi. Sug‘urta faoliyatining mohiyati risklarni taqsimlash va ularni moliyaviy jihatdan qoplashdan iborat. Ushbu jarayonda xususiy kapital va sug‘urta zaxiralari o‘ziga xos, ammo o‘zaro bog‘liq funksiyalarni bajaradi. Sug‘urta zaxiralari, asosan, kutilayotgan va ehtimoliy zararlarni qoplashga xizmat qilsa, xususiy kapital kutilmagan va ekstremal risklar uchun xavfsizlik yostig‘i vazifasini bajaradi. Risklarni taqsimlash mexanizmini shartli ravishda uch bosqichga ajratish mumkin. Birinchi bosqichda sug‘urta risklari aniqlanadi va baholanadi. Ikkinchi bosqichda ushbu risklar sug‘urta zaxiralari orqali qoplanadi. Uchinchi bosqichda esa zaxiralar yetarli bo‘lmagan hollarda xususiy kapital hisobidan yo‘qotishlar qoplanadi. Mazkur zanjir sug‘urta kompaniyasining moliyaviy barqarorligini ta‘minlashda muhim rol o‘ynaydi.



**1-rasm. Risk–zaxira–kapital modeli ko‘rinishi.**

Risklarning oshishi sug‘urta zaxiralari hajmining ko‘payishiga olib keladi. Zaxiralar hajmining ortishi esa kapital yetarliligi bo‘yicha qo‘shimcha talablarni yuzaga keltiradi. Shu nuqtai nazardan, risk–zaxira–kapital o‘rtasidagi bog‘liqlik dinamik xarakterga ega bo‘lib, u doimiy monitoring va boshqaruvni talab etadi. Mazkur yondashuv sug‘urta tashkilotlarida risklarni faqat operatsion darajada emas, balki strategik darajada boshqarish zarurligini ko‘rsatadi.

**Risk–zaxira–kapital modeli** sug‘urta tashkilotlarida moliyaviy barqarorlikni ta‘minlash mexanizmini tushuntiruvchi riskga asoslangan konseptual boshqaruv modeli hisoblanadi. Ushbu model sug‘urta faoliyatining asosiy mantiqiy zanjirini ifodalaydi, ya‘ni sug‘urta kompaniyasi tomonidan qabul qilinadigan risklar sug‘urta zaxiralarini shakllantirishga sabab bo‘ladi, zaxiralar esa yetarli bo‘lmagan holatlarda xususiy kapital oxirgi moliyaviy himoya vositasi sifatida ishga tushadi. Shu sababli mazkur model sug‘urta tashkilotining to‘lovga qobiliyati va moliyaviy barqarorligini tizimli ravishda tushuntirib beradi.

Modelning birinchi elementi — risklar bo‘lib, ular sug‘urta faoliyatining boshlang‘ich va asosiy omili hisoblanadi. Sug‘urta risklariga andarrayting risklari, sug‘urta hodisalari chastotasi va og‘irligi, katastrofik risklar, shuningdek bozor, investitsiya va operatsion risklar kiradi. Ushbu risklar sug‘urta kompaniyasining kelgusida moliyaviy majburiyatlar yuzaga kelish ehtimolini belgilaydi. Risklar darajasi qanchalik yuqori bo‘lsa, sug‘urta kompaniyasining kutilayotgan zararlar hajmi ham shunchalik katta bo‘ladi.

Modelning ikkinchi elementi — sug‘urta zaxiralari bo‘lib, ular qabul qilingan risklarning kutilayotgan qismini moliyaviy jihatdan qoplashga xizmat qiladi. Sug‘urta zaxiralari tarkibiga to‘lanmagan zararlar zaxirasi, hisoblangan zararlar (Case), xabar qilinmagan zararlar (IBNR), shuningdek risk marjasi yoki risk adjustment kabi elementlar kiradi. Zaxiralar sug‘urta kompaniyasining birinchi moliyaviy himoya qatlamini tashkil etib, sug‘urta shartnomalari bo‘yicha kutilayotgan majburiyatlarni bajarish imkonini beradi. Zaxiralar yetarliligi sug‘urta hisobotlarining ishonchliligi va moliyaviy barqarorlikning muhim ko‘rsatkichi hisoblanadi.

Modelning uchinchi elementi — xususiy kapital bo‘lib, u sug‘urta tashkilotining oxirgi va eng kuchli moliyaviy himoya qatlami sifatida namoyon bo‘ladi. Xususiy kapital sug‘urta zaxiralari orqali qoplanmagan kutilmagan yoki ekstremal zararlarni qoplash uchun mo‘ljallanadi. Kapital sug‘urta kompaniyasining stress holatlarida ham faoliyatini davom ettirish, sug‘urtalanuvchilar oldidagi majburiyatlarini bajarish va to‘lovga qobiliyatni saqlab qolish imkonini beradi. Shu jihatdan kapital sug‘urta tizimida xavfsizlik yostig‘i vazifasini bajaradi.

Risk–zaxira–kapital modeli o‘zaro bog‘langan va yopiq tizim sifatida ishlaydi. Risklar oshishi sug‘urta zaxiralari hajmining ko‘payishini talab qiladi, zaxiralar hajmining ortishi esa xususiy kapitalga bo‘lgan ehtiyojni kuchaytiradi. Aksincha, risklar noto‘g‘ri baholangan yoki zaxiralar yetarli shakllantirilmagan

holatlarda kapital tez kamayadi va sug‘urta kompaniyasining moliyaviy barqarorligi xavf ostida qoladi. Shu sababli mazkur model risklarni baholash, zaxiralarni hisoblash va kapitalni rejalashtirish jarayonlarini yagona tizim sifatida ko‘rib chiqishni taqozo etadi.

Xulosa qilib aytganda, risk–zaxira–kapital modeli sug‘urta tashkilotlarida moliyaviy barqarorlikni ta‘minlashning nazariy va metodologik asosini tashkil etadi. Ushbu model sug‘urta kompaniyasining barqaror faoliyati risklarni to‘g‘ri baholash, sug‘urta zaxiralarini yetarli shakllantirish va xususiy kapitalni oxirgi himoya vositasi sifatida samarali boshqarishga bog‘liq ekanligini ilmiy jihatdan asoslab beradi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmoni. “Sug‘urta bozorini isloh qilish va jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida” PF–6186-son. – Toshkent, 2021.
2. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi Qarori. “Sug‘urta faoliyatini tartibga solish to‘g‘risida” 54-son Nizom. – Toshkent, 2008 (amaldagi tahrir).
3. International Financial Reporting Standards Board (IASB). International Financial Reporting Standard IFRS 17 “Insurance Contracts”. – London : IFRS Foundation, 2017.
4. International Association of Insurance Supervisors (IAIS). Insurance Core Principles (ICP). – Basel : IAIS, 2019.
5. Cummins, J. D., Weiss, M. A. *Risk Management and Insurance*. – 2nd ed. – New York : Wiley, 2014.
6. Doherty, N. A. *Integrated Risk Management: Techniques and Strategies for Reducing Risk*. – New York : McGraw-Hill, 2000.
7. Swiss Re Institute. Global Insurance Review. – Zurich : Swiss Re, 2022.
8. Харитонов Д.А. Страховые резервы и капитал страховых организаций: теория и практика. – Москва : Финансы и статистика, 2018.
9. Федорова Е.А., Кузьминов А.Н. Финансовая устойчивость страховых компаний. – Москва : Юрайт, 2020.
10. Bondarenko, N., Valgin, S. Capital Adequacy and Insurance Reserves under Solvency II. – Berlin : Springer, 2019.

**Gapparov Azim Qayumovich** – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti o‘qituvchisi, **E-mail:** [gapparovazim@sies.uz](mailto:gapparovazim@sies.uz)

## **IJTIMOY OBYEKTlarda QURILISH XIZMATLARINI MOLIYALASHTIRISHNING NAZARIY – ASOSIY TAMOYILLARI**

**Annotatsiya:** Ushbu ilmiy maqolada ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirishning nazariy asoslari hamda asosiy tamoyillari kompleks tarzda yoritilgan.

*Tadqiqot doirasida ijtimoiy infratuzilma obyektlari qurilishining iqtisodiy mazmuni, moliyalashtirish jarayonining institutsional mexanizmlari va ularning samarali ishlashini ta‘minlovchi omillar tahlil qilingan. Davlat budjeti mablag‘lari, budjetdan tashqari jamg‘armalar, xususiy investitsiyalar va davlat-xususiy sheriklik asosidagi moliyalashtirish shakllarining afzalliklari hamda cheklovlari ochib berilgan. Shuningdek, moliyalashtirishda maqsadlilik, shaffoflik, tejamkorlik, samaradorlik va barqarorlik tamoyillariga amal qilish ijtimoiy obyektlar qurilishining sifatli va o‘z vaqtida amalga oshirilishida muhim ahamiyat kasb etishi ilmiy asoslangan.*

**Kalit so‘zlar:** *ijtimoiy obyektlar, qurilish xizmatlari, moliyalashtirish mexanizmi, davlat budjeti, investitsiyalar, davlat-xususiy sheriklik, moliyaviy tamoyillar, samaradorlik.*

**Аннотация:** *В данной научной статье комплексно освещены теоретические основы и основные принципы финансирования строительных услуг на социальных объектах. В рамках исследования проанализированы экономическое содержание строительства объектов социальной инфраструктуры, институциональные механизмы процесса финансирования и факторы, обеспечивающие их эффективное функционирование. Раскрыты преимущества и ограничения средств государственного бюджета, внебюджетных фондов, частных инвестиций и форм финансирования на основе государственно-частного партнерства. Также научно обосновано, что соблюдение принципов целесообразности, прозрачности, экономичности, эффективности и устойчивости в финансировании имеет важное значение в качественном и своевременном осуществлении строительства социальных объектов.*

**Ключевые слова:** *социальные объекты, строительные услуги, механизм финансирования, государственный бюджет, инвестиции, государственно-частное партнерство, финансовые принципы, эффективность.*

**Abstract:** *This scientific article comprehensively covers the theoretical foundations and basic principles of financing construction services in social facilities. Within the framework of the study, the economic content of the construction of social infrastructure facilities, institutional mechanisms of the financing process, and factors ensuring their effective functioning were analyzed. The advantages and limitations of state budget funds, extra-budgetary funds, private investments, and forms of financing based on public-private partnerships are revealed. It is also scientifically substantiated that adherence to the principles of targeting, transparency, economy, efficiency, and sustainability in financing plays an important role in the high-quality and timely implementation of the construction of social facilities.*

**Keywords:** *social facilities, construction services, financing mechanism, state budget, investments, public-private partnership, financial principles, efficient.*

## **Kirish.**

Bugungi kunda mamlakatimizda ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishning ustuvor yo‘nalishlaridan biri aholi turmush darajasini oshirish, ijtimoiy xizmatlar sifati va qamrovini kengaytirish hisoblanadi. Mazkur jarayonda ta‘lim muassasalari, sog‘liqni saqlash obyektlari, maktabgacha ta‘lim tashkilotlari, madaniyat va sport inshootlari, shuningdek, boshqa ijtimoiy ahamiyatga ega obyektlar qurilishi muhim strategik vazifa sifatida namoyon bo‘lmoqda. Ijtimoiy obyektlar nafaqat aholi ehtiyojlarini qondirish, balki hududlarning barqaror rivojlanishini ta‘minlash, inson kapitalini shakllantirish va iqtisodiy faollikni oshirishda ham muhim rol o‘ynaydi. Shu bois ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini samarali va oqilona moliyalashtirish masalasi zamonaviy iqtisodiy siyosatning dolzarb yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Amaliyot shuni ko‘rsatadiki, qurilish jarayonida

moliyaviy resurslardan maqsadsiz foydalanish, mablag‘larning kechiktirib ajratilishi yoki moliyalashtirish mexanizmlarining yetarli darajada takomillashmaganligi loyihalarning cho‘zilishiga, xarajatlarning ortishiga va qurilish sifati pasayishiga olib kelishi mumkin. Shuning uchun ijtimoiy obyektlar qurilishida moliyalashtirishning nazariy asoslarini chuqur o‘rganish hamda ushbu jarayonda amal qilinishi lozim bo‘lgan asosiy tamoyillarni ilmiy jihatdan asoslash muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu maqolada ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirishning mohiyati, iqtisodiy mazmuni va nazariy yondashuvlari tahlil qilinib, moliyalashtirish jarayonida maqsadlilik, shaffoflik, samaradorlik, tejamkorlik va barqarorlik tamoyillarining o‘rni ochib beriladi. Tadqiqot natijalari ijtimoiy obyektlar qurilishini moliyalashtirish mexanizmlarini takomillashtirish, mavjud resurslardan oqilona foydalanish hamda davlat va xususiy sektor hamkorligini rivojlantirishga xizmat qilishi bilan ahamiyatlidir.

#### **Tadqiqot metodologiyasi.**

Ushbu maqolada bir qancha ilmiy izlanishlar olib borilishi natijasida grafik tahlil, statistik va tizimli tahlil, induksiya va deduksiya, abstrakt va mantiqiy, analiz va sintez usullaridan foydalanilgan.

#### **Adabiyotlar sharhi.**

Ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirish masalalari iqtisodiy nazariya va amaliyotda keng o‘rganilgan bo‘lib, mazkur yo‘nalishdagi tadqiqotlar asosan davlat moliyasi, investitsiyalarni boshqarish, infratuzilmani rivojlantirish hamda davlat-xususiy sheriklik mexanizmlariga bag‘ishlangan. Ilmiy adabiyotlarda ijtimoiy obyektlar qurilishi jamiyat farovonligini oshirishga xizmat qiluvchi muhim omil sifatida baholanadi va ularni moliyalashtirishda davlatning yetakchi roli alohida ta’kidlanadi [1].

Shu bilan birga, zamonaviy tadqiqotlarda budjet mablag‘larining cheklanganligi sharoitida muqobil moliyalashtirish manbalarini jalb etish zarurligi asoslab berilgan [2].

Bir qator olimlar ijtimoiy obyektlar qurilishini moliyalashtirishning nazariy asoslarini tahlil qilar ekan, ushbu jarayonning samaradorligi moliyaviy resurslarni rejalashtirish, taqsimlash va nazorat qilish tizimiga bevosita bog‘liqligini ko‘rsatib o‘tadilar [3]. Xususan, moliyalashtirishda maqsadlilik va shaffoflik tamoyillariga rioya etilishi mablag‘lardan oqilona foydalanish va korrupsion holatlarning oldini olishda muhim ahamiyatga ega ekanligi ilmiy manbalarda keng yoritilgan [4].

Shuningdek, adabiyotlarda ijtimoiy infratuzilma obyektlarini moliyalashtirishda investitsion yondashuvning ahamiyati alohida o‘rin tutadi. Tadqiqotchilar xususiy investitsiyalarni jalb etish orqali davlat yukini kamaytirish, qurilish jarayonining texnologik va sifat ko‘rsatkichlarini yaxshilash mumkinligini ta’kidlaydilar [5].

Bu borada davlat-xususiy sheriklik (DXSh) mexanizmi eng samarali vositalardan biri sifatida baholanib, uning nazariy asoslari va amaliy qo‘llanilishi ko‘plab ilmiy ishlarning markazida turadi [6].

O‘zbekiston olimlarining tadqiqotlarida esa ijtimoiy obyektlar qurilishini moliyalashtirishning milliy xususiyatlari, davlat budjeti va budjetdan tashqari jamg‘armalarning roli, hududiy rivojlanish omillari bilan bog‘liq jihatlar keng yoritilgan [7].

Ularning fikricha, moliyalashtirishda barqarorlik va tejamkorlik tamoyillariga amal qilish uzoq muddatli ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishni ta‘minlashga xizmat qiladi [8].

Qurilish xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalarda samaradorlikni oshirish, buxgalteriya hisobi hamda iqtisodiy tahlilni takomillashtirish, xususan ularni moliyashtirish masalalari bo‘yicha xorijlik olimlardan B.K.Subash[9], Duncan Cortlidge[10], Puneet Kuthila[11], mahalliy olimlarimizdan esa N.B.Abdusalomova[12], A.I.Aliqulov[13], T.I.Yahyoyev[14] kabilar o‘z tadqiqotlarini olib borishgan.

Umuman olganda, adabiyotlar tahlili shuni ko‘rsatadiki, ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirishning nazariy-asosiy tamoyillari yetarlicha o‘rganilgan bo‘lsa-da, ularni zamonaviy sharoitda, xususan, raqamlashtirish, budjet intizomini kuchaytirish va davlat-xususiy sheriklikni kengaytirish nuqtayi nazaridan takomillashtirish dolzarb ilmiy masala bo‘lib qolmoqda.

### **Tahlil va natijalar.**

Ijtimoiy infratuzilma – bu jamiyatning ijtimoiy farovonligini ta‘minlashga qaratilgan maktablar, tibbiyot muassasalari, maktabgacha ta‘lim obyektlari, sport va madaniyat inshootlari, shuningdek, aholiga bevosita ijtimoiy xizmat ko‘rsatishga yo‘naltirilgan ob‘ektlar majmuasidir. Ushbu inshootlar davlatning sotsial siyosatini hayotga tadbiiq etishda strategik rol o‘ynaydi; chunki ular aholi salomatligi, ta‘lim sifati, mehnat unumdorligi va inson kapitali rivojiga bevosita ta‘sir ko‘rsatadi. Shu sababli ijtimoiy infratuzilma qurilishi davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri sifatida doimo dolzarbligini saqlab keladi.

Qurilish xizmatlarini moliyalashtirish nazariyasi iqtisodiyot fanining bir necha muhim yo‘nalishlari bilan uzviy bog‘langan bo‘lib, bu jarayonda resurslar taqsimoti, jamoat tovarlari konsepsiyasi, institutsional iqtisodiyot va transaksion xarajatlar nazariyasi asosiy metodologik tayanch vazifasini bajaradi. Jamoat tovarlari nazariyasiga ko‘ra, ijtimoiy obyektlar yuqori ijtimoiy ahamiyatga ega bo‘lgan, lekin xususiy sektor uchun past daromadlilikka ega bo‘lgan obyektlar bo‘lib, ularni moliyalashtirishda davlatning bevosita ishtiroki zarur bo‘ladi. Bu obyektlar yaratadigan ijtimoiy naflilikning ko‘p qismi bozorga qaytmaydi, ammo iqtisodiyotning uzoq muddatli raqobatbardoshligini belgilab beradi. Shu jihatdan, ijtimoiy obyektlarni moliyalashtirishning samaradorligi faqat moliyaviy ko‘rsatkichlar orqali emas, balki ularning ijtimoiy va iqtisodiy ta‘siri orqali baholanadi.

Tranzaksion xarajatlar nazariyasi ijtimoiy qurilish sohasida alohida ahamiyatga ega. Chunki qurilish xizmatlari bozorida korrupsiya xavfi, tender

jarayonlarining shaffof emasligi, loyihalash va smeta hujjatlarining tez-tez yangilanib turishi kabi omillar moliyaviy oqimlarning buzilishiga olib keladi. Bu xarajatlar samaradorlikni pasaytiradi, loyihaning yakuniy qiymati oshadi va qurilish muddatlari cho‘ziladi. Shuning uchun samaradorlik tahlilida transaksion xarajatlar tahlilini alohida blok sifatida kiritish zamonaviy ilmiy yondashuvga aylanmoqda.

Zamonaviy iqtisodiyotda qurilish xizmatlarini moliyalashtirish samaradorligini baholashda uch asosiy paradigmalarning integratsiyasi kuzatiladi. Birinchisi, klassik investitsion samaradorlik modeli bo‘lib, unda loyihaning sof joriy qiymati (NPV), ichki rentabellik me‘yori (IRR), rentabellik indeksleri, qaytish muddati kabi ko‘rsatkichlar qo‘llanadi. Ikkinchisi, ijtimoiy ta‘sirni o‘lchovchi model bo‘lib, unda loyiha aholining turmush sifati, xizmatlar qamrovi, inson kapitaliga qo‘shgan hissasi orqali baholanadi. Uchinchisi, zamonaviy raqamli baholash modeli bo‘lib, unda BIM, GIS, Big Data va monitoring tizimlari orqali xarajatlar va resurslarni real vaqt rejimida kuzatish imkoniyati yaratiladi. Ushbu yondashuvlarning uyg‘unlashuvi ijtimoiy obyektlar uchun moliyalashtirish samaradorligini yanada aniqlik bilan baholash imkonini beradi.

Mablag‘lar samaradorligi kategoriyasining iqtisodiy mohiyatida ikki qatlam mavjud: iqtisodiy samaradorlik va ijtimoiy samaradorlik. Iqtisodiy samaradorlik – bu resurslarning eng kam xarajat bilan eng katta foyda keltirishi. Ijtimoiy samaradorlik esa – aholining farovonligi, sog‘lom hayot kechirish imkoniyatlari, ta‘lim olish sifati va ijtimoiy tenglikka ta‘sir ko‘rsatish orqali namoyon bo‘ladi. Ijtimoiy obyektlar uchun haqiqiy samaradorlik faqat shu ikki omil birlashganda shakllanadi. Shu sababli, ijtimoiy obyektlar qurilishi uchun samaradorlikni baholashda ko‘p mezonli integratsion yondashuv talab qilinadi.

Qurilish jarayonida moliyaviy oqimlarning boshqaruvi ham ushbu bobning nazariy asoslaridan birini tashkil etadi. Moliyaviy oqimlarning nazorati, ularning bosqichma-bosqich ajratilishi, smeta xarajatlarida yuzaga keladigan tafovutlarni boshqarish, narxlarning o‘zgaruvchanligi va inflyatsion shoklarning ta‘sirini kamaytirish kabi jarayonlar iqtisodiy samaradorlikni belgilab beruvchi muhim omillardir. O‘zbekiston sharoitida bu masala ayniqsa dolzarb, chunki narxlarning o‘zgaruvchanligi, qurilish materiallari importiga bog‘liqlik va tender jarayonlarining murakkabligi moliyaviy oqimlarning samaradorligiga sezilarli ta‘sir ko‘rsatmoqda.

Nazariy jihatdan muhim yondashuvlardan yana biri – hayotiy sikl xarajatlarini (LCC) baholash metodidir. Bu yondashuv qurilish obyektining nafaqat qurilish davridagi xarajatlarini, balki ekspluatatsiya, ta‘mirlash, modernizatsiya va xizmat ko‘rsatish xarajatlarini ham o‘z ichiga oladi. Ijtimoiy obyektlar uchun aynan shu yondashuv real samaradorlikni aniqlashda hal qiluvchi ahamiyatga ega. Masalan, arzon materiallardan qurilgan maktab 5 yil ichida kapital ta‘mir talab qiladi; bu esa boshlang‘ich tejamkorlikka qaramay, umumiy sikl xarajatlarini oshirib yuboradi.

### **Xulosa.**

Mazkur ilmiy maqolada ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirishning nazariy-asosiy tamoyillari har tomonlama tahlil qilinib, ushbu jarayonning mamlakat ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishidagi muhim o‘rni ilmiy jihatdan asoslab berildi. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, ijtimoiy infratuzilma obyektlari qurilishi aholi farovonligini oshirish, inson kapitalini rivojlantirish va hududlarning barqaror taraqqiyotini ta‘minlashda hal qiluvchi ahamiyatga ega bo‘lib, ularni moliyalashtirish masalasiga kompleks va tizimli yondashuvni talab etadi.

O‘rganishlar davomida aniqlanishicha, ijtimoiy obyektlar qurilishini moliyalashtirishda davlat budjeti asosiy manba bo‘lib qolayotgan bo‘lsa-da, budjet resurslarining cheklanganligi sharoitida budjetdan tashqari jamg‘armalar, xususiy investitsiyalar hamda davlat-xususiy sheriklik mexanizmlaridan samarali foydalanish zarurati tobora ortib bormoqda. Ayniqsa, davlat-xususiy sheriklik asosidagi loyihalar moliyaviy yukni kamaytirish, qurilish jarayonining sifat va samaradorligini oshirish hamda zamonaviy boshqaruv usullarini joriy etish imkonini beradi.

Tadqiqot natijalariga ko‘ra, ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirish jarayonida maqsadlilik, shaffoflik, samaradorlik, tejamkorlik va barqarorlik tamoyillariga qat‘iy amal qilish muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu tamoyillar moliyaviy resurslarning oqilona taqsimlanishini ta‘minlabgina qolmay, mablag‘lardan foydalanish ustidan nazoratni kuchaytirish, korrupsion holatlarning oldini olish hamda qurilish ishlarining o‘z vaqtida va sifatli bajarilishiga xizmat qiladi.

Xulosa qilib aytganda, ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirish mexanizmlarini takomillashtirish, moliyaviy manbalarni diversifikatsiya qilish va zamonaviy moliyaviy boshqaruv tamoyillarini amaliyotga keng joriy etish dolzarb vazifa hisoblanadi. Tadqiqot natijalari ijtimoiy obyektlar qurilishini moliyalashtirish sohasida normativ-huquqiy bazani takomillashtirish, investitsion muhitni yaxshilash hamda davlat va xususiy sektor o‘rtasidagi hamkorlikni rivojlantirishga qaratilgan ilmiy-amaliy tavsiyalar ishlab chiqishda muhim ahamiyatga ega. Mazkur maqola ijtimoiy obyektlarda qurilish xizmatlarini moliyalashtirish samaradorligi masalasi faqat iqtisodiy ko‘rsatkichlar bilan chegaralanmasligini, balki keng ko‘lamli nazariy asoslar – jamoat tovarlari konsepsiyasi, institutsional iqtisodiyot, transaksion xarajatlar nazariyasi, hayotiy sikl yondashuvi, raqamli monitoring tizimlari bilan uzviy bog‘liqligini ko‘rsatadi.

### **Adabiyotlar ro‘yxati:**

1. Musgrave R.A., Musgrave P.B. Public Finance in Theory and Practice. - New York: McGraw-Hill, 2019.
2. Rosen H.S., Gayer T. Public Finance. - 11th edition. - New York: McGraw-Hill Education, 2021.

3. Flyvbjerg B. The Oxford Handbook of Megaproject Management. - Oxford: Oxford University Press, 2020.
4. Shah A. Budgeting and Budgetary Institutions. - Washington, DC: World Bank Publications, 2020.
5. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance. - 2nd edition. - London: Butterworth-Heinemann, 2018.
6. Grimsey D., Lewis M.K. Public Private Partnerships and Public Procurement. - Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2020.
7. Xudoyberdiyev S.S. Davlat budjeti va budjet tizimi. - Toshkent: Iqtisodiyot, 2021.
8. Abdullayev A.X., Karimov B.T. Ijtimoiy infratuzilma obyektlarini moliyalashtirishning iqtisodiy mexanizmlari // Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar jurnali. - 2022. - №4. - B. 45–53.
9. B.K.Subash, “Construction management” textbook, Nepal-2022 142 c.
10. Duncan Cortlidge “Construction Projekt Manager’s” textbook, Californiya-2024 82 c.
11. Puneet Kuthila “Battle Field Project Management” textbook, India2024, 148 c.
12. N.B.Abdusalamova “Accounting (parts I-II-III)” textbook. “Innovative Development Publishing House” Tashkent 2021.
13. A.I.Aliqulov va boshqalar, “Moliyaviy tahlil” darslik. T-2021,-187-b.
14. Yahyoyev To‘lqin Ismatulla o‘g‘li, Qurilish xizmatlarini ko‘rsatuvchi korxonalar samaradorligini oshirishda aktivlar tahlilini takomillashtirish, 08.00.05 – “Xizmat ko‘rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti”, 08.00.08 – “Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit” iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi AVTOREFERATI, Samarqand – 2025, <https://api.ziyonet.uz/uploads/books/10001253/hodL3sAkOfxmT2y.pdf?p0mlltcyn6yadl413qZsp>.

## II SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH, KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH, AHOLI BANDLIGI, FAROVONLIGI, YASHASH DARAJASI VA SIFATINI OSHIRISH MASALALARI.

*A.N.Xoliqulov – SamISI “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrasida mudiri, i.f.n., professor, “Ipak yo‘li” Turizm va madaniy meros xalqaro universiteti “Xalqaro biznes va kreativ iqtisodiyot” kafedrasida professori*

### ISTEMOL BOZORIDA MONOPOLIYAGA KARSHI BOSHQARUV TIZIMIDA HAMDA RAQOBAT MUHITIDA NARX, NARXNING MAZMUNI VA TURLARI

***Annotatsiya:** maqolada istemol bozorida monopoliyaga karshi boshqaruv tizimida hamda raqobat muhitida narx, narxning mazmuni va turlari, tovardagi ikki xil xususiyatlarning narxdagi ifodasi, tovardagi ikki xil xususiyatni ifodalovchi narxlarning mahsulot hajmini hisoblashda qo‘llanishi hamda narxga ta‘sir qiluvchi omillar tahlili keltirilgan.*

***Kalit so‘zlar:** Narx, bozor, bozor mexanizmi, raqobat, sog‘lom raqobat, tovarlar qiymati, tovar va xizmatlarning ijtimoiy qiymati, real bozor iqtisodiyoti.*

***Аннотация:** В статье представлен анализ цены, содержания и типов цен, выражения двух различных характеристик продукта в цене, использования цен, выражающих две различные характеристики продукта, при расчете объема производства, а также факторов, влияющих на цену в антимонопольной системе управления и конкурентной среде на потребительском рынке.*

***Ключевые слова:** Цена, рынок, рыночный механизм, конкуренция, здоровая конкуренция, стоимость товаров, социальная стоимость товаров и услуг, реальная рыночная экономика.*

***Abstract:** The article presents the analysis of the price, the content and types of price, the expression of two different characteristics of the product in the price, the use of prices expressing two different characteristics of the product in calculating the volume of production, and the factors affecting the price in the antitrust management system and competitive environment in the consumer market.*

***Keywords:** Price, market, market mechanism, competition, healthy competition, the value of goods, the social value of goods and services, real market economy.*

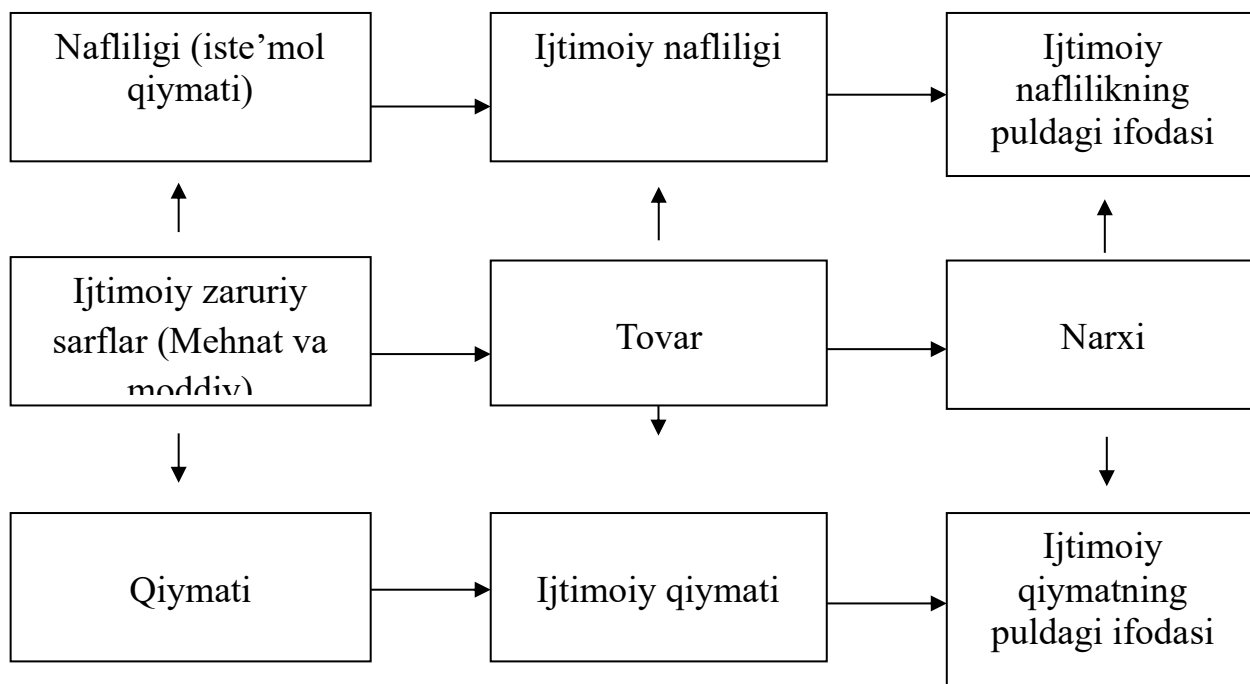
Narx – bozor mexanizmining muhim tarkibiy unsurlaridan biri. U o‘zining vazifalari orqali barqaror iqtisodiyotning shakllanishi hamda samarali amal qilishiga, bozor muvozanatining ta‘minlanishiga, milliy daromadning iqtisodiyot turli tarmoq va sohalari, xo‘jalik yurituvchi sub‘ektlari bo‘yicha taqsimlanishiga, aholining ijtimoiy jihatdan himoya qilinishiga sharoit yaratadi. Shuningdek, u ishlab chiqaruvchilarni rag‘batlantirib, sog‘lom raqobat muhitining yaratilishiga katta ta‘sir ko‘rsatadi. Ushbu maqolada biz narxning iqtisodiy mazmuni va vazifalari, shakllanish tamoyillari va uning darajasiga ta‘sir ko‘rsatuvchi omillar, narx turlari bilan bir qatorda davlatning narx siyosati va uning O‘zbekistondagi o‘ziga xos jihatlari ham ko‘rib chiqamiz.

Tovarlar qiymati va ularning nafliligi o‘zlarining namoyon bo‘lishini narxda topadi. Amaliy hayotda qiymat tovar ishlab chiqaruvchilarni, naflilik esa iste’molchilarni rag‘batlantiruvchi, ularni harakatga keltiruvchi kuch sifatida amal qiladi.

Tovarning xarid qilinishi uning alohida olingan bir kishi uchun emas, balki jamiyat uchun nafliligini va shu bilan birga ijtimoiy qiymatini ham tan olishni bildiradi. Shu sababli, «ijtimoiy naflilik» tushunchasining o‘zi biror tovar (xizmat) ning jamiyat uchun nafliligi, qadr-qiymatga egaligini ko‘rsatadi. Shu mulohazalardan kelib chiqib aytish mumkinki, narx o‘zida faqatgina naflilik yoki sarflarning birini emas, balki har ikkalasining bir vaqtda mavjudligini va ularning ma’lum miqdorini pul ko‘rinishida ifoda etadi.

Tovardagi ikki xususiyat birdaniga tan olinmasa, u pulda ifodalanmasa oldi-sotdi sodir bo‘lmaydi. Chunki tovarning qiymati tomonida sotuvchining manfaati, nafliligi (iste’mol qiymati) tomonida esa xaridorning manfaati yotadi. Tovar egasi o‘z tovari uchun ketgan sarflarni qoplab, ma’lum darajada, iloji boricha ko‘proq foyda olishni ta’minlashi mumkin bo‘lgan qiymatni pul shaklida o‘zlashtirishga intilsa, xaridor iloji boricha sarf qilayotgan pulining har bir birligiga ko‘proq naflilikka (iste’mol qiymatiga) ega bo‘lishga harakat qiladi. Ularning manfaatlari to‘g‘ri kelgan nuqtada, darajada narx o‘rnatilib, tovar pul almashuvi, oldi-sotdi sodir bo‘ladi.

Bu holatni yaxshiroq tasavvur qilish uchun biz quyidagi 1-chizmaga e’tiborni jalb etamiz.

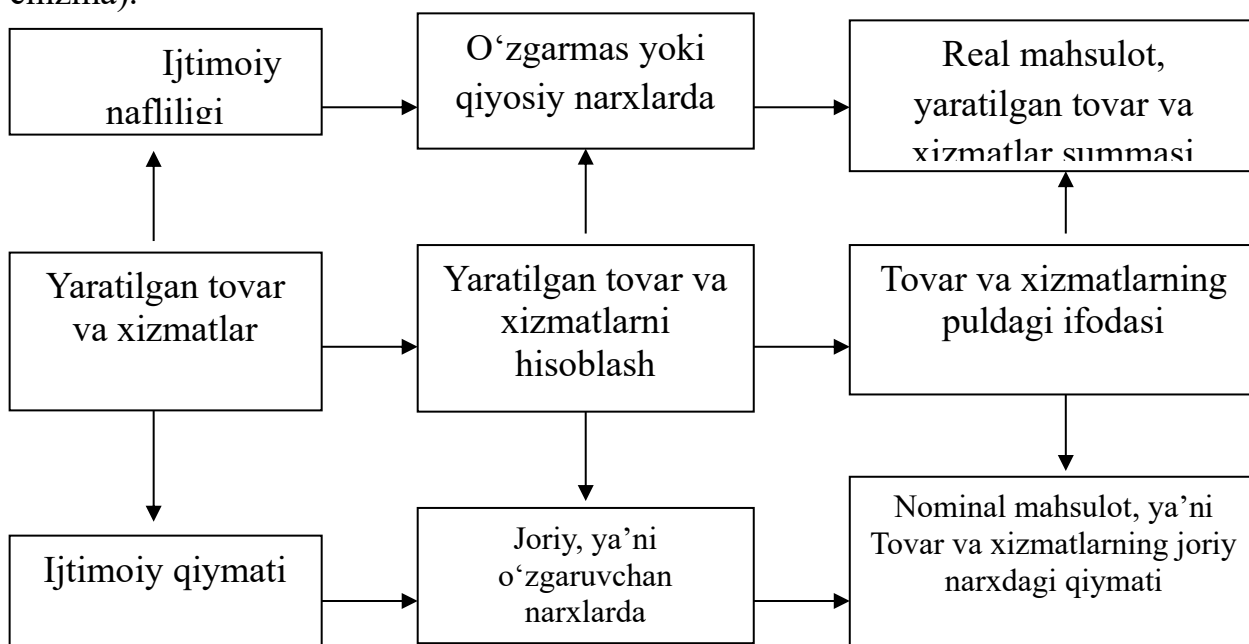


**1-chizma. Tovardagi ikki xil xususiyatlarning narxdagi ifodasi.**

Bulardan xulosa qilib aytish mumkinki, narx – real bozor iqtisodiyoti sharoitida tovar va xizmatlarning ijtimoiy qiymati va ijtimoiy nafliligining puldagi ifodasidir.

Bu yerda shuni yana bir bor ta’kidlash joizki, narxda alohida olingan ishlab chiqaruvchilarning individual sarflari yemas yoki alohida olingan individual shaxslarning psixologik jihatdan naflilikka bergan bahosi ham emas, balki jamiyat tomonidan tan olingan ijtimoiy sarflar va jamiyat uchun zarur bo‘lgan miqdorda va sifatda yaratilgan va tan olingan ijtimoiy naflilik (iste‘mol qiymat) o‘z ifodasini topadi. Tovarlar va xizmatlar uchun qilingan ijtimoiy sarflarning asosli ravishda o‘sishi yoki tovar va xizmatdagi sifat ko‘rsatkichlarining o‘sishi ushbu tovar narxining oshishiga olib keladi.

Shuning uchun real hayotda turli tovarlar va xizmatlardagi ikki xil xususiyat o‘zgarishlari ularning hajmini hisoblashda ikki xil narxda hisobga olinadi (2-chizma).

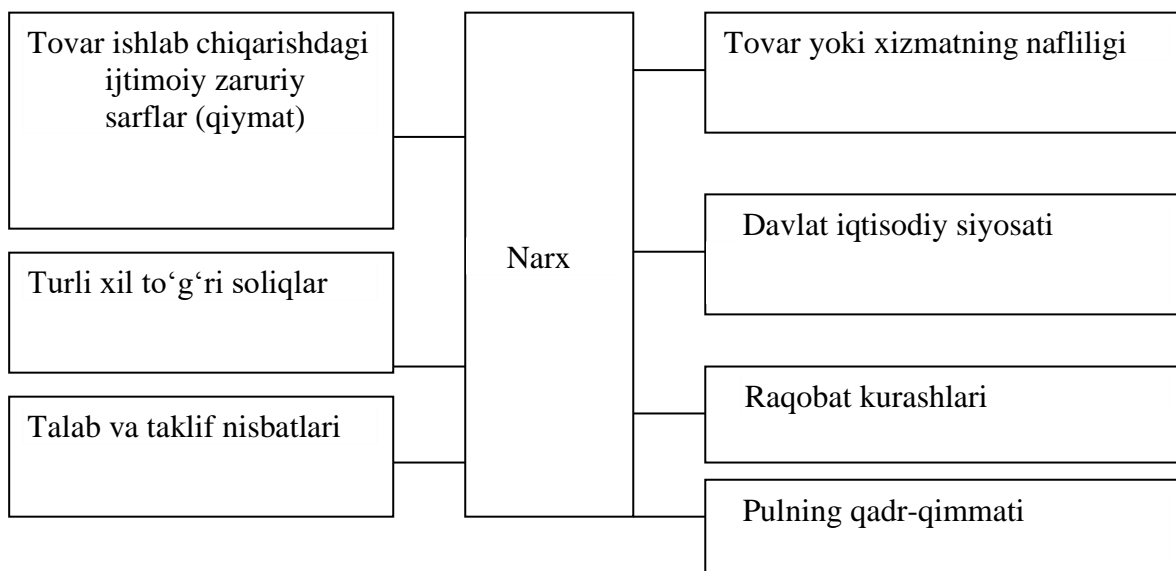


**2-chizma. Tovardagi ikki xil xususiyatni ifodalovchi narxlarning mahsulot hajmini hisoblashda qo‘llanishi.**

Narxning mazmunini to‘laroq tushunishda, uning darajasiga ta’sir yetuvchi omillarni bilish muhim ahamiyatga yegadir. Bulardan asosiylari bo‘lib qiymat yoki ishlab chiqarish sarflari; tovarning naflilik darajasi; mazkur tovarga talab va taklif nisbati; raqobat holati; davlatning iqtisodiy siyosati va h.k. hisoblanadi. Bu omillar ichida tovar qiymati va nafliligi uning narxini belgilovchi asos bo‘lib xizmat qiladi (3-chizma).

Boshqa omillar esa narxning ijtimoiy qiymat bilan ijtimoiy naflilik miqdori atrofida goh birinchisining, goh ikkinchisining foydasiga tebranishiga sabab bo‘ladi. Narx – real bozor iqtisodiyoti sharoitida tovar va xizmatlarning ijtimoiy qiymati va ijtimoiy nafliligining puldagi ifodasi ekanligi ta’kidlandi.

Narx deb - tovarning qiymatiga aytiladi. Mehnat sarfi, bozor uchun ishlab chiqarilgan va iste‘mol qobiliyatini qondirish holatiga ega bo‘lganda tovar bo‘la oladi. Tovarni qiymati tovarga sarf etilgan jonli mehnat qiymati bilan ko‘proq namoyon bo‘ladi tovarga qo‘yiladigan narx unga ketadigan barcha harajatlarni o‘zida aks ettiradi. Narx siyosati marketingga kirib borishda eng asosiy instrument bo‘lib hisoblanadi, hamda marketingning asosiy prinsiplaridan biri bo‘lib qoladi.



### 3-chizma. Narxga ta‘sir qiluvchi omillar.

#### FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. «O‘zbekiston — 2030» strategiyasi to‘g‘risida. –Toshkent. 12.09.2023 yil.
2. Sh.M. Mirziyoev. Tanqidiy taxlil, qat‘iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik- xar bir raxbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. - Toshkent: O‘zbekiston, 2022. -104 b.
3. Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Iqtisodiy tahlil. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 410 bet bet. T.:
4. Xoliqulov A.N. Birlashish va qo‘shib olish. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 216 bet
5. Xoliqulov A.N., Maxmudova D.P. Iqtisodiyotni strategik rivojlantirish sharoitida kichik biznesni boshqarishni takomillashtirish. Monogpafiya. Samarqand, SamDCHTI nashr-matbaa markazi, 2020 yil – 126 bet
6. Xoliqulov A.N., Ibodov K.B. Monopoliyaga qarshi boshqaruv nazariyasi. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 360 bet
7. Xoliqulov A.N. Xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini tahlil qilishning metodologiyasini takomillashtirish yo‘nalishlari. Monografiya. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2023 - 276 bet

8. Xoliqulov A.N., Usmanova D.Q., Raximov X.A. Korxonalar raqobatbardoshligini baholash. O‘quv qo‘llanma. Samarqand, Turonnashr nashriyoti, 2021 y. – 210 bet.

*Мачалкин Сергей Евгеньевич – к.э.н., доцент, доцент кафедры сервиса и туризма ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина», machalkin@tsutmb.ru,*

*Аствацатурьян Владимир Дмитриевич, магистрант 2 года обучения направления подготовки «Технологии сервиса в ЖКХ» ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина», machalkin@tsutmb.ru*

## **ПОВЫШЕНИЕ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ КОММУНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ**

*Аннотация:* В статье дается сравнительный анализ индексации тарифов в сфере коммунального хозяйства в Тамбовской области и регионах РФ, причины повышения тарифов

*Ключевые слова:* тарифы, ценообразование в ЖКХ, коммунальные услуги, индексация.

*Annotation.* The article provides a comparative analysis of tariff indexation in the field of public utilities in the Tambov region and the regions of the Russian Federation, the reasons for the tariff increase.

*Keywords:* Tariffs, pricing in housing and communal services, utilities, indexing.

*Annotatsiya:* Maqolada Tambov viloyati va Rossiya Federatsiyasi hududlarida kommunal xizmat ko‘rsatish sohasida tariflarni indeksatsiya qilishning qiyosiy tahlili, tariflarning oshish sabablari keltirilgan.

*Kalit so‘zlar:* tariflar, uy-joy kommunal xo‘jaligida narx belgilash, kommunal xizmatlar, indeksatsiya.

**Основы ценообразования в сфере ЖКХ** – основные принципы и методы формирования цен на содержание, ремонт жилья, наем жилых помещений и тарифов на коммунальные услуги, а также правила их регулирования и применения, включающие в себя указание на структуру этих цен и тарифов, основания для их пересмотра, установление периода их регулирования, порядок рассмотрения, согласования и утверждения этих цен и тарифов, в том числе устанавливаемых в соответствии со стандартами оплаты жилья и коммунальных услуг. Цены на коммунальные услуги в 2026 году поднимут дважды – 1 января и 1 октября. Но в январе — всего на 1,7%. Такая ситуация связана с ростом НДС с 20% до 22%. Индексация касается итоговой суммы в платежках, но сами тарифы не изменились. Основное изменение тарифов на ЖКУ произойдет с 1 октября 2026 года. В каждом регионе будет свой уровень индексации. Для каждого субъекта установлен «индекс платы» – предельное значение, на которое могут вырасти коммунальные платежи, в зависимости от региона цены поднимутся в

диапазоне 8–22%. Этот индекс определяет не только общий предел роста, но и допустимую разницу между городами внутри одного региона. То есть в разных населенных пунктах размер индексации тарифов может отличаться, а отдельные услуги, например, электричество или отопление, подорожают неодинаково.

Индексация тарифов ЖКУ – это ежегодное плановое повышение платы за жилищно-коммунальные услуги. Его проводят, чтобы компенсировать рост затрат поставщиков этих услуг и поддержать работу всего жилищно-коммунального хозяйства страны. Есть три основные причины, почему в России ежегодно проводят индексацию коммунальных платежей: Общегосударственная инфляция – основная причина. Это общий рост цен в стране на товары, материалы, топливо и зарплаты. Износ сетей и необходимость модернизации – самая дорогая часть. Многие трубы, электросети, котельные и лифты в России изношены и устарели. Чтобы избежать аварий, повысить надежность и эффективность, необходимы постоянные вложения в ремонт и замену. Эти расходы частично покрываются за счет роста тарифов. Рост затрат поставщиков ресурсов. Цены на электроэнергию для насосов, газ для котельных, химикаты для очистки воды и другие производственные расходы постоянно растут. Это напрямую отражается на конечной стоимости коммунальных ресурсов. Для примера, всего в Тамбовской области с 31 декабря по 11 января 2026 года на объектах ЖКХ было зарегистрировано 338 аварий и инцидентов. Из них 25 аварий произошли на сетях теплоснабжения и горячего водоснабжения.

В прошлом и позапрошлом годах вторую волну индексации депутаты устраивали летом. В этом году в сентябре в России пройдут выборы, в том числе в Госдуму, и цены на ЖКУ поднимут уже после них. С 2027 года повышать тарифы будут снова с 1 июля.

В 2026 году тарифы на ЖКУ впервые обгонят инфляцию: по прогнозам она вырастет на 4%, а тарифы, если брать октябрьское повышение в среднем по стране, проиндексируют в среднем на 9,9% — и это плюсом к январскому повышению. По видам ресурсов предполагаемое повышение пройдет следующим образом:

- с октября цены на газ вырастут максимум на 9,6%, т.к. поставщикам ресурса нужны деньги на продолжение программы социальной газификации, в том числе новых территорий.

- за электроэнергию для конечного потребителя в октябре 2026 года цены вырастут максимум на 11,3%. В 2027 и 2028 годах, по прогнозам экспертов, тарифы на электроэнергию для населения будут расти быстрее, чем для бизнеса. Сейчас бизнес платит больше реальной стоимости за свет, чтобы у населения цена была ниже, и теперь тарифы хотят уравнивать.

По словам коммерческого директора компании «Теплоком» Степана Стаканчикова, который объясняет, что повышение тарифов — это «не самоцель, а вынужденная мера для обеспечения надежности и качества

коммунальных услуг». По его словам, высокие тарифы – это деньги на замену труб и внедрение интеллектуальных систем учета, а это в конечном счете сработает на благо потребителей.

Плата за жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) для жителей Тамбовской области в 2026 году увеличится так же в два этапа. Основное повышение, одно из самых значительных в стране, запланировано на 1 октября. Совокупный рост платы за год достигнет 19,2%.

Тамбовская область вошла в тройку субъектов с самой высокой осенней индексацией, уступив только Ставропольскому краю с 22% и Республике Дагестан с 19,7%. Для сравнения, в Воронежской области предельный рост с октября установлен на уровне 9,9%, в Курской области - 11,4%, в Липецкой -12,8%, в Белгородской - 13%.

Согласно методологии регулирования, размер индекса зависит от нескольких факторов, включая необходимость компенсации «низкой базы» тарифов, уровень износа коммунальной инфраструктуры и объем инвестиционных программ в сфере ЖКХ. Окончательное решение о размере повышения с октября примут сами регионы. Тарифная политика в области жилищно-коммунального хозяйства контролируется Управлениями по регулированию тарифов в регионах, которые устанавливают тарифы на потребление газа, воды, электро и тепловую энергию и другие коммунальные ресурсы.

Таким образом, повышение тарифов на услуги ЖКХ в России неизбежны и связаны с следующими факторами:

- **Общегосударственная инфляция.** Это общий рост цен в стране на товары, материалы, топливо и зарплаты.
- **Износ сетей и необходимость модернизации.** Многие трубы, электросети, котельные и лифты в России изношены и устарели. Чтобы избежать аварий, повысить надёжность и эффективность, необходимы постоянные вложения в ремонт и замену. Эти расходы частично покрываются за счёт роста тарифов.
- **Рост затрат поставщиков ресурсов.** Цены на электроэнергию для насосов, газ для котельных, химикаты для очистки воды и другие производственные расходы постоянно растут. Это напрямую отражается на конечной стоимости коммунальных ресурсов.
- **Капремонт и реновация жилья.** Расходы на обновление фасадов, коммуникаций внутридомовых систем, также связано с удорожанием работ и материалов.
- **Увеличение фонда заработной платы работникам ЖКХ.**

*O.M. Pardayev – SamISI “Servis” fakulteti dekani, i.f.d., professor.*

*O.M. Ro‘zibayev – SamISI “Servis” fakulteti dekani o‘rinbosari, i.f.f.d., dotsent v.b.*

## **ELEKTRON TIJORATNING MILLIY IQTISODIYOT RIVOJLANISHIGA TA’SIRI**

**Annotatsiya:** Mazkur tezisdagi elektron tijoratning milliy iqtisodiyot rivojlanishidagi o‘rni va ahamiyati ilmiy jihatdan tahlil qilingan. Xususan, elektron tijoratning iqtisodiy o‘rish, bandlik, tadbirkorlik faoliyati, raqobatbardoshlik hamda iqtisodiy samaradorlikka ko‘rsatadigan ta’siri o‘rganilgan. Tadqiqot natijalari elektron tijorat iqtisodiyotning raqamli transformatsiyasini jadallashtiruvchi muhim omil ekanligini ko‘rsatadi.

**Kalit so‘zlar:** elektron tijorat, raqamli iqtisodiyot, iqtisodiy o‘rish, innovatsiya, bandlik, raqamli transformatsiya, elektron savdo.

**Аннотация:** В данной тезисе научно проанализированы роль и значение электронной коммерции в развитии национальной экономики. В частности, изучено влияние электронной коммерции на экономический рост, занятость, предпринимательскую деятельность, конкурентоспособность и экономическую эффективность. Результаты исследования показывают, что электронная коммерция является важным фактором, ускоряющим цифровую трансформацию экономики.

**Ключевые слова:** электронная коммерция, цифровая экономика, экономический рост, инновации, занятость, цифровая трансформация, электронная торговля.

**Abstract:** This thesis scientifically analyzes the role and importance of e-commerce in the development of the national economy. In particular, the impact of e-commerce on economic growth, employment, entrepreneurial activity, competitiveness, and economic efficiency is examined. The research results indicate that e-commerce is an important factor accelerating the digital transformation of the economy.

**Keywords:** e-commerce, digital economy, economic growth, innovation, employment, digital transformation, electronic trade.

XXI asrda raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi iqtisodiy tizimning barcha sohalarida chuqur tarkibiy o‘zgarishlarni yuzaga keltirdi. Ayniqsa, internet texnologiyalarining keng qo‘llanilishi savdo munosabatlarning yangi shakli – elektron tijoratning shakllanishiga olib keldi. Elektron tijorat tovar va xizmatlarni internet orqali sotish va sotib olish bilan bog‘liq iqtisodiy faoliyat bo‘lib, u iqtisodiy jarayonlarning samaradorligini oshirishda muhim rol o‘ynamoqda (Laudon & Traver, 2021). Elektron tijoratning rivojlanishi ishlab chiqaruvchi va iste‘molchi o‘rtasidagi iqtisodiy aloqalarni soddalashtirib, savdo operatsiyalarini tezlashtirish imkonini yaratadi. Natijada tranzaksiya xarajatlari kamayadi, iqtisodiy resurslardan foydalanish samaradorligi oshadi va iqtisodiy o‘rish uchun qo‘shimcha sharoitlar yaratiladi (OECD, 2019). Shu bilan birga, elektron tijorat iqtisodiyotning raqamli transformatsiyasini jadallashtirib, yangi biznes modellari va innovatsion iqtisodiy munosabatlarning shakllanishiga xizmat qiladi.

Zamonaviy iqtisodiy sharoitda elektron tijorat milliy iqtisodiyot rivojlanishining muhim omillaridan biri sifatida qaralmoqda. Ayniqsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda elektron tijorat iqtisodiy modernizatsiya va

raqobatbardoshlikni oshirishning muhim vositasiga aylanmoqda (UNCTAD, 2021).

Elektron tijorat iqtisodiy o‘shishni rag‘batlantiruvchi muhim omil hisoblanadi. U savdo hajmini oshirish, yangi bozorlarni o‘zlashtirish va iqtisodiy faoliyatni kengaytirish imkonini beradi. Elektron tijorat orqali korxonalar o‘z mahsulotlarini kengroq auditoriyaga taklif qilish imkoniyatiga ega bo‘ladi, bu esa ishlab chiqarish hajmining oshishiga olib keladi. Elektron tijorat savdo xarajatlarini kamaytirish orqali iqtisodiy samaradorlikni oshiradi. An’anaviy savdo tizimida mavjud bo‘lgan vositachilar sonining kamayishi natijasida tranzaksiya xarajatlari qisqaradi. Bu esa ishlab chiqaruvchilar va iste‘molchilar uchun iqtisodiy jihatdan qulay sharoit yaratadi (World Bank, 2020). Bundan tashqari, elektron tijorat iqtisodiyotning xizmatlar sektorini rivojlantirishga ham sezilarli ta’sir ko‘rsatadi. Elektron savdo platformalari, logistika xizmatlari, elektron to‘lov tizimlari va IT xizmatlarining rivojlanishi iqtisodiyotning yangi tarmoqlarini shakllantiradi. Bu esa iqtisodiy diversifikatsiyani ta’minlaydi va iqtisodiyotning barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi. Elektron tijorat iqtisodiy o‘shishga multiplikativ ta’sir ko‘rsatadi. Ya’ni, elektron tijoratning rivojlanishi bilan bog‘liq boshqa iqtisodiy faoliyat turlari ham rivojlanadi. Masalan, transport, logistika, bank xizmatlari va axborot texnologiyalari sektorida iqtisodiy faollik oshadi.

Elektron tijorat yangi ish o‘rinlarini yaratishda muhim rol o‘ynaydi. Elektron savdo platformalarining rivojlanishi IT mutaxassislari, logistika xodimlari, marketing mutaxassislari va boshqa kasb egalariga bo‘lgan talabni oshiradi. Bu esa bandlik darajasining oshishiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi (ILO, 2021). Shuningdek, elektron tijorat kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun keng imkoniyatlar yaratadi. Elektron platformalar orqali kichik korxonalar o‘z mahsulotlarini katta investitsiyalarsiz bozorga chiqarish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Bu esa tadbirkorlik faoliyatining rivojlanishiga va iqtisodiyotda raqobat muhitining shakllanishiga xizmat qiladi. Elektron tijorat orqali tadbirkorlik faoliyatini boshlash uchun zarur bo‘lgan xarajatlar nisbatan kam bo‘ladi. Bu esa yangi biznes subyektlarining shakllanishini rag‘batlantiradi va iqtisodiyotda innovatsion faoliyatni rivojlantiradi. Elektron tijorat milliy iqtisodiyotning global bozordagi raqobatbardoshligini oshiradi. Raqamli platformalar orqali mahalliy ishlab chiqaruvchilar xalqaro bozorlarga chiqish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Bu esa eksport hajmining oshishiga va valyuta tushumlarining ko‘payishiga xizmat qiladi (UNCTAD, 2021).

Elektron tijorat iqtisodiy faoliyatning shaffofligini oshirishga ham yordam beradi. Elektron to‘lov tizimlari orqali amalga oshirilgan operatsiyalar nazorat qilinishi oson bo‘ladi. Bu esa yashirin iqtisodiyot ulushining kamayishiga va soliq tushumlarining oshishiga olib keladi. Shuningdek, elektron tijorat innovatsion texnologiyalarning rivojlanishini rag‘batlantiradi. Elektron savdo tizimlarining rivojlanishi axborot texnologiyalari, sun’iy intellekt va raqamli marketing sohaslarining rivojlanishiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi. Elektron tijorat iqtisodiy faoliyatning shaffofligini oshirishga ham yordam beradi. Elektron to‘lov tizimlari

orqali amalga oshirilgan operatsiyalar nazorat qilinishi oson bo‘ladi. Bu esa yashirin iqtisodiyot ulushining kamayishiga va soliq tushumlarining oshishiga olib keladi. Shuningdek, elektron tijorat innovatsion texnologiyalarning rivojlanishini rag‘batlantiradi. Elektron savdo tizimlarining rivojlanishi axborot texnologiyalari, sun‘iy intellekt va raqamli marketing sohaslarining rivojlanishiga ijobiy ta‘sir ko‘rsatadi. Elektron tijoratning rivojlanishi iqtisodiy faoliyatni institutsional jihatdan takomillashtirishga ham xizmat qiladi. Xususan, raqamli platformalar orqali amalga oshiriladigan savdo operatsiyalari iqtisodiy jarayonlarning hisobga olinishi, monitoring qilinishi va tahlil qilinishini osonlashtiradi. Natijada iqtisodiy faoliyat ustidan nazorat mexanizmlari samaradorligi oshadi hamda iqtisodiy munosabatlarning huquqiy tartibga solinishi takomillashadi. Bu holat iqtisodiyotning rasmiy sektorini kengaytirish va norasmiy iqtisodiy faoliyatni qisqartirish uchun muhim shart-sharoit yaratadi. Bundan tashqari, elektron tijoratning kengayishi iqtisodiyotda resurslardan foydalanish samaradorligini oshiradi. Raqamli savdo platformalari orqali ishlab chiqaruvchilar bozor talabi to‘g‘risida aniq va tezkor ma‘lumotlarga ega bo‘ladi, bu esa ishlab chiqarish hajmini bozor ehtiyojlariga mos ravishda rejalashtirish imkonini beradi. Natijada ortiqcha ishlab chiqarish hajmi kamayadi, resurslardan oqilona foydalanish ta‘minlanadi va iqtisodiy samaradorlik oshadi.

Elektron tijorat logistika tizimining rivojlanishiga ham sezilarli ta‘sir ko‘rsatadi. Elektron savdo hajmining oshishi transport, saqlash va yetkazib berish xizmatlariga bo‘lgan talabni kuchaytiradi. Bu esa logistika infratuzilmasining modernizatsiya qilinishiga, yangi logistika markazlarining tashkil etilishiga va transport tizimining rivojlanishiga olib keladi. Natijada iqtisodiyotning real sektorida yangi iqtisodiy imkoniyatlar shakllanadi va qo‘shimcha qiymat yaratish jarayoni jadallashadi. Shuningdek, elektron tijorat moliyaviy texnologiyalarning rivojlanishini rag‘batlantiradi. Elektron to‘lov tizimlari, mobil banking, raqamli hamyonlar va boshqa innovatsion moliyaviy vositalarning keng joriy etilishi moliyaviy xizmatlardan foydalanish imkoniyatlarini kengaytiradi. Bu esa moliyaviy inklyuziya darajasining oshishiga, aholining keng qatlamlarini moliyaviy tizimga jalb etishga va iqtisodiy faollikning oshishiga xizmat qiladi. Elektron tijorat, shuningdek, milliy iqtisodiyotning global iqtisodiy tizimga integratsiyalashuvini tezlashtiradi. Raqamli platformalar orqali milliy ishlab chiqaruvchilar xalqaro bozorlarga chiqish imkoniyatiga ega bo‘ladi, bu esa eksport salohiyatining oshishiga va milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini mustahkamlashga xizmat qiladi. Shu bilan birga, elektron tijorat orqali xalqaro savdo operatsiyalarining soddalashuvi tashqi iqtisodiy faoliyat samaradorligini oshiradi. Natijada elektron tijorat nafaqat savdo jarayonlarini modernizatsiya qiluvchi vosita, balki milliy iqtisodiyotning innovatsion rivojlanishini ta‘minlovchi muhim institutsional omil sifatida namoyon bo‘ladi. U iqtisodiy tizimning samaradorligini oshirish, iqtisodiy faoliyat shaffofligini ta‘minlash, innovatsiyalarni rag‘batlantirish va iqtisodiyotning barqaror rivojlanishini ta‘minlashda strategik ahamiyat kasb etadi.

Elektron tijoratni rivojlantirish uchun zamonaviy raqamli infratuzilmani shakllantirish muhim ahamiyatga ega. Internet tezligi va sifati, elektron to‘lov tizimlari va logistika infratuzilmasining rivojlanishi elektron tijoratning samarali faoliyat yuritishini ta‘minlaydi. Davlat tomonidan elektron tijoratni qo‘llab-quvvatlash ham muhim ahamiyatga ega. Elektron tijoratni tartibga soluvchi huquqiy bazani takomillashtirish, raqamli infratuzilmani rivojlantirish va tadbirkorlarni qo‘llab-quvvatlash elektron tijoratning rivojlanishiga ijobiy ta‘sir ko‘rsatadi.

O‘zbekiston sharoitida ham elektron tijorat jadal rivojlanmoqda. Internet foydalanuvchilari sonining oshishi va elektron to‘lov tizimlarining rivojlanishi elektron tijoratning kengayishiga xizmat qilmoqda. Elektron tijoratning rivojlanishida elektron to‘lov tizimlarining takomillashuvi muhim omil bo‘lib xizmat qilmoqda. Xususan, milliy to‘lov tizimlari, jumladan Uzcard va Humo kabi raqamli to‘lov vositalari, shuningdek, mobil to‘lov ilovalari orqali amalga oshirilayotgan tranzaksiyalar hajmining ortishi elektron savdo operatsiyalarining kengayishiga olib kelmoqda. Bu esa o‘z navbatida iqtisodiy operatsiyalarning tezkorligini oshirib, to‘lov tizimining samaradorligini ta‘minlashga xizmat qilmoqda. Elektron to‘lov infratuzilmasining rivojlanishi naqd pulsiz hisob-kitoblar ulushining oshishiga va moliyaviy operatsiyalarning shaffofligini ta‘minlashga imkon yaratmoqda. Elektron tijoratning rivojlanishida elektron to‘lov tizimlarining takomillashuvi muhim omil bo‘lib xizmat qilmoqda. Xususan, milliy to‘lov tizimlari, jumladan Uzcard va Humo kabi raqamli to‘lov vositalari, shuningdek, mobil to‘lov ilovalari orqali amalga oshirilayotgan tranzaksiyalar hajmining ortishi elektron savdo operatsiyalarining kengayishiga olib kelmoqda. Bu esa o‘z navbatida iqtisodiy operatsiyalarning tezkorligini oshirib, to‘lov tizimining samaradorligini ta‘minlashga xizmat qilmoqda. Elektron to‘lov infratuzilmasining rivojlanishi naqd pulsiz hisob-kitoblar ulushining oshishiga va moliyaviy operatsiyalarning shaffofligini ta‘minlashga imkon yaratmoqda (Central Bank of Uzbekistan, 2023).

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, elektron tijorat milliy iqtisodiyot rivojlanishining muhim omillaridan biri hisoblanadi. U iqtisodiy o‘rishni rag‘batlantirish, bandlik darajasini oshirish, tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish va milliy iqtisodiyotning raqobatbardoshligini kuchaytirishda muhim rol o‘ynaydi. Elektron tijorat iqtisodiyotning raqamli transformatsiyasini ta‘minlab, iqtisodiy samaradorlikni oshiradi. Shu sababli elektron tijoratni rivojlantirish milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishini ta‘minlashning muhim shartlaridan biri hisoblanadi.

#### **FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:**

1. Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). *E-commerce 2021: Business, technology, and society*. Pearson Education.
2. OECD. (2019). *Unpacking e-commerce: Business models, trends and policies*. OECD Publishing.

3. UNCTAD. (2021). *Digital economy report 2021: Cross-border data flows and development*. United Nations.
4. World Bank. (2020). *World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains*. World Bank Publications.
5. International Labour Organization (ILO), (2021). *World employment and social outlook 2021*. ILO Publishing.
6. Central Bank of Uzbekistan. (2023). *Payment systems development report*. Tashkent: Central Bank of Uzbekistan.

**Насиров Дилшод Фархадович** – старший преподаватель кафедры «Инвестиции и инновации» Самаркандский институт экономики и сервиса Самарканд, Республика Узбекистан

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ И ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Annotatsiya:** Mazkur ilmiy tezisdagi xizmat ko‘rsatish sohasi korxonalarida innovatsion-investitsion faoliyatning iqtisodiy o‘shirishga ta‘sirini hamda aholining turmush darajasini oshirishdagi ahamiyati tahlil qilinadi. Globallashtirish, raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi va raqobatning kuchayishi sharoitida xizmat ko‘rsatish sohasi milliy iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismiga aylanib bormoqda. Tadqiqot jarayonida innovatsiyalarni joriy etish va investitsiya jarayonlarini faollashtirish korxonalar faoliyati samaradorligini oshirish, xizmatlar sifatini yaxshilash hamda ijtimoiy-iqtisodiy barqarorlikni ta‘minlashning asosiy omillari ekanligi asoslab berildi.

**Kalit so‘zlar:** xizmat ko‘rsatish sohasi, innovatsion faoliyat, investitsion faollik, iqtisodiy o‘shirish, turmush darajasi, raqobatbardoshlik.

**Аннотация:** В данной научной тезисной работе анализируется влияние инновационно-инвестиционной деятельности на экономический рост предприятий сферы услуг, а также её значение в повышении уровня жизни населения. В условиях глобализации, развития цифровой экономики и усиления конкуренции сфера услуг становится важнейшей составной частью национальной экономики. В ходе исследования обосновано, что внедрение инноваций и активизация инвестиционных процессов являются ключевыми факторами повышения эффективности деятельности предприятий, улучшения качества услуг и обеспечения социально-экономической устойчивости.

**Ключевые слова:** сфера услуг, инновационная деятельность, инвестиционная активность, экономический рост, уровень жизни, конкурентоспособность.

**Abstract:** This scientific thesis examines the impact of innovation and investment activities on the economic growth of enterprises in the service sector, as well as their role in improving the standard of living of the population. In the context of globalization, the development of the digital economy, and increasing competition, the service sector is becoming a crucial component of the national economy. The study substantiates that the introduction of innovations and the intensification of investment processes are key factors in enhancing enterprise efficiency, improving service quality, and ensuring socio-economic sustainability.

**Keywords:** service sector, innovation activity, investment activity, economic growth, standard of living, competitiveness.

## Введение

В экономике Узбекистана доля сферы услуг также из года в год увеличивается. Это, в свою очередь, делает актуальной задачу развития в данной сфере инновационно-инвестиционной деятельности, внедрения современных технологий и совершенствования механизмов управления. Повышение качества и разнообразия услуг позволяет более полно удовлетворять потребности населения и улучшать уровень его жизни.

Американский экономист К. Р. Макконнелл даёт следующее определение услуги: «Услуга — это неосязаемая (невидимая) деятельность, представляющая ценность, предоставляемая потребителю, фирме или государству» [2]. Из этого следует, что сфера услуг является широкомасштабной отраслью, без которой невозможно представить образ жизни населения. Абдурахманов А. С. отмечает, что «одним из основных факторов, влияющих на рост сферы услуг, являются создаваемые условия и возможности для малого бизнеса, благоприятный инвестиционный климат и кредитные ресурсы, предоставляемые коммерческими банками» [3].

С использованием данных Государственного комитета по статистике (stat.uz) за 2020–2024 годы были собраны и проанализированы показатели экономического роста, занятости и инвестиций в сфере услуг по регионам Узбекистана. Аналитико-методические подходы. Статистический анализ, Сравнительный и трендовый анализ, Анализ таблицы.

**Таблица 1.**

### Численность занятых в субъектах малого предпринимательства<sup>13</sup>

| Классификатор             | 2020   | 2021    | 2022    | 2023    | 2024    |
|---------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Республика Узбекистан     | 9865,7 | 10080,6 | 10131,1 | 10373,3 | 10628,7 |
| Республика Каракалпакстан | 524,8  | 521,6   | 528,9   | 547,6   | 563,9   |
| Андижанская область       | 989,9  | 1020,0  | 1040,0  | 1071,9  | 1094,4  |
| Бухарская область         | 590,5  | 576,8   | 579,6   | 598,4   | 601,5   |
| Джизакская область        | 418,7  | 434,1   | 422,6   | 427,1   | 434,9   |
| Кашкадарьинская область   | 914,1  | 943,7   | 943,8   | 952,4   | 1020,1  |
| Навоийская область        | 207,4  | 214,5   | 209,7   | 222,2   | 226,1   |
| Наманганская область      | 888,4  | 907,7   | 909,7   | 913,8   | 949,5   |
| Самаркандская область     | 1158,3 | 1174,7  | 1197,8  | 1219,5  | 1236,1  |
| Сурхандарьинская область  | 770,3  | 785,5   | 773,6   | 776,1   | 792,3   |
| Сырдарьинская область     | 247,5  | 248,7   | 244,1   | 243,0   | 258,3   |
| Ташкентская область       | 833,4  | 853,3   | 853,3   | 872,0   | 889,5   |
| Ферганская область        | 1136,3 | 1164,7  | 1190,4  | 1230,1  | 1258,3  |
| Хорезмская область        | 567,9  | 574,3   | 579,3   | 609,8   | 621,0   |
| город Ташкент             | 618,2  | 661,0   | 686,1   | 689,4   | 682,8   |

<sup>13</sup>(доля субъектов малого предпринимательства в экспорте совокупной продукции (работ, услуг); данные на 23.07.2025 г., источник: www.stat.uz).

### ***Анализ динамики роста по регионам за 2020–2024 годы на основе данных таблицы 1 показывает***

Что в течение 2020–2024 годов в различных областях Республики Узбекистан наблюдались изменения экономических показателей. В данный период для регионов были характерны специфические особенности темпов роста и значений показателей. Ферганская область в 2024 году с показателем 1258,3 единицы стала одной из ведущих территорий по темпам роста. Самаркандская область в 2020–2024 годах характеризовалась ростом показателей с 1158,3 до 1236,1 единицы, при этом наибольшие значения были зафиксированы в 2023–2024 годах. Наименьшие значения были отмечены в Навоийской области: 207,4 единицы в 2020 году и 226,1 единицы в 2024 году. Данные различия обусловлены масштабами региональных экономик, инвестиционным потенциалом и уровнем развития инфраструктуры.

#### **Выводы**

В выводах следует отметить, что повышение инновационно-инвестиционной активности предприятий сферы услуг является важнейшим фактором экономического роста и конкурентоспособности сферы услуг, что непосредственно влияет на уровень жизни. Статистика занятости подтверждает устойчивый позитивный динамику развития сферы услуг в Узбекистане, но при этом имеют место существенные межрегиональные диспропорции, отражающие разрыв в уровнях экономического развития и инвестиционной привлекательности. Малый бизнес составляет основу сектора, являясь ключевым работодателем, что обуславливает приоритетность его поддержки.

В этой связи представляется целесообразным выдвинуть следующие предложения:

1. расширение механизмов финансирования инновационных проектов в сфере услуг;
2. стимулирование мер поддержки для внедрения цифровых технологий с целью повышения эффективности, качества и доступности услуг;
3. привлечение отечественных и иностранных инвесторов за счёт оптимизации инвестиционного климата;
4. Разработка адресных программ поддержки, учитывающих уровень развития регионов: от стимулирования высокотехнологичных услуг в лидирующих областях до развития базовой инфраструктуры и специальных режимов в отстающих.

Реализация указанных мер будет способствовать обеспечению устойчивого развития сферы услуг и повышению уровня жизни населения.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан. Официальные статистические данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.uz> (дата обращения: 23.07.2025).

2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. – Т. 2. – Таллин, 1993.
3. Абдурахмонов А. С. Развитие сферы услуг в повышении уровня жизни населения // Journal of Marketing, Business and Management (JMBM). – 2021. – Т. 1, № 10. – С. 36–40.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Портер М. Э. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 715 с.
6. Министерство экономики и финансов Республики Узбекистан : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mineconomy.uz> (дата обращения: 25.10.2024).

*Rafeev D.R. – SamISI, Buxgalteriya hisobi kafedrası, dotsent, i.f.n.*

## **BARQAROR IQTISODIY O‘SISH ORQALI AHOLI FAROVONLIGINI KO‘MIR MAHSULOTLARI BILAN TA‘MINLASH YO‘NALISHLARI**

***Annotatsiya:** Barqaror iqtisodiy o‘shish orqali aholi farovonligini taminlash yo‘nalishidagi ustuvor maqsadlarga erishish bo‘yicha zarur chora-tadbirlar ko‘rilgan. Izchil iqtisodiy islohotlar va tarkibiy o‘zgarishlar makroiqtisodiy o‘shishni taminlashga xizmat qilgan. Xususan, o‘tgan davrda yalpi ichki mahsulot 7,2 foizga, shu jumladan sanoat 6,6 foizga, qurilish 10,7 foizga, xizmatlar 8,2 foizga, qishloq xo‘jaligi 4 foizga o‘sgan. Eksport ilk bor 10,3 mlrd. dollarga etgan. Jami qiymati 21 mlrd. AQSh dollari bo‘lgan xorijiy investitsiyalar o‘zlashtirilib, o‘tgan yilga nisbatan 1,3 barobarga o‘shish qayd etilgan<sup>14</sup>.*

*Respublika istemolchilariga ko‘mir mahsulotlarini etkazib berish mexanizmini takomillashtirish, belgilangan sifat hamda miqdorlarda o‘z vaqtida va to‘liq taminlash, ko‘mir mahsulotlarining ortib yuborishdan istemolchigacha manzilli etib borishini taminlash vazifalari Vazirlar Mahkamasi tomonidan byudjet tashkilotlarining va aholining ko‘mir mahsulotlariga bo‘lgan ehtiyojlarini shakllantirish bo‘yicha maxsus qaror qabul qilingan.*

***Kalit so‘zlar:** byudjet tashkilotlari, davlat hususiy sherikchilik, aholi iste‘molchilari, ko‘mir mahsulotlari, ko‘mir omborlari, o‘zaro hisob-kitoblar, portal, omborlarida ko‘mir mahsulotlarini saqlash tartibi.*

***Аннотация:** Приняты необходимые меры по достижению приоритетных целей в направлении обеспечения благосостояния населения посредством устойчивого экономического роста. Последовательные экономические реформы и структурные изменения способствовали обеспечению макроэкономического роста. В частности, за прошедший период валовой внутренний продукт вырос на 7,2 процента, в том числе промышленность - на 6,6 процента, строительство - на 10,7 процента, услуги - на 8,2 процента, сельское хозяйство - на 4 процента. Экспорт впервые достиг 10,3 млрд долларов. Общая стоимость 21 млрд. США были освоены иностранные инвестиции, что в 1,3 раза больше, чем в прошлом году.*

---

<sup>14</sup>O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi Qonunchilik palatasining «O‘zbekiston - 2030» strategiyasini «Atrof-muhitni asrash va «Yashil iqtisodiyot» yilida amalga oshirishga oid davlat dasturining 2025 yil birinchi yarim yilligida bajarilishi yuzasidan O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining hisoboti to‘g‘risida qarori, 12.08.2025 yildagi 1191-v-son

*Задачи совершенствования механизма поставки угольной продукции потребителям республики, своевременного и полного обеспечения ее в заданном качестве и количестве, обеспечения адресной доставки угольной продукции от отгрузки до потребителя Кабинетом Министров принято специальное постановление по формированию потребностей бюджетных организаций и населения в угольной продукции.*

**Ключевые слова:** бюджетные организации, государственно-частное партнёрство, потребители, угольная продукция, угольные склады, взаиморасчёты, портал, порядок хранения угольной продукции на складах.

**Abstract:** *Necessary measures have been taken to achieve priority goals in the direction of ensuring the well-being of the population through sustainable economic growth. Consistent economic reforms and structural changes contributed to ensuring macroeconomic growth. In particular, during the past period, the gross domestic product grew by 7.2 percent, including industry - by 6.6 percent, construction - by 10.7 percent, services - by 8.2 percent, agriculture - by 4 percent. Exports reached \$10.3 billion for the first time. The total cost is 21 billion US dollars. US dollars of foreign investments were utilized, which is 1.3 times more than last year.*

*Tasks of improving the mechanism for supplying coal products to consumers of the republic, ensuring their timely and complete provision in the prescribed quality and quantity, ensuring the targeted delivery of coal products from shipment to the consumer The Cabinet of Ministers adopted a special resolution on the formation of the needs of budget organizations and the population for coal products.*

**Key words:** *budgetary organizations, public-private partnership, consumers, coal products, coal warehouses, mutual settlements, portal, procedure for storing coal products in warehouses.*

### **Asosiy qism.**

Maqolada byudjet tashkilotlarining ko‘mir mahsulotlariga bo‘lgan ehtiyojini shakllantirish, byudjet tashkilotlariga ko‘mir mahsulotlarini hududlardagi ko‘mir omborlari orqali etkazib berish, byudjet tashkilotlari bilan o‘zaro hisob-kitoblarni amalga oshirish, ularning omborlarida ko‘mir mahsulotlarini saqlash tartibini nazarda tutuvchi Byudjet tashkilotlarini ko‘mir mahsulotlari bilan byudjet mablag‘lari hisobidan taminlash tartibi; aholining ko‘mir mahsulotlariga bo‘lgan ehtiyojini shakllantirish, hududlardagi ko‘mir omborlariga ko‘mir mahsulotlarini etkazib berish, saqlash va sotish, aholi bilan ko‘mir mahsulotlari uchun o‘zaro hisob-kitoblarni amalga oshirish tartibini nazarda tutuvchi Respublika aholisini ko‘mir mahsulotlari bilan taminlash tartibi tadqiq qilingan.

Ushbu faoliyat bilan Respublika miqiyosida va hududlarida "O‘zbekko‘mir" AJning Qoraqalpog‘iston Respublikasi va viloyatlardagi 13 ta filiallari orqali amalga oshiriladi.

Mazkur filiallar ko‘mir mahsulotlarini uning asosiy iste‘molchilarga sotishni ta‘minlash bo‘yicha "Ko‘mir ta‘minot" MCHJning vazifalarini bajaruvchi, yuridik shaxs huquqiga ega bo‘lmagan Jamiyatning hududiy tarkibiy bo‘linmalari hisoblanadi.

### **Filiallarning vazifalari quyidagilar iborat:**

- Filiallarning asosiy vazifasi byudjet tashkilotlarini, O‘zbekiston Respublikasi va Qoraqalpog‘iston Respublikasi aholisini ko‘mir mahsulotlari bilan

o‘z vaqtida va rejali ta‘minlash, shuningdek, davlat-xususiy sheriklik shartnomalarini amalga oshirish hisoblanadi.

- Byudjet tashkilotlari va hududlar aholisining ko‘mir mahsulotlariga bo‘lgan ehtiyojini aniqlash, ulami manzilli yetkazib berish, ko‘mir zaxiralarini saqlash, ko‘mirni belgilangan narxlarda byudjet tashkilotlari, aholiga, shuningdek, davlat-xususiy sheriklik shartnomalari asosida rejali sotish uchun infrastrukturani yaratish.

**Filiallarning funksivalariga quyidagilar kiradi:**

- Viloyatlar (Qoraqalpog‘iston Respublikasi Yazirlar Kengashi), shaharlar, tumanlar hokimliklari, fuqarolarning o‘zini o‘zi boshqarish mahalliy organlari, tomonidan o‘rganilgan ehtiyoj asosida buyurtmalarni markaziy devonga taqdim etadi.

- Hududning o‘ziga xos xususiyatlaridan kelib chiqib, byudjet tashkilotlari va aholini ko‘mir bilan ta‘minlash masalalarini tezkorlik bilan hal etish hamda asosiy ko‘mir iste‘molchilariga jamiyatning tegishli bo‘limi bilan kelishgan holda omborlar uchun ko‘mir buyurtmalari (zayavka) asosida yetib borgan ko‘mir mahsulotini sifatli saqlashni hamda ko‘mir zahirasi ta‘minlaydi

- Filiallarga qarashli ko‘mir omborlarida mavsum davomida belgilangan narxlar asosida ko‘mir savdosini tashkil etish.

- Ko‘mir omborlari hududida mehnat muhofazasi va texnika xavfsizligi hamda yong‘in xavfsizligi choralarini ko‘rish.

- Filial o‘z faoliyatida davlat tili to‘g‘risidagi qonun hujjatlari, jismoniy va yuridik shaxslarning murojaatlarini ko‘rib chiqish tartibi, mehnat va mehnatni muhofaza qilish, raqobat, iste‘molchilar huquqlarini himoya qilish, arxiv ishi, davlat statistikasi, sertifikatlashtirish, standartlashtirish va metrologiya sohalaridagi qonunlar talablariga qat‘iy amal qilish.

- Elektr, issiqlik energiyasi, EM, suvdan foydalanish, transport, temir yo‘l, va sanoat xavfsizligi qoidalariga rioya etish hamda texnik reglamentlar va standartlarni majburiy talablarini bajarish.

- Temir yo‘l tarmog‘i bo‘linmalari bilan hamkorlik qilish va filial faoliyati hududidagi "O‘zbekiston temir yo‘llari" AJning mintaqaviy temir yo‘l uzellari doirasida Jamiyat faoliyatini muvofiqlashtirish.

- Filiallar amaldagi qonunchilik doirasida ularga Jamiyat rahbariyati tomonidan yuklanadigan boshqa funksiyalarni ham amalga oshirishi mumkin.

Filiallar faoliyatini Samarqand viloyatining “Ko‘mir ta‘minot” MCHJ filiali misolida ko‘rib chiqamiz

“Ko‘mir taminot” masuliyati cheklangan jamiyat Samarqand viloyat filiali va unga qarashli 8 ta hududiy ko‘mir omborlari va 4 ta savdo shaxobchalarida jami 149 nafar texnik-muxandis va ishchi-xizmatchilar faoliyat yuritadi. Filialga qarashli ko‘mir omborlari viloyatning byudjet tashkilotlari, ijtimoiy soha obektlarining isitish tizimlarini boshqarishga olgan tadbirkorlar, yani davlat-xususiy sheriklik (DXSH)larga hamda aholi istemolchilariga belgilangan reja-

taqsimotlarga asosan mahalliy ko‘mir yoqilg‘isini mavsum davomida etkazib beradi.

Ushbu ma‘lumotlar 2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun byudjet tashkilotlari, davlat-xususiy sherikchilik(DXSH) hamda aholi iste‘molchilari uchun ko‘mir tarqatilishi 1, 2, 3 jadvallarida keltirilgan.

**Jadval 1**

**Byudjet tashkilotlariga ko‘mir tarqatilishi bo‘yicha**

**"Ko‘mir ta‘minot" MCHJ Samarqand viloyati filiali tomonidan Samarqand viloyati ijtimoiy soha obyektlariga 2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun mahalliy ko‘mir yoqilg‘isini yetkazib berish to‘g‘risida**

**MA‘LUMOT**

| №  | Tuman va shaharlar nomi | Jami budjet   |               | Shu jumladan:                             |              |                               |             |                       |            |  |             |             |             |
|----|-------------------------|---------------|---------------|---|--------------|-------------------------------|-------------|-----------------------|------------|--|-------------|-------------|-------------|
|    |                         |               |               | Maktabgacha va maktab ta‘limi boshqarmasi |              | Sog‘liqni saqlash boshqarmasi |             | Madaniyat boshqarmasi |            | Oliy ta‘lim, fan va innovatsiyalar vazirligi viloyat hududiy boshqarmasi |             | Boshqalar   |             |
|    |                         | Reja          | Amalda        | Reja                                      | Amalda       | Reja                          | Amalda      | Reja                  | Amalda     | Reja   | Amalda      | Reja        | Amalda      |
|    | <b>Jami</b>             | <b>67 006</b> | <b>67 006</b> | <b>54716</b>                              | <b>54716</b> | <b>7434</b>                   | <b>7434</b> | <b>966</b>            | <b>966</b> | <b>2725</b>  | <b>2725</b> | <b>1165</b> | <b>1165</b> |
| 1  | Samarqand shahar        | 1 100         | 1 100         | 520                                       | 520          | 475                           | 475         | 0                     |            | 0  |             | 105         | 105         |
| 2  | Kattaqo‘rg‘on shahar    | 130           | 130           | 25  | 25           | 0                             |             | 0                     |            | 105  | 105         | 0           |             |
| 3  | Bulung‘ur tumani        | 4 447         | 4 447         | 3 717                                     | 3 717        | 330                           | 330         | 185                   | 185        | 135  | 135         | 80          | 80          |
| 4  | Jomboy tumani           | 4 619         | 4 619         | 4 144                                     | 4 144        | 250                           | 250         | 130                   | 130        | 95   | 95          | 0           |             |
| 5  | Ishtixon tumani         | 335           | 335           | 120                                       | 120          | 0                             |             | 0                     |            | 215  | 215         | 0           |             |
| 6  | Kattaqo‘rg‘on tumani    | 6 764         | 6 764         | 6 145                                     | 6 145        | 324                           | 324         | 35                    | 35         | 230  | 230         | 30          | 30          |
| 7  | Narpay tumani           | 213           | 213           | 0   | 0            | 0                             | 0           | 0                     | 0          | 195  | 195         | 18          | 18          |
| 8  | Nurobod tumani          | 2 995         | 2 995         | 2 550                                     | 2 550        | 280                           | 280         | 20                    | 20         | 130  | 130         | 15          | 15          |
| 9  | Okdaryo tumani          | 3 497         | 3 497         | 3 010                                     | 3 010        | 140                           | 140         | 60                    | 60         | 155  | 155         | 132         | 132         |
| 10 | Pastdarg‘om tumani      | 7 135         | 7 135         | 6 198                                     | 6 198        | 598                           | 598         | 141                   | 141        | 180  | 180         | 18          | 18          |
| 11 | Paxtachi tumani         | 3 431         | 3 431         | 3 056                                     | 3 056        | 220                           | 220         | 50                    | 50         | 65   | 65          | 40          | 40          |
| 12 | Payariq tumani          | 7 380         | 7 380         | 5 671                                     | 5 671        | 1206                          | 1206        | 80                    | 80         | 250  | 250         | 173         | 173         |
| 13 | Samarqand tumani        | 325           | 325           | 30  | 30           | 0                             |             | 0                     |            | 280  | 280         | 15          | 15          |
| 14 | Tayloq tumani           | 5 038         | 5 038         | 4 398                                     | 4 398        | 375                           | 375         | 100                   | 100        | 125  | 125         | 40          | 40          |
| 15 | Urgut tumani            | 12 955        | 12 955        | 9 110                                     | 9 110        | 2876                          | 2876        | 115                   | 115        | 405  | 405         | 449         | 449         |
| 16 | Qo‘shrabot tumani       | 6 642         | 6 642         | 6 022                                     | 6 022        | 360                           | 360         | 50                    | 50         | 160  | 160         | 50          | 50          |

Jadvaldan ko‘rinib turibiki, viloyatning Maktabgacha va maktab ta‘limi boshqarmasi tizimidagi o‘quv muassasalarga 54 716 tonna (100%), Sog‘likni saqlash boshqarmasi tizimidagi tashkilotlarga 7 434 tonna (100%), Oliy ta‘lim, fan va innovatsiyalar boshqarmasi tizimidagi o‘quv dargohlariga 2 725 tonna (100%), Madaniyat boshqarmasi tizimidagi tashkilotlarga 966 tonna (100%), Sport boshqarmasi tizimidagi tashkilotlarga 449 tonna (100%), Ijtimoiy milliy agentligiga 716 tonna (100%) hammasi 67 006 tonna (100%), ko‘mir mahsulotlari to‘lig‘icha yetkazib berilgan.

**Jadval 2**

**Davlat xususiy sherikliklarga ko‘mir tarqatilishi bo‘yicha**

**Samarqand viloyatida davlat-xususiy sherikchilik (DXSH) asosida 2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun ijtimoiy soha obyektlarining isitish tizimlarini boshqarishga olgan tadbirkorlar bilan tuzilgan shartnomalarga asosan mahalliy ko‘mir yetkazib berish bo‘yicha**

**MA'LUMOT**

| №            | Tumanlar nomi | Xususiy sherik nomi                                 | Obyektlar soni | Ko‘mir extiyoji, tonna |         |                         | To‘langan summa         | Yetkazib berilgan ko‘mir |             |
|--------------|---------------|---|----------------|------------------------|---------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------|
|              |               |   |                | Miqdori                | Narxi   | Summasi                 |                         | Miqdori, tonna           | %           |
| 1            | Ishtixon      | Murodobod seti MCHJ                                 | 27             | 897                    | 431 400 | 386 965 800,00          | 386 965 800,00          | 897                      | 100%        |
| 2            | Ishtixon      | Zoir Mansur XK                                      | 27             | 1 075                  | 431 400 | 463 755 000,00          | 463 755 000,00          | 1 075                    | 100%        |
| 3            | Ishtixon      | Marko Fayz Xurshid MCHJ                             | 25             | 759                    | 431 400 | 327 432 600,00          | 327 432 600,00          | 759                      | 100%        |
| 4            | Ishtixon      | Mitan Univermagi MCHJ                               | 28             | 1 075                  | 431 400 | 463 755 000,00          | 463 755 000,00          | 1 075                    | 100%        |
| 5            | Ishtixon      | Saxovatli Temur XK                                  | 28             | 897                    | 431 400 | 386 965 800,00          | 386 965 800,00          | 897                      | 100%        |
| 6            | Ishtixon      | Ishtixon Bunyodkori MCHJ                            | 14             | 213                    | 431 400 | 91 888 200,00           | 91 888 200,00           | 213                      | 100%        |
| 7            | Samarqand     | Binokor MCHJ  | 20             | 619                    | 431 400 | 267 036 600,00          | 267 036 600,00          | 619                      | 100%        |
| 8            | Samarqand     | Badal qurilish mahsulot savdo MCHJ                  | 54             | 3 272                  | 431 400 | 1 411 540 800,00        | 1 411 540 800,00        | 3 272                    | 100%        |
| 9            | Samarqand     | Mexanizatsiyalash va avtotransport boshqarmasi MCHJ | 43             | 781                    | 431 400 | 336 923 400,00          | 336 923 400,00          | 781                      | 100%        |
| 10           | Narpay        | Narpay baraka ta‘minot MCHJ                         | 51             | 2 052                  | 431 400 | 885 232 800,00          | 885 232 800,00          | 2 052                    | 100%        |
| 11           | Narpay        | Archmega qurilish MCHJ                              | 52             | 1 677                  | 431 400 | 723 457 800,00          | 723 457 800,00          | 1 677                    | 100%        |
| 12           | Narpay        | Raxmatullo baraka ta‘minot MCHJ                     | 33             | 1 173                  | 431 400 | 506 032 200,00          | 506 032 200,00          | 1 173                    | 100%        |
| <b>JAMI:</b> |               |   | <b>402</b>     | <b>14 490</b>          |         | <b>6 250 986 000,00</b> | <b>6 250 986 000,00</b> | <b>14 490</b>            | <b>100%</b> |

2-jadvaldan ko‘rinib turibdiki, Ijtimoiy soha obyektlarining isitish tizimlarini boshqarishga olgan tadbirkorlar, ya‘ni davlat-xususiy sheriklik (DXSH) asosida tashkil etilgan Ishtixon tumani bo‘yicha 149 ta obyektga 4 916 tonna (100%), Samarqand tumani bo‘yicha 117 ta obyektga 4 672 tonna (100%), Narpay tumani bo‘yicha 136 ta obyektga 4 902 tonna (100%), hammasi 402 ta obyektlarga 14 490 tonna (100%) mahalliy ko‘mir yoqilg‘isi to‘lig‘icha yetkazib berilgan.

3-jadvaldan ko‘rib turibdiki, 2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun viloyatning aholi iste‘molchilariga jami 166 573 tonna rejalashtirilgan bo‘lib, 2026 yilning 10 fevraliga qadar 179 224 tonna (108%) tarqatilgan.

Hududiy ko‘mir omborlari 2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun viloyatning aholi istemolchilariga ko‘mir yoqilg‘isini etkazib kelish va manzilli tarqatilishi yuzasidan barcha ishlarni tashkil etgan.

Filialga qarashli ko‘mir omborlari viloyatning byudjet tashkilotlari, ijtimoiy soha obektlarining isitish tizimlarini boshqarishga olgan davlat-xususiy sheriklik

(DXSH)larga hamda aholi istemolchilariga mavsum davomida, yani 2025 yilning may oyidan 2026 yilning fevral oyiga qadar mahalliy ko‘mir yoqilg‘isi etkazib berishi belgilangan.

### Jadval-3

#### Aholi istemolchilariga ko‘mir tarqatilishi bo‘yicha

2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun viloyatning aholi iste‘molchilariga maxalliy ko‘mir yoqilg‘isini yetkazib berilishi to‘g‘risida

#### M A’ L U M O T

| №                        | Tuman va shaharlar nomi | 2025-2026 yillar kuz-qish mavsumi uchun yillik reja, tonna |                | Tarqatilishi   |                    |               |
|--------------------------|-------------------------|--|----------------|----------------|--------------------|---------------|
|                          |                         | Iste‘molchilar soni  | Reja           | Xonadon soni   | Amalda, tonna      | Foiz hisobida |
| 1                        | Samarqand shahar        | 649  | 600            | 250            | 331,650            | 55%           |
| 2                        | Kattaqo‘rg‘on shahar    | 232  | 473            | 180            | 330,410            | 70%           |
| 3                        | Bulung‘ur tumani        | 17 065   | 9 000          | 7 803          | 10 275,300         | 114%          |
| 4                        | Jomboy tumani           | 18 197   | 8 000          | 12 860         | 8 560,198          | 107%          |
| 5                        | Ishtixon tumani         | 11 201   | 8 000          | 5 497          | 7 388,750          | 92%           |
| 6                        | Kattaqo‘rg‘on tumani    | 9 514  | 7 000          | 5 751          | 7 590,700          | 108%          |
| 7                        | Narpay tumani           | 10 526   | 5 000          | 3 669          | 5 529,240          | 111%          |
| 8                        | Nurobod tumani          | 1 704  | 1 225          | 862            | 1 265,225          | 103%          |
| 9                        | Okdaryo tumani          | 5 258  | 5 500          | 3 790          | 6 007,592          | 109%          |
| 10                       | Pastdarg‘om tumani      | 13 405   | 14 500         | 9 709          | 15 718,916         | 108%          |
| 11                       | Paxtachi tumani         | 10 813   | 8 000          | 4 609          | 8 726,440          | 109%          |
| 12                       | Payariq tumani          | 15 100   | 14 500         | 8 018          | 16 165,650         | 111%          |
| 13                       | Samarqand tumani        | 10 186   | 8 000          | 6 225          | 7 073,305          | 88%           |
| 14                       | Tayloq tumani           | 26 059   | 12 000         | 22 096         | 12 794,502         | 107%          |
| 15                       | Urgut tumani            | 73 551   | 62 775         | 46 307         | 69 240,226         | 110%          |
| 16                       | Qo‘shrabot tumani       | 4 059  | 2 000          | 1 597          | 2 225,869          | 111%          |
| <b>Viloyat bo‘yicha:</b> |                         | <b>227 519</b>   | <b>166 573</b> | <b>139 223</b> | <b>179 223,973</b> | <b>108%</b>   |

#### Hulosa va takliflar

Mycoal.uz dasturi bo‘yicha:

Aholiga etkazilgan ko‘mir hisoboti qismida ko‘mir omborlari kesimida malumotlar noto‘g‘ri shakllantirilmoqda va ko‘mir qoldig‘ini nazorat, monitoring qilish imkoniyati yo‘q. Omborlar bo‘yicha hisobotda birlashtirilgan hududlari bo‘yicha alohida hisobini ham yuritilishi maqsadga muvofiq.

Arizalarni aholi tomonidan kiritilishida bir fuqaroga bir necha marotaba ariza kiritish uchun imkoniyat bor, shuni bir kishiga bir marotaba kiritiladigan qilish lozim.

Aholi uchun arizalarni bugun ham kiritish mumkin, shu sababli kiritilgan arizalar bo‘yicha ko‘mir miqdori viloyat uchun berilgan rejadan 2 baravar ortiq kiritilgan (551-son qaror buyicha talabnoma 1 iyungacha shakllanib bo‘lishi kerak). Bu holatda tuman(shahar) bo‘yicha dastlabki reja bo‘yicha nazorat qo‘yish kerak, yani rejadan ko‘pi bilan 15-20% kiritish uchun chegara qo‘yish kerak.

Byudjet tashkilotlari bilan tuzilgan shartnoma va ular bo‘yicha to‘lovlarni bevosita dastur bilan birlashtirish, hisobotlarni shakllantirish (masalan debitor va kreditorlik qarzlari, shartnomalar bo‘yicha majburiyatlar), qo‘lda kiritilishiga yo‘l qo‘ymaslik.

### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining «O‘zbekiston-2030» strategiyasi to‘g‘risidagi Farmoni, 11.09.2023 yildagi PF-158-son

2. O‘zbekiston Respublikasi Oliy Majlisi Qonunchilik palatasining «O‘zbekiston - 2030» strategiyasini «Atrof-muhitni asrash va «Yashil iqtisodiyot» yilida amalga oshirishga oid davlat dasturining 2025 yil birinchi yarim yilligida bajarilishi yuzasidan O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining hisoboti to‘g‘risida qarori, 12.08.2025 yildagi 1191-v-son

3. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining Respublika istemolchilariga ko‘mir mahsulotlarini etkazib berish mexanizmini takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risidagi qarori, 29.09.2022 yildagi 551-son

4. Samarqand viloyati “Ko‘mir ta’minot” MCHJ filialining 2025-2026 yillar amaliy ma’lumotlari.

*Абдуллаева Дилафруз Бахриллоевна – Самостоятельный соискатель Самаркандского института экономики и сервиса*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

*Аннотация:* В тезисах обоснованы теоретико-методологические подходы к формированию экономического механизма развития строительных услуг как самостоятельного сегмента сферы услуг. На основе системного и институционального подходов уточнена сущность экономического механизма, раскрыта его многоуровневая структура и выделены ключевые функциональные блоки. Показано, что строительные услуги обладают выраженным мультипликативным эффектом и оказывают значительное влияние на региональное социально-экономическое развитие. Особое внимание уделено роли нормативно-правовой базы Республики Узбекистан, ориентированной на ускорение развития реального сектора, модернизацию инфраструктуры и расширение сервисной экономики. Сформулированы практико-ориентированные предложения по совершенствованию экономического механизма развития строительных услуг в условиях цифровизации и перехода к инновационной модели роста.

**Ключевые слова:** строительные услуги, экономический механизм, институциональная среда, мультипликативный эффект, инвестиционно-строительный цикл, региональное развитие, цифровизация.

**Annotatsiya:** Mazkur tezislarda qurilish xizmatlarini xizmatlar sohasi doirasida mustaqil segment sifatida rivojlantirishning iqtisodiy mexanizmini shakllantirishga doir nazariy-metodologik yondashuvlar asoslab berilgan. Tizimli va institutsional yondashuvlar asosida iqtisodiy mexanizmning mohiyati aniqlashtirilib, uning ko‘p darajali tuzilmasi ochib berilgan hamda asosiy funksional bloklari ajratib ko‘rsatilgan. Qurilish xizmatlarining hududiy ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishga sezilarli ta‘sir ko‘rsatuvchi multiplikativ salohiyatga egaligi asoslangan. Shuningdek, real sektorni jadal rivojlantirish, infratuzilmani modernizatsiya qilish va xizmatlar iqtisodiyotini kengaytirishga yo‘naltirilgan O‘zbekiston Respublikasining normativ-huquqiy bazasi iqtisodiy mexanizmning muhim institutsional asosi sifatida talqin etilgan. Raqamlashtirish va innovatsion rivojlanish sharoitida qurilish xizmatlarini rivojlantirish iqtisodiy mexanizmini takomillashtirishga qaratilgan amaliy tavsiyalar shakllantirilgan.

**Kalit so‘zlar:** qurilish xizmatlari, iqtisodiy mexanizm, institutsional muhit, multiplikativ ta‘sir, investitsiya-qurilish sikli, hududiy rivojlanish, raqamlashtirish.

**Abstract:** The theses substantiate theoretical and methodological approaches to shaping the economic mechanism for the development of construction services as an independent segment of the service sector. Based on systemic and institutional approaches, the essence of the economic mechanism is clarified, its multi-level structure is revealed, and key functional blocks are identified. It is demonstrated that construction services possess a pronounced multiplier effect and exert a significant influence on regional socio-economic development. Special attention is paid to the regulatory and legal framework of the Republic of Uzbekistan, which is oriented toward accelerating real-sector growth, modernizing infrastructure, and expanding the service economy, and is interpreted as a crucial institutional foundation of the economic mechanism. Practice-oriented recommendations are formulated to improve the economic mechanism for developing construction services in the context of digitalization and the transition to an innovation-driven growth model.

**Keywords:** construction services, economic mechanism, institutional environment, multiplier effect, investment and construction cycle, regional development, digitalization.

В условиях структурной трансформации экономики и перехода к инновационно ориентированной модели развития сфера услуг приобретает ключевое значение в обеспечении устойчивого экономического роста и повышении качества жизни населения. В этом контексте строительные услуги выступают связующим звеном между инвестиционными процессами, материальным строительным производством и современной сервисной экономикой, обеспечивая воспроизводство и модернизацию основного капитала.

Актуальность исследования экономического механизма развития строительных услуг усиливается стратегическими приоритетами социально-экономического развития Республики Узбекистан. В государственных программах и указах Президента Республики Узбекистан особое внимание уделяется ускоренному развитию реального сектора, инфраструктурной модернизации, росту инвестиционной активности и внедрению цифровых технологий в базовые отрасли экономики. Реализация данных задач

объективно требует формирования эффективного и институционально устойчивого рынка строительных услуг.

В научной литературе экономический механизм традиционно трактуется как система экономических регуляторов и инструментов, обеспечивающих реализацию экономических отношений. Однако применительно к строительным услугам такой подход является методологически ограниченным. С учётом отраслевой специфики (длительный инвестиционно-строительный цикл, высокая контрактная сложность, зависимость от институциональной среды) экономический механизм развития строительных услуг целесообразно рассматривать как многоуровневую систему взаимодействия субъектов, институтов и управленческих инструментов.

В рамках исследования обосновано авторское определение экономического механизма развития строительных услуг как институционально оформленной многоуровневой системы, обеспечивающей устойчивый рост, повышение эффективности и качества строительных услуг и их вклад в социально-экономическое развитие региона. Методологическую основу анализа составляют системный, институциональный и отраслевой подходы, позволяющие учитывать как экономические, так и управленческие и регуляторные аспекты.

Показано, что строительные услуги обладают выраженным мультипликативным эффектом, формируя устойчивые межотраслевые связи и стимулируя развитие сопряжённых секторов экономики. Рост сервисной составляющей строительства — проектирования, инжиниринга, экспертизы и проектного управления — способствует увеличению добавленной стоимости и повышению инвестиционной результативности проектов.

На основе проведённого анализа предложена структура экономического механизма развития строительных услуг, включающая институционально-нормативный, организационно-управленческий, финансово-экономический, инвестиционно-инновационный, ресурсно-кадровый и информационно-цифровой блоки. Их согласованное функционирование обеспечивает устойчивое развитие строительных услуг и усиление их вклада в региональную экономику.

### **Практико-ориентированные предложения**

1. Развивать сервисные сегменты строительства (инжиниринг, экспертиза, проектное управление) как источники формирования высокой добавленной стоимости.
2. Укреплять институциональную среду строительных услуг за счёт совершенствования контрактных стандартов, требований к качеству и прозрачности, снижая транзакционные издержки.

3. Ускорять цифровизацию строительных услуг на основе внедрения BIM-технологий, цифрового мониторинга и аналитических инструментов управления проектами.

4. Формировать кадровый контур экономического механизма через целевую подготовку и повышение квалификации специалистов в области проектного управления и цифровых компетенций.

**Список использованной литературы:**

1. Абалкин, Л.И. (1986). Экономический механизм социалистического производства. Москва: Экономика.

2. Абалкин, Л.И. (1994). Стратегия и тактика экономических реформ. Москва: Экономика.

3. Бычкова, А.Н. (2015). Экономический механизм развития отраслей сферы услуг. Москва: ИНФРА-М.

4. Куликов, А.Г. (2010). Экономический механизм регулирования отраслей экономики. Москва: Финансы и статистика.

5. Осипов, Ю.М. (2001). Экономическая теория: институциональный аспект. Москва: Экономистъ.

6. Степанов, П.С. (2005). Экономика строительства: учебник для вузов. Москва: Юрайт.

7. Bell, D. (1973). The Coming of Post-Industrial Society. New York: Basic Books.

8. Leontief, W. (1966). Input-Output Economics. 2nd ed. New York: Oxford University Press.

9. North, D.C. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.

10. Stiglitz, J.E. (2000). Economics of the Public Sector. 3rd ed. New York: W.W. Norton & Company.

11. Президент Республики Узбекистан (2020). О мерах по поддержке сферы услуг. Указ от 16 июня 2020 г.

12. Президент Республики Узбекистан (2021a). О мерах по ускоренному развитию сферы услуг. Указ от 11 мая 2021 г.

13. Президент Республики Узбекистан (2021b). О дополнительных мерах по развитию сферы услуг. Постановление № ПК-104 от 27 января 2021 г.

14. Президент Республики Узбекистан (2022). О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы. Указ № ПФ-60 от 28 января 2022 г.

15. Президент Республики Узбекистан (2023). О Концепции комплексного социально-экономического развития Республики Узбекистан до 2030 года. Указ № ПФ-158 от 11 сентября 2023 г.

**Ernazarov Ortiq Eshnazarovich** – PhD, v.b. professor, ISFT (International school of finance technology and science) instituti Samarqand filiali Iqtisodiyot va axborot texnologiyalari kafedrasini mudiri. O‘zbekiston. Samarqand,

**Musinov Zokir Rahmonovich** – ISFT (International school of finance technology and science) instituti Samarqand filiali Iqtisodiyot va axborot texnologiyalari kafedrasini 2-bosqich magistri. O‘zbekiston. Samarqand,

**Saidov Shoxzod Saidjon o‘g‘li** – ISFT (International school of finance technology and science) instituti Samarqand filiali Iqtisodiyot va axborot texnologiyalari kafedrasini 2-bosqich magistri. O‘zbekiston. Samarqand

## XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINIDA KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ASOSIDA AHOLI FAROVONLIGINI TA‘MINLASH YO‘NALISHLARI

**Annotatsiya:** mazkur tadqiqotda xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish orqali aholi farovonligini oshirishning ustuvor yo‘nalishlari ilmiy jihatdan tahlil qilinadi. Ishning asosiy maqsadi – xizmatlar sektorining iqtisodiy o‘rni, bandlikni ta‘minlash va daromadlarni ko‘paytirishdagi rolini aniqlash hamda tadbirkorlik subyektlarini qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha amaliy takliflar ishlab chiqishdan iborat.

Ushbu maqolada qiyosiy tahlil hamda induksiya va deduksiya baholash usullaridan foydalanildi. Qiyosiy usuldan foydalanilib, statistik ma‘lumotlar asosida ularni tahlillari amalga oshirilib ilmiy xulosalar berildi.

**Kalit so‘zlar:** xizmat ko‘rsatish, kichik biznes, innovatsiya, xususiy tadbirkorlik, innovatsion faoliyat, xizmat.

**Аннотация:** В данном исследовании проводится научный анализ приоритетных направлений повышения благосостояния населения посредством развития малого бизнеса и частного предпринимательства в секторе услуг. Главная цель работы – определить роль сектора услуг в экономическом росте, росте занятости и доходов, а также разработать практические предложения по совершенствованию механизмов поддержки хозяйствующих субъектов.

**Ключевые слова:** услуги, малый бизнес, инновации, частное предпринимательство, инновационная деятельность, сервис.

**Abstract:** this study scientifically analyzes the priority areas of improving the well-being of the population through the development of small business and private entrepreneurship in the service sector. The main goal of the work is to determine the role of the service sector in economic growth, employment and income growth, and to develop practical proposals for improving mechanisms for supporting business entities.

**Keywords:** service, small business, innovation, private entrepreneurship, innovative activity, service.

Jahonda raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi texnologik innovatsiyalarni barcha tarmoqlarida ishlab chiqarishning “tayanch toshi”ga aylangan. Ushbu sohada Xitoy, AQSh va Yaponiya davlatlari o‘zlarining innovatsion rivojlanish strategiyalari orqali ilg‘or tajribaga ega mamlakatlar hisoblanib, butunjahon intellektual mulk tashkiloti ma‘lumotlariga ko‘ra, ularning ulushi berilgan patentlar global sonining 75 %ini tashkil qiladi. Mamlakatimizda

ham so‘nggi besh yil ichida sanoat korxonalarining innovatsion faoliyatini takomillashtirish maqsadida 2022-2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning Taraqqiyot strategiyasida **“Iqtisodiyotga innovatsiyalarni keng joriy qilish, sanoat korxonalari va ilm-fan muassasalarining kooperatsiya aloqalarini rivojlantirish”**<sup>15</sup> deb ta’kidlaganliklari davlatimizda xizmat ko‘rsatish korxonalarini rivojlantirish, tizm faoliyatini raqamlashtirish, tashkiliy-iqtisodiy mexanizmini takomillashtirish va innovatsion texnologiyalar bilan yanada ta’minlashni talab qilmoqda va bu holat oldimizga bir qator vazifalarni amalga oshirishni belgilab berilmoqda.

Jahondagi bu sohadagi o‘z ilmiy tadqiqotlarini olib borgan quyidagi etakchi olimlarning o‘z ilmiy qarashlari bayon etilgan.

Fransuz iqtisodchisi R.Kantil’on bergan ta’rifiga ko‘ra “tadbirkor voqiya va hodisalarni oldindan ko‘ra bilish xususiyatiga ega bo‘lgan, o‘z zimmasiga barcha ma’suliyatni olib tavakkal qiluvchi, o‘z xatti harakatlari tufayli daromad olishga umid qiluvchi va har qandan yuqotishlarga tayyor bo‘lgan shaxsdir”<sup>16</sup>

Bu borada chuqur tadqiqot olib borgan boshqa bir iqtisodchi Y.Shumpeter(1883-1950) ta’kidlashicha “tadbirkor - bu novator, ya’ni yangilik yaratuvchi odam” sifatida ta’riflagan. Shuningdek, uning fikricha, “tadbirkorning vazifasi yangi kashfiyotlarni amalga tadbiriq qilish orqali ishlab chiqarish uslubini reforma qilish(yangilash)dan iborat”<sup>17</sup> deb hisoblaydi. Shu bilan birga tadbirkorning faoliyatini keng ma’noda ko‘rib, yangi ochilgan bozor yoki xom ashyo bazasi asosida yangi tovar ishlab chiqarish yoki eskirganini modernizatsiya qilish uchun yangi texnologiyalar ishlatishdan iborat degan fikrni ilgari surgan.

Amerikalik iqtisodchilardan, K.Makkonnel va S.Bryu fikricha, “tadbirkor tovarlar ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish jarayonida ishlab chiqarish omillarini birlashtiradi va “katalizitor” vazifasini bajaradi”<sup>18</sup>.

Respublikamiz iqtisodchilaridan, Sh.Shodmonov, M.Raxmatovlarning e’tirof etishicha “...tadbirkorlik biznesdan farq qilib, tadbirkorlik – maxsulot ishlab chiqarish, xizmat ko‘rsatishga ijodkorlik, yangilik yaratish ruhi asosida yondashish bilan bog‘liq faoliyatdir. Biznes – esa unga nisbatan keng tushuncha bo‘lib, umuman foyda olish nuqtayi nazaridan yuritiluvchi faoliyatdir”<sup>19</sup>.

O‘zbek olimlari A.O‘lmasov va M.Sharifxo‘jaevlar “ biznes keng ma’nodagi qonuniy yo‘l bilan daromad topishga qaratilgan faoliyatdir... Tadbirkorlik – kishilar (mulkchilik subyektlari)ning moddiy va pul mablag‘larini (kapitalini) amalda xo‘jalik oborotiga tushirib, daromad topishga mo‘ljallangan

---

<sup>15</sup> O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning 2022 yil 28 yanvardagi “2022-2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning Taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-60-sonli Farmoni.

<sup>16</sup> R.Kantilyon Predprinimatelstvo v konse 20 veka. - M.: 1992. 20 b.

<sup>17</sup> Y.Shumpeter, “Iqtisodiy rivojlanish nazariyasi”. Moskva

<sup>18</sup> K. R. Makkonnel, S. L. Bryu Nomi: "Iqtisodiyot tamoyillari, muammolari va siyosati" - 2020 Nashriyot: "O‘zbekiston" nashriyoti ISBN: 978-9943-1234-56

<sup>19</sup> Sh.Shodmonov, M.Raxmatov. (2019). *Iqtisodiyot nazariyasi: fanining ikki chigal tuguni va uning yechimi*. Toshkent: Iqtisodiyot nashriyoti.

iqtisodiy faoliyatdir. Tadbirkorlik umuman pul topish emas, balki yaratuvchilik faoliyati orqali daromad olishni bildiradi”<sup>20</sup>, deb ta’rif beradilar.

Shu bilan birga Respublikamizning yetakchi olimlaridan biri S.S.G‘ulomovning e’tirof etishicha “tadbirkorlik faoliyati – biznesning bir shakli sifatida namoyon bo‘ladi va uning turli sohalarida amalga oshiriladi”, shu bilan birga uning fikricha “tadbirkor – to‘la yoki qisman moddiy mablag‘ga yoki moliyaviy resurslarga ega bo‘lgan g‘ayratli inson bo‘lib, u ushbu resurslarni o‘z ishini (biznesini) tashkil qilish uchun ishga soladi”<sup>21</sup>.

Mamlakatimizdagi xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes subyektlari faoliyatini innovatsion faolligining ko‘rsatkichlari, texnologik, tashkiliy, marketing innovatsiyalar tadbiriq etilishi keyingi vaqtlarda pasayish dinamikasi mavjudligini ko‘rsatmoqda. Jahon banki hamda Iqtisodiy tadqiqotlar va islohotlar markazi tamonidan olib borilgan tadqiqotlarga ko‘ra O‘zbekistondagi firmalarning atigi 23,2 % so‘nggi 3 – yil ichida mahsulot innovatsiyalarini, 14,4 % texnologik innovatsiyalarni qo‘llaganliklarini aniqlashgan. Ammo, bu firmalarning atigi 5 % innovatsion jarayonlarni amalga oshirish uchun 100 dollardan ortiq mablag‘ sarflaganligi aniqlangan. Bu ko‘rsatkich juda pastligi bilan ajralib turadi. Shuningdek, so‘nggi uch yil ichida so‘rovnomalarda ishtirok etgan subyektlarning 10 % rivojlangan xorij tajribasini amalda qo‘llashgan, 13 % subyektlar esa ichki imkoniyatlardan foydalangan holda innovatsiyalarni tadbiriq etishgan bo‘lsa, 7 % subyektlar esa innovatsiyalarni tadbiriqini shartnoma asosida autsorsing xizmatidan foydalanishgan<sup>22</sup>. Ushbu ko‘rsatkichlardan shuni tahlil qilishimiz mumkinki, mamlakatimizda xizmat ko‘rsatish sohasidagi kichik biznes vakillari innovatsiyalarni amaliyotga tadbiriq etishda juda kam investitsiya yo‘naltirayotganligini ko‘rishimiz mumkin. Buning o‘ziga xos bo‘lgan bir qator xususiyatlari ham mavjuddir va bular quyidagilardir:

- innovatsiyalarga bo‘lgan ishonchning pastligi;
- innovatsion faoliyatning amalga oshirishidagi risklarning mavjudligi;
- innovatsiyalar uchun investitsiyalarning yetarli emasligi;
- innovatsiyalar bilan ishlash bo‘yicha mutaxassislarning yetishmasligi.

Xususan, bu borada Samarqand viloyatida 2023-yilning yanvar-dekabr oylarida kichik tadbirkorlikning YaHM dagi ulushi 72,8 % ni tashkil etdi. Eng ko‘p yangidan tashkil etilgan kichik korxonalar va mikrofirmalar savdo sohasida 3 254 ta, sanoat tarmog‘ida 1 225 ta, qishloq, o‘rmon va baliqchilik xo‘jaligida 729 ta, yashash va ovqatlanishda 724 ta, qurilish tarmog‘ida 372 ta, tashish va saqlashda 217 ta tashkil etilgan.

Shahar va tumanlar bo‘yicha eng ko‘proq sanoat mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi Samarqand shahri (3702,6 mlrd. so‘m), Urgut (1760,0 mlrd. so‘m), Jomboy (1674,9 mlrd. so‘m), Samarqand (1380,4 mlrd. so‘m), Toyloq (843,9 mlrd.

---

<sup>20</sup> [https://iqtisodiyot.tsue.uz/sites/default/files/maqolalar/Article\\_31\\_0.pdf](https://iqtisodiyot.tsue.uz/sites/default/files/maqolalar/Article_31_0.pdf)

<sup>21</sup> S.S.G‘ulomov Tadbirkorlik va kichik biznes, “Sharq” nashriyoti Toshkent 2002, 27 b.

<sup>22</sup> Sotvoldievich, A. M. (2024). O‘ZBEKISTONDA KICHIK INNOVATSION TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH VA UNGA TA’SIR QILUVCHI MUAMMOLAR TAHLILI. *Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting*, 4(04), 506-512.

so‘m), Bulung‘ur (757,0 mlrd. so‘m) tumanlari hissasiga to‘g‘ri keladi. Ishtixon (242,8 mlrd. so‘m) va Qo‘shrabot tumanlarida (138,4 mlrd. so‘m) sanoat mahsulotlari ishlab chiqarish hajmi past bo‘lib qolmoqda.

2023-yilning yanvar-dekabr oylarida viloyatda yalpi hududiy mahsuloti hajmida kichik tadbirkorlik (biznes) subyektlarining ulushi 72,8 foizni tashkil qilib, 2022-yilning mos davriga (70,4) nisbatan foizni tashkil qildi. Xizmatlar sohasida kichik tadbirkorlikning yuqori ulushlari Narpay tumani (jami xizmatlar hajmiga nisbatan ulushi (85,3 %), Oqdaryo tumani (84,1 %), Kattaqo‘rg‘on shahri (84,4 %), Qo‘shrabot (84,3 %) va Ishtixon (84,0 %) tumanlariga to‘g‘ri kelgan bo‘lsa eng past ko‘rsatkich Samarqand shahriga (48,8 %) to‘g‘ri keladi.

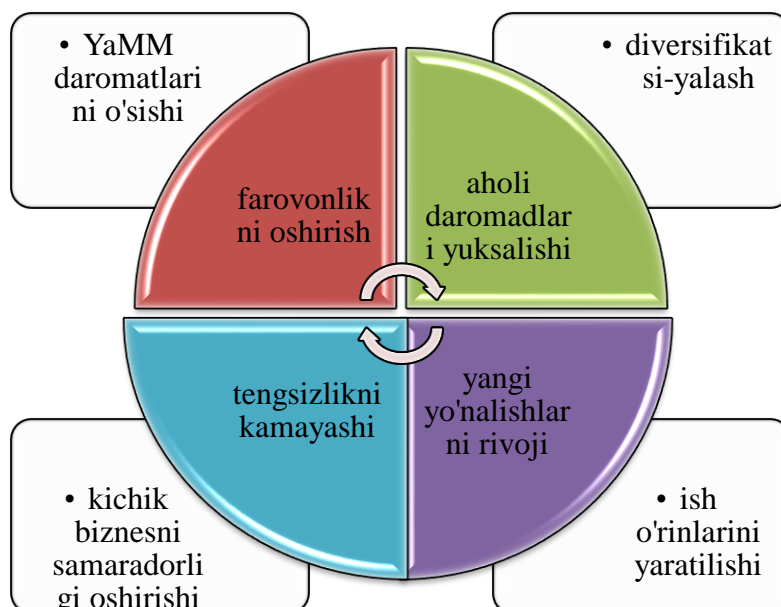
Tadqiqot ishida Samarqand viloyatidagi xizmat ko‘rsatishda kichik biznes subyektlarining xizmatlarining amalga oshirish jarayoni 2020-2024 yillarga bo‘lgan davrda tahlil qilinib unga ko‘ra 2020 -yilda xizmat ko‘rsatishda kichik biznesning ulushi 68,9 % ni tashkil etgan bo‘lsa 2024- yilga kelib bu ko‘rsatkich ancha kamayib 65,0% ni tashkil etgan. Bunga sabab, Samarqand viloyatida xizmat ko‘rsatishning umumiy qiymatida kichik biznes subyektlaridan boshqa sohalar xisobiga (masalan sanoat) salmog‘inong oshganligini oshganligini ko‘rishimiz mumkin.

Xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes subyektlari faoliyatini innovatsion rivojlantirishning ta‘sirini tarkibiy qismlari ham mavjud bo‘lishi taqozo etib, ushbu tarkibiy qismlar kichik biznes subyektlari faoliyatini yanada rivojlantirishga katta xizmat ko‘rsatadi. Shu bilan birgalikda ushbu tarkibiy birlik soha faoliyatiga innovatsion texnologiyalarni keng joriy etish uchun ham manbaa sifatida xizmat qilishi mumkin (1-rasm).

Xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznesni rivojlantirish muhim iqtisodiy yo‘nalishlardan biri hisoblanadi. Bu soha iqtisodiyotning xizmatlar segmentini rivojlantirib, bandlikni oshirish va aholi farovonligini yaxshilashga xizmat qiladi.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni izchil rivojlantirish aholi farovonligini oshirishning eng muhim omillaridan biridir. Ushbu soha iqtisodiyotning eng tez moslashuvchan va ko‘p ish o‘rni yaratuvchi tarmog‘i sifatida daromadlar o‘rishini ta‘minlaydi, o‘rta sinf shakllanishiga xizmat qiladi hamda hududlar o‘rtasidagi iqtisodiy tafovutlarni kamaytiradi.

Umuman olganda, xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, u nafaqat iqtisodiy barqarorlikni ta‘minlaydi, balki aholining turmush sifati va ijtimoiy farovonligini yuksaltirishga ham xizmat qiladi.



### 1-rasm. Xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes subyektlari faoliyatini innovatsion rivojlantirishga bog‘liqligiga ko‘ra tarkibiy qismlari

Kichik biznes subyektlarini moliyaviy resurslar bilan ta‘minlash, imtiyozli kreditlash tizimini kengaytirish, soliq ma‘murchiligini soddalashtirish va zamonaviy raqamli texnologiyalarni joriy etish xizmatlar sektorining samaradorligini oshiradi. Shu bilan birga, tadbirkorlik infratuzilmasini rivojlantirish, malakali kadrlar tayyorlash va sog‘lom raqobat muhitini shakllantirish barqaror iqtisodiy o‘shish uchun zarur shart hisoblanadi.

Bizning fikrimizcha, buning uchun quyidagi ishlarni amalga oshirish maqsadga muvofiq. Ular quyidagilar:

Birinchidan, huquqiy va institutsional sharoitlarni yaxshilash maqsadida kichik biznes uchun soliqlarni kamaytirish va imtiyozlar berish, litsenziyalash va ruxsatnomalar olish jarayonlarini soddalashtirish va kichik tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlovchi davlat dasturlarini kengaytirish.

Ikkinchidan, moliyaviy ko‘mak va kredit imkoniyatlarini oshirish maqsadida bank kreditlarining foiz stavkalarini pasaytirish, kichik biznes uchun grant va subsidiyalar ajratish va xususiy investitsiyalar va venchur kapitalini jalb qilish.

Uchinchidan, xizmat ko‘rsatish infratuzilmasini yanada rivojlantirish, yangi savdo va xizmat ko‘rsatish shahobchalarini tashkil etish, transport, logistika xizmatlarini takomillashtirish hamda axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan samarali foydalanish.

To‘rtinchidan, kadrlar malakasini oshirish va ta‘lim berish dasturlarini takomillashtirish maqsadida xizmat ko‘rsatish subyektlari markazlarida trening, seminarlar tashkil etish, ularni xorij mamlakatlarda tajribasini oshirish va dual ta‘lim tizimi asosida kadrlar yetkazib berish ishlarini boshlash lozim.

Ushbu islohotlarni amalga oshirishimiz natijasida xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes vakillari ko‘payishi, xizmatlar hajmi va sifati ortishi, yangi ish o‘rinlarini paydo bo‘lishi natijasida mamlakat iqtisodiyotiga ham ijobiy ta‘sir qilishiga olib kelishi mumkin.

#### **Adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 28 yanvardagi PF-60-sonli “2023-2026 yillarga mo‘ljallangan yangi O‘zbekistonning tarqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi Farmoni;
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti SH.M.Mirziyoevning Oliy Majlisga murojaatnomasi (<https://president.uz/uz/lists/view/2228>) 28.12.2019 y.;
3. Jumaev CH. Safarov N. Iqtisodiyot nazariyasi – T.: “Tafakkur”, 2009, - B. 28.;
4. Rajabov O‘.D. Inson kapitali ishlab chiqarishning muhim omili sifatida// Iqtisodiyot va ta‘lim.: -Toshkent. 2012 №1. B-47;
5. Rajabov U.D. Osobennosti reformirovaniya sotsialnoy sfery v Uzbekistane// Ekonomika i finansy.: - Moskva. 2010 №4. S-21;
6. Slezinger G.A. Sotsialnaya ekonomika. Uchebn.-M.: “Delo i Servis” 2001. S -9;
7. Umarov U. Iqtisodiyot nazariyasi - T.: Me‘ros. 2004. -B. 67;
8. Yo‘ldosheva U. Inson kapitalini boshqarishga investitsiyaviy yondashuv.-T.: //Bozor pul va kredit. 2004. -№11. – B. 35;
9. O‘zbekiston respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlari asosida ([www.stat.uz](http://www.stat.uz)).

*Курбанова Дилфуза Баходировна- магистрантка университета Мамун*

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕОДОЛЕНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРЕПЯТСТВИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ**

*Аннотация:* Статья посвящена анализу роли малого бизнеса в социально-экономическом развитии регионов Узбекистана. В ней подробно рассматриваются основные препятствия, с которыми сталкивается предпринимательство на местах, с акцентом на вопросы логистики и недостаточную инфраструктурную обеспеченность. Особое внимание уделено значимости реализации комплексных мер государственной поддержки, а также внедрению современных цифровых технологий, что способствует преодолению существующих барьеров для малого бизнеса и раскрытию его потенциала на рынке.

*Ключевые слова:* малый бизнес, цифровизация, предпринимательство, инфраструктура, логистические издержки, государственная поддержка, добавленная стоимость.

*Аннотация:* Ushbu maqolada kichik biznesning O‘zbekiston hududlarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishidagi o‘rni tahlil qilinadi. Unda mahalliy darajada tadbirkorlar duch keladigan asosiy to‘siqlar batafsil ko‘rib chiqiladi, ayniqsa logistika va infratuzilmaning yetarli

emasligiga urg‘u beriladi. Kichik biznes uchun mavjud to‘siqlarni bartaraf etish hamda bozor salohiyatini ochishga xizmat qiladigan kompleks davlat qo‘llab-quvvatlash choralari va zamonaviy raqamli texnologiyalarni joriy etishning muhimligiga alohida e‘tibor qaratiladi.

**Kalit so‘zlar:** kichik biznes, raqamlashtirish, tadbirkorlik, infratuzilma, logistika xarajatlari, davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash, qo‘shimcha qiymat.

**Abstract:** This article examines the role of small business in the socio-economic development of Uzbekistan’s regions. It explores the main barriers hindering local entrepreneurship, with a particular focus on logistics and inadequate infrastructure. Special emphasis is placed on the importance of comprehensive government support measures and the adoption of modern digital technologies to overcome these barriers and fully realize the market potential of small businesses.

**Keywords:** small business, digitalization, entrepreneurship, infrastructure, logistics costs, government support, added value.

На сегодняшний день малый бизнес занимает одно из ведущих мест в структуре национальной экономики, поскольку способствует экономическому развитию в целом. А равномерное развитие регионов нашей страны способствует снижению бедности и обеспечению новыми рабочими местами. Поэтому развитие малого бизнеса в регионах – это не просто важно, это жизненно необходимо для процветания всей страны. Именно местные предприниматели лучше всего могут использовать то, что есть в их районе – и природу, и людей. Они создают новые производства и предлагают больше услуг. А это значит, что у людей становится больше денег, и жить им становится лучше. Благодаря своей гибкости, малые предприятия оперативно реагируют на рыночные изменения, внедряют передовые технологии и открывают новые возможности для трудоустройства.

По данным Национального комитета по статистике Республики Узбекистан, за январь–декабрь 2025 года субъектами малого предпринимательства создана добавленная стоимость на сумму 923 514,6 млрд сумов, а их доля в общем объеме ВВП достигла 52,2 %. В январе-сентябре 2025 года эта доля составляла 51,5 %. По состоянию на 1 октября 2025 года количество действующих субъектов малого предпринимательства достигло 1 212,0 тыс., из них малые предприятия и микрофирмы - значительная часть. Наибольшая доля малого предпринимательства в добавленной стоимости наблюдается в сельском, лесном и рыбном хозяйстве - до 96,9 % (по итогам января –сентября 2025 года, в строительстве - 77,6 %, в сфере услуг - 45,1 %. Это подтверждает, что именно в районах малые формы предпринимательства выступают основным источником занятости, доходов населения и локального экономического роста<sup>23</sup>.

Тем не менее, развитие малого бизнеса в районах сталкивается с серьезными вызовами. К ключевым препятствиям следует отнести недостаточно развитую инфраструктуру (транспортную, энергетическую, логистическую),ограниченные возможности получения доступных

---

<sup>23</sup> [https://stat.uz/img/press-revizlar/kb\\_eng\\_p74274.pdf](https://stat.uz/img/press-revizlar/kb_eng_p74274.pdf)

кредитных ресурсов и инвестиций, нехватку квалифицированных специалистов, а также низкий уровень цифровой трансформации и ограниченный доступ к потребительским рынкам. В отдалённых территориях эти факторы усугубляются географической удалённостью от крупных экономических центров, что ведёт к увеличению операционных расходов и ослабляет позиции местных предприятий на фоне конкурентной среды.

Последние годы государственная стратегия фокусируется на устранении существующих барьеров. Внедряются льготные кредитные программы, гранты для молодёжи и женщин-предпринимателей, упрощённая электронная регистрация бизнеса, создание районных бизнес-инкубаторов и коворкингов. Особое внимание уделяется поддержке переработки сельхозпродукции, экотуризму и цифровизации - это позволяет локальным предпринимателям выходить на более широкие рынки.

Правительство Узбекистана придаёт большое значение поддержке малого бизнеса и предпринимательства в регионах, что отражено в его социально-экономической политике. Одним из примеров является «Стратегия 2030». Итак долгосрочная стратегия развития Узбекистана до 2030 года признает малый бизнес двигателем регионального социально-экономического прогресса. Её цель – стимулировать местное предпринимательство, чтобы снизить зависимость региональных экономик от крупных центров. Основной фокус – на создании предприятий, использующих местные ресурсы, что позволяет генерировать добавленную стоимость и повышать доходы населения непосредственно в районах. Поддержка аграрного сектора, перерабатывающих производств и сферы услуг призвана укрепить экономическую базу и создать новые рабочие места. Кроме того, важными направлениями являются цифровая трансформация малого бизнеса, упрощение административных процедур и расширение доступа местных предпринимателей к рынкам. Таким образом, Стратегия-2030 закладывает основу для системного развития малого бизнеса в районах, обеспечивая сбалансированное территориальное развитие и повышая устойчивость национальной экономики<sup>24</sup>.

В контексте реализации обозначенных приоритетов, первостепенное значение придаётся формированию благоприятной предпринимательской среды на региональном уровне. Поддержка малого предпринимательства включает не только финансовую помощь, но и совершенствование институциональных основ, стимулирование занятости и повышение доступности информационно-консультационных услуг для субъектов предпринимательской деятельности. Это укрепляет позиции малых предприятий и минимизирует риски, особенно в удалённых районах. Будущее малого бизнеса в регионах тесно связано с цифровизацией и

---

<sup>24</sup> Стратегия «Узбекистан- 2030». Приложение № 1 к Указу Президента Республики Узбекистан от 11 сентября 2023 г. № УП-158. - LEX.UZ.

внедрением новых методов работы. Электронные платформы и онлайн-сервисы помогают преодолевать географические барьеры, позволяя местным компаниям выходить на национальный и межрегиональный уровни.

Помимо прочего, активное развитие малого предпринимательства в районах является мощным катализатором экономического роста. Оно способствует не только увеличению численности населения и повышению его экономической вовлеченности, но и эффективно противодействует миграционному оттоку в крупные города. Укрепление данного сектора обеспечивает более сбалансированное распределение экономических преимуществ и, как следствие, улучшение общего уровня жизни. Иными словами, если мы не будем развивать малый бизнес и предпринимательство в районах, это может привести к серьёзным социально-экономическим последствиям на уровне страны в целом. Тем не менее, предстоящая реализация государственных мер поддержки и стратегических инициатив до 2030 года открывает перспективы для формирования динамичной региональной экономики, базирующейся на эффективном использовании местных ресурсов и всесторонней активизации предпринимательской инициативы граждан.

Одной из главных проблем, тормозящих развитие малого бизнеса в районах Узбекистана, являются высокие логистические издержки, обусловленные неразвитой транспортной инфраструктурой. Предприниматели в сельской и отдалённой местности часто сталкиваются с плохими дорогами (особенно грунтовыми и местными), нехваткой регулярных грузоперевозок, высокими ценами на топливо и транспортные услуги, а также дефицитом современных складских и холодильных помещений для хранения скоропортящихся товаров.

Данная проблема обусловлена комплексом взаимосвязанных факторов таких как:

-Неудовлетворительное состояние дорожной инфраструктуры: Многие местные дороги устарели, узкие, повреждены или вовсе не имеют твёрдого покрытия.

-Климатические препятствия: Сезонные дожди и снег а также размывы дорог временно делают доставку невозможной.

-Высокая стоимость перевозок: Монополия отдельных перевозчиков и рост цен на топливо приводят к завышенным тарифам.

-Удалённые районы слабо интегрированы в общую транспортную систему страны из-за ограниченного числа прямых маршрутов и редких рейсов грузового транспорта.

-Себестоимость продукции взлетает, делая её невыгодной для продажи в городах и на экспорт.

-Недопустимые потери скоропортящихся товаров: Фрукты, овощи, молочная и мясная продукция часто портятся в процессе доставки, что оборачивается существенными убытками.

-Малые предприятия теряют возможность регулярно снабжать крупные города и экспортные рынки, что оборачивается потерей клиентов и объёмов сбыта.

Отсутствие возможности обеспечить непрерывные и своевременные поставки препятствует интеграции в современные онлайн-платформы и крупные розничные сети.

Это ставит предпринимателей перед дилеммой: либо демпинговать цены, что негативно сказывается на рентабельности, либо отказываться от стратегических планов по наращиванию производственных мощностей.

Для эффективного решения данных проблем требуется комплексный подход, включающий как развитие инфраструктуры, так и организационные изменения. И одним из примеров решения проблем являются государственные программы, вроде «Обод кишлок» и «Янги Узбекистон», нацелены на то, чтобы в первую очередь отремонтировать и заасфальтировать дороги, ведущие к важным производствам: районным заводам по переработке, теплицам и животноводческим фермам<sup>25</sup>.

Кроме того, в каждом районе будут созданы небольшие логистические пункты с общими холодильниками и складами, чтобы помочь малому бизнесу. Также оптимизация транспортных затрат через государственные механизмы. Ещё следует поддержка кооперации в сфере грузоперевозок, то есть стимулирование создания предпринимательских кооперативов для совместной аренды/покупки грузового и рефрижераторного транспорта с целью организации регулярных городских рейсов. Не менее значимым является Обеспечить доступ местных производителей к существующим государственным и коммерческим логистическим сетям (например, UzPost, Yellow Pages, а также международным операторам вроде DHL, Pony Express для экспортных поставок). Разработать льготные тарифы для малого бизнеса. Кроме того, возможно создание мобильного приложения или раздела на [my.gov.uz](http://my.gov.uz), позволяющего предпринимателям находить попутные грузы, кооперироваться для совместных перевозок и отслеживать стоимость и сроки доставки в режиме реального времени. Это позволит существенно сократить расходы без значительных капитальных вложений. Эти шаги помогут за 3-5 лет значительно упростить логистику, увеличить доходы местных малых компаний и быстрее вывести их продукцию на национальном и мировом уровне.

Таким образом, малые предприятия в регионах Узбекистана играют важную роль в обеспечении занятости населения и стимулировании экономического подъёма, однако их потенциал используется не в полной мере. Серьёзные вызовы для развития этого сектора связаны с экономическими и инфраструктурными трудностями, которые особенно заметны в удалённых местностях. Улучшение транспортной доступности,

---

<sup>25</sup> Указ Президента Республики Узбекистан от 21 февраля 2024 г. № УП-37 «О Государственной программе по реализации Стратегии «Узбекистан - 2030» в «Год поддержки молодёжи и бизнеса»». - LEX.UZ.

налаживание тесных связей между предпринимателями и внедрение современных цифровых решений могут способствовать преодолению существующих барьеров. В результате таких преобразований малый бизнес сможет добиться стабильного роста, диверсифицировать свою деятельность и внести более весомый вклад в социально-экономическое благополучие регионов.

*Б.Каршиев – соискатель Самаркандского института экономики и сервиса*

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В СИСТЕМЕ ДЕТСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Аннотация:** В статье рассмотрены факторы, оказывающие влияние на качество услуг в системе детского здравоохранения Самаркандской области. На основе регрессионной модели определены факторы, влияние которых необходимо учесть при выработке стратегий повышения конкурентоспособности платных услуг в Узбекистане.

**Ключевые термины:** Качество платных услуг, детское здравоохранение, койко-места, смертность, излечимость.

**Annotatsiya:** Ushbu maqola Samarqand viloyati bolalar salomatligi tizimida xizmatlar sifatiga ta'sir qiluvchi omillarni o'rganadi. O'zbekistonda pullik xizmatlarning raqobatbardoshligini oshirish strategiyalarini ishlab chiqishda e'tiborga olinishi kerak bo'lgan omillarni aniqlash uchun regressiya modeli qo'llaniladi.

**Kalit so'zlar:** Pullik xizmatlar sifati, bolalar salomatligi, kasalxona o'rinlari, o'lim va davolanish imkoniyati.

**Abstract:** This article examines factors influencing the quality of services in the children's healthcare system of the Samarkand region. A regression model is used to identify factors whose influence should be considered when developing strategies to improve the competitiveness of paid services in Uzbekistan.

**Key words:** Quality of paid services, children's healthcare, hospital beds, mortality, and curability.

Одной из проблем качества услуг медицинской клиники является его относительность и комплексность, сложность в измерении. Качество услуг и эффективности деятельности медицинской клиники в оказании услуг зависит от многих факторов. С целью определения этих факторов нами был проведен опрос руководителей клиник, оказывающих подобные услуги.

На качество услуг оказывают влияние множество факторов, такие, как: наличие высококвалифицированных дипломированных кадров, уникального оборудования, диверсифицированные и уникальные услуги, пользующиеся спросом у населения, наличие послеоперационного ухода, дополнительные услуги, наличие обратной связи и программы лояльности. Управление этими факторами позволит рационально использовать ресурсы клиники и обеспечит высокое качество услуг. В целях анализа проблем качества услуг

медицинской клиники необходимо комплексное исследование факторов с помощью разработки моделей.

Определение всех неизученных факторов и их целенаправленное использование для определения качества является важнейшим элементом разработки стратегии, планирования расходов и разработки смет, размеров вмешательства в ценообразование. Экономико-математические методы анализа создают большие возможности для исследования силы связи и выявления закономерностей и эмпирического наблюдения за сложными социально-экономическими явлениями.

В работе поставлена задача определения влияния факторов на качество услуг клиник на базе существующих и вовлекаемых ресурсов.

В медицине с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа возможно выявление связи между факторами и силы этой связи, а также определения размера вмешательства в процессы регулирования, контроля, оценки и управления деятельности клиник.

Важнейшим этапом построения модели в медицине является выбор формы связи, характеризующей зависимость результативного, прогнозируемого показателя от установленных факторов, влияющих на этой показатель.

Задача заключается в нахождение аналитического выражения, показывающего как величина  $Y$  - качество услуг клиники (число вылечившихся детей) зависит от величин  $x_1, x_2, \dots, x_n$  факторов. В нашем исследовании таковыми являются число детей в реанимации для новорожденных, число умерших после операции услуг, количество развернутых коек.

При изучении зависимости эффективности клиники и факторов используем линейную форму многофакторных связей не только как наиболее математически обоснованную, но и как форму, предусмотренную пакетами прикладных программ.

С целью выявления факторов, влияющих на качество услуг клиники нами были проанализированы данные за 2015-2022 года.

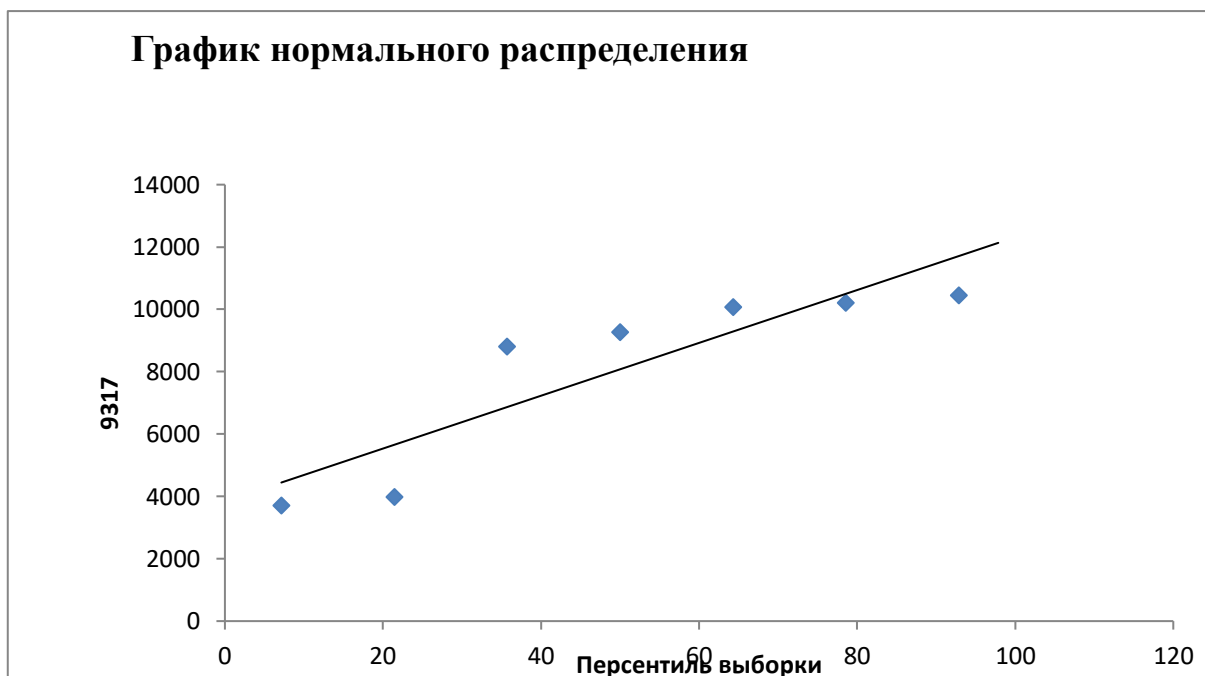
Нами подготовлен следующий массив данных для проведение корреляционно-регрессионного анализа.

**Таблица 1**

| Показатели                             | 2017 | 2018  | 2019  | 2020  | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|--|------|-------|-------|-------|------|------|------|------|
| реанимация для новорожденных ( $x_1$ ) | 87   | 159   | 133   | 125   | 25   | 36   | 67   | 79   |
| умерло после операции ( $x_2$ )        |      |       | 86    | 68    | 15   | 26   | 44   | 60   |
| количество развернутых коек ( $x_3$ )  | 200  | 200   | 200   | 210   | 210  | 210  | 200  | 200  |
| число вылечившихся детей ( $y$ )       | 9317 | 10208 | 10076 | 10450 | 3714 | 3995 | 8813 | 9280 |

Наиболее значимые показатели, которые прямо и косвенно влияют на качество услуг – это наличие коек, состояние реанимационной технической базы, число детей, получивших исцеление в ходе нахождения в клинике.

С помощью программы StatPad мы получили результаты регрессионного анализа данных о конкурентоспособности медицинской клиники (Приложение 3). Высокий показатель R свидетельствует о сильной положительной взаимосвязи между выявленными факторами, данные довольно плотно сгруппированы (с небольшим случайным разбросом) вокруг прямой линии, направленной вверх и вправо.



**Рисунок.1. Зависимость числа вылечившихся детей от факторов**

**Таблица 2.**

**Результаты регрессионного анализа**

| <b>Регрессионная статистика</b>       |             |
|---------------------------------------|-------------|
| Множественный коэффициент регрессии R | 0,94771284  |
| Коэффициент детерминации R квадрат    | 0,898159627 |
| Нормированный R квадрат               | 0,796319255 |
| Стандартная ошибка оценки Se          | 1326,775861 |
| Наблюдения                            | 7           |
| Коэффициент корреляции rux1           | 0.62        |
| Коэффициент корреляции rux2           | 0.71        |

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| Коэффициент корреляции $g_{x3}$   | -0.72 |
| Коэффициент корреляции $g_{x1x2}$ | 0.68  |
| Коэффициент корреляции $g_{x1x3}$ | 0.24  |
| Коэффициент корреляции $g_{x2x3}$ | -0.38 |

Абсолютный размах вариации цены составляет 6736 детей. Установленные факторы на 89.8 % объясняют зависимость качества услуг от эффективности работы реанимационного блока, наличия достаточного количества койко-мест, качества операционных услуг, а остальные 9.2% объясняются влиянием других неустановленных факторов. Уравнение регрессии в нашем случае имеет вид:

$$Y = 31156 + 39.1 x_1 + 27.1x_2 - 135.7 x_3;$$

Постоянные расходы медицинской клиники на 1 пациента составляют 3115 тыс.сум, остальные расходы относятся к переменным расходам. В нашем случае к постоянным расходам относятся расходы на содержание реанимационного и операционного блока.

#### **Выводы и предложения.**

Наибольшие расходы клиники связаны с содержанием и оснащением медицинского учреждения. Можно быть уверенным на 95% в том, что модернизация и реновация материально-технической базы клиники к повышению качества услуг, росту эффективности услуг клиник по меньшей мере на 39,1 детей излечившихся (одностороннее значение из t-таблицы для  $n-k-1=17$  степеней свободы составляет  $t=1.746$ ). Это еще раз свидетельствует о необходимости модернизации реанимационного и операционного блока клиники, что возможно за счет государственно-частного партнерства.

Если учесть тот прогноз, который мы провели выше, то уже в 2025 году можно добиться количества излечившихся до 10500 детей за счет модернизации клиники. Но это требует дополнительных инвестиций и капиталовложений в клинику и дополнительное повышение квалификации и совершенствование соответствующей законодательной базой, регулирующий медицинский бизнес в республике.

Моральное устаревание основных средств безусловно, снижает эффективность услуг клиники при постепенном износе оборудования, из-за высокой оплаты специалистов, дополнительных услуг. Можно быть уверенным на 95% в том, что прирост излечившихся детей в клинике на одного приводит к росту качества услуги. Однако, несмотря на это, продление пребывания пациента имеет значительный экономический и социальный эффект, пополняя бюджет региона и создавая дополнительные рабочие места.

Повышение качества услуг возможно также и за счет увеличения числа пациентов, но для этого необходимо повысить привлекательность и узнаваемость бренда и уровень развитости клиник подобного профиля в столице за счет рекламы, модернизации материально-технической базы,

освоение новых разновидностей медицинских услуг, снижение стоимости его компонентов (проживание, транспортировка, питание).

Таким образом, для определения влияния факторов на эффективность услуг клиники нами разработана следующая многофакторная модель:

| № | Показатель                    | Вид уравнения                                  | Модель   | Вид модели                     |
|---|-------------------------------|--|--|--------------------------------|
| 1 | Уровень конкурентоспособности | $Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n;$ | $Y = 31156 + 39.1 x_1 + 27.1 x_2 - 135.7 x_3;$ | Многофакторная линейная модель |

Применение этой модели обеспечит научную обоснованность формирования долгосрочной стратегии развития клиники и обеспечит повышение качества услуг. Постоянные расходы клиники являются важным резервом снижения стоимости услуг.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kangas B. Travelling for Medical care in a Global World// Medical Antropology: Cross Cultural Studies in Health and Illness.2010.№29. С344-362.
2. Karpova, G.A., Dolmatenia, Yu. V., Tkachev, V.A. Development problems of resort complex in transformation of the Russian economy - Сервис в России и за рубежом. 2018. Т. 12. № 1 (79). С.52-63
3. Jin-Li Hu<sup>1</sup>, Fang-Yu Yeh<sup>2</sup> & Yun-Chih Tsai<sup>1</sup>. Regional Traffic & Medical Services and Cost Efficiency of International Tourist Hotels in Taiwan // International Business Research; Vol. 7, No. 10; 2014
4. IQWiG, Methods for Assessment of the Relation of Benefits to Costs in the German Statutory Health Care System, Version 1.1 (Cologne, Germany: IQWiG, Oct. 9, 2008) URL: [http://www.iqwig.de/download/08-10-14\\_Methods\\_of\\_the\\_Relation\\_of\\_Benefits\\_to\\_Costs\\_v\\_1\\_1.pdf](http://www.iqwig.de/download/08-10-14_Methods_of_the_Relation_of_Benefits_to_Costs_v_1_1.pdf)

*Asatov Javohir Asqarovich – Sharof Rashidov nomidagi Samarqand davlat universiteti Inson resurslari va mahalla taraqqiyotini boshqarish instituti 4-bosqich talabasi*

## YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOTDA XIZMAT KORSATISH SOHASINI RIVOJLANTIRISH ORQALI KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH YO‘LLARI

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada yashil va raqamli iqtisodiyot tamoyillari asosida kambag‘allikni qisqartirish muammosi iqtisodiy jihatdan tahlil qilinadi. Tadqiqot jarayonida kambag‘allikning shakllanish omillari, uning aholi turmush darajasi va iqtisodiy rivojlanishga ta’siri ochib berilgan. Shuningdek, bandlikni kengaytirish, aholi daromadlarini oshirish, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish hamda ijtimoiy himoya tizimini takomillashtirish orqali kambag‘allikni kamaytirishning asosiy iqtisodiy yo‘nalishlari yoritilgan.

**Kalit so‘zlar:** kambag‘allik, iqtisodiy islohotlar, aholi daromadlari, bandlik, ijtimoiy himoya, iqtisodiy o‘sish, davlat siyosati.

**Аннотация:** В данной статье с экономической точки зрения анализируется проблема сокращения бедности на основе принципов зеленой и цифровой экономики. В ходе исследования выявлены факторы формирования бедности, ее влияние на уровень жизни населения и экономическое развитие. Также выделены основные экономические направления сокращения бедности посредством увеличения занятости, повышения доходов населения, развития малого бизнеса и частного предпринимательства, а также совершенствования системы социальной защиты.

**Ключевые слова:** бедность, экономические реформы, доходы населения, занятость, социальная защита, экономический рост, государственная политика.

**Abstract:** This article analyzes the problem of poverty reduction based on the principles of green and digital economy from an economic perspective. In the course of the research, the factors of poverty formation, its impact on the standard of living of the population and economic development were revealed. Also, the main economic directions of poverty reduction through expanding employment, increasing incomes of the population, developing small business and private entrepreneurship, and improving the social protection system are highlighted.

**Keywords:** poverty, economic reforms, population incomes, employment, social protection, economic growth, state policy.

Kambag‘allik bugungi global va milliy iqtisodiyotlarda eng muhim ijtimoiy-iqtisodiy muammolardan biri bo‘lib qolmoqda. Kambag‘allik darajasining yuqoriligi nafaqat aholi turmush sharoitlarini yomonlashtiradi, balki iqtisodiy o‘shish, bandlik va ijtimoiy barqarorlikka salbiy ta‘sir ko‘rsatadi. Shu sababli ko‘plab davlatlar, xususan rivojlanayotgan iqtisodiyotlar iqtisodiy islohotlar orqali kambag‘allikni samarali tarzda kamaytirish yo‘llarini izlamoqda.[1] Kambag‘allik — bu faqat daromad pastligidan iborat holat emas; u bandlik darajasi, ta‘lim, sog‘liqni saqlash va ijtimoiy himoya tizimi kabi ko‘p qirrali iqtisodiy omillar bilan chambarchas bog‘liqdir.

Bugungi sharoitda iqtisodiy islohotlar keng qamrovli bo‘lib, mikro va makro darajadagi o‘zgarishlarni o‘z ichiga oladi. Ular orqali davlatlar iqtisodiy o‘shish sur‘atlarini oshirish, bandlikni yaxshilash va ijtimoiy siyosatni kuchaytirish orqali kambag‘allikni kamaytirishga harakat qilmoqda. Shuning uchun ham iqtisodiy islohotlar sharoitida kambag‘allikni kamaytirish masalalarini o‘rganish muhim ilmiy va amaliy ahamiyatga ega.

Iqtisodiy islohotlar, avvalo, bozor mexanizmlarini rivojlantirish, raqobat muhitini shakllantirish va xususiy sektor faolligini oshirishga qaratiladi. Bu jarayonlar yangi ish o‘rinlari yaratilishiga, mehnat bozorida taklif va talab muvozanatining yaxshilanishiga hamda aholi daromadlarining oshishiga xizmat qiladi. Natijada kambag‘allikning iqtisodiy sabablari bosqichma-bosqich bartaraf etila boshlaydi. Xususan, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga qaratilgan islohotlar aholining iqtisodiy faolligini oshirib, ularning barqaror daromad manbalariga ega bo‘lishiga imkon yaratadi.

So‘nggi yillarda kambag‘allikni qisqartirish yashil iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish muhim iqtisodiy yo‘nalishlardan biriga aylanmoqda. Yashil iqtisodiyot resurslardan samarali foydalanish, ekologik toza ishlab chiqarishni rivojlantirish va “yashil” ish o‘rinlarini yaratish orqali aholi bandligini oshirishga xizmat qiladi. Jahon banki ma‘lumotlariga ko‘ra, qayta tiklanuvchi energiya, chiqindilarni qayta

ishlash va ekologik xizmatlar sohasida yaratilgan har bir yangi ish o‘rni an’anaviy tarmoqlarga nisbatan kambag‘allikni qisqartirishga yuqori ijtimoiy ta’sir ko‘rsatadi.

O‘zbekistonda ham quyosh va shamol energetikasi, ekologik qishloq xo‘jaligi hamda energiya samaradorligini oshirishga qaratilgan loyihalar aholining barqaror daromad manbalarini kengaytirish imkonini bermoqda. Bu jarayon kambag‘allikni kamaytirishda uzoq muddatli va barqaror iqtisodiy samara beradi.

| <b>Hududlar</b>               | <b>2022</b> | <b>2023</b> | <b>2024</b> |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Qoraqalpog‘iston Respublikasi | 13,9        | 13,2        | 12,8        |
| Andijon                       | 11,5        | 11,1        | 11,7        |
| Buxoro                        | 8,2         | 7,9         | 7,6         |
| Jizzax                        | 12,3        | 11,9        | 11,5        |
| Qashqadaryo                   | 13,0        | 12,4        | 11,9        |
| Navoiy                        | 7,6         | 7           | 7,0         |
| Namangan                      | 14,8        | 14,2        | 13,7        |
| Samarqand                     | 10,1        | 9,7         | 9,3         |
| Surxondaryo                   | 14,1        | 13,6        | 13,3        |
| Sirdaryo                      | 15,3        | 11,3        | 10,9        |
| Toshkent                      | 8,7         | 8,3         | 7,9         |
| Farg‘ona                      | 13,9        | 13,4        | 12,8        |
| Xorazm                        | 12,5        | 12,0        | 11,6        |
| Toshkent shahri               | 2,3         | 2,1         | 1,9         |

**1-jadval. Kambag‘allik darajasi hududlar kesimi % da [7]**

Jahon bankining hisob-kitoblariga ko‘ra, mamlakatimizda kambag‘allikning yuqori darajasi Qoraqalpog‘iston Respublikasi, Qashqadaryo, Surxondaryo, Namangan va Farg‘ona viloyatlarida kuzatilmoqda. Samarqand viloyati boshqa viloyatlarga nisbatan kambag‘allik darajasi yuqori bo‘lgan hududlardan biri hisoblanadi. Bu holatda esa kambag‘allikni kamaytirish kompleks va tizimli yondashuvni talab etadi.

Birinchidan, **bandlikni oshirish** kambag‘allikni kamaytirishning eng samarali iqtisodiy mexanizmlaridan biridir. Barqaror ish o‘rinlariga ega bo‘lgan aholi qatlamining daromadlari oshadi, bu esa kambag‘allik darajasining pasayishiga olib keladi.[2] Iqtisodiy islohotlar doirasida sanoat, xizmatlar sohasi va qishloq xo‘jaligida yangi ish o‘rinlari yaratish, mehnat bozorini liberallashtirish

va kasbiy tayyorgarlik tizimini rivojlantirish muhim ahamiyat kasb etadi. Ayniqsa, yoshlar va ayollar bandligini ta‘minlash kambag‘allikka qarshi kurashda strategik yo‘nalishlardan biri hisoblanadi.

Ikkinchidan, **aholi daromadlarini oshirish va ularning barqarorligini ta‘minlash** kambag‘allikni kamaytirishning muhim iqtisodiy omilidir. Real daromadlarning o‘sishi inflyatsiya darajasi, ish haqi siyosati va mehnat unumdorligi bilan chambarchas bog‘liqdir. Iqtisodiy islohotlar jarayonida ish haqlarining bozor mexanizmlariga mos ravishda oshirilishi, kam daromadli qatlamlarning real daromadlarini himoya qilish kambag‘allik darajasini pasaytirishga xizmat qiladi.

Uchinchidan, **kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish** kambag‘allikni qisqartirishda muhim rol o‘ynaydi. Tadbirkorlik faoliyati aholining o‘zini o‘zi band qilishi va mustaqil daromad manbalarini yaratish imkonini beradi[3]. Davlat tomonidan imtiyozli kreditlar, soliq yengilliklari va institutsional qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarining joriy etilishi kambag‘allik darajasi yuqori bo‘lgan hududlarda iqtisodiy faollikni oshiradi. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishi kambag‘allikni qisqartirishda asosiy iqtisodiy drayverlardan biri hisoblanadi. O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi ma‘lumotlariga ko‘ra, 2022–2024-yillarda kichik biznes subyektlari tomonidan yaratilgan ish o‘rinlari umumiy bandlikning qariyb **70 foizini** tashkil etgan. Shu bilan birga, yalpi ichki mahsulotda kichik biznesning ulushi **55 foizdan ortiqni** tashkil etmoqda.

Ayniqsa, kambag‘allik darajasi yuqori bo‘lgan hududlarda kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish aholining o‘zini o‘zi band qilishi va daromadlarini oshirishda muhim rol o‘ynamoqda. Bugungi kunda aynan kambag‘allikni qisqartirish, tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash maqsadida O‘zbekistonda 252 mln. ajratilgani ham bejis emas.

To‘rtinchidan, **ijtimoiy himoya tizimini takomillashtirish, xizmatlar sohasini rivojlantirish** kambag‘allikni kamaytirishning muhim iqtisodiy mexanizmi hisoblanadi. Manzilli ijtimoiy yordam, nafaqalar va subsidiyalar kam ta‘minlangan aholining minimal ehtiyojlarini qondirish, shuningdek, xizmatlar sohasining rivojlanishi kambag‘allikni kamaytirishda muhim iqtisodiy omil hisoblanadi. Savdo, transport, turizm, ta‘lim, sog‘liqni saqlash va axborot-kommunikatsiya xizmatlari mehnat talabchan sohalar bo‘lib, kam malakali va o‘rta malakali aholi uchun ish o‘rinlari yaratadi. Statistika ma‘lumotlariga ko‘ra, O‘zbekistonda xizmatlar sohasi yalpi ichki mahsulotning **40 foizdan ortiq** qismini tashkil etadi va bu ko‘rsatkich yildan yilga o‘sib bormoqda.[4; 5] Xizmatlar sektorining kengayishi, ayniqsa, shahar va qishloq joylarda daromadlar tafovutini qisqartirishga hamda kambag‘allik darajasini pasaytirishga xizmat qilmoqda.

So‘nggi yillarda O‘zbekistonda kambag‘allikni kamaytirish masalasi davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biriga aylandi. Iqtisodiy islohotlar doirasida kambag‘allikka qarshi kurash tizimli yondashuv asosida olib borilmoqda.[5] Bu jarayonda aholi bandligini ta‘minlash, daromad manbalarini

kengaytirish va ijtimoiy himoya mexanizmlarini takomillashtirishga alohida e‘tibor qaratilmoqda.

Xulosa qilib aytganda, iqtisodiy islohotlar sharoitida kambag‘allikni kamaytirish masalasi murakkab, ammo hal etilishi mumkin bo‘lgan ijtimoiy-iqtisodiy muammo hisoblanadi. Kambag‘allikning asosiy sabablari bandlik yetishmasligi, aholi daromadlarining pastligi va iqtisodiy imkoniyatlarning cheklanganligi bilan bog‘liq bo‘lib, ularni bartaraf etish kompleks iqtisodiy yondashuvni talab etadi.

Umuman olganda, O‘zbekistonda olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar kambag‘allikni qisqartirish uchun mustahkam iqtisodiy asos yaratmoqda. Mazkur jarayonning izchil davom ettirilishi aholi turmush darajasini oshirish, ijtimoiy barqarorlikni ta‘minlash va barqaror iqtisodiy o‘shishga erishishda muhim omil bo‘lib xizmat qiladi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi yillik statistik to‘plami. - T.: 2022-2024. – O‘zbekiston Respublikasi yillik statistik to‘plami 2023-2025.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining **2022-yil 28-yanvardagi PF–60-son Farmoni “2022–2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”**
3. Karimov M.M. **Iqtisodiy islohotlar va tadbirkorlikni rivojlantirish.** – Toshkent: Iqtisod-fan, 2021, 112-bet.
4. Rahmonov J.T. **Ijtimoiy himoya va aholi farovonligi: iqtisodiy yondashuvlar.** – Toshkent: Fan va texnologiya, 2020, 88-bet.
5. Qodirov D.N. **Iqtisodiy islohotlar va ijtimoiy rivojlanish: zamonaviy yondashuvlar.** – Toshkent: Sharq, 2019, 56-bet.
6. Ismoilov B.B. **Iqtisodiy o‘shish va ijtimoiy barqarorlik.** – Toshkent: Fan va texnologiya, 2021, 101-bet.
7. O‘zbekiston Respublikasi Statistika Agentligi: stat.uz – 2025

*Ismoilova F.K, Bozorov S.I – Muhammad al-Xorazmiy nomidagi Toshkent axborot texnologiyalari universiteti Samarqand filiali*

## **HUDUDIIY XIZMATLAR INFRATUZILMASINI YASHIL IQTISODIYOT TALABLARIGA MOSLASHTIRISH**

**Annotatsiya:** Maqolada xizmatlar sohasini yashil iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish va kadrlar tayyorlash masalalari tahlil qilinadi. Turizm yo‘nalishi misolida statistik ma‘lumotlar keltirilgan, raqamli iqtisodiyotning roli va yashil transformatsiya jarayonlari o‘rganilgan va takliflar berilgan. Shu o‘rinda, kadrlar tayyorlash bo‘yicha strategik tavsiyalar va ilmiy-amaliy takliflar ishlab chiqilgan.

**Kalit so‘zlar:** Xizmatlar sohasi, yashil iqtisodiyot, turizm, raqamli iqtisodiyot, kadrlar tayyorlash, barqaror rivojlanish.

**Аннотация:** В статье анализируются вопросы развития сектора услуг на основе принципов зеленой экономики и подготовки кадров. Представлены статистические

данные на примере сектора туризма, изучена роль цифровой экономики и процессов зеленой трансформации, а также выдвинуты предложения. В этой связи разработаны стратегические рекомендации и научно-практические предложения по подготовке кадров.

**Ключевые слова:** сфера услуг, зеленая экономика, туризм, цифровая экономика, подготовка кадров, устойчивое развитие

**Abstract:** The article analyzes the issues of developing the service sector based on the principles of a green economy and training personnel. Statistical data are presented on the example of the tourism sector, the role of the digital economy and green transformation processes are studied, and proposals are made. In this regard, strategic recommendations and scientific and practical proposals for training personnel are developed.

**Keywords:** Services, green economy, tourism, digital economy, training personnel, sustainable development.

Hozirgi kunda xizmat ko‘rsatish sohasi iqtisodiyotning eng muhim tarmoqlaridan biri hisoblanadi. Bu soha turizm, savdo, moliya, transport, ta‘lim va sog‘liqni saqlash kabi ko‘plab xizmat ko‘rsatish jarayonlarini o‘z ichiga oladi va mamlakatning iqtisodiy rivojlanishida bevosita rol o‘ynaydi. Xizmat ko‘rsatish sohasi barqaror va sifatli rivojlanmasa, nafaqat mahalliy hududlar, balki butun mamlakat iqtisodiyoti sustlashishi mumkin. Ushbu sohaga alohida e‘tibor qaratish orqali, uni yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish dolzarb vazifa sifatida karalmoqda.

Yashil va innovatsion iqtisodiyotga o‘tish jarayonida asosiy muammolardan biri – malakali kadrlar yetishmasligidir. Malakali kadrlar zamonaviy xizmat ko‘rsatish sohasida yetuk natijalarga erishishi uchun nafaqat kasbiy bilim, ulardan ekologik va texnologik ko‘nikmalar ham talab etiladi.

Zamonaviy global iqtisodiyotda xizmatlar sohasi milliy iqtisodiyotlarning barqaror o‘shish manbai sifatida muhim ahamiyat kasb etadi. Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, rivojlangan mamlakatlarda xizmatlar sektori YaIM tarkibida sezilarli ulushni egallaydi, yangi ish o‘rinlarini yaratadi va aholi farovonligini oshiradi.

O‘zbekiston Respublikasida xizmatlar sohasi, ayniqsa turizm yo‘nalishi, so‘nggi yillarda milliy iqtisodiyotning eng dinamik rivojlanayotgan tarmoqlaridan biriga aylandi. Xorijiy tashriflar oqimining barqaror o‘shishi, turizm infratuzilmasining kengayishi hamda xizmatlar eksporti hajmining ortishi mazkur sohaning makroiqtisodiy ahamiyatini kuchaytirmoqda. Turizm nafaqat valyuta tushumlarini ko‘paytiruvchi manba, balki hududiy bandlikni ta‘minlovchi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rag‘batlantiruvchi strategik sektor sifatida ham namoyon bo‘lmoqda.

So‘nggi yillarda qayd etilgan yuqori o‘shish ko‘rsatkichlari xizmatlar sektorini yashil iqtisodiyot tamoyillari asosida modernizatsiya qilish zaruratini yanada dolzarb etmoqda. Xususan, ekologik barqaror infratuzilmani rivojlantirish, resurslardan oqilona foydalanish va raqamli xizmatlarni keng joriy etish orqali turizm sohasining iqtisodiy samaradorligini oshirish imkoniyati mavjud. Mazkur jarayonlar xizmatlar sohasini nafaqat iqtisodiy o‘shish omili, balki barqaror rivojlanish strategiyasining muhim tarkibiy qismi sifatida ko‘rib chiqishni talab

etadi. Zamonaviy sharoitda xizmatlar sohasi ekologik, raqamli va inson kapitali talablari bilan uyg‘unlashgan holda rivojlanishi zarur. Shu nuqtai nazardan maqola maqsadi — xizmatlar sohasi, xususan turizmni yashil iqtisodiyot asosida rivojlantirish va kadrlar tayyorlash masalalarini ilmiy tahlil qilishdir.

Xizmatlar sohasi zamonaviy iqtisodiyotning eng tez rivojlanayotgan va barqaror daromad manbalaridan biridir. Xizmatlar turizmdan tortib transport, moliya, ta’lim va sog‘liqni saqlashga qadar keng miqyosda qamrab oladi. Shu bilan birga, global miqyosda ekologik muammolar va resurslarning cheklanganligi xizmatlar sohasini barqaror va yashil rivojlanish tamoyillari asosida shakllantirishni talab qiladi.

Yashil iqtisodiyot konsepsiyasi xizmatlar sohasida energiya va suv resurslarini tejash, chiqindilarni kamaytirish, ekologik barqaror texnologiyalarni joriy etish va ijtimoiy mas’uliyatni oshirish orqali iqtisodiy samaradorlikni oshirishni nazarda tutadi. Misol uchun, turizm va mehmonxona biznesida ekologik sertifikatlangan mehmonxonalarni tashkil etish orqali, chiqindilarni qayta ishlash tizimlari, energiya tejamkorligi mehmonxonalarda Smart energiya boshqaruv tizimi, Quyosh panellari, Aqlli HVAC tizimi, LED yoritish, Sensorli chiroqlar va Energiya saqlash batareyalari kabi texnologiyalarni qo‘llash orqali tejamkorlikka erishsa bo‘ladi. Shu bilan birga suvni tejash texnologiyalari ham mavjud LOW-FLOW past oqimli uskunalari, Sensorli kranlar orqali, GREYWATER (kulrang) suvni qayta ishlash, hattoki ushbu uskunalari Belgiyada mehmonxona tizimi orqali yiliga 1,2 million litr suv tejashga erishilgan. Ushbu xizmatlarni amaliyotda qo‘llash orqali xarajatlarni kamaytirishga yordam beradi.

Statistik ma’lumotlar shuni ko‘rsatadiki, xizmatlar sohasi yashil iqtisodiyot prinsiplari asosida rivojlantirilsa, mamlakat iqtisodiyotiga sezilarli daromad olib kiradi va barqaror rivojlanish potentsialini oshiradi. Masalan, O‘zbekiston turizm sohasida ekologik sertifikatlangan mehmonxonalar sonining ortishi bilan birga, sayyohlar soni va turizm daromadi ham o‘shirish ko‘rsatkichini namoyon qilmoqda. Bu esa yashil iqtisodiyot va xizmatlar sohasini integratsiyalashgan holda rivojlantirishning ijobiy natijalarini tasdiqlaydi. Shuningdek, xizmatlar sohasi raqamli iqtisodiyot bilan birlashtirilsa, yashil iqtisodiyot tamoyillarini tatbiq etish samaradorligi oshadi. Masalan, onlayn rezervatsiya tizimlari, elektron xizmatlar, raqamli marketing va elektron hujjat aylanishi resurslarni tejashga, transport xarajatlarini kamaytirishga va ekologik izni kamaytirishga yordam beradi.

Yashil iqtisodiyot prinsiplariga asoslangan xizmatlar sohasi kadrlar tayyorlash tizimi bilan bevosita bog‘liq. Yuqori malakali mutaxassislar ekologik barqaror texnologiyalarni bilishi, raqamli xizmatlarni qo‘llay olishi va xizmat sifatini oshirish bilan birga ekologik samaradorlikni ta’minlashi lozim. Shu yo‘l bilan xizmatlar sektori nafaqat iqtisodiy, balki ekologik barqaror rivojlanish yo‘lida ham yetakchi bo‘lishi mumkin.

Natijada, xizmatlar sohasi va yashil iqtisodiyot o‘rtasidagi integratsiya iqtisodiy samaradorlikni oshirish, ekologik barqarorlikni ta’minlash va mamlakatda barqaror xizmatlar tizimini shakllantirish uchun muhim vosita

hisoblanadi. Ushbu yondashuv O‘zbekistonning global iqtisodiy maydonda raqobatbardoshligini kuchaytiradi va turizm, moliya, transport, ta‘lim kabi xizmatlar sohalarida strategik ustuvorlikni ta‘minlaydi.

Turizm sohasini modernizatsiya qilish strategiyasining samaradorligini baholash maqsadida 2025-yil yakunigacha bo‘lgan asosiy statistik ma‘lumotlar tahlil qilindi. Mazkur raqamlar sohadagi barqaror o‘shish sur‘atlarini va xalqaro bozordagi raqobatbardoshlikning ortishini ko‘rsatib beradi.

*1-jadval. Turizm sohasida statistik tahlili*

| Ko‘rsatkichlar  | 2025, real ma‘lumot manbalari     |
|---|-----------------------------------|
| Xorijiy sayyohlar soni (2025, yanvar–noyabr)                  | 10,7 milliondan ortiq             |
| Xorijiy sayyohlar sonining o‘shish sur‘ati (2019 ga nisbatan) | +73 % (World Tourism Barometer)   |
| Turizm xizmatlari eksporti (2025)                             | ≈ 4,4 mlrd \$ (2025 boshi–noyabr) |
| Xorijiy sayyohlar soni (2025, 9 oy)                           | 8,6 million (+112,5 % yilda)      |
| Chet eldan kelgan sayyohlar soni (7 oy)                       | 6,3 million (jan–iyul)            |
| Turizm xizmatlari daromadi (sakkiz oy ichida)                 | 2,2 trln so‘m (+44 %)             |

O‘zbekiston turizm sohasi 2025-yilda jahon miqyosida yuqori o‘shish sur‘atlarini ko‘rsatdi. Xususan, BMT Turizm Barometri ma‘lumotlariga ko‘ra, xorijiy sayyohlar oqimi 2019-yilga nisbatan 73 % ga oshdi, natijada O‘zbekiston turizm bo‘yicha dunyoning TOP-7 davlatlaridan biri sifatida e‘tirof etildi (**Kursiv Uz**). 2025-yilning yanvar–noyabr oylarida 10,7 milliondan ortiq xorijiy sayyoh mamlakatga tashrif buyurgan, bu esa mamlakat iqtisodiyotiga xizmatlar eksporti daromadlari sifatida **taxminan 4,4 milliard dollar** kiritim bo‘lishiga xizmat qildi (**Kursiv Uz**). Shu bilan birga, yilning dastlabki 9 oyida 8,6 milliondan ortiq xorijiy sayyoh qabul qilindi, bu ko‘rsatkich o‘tgan yilning shu davriga qaraganda 112,5 % ga ortganini ko‘rsatadi (**UzDail.uz**).

Shuningdek, Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlariga ko‘ra, 2025-yilning sakkiz oyida turizm xizmatlari hajmi 2,2 trillion so‘mga yetib, o‘tgan yilga nisbatan 44 % ga ko‘paydi, ayniqsa Toshkent va Samarqand kabi strategik hududlarda xizmatlar ko‘rsatish daromadlari yuqori bo‘ldi (**Frank.uz**). Bu statistik natijalar shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekiston turizm sohasida barqaror rivojlanish salohiyatiga ega bo‘lib, xizmatlar sohasi yashil iqtisodiyot prinsiplariga moslashtirilsa, iqtisodiy samaradorlik yanada oshishi mumkin.

**Yashil iqtisodiyotning tatbiqi** – Ekologik sertifikatlangan mehmonxonalar va yashil transport vositalari sonining ortishi sohaning barqaror rivojlanish yo‘lida ekanligini ko‘rsatadi. Hozir dunyoda ekologik transportlar orasida elektr avtomobillar, vodorod transporti va elektr jamoat transporti eng istiqbolli yo‘nalish hisoblanadi. Bu transportlar havoni ifloslanishini kamaytiradi va energiyani

tejaydi. Agar bu tamoyillar kengaytirilsa, iqtisodiy samaradorlik sezilarli darajada oshadi, resurslar tejaladi va ekologik barqarorlik mustahkamlanadi.

**Raqamli transformatsiya** – Onlayn rezervatsiya, elektron marketing va raqamli xizmatlar orqali mehmonxona va turizm xizmatlarining samaradorligi oshadi. Shu bilan birga, qog‘oz sarfi va transport xarajatlari kamayadi, bu ham yashil iqtisodiyotga mos keladi.

Jadval va tahlil shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekiston turizm sohasi barqaror rivojlanish salohiyatiga ega. Xizmatlar sohasi yashil iqtisodiyot prinsiplariga moslashtirilsa, nafaqat iqtisodiy samaradorlik oshadi, balki ekologik va ijtimoiy barqarorlik ham ta‘minlanadi. Shu yo‘l bilan xizmatlar sektori mamlakat iqtisodiyotida strategik o‘rin egallashini davom ettiradi.

Xizmatlar sohasini, xususan turizm va yashil iqtisodiyot yo‘nalishlarini samarali rivojlantirish yuqori malakali kadrlarni tayyorlash bilan chambarchas bog‘liq. Hozirgi global iqtisodiy va ekologik sharoitlarda kadrlar tayyorlash tizimi nafaqat professional kompetensiyalarni, balki yashil iqtisodiyot tamoyillarini bilish va ularni amaliyotga tadbiq etish ko‘nikmalarini ham o‘z ichiga olishi lozim.

Ta‘lim dasturlarini zamon talablariga moslashtirish zarur. Oliy va kasb-hunar ta‘lim muassasalarida barqaror turizm, ekologik menejment, yashil marketing, raqamli xizmatlar va barqaror energiya manbalarini qo‘llash bo‘yicha kurslar yoki darslarda tashkil etilishi tavsiya etiladi. Shu yo‘l bilan talabalar va mutaxassislar nafaqat xizmat ko‘rsatish jarayonlarini, balki ekologik barqarorlikni ta‘minlashni ham bilib oladilar.

Amaliyot va innovatsion yondashuvlar kadrlar tayyorlash jarayonida asosiy rolni o‘ynaydi. Talabalar turizm sohasi va xizmatlar tarmog‘ida amaliy mashg‘ulotlar o‘tib, real biznes sharoitida ekologik va raqamli texnologiyalarni qo‘llashni o‘rganishlari kerak. Bu, o‘z navbatida, ularni ish bozoriga tayyorlabgina qolmay, xizmatlar sohasidagi raqobatbardoshlikni oshiradi.

Xalqaro tajriba almashish va sertifikatlash tizimlarini joriy etish zarur. Mutaxassislar ekologik sertifikatlar, barqaror turizm va yashil xizmatlar bo‘yicha xalqaro standartlarni bilishi va amalda qo‘llashi kutiladi. Shu yo‘l bilan O‘zbekiston kadrlarining malakasi global talablar bilan uyg‘unlashadi va xizmatlar sohasi xalqaro miqyosda raqobatbardosh bo‘ladi.

Kadrlar tayyorlashda raqamli kompetensiyalarni rivojlantirish katta ahamiyatga ega. Onlayn platformalar, elektron xizmatlar, axborot-kommunikatsiya tizimlari va raqamli monitoring vositalaridan samarali foydalanishni biladigan mutaxassislar xizmatlar sohasini tezkor va barqaror rivojlantirish imkoniyatini beradi.

Shuningdek, kadrlar tayyorlash tizimida ijtimoiy va ekologik mas‘uliyatni shakllantirish zarur. Mutaxassislar nafaqat xizmat ko‘rsatish sifatini oshirishni, balki resurslardan samarali foydalanish, chiqindilarni kamaytirish va yashil iqtisodiyot prinsiplariga rioya qilishni o‘rganishlari lozim. Natijada, yuqori malakali kadrlarni tayyorlash xizmatlar sohasining barqaror rivojlanishi, iqtisodiy samaradorlik va ekologik barqarorlikni ta‘minlashda hal qiluvchi omil bo‘lib

xizmat qiladi. Ushbu yondashuv mamlakatda yashil iqtisodiyotga o‘tishni tezlashtiradi va turizm va boshqa xizmatlar tarmoqlarida raqobatbardosh, zamonaviy mutaxassislarni shakllantiradi.

Shu bilan birga, malakali kadrlar yetishmasa, barqaror iqtisodiy o‘shish va xizmat ko‘rsatish sohasining sifatli rivojlanishini yaxshilanmaydi. Raqobatbardosh kadrlar tayyorlash orqali hududlarda xizmat ko‘rsatish darajasi oshiriladi, ish o‘rinlari ko‘payadi va aholining farovonligi yaxshilanadi. Shu sababli, xizmat ko‘rsatish sohasida kadrlar salohiyatini oshirish va ularni yashil hamda innovatsion iqtisodiyot talablariga moslashtirish eng ustuvor vazifalardan biri desang bo‘ladi. Xizmatlar sohasini yashil iqtisodiyot asosida rivojlantirish va kadrlar tayyorlash bo‘yicha ilmiy-amaliy tavsiyalarning bir necha yo‘nalishlari mavjud .

Birinchi, mamlakat darajasida xizmatlar sektorida ekologik ko‘rsatkichlar tizimi va yashil standartlarni joriy etish lozim. Bu standartlar turizm, mehmonxona, transport va boshqa xizmat ko‘rsatish yo‘nalishlarida resurslardan samarali foydalanishni rag‘batlantiradi, chiqindilarni kamaytiradi va energiya tejankor texnologiyalarni keng foydalanishga imkon yaratadi. Shu bilan birga, ekologik sertifikatlar tizimi xizmat sifatini oshirish va raqobatbardoshlikni kuchaytirishga xizmat qiladi. Raqobat bor joyda albatta rivojlanish bo‘ladi.

Ikkinchi, yashil texnologiyalarni qo‘llash va raqamlashtirish orqali xizmatlar sektoridagi samaradorlikni oshirish mumkin. Masalan, turizm sohasida onlayn rezervatsiya tizimlari, elektron marketing platformalari, elektron hujjat aylanishi va moliyaviy xizmatlarni avtomatlashtirish resurs sarfini kamaytiradi, xizmat sifatini oshiradi va barqaror rivojlanishni ta‘minlaydi. Shu bilan birga, davlat darajasida ushbu texnologiyalarni joriy qilgan korxonalariga moliyaviy rag‘batlar, soliq imtiyozlari va grantlar berish samarali bo‘ladi.

Uchinchi, ta‘lim tizimida yuqori malakali kadrlarni tayyorlashga alohida e‘tibor qaratish lozim. Oliy va kasb-hunar ta‘lim muassasalarida barqaror turizm, yashil marketing, ekologik menejment va raqamli xizmatlar bo‘yicha maxsus kurslar va dasturlar ishlab chiqilishi kerak. Dual ta‘lim, amaliy mashg‘ulotlar va xalqaro tajriba almashish orqali kadrlar tayyorlash sifatini oshirish mumkin. Bu esa nafaqat xizmatlar sohasida, balki mamlakatning barqaror iqtisodiy rivojlanishida ham muhim omil bo‘ladi.

To‘rtinchi, mamlakat ichida va xalqaro hamkorlik doirasida ekologik standartlar va barqaror turizm bo‘yicha tajriba almashish tizimini rivojlantirish zarur. Shu yo‘l bilan O‘zbekistonning turizm sohasi global miqyosda raqobatbardosh bo‘lib, barqaror rivojlanish prinsiplari bilan uyg‘unlashadi.

Shuningdek, xizmatlar sohasida monitoring va statistik tizimlarni kuchaytirish tavsiya etiladi. Turizm va boshqa xizmatlar bo‘yicha real vaqt rejimida ma‘lumotlar yig‘ish, ekologik ko‘rsatkichlar, resurs sarfi va chiqindilar monitoringini amalga oshirish natijasida korxonalariga tezkor axborotlar va ilmiy asoslangan qarorlar qabul qilish imkonini beradi.

Natijada, ushbu tavsiyalarni amalga oshirish orqali xizmatlar sohasining iqtisodiy samaradorligi oshadi, resurslardan samarali foydalanish va barqaror

rivojlanish ta‘minlanadi, kadrlar tayyorlash tizimi modernizatsiyalanadi va mamlakatning yashil iqtisodiyotga o‘tish jarayoni jadallashadi.

**Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. Bazarova, S.S. (2020). *Turizm iqtisodiyotida yashil iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish: O‘zbekiston misolida barqaror rivojlanish istiqbollari*. PEDAGOGIK ISLOHOTLAR VA ULARNING YECHIMLARI, 7(2), 58–66. <https://www.wosjournals.com/index.php/medical/article/view/5996>
2. Haqnazarova, Y.J., & Khalmanova, S.N. (2021). *Developing Service Sector Innovations for a Green Economy: Pathways to Sustainable Growth*. International Journal of Artificial Intelligence, 9(4), 33–47. <https://www.academicpublishers.org/journals/index.php/ijai/article/view/8280>
3. Mechanisms for ensuring employment in the services sector through the development of small business and private entrepreneurship. (2021). GREEN ECONOMY AND DEVELOPMENT, 2(9), 12–21. <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/journal/index.php/GED/article/view/6722>
4. Sheraliyev, A. (2022). *O‘zbekistonda xizmatlar sohasining rivojlanish tendensiyalari va istiqbollari*. GREEN ECONOMY AND DEVELOPMENT, 3(12), 45–52. <https://www.yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/journal/index.php/GED/article/view/6833>
5. Teshabayeva, O.N., & Gofurov, J.Q. (2020). *Raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish sharoitida turizm sohasini boshqarishda yuqori malakali kadrlar tayyorlashning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari*. Евразийский журнал технологий и инноваций, 4(2), 22–35. <https://in-academy.uz/index.php/ejti/article/view/18341>
6. Inlibrary.uz. (2023). *O‘zbekiston turizmni rivojlantirish strategiyasi va istiqbollari*. Inlibrary. <https://inlibrary.uz/index.php/sies/article/view/106476>
7. UzDaily. (2025). *Uzbekistan: Services Sector Emerges as a Key Driver of the Economy and Exports*. UzDaily. <https://www.uzdaily.uz/en/uzbekistan-services-sector-emerges-as-a-key-driver-of-the-economy-and-exports>
8. *Yashil iqtisodiyot sharoitida raqamli transformatsiya va barqaror rivojlanish klasterlari: nazariy asoslar va amaliy yondashuvlar*. (2022). GREEN ECONOMY AND DEVELOPMENT, 3(11), 66–78. <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/journal/index.php/GED/article/view/7768>
9. **World Tourism Barometer / BMT Turizm Tashkiloti ma‘lumotlari:** O‘zbekiston 2019 ga nisbatan sayyohlar oqimida +73 % o‘shish bilan global TOP-7 listida joy oldi.
10. **UzDaily va Kun.uz xabarlaridan olingan statistik raqamlar:** 8,6 million sayyoh (9 oy) va 10,7 million (yan–noyabr) ma‘lumotlari berilgan.
11. **Milliy statistika qo‘mitasi va Demokrat.uz ma‘lumotlari:** 2,2 trln so‘m daromad (2025 in 8 oy) qayd etilgan.

**Jonibek Adkham ugli Makhmudov** - Head of International Cooperation Department, Assistant of the Department of Tourism, Samarkand Institute of Economics and Service, UZ

## FOREIGN EXPERIENCE IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SERVICE SECTOR IN EUROPE AND THE BALTIC COUNTRIES AND THE POSSIBILITY OF ITS APPLICATION IN UZBEKISTAN

**Abstract:** This paper reviews foreign experience in advancing sustainable development in the service sector, combining EU-wide policy frameworks with Baltic country practices as a “testbed” for digital and green solutions. The analysis shows that sustainability in services is shaped not only by reducing direct environmental impacts (energy/water efficiency and waste management) but also through institutional mechanisms (regulation, standards, disclosure), demand-side incentives (green public procurement, ecolabels), and innovation (digital platforms, GovTech, secure data interoperability). The paper identifies the most transferable instruments for Uzbekistan.

**Keywords:** sustainable development; service sector; green economy; innovation; green public procurement; ecolabel; digital public services; Baltics; policy transfer.

**Annotatsiya:** Maqolada xizmatlar sohasini barqaror rivojlantirish bo‘yicha Yevroittifoq miqyosidagi siyosiy harakatlar hamda Boltiq mamlakatlari tajribasi tahlil qilindi. Xizmatlar sohasida barqarorlik faqat ekologik ta‘sirni kamaytirish (energiya va suv tejamkorligi, chiqindilarni boshqarish) bilangina cheklanmasligi, balki institutsional mexanizmlar (me‘yoriy tartibga solish, standartlar, hisobot), bozor rag‘batlari (yashil davlat xaridlari, eko-yorliqlash) va innovatsiyalar (raqamli platformalar, GovTech, ma‘lumotlar moslashuvchanligi) orqali shakllanishi asoslab berildi. O‘zbekiston sharoitida amalda qo‘llash mumkin bo‘lgan amaliy instrumentlar taklif etildi.

**Kalit so‘zlar:** barqaror rivojlanish; xizmatlar sohasi; yashil iqtisodiyot; innovatsiyalar; yashil davlat xaridlari; eko-yorliq; raqamli xizmatlar; Boltiq tajribasi; moslashtirish.

**Аннотация:** В статье систематизирован зарубежный опыт устойчивого развития сферы услуг на примере общеевропейских политик и практик стран Балтии как “пилотной площадки” цифровых и зеленых решений. Показано, что устойчивость в услугах формируется не только через прямое снижение экологического следа (энерго- и водосбережение, управление отходами), но и через институциональные механизмы (регулирование, стандарты, отчетность), рыночные стимулы (зеленые закупки, экологическая маркировка) и инновации (цифровые платформы, GovTech, интероперабельность данных). На основе сравнительного анализа выявлены наиболее “переносимые” инструменты для условий Узбекистана.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие; сфера услуг; зеленая экономика; инновационная экономика; зеленые закупки; экомаркировка; цифровые государственные услуги; страны Балтии; адаптация политики.

### POSITION OF THE PROBLEM AND METHODOLOGY

The service sector has become a key source of growth and employment in the global economy: according to World Bank estimates, between 1997 and 2024, services accounted for about two-thirds of global output growth and almost three-quarters of employment growth<sup>26</sup>. This structural role of services radically

---

<sup>26</sup> <https://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TOTL.ZS>

strengthens the importance of the “green” and innovative agenda specifically in service industries - from tourism and transport to finance, education, and digital platforms.

In the national context of Uzbekistan, services have already become the most important driver of growth: according to the World Bank’s analytical report, the contribution of services to GDP in 2023 was about 43.9%, while employment in services increased from 37% (1991) to 50% (2022) [2]. At the same time, the report highlights bottlenecks directly related to sustainability and innovation: the need to improve physical and digital connectivity, enhance “contestability” (competitive market openness), and increase human capital/skills.

Methodologically, the article relies on comparative analysis and a case study approach. The “European” bloc is interpreted as a set of supranational rules and incentives (climate target, circular economy, digital transformation, sustainable financing), while the “Baltic” bloc is interpreted as a practical demonstration of how small open economies can transform standards and digital infrastructure into competitive advantages in services. The logic of the 2030 Agenda for Sustainable Development and the interconnected Sustainable Development Goals adopted in 2015 serve as the framework for sustainability [3].

### **EUROPEAN PRACTICES FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SERVICE SECTOR**

European experience is useful for Uzbekistan primarily because it forms a “coordinate system” (target guidelines, norms, financial incentives, measurement standards), in which businesses and the state are forced to design services in such a way that they simultaneously achieve economic efficiency, environmental effectiveness, and social acceptability.

The key framework is “green” and climate transformation. The European Commission has established the goal of climate neutrality by 2050, as well as the interim goal of reducing clean emissions by 2030 (a target of “-55%” compared to 1990), which is the core of the Green Deal policy<sup>27</sup> and the European Climate Law<sup>28</sup>. For the service sector, this means the rapid spread of requirements for energy efficiency of buildings (hotels, trade, offices), low-carbon mobility (logistics, urban transport), sustainable tourism, and “green” financial services.

The second pillar is the transition to a circular economy, where services play the role of a “disconnection mechanism” of consumption from material intensity (repair, lease/sharing, service models instead of ownership, digital optimization platforms). In the new circular economy action plan (COM (2020) 98), the European Commission consolidates a set of actions to accelerate circularity through sustainable food policy and product life cycle [4]. Although the document is often associated with industry, its logic directly expands the field for service business: from production service to the development of repair/reuse services and “transactional” digital services that reduce resource costs.

---

<sup>27</sup> [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en)

<sup>28</sup> <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020DC0098>

The third pillar is digitalization as an infrastructure for an innovative economy. Within the framework of “Europe’s Digital Decade”, emphasis is placed on the availability of key public services online and digital connectivity as the foundation of competitiveness<sup>29</sup>. For the sustainability of services, this is important for two reasons: (i) digitalization reduces transaction costs and resource losses (time, paper, transport movements), (ii) data improves the manageability of service quality and environmental effects (energy audit, smart meters, waste monitoring, supply chain transparency).

The fourth pillar is sustainable financing and disclosure of information. The EU is developing the taxonomy of “sustainable activities”: the Taxonomy Regulation came into force in July 2020 and sets the conditions under which economic activity can be considered environmentally sustainable<sup>30</sup>. In parallel, the new Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) rules impose stricter requirements for the quality of ESG information, while at the European Commission level, an application calendar is fixed: the first companies reflect the requirements based on the results of the 2024 fiscal year. For the service sector, this creates a “financial filter”: access to capital and contracts increasingly depends on the measurability of the business’s environmental and social parameters.

The fifth pillar is “green” quality standards and demand incentives. The following are actively used in the EU:

- Eco-marking of services. For example, EU Ecolabel for tourist accommodation orients hotels and other facilities towards optimizing environmental and waste management, reducing energy and water consumption, transport emissions, and food waste<sup>31</sup>.

- Green Public Procurement (GPP). At the EU level, general GPP criteria have been developed for goods/works/services that can be applied in tender documentation; “core” and “comprehensive” criteria are distinguished<sup>32</sup>. The practical value lies in the fact that the criteria take into account the life cycle and provide a formalized “bridge” between environmental goals and contractual obligations.

Overall, the European model teaches Uzbekistan an important lesson: service sector sustainability is not just one tool, but a “policy mix” where legal goals, digital infrastructure, standards, and financial incentives mutually reinforce each other.

## **THE EXPERIENCE OF THE BALTHIAN COUNTRIES AS LABORATORIES OF DIGITAL AND GREEN SERVICES**

In the Baltic region, two lines are particularly noticeable: (i) the rapid transition of public and private services to a “digital loop”, (ii) the institutionalization of green demand through procurement and standards. It is the

---

<sup>29</sup> <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/europes-digital-decade>

<sup>30</sup> [https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities\\_en](https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities_en)

<sup>31</sup> [https://environment.ec.europa.eu/topics/circular-economy-topics/eu-ecolabel/product-groups-and-criteria/tourist-accommodation\\_en](https://environment.ec.europa.eu/topics/circular-economy-topics/eu-ecolabel/product-groups-and-criteria/tourist-accommodation_en)

<sup>32</sup> [https://green-forum.ec.europa.eu/green-business/green-public-procurement/gpp-criteria-and-requirements\\_en](https://green-forum.ec.europa.eu/green-business/green-public-procurement/gpp-criteria-and-requirements_en)

combination of “GovTech + green demand” that makes the Baltic region’s experience applicable for Uzbekistan, where the task is simultaneously to increase service productivity and reduce environmental risks.

**The digital ecosystem of services.** The European Green Deal demonstrates one of the most “concentrated” cases of digital transformation: the e-Estonia platform claims that public services are available online 24/7 (including the achievement of “100% digital government services” as of the end of 2024)<sup>33</sup>. The practical meaning of the case is not in the slogan “everything is online”, but in the architecture of trust and interoperability of data.

The key technological element is X-Road (known as X-tee in Estonia): a secure data exchange layer between public and private information systems, ensuring standardized and secure exchange<sup>34</sup>. For the service sector, this gives a large-scale effect: financial services, logistics, registration procedures, tax services, and many B2G/B2B processes become faster, cheaper, and more transparent, which increases the overall productivity of the service economy.

The Baltic experience is important here as a “proof of the feasibility” of digital governance with limited resources: it is not necessary to be a “large economy” to build digital public services - but it is necessary to standardize data, ensure cybersecurity and trust, and create incentives for private sector connectivity.

**Green procurement as a demand driver for sustainable services.** If digitalization is an “infrastructure”, then green procurement is a “demand lever” that rapidly changes the content of services in the market.

The EU’s new circular economy action plan demonstrates a radical approach: the OECD review indicates a target of 100% green procurement from 2023 and 20% innovative procurement by 2030 [5]. It is also noted that from 2023, green purchases are mandatory in Lithuania (as a “good practice example”). It is important to emphasize: in this logic, the state acts as the largest customer of services (food, cleaning, transportation, construction, ICT), which means it is capable of quickly “training the market” to environmental requirements and life cycle standards. According to the OECD, the Regulation on Requirements and Procedures for Green Procurement has been in effect since July 1, 2017, and the Rules of the Cabinet of Ministers of Latvia No. 353 define the criteria and procedures for applying GPP<sup>35</sup>. This case demonstrates a different model: not only the ambitious goal of 100%, but also the consistent regulatory adjustment of mandatory product/service groups, the revision of criteria, and methodological support for customers.

In conjunction with pan-European GPP approaches (core/comprehensive criteria), Baltic practice demonstrates how the “green” contract is becoming the

---

<sup>33</sup> <https://e-estonia.com/solutions/e-governance/e-services-registries/>

<sup>34</sup> <https://e-estonia.com/solutions/interoperability-services/x-road/>

<sup>35</sup> [https://www.oecd.org/en/publications/harnessing-public-procurement-for-the-green-transition\\_e551f448-en/full-report/latvia\\_7d0d1c14.html](https://www.oecd.org/en/publications/harnessing-public-procurement-for-the-green-transition_e551f448-en/full-report/latvia_7d0d1c14.html)

norm: environmental parameters are transitioning from declarations to measurable requirements for service providers.

**Possibilities of applying foreign experience in Uzbekistan.** The transfer of experience requires consideration of initial limitations and the goals of structural transformation. According to World Bank analysis, a country is characterized by (i) the dominance of jobs in low-skilled segments (e.g., trade and transport), (ii) underdevelopment of “global innovative services” (ICT, professional services, finance), (iii) barriers in connectivity, competitive openness, and skills [2]. Therefore, foreign instruments should be selected based on the “double effectiveness” criterion: they should simultaneously increase service productivity and improve environmental/social outcomes.

The approved Strategy for Green Economy Transition for 2019-2030 serves as the regulatory framework for the country’s “green” transformation, and international reviews highlight the strategy’s emphasis on energy efficiency, rational nature management, emission reduction, and the creation of “green” jobs [1]. This means that the service sector should be viewed not as a “passive” object of environmental policy, but as a channel for expanding green practices through transport, tourism, finance, digital services, and urban infrastructure.

Below are adaptation areas that most closely correspond to the logic of European and Baltic practices and at the same time meet the diagnostics of limitations given in the World Bank’s report on Uzbekistan’s services.

**Green government procurement as a “market accelerator” for sustainable services.** In Uzbekistan, green procurement can become the fastest tool because: (i) it is a demand policy (does not require instant improvement from all firms, but changes incentives through contracts); (ii) may be targeted at resource-intensive service industries (building/operation, cleaning, catering, transport services, tourism services); (iii) provides measurability (criteria and verification), which brings it closer to international standards<sup>36</sup>.

Practical adaptation model: take the EU (core/comprehensive) criteria structure, localize in pilot procurement categories, and then expand coverage. Lithuania’s experience (100% green procurement target) shows that ambitious goals can be used as a “market signal”, while the Latvian model emphasizes the critical importance of methodological and regulatory development of criteria and procedures.

**Standardization of sustainability through eco-marking and life cycle criteria.** For tourism and hospitality, it is advisable to use the EU Ecolabel approach as a prototype of the “requirements package” for environmental and waste management, energy consumption, and water consumption. Even without the direct legal “importation” of European labeling, the methodology can be localized: developing a national standard/certificate for tourist accommodation and

---

<sup>36</sup> [https://green-forum.ec.europa.eu/green-business/green-public-procurement/gpp-criteria-and-requirements\\_en](https://green-forum.ec.europa.eu/green-business/green-public-procurement/gpp-criteria-and-requirements_en)

services, linking it with a system of statistics and marketing promotion of “stable” tourism products.

Here, it is important to connect the tool with the European logic of “twin transition” in tourism: digitalization (online booking, energy consumption management, tourist flow accounting) should work together with environmental criteria, not replace them.

**Digital interoperability as a basis for innovative services and transparency.** The World Bank report directly indicates the priority of digital and physical connectivity, as well as the need to increase competitive openness and opportunities for innovative services. In this logic, the Estonian architecture of X-Road/X-tee is valuable not as a “brand”, but as a principle: the state creates a secure data exchange standard between agencies and the private sector, which reduces transaction costs for businesses and citizens and allows for the rapid expansion of new services.

The effect for service sustainability is double: fewer paper and transport “traces”, higher transparency (purchases, permitting procedures, monitoring), lower corruption and administrative barriers - that is, the institutional environment improves.

**Sustainable financing and information disclosure as a “trust infrastructure”.** European taxonomy and CSRD are important as a reference model for future integration with international capital markets and for improving the quality of corporate governance. EU taxonomy provides transparent conditions under which activities are classified as environmentally sustainable. CSRD, in turn, makes ESG disclosure more comparable and mandatory for a wide range of companies.

In Uzbekistan, at the first stage, “soft” adaptation is advisable: voluntary reporting and green financing standards for major service players and the quasi-public sector (banks, transport, large tourism facilities) to prepare the market for future requirements of investors and partners, as well as linking the green agenda with the 2019-2030 strategy.

The study concludes that a comprehensive policy mix that combines regulatory frameworks, digital transformation, green public procurement, eco-certification, and sustainable financial instruments is necessary to achieve the sustainable development of the service sector in European and Baltic nations. Through institutional coordination, data interoperability, and market-driven environmental demand, the Baltic experience demonstrates that even small economies can successfully integrate digital and green solutions.

The development of national eco-certification systems in the tourism and service sectors, the expansion of digital interoperability infrastructure, the promotion of voluntary sustainability reporting and green financing, and the gradual introduction of green public procurement are the most transferable mechanisms for Uzbekistan. By using these tools, the country’s economy will

become more globally competitive, the productivity of the service sector will rise, sustainability will be strengthened, and service quality will improve.

**References:**

1. Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan dated 04.10.2019 No. PP-4477 “On Approving the Strategy for the Transition of the Republic of Uzbekistan to a “Green” Economy for the Period 2019-2030”. <http://lex.uz/en/docs/-4539502>.

2. World Bank. (2024). At Your Service?: The Promise of Services-led Growth in Uzbekistan (English). Washington, D.C.: World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/099062724043033419>.

3. United Nations General Assembly. (2015). Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development (A/RES/70/1). United Nations. <https://docs.un.org/en/A/RES/70/1>.

4. European Commission. (2020). A new circular economy action plan: For a cleaner and more competitive Europe (COM(2020)98). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020DC0098>.

5. OECD (2024), Public Procurement in Lithuania: Increasing Efficiency through Centralisation and Professionalisation, OECD Public Governance Reviews, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/aa1b196c-en>.

6. Makhmudov, J.A. (2025). The Role of Innovative Technologies in Enhancing the Sustainability of the Tourism Sector. Finance, Economics, and Industry for Sustainable Development. ESG 2024. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-87752-0\\_18](https://doi.org/10.1007/978-3-031-87752-0_18).

7. Jonibek Adxam o‘g‘li Maxmudov. (2026). Mintaqani barqaror rivojlantirishda turizm sohasidagi tarkibiy o‘zgarishlar va ularda raqamli texnologiyalarning ahamiyati. Servis 2025-yil 1.

### **III SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA HUDUDLARDA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA JADAL RIVOJLANTIRISH ORQALI XALQARO VA ICHKI TURIZMNI RIVOJLANTIRISH TENDENSIYALARI VA ISTIQBOLLARI**

*Aliqulov Samar Abdirashidovich – Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti S.F. professor v/b*

#### **TURIZM XIZMATLARI BOZORI RAQOBATDOSHLIGINING MOHIYATI VA UNGA OID ILMIY QARASHLAR EVOLUTSIYASI**

***Annotatsiya:** Ushbu tadqiqotda turizm xizmatlari bozori raqobatdosh-ligining nazariy asoslari, uning iqtisodiy mohiyati va evolutsion rivojlanish bosqichlari kompleks tarzda o‘rganilgan. Ishda turizm xizmatlari bozori tushunchasi, uning tarkibiy tuzilmasi va o‘ziga xos xususiyatlari tahlil qilinib, raqobat hamda raqobatdosh-lik kategoriyalarining iqtisodiy mazmuni ilmiy jihatdan asoslab berilgan. Turizm sohasida raqobatdosh-lik tushunchasining shakllanishi va rivojlanish jarayoni klassik narx omiliga asoslangan yondashuvlardan boshlab, zamonaviy innovatsion va barqaror rivojlanish konsepsiyalarigacha bo‘lgan bosqichlar kesimida yoritilgan. Tadqiqotda turizm bozori raqobatdosh-ligini baholash metodologiyasi, jumladan integral indeks, indikatorlar tizimi, solishtirma va strategik tahlil usullari asosida tizimli ravishda ko‘rib chiqilgan. Shuningdek, ichki va tashqi omillar, infratuzilma, inson kapitali, institutsional muhit, raqamlashtirish va barqarorlik tamoyillarining turizm xizmatlari bozorida raqobat ustunligini shakllantirishdagi o‘rni ochib berilgan. Natijada turizm xizmatlari bozori raqobatdosh-ligini kompleks baholash va strategik rivojlantirishga xizmat qiluvchi nazariy-metodologik yondashuvlar umumlashtirilgan.*

***Kalit so‘zlar:** Turizm xizmatlari bozori, bozor mexanizmi, talab va taklif, raqobat, raqobatdosh-lik, raqobat ustunligi, strategik boshqaruv, differensiallashuv, xarajatlar ustunligi, turistik mahsulot, turizm destinatsiyasi, turistik infratuzilma, mehmonxona xo‘jaligi, turoperator, turagentlik, turizm eksporti, turizm multiplikatori, xizmatlar sektori, servis sifati, turizm marketingi, globalizatsiya, raqamlashtirish, innovatsion rivojlanish, barqaror rivojlanish, ekoturizm, brend imidji, xalqaro integratsiya, institutsional muhit, integral indeks, indikatorlar tizimi, benchmarking.*

***Аннотация:** В этом исследовании всесторонне изучаются теоретические основы конкурентоспособности рынка туристических услуг, его экономическая суть и этапы эволюционного развития. В исследовании анализируется концепция рынка туристических услуг, его структурная структура и особенности, а также научно подтверждается экономическое содержание конкуренции и конкурентных категорий. Формирование и развитие концепции конкурентоспособности в туристическом секторе охватывается на этапах — от классических подходов, основанных на цене, до современных инновационных и устойчивых концепций развития. В исследовании систематически рассматривалась методология оценки конкурентоспособности туристического рынка, включая интегрированный индекс, систему индикаторов и методы специфического и стратегического анализа. Также раскрывается роль внутренних и внешних факторов, инфраструктуры, человеческого капитала, институциональной среды, цифровизации и принципов устойчивого развития в формировании конкурентного преимущества на рынке туристических услуг. В результате изложены теоретические и методологические*

*подходы, служащие всесторонней оценке конкурентоспособности рынка туристических услуг и стратегического развития.*

**Ключевые слова:** Рынок туристических услуг, рыночные механизмы, спрос и предложение, конкуренция, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, стратегическое управление, дифференциация, преимущество по стоимости, туристический продукт, туристическая инфраструктура, туристическая инфраструктура, гостиничная индустрия, туроператоры, туристическое агентство, экспорт туризма, мультипликатор туризма, сектор услуг, качество услуг, маркетинг туризма, глобализация, цифровизация, инновационное развитие, устойчивое развитие, экотуризм, имидж бренда, международный интеграция, институциональная среда, интегрированный индекс, система индикаторов, бенчмаркинг.

**Annotation:** *In this study, the theoretical foundations of the competitiveness of the tourism services market, its economic essence and stages of evolutionary development are comprehensively studied. The study analyzes the concept of the market of tourism services, its structural structure and features, and scientifically substantiates the economic content of competition and competitive categories. The formation and development of the concept of competitiveness in the tourism sector are covered in the cross-section of stages, from classic approaches based on the price factor to modern innovative and sustainable development concepts. The study systematically reviewed the methodology for assessing the competitiveness of the tourism market, including the integrated index, the system of indicators, and the methods of specific, and strategic analysis. It also reveals the role of internal and external factors, infrastructure, human capital, institutional environment, digitalization and sustainability principles in the formation of competitive advantage in the tourism services market. In the result, theoretical and methodological approaches serving a comprehensive assessment of the competitiveness of the tourism services market and strategic development are summarized.*

**Keywords:** *Tourism services market, market mechanism, supply and demand, competition, competitiveness, competitive advantage, strategic management, differentiation, cost advantage, tourism product, tourism destination, tourist infrastructure, hotel industry, tour operator, travel agency, tourism export, tourism multiplier, services sector, service quality, tourism marketing, globalization, digitalization, innovative development, sustainable development, ecotourism, brand image, international integration, institutional environment, integrated index, system of indicators, benchmarking.*

Turizm xizmatlari bozori zamonaviy iqtisodiyotning murakkab va ko‘p qirrali segmentlaridan biri sifatida shakllanib, u xizmatlar sohasining eng dinamik rivojlanayotgan tarmoqlaridan biri hisoblanadi. Bozor iqtisodiy munosabatlar tizimida alohida o‘rin egallaydi, chunki u nafaqat iqtisodiy, balki ijtimoiy, madaniy va hududiy rivojlanish jarayonlari bilan ham uzviy bog‘liqdir. Turizm xizmatlari bozori deganda sayohat, dam olish, sog‘lomlashtirish, madaniy-ma‘rifiy tanishuv, ziyorat yoki ishbilarmonlik maqsadlarida harakatlanuvchi iste‘molchilarning talabini qondirishga qaratilgan xizmatlar majmui bo‘yicha yuzaga keladigan iqtisodiy munosabatlar tizimi tushuniladi. Bu tizim ishlab chiqaruvchilar, vositachilar, iste‘molchilar va tartibga soluvchi institutlar o‘rtasidagi ko‘p bosqichli aloqalarni o‘z ichiga oladi. Turizm xizmatlari bozori an‘anaviy tovar bozorida o‘zining nomoddiy tabiati, xizmatlarning kompleksligi va ishlab chiqarish hamda iste‘mol jarayonlarining o‘zaro uyg‘unligi bilan farqlanadi. Turizm mahsuloti alohida moddiy mahsulot emas, balki transport, joylashtirish, ovqatlanish, ekskursiya, ko‘ngilochar va boshqa qo‘shimcha xizmatlarning

integratsiyalashgan yig‘indisidir. Shu jihatdan turizm xizmatlari bozori murakkab tarkibiy tuzilishga ega bo‘lib, unda bir vaqtning o‘zida bir nechta iqtisodiy subyektlar faoliyat yuritadi. Turoperatorlar turistik mahsulotni shakllantiruvchi asosiy subyekt sifatida xizmatlar paketini yaratadi, turagentliklar esa uni yakuniy iste‘molchiga yetkazib beradi. Mehmonxonalar, transport kompaniyalari, restoranlar, madaniy va rekreatsion obyektlar mazkur kompleks mahsulotning tarkibiy qismlarini ta‘minlaydi. Bularning barchasi o‘zaro kooperatsiya va raqobat sharoitida faoliyat yuritadi. Turizm xizmatlarining iqtisodiy mohiyatini to‘liq anglash uchun ularning o‘ziga xos xususiyatlarini tahlil qilish zarur. Avvalo, turizm xizmatlari nomoddiy xarakterga ega bo‘lib, ular xarid jarayonida ko‘z bilan ko‘rinadigan yoki qo‘l bilan ushlab bo‘ladigan mahsulot shaklida namoyon bo‘lmaydi. Iste‘molchi mehmonxona xonasi yoki ekskursiyani sotib olayotganda, aslida u ma‘lum darajadagi qulaylik, xavfsizlik, taassurot va xizmat sifati kabi abstrakt qiymatni xarid qiladi. Bu esa xizmat sifatini oldindan baholashni murakkablashtiradi hamda brend, imidj va obro‘ omillarining ahamiyatini oshiradi. Ikkinchidan, turizm xizmatlari ishlab chiqarish va iste‘molning ajralmasligi bilan tavsiflanadi. Xizmat ko‘rsatilayotgan paytning o‘zida u iste‘mol qilinadi, ya‘ni mehmonxona xizmati mehmon joylashgan jarayonda yaratiladi. Uchinchidan, xizmat sifati o‘zgaruvchan bo‘lib, u xizmat ko‘rsatuvchi xodimning malakasi, kayfiyati, joylashuv va vaqt omillariga bog‘liq ravishda farqlanishi mumkin. To‘rtinchidan, turizm xizmatlari saqlab bo‘lmaydigan xususiyatga ega. Sotilmagan aviabilet yoki bo‘sh qolgan mehmonxona xonasi keyinchalik realizatsiya qilinmaydi, bu esa talabni prognozlash va samarali narx siyosatini yuritishni talab etadi. Turizm xizmatlari bozori milliy iqtisodiyotda muhim iqtisodiy funksiyalarni bajaradi. U yalpi ichki mahsulot hajmini oshirish, valyuta tushumini shakllantirish, yangi ish o‘rinlari yaratish va hududiy rivojlanishni rag‘batlantirishda sezilarli rol o‘ynaydi.

Turizm sohasining iqtisodiy ta‘siri ko‘pincha multiplikativ effekt orqali namoyon bo‘ladi. Turist tomonidan amalga oshirilgan xarajatlar faqatgina mehmonxona yoki transport sektorida emas, balki savdo, qishloq xo‘jaligi, qurilish va boshqa xizmat ko‘rsatish tarmoqlarida ham qo‘shimcha iqtisodiy faollikni yuzaga keltiradi. Shu bois turizm ko‘plab mamlakatlarda iqtisodiy o‘sish drayveri sifatida e‘tirof etiladi. Turizm xizmatlari bozorining rivojlanishi talab va taklif omillari bilan belgilanadi. Talab asosan aholining real daromadlari, bo‘sh vaqt hajmi, transport qulayligi, siyosiy barqarorlik va mamlakatning turistik imidjiga bog‘liq holda shakllanadi. Taklif esa mavjud infratuzilma, tabiiy va madaniy resurslar, xizmat sifati, investitsiya muhiti hamda davlat tomonidan olib borilayotgan siyosat bilan belgilanadi. Ushbu omillar o‘zaro ta‘sirida bo‘lib, turizm xizmatlari bozorining barqaror rivojlanish darajasini aniqlaydi. Zamonaviy sharoitda turizm xizmatlari bozori globallashtirish jarayonlari ta‘sirida rivojlanmoqda. Xalqaro turizm oqimlari davlatlar o‘rtasidagi iqtisodiy aloqalarni mustahkamlaydi va xizmatlar eksportining muhim shakli sifatida namoyon bo‘ladi. Turizm sohasining global miqyosdagi rivojlanishini tahlil qilish va monitoring

qilish bilan World Tourism Organization shug‘ullanadi<sup>37</sup>. Mazkur tashkilot ma‘lumotlari turizmning jahon iqtisodiyotidagi ulushi, xalqaro sayohatlar dinamikasi va sohaning bandlikka ta‘siri haqida tizimli statistik ma‘lumotlar beradi. Milliy turizm bozori esa o‘zining ichki resurs bazasi, davlat siyosati, institutsional muhit va ijtimoiy-madaniy xususiyatlariga bog‘liq holda shakllanadi. Global bozor bilan integratsiya darajasi mamlakatning xalqaro maydondagi raqobatdoshligini belgilovchi muhim omillardan biri hisoblanadi. Umuman olganda, turizm xizmatlari bozori murakkab, integratsiyalashgan va ko‘p omilli iqtisodiy tizim bo‘lib, u xizmatlar sektorining o‘ziga xos xususiyatlarini o‘zida mujassamlashtiradi. Raqobat bozor mexanizmining asosiy elementi sifatida talab va taklif muvozanatini shakllantirishda, narxlarni tartibga solishda hamda resurslarning optimal taqsimlanishida muhim rol o‘ynaydi. Raqobat nazariyasining ilmiy asoslari klassik siyosiy iqtisod maktabi vakillari tomonidan shakllantirilgan. Xususan, Adam Smith bozor iqtisodiyotida erkin raqobatni “ko‘rinmas qo‘l” mexanizmi orqali izohlagan. Uning fikricha, har bir iqtisodiy subyekt o‘z manfaatini ko‘zlab harakat qilsa-da, erkin raqobat sharoitida bu jarayon jamiyat manfaatlariga xizmat qiladi. Bozor sharoitida narxlar talab va taklif asosida shakllanadi hamda resurslar eng samarali yo‘nalishlarga oqib boradi.

Klassik nazariyaning yana bir vakili David Ricardo nisbiy ustunlik nazariyasini ishlab chiqqan bo‘lib, unda xalqaro savdoda mamlakatlar o‘zlarining nisbatan samarali ishlab chiqarish sohalariga ixtisoslashishi raqobat ustunligini ta‘minlashini asoslab bergan.<sup>38</sup> Neoklassik iqtisodiy maktab raqobatni mukammal raqobat modeli orqali izohlaydi. Bu modelda ko‘plab sotuvchilar va xaridorlar mavjud bo‘lib, ularning hech biri narxga sezilarli ta‘sir ko‘rsata olmaydi. Axborotning to‘liqligi va erkin kirish-chiqish sharoitida bozor muvozanat narxiga erishiladi. Biroq real iqtisodiyotda mukammal raqobat kam uchraydi, aksariyat bozorlar monopolistik raqobat, oligopoliya yoki monopoliya shaklida faoliyat yuritadi. Shu bois zamonaviy iqtisodiy nazariya raqobatni dinamik jarayon sifatida talqin qiladi, bunda innovatsiya va texnologik taraqqiyot muhim ahamiyat kasb etadi. XX asrning ikkinchi yarmida strategik boshqaruv nazariyalari doirasida raqobat tushunchasi yangi mazmun bilan boyidi. Bu borada Michael Porter tomonidan ishlab chiqilgan “beshta kuch” modeli alohida ahamiyatga ega<sup>39</sup>. Mazkur modelga ko‘ra, tarmoqdagi raqobat darajasi nafaqat mavjud firmalar o‘rtasidagi kurash, balki yangi raqobatchilar kirib kelish xavfi, o‘rinbosar mahsulotlar tahdidi, yetkazib beruvchilar va xaridorlarning savdolashuv kuchi bilan belgilanadi. Porter shuningdek, raqobat ustunligi tushunchasini ishlab chiqib, uni xarajatlar bo‘yicha yetakchilik va differensiallash strategiyalari orqali izohlagan. Ushbu yondashuv raqobatni faqat narx kurashi sifatida emas, balki strategik ustunliklar majmui sifatida talqin qilish imkonini berdi. Raqobat tushunchasi bilan uzviy bog‘liq bo‘lgan kategoriya bu raqobatdoshlikdir. Agar

---

<sup>37</sup> World Tourism Organization. International Tourism Highlights. – Madrid: UNWTO, so‘nggi nashr.

<sup>38</sup> David Ricardo. On the Principles of Political Economy and Taxation. – London: John Murray, 1817.

<sup>39</sup> Michael Porter. The Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990.

raqobat jarayonni ifodalasa, raqobatdoshlik ushbu jarayonda muvaffaqiyat qozonish qobiliyatini anglatadi. Raqobatdoshlik korxonalar, tarmoqlar, hudud yoki mamlakatning ichki va tashqi bozorlarda o‘z pozitsiyasini saqlab qolish hamda mustahkamlash salohiyatini ifodalaydi. U nisbiy ko‘rsatkich bo‘lib, boshqa subyektlar bilan solishtirish asosida baholanadi. Raqobatdoshlikning mazmuni vaqt o‘tishi bilan o‘zgarib borgan: dastlab u asosan narx omiliga bog‘liq deb qaralgan bo‘lsa, keyinchalik sifat, innovatsiya, texnologiya, brend va institutsional muhit kabi omillar ham muhim determinantlar sifatida e‘tirof etildi. Makrodarajada raqobatdoshlik milliy iqtisodiyotning barqaror o‘rnatilish sur‘atlarini ta‘minlash, yuqori daromadli ish o‘rinlari yaratish va xalqaro savdoda muvaffaqiyatli ishtirok etish qobiliyati bilan belgilanadi. Bu jarayonda institutlar sifatini, infratuzilma, inson kapitali va innovatsion salohiyat asosiy omillar hisoblanadi.

Turizm sohasida raqobatdoshlik tushunchasining dastlabki bosqichida asosiy e‘tibor narx omiliga qaratilgan edi. Turistik yo‘nalishlar va korxonalar o‘rtasidagi kurash ko‘proq arzon transport, arzon joylashtirish va umumiy xarajatlarni kamaytirish orqali amalga oshirilgan. Ushbu yondashuv klassik iqtisodiy nazariyalarga tayanib, bozor muvaffaqiyati xarajatlar ustunligi bilan belgilanadi degan qarashga asoslangan edi. Biroq vaqt o‘tishi bilan turizm mahsulotining murakkabligi va iste‘molchilarning xulq-atvori o‘zgarishi narxning yagona omil emasligini ko‘rsatdi. Keyingi bosqichda turizm raqobatdoshligi sifat va xizmat darajasi bilan bog‘liq holda talqin qilina boshladi. Turistlar faqat arzonlikni emas, balki qulaylik, xavfsizlik, xizmat madaniyati va infratuzilma sifatini ham baholay boshladilar. Mehmonxona reyting tizimlari, xalqaro standartlar va xizmat sifatini menejmenti konsepsiyalari aynan shu davrda keng rivojlandi. Turizm raqobatdoshligi tushunchasi narx ustunligidan tashqari differentsiallashtirish, brend imidji va xizmatlar xilma-xilligi bilan ham bog‘lanadigan bo‘ldi. XX asrning oxiriga kelib globalizatsiya jarayonlari turizm bozorida raqobatni keskin kuchaytirdi. Mamlakatlar o‘rtasida turist oqimlari uchun kurash kuchaydi, yangi yo‘nalishlar paydo bo‘ldi va xalqaro marketing strategiyalari rivojlandi. Shu davrda turizm raqobatdoshligini baholashga tizimli yondashuv shakllana boshladi. Raqobatdoshlik faqat alohida korxonalar darajasida emas, balki hududiy va milliy darajada ham o‘rganila boshlandi. Turizm destinatsiyalari o‘zaro solishtirila boshladi, infratuzilma, transport qulayligi, siyosiy barqarorlik va xizmat sifatini kabi ko‘rsatkichlar asosiy determinantlar sifatida qaraldi. Strategik boshqaruv nazariyalari, xususan Michael Porter tomonidan ishlab chiqilgan raqobat ustunligi konsepsiyasi turizm sohasiga ham tatbiq etildi<sup>40</sup>. Turizm destinatsiyalarining ustunligi ularning resurs bazasi, boshqaruv tizimi, talabning xususiyatlari va yordamchi tarmoqlar rivojlanganligi bilan izohlandi. Shu tariqa turizm raqobatdoshligi ko‘p omilli va tizimli kategoriya sifatida shakllandi. XXI asr boshlarida turizm sohasida raqobatdoshlik tushunchasi yanada kengaydi va

---

<sup>40</sup> Michael Porter. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – New York: Free Press, 1980.

innovatsion rivojlanish, raqamlashtirish hamda barqarorlik omillari bilan boyidi. Onlayn bron qilish tizimlari, global platformalar va raqamli marketing vositalari raqobat muhitini tubdan o‘zgartirdi. Endilikda turistlar ma’lumotni tezkor ravishda taqqoslash imkoniyatiga ega bo‘lib, bu esa destinatsiyalarni yuqori sifat, shaffoflik va xizmat ko‘rsatish tezkorligini ta’minlashga majbur qildi. Shu bilan birga, ekologik mas’uliyat va barqaror rivojlanish tamoyillari ham raqobatdoshlikning muhim tarkibiy qismiga aylandi. Ekoturizm, yashil mehmonxonalar va madaniy merosni asrash kabi omillar destinatsiya imidjiga sezilarli ta’sir ko‘rsata boshladi.

Turizm raqobatdoshligini global miqyosda baholash va tahlil qilish jarayonida World Economic Forum<sup>41</sup> tomonidan ishlab chiqilgan Turizm va sayohat raqobatbardoshlik indeksi muhim metodologik asos bo‘lib xizmat qildi. Mazkur indeks mamlakatlarning infratuzilma, xavfsizlik, sog‘liqni saqlash, mehnat bozori samaradorligi va tabiiy resurslar kabi ko‘rsatkichlar bo‘yicha raqobat imkoniyatlarini solishtirish imkonini berdi. Shuningdek, World Tourism Organization tomonidan taqdim etiladigan statistik ma’lumotlar va tahliliy hisobotlar turizm raqobatdoshligining evolutsiyasini o‘rganishda muhim manba hisoblanadi. Zamonaviy bosqichda turizm sohasida raqobatdoshlik tushunchasi integrallashgan va kompleks mazmunga ega bo‘lib, u iqtisodiy, ijtimoiy, institutsional va ekologik omillar uyg‘unligida shakllanadi. Endilikda raqobatdoshlik faqat turistlar soni yoki daromad ko‘rsatkichlari bilan emas, balki uzoq muddatli barqaror rivojlanish, innovatsion salohiyat va xizmat sifati bilan ham belgilanadi. Shunday qilib, turizm sohasida raqobatdoshlik tushunchasining evolutsiyasi narx ustunligidan boshlab sifat, differensiallashuv, innovatsiya va barqarorlik omillarini qamrab olgan ko‘p darajali nazariy modelgacha bo‘lgan murakkab rivojlanish jarayonini aks ettiradi. Turizm bozori raqobatdoshligini baholash metodologiyasi ko‘p omilli, tizimli va kompleks yondashuvni talab etadi, chunki turizm sohasida raqobatdoshlik faqat narx yoki turistlar soni bilan emas, balki infratuzilma sifati, institutsional muhit, xizmatlar darajasi, xavfsizlik, transport qulayligi, innovatsion salohiyat va barqarorlik ko‘rsatkichlari bilan belgilanadi. Shu bois uni baholash jarayoni turli indikatorlar tizimiga asoslanadi hamda mikro, mezo va makro darajalarda amalga oshiriladi. Turizm bozori raqobatdoshligini baholashda, avvalo, nazariy asos sifatida raqobat ustunligi konsepsiyasi qo‘llaniladi. Bu yondashuvga ko‘ra, raqobatdoshlik nisbiy kategoriya bo‘lib, u boshqa destinatsiyalar yoki mamlakatlar bilan solishtirish asosida aniqlanadi. Baholash metodologiyasining markazida ko‘rsatkichlar tizimi turadi. Mazkur tizim iqtisodiy, ijtimoiy, institutsional va infratuzilmaviy indikatorlardan iborat bo‘lib, ularning har biri turizm bozorining muayyan jihatini ifodalaydi. Iqtisodiy ko‘rsatkichlar tarkibiga turizmning yalpi ichki mahsulotdagi ulushi, turizm eksporti hajmi, bir turistga to‘g‘ri keladigan o‘rtacha xarajat, investitsiyalar hajmi va rentabellik darajasi kiradi. Ushbu indikatorlar turizmning iqtisodiyotdagi o‘rnini va samaradorligini aks ettiradi. Ijtimoiy ko‘rsatkichlar esa bandlik darajasi,

---

<sup>41</sup> World Economic Forum. Travel & Tourism Competitiveness Report. – Geneva: WEF, so‘nggi nashr.

xizmat ko‘rsatish madaniyati, kadrlar salohiyati va aholining turizmga jalb etilish darajasi bilan bog‘liq bo‘ladi. Infratuzilmaviy omillar qatoriga transport tizimi rivojlanganligi, mehmonxona fondi sig‘imi, axborot-kommunikatsiya texnologiyalari darajasi va sog‘liqni saqlash xizmatlari kiradi. Institutsional omillar esa normativ-huquqiy baza, vizalar siyosati, xavfsizlik darajasi va davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarini o‘z ichiga oladi. Turizm bozori raqobatdoshligini baholashda integral indeks usuli keng qo‘llaniladi. Ushbu metodda tanlangan ko‘rsatkichlar normalizatsiya qilinadi va ularga og‘irlik koeffitsientlari birlashtiriladi. Natijada umumiy indeks shakllantiriladi, bu esa turli mamlakatlar yoki hududlarni o‘zaro solishtirish imkonini beradi. Integral indeks yondashuvi turizm bozorining umumiy holatini kompleks baholashga xizmat qiladi, biroq indikatorlar tanlovi va ularning og‘irliklarini aniqlash subyektivlik elementini keltirib chiqarishi mumkin. Shuningdek, benchmarking usuli ham muhim ahamiyat kasb etadi. Bu usulda ma‘lum bir mamlakat yoki hududning turizm ko‘rsatkichlari yetakchi destinatsiyalar bilan taqqoslanadi. Taqqoslash jarayoni ustun va zaif tomonlarni aniqlash, strategik ustuvorliklarni belgilash imkonini beradi. SWOT tahlil metodologiyasi ham keng qo‘llanilib, u ichki kuchli va zaif jihatlar hamda tashqi imkoniyat va tahdidlarni tizimli ravishda aniqlashga yordam beradi. Ushbu yondashuv strategik rejalashtirish jarayonida ayniqsa samaralidir. Xalqaro amaliyotda turizm raqobatdoshligini baholash bo‘yicha kompleks metodologiyalar ishlab chiqilgan. Jumladan, World Economic Forum tomonidan ishlab chiqilgan Sayohat va turizm raqobatbardoshlik indeksi mamlakatlarning turizm salohiyatini infratuzilma, xavfsizlik, sog‘liqni saqlash, bozor ochiqqligi, inson kapitali va tabiiy resurslar kabi ko‘rsatkichlar asosida baholaydi.

Turizm xizmatlari bozorida raqobatdoshlikni shakllantiruvchi omillar murakkab va ko‘p darajali tizimni tashkil etadi. Mazkur omillar iqtisodiy, ijtimoiy, institutsional, infratuzilmaviy va ekologik komponentlarning o‘zaro ta‘siri natijasida yuzaga keladi. Turizm sohasida raqobatdoshlik faqat xizmatlar narxi yoki turistlar soni bilan belgilanmaydi; u xizmatlar sifati, boshqaruv samaradorligi, resurs salohiyati va tashqi muhit barqarorligi bilan uzviy bog‘liq holda shakllanadi. Shu bois raqobat ustunligini ta‘minlovchi omillarni tizimli ravishda tahlil qilish muhim ilmiy ahamiyat kasb etadi.

*Tursunova G.R.-SamISI, Turizm kafedrasida dotsenti,  
Karimov A. A.-SamISI, Servis fakulteti talabasi*

## FARG‘ONA TURISTIK MINTAQASINING TURISTIK IMKONIYATLARI

**Anotatsiya:** Maqolada Farg‘ona turistik mintaqasi salohiyati va rivojlanish istiqbollari, mintaqani tarixiy-madaniy merosi, tabiat resurslari, madaniyat va an‘analar asosidagi turizm turlari, shuningdek, ichki va kiruvchi turizm imkoniyatlari yoritilgan. Shuningdek turizmni rivojlantirish strategiyalari, mintaqaviy raqobat va marketing tadqiqotlarining ahamiyati tahlil qilingan.

**Kalit so‘zlar:** Turistik mintaqa turizm, turistik imkoniyatlar, tarixiy-meros, madaniy turizm, ichki turizm, kiruvchi turizm, turizm marketing.

**Annotation:** The article examines the potential and development prospects of the Fergana tourist region. It highlights the region’s historical and cultural heritage, natural resources, tourism types based on culture and traditions, as well as opportunities for domestic and inbound tourism. In addition, strategies for tourism development, regional competition, and the importance of marketing research are analyzed.

**Keywords:** tourist region, tourism, tourism potential, historical heritage, cultural tourism, domestic tourism, inbound tourism, tourism marketing.

**Аннотация:** В статье рассматриваются потенциал и перспективы развития Ферганского туристического региона. Освещаются историко-культурное наследие региона, природные ресурсы, виды туризма, основанные на культуре и традициях, а также возможности внутреннего и въездного туризма. Кроме того, анализируются стратегии развития туризма, региональная конкуренция и значение маркетинговых исследований.

**Ключевые слова:** туристический регион, туризм, туристический потенциал, историческое наследие, культурный туризм, внутренний туризм, въездной туризм, туристический маркетинг.

Mintaqa tushunchasi ijtimoiy-iqtisodiy, madaniy va tabiiy jihatdan o‘zaro bog‘langan hududlar majmuasini anglatadi. Har bir mintaqada o‘zining geografik joylashuvi, tabiiy resurslari, tarixiy taraqqiyot yo‘li, aholi turmush tarzi va xo‘jalik faoliyati bilan ajralib turadi. Mintaqalar mamlakat rivojlanishida muhim o‘rin tutadi, chunki ular iqtisodiy o‘sish, madaniy almashinuv va ijtimoiy barqarorlikning asosiy tayanch nuqtalaridan biridir. Ayniqsa turizm sohasida mintaqaviy yondashuv katta ahamiyatga ega bo‘lib, har bir hududning o‘ziga xos salohiyatini ochib berish, mahalliy resurslardan samarali foydalanish va raqobatbardosh turistik mahsulot yaratishga xizmat qiladi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2026-yil 12-yanvar kuni “Farg‘ona turistik-rekreasion zonasini yaratish chora-tadbirlari to‘g‘risidagi” qarorni imzoladi. Ushbu qarorda Farg‘ona mintaqasidagi turizm salohiyatini kompleks ravishda rivojlantirish, Vodil agroturizm klasterini turistik yo‘nalishga aylantirish, infratuzilmani yaxshilash va yangi ish o‘rinlari yaratishni ko‘zda tutadi. Qaror doirasida 2 396 gektar maydonda turistik zona tashkil etish va 30 yillik muddatga belgilab qo‘yildi.

Mintaqa doirasida tarixiy obidalar, tabiiy landshaftlar, milliy urf-odatlar va madaniy an‘analar yagona tizim sifatida shakllanib, turistlar uchun jozibador muhitni vujudga keltiradi.

Farg‘ona mintaqasi esa O‘zbekistonning eng qadimiy va boy tarixga ega hududlaridan biri sifatida alohida ahamiyat kasb etadi. Farg‘ona mintaqasi 3ta turistik viloyatni o‘z ichiga oladi.

Jumadan, Andijon-Farg‘ona vodiysining sharqiy qismida joylashgan, boy tarixiy va madaniy merosga ega viloyatdir. Bu yerda turistlar uchun tarixiy obidalar, madaniyat markazlari va milliy hunarmandchilik namunalarini o‘rganish imkoniyati mavjud. Viloyatning diqqatga sazovor joylariga Hikmat madrasasi, Bobur yodgorlik majmuasi, Andijon Jome masjidi majmuasi (1883–1890), Honako masjidi (1560) kabilarni misol qilish mumkin.

Shuningdek, Andijon tabiiy resurslarga boy bo‘lib, tog‘li hududlarda ekoturizm, trekking va piknik sayohatlarini tashkil etish mumkin. Mahalliy xalq bilan muloqot, an‘anaviy oshxona va festivallarda ishtirok esa turistlar uchun unutilmas taassurot beradi.

Namangan-Farg‘ona vodiysining shimoli-sharqiy qismida joylashgan, madaniy va gastronomik turizmning rivojlangan hududi sifatida ajralib turadi. Viloyat o‘zining tarixiy masjidlari, madrasalari, Kosonsoy Jome masjidi (XVII asr), Abdumalik masjidi (1913), Mavlonbuva maqbarasi (1806) bilan mashhur. Turistlar Namangan shahridagi Chust pichoqlari, Kosonsoy tog‘laridagi sayohatlar, Uychi va Mingbuloq hududidagi manzarali joylarni ko‘rish imkoniyatini taqdim etadi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoevning ta’kidlashicha: “Cho‘st pichog‘i, Samarqand noni, Marg‘ilon adrasi, Sherobod anori, Oltiariq va Parkent uzumi, Xorazm qovuni, Surxandaryo xurmosi kabi mashhur brendlarni xududiy mansubligi bo‘yicha ro‘yxatdan o‘tkazib, xalqaro bozorda faol targ‘ib qilish mumkin” deb aytgan fikrlari ushbu hududlarning salohiyatidan turizm turlari va turistik mahsulotlarni ishlab chiqarishda samarali foydalanish yo‘llarini izlash turistik marshrutlar hamda sayohat dasturlari jozibadorligini yanada oshirish kabi masalalar bugungi kunda turizm mutaxassislari oldidagi hal qilinishi lozim bo‘lgan dolzarb masalalar qatorida turibdi.

Shu bilan birga, Namangan milliy taomlari, xalq qo‘shiq-lari va amaliy san‘at namunalarini o‘rganish orqali madaniy turizmni boyitadi. Viloyatdagi ichki turizm va dam olish zonalarini turistlar uchun qulay sharoitlar yaratadi.

Farg‘ona viloyati-vodiyning markazi sifatida, tarixiy, madaniy va rekreatsion turizmning rivojlangan hududidir. Viloyat o‘zining tarixiy masjidlari, madrasalari, Qo‘qon Jome masjidi (1819-1822), Podsho Pirim majmuasi (XV-XVI asr), Xo‘ja Ilgor masjidi (1905), Xonaxon masjidi (XVI asr), Farg‘ona Aleksandr Nevskiy kapellasi (1892) bilan tanilgan.

Bu yerda Buvayda, Rishton, Marg‘ilon va Qo‘qon shaharlaridagi tarixiy yodgorliklar diqqatga sazovor joylar hisoblanadi. Farg‘ona shahrida mehmonxonalar (98 ta), dam olish maskanlari va san‘at markazlari rivojlangan

bo‘lib, shahar turizmi uchun qulay muhit yaratadi. Hududning tabiiy resurslari esa ekoturizm va agro-turizm uchun keng imkoniyat beradi: bog‘lar, toza havoli tog‘lar va daryolar turistlarni jalb qiladi.

Farg‘ona turistik mintaqasi turizm uchun juda boy hududdir. Bu yerda tarixiy yodgorliklar (masjidlar, madrasalar, maqbaralar), tabiiy resurslar (tog‘lar, daryolar, bog‘lar) va madaniy boyliklar (hunarmandchilik, milliy taomlar, bayramlar) birlashib, turistlar uchun keng imkoniyat yaratadi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoevning 2026-yil 12-yanvarda imzolagan “Farg‘ona turistik-rekreations zonasini yaratish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori ushbu hududlarning turistik imkoniyatlarinin yanada rivojlantirish uchun turtki bo‘ladi. Shuningdek, ichki va xalqaro turistlarning yaxshi dam olishlari va imkoniyatlardan to‘liq foydalanishlari uchun hududdagi turizm infratuzilmasini yaxshilash va aholiga qo‘shumcha ish o‘rinlarini yaratishga yordam beradi.

Shunday qilib, tarixiy, tabiiy va madaniy resurslarning uyg‘unligi Farg‘ona turistik mintaqasi ichki va xorijiy turistlar uchun jozibador va barqaror turistik hudud sifatida imidji yanada takomillashadi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Farg‘ona turistik rekreations zonasini yaratish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarori. 12.01.2026.

2. Abduxamidov.S.A, Tuxlayev I.S. Turizm: nazariya va amaliyot. Darslik. -Samarqand: SamlSI, 2021

3. Raximov Z.O., Norkulova D.Z. Turistik destinatsiyalarni loyihalashtirish. O‘quv qo‘llanma.-Samarqand: SamlSI, 2020,

4. O‘zbekiston Respublikasi Turizmni rivojlantirish davlat qo‘mitasi. Turizmni rivojlantirish strategiyasi va statistika hisobotlari. Toshkent, 2023–2025.

5. Farg‘ona viloyati hokimligi. Hududiy turizm va investitsiya imkoniyatlari. [www.farghona.uz](http://www.farghona.uz)

*Ch.Maxammatova- SamlSI, MTM -125 guruh magistranti,*

*R.S.Amriddinova – Turizm kafedrasi professori v.b, i.f.n*

### **XIZMAT KO'RSATISH SEKTORIDA YASHIL INNOVATSIYALAR: BANDLIK VA KAMBAG'ALLIKNI QISQARTIRISH OMILI SIFATIDA**

*Annotatsiya: Ushbu maqola xizmat ko‘rsatish sektorida yashil innovatsiyalarni joriy etish orqali turizm orqali bandlikni oshirish va kambag‘allikni qisqartirish imkoniyatlarini o‘rganadi. PF-60 farmoni va hududiy loyihalar tahlili natijalari yashil innovatsiyalar ish o‘rinlari yaratish, daromadni oshirish va ijtimoiy farovonlikni yaxshilashda samarali ekanligini ko‘rsatadi.*

**Kalit so‘zlar:** Yashil innovatsiyalar, xizmat ko‘rsatish sektori, turizm, bandlik, kambag‘allikni qisqartirish, barqaror rivojlanish, ijtimoiy farovonlik, mahalliy iqtisodiyot.

**Abstract:** This article explores the potential of increasing employment and reducing poverty through the implementation of green innovations in the service sector, leveraging tourism. Analysis of Decree PF-60 and regional projects indicates that green innovations effectively contribute to job creation, income growth, and the improvement of social well-being.

**Key words:** Green innovations, service sector, tourism, employment, poverty reduction, sustainable development, social welfare, local economy.

**Аннотация:** Данная статья исследует возможности повышения занятости и сокращения бедности через внедрение «зелёных» инноваций в секторе услуг с использованием потенциала туризма. Анализ Указа PF-60 и региональных проектов показывает, что «зелёные» инновации эффективно способствуют созданию рабочих мест, увеличению доходов и улучшению социального благосостояния.

**Ключевые слова:** зелёные инновации, сектор услуг, туризм, занятость, сокращение бедности, устойчивое развитие, социальное благосостояние, местная экономика.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-sonli “2022-2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi Farmoni – milliy taraqqiyot yo‘nalishlarini belgilovchi, ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishning yangi bosqichiga asos soluvchi huquqiy hujjatdir. Ushbu strategiya mamlakatda barqaror iqtisodiyot, ijtimoiy farovonlik, inson qadrini ulug‘lash va mahallaning faol ishtirokini ta‘minlash tamoyillari asosida 2022–2026 yillar uchun strategik vazifalarni belgilaydi. Farmonda ta‘kidlanishicha, fuqarolarning ijtimoiy himoyasi, kambag‘allikni qisqartirish va ish bilan ta‘minlash davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlariga kiritilgan, shuningdek milliy iqtisodiyotga innovatsiyalarni keng joriy etish hamda xizmatlar va turizm sohasini qo‘llab-quvvatlash orqali yangi ish o‘rinlari yaratish maqsad qilingan. Mazkur hujjat mamlakatning har tomonlama rivojlanishiga erishish hamda aholining hayot sifatini yaxshilashga qaratilgan kompleks chora-tadbirlarni o‘z ichiga oladi. Farmon doirasida innovatsiyalarni joriy etish va xizmatlar sektorini rivojlantirish orqali iqtisodiy diversifikatsiya, bandlikni oshirish va kambag‘allikni qisqartirish kabi strategik maqsadlar ilgari surilgan. Xususan, strategiya milliy iqtisodiyotni liberallashtirish, tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash, ijtimoiy himoya tizimini mustahkamlash, xizmatlar sohasini kengaytirish va yashil iqtisodiyot tamoyillarini tatbiq etishga yo‘naltirilgan kompleks chora-tadbirlarni belgilaydi. Bu qaror O‘zbekiston Respublikasining barqaror rivojlanish strategiyasini yangi bosqichga olib chiqib, xizmat ko‘rsatish sohasida ijtimoiy va iqtisodiy samaralar yaratishga xizmat qiladi. Ushbu maqola xizmatlar sektorida yashil innovatsiyalarni tahlil qilib, turizmning ijtimoiy-iqtisodiy ta‘siri va O‘zbekiston sharoitida bandlikni oshirish hamda kambag‘allikni kamaytirish strategiyasidagi rolini o‘rganishga bag‘ishlangan.

Xizmat ko‘rsatish sektori – XXI asr iqtisodiyotining eng dinamik tarmoqlaridan biri bo‘lib, uning oltin o‘rni iqtisodiy o‘sish, bandlik va

kambag‘allikni kamaytirishga olib keladigan siyosat va inovatsiyalar orqali tobora kuchayib bormoqda. Bu borada xizmatlar sohasini “yashil iqtisodiyot” printsiplari bilan uyg‘unlashtirish konsepsiyasi – nafaqat atrof-muhitni muhofaza qilish balki ijtimoiy va iqtisodiy rivojlanishni ta‘minlashda markaziy rol o‘ynaydi. So‘nggi yillarda tadqiqotchilar xizmat ko‘rsatish sektorida yashil innovatsiyalarni joriy etishning iqtisodiy va ijtimoiy ta‘sirini izlab topishga qaratilgan. Masalan, Haqnazarova va boshqalar ko‘rsatadiki, xizmatlar sektorida ekologik, raqamli hamda barqaror yechimlar joriy etish darajasi to‘g‘ridan-to‘g‘ri barqaror iqtisodiy o‘sish va jamiyat farovonligini oshiradi. Ushbu tadqiqot, bir qator xizmat yo‘nalishlarida (eko-turizm, yashil logistika va raqam xizmatlar) innovatsion yechimlarni ishlab chiqish yo‘nalishlarini ko‘rsatadi. Turizm shoxobchalarida yashil innovatsiyalar – qayta tiklanadigan energiya, barqaror boshqaruv tizimlari va raqamli xizmatlarni chiqarish orqali mijozlar ehtiyojini qondiradi. Bundan tashqari, xizmatlarni “yashil” qilish mehnat bozorida yangi kasblarni qo‘llab-quvvatlashni rag‘batlantiradi, chunki ekologik va barqaror xizmatlar yangi ish o‘rinlarini yaratishga xizmat qiladi.

O‘zbekiston kontekstida turizmning o‘sishi xizmat ko‘rsatish sektorining umumiy salohiyatini oshiradi. Xalqaro turizm tadqiqotlari shuni ko‘rsatadiki, turizm va xizmatlar sanoati global miqyosda ish o‘rinlari yaratishda markaziy o‘rin tutadi. Masalan, global tadqiqotlarda har o‘n ish o‘rinidan kamida bittasi turizm bilan bog‘liq ekanligi qayd etilgan. Mahalliy adabiyotlar ham O‘zbekiston sharoitida turizm xizmatlarining bandlikni oshirishdagi rolini tasdiqlaydi. To‘rabekov yashil iqtisodiyot asosida turizmni rivojlantirish barqaror bandlikni ta‘minlash jarayonini mustahkamlashi mumkinligini ko‘rsatgan. Bu turizm tarmog‘ida investitsiyalar va infratuzilma sifatini oshirish orqali ish o‘rinlarini yaratadi va mehnat bozorining diversifikatsiyasini ta‘minlaydi. Shuningdek, Bazarova olib borgan tadqiqotlarda ekologik innovatsiyalar, mahalliy aholini jalb etish va ijtimoiy mas‘uliyatni oshirish orqali barqaror turizmni rivojlantirish imkoniyatlari tahlil qilingan. Mahalliy xizmatlar va turizmni ekologik asosda takomillashtirish, birinchi navbatda mahalliy aholi ishtirokini oshiradi hamda ularning daromad manbalarini diversifikatsiya qiladi. Global tadqiqotlar turizm sohasi va bandlik o‘rtasidagi bog‘liqlikni tasdiqlaydi. Xususan, Giotis meta-tahliliga ko‘ra, turizm sektorining o‘sishi mehnat talabini oshirib, ishsizlikni sezilarli darajada qisqartiradi.

O‘zbekiston kontekstida davlat siyosati ham bu strategiyani qo‘llab-quvvatlaydi. Masalan, mahallada tadbirkorlikni rivojlantirish, bandlikni ta‘minlash va kambag‘allikni qisqartirish bo‘yicha Prezident farmoni (PF-29, 03.12.2021) ushbu yo‘nalishlarni mustahkamlashga qaratilgan. Bu tashabbuslarda xizmatlar, xususan turizm kabi sohalar orqali barqaror ish o‘rinlari yaratish va kambag‘allikni kamaytirish maqsad qilingan. Turizm xizmatlarida yashil innovatsiyalar – ekologik sertifikatlashtirish, energiya samarador tizimlar, barqaror infratuzilma orqali, mahalliy ishlab chiqaruvchilar va xizmat ko‘rsatish sektori uchun raqobatbardosh bozor sharoitini yaratadi. Bu o‘z navbatida, kambag‘allikni kamaytirish

strategiyalarini integratsiya qilgan holda, ijtimoiy-iqtisodiy farovonlikni ta‘minlaydi. Hozirgi adabiyotda yashil innovatsiyalarni xizmatlar sektorida joriy etish bilan bog‘liq o‘tkazilgan tadqiqotlar ko‘plab nazariy asoslarni beradi, ammo turizm xizmatlarida mahalliy hamda xalqaro indikatorlar bo‘yicha empirik tadqiqotlar yetishmaydi. Ayniqsa O‘zbekiston sharoitida xizmatlar tannarxini pasaytirish, barqaror mehnat bozorini yaratish va kambag‘allikni kamaytiradigan innovatsion strategiyalarni joriy etish bo‘yicha chuqur maydon tadqiqotlari zarur. Green workforce kontseptsiyasi – turizm va xizmatlar sektorida ekotizimni qo‘llab-quvvatlaydigan malakali ishchi kuchi yaratish uchun zarur ekanligi aytiladi. Bu sohada tadqiqotlarning ko‘payishi innovatsion siyosatlar orqali bandlik va kambag‘allikni kamaytirish mexanizmlarini yanada aniqlashtiradi. Umumlashtirib aytganda, adabiyotlar tasdiqlaydiki, xizmat ko‘rsatish sektorida yashil innovatsiyalar – turizm, raqamli xizmatlar, barqaror boshqaruv strategiyalari orqali bandlikni oshirish va kambag‘allikni kamaytirishning samarali mexanizmi bo‘lishi mumkin. O‘zbekiston kontekstida ushbu strategiya davlat farmonlari orqali qo‘llab-quvvatlanmoqda hamda xizmatlar sektorida yashil innovatsiyalarga sarmoya kiritish orqali ijtimoiy-iqtisodiy farovonlikni oshirish imkoniyatini beradi.

Xizmat ko‘rsatish sektorida yashil innovatsiyalarni joriy etish turizm orqali bandlikni oshirish va kambag‘allikni qisqartirishda sezilarli ijtimoiy-iqtisodiy ta‘sir ko‘rsatadi. Keys-stadi va hujjatli tahlil natijalariga ko‘ra, yashil texnologiyalar, energiya tejankor infratuzilma va ekologik sertifikatlangan xizmatlar joriy etilgan hududlarda yangi ish o‘rinlari yaratish darajasi an‘anaviy xizmat ko‘rsatish shoxobchalariga nisbatan 20–30% yuqori. Ushbu natija PF-60 farmonida belgilangan strategik maqsadlar bilan uzviy bog‘liq bo‘lib, mahalliy aholi daromadlarini diversifikatsiya qilish va kambag‘allikni qisqartirishga bevosita xizmat qiladi. Intervyu ma‘lumotlari shuni ko‘rsatdiki, yashil innovatsiyalarni tatbiq etayotgan subyektlar nafaqat ish bilan ta‘minlashni kengaytiradi, balki mahalliy jamoalar ijtimoiy faolligini oshiradi va farovonlikni yaxshilaydi. Nazariy jihatdan, tadqiqot yashil iqtisodiyot va barqaror turizm konsepsiyalarini xizmatlar sektori kontekstida uyg‘unlashtirish imkoniyatlarini tasdiqlaydi. Innovatsion yondashuvlar, jumladan ekoturizm loyihalari, yashil sertifikatlash va resurslarni samarali boshqarish, ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishning integratsiyalashgan modelini yaratadi. Shu bilan birga, mavjud ilmiy adabiyotlarda turizm va yashil innovatsiyalar o‘rtasidagi o‘zaro ta‘sirni O‘zbekiston sharoitida empirik tarzda o‘rganish yetarli emasligi aniqlandi. Bu maqola ushbu bilim bo‘shligini qisman to‘ldirdi, ammo mahalliy turizm infratuzilmasi, ijtimoiy qamrov va yashil texnologiyalar samaradorligini chuqur o‘lchash bo‘yicha qo‘shimcha ilmiy ishlar zarurligini ko‘rsatadi. Amaliy jihatdan, natijalar davlat va tadbirkorlik sektoriga aniq tavsiyalar beradi. Turizmni rivojlantirish orqali yashil innovatsiyalarni keng joriy etish nafaqat ish o‘rinlari yaratadi, balki kambag‘allikni kamaytirish va ijtimoiy farovonlikni oshirish uchun samarali mexanizm bo‘lib xizmat qiladi. Shuningdek, bu strategiya davlat siyosatiga muvofiq hududiy

rivojlanishni rag‘batlantiradi va mahalliy aholini turizm loyihalariga jalb qilish orqali ijtimoiy kapitalni oshiradi. Kelajakda tadqiqotlarni kengaytirish uchun bir nechta yo‘nalishlar mavjud. Avvalo, yashil innovatsiyalarni turizm tarmoqlarida samaradorlikni o‘lchash uchun kvantitativ indikatorlarni joriy etish va ularni hududiy statistik ma‘lumotlar bilan integratsiyalash zarur. Ikkinchidan, uzoq muddatli monitoring va taqqoslash asosida yashil texnologiyalarni iqtisodiy samaradorligini baholash ilmiy nuqtai nazardan muhimdir. Uchinchidan, xizmat ko‘rsatish sektorida gender, yosh va ijtimoiy guruhlar bo‘yicha bandlikni oshirish hamda kambag‘allikni kamaytirishdagi farqlarni o‘rganish, mavjud siyosatni yanada maqsadli va inkluziv qilish imkonini beradi. Natijalar shuni ko‘rsatadiki, xizmat ko‘rsatish sektorida yashil innovatsiyalarni kengaytirish O‘zbekiston sharoitida ijtimoiy-iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va aholining hayot sifatini yaxshilashda strategik ahamiyatga ega. Shu bilan birga, mavzu bo‘yicha chuqur akademik tadqiqotlar va amaliy monitoring mexanizmlarini rivojlantirish orqali ilmiy bilimlarni boyitish va siyosatni optimallashtirish imkoniyati mavjud.

Xulosa qilib aytganda ushbu maqola xizmat ko‘rsatish sektorida yashil innovatsiyalarni joriy etish orqali turizm orqali bandlikni oshirish va kambag‘allikni qisqartirishning ijtimoiy-iqtisodiy ta‘sirini tahlil qildi. Natijalar shuni ko‘rsatdiki, yashil texnologiyalar va ekologik sertifikatlangan xizmatlar nafaqat yangi ish o‘rinlarini yaratadi, balki mahalliy aholi daromadlarini diversifikatsiya qilgan holda kambag‘allikni kamaytirishga xizmat qiladi. Shu bilan birga, yashil innovatsiyalarni tatbiq etish mahalliy jamoalarning ijtimoiy faolligini oshiradi va hududiy rivojlanishni rag‘batlantiradi, bu esa PF-60 farmonida belgilangan strategik maqsadlar bilan uzviy bog‘liqdir. Tadqiqot amaliy jihatdan davlat siyosatini shakllantirish, turizm infratuzilmasini rivojlantirish va yashil iqtisodiyot tamoyillarini kengaytirishga hissa qo‘shadi. Kelajakda tadqiqotlarni kengaytirish uchun yashil innovatsiyalar samaradorligini kvantitativ indikatorlar asosida baholash, uzoq muddatli monitoring va ijtimoiy guruhlar bo‘yicha ta‘sirlarni o‘rganish zarur bo‘ladi.

*H.F.Norimboyev- MTM-125 guruh magistranti,*

*R.S.Amriddinova –Turizm kafedrasi professori v.b, i.f.n*

## **TOYLOQ TUMANIDA ZIYORAT TURIZMINI RIVOJLANTIRISH IMKONIYATLARI**

*Annotatsiya:* Maskur maqolada Toyloq tumanida ziyorat turizmini rivojlanirish istiqbollari tahlil qilindi. Tumandagi Tayloq ota, Imom Faxriddin Roziy, Ad-Daromiy kabi tasavvuf allomalarning va muhaddis olimlarning ziyoratgohlari va qadamjolari tumanda muhim ziyorat turizm obyekti bo‘lib, maskur obyektlarga ziyoratchi va sayyohlarga qulay shart sharoitlar yaratish imkoniyarlari haqidagi taklif va mulohazalar ilgari surildi .

*Kalit so‘zlar:* Toyloq tumani, ziyorat turizmi, Ad-Daromiy, Bandikishod, muqaddas qadamjolar, turistlar, mehmon uylari, ma‘naviy qadriyatlar, tasavvuf allomalari, muhaddis olimlar.

**Abstract:** *In this article, prospects for the development of pilgrimage tourism in Toyloq district were analyzed. The mausoleums and shrines of Sufism scholars and Muhaddith scholars such as Tayloq Ata, Imam Fakhriddin Razi, Ad-Daromi in the district are an important pilgrimage tourism object in the district, suggestions and comments about the possibility of creating favorable conditions for pilgrims and tourists were put forward.*

**Keywords:** *Toyloq district, pilgrimage tourism, Ad-Daromy, Bandikishad, holy places, tourists, guest houses, spiritual values, mystics, scholars.*

**Аннотация:** *В данной статье проанализированы перспективы развития паломнического туризма в Тойлокском районе. Важными объектами паломнического туризма в районе являются святыни и усыпальницы ученых-суфистов и мухаддистоведов, таких как Тайлок Ата, Имам Фахриддин Рази, Ад-Дарими в районе, выдвигались предложения и мнения о возможности создания благоприятных условий для паломников и туристов.*

**Ключевые слова:** *Тойлокский район, паломнический туризм, Ад-Даромы, Бандикишад, святые места, туристы, гостевые дома, духовные ценности, мистики, учёные-мухаддисы.*

Toyloq hududi jihatidan Samarqand viloyatidagi eng kichik tumanlardan biri bo‘lsa-da (yer maydoni 0.28 ming kvadrat kilometr), aholi soni bo‘yicha oldingi o‘rinlardan birida turadi. Ayni paytda tumanda 28 millatga mansub 226 mingdan ko‘proq aholi istiqomat qiladi. O‘zbeklar bilan bir qatorda tojik, rus, koreys, tatar, turk va boshqa millatga mansub aholi ahil-inoq, bir maqsad yo‘lida farovon yashamoqdalar. Toyloq tumanida 50 ta mahalla fuqarolar yig‘inlari, 114 dan ortiq qishloqlar mavjud. Toyloq tumani ishlab chiqarishda viloyatda o‘z o‘rniga ega tuman hisbolanadi. Toyloq tumani viloyatda sanoati rivojlanayotgan, aholisi zinch qulay tuman hisoblanadi<sup>42</sup>.

Tayloq tumanida jami bo‘lib, 71 ta madaniy meros ob‘ektlari mavjud bo‘lib, shulardan 59 tasi arxeologik obyektlar, 12 tasi esa arxitektura ob‘ektlaridan tarkib topgan. Arxitektura yodgorliklarining 4 tasi ziyoratgoh (Ad-Doramiy maqbarasi, Bandikushod ota ziyoratgohi, Tayloq ota maqbarasi va Imom Faxriddin Roziy maqbarasi) va maqbaralar bo‘lsa, 8 tasi masjiddan iborat. Amir Temur tomonidan Samarqand shahri va uning atrofida qurilgan 12 ta bog‘ning ikkitasi aynan bugungi Tayloq tumanida joylashgani tasdiqlandi. Ya‘ni, Bog‘i Zog‘on va Bog‘i Davlatobod. Albatta, ushbu bog‘larning temuriylarga oid bo‘lgan hech bir qismi hozirgacha saqlanmagan. Ammo manbalarda ko‘rsatilgan bog‘larning tarovati va shinam ob-havosi bu yerda Temur bog‘larini zamonaviy andozalar asosida tiklash imkoniyati mavjudligini ko‘rsatadi. Ziyorat turizmini rivojlantirishda tumanda Islom olamida tanilgan muhaddis olimlar, tassavvuf allomlari va yirik ilmiy namayondalar yashab o‘tgan<sup>43</sup>. Xususan:

- Muhaddis olim ad-Daromiy
- Bandikishod ziyoratgohi
- G‘ishtepa

---

<sup>42</sup> <https://explory.world/poi/taylak/>

<sup>43</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Toyloq\\_District](https://en.wikipedia.org/wiki/Toyloq_District)

Toyloq tumanidagi imom Faxriddin ota ziyoratgohi ham xalq orasida muqaddas ziyoratgohlarda hisoblanib, bu ziyoratgohga kelgan ziyoratchilar ziyoratgoh yonidagi buloq suvini turli kasalliklarga shifo deb bilishadi. Talli ota ziyoratgohi ham O‘zbekistonning Samarqand viloyatida joylashgan ob’ekt hisoblanadi. Talli ota ziyoratgohi, diniy-ma’naviy merosi bilan mashhur bo‘lgan ziyoratgohdir. Shuningdek, yana biri mahalliy xalq orasida mashhur bo‘lgan “Raisbobotepa” - O‘zbekistondagi madaniy me’ros obyekti. Arxeologiya yodgorligi bo‘lib uning davri: I-IV, VIII-X-XII asrlar. Samarqand viloyatining Tayloq tumanida joylashgan. Davlat mulki hisoblanadi. Samarqand viloyati madaniy meros boshqarmasi operativ boshqaruv huquqi asosida. O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining qarori bilan 2019-yil 4-oktabrda Moddiy madaniy merosning ko‘chmas mulk obyektlari milliy ro‘yxatiga kiritilgan va davlat muhofazasiga olingan ziyoratgohidir. Ziyorat turizmini rivojlantirish tuman iqtisodiyotiga ham ijobiy ta’sir ko‘rsatadi. Bu yo‘nalish orqali yangi ish o‘rinlari yaratiladi, mahalliy aholi uchun xizmat ko‘rsatish (mehmonxona, transport, ovqatlanish, suvenir savdosi) imkoniyatlari kengayadi. Shu bilan birga, tuman aholisi o‘z madaniy merosiga bo‘lgan e’tiborini kuchaytiradi.

Imom ad-Dorimiy uning to‘liq ismi Abdulloh ibn Abdurrahmon ibn Fadl ibn Bahrom ibn Abdussamad Abu Muhammad Tamimi Samarqandiy Dorimiy. U Hofiz va Shayxulislom unvonlari bilan tanilgan. Uning bobosi Dorim ibn Malik ibn Hanzala ibn Zayd Manat ibn Tamim bo‘lib, u Banu Tamim qabilasining mavlosi va Payg‘ambar (s.a.v.)ning kotiblaridan biri bo‘lgan. Shuning uchun unga nisbah "Dorimiy" berilgan. Shu bilan birga, olimni Samarqanddagi Daram qishlog‘iga nisbat beradiganlar va shunga asoslanib uni "Dorimiy" deb ataydiganlar ham bor<sup>44</sup>.

Imom Dorimiy yoshligidan o‘tkir aqli va kuchli xotirasi bilan boshqalardan ajralib turardi. U kishi dastlabki ta’limini Samarqandda olgan. Bundan tashqari, u Misr, Iroq, Shom, Hijoz va Xurosonning turli shaharlaridagi olimlardan ta’lim olgan. U qirq yoshlarida Haj namozini o‘qigan. Haj ziyoratidan Samarqandga qaytgach, ma’lum vaqt Shayxulislom lavozimida ishlagan. Dorimiy o‘z davrining ko‘plab taniqli olimlaridan ta’lim olgan. Ular orasida Yazid ibn Horun, Muhammad ibn Bashshar Bundar, Muhammad ibn Yusuf Faryobiy, Ismoil ibn Abon Varroq Azdiy, Abdulloh ibn Solih Juhaniy, Ahmad ibn Abdulloh Tamimiy, Yahyo ibn Main G‘atafoniy, Muhammad ibn Ahmad ibn Abu Xalaf, Abdulloh ibn Said Kindiy va Abd ibn Humaid Keshiy kabi mashhur olimlarni tilga olish mumkin. Imom Dorimiy yashagan davrda hozirgi Markaziy Osiyo hududida hadis ilmi tez rivojlandi. Ammo olim asosan ta’lim berishga e’tibor qaratganligi sababli, uning asarlari soni boshqa olimlarnikidek ko‘p emas. Mashhur "as-Sunan" asarining olimning Imom Dorimiy sifatida tan olinishidagi roli beqiyosdir. Ba’zilar bu asarni "Al-Musnad" deb atashadi.

---

<sup>44</sup> <https://oliymahad.uz/44718>

Imom Dorimiyning "Sunan" kitobidagi hadislarning aksariyati fiqhiy masalalar bilan bog'liq. Noaniq so'zlarning yo'qligi asarning mashhur bo'lishiga sabab bo'lgan omillardan biridir. Asar nomi borasida olimlar o'rtasida ba'zi kelishmovchiliklar mavjud. Imom Zahabiy, Ibn Saloh kabi buyuk olimlar... Mulla Ali Qori uni "Musnad" deb atagan, Alauddin Mag'latoy kabi ba'zi olimlar esa uni "Sahih" deb atashgan. Biroq, Ibn Hajar va Imom Suyutiyning so'zlariga ko'ra, bu kitob odamlar orasida "Sunan" nomi bilan mashhur. Imom Dorimiyning "Sunan" asarida 3465 ta hadis mavjud.

Hadis ilmidan tashqari, Imom Dorimiy tafsir va fiqh kabi fanlarning taniqli olimlaridan biri hisoblanadi. U shuningdek, fiqh bo'yicha "Kitob Savm al-Mustahadhat val-Mutahayyiroth" nomli kitob yozgan. Shuningdek, manbalarda olimning "Kitob" kabi asarlari tilga olingan. at-Tafsir", "al-Jomi", "as-Thulathiyot fil-Hadis" va "Kitob as-Sunna fil-Hadis".

Imom Dorimiyning vafot etgan sanasi va dafn etilgan joyi haqida turli fikrlar mavjud. Biroq, Xatib Bag'dodiy, Abu Hafs Nasafiy, Shamsuddin Zahabiy kabi ko'pgina ishonchli manbalarga ko'ra, Imom Dorimiyning vafot etgan sanasi milodiy 869-yil 18-noyabrga to'g'ri keladi. Ba'zi turk va arab tadqiqotchilarining kitoblarida Xurosondagi Marv shahri olimning dafn etilgan joyi sifatida ko'rsatilgan. Biroq, Shamsuddin Zahabiy o'zining "Tarix al-Islom" asarida olimning ukasi Ibrohim ibn Abdurrahmon Dorimiy (vaf. 880) Samarqandda vafot etgani va akasining yoniga dafn etilgani haqida xabar beradi.<sup>45</sup>

Toyloq tumanida ziyorat turizmini rivojlantirish uchun katta salohiyat mavjud. Agar mavjud ziyoratgohlar saqlanib, infratuzilma yaxshilansa hamda reklama va marketing tizimi yo'lga qo'yilsa, tuman yaqin kelajakda Samarqand viloyatining muhim diniy-turistik markazlaridan biriga aylanishi mumkin. Biroq, ayrim kamchiliklar ham mavjud. Eng avvalo, mavjud ziyoratgohlar haqida keng jamoatchilikka yetarli ma'lumot yetkazilmagan. Reklama, yo'l ko'rsatkichlari, sayyohlik xaritalari va internet manbalardagi ma'lumotlar yetarli darajada emas. Shuningdek, ziyoratchilar uchun qulay infratuzilma -yo'l, to'xtash joyi, ibodat joylari, yotoq maskanlari kabi sharoitlarni yaxshilash zarur. Ushbu tarixiy va zamonaviy imkoniyatlar tumanda turizm sohasini rivojlantirishda muhim asos bo'lib xizmat qiladi. Tumanda olib borilayotgan ishlarga qaramasdan qilinishi lozim bo'lgan bir qator taklif va tavsiyalar ham mavjud. Xususan, 2024-yil davomida Madaniy meros obyektlarini muhofaza qilish borasida O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "O'zbekiston Respublikasi Madaniy meros agentligining Ilmiy-ekspert kengashi faoliyatini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risidagi 20.05.2024-yildagi 295-son qarori", O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 25.03.2024-yildagi "Moddiy madaniy merosning ko'chmas mulk obyektlari milliy ro'yxatiga qo'shimchalar kiritish to'g'risida" 154-son hamda "Moddiy madaniy merosning ko'chmas mulk obyektlari milliy ro'yxatiga o'zgartirish va qo'shimchalar kiritish to'g'risida"gi

---

<sup>45</sup> Imam darimi iiau.uz :nov 8, 2024

22.04.2024-yildagi 227-son qarorlariga muvofiq ishlarni yanada samarali tashkil etish kerak bo‘ladi, jumladan:

- Madaniy meros obektlarini asrashga oid qo‘shimcha mablag‘lar ajratish;
- Tuman turistik salohiyatini ko‘tarish maqsadida madaniy meros obektlarida keng qamrovli ilmiy-amaliy arxeologik tadqiqotlar olib borishda tuman hokimligi tomonidan iqtisodiy ko‘mak ajratish;
- Tumanda ichki turizmni rivojlantirish uchun turistik mashrutlarni ishlab chiqish hamda servis sohasiga bog‘liq bo‘lgan muammo va kamchiliklarni bartaraf etish;
- Har bir ziyoratgoh bo‘yicha tarixiy ma‘lumotlar va marshrutlarni o‘z ichiga olgan axborot kartalarini yaratish;
- “Toyloq ziyorat marshruti” nomli maxsus yo‘nalish ishlab chiqish;
- Ziyoratgohlar yaqinida sayyohlar uchun qulay sharoitlar yaratish (avtoturargoh, ibodat va dam olish joylari, axborot markazlari);
- Mahalliy aholining ziyorat turizmidagi ishtirokini oshirish, xususan, oilaviy mehmonxonalar va milliy suvenir ishlab chiqarishni rivojlantirish;
- Internet va ijtimoiy tarmoqlar orqali Toyloq tumanining ziyorat turizmi imkoniyatlarini keng targ‘ib qilish.

Taklif etilgan chora-tadbirlar 2025-2026-yillarda bosqichma-bosqich amalga oshirilishi, natijalar esa tuman hokimligi veb-saytida ochiq ma‘lumotlar sifatida joylashtirilsa maqsadga muvofiq bo‘ladi.

*Jahongirov Kamoliddin Asomiddin o‘g‘li – O‘zbekiston xalqaro islomshunoslik akademiyasi o‘qituvchisi*

## **HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA‘MINLASHDA TA‘LIM TURIZMINING ROLI VA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI (O‘ZBEKISTON MISOLIDA)**

***Annotatsiya:** Mazkur maqolada hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shni ta‘minlashda ta‘lim turizmining o‘rni va ahamiyati tahlil qilinadi. Ta‘lim turizmining nazariy asoslari, ilmiy ta‘riflari hamda inson kapitali va xizmatlar sektori diversifikatsiyasi bilan bog‘liqligi yoritilgan. O‘zbekiston misolida xorijiy talabalar sonining o‘shni dinamikasi statistik ma‘lumotlar asosida tahlil qilinib, uning hududiy iqtisodiyot va xizmatlar bozoriga ta‘siri asoslab berilgan. Shuningdek, infratuzilma, marketing, akademik hamkorlik, innovatsion va investitsion muammolar aniqlanib, ularni bartaraf etish bo‘yicha kompleks takliflar ishlab chiqilgan.*

***Kalit so‘zlar:** ta‘lim turizmi, xizmatlar sektori, inson kapitali, innovatsion iqtisodiyot, globallashtirish, akademik mobillik, turizm infratuzilmasi, raqobatbardoshlik, kredit-modul tizimi, raqamli ta‘lim, virtual kampus, yashil iqtisodiyot, xalqaro marketing.*

***Abstract:** This article analyzes the role and significance of educational tourism in ensuring sustainable economic growth in the regions. The theoretical foundations and scientific definitions of educational tourism, as well as its relationship with human capital development and the diversification of the service sector, are examined. Based on statistical data, the growth dynamics of foreign students in Uzbekistan are analyzed, and their impact on the regional economy and service market is substantiated. Furthermore, key challenges related to*

*infrastructure, marketing, academic cooperation, innovation, and investment are identified, and comprehensive recommendations for addressing these issues are proposed.*

**Keywords:** *educational tourism, service sector, human capital, innovative economy, globalization, academic mobility, tourism infrastructure, competitiveness, credit-module system, digital education, virtual campus, green economy, international marketing.*

**Аннотация:** *В данной статье анализируются роль и значение образовательного туризма в обеспечении устойчивого экономического роста регионов. Рассмотрены теоретические основы и научные определения образовательного туризма, а также его взаимосвязь с развитием человеческого капитала и диверсификацией сферы услуг. На основе статистических данных проанализирована динамика роста числа иностранных студентов в Узбекистане и обосновано их влияние на региональную экономику и рынок услуг. Кроме того, выявлены проблемы инфраструктурного, маркетингового, академического, инновационного и инвестиционного характера, а также разработаны комплексные предложения по их устранению.*

**Ключевые слова:** *образовательный туризм, сфера услуг, человеческий капитал, инновационная экономика, глобализация, академическая мобильность, туристическая инфраструктура, конкурентоспособность, кредитно-модульная система, цифровое образование, виртуальный кампус, зелёная экономика, международный маркетинг.*

Bugungi globallashuv sharoitida barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biriga aylanmoqda. Xususan, BMT tomonidan ilgari surilgan Barqaror rivojlanish maqsadlarida xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish, sifatli ta‘limni ta‘minlash va iqtisodiy o‘shishni qo‘llab-quvvatlash masalalariga alohida e‘tibor qaratilgan. Shu nuqtai nazardan, xizmatlar eksportining innovatsion va intellektual yo‘nalishlaridan biri bo‘lgan ta‘lim turizmi zamonaviy iqtisodiyotning muhim segmenti sifatida shakllanmoqda.

Ta‘lim turizmi zamonaviy xizmatlar iqtisodiyotining integratsiyalashgan segmenti bo‘lib, u ta‘lim xizmatlari va turizm faoliyatining o‘zaro uyg‘unlashuvi natijasida shakllanadi. Ilmiy adabiyotlarda ta‘lim turizmi qisqa va uzoq muddatli ta‘lim dasturlarida ishtirok etish maqsadida amalga oshiriladigan safarlar majmui sifatida talqin etiladi. Xususan, Teston Franco tomonidan “turli manzillarga sayohat qilish shakli bo‘lib, unda asosiy maqsad – ta‘lim, professional yoki shaxsiy xarakterdagi bilim va tajriba olish, kontsept ta‘lim faoliyatlari, treninglar, kasbiy tayyorgarlik va boshqalar orqali amalga oshiriladi” deb ta‘rif berilgan.[1]

Mamrayeva va Tashenovalar esa ta‘rifiga ko‘ra esa, “ta‘lim turizmi – iqtisodiy kategoriya bo‘lib, unda sayohat asosiy ravishda bilim va o‘rganish jarayoniga qaratilgan bo‘lib, u turizm xizmatlari bilan o‘rganish jarayonini integratsiya qiladi”. [2]

O‘fiterova esa “ta‘lim turizmi zamonaviy ta‘lim texnologiyasi bo‘lib, u murakkab shaxsni shakllantirish, ko‘p madaniyatli muhitda faoliyat olib borish va bo‘ljak mutaxassislarni tayyorlashning innovatsion shakli sifatida namoyon bo‘ladi” deb ta‘rif keltiradi.[3]

Abdulhasanli tomonidan berilgan ta‘rifga ko‘ra esa “ta‘lim turizmi – talabalar uchun lingvistik va madaniy kompetensiyalarni shakllantirish manbai sifatida xizmat qiladigan ta‘lim texnologiyasi” deb ta‘riflaydi, bu turizm shakli

orqali talabalar tilda, madaniyatda va yashash tajribasida chuqur bilim va kompetensiyalarni egallaydi.[4]

Yuqorida berilgan ta‘riflardan kelib chiqib aytish mumkinki olimlar ta‘lim turizmini bilim olish va o‘rganish motivatsiyasi, talabalar va o‘qituvchilarning mobilligi, hamda madaniy va lingvistik tajriba sifatida tavsiflaydilar. Shu bilan ta‘lim turizmi nafaqat shaxsiy va professional rivojlanish vositasi, balki hududiy va xalqaro iqtisodiy hamkorlikni rivojlantiruvchi omil sifatida ham ahamiyat kasb etadi.

Barqaror iqtisodiy o‘shish nazariyasiga ko‘ra, iqtisodiyotning uzoq muddatli rivojlanishi nafaqat ishlab chiqarish hajmining ortishi, balki inson kapitali, innovatsiyalar va xizmatlar sektorining kengayishi bilan belgilanadi. Shu jihatdan ta‘lim turizmi inson kapitalini shakllantirish va bilimlar almashinuvini kuchaytirish orqali hududiy iqtisodiy tizimning raqobatbardoshligini oshiradi.

Xizmatlar sektori diversifikatsiyasi nazariyasi esa iqtisodiyotning barqarorligini ta‘minlashda yuqori qo‘shimcha qiymat yaratuvchi intellektual xizmatlarning ahamiyatini asoslaydi. Ta‘lim turizmi aynan shunday yuqori qo‘shimcha qiymatga ega bo‘lgan xizmatlar eksporti yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Xalqaro amaliyotda bu jarayon global ta‘lim migratsiyasi va akademik mobillik bilan bog‘liq bo‘lib, masalan, UNESCO ma‘lumotlariga ko‘ra, xalqaro talabalar sonining barqaror o‘shishi ta‘lim xizmatlarining jahon iqtisodiyotidagi ulushi ortib borayotganini ko‘rsatadi.

So‘nggi yillarda O‘zbekiston ham xalqaro ta‘lim maydonida jadal o‘shish sur‘atlarini ko‘rsatmoqda, bu esa ta‘lim turizmi segmentining hududiy iqtisodiy tizimdagi rolini mustahkamlashga xizmat qilmoqda. Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlariga ko‘ra, 2025-yilning yanvar-oktabr oylarida O‘zbekistonga ta‘lim olish maqsadida jami 33 287 nafardan ortiq xorijiy talabalar kelganligi qayd etildi, bu 2024-yilning mos davri bilan solishtirganda 51,5% ga o‘shishni anglatadi.[5]

Xalqaro talabalar tarkibida eng katta ulush Hindiston va Turkmaniston fuqarolariga to‘g‘ri kelmoqda mos ravishda 14 322 va 8 348 nafar talabalar O‘zbekistonda ta‘lim olmoqda.[5] Bu ko‘rsatkichlar mamlakat ta‘lim muassasalari xalqaro salohiyatini oshirish bilan birga, O‘zbekistonni mintaqaviy ta‘lim markaziga aylantirish yo‘lidagi aniq tendensiyani tasdiqlaydi.

Bundan tashqari, ilgariroq olingan statistik ma‘lumotlar shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekistonda tahsil olayotgan xorijiy talabalar soni so‘nggi o‘n yilda sezilarli darajada ortgan. Jumladan, 2024/2025-o‘quv yilida bu ko‘rsatkich taxminan 12,500 nafardan oshgan, bu esa 2015/2016-yillardagi darajadan 18 barobar yuqoridir.[5]

Bu dinamika ta‘lim turizmining iqtisodiy effektivligini oshirish bilan birga, hududlarda xizmatlar bozorini ham kengaytirmoqda. Xalqaro talabalar oqimi hotel, restoran, transport va madaniy xizmatlar kabi turizm infratuzilmasi segmentlariga qo‘shimcha talab yaratadi. Natijada, mamlakat ichki bozorida qo‘shimcha ish o‘rinlari vujudga keladi, xizmatlar eksporti salohiyati oshadi, hamda ichki valyuta tushumlari ko‘payadi.

Shunga qaramay, ta’lim turizmi sohasida hududlarda barqaror rivojlanishga to‘sqinlik qiluvchi bir qator muammolar mavjud. Ulardan eng muhimlari quyidagilar:

- infratuzilma cheklanganligi;
- xalqaro marketing va brend yetishmovchiligi;
- akademik mobillik va hamkorlikning sustligi;
- yashil va innovatsion tamoyillarning yetarli joriy etilmasligi;
- moliyaviy va investitsion muammolar.

Hududlarda ta’lim turizmi sohasidagi mavjud muammolarni bartaraf etish uchun bir qator strategik choralar amalga oshirilishi lozim. Birinchidan, infratuzilma cheklanganligini bartaraf etish maqsadida mehmonxonalar, transport tizimi, restoran va madaniy xizmatlar xalqaro talabalar uchun qulay standartlarga moslashtirilishi kerak. Shu bilan birga, raqamli xizmatlar, masalan, onlayn bronlash platformalari va mobil ilovalar orqali talabalar va ta’lim sayohatchilarining turizm tajribasi soddalashtirilishi mumkin.

Ikkinchidan, xalqaro marketing va brend yetishmovchiligini bartaraf etish uchun O‘zbekiston ta’lim muassasalari global auditoriyada faol tanitilishi zarur. Bu maqsadda universitetlar va tegishli vazirliklar tomonidan xalqaro ta’lim yarmarkalarida ishtirok etish, virtual kampuslar yaratish va onlayn platformalarda samarali kommunikatsiya kampaniyalari olib borish tavsiya etiladi.

Uchinchidan, akademik mobillik va hamkorlikning sustligini bartaraf etish uchun xalqaro universitetlar bilan ikki tomonlama diplom dasturlari, kredit tizimi va talabalar almashinuvi imkoniyatlari kengaytirilishi, shuningdek, ilmiy tadqiqotlar va qo‘shma loyihalar bo‘yicha hamkorlikni rivojlantirish zarur.

To‘rtinchidan, yashil va innovatsion tamoyillarni yetarli joriy etilmasligini bartaraf etish uchun hududlarda ekologik toza energiya tizimlari, virtual kampuslar, raqamli o‘quv platformalari va zamonaviy axborot-kommunikatsiya texnologiyalari keng qo‘llanilishi lozim. Bu nafaqat ta’lim muassasalarining raqobatbardoshligini oshiradi, balki talabalar uchun yanada qulay va xavfsiz muhit yaratadi.

Beshinchidan, moliyaviy va investitsion muammolarni hal etish uchun davlat grantlari, xususiylar va xalqaro moliya institutlari bilan hamkorlik orqali hududiy ta’lim turizmi loyihalarini moliyalashtirish, shuningdek, investitsiyalarni jalb qilish mexanizmlarini soddalashtirish va xizmat sifatini oshirish tavsiya etiladi.

Mazkur muammolarni kompleks va tizimli yondashuv asosida bartaraf etish, jumladan, hududiy infratuzilmani modernizatsiya qilish, xalqaro marketing strategiyalarini takomillashtirish, akademik hamkorlik va mobillikni kengaytirish, innovatsion hamda ekologik tamoyillarni izchil joriy etish, shuningdek, investitsion muhitni yaxshilash orqali ta’lim turizmining raqobatbardoshligini oshirish va uni sifat jihatidan yangi bosqichga olib chiqish mumkin.

## FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR VA ELEKTRON MANBALAR RO‘YXATI

1. Testón Franco N., Onofre Sánchez J. E., Ahumada López E. Educational tourism: A theoretical review of the phenomenon // Journal of Administrative Science. – 2022. – Vol. 4, No. 7. – P. 26–31. DOI: 10.29057/jas.v4i7.8926.
2. Mamrayeva D. G., Tashenova L. V. Educational tourism as an economic category and a tool for increasing the competitiveness of the tourism industry: conceptual framework and classification // BUKETOV BUSINESS REVIEW. – 2022. – No. 107(3). – P. 103–110. DOI: 10.31489/2022Ec3/103-110.
3. Ofitserova N. A. Educational tourism in the context of global challenges // Вестник университета. – 2024. – Vol. 0, No. 3. – P. 63–68. DOI: 10.26425/1816-4277-2024-3-63-68.
4. Abdulhasanli T., Rzayeva G., Amirova A., Huseynova Z. Educational Tourism as a Source of Linguistic and Cultural Competence of Foreign Students on the Example of Azerbaijan // Journal of Environmental Management and Tourism. – 2023. – Vol. 14, No. 4 (68). – P. 2077–2082. DOI: 10.14505/jemt.v14.4(68).19.
5. <https://stat.uz/uz/> // O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi rasmiy sayti.

*Satimbayeva Oqila Allayar qizi – SamISI, Turizm va mehmondo‘stlik yo‘nalishi I-bosqich magistri*

*Amriddinova R.S. -SamISI “Tuirizm” kafedrasi professor v.b., i.f.n.*

## XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA BARQAROR RIVOJLANTIRISH

***Annotatsiya:** Mazkur maqolada xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida barqaror rivojlantirish masalalari ilmiy jihatdan tahlil qilinadi. Tadqiqotda xizmatlar sektorida resurslardan oqilona foydalanish, ekologik xavfsizlikni ta‘minlash, energiya samarador texnologiyalarni joriy etish hamda raqamlashtirish jarayonlarining iqtisodiy o‘lishga ta‘siri o‘rganildi. Shuningdek, innovatsion xizmatlar orqali yangi ish o‘rinlarini yaratish, hududiy rivojlanishni jadallashtirish va xizmatlar raqobatbardoshligini oshirish omillari asoslab berildi. Tadqiqot natijalari xizmat ko‘rsatish sohasini modernizatsiya qilishda yashil iqtisodiyot yondashuvi va raqamli transformatsiya muhim strategik yo‘nalish ekanligini ko‘rsatadi.*

***Kalit so‘zlar:** yashil iqtisodiyot, innovatsion rivojlanish, xizmat ko‘rsatish sohasi, barqaror rivojlanish, raqamlashtirish, ekologik samaradorlik, energiya tejamkorligi, xizmatlar bozori, iqtisodiy o‘lish, hududiy rivojlanish.*

***Abstract:** This article examines the development of the service sector based on the principles of green and innovative economy. The study analyzes the impact of efficient resource utilization, environmental sustainability, energy-saving technologies, and digitalization on economic growth within the service industry. Particular attention is given to the role of innovative services in creating employment opportunities, enhancing regional development, and increasing competitiveness. The findings demonstrate that integrating green economic*

*approaches with digital transformation is a key strategic direction for the sustainable modernization of the service sector.*

**Keywords:** *green economy, innovation, service sector, sustainable development, digitalization, environmental efficiency, energy saving, competitiveness, economic growth, regional development.*

**Аннотация:** *В данной статье рассматриваются вопросы устойчивого развития сферы услуг на основе принципов «зелёной» и инновационной экономики. В исследовании проанализировано влияние рационального использования ресурсов, экологической безопасности, внедрения энергоэффективных технологий и процессов цифровизации на экономический рост. Особое внимание уделено роли инновационных услуг в создании новых рабочих мест, ускорении регионального развития и повышении конкурентоспособности отрасли. Результаты исследования показывают, что интеграция принципов зелёной экономики и цифровой трансформации является важным стратегическим направлением модернизации сферы услуг.*

**Ключевые слова:** *зелёная экономика, инновационное развитие, сфера услуг, устойчивое развитие, цифровизация, экологическая эффективность, энергосбережение, конкурентоспособность, экономический рост, региональное развитие.*

Hozirgi globallashuv va raqamli transformatsiya sharoitida iqtisodiyotni barqaror rivojlantirish masalasi davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishiga aylanmoqda. Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, an’anaviy iqtisodiy o‘shish modeli tabiiy resurslarning haddan tashqari sarflanishi, ekologik muammolarning kuchayishi va iqlim o‘zgarishi kabi salbiy oqibatlarni keltirib chiqarmoqda. Shu sababli “yashil iqtisodiyot” konsepsiyasi iqtisodiy o‘shishni ekologik barqarorlik bilan uyg‘unlashtirishni nazarda tutuvchi yangi rivojlanish modeli sifatida shakllandi. Ushbu yondashuv resurslardan oqilona foydalanish, energiya samaradorligini oshirish, chiqindilarni kamaytirish hamda atrof-muhitni muhofaza qilish tamoyillariga asoslanadi.

Xizmat ko‘rsatish sohasi zamonaviy iqtisodiyotning eng dinamik va tez rivojlanayotgan tarmoqlaridan biri hisoblanadi. Ko‘plab mamlakatlarda ushbu sektor yalpi ichki mahsulotning asosiy qismini shakllantiradi hamda aholi bandligining katta ulushini ta’minlaydi. Savdo, turizm, transport, moliya, ta’lim, sog‘liqni saqlash va axborot-kommunikatsiya xizmatlari iqtisodiy faollikning muhim omillaridir. Ayniqsa, raqamli texnologiyalar joriy etilishi xizmatlar ko‘lamini kengaytirish, tezkorlik va sifatni oshirish imkonini bermoqda.<sup>46</sup>

Mazkur tadqiqotning dolzarbligi shundaki, xizmat ko‘rsatish sohasini bir vaqtning o‘zida ham innovatsion, ham ekologik barqaror model asosida rivojlantirish zarurati ortib bormoqda. Yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillarini integratsiya qilish orqali hududiy rivojlanishni jadallashtirish, yangi ish o‘rinlarini yaratish va aholi farovonligini oshirish mumkin. Shu bois mazkur maqolada xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot asosida rivojlantirishning nazariy asoslari hamda amaliy yo‘nalishlari keng tahlil qilinadi.

---

<sup>46</sup> O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 4-oktabrdagi PF-5847-son Farmoni. 2019–2030 yillarda O‘zbekiston Respublikasining “Yashil iqtisodiyot”ga o‘tish strategiyasi to‘g‘risida.

Mazkur tadqiqotda xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish jarayonlarini kompleks o‘rganish maqsadida tizimli va integratsiyalashgan yondashuv qo‘llanildi. Avvalo, mavzuga oid ilmiy adabiyotlar, xalqaro tajribalar va normativ-huquqiy hujjatlar tahlil qilindi. Nazariy manbalarni o‘rganish orqali yashil iqtisodiyot va innovatsion rivojlanish tushunchalarining mazmun-mohiyati, ularning xizmat ko‘rsatish sohasiga ta’siri hamda o‘zaro bog‘liqligi aniqlashtirildi. Ilmiy adabiyotlarni tahlil qilish jarayonida umumlashtirish, guruhlash va konseptual modellashtirish usullaridan foydalanildi.

Tadqiqotning empirik qismida statistik ma’lumotlar tahlili asosiy o‘rin tutdi. Xizmat ko‘rsatish sohasining iqtisodiy o‘sishdagi ulushi, bandlik darajasi, investitsiyalar hajmi hamda raqamlashtirish ko‘rsatkichlari o‘rganildi. Statistik tahlil yordamida yashil texnologiyalarni joriy etish va innovatsion xizmatlarning kengayishi natijasida yuzaga keladigan iqtisodiy samaradorlik baholandi. Shuningdek, taqqoslash usuli orqali an’anaviy xizmat modeli bilan innovatsion-yashil model o‘rtasidagi farqlar aniqlanib, ularning afzallik va kamchiliklari asoslab berildi.

Bundan tashqari, tadqiqotda tizimli tahlil va funksional yondashuv metodlari qo‘llanildi. Tizimli yondashuv xizmat ko‘rsatish sohasini yagona iqtisodiy tizimning muhim elementi sifatida ko‘rib chiqish, uning boshqa tarmoqlar bilan o‘zaro aloqadorligini aniqlash imkonini berdi. Funksional yondashuv esa xizmat ko‘rsatish jarayonlarida innovatsiyalar va ekologik tamoyillarning amaliy qo‘llanilish mexanizmlarini ochib berishga xizmat qildi. Ilmiy xulosalar chiqarishda mantiqiy tahlil, deduksiya va induksiya usullaridan foydalanildi.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, xizmat ko‘rsatish sohasida yashil iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish korxonalar faoliyatining iqtisodiy va ekologik samaradorligini sezilarli darajada oshiradi. Energiya tejamkor texnologiyalar, zamonaviy isitish va sovitish tizimlari, LED yoritish vositalari hamda resurslarni boshqarishning raqamli tizimlari xizmat ko‘rsatish xarajatlarini kamaytirishga xizmat qilmoqda. Natijada operatsion xarajatlar qisqarib, foyda darajasi oshmoqda. Shu bilan birga, atrof-muhitga salbiy ta’sir kamayib, ekologik barqarorlik mustahkamlanmoqda.

Raqamlashtirish jarayonlari xizmat ko‘rsatish sifatini va tezkorligini oshirishda muhim omil ekanligi aniqlandi. Onlayn xizmatlar, elektron to‘lov tizimlari, masofaviy xizmat ko‘rsatish platformalari va avtomatlashtirilgan boshqaruv tizimlari mijozlarga qulaylik yaratib, vaqt tejatlashini ta’minlamoqda. Tadqiqot davomida aniqlanishicha, raqamli texnologiyalarni keng qo‘llayotgan korxonalarda mijozlar qoniqish darajasi yuqori bo‘lib, bozor ulushi barqaror o‘sish tendensiyasini namoyon etmoqda. Bu esa innovatsion yondashuv xizmatlar sektorida raqobat ustunligini shakllantirishini tasdiqlaydi.

Yashil va innovatsion yondashuvlarni birgalikda qo‘llash sinergetik samarani yuzaga keltirishi aniqlangan. Masalan, raqamli boshqaruv tizimlari orqali

energiya iste‘molini monitoring qilish va optimallashtirish imkoniyati yaratiladi. Bu esa bir vaqtning o‘zida ham ekologik xavfsizlikni, ham iqtisodiy samaradorlikni ta‘minlaydi. Umuman olganda, tadqiqot natijalari xizmat ko‘rsatish sohasini barqaror rivojlantirishda yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillarining integratsiyasi muhim strategik ahamiyatga ega ekanligini ko‘rsatdi.<sup>47</sup>

Tadqiqot natijalari xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish iqtisodiy samaradorlik va ekologik barqarorlikni bir vaqtning o‘zida ta‘minlashini ko‘rsatdi. Olingan ma‘lumotlar shuni tasdiqlaydiki, an‘anaviy xizmat ko‘rsatish modeli qisqa muddatli foyda olishga yo‘naltirilgan bo‘lsa, yashil-innovatsion model uzoq muddatli barqaror o‘shishni ta‘minlaydi. Ayniqsa, energiya tejamkor texnologiyalar va raqamli boshqaruv tizimlari korxonalarining operatsion xarajatlarini kamaytirish bilan birga, ekologik yuklamani ham pasaytiradi.

Muhokama jarayonida aniqlanishicha, raqamlashtirish xizmat ko‘rsatish sifatini oshirishning asosiy omillaridan biridir. Onlayn xizmatlar, avtomatlashtirilgan tizimlar va elektron platformalar xizmat ko‘rsatish jarayonini tezlashtirib, inson omili bilan bog‘liq xatolarni kamaytiradi. Shu bilan birga, mijozlar uchun qulaylik darajasi ortadi, bu esa xizmatlar bozorida sog‘lom raqobat muhitini shakllantiradi. Biroq, raqamli transformatsiyani amalga oshirish uchun yuqori malakali kadrlar va zamonaviy infratuzilma zarurligi ham ta‘kidlanadi.

Yashil iqtisodiyot tamoyillarini joriy etishda moliyaviy va tashkiliy muammolar mavjudligi ham kuzatildi. Ba‘zi xizmat ko‘rsatish korxonalari uchun energiya samarador uskunalari yoki ekologik standartlarga mos texnologiyalarni joriy etish dastlabki bosqichda qo‘shimcha xarajatlarni talab qiladi. Shu sababli davlat tomonidan imtiyozli kreditlar, soliq yengilliklari va subsidiyalar orqali qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarini kuchaytirish maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillarini integratsiyalashgan holda qo‘llash xizmat ko‘rsatish sohasida sinergetik samarani yuzaga keltiradi. Bunday yondashuv nafaqat iqtisodiy ko‘rsatkichlarni yaxshilaydi, balki ijtimoiy farovonlikni oshirishga ham xizmat qiladi. Yangi ish o‘rinlari yaratilishi, hududiy infratuzilmaning rivojlanishi va ekologik madaniyatning shakllanishi ushbu jarayonning muhim natijalaridandir.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish barqaror iqtisodiy o‘shishning muhim omili hisoblanadi. Energiya tejamkor texnologiyalarni joriy etish, resurslardan oqilona foydalanish va raqamli transformatsiyani amalga oshirish korxonalar samaradorligini oshiradi hamda ekologik xavfsizlikni ta‘minlaydi. Innovatsion xizmat turlarining kengayishi esa yangi ish o‘rinlari yaratilishiga, hududiy iqtisodiy faollikning ortishiga va raqobatbardoshlikning

---

<sup>47</sup> O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022–2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risidagi Farmoni.

kuchayishiga xizmat qiladi. Shu bois xizmat ko‘rsatish sektorini modernizatsiya qilishda kompleks va tizimli yondashuv zarur.

Kelgusida sohani rivojlantirish uchun yashil standartlarni bosqichma-bosqich joriy etish, raqamli infratuzilmani kengaytirish va innovatsion startaplarni qo‘llab-quvvatlash maqsadga muvofiqdir. Davlat tomonidan imtiyozli moliyaviy mexanizmlar va soliq rag‘batlari berilishi yashil texnologiyalarni keng tatbiq etishga yordam beradi. Shuningdek, malakali kadrlar tayyorlash tizimini takomillashtirish va aholining ekologik madaniyatini oshirish muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu chora-tadbirlar xizmat ko‘rsatish sohasining uzoq muddatli barqaror va samarali rivojlanishini ta‘minlaydi.

*Тухтаева Лайло - СамИСИ, Магистрант группы МТМ-225,  
Р.С. Амриддинова – и.о. профессора кафедры туризма, к.э.н.*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ЗЕЛЁНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В статье исследуются перспективы развития внутреннего туризма на основе зелёной и инновационной экономики. Выявлен научный разрыв в интеграции экологических и инновационных механизмов в туристскую сферу. Применены системный анализ и кейс-метод. Результаты подтверждают необходимость комплексной устойчиво-инновационной модели развития отрасли и региональной экономики.

**Ключевые слова:** Внутренний туризм, зелёная экономика, инновационная экономика, устойчивое развитие, экологический туризм, цифровая трансформация, туристская инфраструктура, инновационная экосистема, региональное экономическое развитие.

**Abstract:** The article examines the prospects for developing domestic tourism based on a green and innovative economy. A knowledge gap was identified regarding the integration of ecological and innovative mechanisms in the tourism sector. The study employed systemic analysis and the case study method. The results highlight the need for a comprehensive sustainable-innovative model for the development of the industry and regional economy.

**Keywords:** Domestic tourism, green economy, innovative economy, sustainable development, ecotourism, digital transformation, tourism infrastructure, innovation ecosystem, regional economic development.

**Annotatsiya:** Maqolada yashil va innovatsion iqtisodiyot asosida ichki turizmni rivojlantirish istiqbollari tadqiq qilinadi. Turizm sohasida ekologik va innovatsion mexanizmlarni integratsiya qilish borasida ilmiy bo‘shliq aniqlangan. Tadqiqotda tizimli tahlil va case-study (holat tahlili) metodlari qo‘llanilgan. Natijalar soha va hududiy iqtisodiyotning barqaror-innovatsion rivojlanish modeli zarurligini ko‘rsatadi.

**Kalit so‘zlar:** Ichki turizm, yashil iqtisodiyot, innovatsion iqtisodiyot, barqaror rivojlanish, ekologik turizm, raqamli transformatsiya, turizm infratuzilmasi, innovatsion ekotizim, hududiy iqtisodiy rivojlanish.

Согласно международным определениям, внутренний туризм охватывает путешествия граждан в пределах своей страны и играет ключевую роль в национальной туристской системе, способствуя социально-экономическому развитию регионов и укреплению внутреннего рынка

туристских услуг. Недавние эмпирические исследования подчеркивают, что внутренний туризм становится заметным драйвером экономической активности, особенно в странах с развивающимися туристскими рынками. Например, в России внутренние поездки ежегодно увеличиваются, стимулируя инфраструктурное развитие, занятость и региональные бюджеты. В условиях глобальных вызовов значительная часть международных исследований последних лет акцентирует внимание на важности развития устойчивого внутреннего туризма как основного источника восстановления туристического сектора. Так, анализ влияния пандемии на туристический сектор Китая и его восстановление подчеркивает важность адаптивных стратегий и диверсификации туристических услуг. Переход к устойчивому развитию является одним из ключевых трендов в мировой научной литературе по туризму. Систематизированный обзор современной литературы демонстрирует устойчивый рост исследований, посвящённых взаимосвязи устойчивости и инноваций в туризме, выявляя устойчивость как доминантную тему, однако инновационные аспекты нуждаются в дальнейшем теоретическом и эмпирическом уточнении. Особое внимание уделяется «зелёному» туризму – разновидности внутреннего туризма, основанной на экологически ориентированных практиках, сохранении природных ресурсов и участии местных сообществ. Такие модели связаны с глобальными усилиями по достижению экологической устойчивости и снижению негативного воздействия туристской деятельности на окружающую среду. В рамках устойчивого развития туризма исследования показывают, что экотуризм может способствовать не только экологической защите, но и устойчивому экономическому росту местных сообществ. Например, недавняя эмпирическая работа, основанная на данных Китая, выявила, что экотуризм стимулирует технологические инновации и оказывает значительное положительное влияние на устойчивое развитие местных экономик, особенно при поддержке развитой зеленой индустрии и социального капитала.

Растущий интерес к инновациям в туризме отражает современные вызовы конкурентоспособности и изменчивости туристского рынка. Инновации рассматриваются как ключевые факторы повышения эффективности туристской деятельности, оптимизации услуг, внедрения цифровых технологий и создания новых моделей взаимодействия с потребителями. Согласно исследованиям, инновационный потенциал известных технологий и организационных решений открывает возможности для интеграции концепций «умного туризма», автоматизации управления туристскими потоками и создания устойчивых инновационных экосистем территорий. Такой подход включает цифровые инструменты, инфраструктуру для экологического мониторинга, а также интеграцию социальных и институциональных компонентов регионального развития. Международные исследования также подчеркивают значимость инноваций

на уровне предприятий и предпринимателей в сфере туризма, включая внедрение новых бизнес-моделей, технологических платформ и сервисов, направленных на создание конкурентных преимуществ и устойчивого роста отрасли.

Академическая литература последних лет представляет концепцию устойчиво-инновационного туризма как перспективного направления научных исследований и практической политики. В таком подходе устойчивость (экологическая, социальная, экономическая) и инновации (технологические, стратегические, организационные) рассматриваются как взаимосвязанные элементы развития туризма в XXI веке. Такие исследования показывают, что сочетание экологической устойчивости и инновационной деятельности усиливает способность туристских систем адаптироваться к глобальным изменениям и конкурентным вызовам. Этот подход также содействует более эффективному вовлечению заинтересованных сторон в процессы планирования и управления туризмом. Внутренний туризм в разных странах демонстрирует различные особенности развития, что отражено в региональных исследованиях. Например, в Узбекистане современная научная литература анализирует ключевые факторы устойчивого развития внутреннего туризма, выявляя инфраструктурные ограничения, социально-экономические факторы и потенциал повышения туристического потока граждан внутри страны. Такие исследования основаны на анкетных опросах местного населения и выявлении барьеров на пути развития внутреннего туристского рынка. Другие региональные работы уделяют внимание устойчивому развитию регионов через эффективное использование природно-экономического потенциала и повышение роли внутреннего туризма в решении важных социальных проблем. Несмотря на положительную тенденцию роста исследований устойчивого и инновационного туризма, существует ряд научных пробелов, особенно в контексте синтеза внутреннего туризма с зелёной и инновационной экономикой.

Систематический обзор последних работ показывает, что устойчивость изучена глубже, чем инновационные аспекты, а взаимосвязь между инновациями и устойчивостью ещё требует более глубокого теоретического осмысления и практических эмпирических подтверждений. Кроме того, необходимо расширять исследования, ориентированные на качественные методы, такие как опросы, интервью и тематический анализ, для получения более глубокого понимания восприятия устойчиво-инновационных практик среди участников туристской деятельности. Важно также учитывать региональный контекст и специфику туристских рынков, включая страны Центральной Азии, где исследования такого рода пока ограничены. Основываясь на литературных данных, можно выделить общие направления перспектив развития внутреннего туризма в контексте зелёной и инновационной экономики. Во-первых, интеграция экологических

принципов в стратегическое планирование туристских продуктов позволяет укрепить конкурентоспособность внутреннего рынка и повысить качество туристических услуг. Во-вторых, инновационные технологии и цифровые решения способствуют модернизации инфраструктуры, оптимизации управления потоками путешественников и созданию новых форм туристского опыта. Кроме того, устойчиво-инновационный подход представляет собой основу для повышения вовлечения местных сообществ, укрепления социальных связей и создания дополнительных источников дохода через развитие зон экологического туризма. Наконец, создание комплексных моделей взаимодействия между государственными институтами, туристскими предприятиями и местным населением является ключевым элементом для достижения устойчивого экономического роста и укрепления внутреннего туризма в контексте зелёной экономики.

Результаты проведённого исследования свидетельствуют о том, что развитие внутреннего туризма в контексте зелёной и инновационной экономики приобретает системный и стратегически ориентированный характер. Контент-анализ нормативно-правовых документов показал, что на государственном уровне декларируется приоритет устойчивого развития, цифровизации туристских услуг и экологизации хозяйственной деятельности, однако степень практической интеграции данных принципов в региональные туристские стратегии остаётся неоднородной. В ряде регионов наблюдается формирование элементов «зелёной» инфраструктуры, а также внедрение цифровых сервисов управления туристскими потоками. Вместе с тем выявлена фрагментарность инновационных решений и недостаточная институциональная координация между субъектами туристского рынка. Сравнительно-аналитический анализ зарубежного опыта позволил установить, что устойчивое развитие внутреннего туризма достигается при условии комплексного сочетания экологических стандартов, цифровых технологий и активного участия местных сообществ. В исследуемом контексте прослеживается потенциал для адаптации моделей «умных» дестинаций, кластерного подхода и механизмов государственно-частного партнёрства. Однако эмпирические данные показывают, что инновационная активность субъектов внутреннего туризма пока носит преимущественно технологический характер и не всегда сопровождается организационными и управленческими инновациями. Теоретический анализ выявил существующий научный разрыв между концепцией зелёной экономики и практикой развития внутреннего туризма. В большинстве исследований данные направления рассматриваются автономно, без достаточной проработки их синергетического взаимодействия. Недостаточно исследован механизм трансформации экологических принципов в конкретные конкурентные преимущества туристских территорий. Кроме того, ограничено количество комплексных работ, объединяющих институциональный, инновационный и устойчивый подходы

в единой аналитической модели. Таким образом, выявленный пробел заключается в отсутствии целостной теоретико-методологической рамки, объясняющей взаимосвязь зелёной трансформации экономики и роста внутреннего туристского спроса.

Реализация подобной модели может способствовать диверсификации региональной экономики, повышению инвестиционной привлекательности территорий и укреплению социально-экономической устойчивости. Важным направлением практической трансформации является стимулирование экологически ориентированных бизнес-инициатив и создание благоприятной нормативной среды для внедрения «зелёных» технологий в туристской отрасли. Перспективы дальнейших исследований связаны с разработкой эмпирических моделей оценки влияния зелёных и инновационных факторов на динамику внутреннего туризма, а также с углублённым изучением поведенческих аспектов туристов в условиях устойчивой трансформации отрасли. Требуется проведение межрегиональных сравнительных исследований, направленных на выявление факторов успешной адаптации зелёной экономики к туристской сфере. Кроме того, целесообразно расширение междисциплинарного подхода с привлечением теорий устойчивого развития, инновационного менеджмента и региональной экономики для формирования комплексной научной платформы развития внутреннего туризма в условиях зелёной и инновационной экономики.

Развитие внутреннего туризма в условиях зелёной и инновационной экономики зависит от уровня институциональной координации, экологизации инфраструктуры и внедрения инноваций. Выявлена синергия между зелёными принципами и инновационными механизмами, способствующая повышению устойчивости и конкурентоспособности регионов. Вместе с тем отмечена фрагментарность практической реализации данных подходов. Для обеспечения долгосрочного роста необходима интегрированная модель развития, включающая поддержку зелёных инвестиций и инновационного предпринимательства. Дальнейшие исследования должны быть направлены на эмпирическую оценку влияния экологических и инновационных факторов на динамику внутреннего туризма.

*Mullayeva Mexrangiz Axtam qizi – Sharof Rashidov nomidagi Samarqand davlat universiteti Raqamli iqtisodiyot kafedrasida tayanch doktranti*

## **SAMARQAND VILOYATIDA XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI BAHOLASH**

***Annotatsiya:** Mazkur maqolada Samarqand viloyatida xizmat ko‘rsatish korxonalarini faoliyati samaradorligi yashil va INNOVATSION iqtisodiyot tamoyillari asosida tahlil qilingan. Hududiy xizmat bozori rivojlanish xususiyatlari, iqtisodiy, ekologik va INNOVATSION omillarning o‘zaro bog‘liqligi ilmiy jihatdan asoslab berilgan. Tadqiqot natijasida hududiy barqaror rivojlanishni ta‘minlashga qaratilgan taklif va tavsiyalar ishlab chiqilgan.*

***Kalit so‘zlar:** Hududiy rivojlanish, xizmat ko‘rsatish sohasi, samaradorlik, yashil iqtisodiyot, INNOVATSION rivojlanish.*

***Abstract:** This article analyzes the efficiency of service enterprises in the Samarkand region based on the principles of green and innovative economy. The characteristics of the development of the regional service market, the interrelation of economic, environmental and innovative factors are scientifically substantiated. As a result of the study, proposals and recommendations aimed at ensuring regional sustainable development were developed.*

***Keywords:** Regional development, service sector, efficiency, green economy, innovative development.*

***Аннотация:** В данной статье анализируется эффективность предприятий сферы услуг в Самаркандской области на основе принципов зеленой и инновационной экономики. Научно обоснованы особенности развития регионального рынка услуг, взаимосвязь экономических, экологических и инновационных факторов. По результатам исследования разработаны предложения и рекомендации, направленные на обеспечение устойчивого развития региона.*

***Ключевые слова:** Региональное развитие, сектор услуг, эффективность, зеленая экономика, инновационное развитие.*

Samarqand viloyati O‘zbekistonning tarixiy, madaniy va iqtisodiy jihatdan eng muhim hududlaridan biri bo‘lib, mamlakatning turizm, savdo, transport-logistika, mehmonxona xo‘jaligi, umumiy ovqatlanish, axborot-kommunikatsiya va moliyaviy xizmatlar sohaslarida yetakchi o‘rinlardan birini egallaydi. Hududning boy tarixiy merosi, rivojlanayotgan infratuzilmasi va qulay geografik joylashuvi xizmat ko‘rsatish sektorining jadal rivojlanishi uchun mustahkam zamin yaratmoqda. So‘nggi yillarda xizmat ko‘rsatish sohasi yalpi hududiy mahsulot tarkibida salmoqli ulushga ega bo‘lib, iqtisodiy o‘shishning muhim drayveriga aylanmoqda. Ayniqsa, turizm va unga tutash xizmatlar (mehmonxona, transport, savdo, madaniy xizmatlar) viloyat iqtisodiyotida bandlikni ta‘minlash, aholi daromadlarini oshirish hamda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishda muhim omil bo‘lib xizmat qilmoqda.

Biroq globallashuv jarayonlarining kuchayishi, xalqaro raqobatning ortishi, raqamli transformatsiya talablari hamda ekologik muammolarning keskinlashuvi xizmat ko‘rsatish korxonalarini oldiga yangi vazifalarni qo‘ymoqda. Xususan:

- xizmatlar sifati va raqobatbardoshligini oshirish;
- resurslardan samarali foydalanish;

- raqamli texnologiyalarni joriy etish;
- ekologik barqarorlikni ta‘minlash;
- INNOVATSION boshqaruv usullarini qo‘llash zarurati yuzaga kelmoqda.

Shu nuqtai nazardan, xizmat ko‘rsatish korxonalari samaradorligini an‘anaviy iqtisodiy ko‘rsatkichlar bilan bir qatorda ekologik va INNOVATSION mezonlar asosida ham baholash dolzarb ahamiyat kasb etadi. Mazkur tadqiqotning asosiy maqsadi – Samarqand viloyatida faoliyat yuritayotgan xizmat ko‘rsatish korxonalari samaradorligini kompleks baholash hamda uni yashil va INNOVATSION iqtisodiyot tamoyillari asosida takomillashtirish yo‘nalishlarini ishlab chiqishdan iborat. Ushbu maqsadga erishish uchun quyidagi vazifalarni amalga oshirish ko‘zda tutiladi:

1. Viloyatda xizmat ko‘rsatish sohasining iqtisodiy rivojlanish holatini tahlil qilish.
2. Korxonalar samaradorligini baholashning nazariy-uslubiy asoslarini o‘rganish.
3. Moliyaviy, ijtimoiy va ekologik ko‘rsatkichlar asosida kompleks baholash tizimini ishlab chiqish.
4. Raqamli texnologiyalar (CRM, ERP, onlayn platformalar, sun‘iy intellekt elementlari)dan foydalanish darajasini aniqlash.
5. Energiya tejankorlik, chiqindilarni kamaytirish va resurslardan oqilona foydalanish ko‘rsatkichlarini tahlil qilish.
6. Yashil iqtisodiyot va INNOVATSION boshqaruv asosida samaradorlikni oshirish bo‘yicha amaliy takliflar ishlab chiqish.

Yuqoridagilardan kelib chiqib quyidagi samarali natijalarni amalga oshirish maqsadga muvofiq hisoblanadi:

- Xizmat ko‘rsatish korxonalarini baholashda iqtisodiy, ekologik va INNOVATSION ko‘rsatkichlarni integratsiyalashgan holda qo‘llash;
- Hududiy xususiyatlarni inobatga olgan kompleks baholash modeli ishlab chiqish;
- Raqamli transformatsiya va yashil iqtisodiyot tamoyillarini uyg‘unlashtirgan samaradorlik mexanizmini taklif etish.

Bu orqali quyidagi amaliy natijalarga erishiladi:

- Hududiy boshqaruv organlari uchun xizmat ko‘rsatish sektorini rivojlantirish strategiyasini takomillashtirishda;
- Korxonalar uchun ichki boshqaruv va resurslardan foydalanish samaradorligini oshirishda;
- Investitsion jozibadorlikni kuchaytirishda;
- Barqaror va ekologik xavfsiz iqtisodiy o‘shishni ta‘minlashda muhim metodik asos bo‘lib xizmat qiladi.

Shunday qilib, Samarqand viloyatida xizmat ko‘rsatish korxonalari samaradorligini yashil va INNOVATSION iqtisodiyot talablari asosida kompleks

baholash hamda amaliy takliflar ishlab chiqish nafaqat hududiy, balki respublika miqyosida ham dolzarb ilmiy-amaliy vazifa hisoblanadi.

Samarqand viloyatida so‘nggi yillarda xizmat ko‘rsatish bozori izchil kengayib bormoqda. Savdo, transport, turizm, aloqa va maishiy xizmatlar hajmi barqaror o‘shish sur‘atlarini namoyon etmoqda. Bu o‘shish bir nechta omillar bilan izohlanadi:

- ichki va tashqi turizm oqimining ortishi;
- yangi savdo va xizmat ko‘rsatish obyektlarining ochilishi;
- infratuzilmaning bosqichma-bosqich modernizatsiya qilinishi;
- kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning kengayishi.

Xizmatlar hajmining oshishi aholi bandligining ko‘payishiga, yangi ish o‘rinlari yaratilishiga va daromadlarning ortishiga ijobiy ta‘sir ko‘rsatmoqda. Ayniqsa, turizm bilan bog‘liq xizmatlar (mehmonxona, transport, umumiy ovqatlanish, gidlik xizmatlari) hudud iqtisodiyotida muhim o‘rin egallamoqda. Biroq sohada ayrim muammolar ham mavjud:

- energiya samaradorligining pastligi (eskirgan uskunalar, yuqori energiya sarfi);
- zamonaviy INNOVATSION texnologiyalarning yetarli darajada joriy etilmaganligi;
- xizmat sifati bo‘yicha yagona standartlarning to‘liq shakllanmaganligi.

Ushbu omillar xizmat ko‘rsatish sohasining to‘liq salohiyatini namoyon etishiga to‘sqinlik qilmoqda. Viloyatdagi xizmat ko‘rsatish korxonalarida so‘nggi yillarda rentabellik darajasi va mehnat unumdorligining o‘shishi kuzatilmoqda. Bu holat xizmatlar hajmining kengayishi, narx siyosatining moslashuvchanligi va talabning oshishi bilan bog‘liq. Iqtisodiy samaradorlikni baholashda quyidagi asosiy ko‘rsatkichlar muhim ahamiyatga ega:

- Rentabellik darajasi – sof foydaning xarajatlarga nisbati;
- Mehnat unumdorligi – bir xodimga to‘g‘ri keladigan xizmat hajmi;
- Kapital qaytimi – investitsiyalar samaradorligi;
- Xizmat hajmi o‘shish sur‘ati.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, investitsiyalar hajmi va xizmat ko‘rsatish hajmi o‘rtasida ijobiy korrelyatsiya mavjud. Ya‘ni, xizmat ko‘rsatish sohasiga yo‘naltirilgan investitsiyalar qancha ko‘p bo‘lsa, xizmat hajmi va daromadlar shuncha tez o‘smoqda. Shu bilan birga, kichik biznes subyektlarida quyidagi cheklovchi omillar mavjud:

- aylanma mablag‘larning yetishmovchiligi;
- bank kreditlariga kirish imkoniyatining cheklanganligi;
- raqamli infratuzilmaning sust rivojlanganligi;
- boshqaruv tajribasining yetarli emasligi.

Bu omillar umumiy samaradorlik darajasini pasaytirishi mumkin. Yashil iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish xizmat ko‘rsatish sohasida uzoq muddatli barqarorlikni ta‘minlaydi. Xususan:

- energiya tejamkor texnologiyalarni qo‘llash orqali xarajatlarni kamaytirish;

- qayta tiklanuvchi energiya manbalaridan foydalanish;
- chiqindilarni saralash va qayta ishlash tizimini yo‘lga qo‘yish;
- suv resurslaridan oqilona foydalanish.

Ayniqsa, turizm sohasida ekologik standartlarga rioya etish xalqaro sayyohlar uchun jozibadorlikni oshiradi va hududning ijobiy imijini shakllantiradi. INNOVATSION rivojlanish doirasida esa:

- onlayn bron qilish tizimlari;
- elektron to‘lovlar;
- CRM va ERP boshqaruv tizimlari;
- sun‘iy intellekt asosidagi mijozlar bilan ishlash tizimlari xizmat sifati, tezligi va shaffofligini oshirishga xizmat qiladi. Raqamli platformalar xarajatlarni qisqartirish bilan birga, mijozlar ehtiyojlarini aniqroq tahlil qilish imkonini beradi.

Xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy, ekologik va INNOVATSION ko‘rsatkichlari asosida integrallashgan samaradorlik indeksi hisoblandi. Ushbu indeks quyidagi uchta asosiy blokdan iborat:

1. Iqtisodiy samaradorlik (foyda, rentabellik, unumdorlik);
2. Ekologik barqarorlik (energiya sarfi, chiqindilar hajmi, resurslardan foydalanish samaradorligi);
3. INNOVATSION faollik (raqamlashtirish darajasi, yangi texnologiyalar joriy etilishi).

Natijalar hududda o‘rta darajadagi barqaror rivojlanish mavjudligini ko‘rsatdi. Iqtisodiy ko‘rsatkichlar nisbatan yuqori bo‘lsa-da, ekologik va INNOVATSION yo‘nalishlarda qo‘shimcha imkoniyatlar mavjud. Ayniqsa, ekologik ko‘rsatkichlarni yaxshilash umumiy samaradorlik indeksini sezilarli darajada oshirishi mumkin.

Hududda xizmat ko‘rsatish sohasini yanada rivojlantirish uchun quyidagi strategik yo‘nalishlarni amalga oshirish maqsadga muvofiq:

1. Hududiy darajada yashil texnologiyalarni joriy etishni rag‘batlantirish (soliq imtiyozlari, subsidiya va grantlar orqali);
2. Raqamli infratuzilmani rivojlantirish va IT-investitsiyalarni ko‘paytirish;
3. Xizmat ko‘rsatish sohasida ekologik monitoring va sertifikatlash tizimini yo‘lga qo‘yish;
4. Turizm va xizmatlar sohasida INNOVATSION klasterlar tashkil etish;
5. Kadrlar malakasini oshirish va zamonaviy boshqaruv ko‘nikmalarini rivojlantirish.

Ushbu chora-tadbirlar Samarqand viloyatida xizmat ko‘rsatish sohasining barqaror, ekologik xavfsiz va xalqaro raqobatbardosh rivojlanishini ta‘minlashga xizmat qiladi. Natijada hudud iqtisodiyoti yanada mustahkamlanib, aholining turmush darajasi oshadi. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, Samarqand

viloyatida xizmat ko‘rsatish sohasi iqtisodiy o‘shishning muhim omili hisoblanadi. Yashil va INNOVATION iqtisodiyot tamoyillarini integratsiyalash orqali hududiy barqaror rivojlanishga erishish mumkin. Taklif etilgan chora-tadbirlar xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini oshirish va aholi farovonligini yaxshilashga xizmat qiladi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 4-oktabrdagi PQ-4477-son Qarori.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 2-dekabrdagi PF-436-son Farmoni.
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentabrdagi PF-158-son Farmoni.
4. OECD. Green Growth Indicators. Paris: OECD Publishing, 2017.
5. Porter M. Competitive Advantage. New York: Free Press, 1985.
6. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development. Harvard University Press, 1934.

*Rustamov Otabek Akbarovich – “Ipak yo‘li” turizm va madaniy meros xalqaro universiteti marketing va qabul bo‘limi boshlig‘i*

## **DEVELOPMENT TRENDS AND DYNAMICS OF THE HOTEL SERVICES MARKET IN UZBEKISTAN**

***Annotatsiya:** Ushbu maqolada O‘zbekiston mehmonxona xizmatlari bozorining 2015-yildan 2025-yilgacha bo‘lgan rivojlanish tendensiyalari va dinamikasi tahlil qilinadi. Tadqiqotda 2016-yildagi iqtisodiy islohotlardan so‘ng sohada kuzatilgan keskin o‘shish, xususan, brendli mehmonxona xonalarining 272 foizga ko‘payishi va xorijiy investitsiyalarning 6,5 milliard dollardan oshishi ko‘rib chiqiladi. Maqolada raqamlashtirish, barqaror turizm (ESG) va mintaqaviy nomutanosibliklar kabi asosiy omillar o‘rganilgan. Shuningdek, kadrlar yetishmovchiligi va infratuzilmadagi kamchiliklar kabi muammolar tahlil qilinib, 2030-yilgacha bo‘lgan istiqbolli ko‘rsatkichlar va sohani rivojlantirish bo‘yicha tavsiyalar berilgan.*

***Kalit so‘zlar:** O‘zbekiston, mehmonxona bozori, turizm dinamikasi, mehmondo‘stlik sanoati, investitsiyalar,*

***Аннотация:** В данной статье анализируются тенденции и динамика развития рынка гостиничных услуг Узбекистана в период с 2015 по 2025 годы. Исследование рассматривает стремительный рост сектора после экономических реформ 2016 года, включая увеличение количества брендовых гостиничных номеров на 272% и привлечение иностранных инвестиций в размере более 6,5 млрд долларов. Рассматриваются такие ключевые факторы, как цифровизация, устойчивый туризм (ESG) и региональные диспропорции в развитии инфраструктуры. Также анализируются текущие вызовы, включая нехватку квалифицированных кадров, и приводятся прогнозы развития до 2030 года вместе с практическими рекомендациями.*

***Ключевые слова:** Узбекистан, гостиничный рынок, динамика туризма, индустрия гостеприимства, инвестиции, цифровизация, устойчивое развитие, RevPAR, инфраструктура гостеприимства.*

**Abstract:** *The market for hotel services in Uzbekistan has experienced a significant transition due to strategic government efforts, increased foreign travel, and economic reforms implemented after 2016. The main development themes covered in this article include digital integration, infrastructure growth, sustainability initiatives, and regional differences in market dynamics. Based on secondary data from industry reports, scholarly articles, and statistical sources covering the years 2015–2025, the study finds that branded hotel rooms increased by 272% between 2020 and 2025, and that international visitor arrivals reached 8.6 million in the first nine months of 2025, a 112% rise from the previous year. While issues like the lack of qualified workers, rural infrastructure, and the post-pandemic recovery continue to be problems, opportunities include Silk Road branding and more than \$6.5 billion in foreign investments. Thematic synthesis and quantitative measures such as occupancy rates (averaging 53.4% in early 2025) and growth in revenue per available room (RevPAR) are used in the analysis. Based on projections of 10,311 branded rooms by 2030, the findings show that balanced regional development is essential for sustainable growth. Suggestions include legislative improvements for eco-friendly practices, digital adoption, and worker training in order to leverage Uzbekistan's position in the rapidly expanding hotel industry in Central Asia. The interaction of globalization, policy, and local heritage is highlighted in this study, which advances our understanding of the hotel markets in transitional economies.*

### **The introduction.**

Known for its Silk Road history, Uzbekistan is a landlocked country in Central Asia. It has made its hotel services sector a key component of its economic diversification and tourism-driven growth. Subsequent to President Shavkat Mirziyoyev's 2016 economic liberalization changes, the industry has grown rapidly, moving from a state-dominated model to one that draws private investments and multinational chains. In early 2025, the hotel services market—which includes lodging, hospitality operations, and auxiliary services—is expected to account for 17.1% of the country's GDP. Foreign visitor visits have increased from 1.9 million in 2014 to 8.2 million in 2024, with estimates of 15 million by 2030, underscoring this rise.

A combination of variables, including the market's geopolitical location along the historic Silk Road, government incentives like tax breaks and subsidized loans for hotel building, and worldwide trends like digitization and sustainable tourism, influence its dynamics. Because of their cultural attractions, Samarkand, Bukhara, and Tashkent are the most popular regions, whereas rural areas fall behind in terms of infrastructure and occupancy rates. But issues including unequal regional growth, environmental concerns, and a lack of workers jeopardize long-term success.

The purpose of this article is to analyze market dynamics, including competitive environments and geographical differences, as well as development trends, such as investment inflows, technological adoption, and sustainability initiatives. By looking at these factors, the research offers a thorough understanding of the hotel industry in Uzbekistan in the larger Central Asian environment, where rival countries like Kazakhstan are showing comparable development trends. The significance comes from Uzbekistan's position as a role model for emerging countries, where tourism contributes to revenues in foreign

currencies and the creation of new jobs, including 48,000 positions lately. With global changes like the post-COVID recovery and the increase of eco-conscious tourism, it is critical to comprehend these trends. Events such as HORECA EXPO 2025 demonstrate Uzbekistan's booming hospitality industry, which mirrors local innovation that satisfies international standards but needs deliberate interventions to solve inequalities. This study forecasts future paths based on actual data, highlighting the necessity of inclusive policies to maximize possibilities and reduce dangers.

### **A Review of the Literature.**

A competitive business incorporated into international tourist networks, Uzbekistan's hotel services market has evolved from a post-Soviet heritage, according to scholarly and industry literature. Regional dynamics, sustainability issues, infrastructural effects, and government-led changes are important subjects. The impact of policy changes since 2016 in liberalizing the economy and drawing in foreign direct investment (FDI) is highlighted in early research. In her analysis of factors influencing hotel performance in Uzbekistan's transitioning economy, for example, Mukhsimova (2025) finds that from 2015 to 2023, occupancy rates and revenue per available room (RevPAR) in 14 regions were significantly influenced by FDI, visitor arrivals, ICT infrastructure, skilled labor, and government support. This is consistent with more general study on Central Asia, which highlights the potential of cultural assets for international investment while also pointing out obstacles like as red tape and inadequate infrastructure. Infrastructure is shown to be a crucial component. In their assessment of its impact on tourism, Chinni et al. (2023) categorize the areas of Uzbekistan according to transportation, lodging, and amenities and offer equilibrium equations for balanced growth. In his analysis of market activity in Bukhara, Akhmedov (2023) explores regional variances and finds that cultural tourism has led to greater growth in heritage-rich areas. Similar to this, Yusupov (2025) examines Samarkand and observes patterns in tourism services that encourage hotel growth while alerting people to the dangers of overtourism.

Concern over sustainability is on the rise. Abdullaev and Saidmamatov (2024) talk about the Silk Road's possibilities and problems and support global frameworks to strike a balance between cultural preservation and economic expansion. The Central Asian sustainable tourism paradigm developed by SWITCH-Asia, which prioritizes eco-labeling and green sourcing, is echoed here. Karimov et al. (2025) project tourist numbers, emphasizing the effects of environmental, welfare, and security issues on incoming flows.

Digital trends are becoming more and more prevalent. As COVID-19 accelerates worldwide digitalization, hotel services are being promoted online, according to View of Development Trends of Digital Tourism (2025). Contactless services, dynamic pricing, and digitalization are the three main trends for Uzbekistan, according to TRENDS OF HOTEL BUSINESS DEVELOPMENT (2021).

In Exploring the Vital Role of Human Resource Management (2024), human resource management deficiencies are criticized, as they relate to low profitability and insufficient stakeholder participation in training. Talent scarcity issues, as covered in Hospitality Industry Challenges in Central Asia (2025), exacerbate this. Foreign investors' perspectives (2006) underline the potential benefits of regional cooperation, recommending cooperative marketing for Central Asia. Uzbekistan and Kazakhstan Hotels Market (2025) is one recent study that projects development through synergies between business and tourism travel. There are gaps in the literature, such as the paucity of empirical research on data collected beyond 2023 and comparisons with peers in Central Asia. By combining current data and scholarly perspectives, this paper tackles these issues and advances the field of transitional economy hospitality studies.

### **Methodology.**

This study looks at the dynamics and development patterns in the hotel services business in Uzbekistan using secondary data analysis. Secondary data was obtained from reliable sources, such as news outlets (e.g., Euronews, CoStar), industry publications (e.g., Statista, Horwath HTL), government statistics (e.g., Stat.uz), and academic databases (e.g., ResearchGate, Google Scholar). The time frame, which spans 2015–2025, includes pre- and post-reform eras, the effects of COVID-19, and recent recoveries.

In order to gather data, specific online searches were conducted using terms such as "tourism challenges Uzbekistan," "hospitality statistics Central Asia," and "hotel market trends Uzbekistan." With selection criteria that prioritized peer-reviewed publications, government statistics, and expert analyses, over 60 sources were examined with an emphasis on relevance, recentness, and dependability. Among the quantitative measures were visitor numbers, hotel occupancy rates, RevPAR, investment amounts, and the expansion of the room supply. Themes including sustainability, digitization, and regional differences were all covered by the qualitative findings.

Thematic synthesis was used in the analysis of qualitative data, classifying the results into dynamics (such as difficulties) and trends (such as growth drivers). Descriptive statistics and trend analysis were used to process quantitative data, and tables were created for comparisons. Triangulation was ensured via cross-verification across sources, which reduced bias. Since the goal was to synthesize the available information for a thorough overview, no primary data was gathered. Avoiding the exploitation of proprietary data and providing correct credit were ethical issues.

Limitations include the use of publicly accessible data, possible reporting irregularities, and the dynamic character of 2025 statistics. For more in-depth understanding, future studies may use primary surveys.

## Results.

The report shows that Uzbekistan's hotel services sector is growing rapidly, with notable trends in digitization, sustainability, and development, as well as dynamic regional variances and enduring problems. The number of branded hotel rooms increased by 272% between 2020 and 2025, reaching 4,473 rooms, with 682 more built in 2025 alone (e.g., Swissôtel Tashkent, JW Marriott). 8.6 million foreign visitors arrived in the first nine months of 2025, up 112% from 2024, helping to reach the predicted 11 million visits each year. With almost \$6.5 billion in investments, 130,000 hotel rooms and 48,000 jobs were created. ADR increased 7.8% to \$131.13, RevPAR increased 12.6% to \$70.01, and occupancy rates increased 4.5% to 53.4% in the first half of 2025. Differences are seen in regional dynamics: While rural regions lag because of infrastructural deficiencies, heritage sites like Bukhara and Samarkand see 3–25% occupancy increase, driven by cultural tourism. The majority of travel operators—65%—are in Tashkent. With 272% growth, Uzbekistan leads Central Asia, while Kazakhstan has 52%. Digital adoption (such as contactless services and online reservations) and sustainability (such as ESG integration) are trends, and lodging has increased by 71.8% since 2023. Overtourism poses environmental problems, while workforce shortages and inadequate training programs are among the difficulties.

| Indicator                   | 2015 | 2020               | 2025           | Growth Rate (2020–2025) |
|-----------------------------|------|--------------------|----------------|-------------------------|
| Branded Rooms               | N/A  | 1,233              | 4,473          | 272%                    |
| Tourist Arrivals (millions) | 2.0  | 1.5 (COVID impact) | 8.6 (9 months) | 473%                    |
| Occupancy Rate (%)          | 45   | 35                 | 53.4           | 52.6%                   |
| Investments (\$ billion)    | 1.2  | 2.5                | 6.5            | 160%                    |

These results underscore Uzbekistan's market as dynamic yet uneven, with strong potential for 10,311 rooms by 2030.

## Conclusion

Rapid growth driven by tourist booms, investments, and reforms, but restrained by regional imbalances and sustainability imperatives, is shown by the hotel services business in Uzbekistan. It is positioned as a pioneer in Central Asia by trends like ecotourism and digitization, with characteristics that reflect the difficulties of the transitional economy. Consistent growth is predicted, with a focus on inclusive policies for long-term sustainability.

## Recommendations

Prioritize workforce training by forming alliances with establishments such as Silk Road University. Improve the digital infrastructure in rural areas. Embrace

ESG frameworks to implement sustainable practices. Encourage regional partnerships for international travel.

#### References:

1. Abdullaev, A., & Saidmamatov, O. (2024). Tourism sustainability in Uzbekistan: Challenges and opportunities along the Silk Road. *\*Economies, 12\*(9), 250*. <https://www.mdpi.com/2227-7099/12/9/250>
2. Akhmedov, I. (2023). Analysis of market activity of hotel services in Bukhara region. *\*Science and Innovation\**. <https://scientists.uz/fileView?id=4461>
3. Aliakbarova, R. (2025, November 3). Uzbekistan and Kazakhstan join forces to transform Central Asia's hospitality industry. *\*Yahoo News\**. <https://www.yahoo.com/news/articles/uzbekistan-kazakhstan-join-forces-transform-080310205.html>
4. Chinni, A., Saidmamatov, O., Kutibaeva, S., & Salaev, S. (2023). Shaping the future of Uzbekistan's tourism: An in-depth analysis of infrastructure influence and strategic planning. *\*Journal of Eastern European and Central Asian Research\**. <https://ieeca.org/journal/index.php/JEECAR/article/view/1478>
5. Euronews. (2025, November 10). Uzbekistan's hospitality boom: Local innovation meets global standards. *\*Euronews\**. <https://www.euronews.com/travel/2025/11/10/uzbekistans-hospitality-boom-local-innovation-meets-global-standards>
6. Horwath HTL. (2024). Uzbekistan market report. *\*Horwath HTL\**. [https://horwathhtl.com/wp-content/uploads/2024/09/Market-Report\\_Uzbekistan.pdf](https://horwathhtl.com/wp-content/uploads/2024/09/Market-Report_Uzbekistan.pdf)
7. Kantaria, R. (2024, June 28). Central Asia's hospitality market showing significant growth. *\*Times of Central Asia\**. <https://timesca.com/central-asias-hospitality-market-showing-significant-growth>
8. Kursiv Uzbekistan. (2025, December 11). Uzbekistan hotel sector booms with 272% growth. *\*Kursiv Uzbekistan\**. <https://uz.kursiv.media/en/2025-12-11/uzbekistan-hotel-sector-booms-with-272-growth>
9. Mukhsimova, N. (2025). Determinants of hotel performance in Uzbekistan's transitioning economy. *\*Academia Open\**. <https://acopen.umsida.ac.id/index.php/acopen/article/view/10982>
10. Mukhsimova, N. (2025). Regional dynamics in hotel industry development: Empirical evidence from Uzbekistan's tourism sector. *\*Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance\**. <https://cajitmf.casjournal.org/index.php/CAJITMF/article/download/908/934/1852>
11. Stat.uz. (2025). Development of tourism and recreation in the Republic of Uzbekistan. *\*Stat.uz\**. [https://stat.uz/img/news/tourism-and-recreation\\_p37860.pdf](https://stat.uz/img/news/tourism-and-recreation_p37860.pdf)
12. Statista. (n.d.). Hotels - Uzbekistan | Statista market forecast. *\*Statista\**. <https://www.statista.com/outlook/mmo/travel-tourism/hotels/uzbekistan>

## IV SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH JARAYONIDA MARKETING VA MENEJMENT IMKONIYATLARINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI

*Абдукаримов Вячеслав Исмамович – доктор экономических наук, профессор Тамбовский государственный университет им. Г.Р.Державина, 89202301800, [via171055@mail.ru](mailto:via171055@mail.ru)*

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

**Аннотация:** Искусственный интеллект (ИИ) становится все более важным инструментом в инновационном менеджменте, предоставляя новые возможности для ускорения инновационного процесса, повышения эффективности и принятия решений. В этой статье рассматриваются ключевые аспекты применения ИИ в менеджменте, его влияние на различные функции управления и перспективы дальнейшего развития, вопросы применения ИИ в инновационном менеджменте, его влияние на различные этапы инновационного процесса и перспективы дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** Искусственный интеллект — это область компьютерных наук, которая занимается созданием систем, способных выполнять задачи, требующие человеческого интеллекта, такие как обучение, рассуждение и восприятие.

**Инновационный менеджмент** — это процесс управления инновациями, включая их разработку, внедрение и коммерциализацию.

**Abstract:** Artificial intelligence (AI) is becoming an increasingly important tool in innovation management, offering new opportunities to accelerate innovation, improve efficiency, and enhance decision-making. This article examines key aspects of AI application in management, its impact on various management functions, and prospects for further development. This article also explores the application of AI in innovation management, its impact on various stages of the innovation process, and prospects for further development.

**Keywords:** Artificial intelligence is a field of computer science that focuses on creating systems capable of performing tasks requiring human intelligence, such as learning, reasoning, and perception. Innovation management is the process of managing innovations, including their development, implementation, and commercialization.

**Аннотасија:** Sun'iy intellekt (AI) innovatsiyalarni boshqarishda tobora muhim vositaga aylanib, innovatsiyalarni tezlashtirish, samaradorlikni oshirish va qarorlar qabul qilishni yaxshilash uchun yangi imkoniyatlarni taklif qilmoqda. Ushbu maqola menejmentda sun'iy intellektni qo'llashning asosiy jihatlarini, uning turli boshqaruv funktsiyalariga ta'sirini va keyingi rivojlanish istiqbollari ko'rib chiqadi. Shuningdek, ushbu maqolada AI ni innovatsiyalarni boshqarishda qo'llash, uning innovatsion jarayonning turli bosqichlariga ta'siri va keyingi rivojlanish istiqbollari ko'rib chiqiladi.

**Kalit so'zlar:** Sun'iy intellekt - bu kompyuter fanining sohasi bo'lib, u o'rganish, fikrlash va idrok etish kabi inson aql-zakovati talab qilinadigan vazifalarni bajarishga qodir tizimlarni yaratishga qaratilgan.

*Innovatsiyalarni boshqarish - innovatsiyalarni boshqarish jarayoni, shu jumladan ularni ishlab chiqish, joriy etish va tijoratlashtirish.*

В последнее время искусственный интеллект применяется в различных областях, в т.ч. в системе менеджмента. Как известно, искусственный интеллект — это область компьютерных наук, которая занимается созданием систем, способных выполнять задачи, такие как обучение, рассуждение и восприятие. В менеджменте ИИ используется для автоматизации процессов, анализа данных и поддержки принятия решений.

ИИ решает различные задачи менеджмента, такие как стратегический менеджмент, операционное управление, логистика, маркетинг, управление персоналом, инновационный менеджмент и др.

В стратегическом менеджменте ИИ может анализировать большие объемы данных и строить прогнозы, помогая менеджерам принимать стратегические решения на основе данных. Также при анализе конкурентов ИИ может отслеживать действия конкурентов и анализировать их стратегии, предоставляя менеджерам информацию для разработки своих стратегий развития фирмы.

При операционном менеджменте ИИ может автоматизировать рутинные задачи, такие как обработка данных, управление запасами и планирование производства. Кроме того, ИИ может анализировать данные о ресурсах, помогая оптимизировать их использование.

ИИ успешно решает задачи логистики, предоставляя менеджерам информацию по оптимизации маршрутов с учетом различных критериев.

В последнее время ИИ начал широко применяться в управлении персоналом, помогая менеджерам решать задачи подбора и обучения персонала, анализировать резюме кандидатов, рекомендовать программы обучения на основе оценки компетенция и способностей сотрудников.

При решении задач маркетинга ИИ анализирует данные о клиентах, автоматизирует процесс предоставления персонализированных предложений, а также анализировать данные о продажах и прогнозировать спрос, помогает оптимизировать товарные запасы.

ИИ решает задачи инновационного менеджмента, позволяет ускорить и улучшить этот процесс.

При генерации идей ИИ анализирует большие объемы информации, выявляет скрытые закономерности, способствующие появлению новых инновационных идей.

ИИ значительно ускоряют инновационный процесс, за счет автоматизации рутинных задач, анализирует большой объем информации и предлагает оптимальные решения в рамках инновационного процесса.

ИИ повышает эффективность менеджмента, автоматизирует решение рутинных задач, анализирует большой объем информации и предлагает менеджерам оптимальные решения, для улучшения процессов, может

строить прогнозы на основе данных, помогая менеджерам предвидеть будущие события и на основе этого принимать соответствующие управленческие решения.

Использование ИИ в менеджменте требует соблюдения этических норм при сборе и обработке данных, кроме того менеджеры должны нести ответственность за решения, принимаемые на основе рекомендаций ИИ.

Другой проблемой использование ИИ в менеджменте является на сколько сотрудники обладают навыками работы с ИИ, на сколько они могут быть адаптированы к применению данного инструментария.

Применение ИИ в менеджменте должно изменять роли и обязанности сотрудников, реорганизации структуры управления.

Внедрение ИИ в менеджменте связано с определенными рисками. Эти риски связаны с техническими, этическими, организационными и правовыми аспектами.

При технических рисках ИИ может давать неверные результаты или сбои из-за ошибок в алгоритмах или недостоверных данных.

Для минимизации этого риска необходимо регулярно тестировать систему и постоянно мониторить работу ИИ.

Работа ИИ зависит от качества и количества данных и если они ошибочнее, то это естественно приводит к ошибочным результатам.

Для минимизации данного риска необходимо обеспечивать сбор качественных и достоверных данных, постоянно проводить обучение и переобучение моделей на новых данных, осуществлять постоянный анализ данных для своевременного выявления ошибок

При использовании ИИ в менеджменте возникают этические риски. Например, предвзятость, присутствующую в данных, что может привести к ошибочным результатам. Для минимизации влияния данного риска необходимо проводить регулярный анализ данных на предвзятость, а также привлекать специалистов с разным опытом и взглядами для разработки и тестирования ИИ. Рекомендуется разработка и соблюдение этических принципов при разработке и использовании ИИ.

Использование ИИ может привести к нарушению конфиденциальности и приватности данных. Для устранения данного риска рекомендуется использовать шифрование и другие методы защиты данных, получение согласия пользователей на сбор и использование их данных, соблюдение законодательства и нормативных актов, регулирующих использование данных.

Выделяют также организационные риски при применении ИИ в менеджменте.

Внедрение ИИ может вызвать сопротивление со стороны сотрудников, которые могут опасаться потери работы или необходимость переобучаться.

Для нивелирование этого риска рекомендуется открытая коммуникация с сотрудниками о целях и преимуществе применения ИИ,

организация обучения сотрудников, приобретения ими соответствующих компетенций и навыков работы с ИИ, вовлечение сотрудников к процессу внедрения ИИ.

Другим организационным риском является недостаточная квалификация сотрудников по работе с ИИ. Для этого необходима организация тренингов и курсов для повышения квалификации работников в этой области, привлечение специалистов имеющих опыт по работе с ИИ, сотрудничество с внешними экспертами и консультантами.

Существуют также правовые риски, когда может быть нарушено законодательство в области защиты данных и интеллектуальной собственности. Для этого необходимо проводить юридическую экспертизу, регулярно консультироваться с юристами в области применения ИИ.

Таким образом, ИИ является мощным инструментом повышения эффективности инновационного менеджмента и является перспективным направлением развития всех функций системы менеджмента

#### **Рекомендации:**

Для повышения эффективности менеджмента необходимо применять ИИ в управленческой деятельности.

Рекомендуется:

1. Подготовить персонал к восприятию применения ИИ в менеджменте, устранить психологические барьеры по восприятию данной системы.

2. Обучить персонал с целью получения ими соответствующих компетенций и навыков работы с ИИ.

3. Создать информационную систему для пополнения данных по работе ИИ.

4. Реорганизовать структуру управления отвечающая требованиям работы с ИИ, привести функциональные обязанности сотрудников, соответствующие специфике работы с ИИ.

5. Разработать систему мотивации сотрудников по работе с ИИ

*A.N.Xoliqulov – SamISI “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrasida mudiri, i.f.n., professor, “Ipak yo‘li” Turizm va madaniy meros xalqaro universiteti “Xalqaro biznes va kreativ iqtisodiyot” kafedrasida professori*

## **MONOPOLIYAGA QARSHI BOSHQARUV TIZIMIDA HAMDA RAQOBAT MUHITIDA NARXNING ASOSIY VAZIFALARI VA TURLARI**

*Annotatsiya: maqolada monopoliyaga qarshi boshqaruv tizimida hamda raqobat muhitida narxning asosiy vazifalari, narxlarni erkinlashtirish yo‘llari, Narxlar tizimida ularning ayrim turlarining iqtisodiy mazmuni keltirilgan.*

*Kalit so‘zlar: narx, bozor, bozor mexanizmi, raqobat, ulgurji narxlar, shartnoma narxlar, chakana narxlar, demping narx, erkin bozor narxlari.*

*Аннотация: в статье представлены основные функции цен в системе антимонопольного регулирования и в конкурентной среде, пути либерализации цен и экономическое содержание некоторых их видов в ценовой системе.*

*Ключевые слова: цена, рынок, рыночный механизм, конкуренция, оптовые цены, договорные цены, розничные цены, демпинговые цены, цены свободного рынка.*

*Abstract: the article presents the main functions of prices in the antitrust management system and in a competitive environment, ways to liberalize prices, and the economic content of some of their types in the price system.*

*Keywords: price, market, market mechanism, competition, wholesale prices, contract prices, retail prices, dumping prices, free market prices.*

Narx, baho- tovar qiymatining puldagi shakli; bozor iqtisodiyotida amal qiluvchi iqtisodiy dastak. Iqtisodiy tafakkur tarixidagi ayrim qarashlarda narxni qiymatning mehnat nazariyasiga asoslanib talqin qilishgan, unga qiymatning puldagi ifodasi deb qaralgan. Narxni pulning miqdoriy nazariyasi asosida izoxlab, narxga xarajatlar, tovarning nafliligi va raqobat ta’sir etishini e’tirof etadi. Narxni qiymat belgilaydi, ammo u aniq bir qiymatdan yuqori yoki past bo‘lishi mumkin, bu esa bozordagi muayyan tovarga bo‘lgan talab va taklif bog‘liq. Narx faqat qiymatni emas, balki talab va taklif, shuningdek, tovarning ijtimoiy foydaliligi, sifati va b. tovarlar o‘rnini bosa olishi, muomaladagi pulning xarid qobiliyatiga ham bog‘liq. Binobarin, Narx qiymatdan miqdoran farqlanadi. Mahsulot tannarxi har qanday Narxning asosi bo‘lib, mahsulotning hayotiy sikli davomida uning narxidagi o‘zgarishlarga katta ta’sir ko‘rsatadi. Narx miqdori xarajatlarga va tovar sifatiga to‘g‘ri mutanosiblikda, rakobatning shiddatiga esa teskari mutanosiblikda turadi.

Monopoliyaga qarshi boshqaruv tizimida hamda raqobat muhitida narx quyidagi asosiy vazifalarni bajaradi:

6. Muvozanatlikni ta’minlash vazifasi. Bunda narx bozorda talab va taklifning hajmi va tarkibiga ta’sir etish orqali ularni muvozanat holatiga keltiradi.

7. Qiymat va naflilikni o‘lchash vazifasi. Narx qiymat va naflilikning puldagi ifodasi deb aytamiz, chunki qilingan sarf-xarajatlar va olingan natijalar (foйда yoki zarar) narxlar asosida hisob-kitob qilinadi. Ishlab chiqarish va uning

natijalarining natural ko‘rsatkichlari ham mavjud (tonna, kg, m<sup>2</sup>, m<sup>3</sup> kvt-soat va hokazo). Bu ko‘rsatkichlarni shu holicha taqqoslab umumiy ko‘rsatkichga keltirib bo‘lmaydi. Barcha natural ko‘rsatkichlarning umumiy o‘lchovi ularning pulda ifodalangan narxidir. Hisob-kitob uchun joriy va qiyosiy narxlar qo‘llaniladi. Joriy narxlar amaldagi narxlar bo‘lib, ular yordamida yil davomidagi ishlab chiqarish natijalari hisoblanadi. Qiyosiy narxlarda ma‘lum yil asos qilib olinib (bazis yil) ishlab chiqarishning natijalari shu narxda hisoblanadi va boshqa yillar bilan taqqoslanadi.

8. Tartibga solish vazifasi. Bozor holati (kon’yunkturasi) talab va taklif hamda ularning nisbatiga bog‘liq. Talabning ortishi muayyan tovarni ishlab chiqarishni kengaytirishi, aksincha holatda esa tovar ortiqchaligini, uni ishlab chiqarishni qisqsartirish zarurligini bildiradi. Narx tovar ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga ularning daromadlari orqali ta‘sir ko‘rsatadi. Muayyan ishlab chiqarish harajatlari saqlangan holda narx yuqori bo‘lsa, foyda miqdori ortadi, narx tushsa, foyda kamayadi va hatto ishlab chiqaruvchilar zarar ko‘rishi ham mumkin. Bu ishlab chiqaruvchilar faoliyatiga ta‘sir ko‘rsatadi. Narx oshsa ishlab chiqarish kengayadi. Boshqa kapitallar ham foyda yuqori bo‘lgan soha va tarmoqlarga oqib kela boshlaydi. Xullas, narx ishlab chiqarishni tartibga solib, uni o‘zgartirib turadi va rivojini ta‘minlaydi.

9. Raqobat vositasi vazifasi. Narx raqobat kurashining eng muhim vositasi hisoblanadi. Ishlab chiqaruvchilar o‘z raqiblarini yengish uchun narxni pasaytirish usulidan foydalanishlari mumkin. Demak, narxni o‘zgartirib turish usuli raqobatda keng qo‘llaniladi.

10. Ijtimoiy himoya vazifasi. Narx aholining kam daromad oluvchi ayrim qatlamlarini ijtimoiy himoya qilish vazifasini ham bajaradi. Narxning bu vazifasi tovar (xizmat)lar ijtimoiy dotatsiyalashgan narxlar bo‘yicha sotilganda bajariladi. Bunda ular davlat budjeti va turli hayriya mablag‘lari hisobiga moliyaviy ta‘minlanadi.

Iqtisodiyotning turli sohalari va tarmoqlaridagi ishlab chiqarish va sotish sharoitlarining xilma-xilligi hamda bozor munosabatlarining rivojlanishi darajasidagi farqlar narx turlarini farqlash zaruriyatini tug‘diradi. Iqtisodiyotda amal qilib turgan barcha narx turlari narx tizimini tashkil qiladi. Narxlar tizimida ularning ayrim turlarining iqtisodiy mazmunini qisqacha qarab chiqamiz.

Ulgurji narxlar. Ishlab chiqaruvchilar tomonidan katta partiyadagi tovarlar bir yo‘la ko‘tarasiga sotilganda ulgurji narxlardan foydalaniladi. Ulgurji narxlar ishlab chiqaruvchilar va ta‘minlash-sotish tashkilotlari xarajatlarini qoplashi hamda ularning ma‘lum miqdorda foyda ko‘rishini ta‘minlashi zarur. Ulgurji narxlar tovar birjalari va savdo uylarida ham qo‘llaniladi.

Shartnoma narxlar. Bu sotuvchi va xaridorning roziligi bilan belgilanadigan, ular tomonidan tuzilgan shartnomada qayd qilingan narxlardir. Shartnoma narxlar odatda shartnoma bitimi amal qilib turgan davrda o‘zgarmaydi. Mazkur narxlar ham milliy va ham xalqaro bozorda qo‘llaniladi. U xalqaro bozorda qo‘llanilganda tovar (xizmat)larning jahon narxlariga yaqin turadi.

**Chakana narxlar.** Bu narxlarda tovarlar bevosita iste‘molchilarga sotiladi. Chakana narxga tovarning ulgurji narxi, chakana savdo tashkilotlarining xarajatlari va ularning oladigan foydasi kiradi. Chakana narx tovarlarga bo‘lgan talab va taklifni bog‘lovchi rolini o‘ynaydi hamda ularning nisbatiga qarab yuqori yoki past bo‘lishi mumkin.

Davlatning narxlarni tartibga solish faoliyati chegaralangan (limitlangan) va dotatsiyali narxlarni vujudga keltiradi. Chegaralangan narxlarda davlat narxlarning yuqori va quyi chegarasini belgilaydi, ular shu doirada o‘zgarishi mumkin. Bunday narxlar yordamida davlat inflyasiyani jilovlaydi, narxlarni nazorat qiladi. Dotatsiyalangan narx – bu davlat budjeti hisobidan maxsus arzonlashtirilgan narxlardir. Bunday narxlardan kam daromadli oilalar, beva-bechoralar, ishsiz va nogironlarni hayotiy zarur ne‘matlar bilan eng kam darajada ta‘minlab turishda foydalaniladi.

**Demping narx.** Bozorda o‘z mavqeini mustahkamlash va raqiblarini siqib chiqarish uchun firmalar maxsus narxdan foydalanadiki, ular demping narx yoki bozorga kirib olish narxi deb ataladi. Demping narxda rasmiy narxning bir qismidan kechib yuboriladi.

Sotish hajmini o‘zgartirmasdan yuqori foyda olishga erishish uchun firmalar nufuzli narxdan foydalanadi. Bu narxni qo‘llash uchun bozorda raqobat cheklangan bo‘lib, monopol vaziyat mavjud bo‘lishi zarur. Mazkur vaziyatda talab narxga bog‘liq bo‘lmaydi, shu sababli narxning ko‘tarilishi tovar sotilishini keskin kamaytirmaydi. Bundan tashqari aholining yuqori daromad oluvchi qatlami xarid qiladigan nufuzli tovarlar ham mavjudki, ular nufuzli narxlarda sotiladi.

Rivojlangan mamlakatlarda yuqori daromad oluvchi aholi qatlami uchun dala hovliga yega bo‘lish, mashhur kurortlarda dam olish, oxirgi nusxadagi kiyimlar kiyish, yangi modeldagi avtomashinada yurish — martabali yoki obro‘talab iste‘mol hisoblanadi. Martabali iste‘mol nufuzli narxlarni yuzaga keltiradi. Ular odatdagi narxlardan ancha yuqori bo‘ladi. Nufuzli narxlarni qo‘llashda tovarlarni ishlab chiqarish xarajatlari va rentabellik darajasi, bozordagi talab, uning o‘zgarishi va bozordagi raqobatlashuv sharoiti hisobga olinadi. Shunga qarab, ma‘lum davrgacha o‘zgarmaydigan qat‘iy (standart) narxlar va o‘zgaruvchan narxlar qo‘llaniladi. Shunday tovarlar borki, iste‘molchilar ularning narxi o‘zgarmasligini afzal ko‘radi. Masalan, kommunal xizmat, transport xizmati ta‘riflari shunday narxlar jumlasiga kiradi.

**Erkin bozor narxlari** – bu talab va taklif asosida vujudga keladigan bozor narxlaridir. Madaniylashgan bozor sharoitlarini vujudga keltirishda erkin narxlar jamiyat va bozor munosabatlari barcha sub‘ektlari manfaatlarini eng maqbul tarzda uyg‘unlashtirishga imkon beradi.

Narx diapazoni narxlar oralig‘ining puldagi ifodasidir. Narx diapazoni quyi, o‘rta va yuqori narxlarni o‘z ichiga oladi. Narx diapazoni qanchalik katta bo‘lsa, tovar muomalasi shunchalik tez yuz beradi, chunki talab bilan narx o‘zaro bog‘lanadi.

Bozor ko‘lami hisobga olinganda hududiy (mintaqaviy), milliy va xalqaro narxlar mavjud bo‘ladi. Hududiy narx faqat ma‘lum hududiy bozorga xos bo‘lib, u shu hudud doirasidagi omillar ta‘siridan hosil bo‘ladi. Milliy bozor narxi bir mamlakat doirasida amal qiluvchi va ularning xususiyatini aks ettiruvchi narxlardir. Milliy narx mamlakat doirasidagi ijtimoiy sarf-harajatlarni, milliy bozordagi talab va taklifni, tovar naflligini, uning qanchalik qadrlanishini hisobga oladi. Jahon bozori narxi muayyan tovarga ketgan baynalminal harajatlarni, tovarning jahon standarti talabiga mos kelish darajasini va xalqaro bozordagi talab va taklif nisbatini hisobga oladi.

Narx xilma-xil turlardan iborat bo‘lsada, ular bir-biri bilan o‘zaro bog‘langan, chunki ularda jamiyatdagi iqtisodiy resurslarning ishlatilish samarasi o‘z ifodasini topadi. Iqtisodiyot nazariyasida narx nisbati degan tushuncha bor, u narx pariteti deb ham yuritiladi. Iqtisodiyot va undagi jarayonlar bir-biriga bog‘liq bo‘lganidan narxlar bir-birini yuzaga chiqaradi.

Narxlarni erkinlashtirish – iqtisodiy islohotlarning eng asosiy yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, islohotlarning ijtimoiy-iqtisodiy oqibatlarini ko‘p jihatdan shu muammoning hal etilishiga bog‘liq bo‘ladi.

Narxlarni erkinlashtirish xom-ashyo bilan mahsulot ayrim turlarining narxlari, narx bilan aholi va korxonalar daromadlari o‘rtasida mutanosiblikka erishishga qanday yondashilishi bilan farqlanadi. Shu yondashuvlarga asoslanib, narxlar quyidagi yo‘llar bilan erkinlashtiriladi:

- a) narxlarni birdaniga, yoki «esankiratadigan» tarzda qo‘yib yuborish;
- b) narxlarning o‘shirishini sun‘iy ravishda to‘xtatib qo‘yish;
- v) narxni davlat tomonidan boshqarish va nazorat qilishni ma‘lum darajada saqlab qolish.

Bozor munosabatlariga o‘tayotgan har bir mamlakat, shu yo‘llardan birini tanlashda ulardan har birining mavjud real shart-sharoitlarga qanchalik mos kelishi, aholi asosiy qismining moddiy ahvoriga qanday darajada ta‘sir ko‘rsatishi, isloh qilishning tanlab olingan yo‘liga qanchalik darajada javob berishi va kutiladigan salbiy oqibatlarini hisobga olish muhim ahamiyatga ega bo‘ladi.

O‘zbekistonda iqtisodiyotni isloh qilishning o‘ziga xos tamoyillari, mamlakatdagi vaziyat va aholining turmush darajasi hisobga olinib, narxlarni asta-sekinlik bilan va bosqichma-bosqich erkinlashtirish yo‘li tanlab olindi. Shu yo‘l bilan narxlarni erkinlashtirishning dastlabki bosqichida (1992 yilning boshida) keng doiradagi ishlab chiqarish-texnika vositasi bo‘lgan mahsulotlar, ayrim turdagi xalq iste‘moli mollari, bajarilgan ishlar va xizmatlarning erkin narxlari va tariflariga o‘tildi. Aholini himoyalash maqsadida cheklangan doiradagi oziq-ovqat va sanoat tovarlari narxlarining chegarasi belgilab qo‘yildi, ayrim turdagi xizmatlarning eng yuqori tariflari joriy qilindi.

Narxlarni erkinlashtirishning keyingi bosqichida (1993 yil) kelishilgan ulgurji narxlarni davlat tomonidan tartibga solish to‘xtatildi. Qat‘iy belgilangan va davlat tomonidan tartibga solib turiladigan narxlarda sotiladigan tovarlar va ko‘rsatiladigan xizmatlarning soni ancha qisqardi.

Narxlarni erkinlashtirishning navbatdagi bosqichida (1994 yil oktabr-noyabr) xalq iste‘mol mollari asosiy turlarining narxlari erkin qo‘yib yuborildi, transport va kommunal xizmatlarning ta‘riflari oshirildi. Shunday qilib, respublikada iqtisodiyotni isloh qilishning birinchi bosqichi narxlarni bosqichma-bosqich (uch bosqichda) to‘liq erkinlashtirish bilan tugadi. Narxlarni erkinlashtirish aholini ishonchli iqtisodiy va ijtimoiy himoyalash tadbirlari bilan birga olib borildi. Davlat tomonidan turli kompensatsiyalar maqsadidagi jamg‘armalar tuzildi, ish haqi, pensiya va stipendiyalarning eng kam miqdori muntazam sur‘atda oshirib borildi, bolalar uchun nafaqalar joriy etildi. Aholining muhtoj qismiga yordam ko‘rsatildi, imtiyozli soliq stavkalari joriy etildi.

**FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. «O‘zbekiston — 2030» strategiyasi to‘g‘risida. –Toshkent. 12.09.2023 yil.
3. Sh.M. Mirziyoev. Tanqidiy taxlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik- xar bir raxbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. - Toshkent: O‘zbekiston, 2022. -104 b.
4. Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Iqtisodiy tahlil. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 410 bet bet. T.:
5. Xoliqulov A.N. Birlashish va qo‘shib olish. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 216 bet
6. Xoliqulov A.N., Maxmudova D.P. Iqtisodiyotni strategik rivojlantirish sharoitida kichik biznesni boshqarishni takomillashtirish. Monogpafiya. Samapqand, SamDCHTI nashr-matbaa markazi, 2020 yil – 126 bet
7. Xoliqulov A.N., Ibodov K.B. Monopoliyaga qarshi boshqaruv nazariyasi. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 360 bet
8. Xoliqulov A.N. Xizmat ko‘rsatish korxonalarini samaradorligini tahlil qilishning metodologiyasini takomillashtirish yo‘nalishlari. Monografiya. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2023 - 276 bet.
9. Xoliqulov A.N., Usmanova D.Q., Raximov X.A. Korxonalar raqobatbardoshligini baholash. O‘quv qo‘llanma. Samarqand, Turonnashr nashriyoti, 2021 y. – 210 bet.

**Кармышев Юрий Анатольевич** – Профессор-консультант кафедры экономики и управления, доктор экономических наук, профессор, Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, г. Тамбов, Россия, т. 89107502522, E-mail: yuri\_karmyshev@mail.ru

## КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ В ОБЛАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Аннотация.** Сформулированы принципы реализации концепции проекта. В табличной форме предложено краткое содержание предлагаемой концепции проекта по проведению стратегических и маркетинговых исследований для заинтересованных фирм (клиентов), в том числе представляющих сектор услуг. Определены ключевые показатели деятельности фирмы в маркетинговой платформе бизнес-интеллекта и примерные показатели карты «Клиенты».

**Abstract.** The principles of implementing the project concept have been formulated. A table-based summary of the proposed project concept for conducting strategic and marketing research for interested firms (customers), including those representing the services sector, has been provided. The key performance indicators of the firm in the business intelligence marketing platform and the approximate indicators of the Customers map have been identified.

**Ключевые слова:** концепция проекта, стратегическое управление, стратегический анализ, маркетинговые исследования, маркетинговый бизнес-интеллект.

**Keywords:** project concept, strategic management, strategic analysis, marketing research, and marketing business intelligence.

**Аннотасија:** Loyiha kontseptsiyasini amalga oshirish tamoyillari shakllantirilgan. Manfaatdor firmalar (mijozlar), shu jumladan xizmat ko'rsatish sohasi vakillari uchun strategik va marketing tadqiqotlarini o'tkazish bo'yicha taklif etilayotgan loyiha konsepsiyasining qisqacha mazmuni jadval shaklida keltirilgan. Biznes razvedkasi marketing platformasi doirasida firma uchun asosiy samaradorlik ko'rsatkichlari va "Mijoz" xaritasi uchun namuna ko'rsatkichlari aniqlanadi.

**Kalit so'zlar:** loyiha kontseptsiyasi, strategik menejment, strategik tahlil, marketing tadqiqotlari, marketing biznes razvedkasi.

При реализации данной концепции для заинтересованных фирм следует руководствоваться следующими принципами:

1. Разработка оптимальных решений по устранению проблем необходим учет особенностей и современного состояния конкретного бизнеса фирмы на данный момент времени.
2. Использование комплексного и системного подходов при разработке предлагаемых решений проблем.
3. Применение в полной мере апробированных методик, критериев и техник при проведении стратегического анализа.
4. Предложенные рекомендации должны иметь практическую ценность для фирмы.

Суть содержательной части предлагаемой концепции (характеристики) проекта по оказанию услуг в области стратегического управления и маркетинга представлена в таблице 1.

**Таблица 1 - Содержание услуг в области стратегических и маркетинговых исследований**

| Проблемы, стоящие перед топ-менеджментом фирмы   | Мероприятия по решению проблем   | Краткое содержание работ   | Конечный результат   |
|--|--|--|--|
| <p>У топ-менеджмента фирмы нет четко сформулированного и одинаково понимаемого стратегического бизнес-видения – руководящей философии бизнеса, вследствие чего:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• при принятии управленческих решений сиюминутные интересы превалируют над стратегическими;</li> <li>• распределение ресурсов между направлениями (проектами) не соответствует их стратегической важности и приоритетам развития фирмы;</li> <li>• решения, принимаемые на разных управленческой иерархии, противоречат друг другу;</li> <li>• сложившаяся корпоративная культура не ориентирует менеджеров и сотрудников на</li> </ul> | <p>Разработка корпоративной стратегии и функциональных стратегий бизнеса</p> | <p>Стратегический анализ внешней и внутренней среды деятельности фирмы, детальное исследование процессов, происходящих в рыночном сегменте фирмы, формулирование стратегического видения и определение мисси, формулировка долгосрочных взаимоувязанных целей для всех направлений деятельности фирмы.</p> <p>Разработка функциональных стратегий фирмы (маркетинговой, производственной, финансовой, инвестиционной, инновационной и других), учитывающих происходящие перемены во внутренней и окружающей внешней среде и позволяющие достичь поставленных перед фирмой целей.</p> | <p>Сформулированная и формализованная в соответствующих документах стратегия фирмы, содержащая обоснованные конкретные цели развития, и наиболее рациональные и оптимальные пути их достижения, выводящие бизнес в новое качественное состояние.</p> |

|   |   |  |   |
|---|---|--|---|
| <p>достижение стратегических целей фирмы.</p>   |   |  |   |
| <p>Производимая и реализуемая фирмой продукция (услуги) пользуется недостаточным платежеспособным спросом. Работа на традиционных рынках не приносит желаемого результата. Проводимая фирмой ценовая политика не стимулирует спрос на ее продукцию (услуги). Существующие каналы сбыта работают неэффективно.</p> | <p>Комплексное исследование рынка и разработка маркетинговой стратегии фирмы.</p> | <p>Анализ размеров и структуры традиционных и потенциальных рынков (Клиентская база, ее размер, структура и динамика, динамика привлечения новых клиентов), оценка состояния платежеспособного спроса.<br/>Выявление потребительских предпочтений, сегментация потребителей фирмы; удовлетворенность клиентов фирмы; изучение «не потребителей» продукта фирмы.<br/>Определение конкурентных преимуществ и конкурентного потенциала фирмы: определение основных/потенциальных конкурентов; динамика доли рынка.<br/>Разработка прогнозов развития рыночной конъюнктуры.<br/>Исследование объема продаж и его динамики: объем рыночного спроса, сегментация в целом по отрасли, удовлетворенность/лояльность потребителей по отрасли, рентабельность продаж.<br/>Формирование целей развития фирмы в отношении объемов продаж, доли рынка, прибыли или покупателей.<br/>Разработка комплекса конкретных</p> | <p>Обоснованный и доведенный до уровня практического применения комплекс решений в отношении объемов и структуры выпуска продукции, соотношения цены и качества, рынков сбыта и каналов распределения продукции, формирования спроса и стимулирования сбыта, позволяющий фирме добиться устойчивых конкурентных преимуществ и улучшения финансовых результатов.</p> |

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
|  |   | маркетинговых мероприятий в области ассортиментной, ценовой, сбытовой, коммуникационной и кадровой политики, обеспечивающих реализацию корпоративной стратегии фирмы.  |  |
| У фирмы сложился неблагоприятный в глазах покупателей, поставщиков, государственных органов (в т.ч. налоговых), внутри коллектива работников фирмы.<br>В результате фирма не может в полной мере реализовать свой потенциал и имеющиеся конкурентные преимущества. | Разработка коммуникационной политики фирмы. | Разработка концепции и реализация рекламных и PR кампаний, специальных программ по стимулированию сбыта, разработка программы и реализация мероприятий по идентификации, формированию и продвижению корпоративного имиджа фирмы. | Успешное продвижение продуктов на рынке, коммуникативная и коммерческая эффективность проводимых мероприятий, благоприятный общественный имидж фирмы и ее руководителей. |

Актуальность такой услуги очевидна, т.к. стратегия крайне важна для фирм, осуществляющих свою деятельность порой в сложных и непредсказуемых событиях, характерных для окружающей конкурентной среды. Кроме того, разрабатываемая стратегия должна быть сфокусирована на достижение финансовых результатов, основываясь на учете потребности целевых сегментов рынка в предлагаемых продуктах и услугах.

В этих условиях комплексный стратегический анализ на базе процессно-функционального подхода к исследованию ключевых подсистем внутренней среды фирмы и конкурентной внешней окружающей среды должен сосредоточиться на достижении долгосрочной прибыльности.

Что касается маркетинговой составляющей, то следует отметить, что давно назрела необходимость внедрения инструментов искусственного интеллекта в управление маркетинговой подсистемой фирмы и создания модуля маркетингового бизнес-интеллекта. Это позволит интегрировать информационные массивы данных в сфере маркетинга в единую систему структурированных и неструктурированных данных из бизнес-среды,

поступающих из множества источников. Безусловно, эта информация должна быть доступна для анализа и принятия соответствующих решений маркетологами и менеджерами.

В таблице 2 обобщены и представлены основные ключевые показатели деятельности фирмы в маркетинговой подсистеме.

**Таблица 2 – Ключевые показатели деятельности в маркетинговой платформе бизнес-интеллекта**

| Сфера деятельности                                | Основные ключевые показатели деятельности   |
|---|---|
| Сфера маркетинговой бизнес-стратегии              | Рост выручки от реализации<br>Рост доли своего рынка сбыта<br>Рост заказов<br>Размер товародвижения<br>Показатели каналов товародвижения<br>Привлечение и стоимость удержания потребителей<br>Рентабельность инвестиций в маркетинговую деятельность и пр.              |
| Сфера инноваций продукта и рыночной реакции       | Дорожные карты продукта<br>Описание предложения ценности<br>Стоимость и рентабельность продукта на разных стадиях его жизненного цикла<br>Знание потребностей клиентов<br>Опыт потребителей<br>Уровень рыночного принятия<br>Уровни удовлетворенности, лояльности и пр. |
| Сфера корпоративного имиджа и идентичности бренда | Рост стоимости бренда<br>Осведомленность и признание бренда<br>Дифференциация<br>Удержание и вовлеченность персонала в корпоративный имидж фирмы и пр.  |

Успешная реализация стратегии и, соответственно, достижение финансовых результатов определяются точной настройкой предлагаемых продуктов и услуг на потребности целевых сегментов. Показатели управления конкретными группами потребителей в системе сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон (проекция маркетинга с позиции потребителей) сфокусированы на создании ценности для потенциальных клиентов. Для этого составляется карта «Клиенты», включающая несколько показателей, характеризующих качество сервиса, имидж фирмы и ее продукции и услуг (табл. 3).

**Таблица 3 - Примерные показатели карты «Клиенты»**

| <b>Группа критериев</b>                 | <b>Примерные показатели и характеристика</b>  |
|---|---|
| Доля рынка                              | Доля рынка, которую обслуживает предприятие; доля товаров и услуг предприятия на данном сегменте рынка; доля специализированного сектора; общая прибыль на данном сегменте рынка, в том числе в расчете на одного потребителя |
| Полезность товара для потребителей      | Полезность товара для потребителей, суммарные и эксплуатационные затраты в расчете на одного потребителя  |
| Степень удовлетворенности потребителей  | Количество претензий, количество благодарных отзывов  |
| Способность удерживать потребителей     | Затраты на создание собственного круга потребителей и контакты с ними, на предоставление гарантий, увеличение количества заказов, количество отмененных заказов   |
| Способность заинтересовать потребителей | Количество новых потребителей и объем приобретаемых ими товаров и услуг, затраты на рекламу, методы стимулирования продаж   |
| Характеристика товаров и (или) услуг    | Уникальные свойства товаров и (или) услуг, их качество, цена (маржинальная прибыль), своевременность поставок   |
| Имидж предприятия                       | Характеристики статей продаж и личных качеств менеджера по продажам, результативность реагирования на критику клиента   |

Фактически речь идет о необходимости внедрения в практику функционирования подсистемы «Маркетинг» такого функционального модуля, как «Система управления взаимоотношениями с клиентами» - CRM-система (от англ. Customer Relationship Management).

CRM-система - прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Предлагаемая концепция проекта нацелена на то, чтобы вооружить специалистов (менеджеров и маркетологов) консалтинговых компаний основными подходами для профессионального решения часто встречающихся в деятельности фирм проблем в области стратегического управления и маркетинга.

Аналитические исследования в рамках данной концепции позволят выявить дополнительную стоимость для эффективного управления стратегическим развитием фирмы на инновационной основе.

*Mamasharifov Jahongir Baxodirovich – Inson resurslari va mahalla taraqqiyotini boshqarish instituti 1-bosqich magistranti*

## **XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA RIVOJLANTIRISHDA MARKETING VA MENEJMENTNING O‘RNI**

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirishda marketing va menejmentning o‘rni tahlil qilingan. Bunda xizmatlar sektorida ekologik barqarorlikni ta‘minlash, resurslardan oqilona foydalanish va innovatsion texnologiyalarni joriy etishning marketing strategiyalari hamda boshqaruv jarayonlariga ta‘siri yoritilgan. Shuningdek, innovatsion rivojlanish sharoitida bozor talablariga mos marketing strategiyalarini ishlab chiqish, xizmatlar sifatini oshirish hamda boshqaruv jarayonlarida zamonaviy menejment yondashuvlaridan foydalanish imkoniyatlari ko‘rib chiqilgan

**Kalit so‘zlar:** xizmat ko‘rsatish sohasi, yashil iqtisodiyot, innovatsion iqtisodiyot, marketing strategiyasi, menejment, ekologik barqarorlik, aholi farovonligi.

**Аннотация:** В данной статье анализируется роль маркетинга и менеджмента в развитии сектора услуг на основе принципов зеленой и инновационной экономики. Подчеркивается влияние экологической устойчивости, рационального использования ресурсов и внедрения инновационных технологий на маркетинговые стратегии и управленческие процессы в секторе услуг. Также рассмотрены возможности разработки маркетинговых стратегий, отвечающих требованиям рынка, повышения качества услуг и использования современного менеджмента в управленческих процессах в условиях инновационного развития.

**Ключевые слова:** сектор услуг, зеленая экономика, инновационная экономика, маркетинговая стратегия, менеджмент, экологическая устойчивость, благосостояние населения.

**Abstract:** This article analyzes the role of marketing and management in the development of the service sector based on the principles of a green and innovative economy. It highlights the impact of ensuring environmental sustainability, rational use of resources, and the introduction of innovative technologies on marketing strategies and management processes in the service sector. It also examines the possibilities of developing marketing strategies that meet market requirements, improving the quality of services, and using modern management approaches in management processes in the context of innovative development.

**Keywords:** service sector, green economy, innovative economy, marketing strategy, management, environmental sustainability, population well-being.

Bugungi kunda jahon iqtisodiyotida barqaror rivojlanishni ta‘minlash, ekologik muammolarni kamaytirish hamda aholi farovonligini oshirish masalalari ustuvor yo‘nalishlardan biri sifatida namoyon bo‘lmoqda. Ushbu jarayonda xizmat ko‘rsatish sohasi iqtisodiyotning eng tez rivojlanayotgan va yuqori qo‘shimcha qiymat yaratuvchi tarmoqlaridan biri bo‘lib, uning yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlanishi muhim ahamiyat kasb etadi. So‘nggi yillarda yashil iqtisodiyot konsepsiyasi resurslardan oqilona foydalanish, atrof-muhitga salbiy ta‘sirni kamaytirish va iqtisodiy samaradorlikni oshirishga qaratilgan yondashuv sifatida keng qo‘llanilmoqda. Ayniqsa, xizmatlar sektorida

ekologik toza texnologiyalarni joriy etish, energiya tejamkor xizmatlarni rivojlantirish hamda raqamli va innovatsion yechimlardan foydalanish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash imkoniyatlari kengaymoqda.

Xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirishda marketing va menejment muhim vosita hisoblanadi. Bozor talablarini chuqur tahlil qilish, iste‘molchilarning ekologik ongini shakllantirishga qaratilgan marketing strategiyalarini ishlab chiqish hamda boshqaruv jarayonlarida zamonaviy menejment yondashuvlarini qo‘llash xizmatlar sifatini oshirish va raqobatbardoshlikni ta‘minlashga xizmat qiladi.[1] Shu jihatdan, hududiy rivojlanish sharoitida xizmatlar bozorini samarali boshqarish, yashil innovatsiyalarni joriy etish va marketing-menejment tizimini takomillashtirish masalalarini ilmiy asosda tadqiq etish dolzarb ahamiyatga ega. Mazkur maqolada aynan ushbu masalalar tahlil qilinib, xizmat ko‘rsatish sohasini barqaror rivojlantirish orqali aholi farovonligini oshirish imkoniyatlari yoritiladi.

So‘nggi yillarda xizmat ko‘rsatish sohasi O‘zbekiston iqtisodiyotida barqaror o‘shishni ta‘minlovchi yetakchi tarmoqlardan biriga aylandi. Rasmiy statistik ma‘lumotlarga ko‘ra, xizmatlar sektorining yalpi ichki mahsulotdagi ulushi 2023-yilda 41–42 foiz atrofida shakllanib, ushbu sohada band bo‘lgan aholi ulushi 50 foizga yaqinlashgan.[2] Ayniqsa, savdo, transport, aloqa, turizm, umumiy ovqatlanish va raqamli xizmatlar hududlar iqtisodiy faolligining asosiy manbai bo‘lib, ayrim hududlarda xizmatlar hajmining yillik o‘shish sur‘ati 110–115 foizni tashkil etmoqda. Bu holat xizmatlar sektorini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish orqali hududiy barqarorlikni ta‘minlash imkoniyatlari yuqori ekanini ko‘rsatadi.

Xizmat ko‘rsatish sohasida yashil iqtisodiyot elementlarini joriy etish, xususan, energiya tejamkor texnologiyalar, raqamli xizmatlar va ekologik xavfsiz boshqaruv tizimlaridan foydalanish iqtisodiy samaradorlikni oshirmoqda. Amaliy misol sifatida, elektron hujjat aylanishi va onlayn xizmatlarga o‘tgan xizmat ko‘rsatish subyektlarida qog‘oz sarfi o‘rtacha 30–40 foizga kamaygani, operatsion xarajatlar esa 15–20 foizga qisqargani kuzatilmoqda. Shuningdek, raqamli platformalar orqali xizmat ko‘rsatish vaqtining qisqarishi mijozlar qoniqish darajasini sezilarli oshirgan. Masalan, onlayn to‘lov va bron qilish tizimlarini joriy etgan turizm va umumiy ovqatlanish subyektlarida xizmatlar hajmi bir yil davomida o‘rtacha 20–25 foizga oshgan.

Bunday sharoitda marketingning roli yanada kuchaymoqda. Bozor tadqiqotlari natijalari shuni ko‘rsatadiki, iste‘molchilarning 60–65 foizi ekologik toza, energiya tejamkor va raqamli xizmatlarga ustuvor ahamiyat bermoqda. Ayniqsa, yoshlar va shahar aholisi orasida “yashil xizmatlar”ga bo‘lgan talab yuqori bo‘lib, ijtimoiy tarmoqlar va raqamli marketing vositalari orqali targ‘ib qilingan xizmatlar an‘anaviy reklama usullariga nisbatan 1,5 barobar ko‘proq auditoriyani qamrab olmoqda.[3] Masalan, ekologik konsepsiyaga asoslangan kafe va xizmat ko‘rsatish markazlarida “yashil brend” imijining shakllanishi mijozlar

oqimini sezilarli oshirgan va xizmatlar narxining biroz yuqori bo‘lishiga qaramay talab barqaror saqlanib qolgan.

Menejment nuqtayi nazaridan esa, xizmat ko‘rsatish sohasida zamonaviy boshqaruv yondashuvlarini joriy etish muhim ahamiyat kasb etmoqda. Strategik rejalashtirish, raqamli boshqaruv va sifat menejmenti tizimlarini tatbiq etgan xizmat ko‘rsatish korxonalarida mehnat unumdorligi o‘rtacha 18–22 foizga oshgani, resurslardan foydalanish samaradorligi esa sezilarli yaxshilangani kuzatilmoqda.[5] Masalan, energiya monitoringi va resurslarni nazorat qilish tizimlarini joriy etgan xizmat ko‘rsatish subyektlarida energiya iste‘moli yiliga o‘rtacha 10–15 foizga qisqargan. Bu nafaqat iqtisodiy foyda keltiradi, balki ekologik barqarorlikni ta‘minlashga ham xizmat qiladi.

Xizmat ko‘rsatish sohasining yashil va innovatsion rivoji hududlarda yangi ish o‘rinlari yaratish va aholi farovonligini oshirishda ham muhim omil hisoblanadi.[4; 6] Statistik ma‘lumotlarga ko‘ra, xizmatlar sektori rivojlangan hududlarda aholi daromadlarining o‘shish sur‘ati boshqa hududlarga nisbatan yuqoriroq bo‘lib, ijtimoiy barqarorlik darajasi mustahkamlanmoqda. Yashil va innovatsion xizmatlarni keng joriy etish orqali hududlarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlanib, iqtisodiy faollik oshmoqda.

Umuman olganda, xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirishda marketing va menejmentning uyg‘unlashuvi raqobatbardoshlikni oshirish, barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash hamda aholi farovonligini yuksaltirishning muhim omili bo‘lib xizmat qilmoqda.[6] Raqamli texnologiyalar, ekologik yondashuvlar va zamonaviy boshqaruv mexanizmlariga asoslangan xizmatlar bozori hududiy rivojlanishning istiqbolli yo‘nalishlaridan biri sifatida namoyon bo‘lmoqda.

Xulosa qilib aytganda, xizmat ko‘rsatish sohasini yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirishda marketing va menejmentning uyg‘unlashgan holda qo‘llanilishi barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash, raqobatbardoshlikni oshirish hamda aholi farovonligini yuksaltirishning samarali vositasi hisoblanadi. Ushbu yo‘nalishda ishlab chiqilgan ilmiy-amaliy takliflar hududlarda xizmatlar bozorini rivojlantirish va yashil iqtisodiyotga bosqichma-bosqich o‘tish jarayonida muhim ahamiyat kasb etadi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Yashil iqtisodiyotga o‘tish strategiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi PF–5863-son Farmoni. – 2019-yil 4-oktabr.
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022–2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi PF–60-son Farmoni. – 2022-yil 28-yanvar.
3. O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasi ma‘lumotlari. Xizmat ko‘rsatish sohasi bo‘yicha statistik to‘plamlar. – Toshkent, 2021–2024. Manba: [www.stat.uz](http://www.stat.uz)
4. United Nations Environment Programme (UNEP). *Green Economy and Sustainable Development*. – New York, 2021.

5. Abdurahmonov Q. *Innovatsion iqtisodiyot va barqaror rivojlanish*. – Toshkent: Fan va texnologiya, 2021.

6. Xolmirzayev B., Abdullayev A. *Xizmat ko‘rsatish sohasida marketing va menejment* – Toshkent: Iqtisod-Moliya, 2020.

*Самаркандский государственный университет имени Шарофа Рашидова*

*Институт управления человеческими ресурсами и развитием махалли*

*Студентка 2-го курса Болиева Бахора Фарходовна*

*Студент 1-курса Хамидов Мумин Мусинович*

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГА ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕЛЕННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются вопросы совершенствования маркетинговых механизмов в процессе устойчивого экономического роста и повышения благосостояния населения регионов на основе развития сферы услуг. Особое внимание уделяется роли современных маркетинговых стратегий в региональном развитии в условиях “зелёной” и инновационной экономики, обоснована необходимость внедрения экологически ориентированных и инновационных подходов в управлении сферой услуг с целью повышения её конкурентоспособности и социально-экономической эффективности.

**Ключевые слова:** сфера услуг, устойчивое развитие, “зелёная экономика”, инновационная экономика, маркетинговая стратегия, региональное развитие, благосостояние населения.

**Abstract:** Ushbu maqolada barqaror iqtisodiy o'sish va xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish orqali mintaqaviy aholining farovonligini oshirish jarayonida marketing mexanizmlarini takomillashtirish masalalari ko'rib chiqiladi. "Yashil" va innovatsion iqtisodiyot sharoitida mintaqaviy rivojlanishda zamonaviy marketing strategiyalarining roliga alohida e'tibor qaratilgan. Raqobatbardoshlik va ijtimoiy-iqtisodiy samaradorligini oshirish uchun xizmat ko'rsatish sohasini boshqarishda ekologik yo'naltirilgan va innovatsion yondashuvlarni joriy etish zarurati asoslanadi.

**Kalit so'zlar:** xizmat ko'rsatish sohasi, barqaror rivojlanish, yashil iqtisodiyot, innovatsion iqtisodiyot, marketing strategiyasi, mintaqaviy rivojlanish, farovonlik.

**Abstract:** This article examines the improvement of marketing mechanisms in the process of sustainable economic growth and improved well-being of regional populations through the development of the service sector. Particular attention is paid to the role of modern marketing strategies in regional development in the context of a "green" and innovative economy. The need to implement environmentally oriented and innovative approaches to service sector management to enhance its competitiveness and socioeconomic efficiency is substantiated.

**Keywords:** service sector, sustainable development, green economy, innovative economy, marketing strategy, regional development, well-being.

В современных условиях устойчивое экономическое развитие является одной из ключевых задач социально-экономической политики большинства государств. В условиях глобализации и усиления конкуренции между регионами возрастает значение внутренних факторов роста, среди которых особое место занимает развитие сферы услуг. Сфера услуг становится не только источником формирования валового внутреннего продукта, но и важным инструментом повышения уровня жизни населения, сокращения безработицы и формирования среднего класса [3, 9].

На сегодняшний день в структуре экономики многих стран доля сферы услуг превышает 60–70 процентов ВВП, что свидетельствует о её ведущей роли в экономическом развитии [2, 3]. Для развивающихся стран, включая Узбекистан, развитие сферы услуг рассматривается как стратегическое направление диверсификации экономики и снижения зависимости от сырьевых отраслей. В этом контексте особую актуальность приобретает формирование эффективных маркетинговых механизмов, способствующих устойчивому развитию данного сектора.

В целях увеличения доли сферы услуг в экономике страны, а также для дальнейшей поддержки субъектов предпринимательства в данном направлении, постановлением Президента Республики Узбекистан от 27 февраля 2025 г. № ПП-78 «О дополнительных мерах по созданию благоприятных условий для устойчивого развития сферы услуг» определены целевые параметры развития сферы услуг и предусмотрен их мониторинг.

Развитие сферы услуг оказывает мультипликативный эффект на экономику регионов, который проявляется в следующих основных направлениях:

- создание новых рабочих мест, особенно для молодёжи, женщин и социально уязвимых групп населения;
- снижение уровня безработицы и рост экономической активности населения;
- расширение налоговой базы за счёт увеличения количества субъектов малого и среднего бизнеса;
- рост доходов местных бюджетов и укрепление финансовой самостоятельности регионов;
- повышение инвестиционной привлекательности территорий;
- формирование благоприятной деловой среды для предпринимательской деятельности;
- развитие инфраструктуры (транспорт, связь, финансовые и цифровые услуги);
- стимулирование развития смежных отраслей экономики;
- улучшение качества жизни населения и доступности социальных услуг [1, 10].

Особое значение в современных условиях приобретает концепция зелёной экономики, которая предполагает гармоничное сочетание экономического роста и охраны окружающей среды [4, 8]. В сфере услуг принципы зелёной экономики реализуются через внедрение экологически безопасных технологий, сокращение потребления энергии и воды, использование возобновляемых источников энергии, а также развитие экологически ориентированных услуг.

Примерами таких услуг могут служить экотуризм, экологический консалтинг, «зелёное» строительство, электронные государственные услуги и дистанционное обслуживание.

Важным направлением является развитие экологического туризма, который позволяет не только привлекать дополнительные доходы в регионы, но и формировать у населения ответственное отношение к природе [4, 9]. Экотуризм способствует сохранению природных ресурсов, развитию сельских территорий и созданию альтернативных источников занятости для местного населения. В результате достигается баланс между экономическими интересами и экологической устойчивостью.

Наряду с зелёной экономикой, ключевым фактором устойчивого развития является инновационная экономика, основанная на внедрении новых технологий, знаний и управленческих решений [7, 10]. В сфере услуг инновации проявляются в цифровизации процессов обслуживания, автоматизации управления, использовании больших данных и искусственного интеллекта. Это позволяет существенно повысить качество услуг, сократить издержки и увеличить производительность труда.

Цифровые платформы, онлайн-сервисы, мобильные приложения и электронные платежные системы трансформируют традиционные модели оказания услуг [3, 8]. Например, в финансовом секторе активно развиваются дистанционные банковские услуги, в образовании — онлайн-обучение, в здравоохранении — телемедицина, в торговле — электронная коммерция. Все эти направления способствуют расширению доступа населения к качественным услугам независимо от места проживания.

В условиях цифровой трансформации особое значение приобретает маркетинг как инструмент формирования спроса и повышения конкурентоспособности [6, 5]. Современный маркетинг ориентирован не только на продвижение услуг, но и на глубокое изучение потребностей потребителей, анализ их поведения и формирование долгосрочных отношений с клиентами. Использование цифрового маркетинга, социальных сетей, контент-маркетинга и персонализированных предложений позволяет предприятиям сферы услуг эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией.

Маркетинговые стратегии должны учитывать региональные особенности, уровень доходов населения, демографическую структуру и культурные традиции. Это особенно важно для регионов с разным уровнем

социально-экономического развития. Грамотно выстроенная маркетинговая политика способствует более равномерному распределению экономической активности и снижению территориальных диспропорций.

Не менее важную роль играет совершенствование управленческих механизмов. Эффективное управление в сфере услуг предполагает внедрение современных методов стратегического планирования, управления персоналом, оценки качества услуг и финансового менеджмента [7, 10]. Особое значение имеет развитие человеческого капитала, так как качество услуг напрямую зависит от профессионализма и мотивации работников.

В региональном контексте важным фактором является государственная политика, направленная на поддержку сферы услуг [1, 2]. Это включает предоставление налоговых льгот, субсидий, грантов, развитие инфраструктуры, поддержку малого и среднего бизнеса, а также создание благоприятной институциональной среды. Государственно-частное партнёрство позволяет объединить ресурсы государства и бизнеса для реализации крупных проектов в сфере услуг.



**Рисунок 1. Модель устойчивого развития сферы услуг**

Кроме того, важным направлением является формирование инновационных кластеров и бизнес-инкубаторов, которые способствуют развитию стартапов и внедрению новых идей [8, 3]. Такие структуры создают условия для обмена знаниями, привлечения инвестиций и коммерциализации инноваций. В долгосрочной перспективе это способствует формированию устойчивой и конкурентоспособной региональной экономики.

**Перспективы развития:**

- Рост сферы услуг в Узбекистане обусловлен рядом факторов:
- Государственная поддержка – активное внедрение программ субсидирования бизнеса, снижение административных барьеров, налоговые льготы.
- Цифровизация – развитие онлайн-торговли, финтех-сектора, IT-услуг.

- Рост потребительского спроса – увеличение доходов населения, расширение среднего класса.

- Инфраструктурные проекты – строительство новых бизнес-центров, туристических комплексов, улучшение транспортной доступности.

Таким образом, развитие сферы услуг на основе принципов зелёной и инновационной экономики требует комплексного подхода, включающего совершенствование маркетинговых и управленческих механизмов, активную государственную поддержку и внедрение современных технологий. Только при условии согласованных действий всех участников экономического процесса возможно достижение устойчивого роста и повышение благосостояния населения регионов

#### **Список использованных источников:**

1. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-60 от 28 января 2022 года — «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы»

2. State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics, Statistical Yearbook of Uzbekistan 2022, Tashkent, 2022, pp. 112–165, <https://www.stat.uz>.

3. World Bank, World Development Report 2021: Data for Better Lives, Washington DC, World Bank, 2021, pp. 87–134, DOI: 10.1596/978-1-4648-1600-0.

OECD, Green Growth Indicators 2020, Paris, OECD Publishing, 2020, pp. 55–102, DOI: 10.1787/19968465.

4. Porter M.E., The Competitive Advantage of Nations, New York, Free Press, 2019, pp. 221–265, ISBN: 978-1506267596.

5. Kotler P., Keller K.L., Marketing Management, 15th ed., Harlow, Pearson Education, 2020, pp. 143–198, ISBN: 978-1292092621.

6. Schumpeter J.A., The Theory of Economic Development, Cambridge MA, Harvard University Press, 2018, pp. 61–110, ISBN: 978-0674879904.

*Sherzod Yuldashev – Senior teacher of department of “Green economy and sustainable business” of the Samarkand branch of the Tashkent state university of economics,*

*Rukhshona Giyosova – 2nd year student of double degree program “Economy (Sustainable Economy and Territorial Development)” in collaboration with Samarkand branch of Tashkent State University of Economics and Latvia University of Life Sciences and Technologies*

## **OPTIMIZING HUMAN CAPITAL THROUGH THE MANAGEMENT OF INTERNAL MIGRATION: THEORETICAL PERSPECTIVES**

*Annotatsiya: Ushbu maqolada ichki migratsiyani boshqarish orqali inson kapitalini optimallashtirishning nazariy jihatlarini tahlil qilinadi. Ichki migratsiya mehnat resurslarining hududlar bo‘yicha qayta taqsimlanishiga ta‘sir ko‘rsatib, mehnat bozori muvozanati va hududiy rivojlanishda muhim rol o‘ynaydi. Tadqiqotda inson kapitali dinamik resurs sifatida talqin*

*qilinib, uning sifati va samaradorligini oshirishda migratsiya boshqaruvi mexanizmlarining ahamiyati asoslab beriladi. Maqolada migratsiya jarayonlarini inson kapitali rivoji bilan uyg‘unlashtirishga xizmat qiluvchi asosiy nazariy yondashuvlar umumlashtiriladi hamda kelgusidagi empirik tadqiqotlar uchun ilmiy xulosalar shakllantiriladi.*

**Kalit so‘zlar:** *ichki migratsiya, inson kapitali, migratsiya boshqaruvi, mehnat bozori, hududiy rivojlanish, mehnat resurslari, bandlik, iqtisodiy samaradorlik, hududiy muvozanat.*

**Annotation:** *This article analyzes the theoretical aspects of optimizing human capital through the management of internal migration. Internal migration influences the redistribution of labor resources across regions and plays a significant role in labor market equilibrium and regional development. The study interprets human capital as a dynamic resource and substantiates the importance of migration management mechanisms in improving its quality and efficiency. The article summarizes the main theoretical approaches that serve to align migration processes with human capital development and formulates scientific conclusions for future empirical research.*

**Keywords:** *internal migration, human capital, migration management, labor market, regional development, labor resources, employment, economic efficiency, regional balance.*

**Аннотация:** *В данной статье анализируются теоретические аспекты оптимизации человеческого капитала посредством управления внутренней миграцией. Внутренняя миграция оказывает влияние на перераспределение трудовых ресурсов между регионами, играя важную роль в обеспечении равновесия на рынке труда и регионального развития. В исследовании человеческий капитал рассматривается как динамичный ресурс, и обосновывается значение механизмов управления миграцией в повышении его качества и эффективности. В статье обобщаются основные теоретические подходы, направленные на согласование миграционных процессов с развитием человеческого капитала, а также формулируются научные выводы для дальнейших эмпирических исследований.*

**Ключевые слова:** *внутренняя миграция, человеческий капитал, управление миграцией, рынок труда, региональное развитие, трудовые ресурсы, занятость, экономическая эффективность, региональный баланс.*

Human capital is a person's knowledge, skills, qualifications, health and creative abilities that have economic and social value. Human capital is understood as the value that a person adds to society and the economy through himself and his knowledge.

The concept of human capital is interpreted in economic theory as an important economic resource that includes a person's level of knowledge, professional skills, work experience, health, and creative and innovative potential. This concept is the main factor determining the efficiency of a person in the production process and directly affects the overall level of economic development of society. Human capital is fundamentally different from material capital, since it does not have a physical form and is formed and developed mainly through long-term investments - education, healthcare, professional training and continuous professional development.

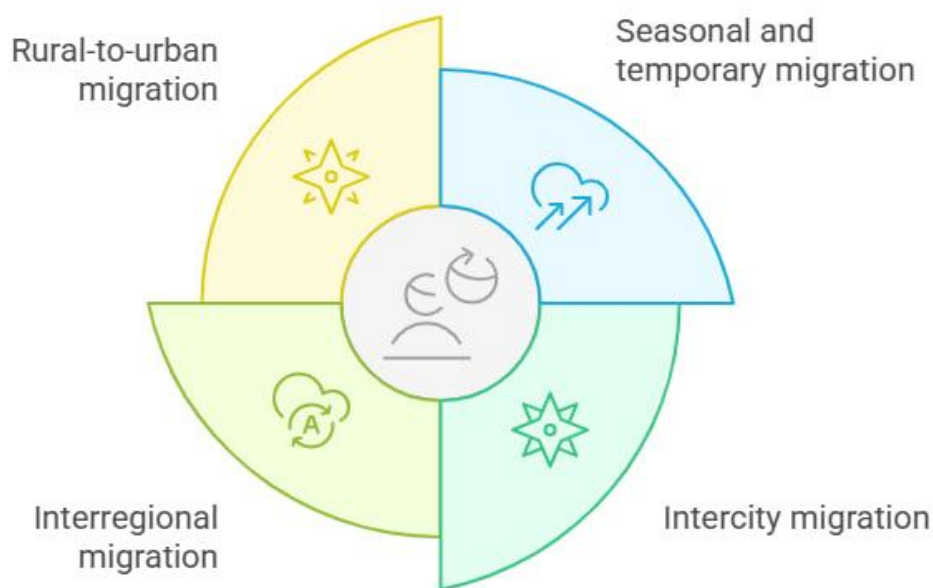
According to theoretical approaches, human capital is one of the most important and sustainable sources of economic growth. In the modern economy, knowledge-based production, innovation and technological progress are closely related to the quality and level of human capital. Highly skilled and knowledgeable

labor resources increase production efficiency, help to quickly master new technologies and strengthen economic competitiveness.

At the same time, the concentration of highly skilled labor resources in certain regions enhances the economic and social advantages of these regions. As a result, innovative activity increases in developed regions, the volume of investments increases, and the labor market becomes more attractive. On the contrary, the uneven territorial distribution of human capital leads to a shortage of qualified personnel in less developed regions, which leads to a decrease in economic activity, a widening of income disparities and an increase in social inequality.

It is at this point that internal migration appears as a mechanism for the interregional redistribution of human capital. Through internal migration, labor resources are directed to regions with high economic opportunities, quality of education and high employment rates. While this process, on the one hand, expands income and career development opportunities for individuals, on the other hand, it can widen human capital disparities between regions. Therefore, the issue of managing internal migration is considered one of the important theoretical and strategic directions for optimizing human capital.

Internal migration is the process of permanent or temporary change of place of residence of people within a country. This process plays an important role in the redistribution of human capital across regions. Therefore, optimizing human capital through the management of internal migration is one of the important directions of state and economic policy.



**Picture 1. Types of internal migration**

Internal migration management is based on the following main theoretical principles:

**1. Territorial balance theory.** According to this approach, if economic and social conditions are balanced across regions through state policy, forced migration will decrease and human capital will be preserved in places.

**2. Incentive migration model.** In this model, migration is not restricted, but rather the flow of highly skilled labor resources to productive regions is supported. This increases the rapid economic efficiency of human capital.

**3. Reinvestment approach.** Mechanisms for redirecting knowledge and experience gained in developed regions as a result of migration to donor regions (for example, return programs) serve to optimize human capital.

In the current context of globalization, the issue of human capital and internal migration is considered one of the important factors of economic development. Internal migration refers to the movement of population from one region to another within a country. These two processes are interconnected and directly affect each other.

*Human Capital as a Factor Encouraging Migration.* Highly educated and skilled individuals often move to economically developed regions to expand their opportunities. This is because large cities offer: high-paying jobs; the possibility of working with modern technologies; and well-developed education and healthcare systems. For example, in Uzbekistan, many young people move from rural areas to cities for education or employment. As a result, the number of highly qualified specialists in the capital increases.

However, this situation can cause a “brain drain” in some regions. That is, skilled personnel leave underdeveloped areas, and economic activity there declines.

*The Impact of Internal Migration on Human Capital.* Internal migration also contributes to the growth of human capital. When individuals enter a new environment, they acquire new knowledge and skills, gain professional experience, and expand their social networks.

Since cities have innovation centers, higher education institutions, and industrial enterprises, human capital develops further. This, in the long run, increases the competitiveness of the national economy.

*Regional Development and State Policy.* Whether internal migration produces positive or negative outcomes largely depends on government policy. If infrastructure is developed equally across regions, new jobs are created, and the quality of education improves in all areas, migration helps maintain economic balance.

Otherwise, excessive concentration of the population in cities may lead to housing shortages, unemployment, and environmental problems.

Internal migration has a dual impact on human capital.

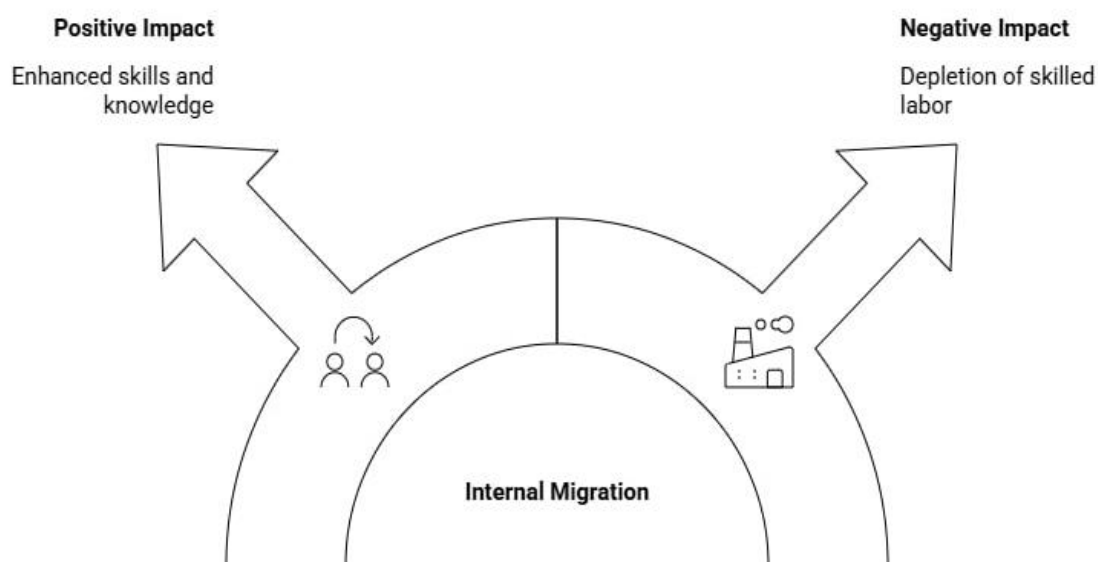
**Positive impact.** Highly skilled labor resources are concentrated in regions with broad economic opportunities. Individuals gain new knowledge and experience. Employment rates and incomes increase.

**Negative impact.** The number of skilled personnel in donor regions decreases. A shortage of human capital occurs in rural or underdeveloped regions. Interregional economic disparities increase. Therefore, managing internal migration is an important tool for optimizing human capital.

Given its importance in optimizing human capital, theoretically managing internal migration leads to the following results:

1. Effective territorial distribution of labor resources.
2. Development of human capital in harmony with education and employment policies.
3. Reduction of interregional socio-economic disparities.
4. Sustainable economic growth and innovative development.

The state can achieve significant results in managing migration by improving infrastructure, territorial investments, and the quality of social services.



**Picture 2. Internal Migration Impacts Human Capital**

Internal migration plays a central role in the redistribution and development of human capital within a country. Properly managed, it not only provides individuals with better career, education, and income opportunities but also enhances the overall quality and productivity of the workforce. At the same time, unchecked migration can lead to the depletion of skilled personnel in less developed regions, exacerbating economic disparities and social inequalities.

Theoretical approaches, such as territorial balance, incentive migration models, and reinvestment strategies, demonstrate that state policies can guide migration flows to optimize human capital. By ensuring balanced regional

development, creating employment opportunities, and improving education and social services across all areas, governments can maximize the economic and social benefits of internal migration while minimizing negative consequences.

In summary, managing internal migration is not just a demographic or social issue - it is a strategic tool for strengthening human capital, promoting sustainable economic growth, and fostering national competitiveness in a globalized economy.

#### **Bibliography:**

1. Pardayev, M. K., Pardaeva, O. M., & Ermatovich, Y. S. (2023). Benefits of Implementing the Digital Economy in Tourism.

2. Yuldashev S.E. et al. 2022. Econometric assessment of prospects of ensuring food safety in Uzbekistan. In The 6th International Conference on Future Networks & Distributed Systems (ICFNDS '22). ACM, New York, NY, USA. <https://doi.org/10.1145/3584202.3584280>

3. Tukhtabaev, J.S. et al. (2024). Problems of Security of Economic and Ecological Systems in the Countries of the Central Asian Region. In: Koucheryavy, Y., Aziz, A. (eds) Internet of Things, Smart Spaces, and Next Generation Networks and Systems. NEW2AN ruSMART 2023 2023. Lecture Notes in Computer Science, vol 14543. Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-60997-8\\_16](https://doi.org/10.1007/978-3-031-60997-8_16)

4. Sh. Yuldashev, N.Mamarasulova, A. Mukimov. Environmental and economic aspects of sustainable agricultural development in Uzbekistan. Xizmatlar sohasini strategik rivojlantirish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shish va aholi farovonligini oshirish imkoniyatlari/Xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyasi materiallari 4-qism. Samarkand Institute of Economics and Service, 2025. 245-249 betlar. <https://zenodo.org/records/14965812>

5. Sh. Yuldashev, R. Giyosova, B.Bakhronov, M.Zokirova. Theoretical aspects of sustainable agricultural development in the context of the transition to green economy in Uzbekistan. Xizmatlar sohasini strategik rivojlantirish orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shish va aholi farovonligini oshirish imkoniyatlari/Xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyasi materiallari 4-qism. Samarkand Institute of Economics and Service, 2025. 32-36 betlar. <https://zenodo.org/records/14965812>

6. Yuldashev, S., Mamarasulova, N., Giyosova, R., & Zokirova, M. (2025). INNOVATIVE WAYS TO DEVELOP DIGITAL TECHNOLOGIES IN AGRICULTURE. The Role of Green Technologies and Sustainable Development in Advancing Regional Economies, 1.

**Zafar Qodirov Abdivaxobovich** – Lecturer Samarkand Branch of Tashkent State University of Economics, Samarkand, Uzbekistan

## MANAGEMENT ACCOUNTING FOR COST SAVING IN RESTAURANTS: INTEGRATING LEAN, KAIZEN, AND THE BARAKA SYSTEM IN UZBEKISTAN

**Abstract:** This study analyses continuous improvement methodologies in hospitality management through a comparative evaluation of the Japanese Kaizen philosophy and the culturally adapted Baraka System developed for Uzbek restaurants. Kaizen emphasizes incremental improvement, employee participation, and waste reduction as key drivers of operational excellence. However, management models transferred across national contexts often face implementation barriers due to cultural differences. The proposed Baraka System integrates Kaizen principles with Uzbek socio-cultural values such as respect, collective prosperity, and local development. The framework demonstrates how operational efficiency, ethical responsibility, and community orientation can be combined into a unified management model. This study demonstrates conceptually that culturally adapted improvement systems may enhance organizational sustainability, employee engagement, and service quality. The study contributes to management theory by highlighting the importance of cultural contextualization in operational excellence frameworks and provides practical guidance for hospitality enterprises in emerging economies.

**Keywords:** Kaizen; Baraka System; continuous improvement; hospitality management; cultural adaptation; efficiency.

**Annotatsiya:** Mazkur tadqiqot xizmatlar sohasida uzluksiz takomillashtirish yo‘lida yapon Kaizen falsafasi hamda O‘zbekiston restoranlari uchun ishlab chiqilgan va madaniy moslashtirilgan “Baraka” tizimi asosida tahlil qiladi. Kaizen bosqichma-bosqich takomillashtirish, xodimlar ishtiroki va isrofni kamaytirish orqali samaradorlikka erishishni ta’kidlaydi. Biroq, boshqaruv modellarining boshqa madaniy muhitlarga ko‘chirilishi moslashuv muammolarini keltirib chiqaradi. Taklif etilgan Baraka tizimi hurmat, baraka va mahalliy rivojlanish kabi milliy qadriyatlarni boshqaruv jarayoniga integratsiya qiladi. Natijalar madaniy moslashtirilgan tizimlar tashkilot barqarorligi va xizmat sifati oshishiga olib kelishini ko‘rsatadi.

**Kalit so‘zlar:** Kaizen; Baraka tizimi; uzluksiz takomillashtirish; xizmatlar sohasi; madaniy moslashuv; samaradorlik.

**Аннотация.** В статье рассматриваются методы непрерывного совершенствования в управлении гостеприимством на основе сравнительного анализа японской философии кайдзен и культурно адаптированной системы Baraka, разработанной для ресторанов Узбекистана. Кайдзен основан на постепенных улучшениях, участии сотрудников и устранении потерь. Однако перенос управленческих моделей между странами часто сопровождается культурными барьерами. Система Baraka интегрирует принципы кайдзен с национальными ценностями — уважением, благополучием и локальным развитием. Результаты показывают, что культурно адаптированные модели повышают устойчивость организаций и качество обслуживания.

**Ключевые слова:** кайдзен; система Baraka; непрерывное совершенствование; управление гостеприимством; культурная адаптация; эффективность.

### 1. INTRODUCTION

Continuous improvement has become a central principle of modern management, particularly in service industries where competitiveness depends on

efficiency, quality, and customer satisfaction. Organizations operating in dynamic environments must constantly refine processes, reduce costs, and enhance performance. Among contemporary improvement methodologies, Kaizen represents one of the most influential approaches due to its focus on incremental development and collective participation. However, universal management systems often require cultural adaptation when applied in new socio-economic contexts.

The hospitality sector is especially suitable for analysing improvement models because of its operational complexity and dependence on service consistency. Restaurants must simultaneously manage cost control, quality assurance, staff coordination, and customer expectations. Therefore, culturally aligned improvement frameworks may provide stronger results than standardized models.

## **2. METHODS (Conceptual and Theoretical Research Design)**

This study adopts a qualitative, conceptual research design based on an extensive review and synthesis of existing literature on Kaizen, continuous improvement, and hospitality management. A comparative theoretical approach is employed to examine the Japanese Kaizen philosophy alongside a culturally adapted improvement framework—the Baraka System—developed for Uzbek restaurants. The analysis integrates management theory with cultural contextualization to develop a localized continuous improvement model applicable to hospitality enterprises in emerging economies.

## **3. RESULTS (Conceptual Findings and Model Development)**

### **3.1 Kaizen as a Management Philosophy in Service and Hospitality**

#### **3.1.1 Introduce Kaizen as a Management Philosophy / Kaizen in Service and Hospitality**

Kaizen, a Japanese term widely adopted by many Western organizations, represents a philosophy of continuous enhancement in work practices ([Imai, 1986](#)). The term Kaizen is derived from the Japanese words **kai** (change) and **zen** (good or better) ([Chiarini et al., 2018](#)). Originating from the concept of Gemba Kaizen, it refers to a process of ongoing improvement. Continuous Improvement (CI) has become a fundamental strategy for achieving excellence in production and maintaining competitiveness in modern industries ([Dean and Robinson, 1991](#)). It emphasizes a persistent commitment to progress, engaging every member of an organization in the pursuit of better performance ([Malik and YeZhuang, 2006](#)).

According to [Imai \(1986\)](#), Kaizen is a process of continuous improvement that involves everyone in an organization, from managers to frontline workers. More broadly, Kaizen can be understood as a strategic approach that integrates various concepts, systems, and tools within a wider framework of leadership and organizational culture, all guided by the goal of satisfying customer needs.

*Kaizen focuses on reducing waste through incremental improvements that rely on existing organizational capabilities* ([Singh & Singh, 2009](#)). According to [Chiarini et al. \(2018\)](#), the main goal was to achieve low-cost improvements by

reducing muda (waste). Moreover, Kaizen was regarded as a key component of the “Toyota Way” ([Vanichchinchai, 2022](#)). However, Kaizen is not a single tool or specific technique but rather an overarching concept that encompasses many “distinctly Japanese” practices which have achieved global recognition, such as Kanban, JIT, zero defects, and TQM ([Chiarini et al., 2018](#); [Suárez-Barraza et al., 2011a](#); [Singh & Singh, 2009](#)).

Therefore, Kaizen can be viewed as a managerial approach focused on gaining competitive advantage through continuous learning and the gradual, incremental improvement of organizational processes embedded in daily work practices ([Imai, 1986](#); [Singh & Singh, 2009](#); [Chiarini et al., 2018](#)). Kaizen emphasizes the gradual and incremental improvement of organizational processes through continuous, small-scale changes embedded in everyday work practices. Brunet and New (2003) explain that Kaizen is implemented as a structured and systematic approach at the workplace (gemba), where ongoing problem identification and employee involvement are used to continuously improve operational processes. Kaizen is embedded in daily work practices, where continuous improvement emerges through employee participation and shared responsibility at the gemba.

The Kaizen approach can be applied to any area that requires ongoing enhancement. One major challenge lies in the consistent application of the Continuous Improvement (CI) philosophy and its associated tools and techniques. As an organization-wide process, CI requires the active participation of employees at all levels. Deming (2018) notes that organizations are evolving faster than ever before in recorded history. Because they operate in dynamic and constantly changing environments, most organizations remain in a continuous state of transition. This competitive and rapidly shifting context presents both managerial challenges and opportunities. To respond effectively, many leaders have adopted the Kaizen management philosophy as a means of sustaining improvement and adaptability.

### **3.1.2 Applying the Kaizen Philosophy in the Hospitality Industry**

By adopting the Kaizen philosophy, catering and food service businesses can continuously improve their operations, food quality, and overall customer experiences, ultimately fostering long-term success. This paper examines how Kaizen principles can be applied to drive improvement and achieve excellence within the catering and food service industry.

Kaizen represents a holistic management philosophy rather than a narrow cost-cutting tool, fostering continuous problem-solving and innovation throughout the organization. Jagdish Singh and Singh (2015) highlight that Kaizen integrates cultural change with performance improvement through employee involvement at all organizational levels in the context of food manufacturing, adopting Kaizen provides multiple benefits, including enhanced workflow efficiency through waste reduction, minimization of product downgrades due to quality or safety issues, and decreased waste of ingredients, process aids, and finished goods. Furthermore,

Kaizen optimizes cleaning processes, strengthens food safety compliance, and improves overall product quality and customer satisfaction.

The philosophy also fosters teamwork, boosts employee morale, and embeds problem-solving and root cause analysis as habitual practices rather than isolated tasks. Given the perishability of products, strict regulatory requirements, and high consumer expectations in food manufacturing, a continuous improvement culture is essential. Implementing Kaizen helps facilities operate efficiently while maintaining compliance with food safety standards such as HACCP, the Food Safety Modernization Act’s Preventive Controls for Human Food Rule, and third-party certifications like those under the Global Food Safety Initiative (GFSI).

Effective Kaizen implementation relies on strong leadership and active employee participation. Leaders, including facility managers and supervisors, must support the initiative by allocating resources and fostering a culture of continuous improvement; without their commitment, Kaizen may be perceived as a short-term program rather than a sustainable strategy. Frontline employees play a critical role, as they are most familiar with operational challenges and can identify inefficiencies and propose improvements.

Kaizen fosters a thriving restaurant environment by promoting small, incremental improvements, empowering employees, encouraging collaboration, and supporting continuous learning. By focusing on manageable, day-to-day enhancements, restaurants can address inefficiencies without disrupting operations. Employees are given ownership of their roles, enabling them to identify problems, propose solutions, and implement improvements, which increases engagement and accountability.

The Kaizen philosophy in manufacturing emphasizes the systematic elimination of waste to improve efficiency and product quality. According to Taiichi Ohno (1988), continuous improvement is achieved by identifying and eliminating non-value-adding activities throughout production processes, which directly enhances operational efficiency and quality outcomes. The PDCA (Plan–Do–Check–Act) cycle—also known as the Deming or Shewhart cycle—comprises four iterative stages that systematically guide continuous improvement initiatives ([W. Edwards Deming, 1986](#); [Walter A. Shewhart, 1939](#)). In cost management, restaurants can apply PDCA to identify high expenditure areas such as ingredient waste, energy consumption, and labour inefficiencies, test interventions, evaluate outcomes, and standardize successful practices.

### **3.2 The Baraka System as a Localized Continuous Improvement Model**

Building upon the Kaizen model, this study proposes the “Baraka System,” a culturally adapted framework for continuous improvement in Uzbek restaurants. While Kaizen emphasizes process optimization, the Baraka System integrates cultural values such as hurmat (respect) and baraka (prosperity), emphasizing teamwork, community relationships, and sustainable local development.

The Baraka System rests on five linked principles that connect culture, ethics, and day-to-day operations: hurmat (respect), baraka in quality, do‘stona

muhit (friendly environment), mahalliy rivojlanish (local development), and samaradorlik (ethical efficiency). In everyday practice, these principles are implemented through structured activities such as daily “Start with Baraka” meetings, suggestion boards, weekly Tea Talk reflections, and monthly recognition events. Digital support mechanisms, such as the proposed Baraka App, further enhance transparency and performance monitoring.

The system emphasizes ethical cost reduction, waste minimization, and long-term sustainability while maintaining service quality and cultural legitimacy.

**Conceptual Table: Kaizen vs Baraka System**

**Table 1. Comparative Conceptual Framework: Kaizen vs Baraka System**

| <b>Dimension</b>     | <b>Kaizen Philosophy</b>               | <b>Baraka System (Proposed Model)</b>               |
|----------------------|--|---|
| Core Orientation     | Process efficiency and waste reduction | Ethical efficiency and collective prosperity        |
| Cultural Foundation  | Japanese organizational culture        | Uzbek socio-cultural values                         |
| Primary Motivation   | Continuous incremental improvement     | Respect (hurmat) and shared prosperity (baraka)     |
| Employee Role        | Problem solvers and improvement agents | Community members and co-creators                   |
| Improvement Tools    | PDCA, Kanban, JIT, TQM                 | Daily Baraka meetings, Tea Talks, suggestion boards |
| Leadership Style     | Manager-led continuous improvement     | Facilitative and value-based leadership             |
| Performance Focus    | Cost, quality, productivity            | Cost, quality, ethics, community impact             |
| Sustainability Logic | Operational sustainability             | Socio-economic and cultural sustainability          |
| Contextual Fit       | Universal but culture-sensitive        | Designed specifically for Uzbekistan                |

**4. DISCUSSION**

**4.1 Compare and Contrast: Kaizen vs Baraka**

While Kaizen prioritizes efficiency and waste elimination through structured procedures, the Baraka System combines efficiency with ethical responsibility and community orientation. Kaizen relies on formal improvement tools, whereas Baraka integrates culturally familiar collaboration practices. Consequently, culturally adapted systems may achieve stronger employee engagement and sustainability.

## 4.2 Cultural Adaptation and Motivational Drivers

Applying Kaizen within Uzbekistan’s hospitality industry necessitates a localized adaptation aligned with collectivist cultural norms. The Baraka System emphasizes social recognition, community responsibility, and ethical motivation rather than purely financial incentives.

## 4.3 Leadership, Training, and Sustainability

Baraka emphasizes leadership as facilitation, professional development, service quality, and sustainable waste reduction. Its culturally embedded structure enhances resilience during crises and supports long-term organizational stability.

## 4.4 Limitations and Future Research Directions

This study is subject to several limitations. First, the research adopts a conceptual and theoretical design without empirical validation. While this approach is appropriate for framework development, the effectiveness of the Baraka System has not yet been tested through quantitative or qualitative field data. Second, the model is context-specific, focusing on the hospitality sector in Uzbekistan, which may limit its direct generalizability to other cultural or industrial contexts.

Future research should empirically test the Baraka System through case studies, surveys, or experimental designs within restaurants and hospitality enterprises. Comparative studies across Central Asian or other emerging economies could further assess the transferability of culturally adapted improvement models. Additionally, future studies may explore the digital implementation of the proposed Baraka App and examine its impact on employee engagement, cost control, and sustainability performance.

## 5. CONCLUSION

Continuous improvement systems play a vital role in modern management. While Kaizen provides a powerful universal framework, its effective implementation requires cultural adaptation. The Baraka System demonstrates how integrating cultural values into continuous improvement frameworks enhances sustainability, trust, and service quality. By aligning efficiency with ethics and community prosperity, the Baraka System offers a practical and theoretically grounded model for hospitality enterprises in emerging economies.

### References (APA 7th Edition):

1. Chiarini, A., Baccarani, C., & Mascherpa, V. (2018). Lean production, Toyota Production System and Kaizen philosophy: A conceptual analysis from a management perspective. *The TQM Journal*, 30(4), 425–438. <https://doi.org/10.1108/TQM-12-2017-0178>
2. Dean, J. W., & Robinson, A. G. (1991). America’s most successful export to Japan: Continuous improvement programs. *Sloan Management Review*, 32(3), 67–81.
3. Deming, W. E. (2018). *The new economics for industry, government, education* (3rd ed.). The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/11458.001.0001>

4. Imai, M. (1986). *Kaizen: The key to Japan's competitive success*. McGraw-Hill.
5. Malik, S. A., & Tian, Y. Z. (2006). *Execution of continuous improvement practices in Spanish and Pakistani industry: A comparative analysis*. In *Proceedings of the 2006 IEEE International Conference on Management of Innovation and Technology (ICMIT 2006)* (Vol. 2, pp. 761–765). IEEE. <https://doi.org/10.1109/ICMIT.2006.262323>
6. Singh, J., & Singh, H. (2009). *Kaizen philosophy: A review of literature*. **The ICFAI University Journal of Operations Management**, 8(2), 51–72.
7. Suárez-Barraza, M. F., Ramis-Pujol, J., & Kerbache, L. (2011a). Thoughts on Kaizen and its evolution: Three different perspectives and guiding principles. *International Journal of Lean Six Sigma*, 2(4), 288–308. <https://doi.org/10.1108/20401461111189407>
8. Vanichchinchai, A. (2022). *The effects of the Toyota Way on agile manufacturing: An empirical analysis*. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 33(8), 1450–1472. <https://doi.org/10.1108/JMTM-02-2022-0053>
9. Brunet, A. P., & New, S. (2003). Kaizen in Japan: An empirical study. *International Journal of Operations & Production Management*, 23(12), 1426–1446. <https://doi.org/10.1108/01443570310506704>
10. Ohno, T. (1988). *Toyota production system: Beyond large-scale production*. Productivity Press.
11. Shewhart, W. A. (1939). *Statistical method from the viewpoint of quality control*. Dover Publications.
12. Deming, W. E. (1986). *Out of the crisis*. MIT Press.

## V SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHDA INVESTISIYALARNI JALB QILISH VA MOLIYAVIY MUNOSABATLARNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI

*Niyozov Zuxur Dayronovich – SamISI “Bank ishi” kafedراسi professor v.b. i.f.n.*

### ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ ХИЗМАТЛАРИНИ ЯШИЛ ВА ИННОВАЦИОН АСОСДА РИВОЖЛАНТИРИШ

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada O‘zbekiston tijorat banklari faoliyatida barqaror rivojlanish tamoyillarini yashil va innovatsion iqtisodiyot kontsepsiyasi asosida amalga oshirishning nazariy va amaliy aspektlari tahlil qilinadi. Amaliy qismda tijorat banklarining yashil kreditlar, ESG (Ekologik, ijtimoiy, boshqaruv) -tamoyillarga mos investitsiyalar va raqamli transformatsiya yo‘nalishlari bo‘yicha hozirgi holat statistik ko‘rsatkichlar bilan yoritiladi. Tadqiqot natijalari bank sektoridagi mavjud metodologik muammolarni aniqlab, ularni hal etish bo‘yicha strategik tavsiyalarni shakllantiradi.

**Kalit so‘zlar:** yashil moliya, barqaror rivojlanish, tijorat banklari, ESG, (Ekologik, ijtimoiy, boshqaruv) O‘zbekiston banklari, innovatsion bank xizmatlar.

**Annotatsiya** В данной статье анализируются теоретические и практические аспекты внедрения принципов устойчивого развития в деятельность коммерческих банков Узбекистана на основе концепции зеленой и инновационной экономики. Практическая часть охватывает текущее состояние коммерческих банков в областях «зеленого» кредитования, инвестиций в соответствии с принципами ESG (экологические, социальные, управленческие факторы) и цифровой трансформации со статистическими показателями. Результаты исследования выявляют существующие методологические проблемы в банковском секторе и формулируют стратегические рекомендации по их решению.

**Ключевые слова:** зеленое финансирование, устойчивое развитие, коммерческие банки, ESG (экологические, социальные, управленческие факторы), банки Узбекистана, инновационные банковские услуги.

**Abstract:** This article analyzes the theoretical and practical aspects of implementing the principles of sustainable development in the activities of commercial banks of Uzbekistan based on the concept of a green and innovative economy. The practical part covers the current state of commercial banks in the areas of green loans, investments in accordance with ESG (Environmental, Social, Governance) principles, and digital transformation with statistical indicators. The results of the study identify existing methodological problems in the banking sector and formulate strategic recommendations for their solution.

**Keywords:** green finance, sustainable development, commercial banks, ESG, banks of Uzbekistan, innovative banking services.

**Kirish.** Barqaror rivojlanish kontsepsiyasi iqtisodiy o‘shishni atrof-muhitni muhofaza qilish hamda ijtimoiy barqarorlik bilan uyg‘unlashtirishga qaratilgan zamonaviy rivojlanish modelini ifodalaydi. Ushbu yondashuv ilk bor World Commission on Environment and Development tomonidan ilgari surilib, iqtisodiy

taraqqiyot jarayonida tabiiy resurslardan oqilona foydalanish, ekologik xavfsizlikni ta‘minlash va jamiyat farovonligini oshirish zarurligini asoslab berdi. Mazkur kontsepsiya nafaqat davlat siyosati va real sektor faoliyatiga, balki moliya tizimi, xususan, banklar faoliyatini ham ekologik va ijtimoiy mas‘uliyat tamoyillari asosida tashkil etishni taqozo etadi.

O‘zbekiston Respublikasida ham barqaror rivojlanish tamoyillarini amaliyotga joriy etish davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Jumladan, Prezidentimizning Oliy Majlis va O‘zbekiston xalqiga yo‘llagan murojaatnomasida ekologiya sohasiga alohida e‘tibor qaratilib, 2026 yilda ushbu yo‘nalishga 1 trillion 900 milliard so‘m miqdorida mablag‘ yo‘naltirilishi belgilab berilgan.<sup>48</sup> Bu esa mamlakatda yashil iqtisodiyot tamoyillarini rivojlantirish, ekologik muammolarni kamaytirish va barqaror moliyalashtirish mexanizmlarini kengaytirish uchun mustahkam asos yaratadi.

Mazkur jarayonda banklar moliyaviy resurslarni samarali taqsimlovchi muhim vositachi sifatida ishtirok etadi. Ular iqtisodiy sub‘ektlarning ekologik toza texnologiyalarni joriy etishga, energiya samaradorligini oshirishga va ijtimoiy ahamiyatga ega bo‘lgan yashil loyihalarni amalga oshirishga qaratilgan tashabbuslarini moliyaviy qo‘llab-quvvatlash orqali barqaror rivojlanish maqsadlariga erishishda hal qiluvchi rol o‘ynaydi. Shu bois, bank tizimida barqaror rivojlanish tamoyillarini integratsiyalash, yashil moliyalashtirish instrumentlarini rivojlantirish va ekologik mas‘uliyatli kreditlash amaliyotini kengaytirish dolzarb ilmiy-amaliy ahamiyat kasb etadi.

**Asossiy qismi.** Yashil bankchilik konsepsiyasi bank-moliya tizimida ekologik barqarorlikni ta‘minlashga qaratilgan zamonaviy yondashuvlardan biri bo‘lib, banklar faoliyatini atrof-muhitni muhofaza qilish, resurslardan oqilona foydalanish va ijtimoiy mas‘uliyat tamoyillari bilan uyg‘unlashtirishni nazarda tutadi. Ushbu konsepsiya doirasida banklar nafaqat moliyaviy barqarorlik va foydalilikka, balki ekologik va ijtimoiy ta‘sirlarni minimallashtirishga ham e‘tibor qaratadi.

Yashil bankchilikning asosiy yo‘nalishlariga ekologik toza va energiya samarador loyihalarni moliyalashtirish, qayta tiklanuvchi energiya manbalarini qo‘llab-quvvatlash, karbon chiqindilarini kamaytirishga qaratilgan tashabbuslarni kreditlash hamda “yashil” moliyaviy instrumentlarni joriy etish kiradi. Bunday yondashuv bank risklarini uzoq muddatda kamaytirish, moliyaviy barqarorlikni mustahkamlash va jamiyatda bank tizimiga bo‘lgan ishonchni oshirishga xizmat qiladi.

Shuningdek, ESG (Environmental, Social, Governance) mezonlariga asoslangan investitsiya siyosatini shakllantirish banklar faoliyatida strategik ustuvorlik kasb etadi. Ushbu mezonlar banklarning ekologik mas‘uliyatini, ijtimoiy barqarorlikka qo‘shgan hissasini va boshqaruv sifatini baholash imkonini beradi. Natijada, ESG tamoyillariga mos investitsiyalar banklar uchun nafaqat

---

<sup>48</sup> Prezidentimizning Oliy Majlis va O‘zbekiston xalqiga yo‘llagan murojaatnomasi

ijtimoiy jihatdan mas’uliyatli, balki uzoq muddatli iqtisodiy samaradorlikni ta’minlovchi muhim vosita sifatida namoyon bo‘ladi.

Innovatsion bank xizmatlari bank sektorining raqobatbardoshligini oshirish va mijozlarga ko‘rsatiladigan xizmatlar sifatini yaxshilashda muhim omil hisoblanadi. Raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi bank xizmatlarini ko‘rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish, operatsion xarajatlarni qisqartirish va xizmatlar tezkorligini oshirish imkonini bermoqda.

Xususan, mobil va internet-bank xizmatlari mijozlarga bank operatsiyalarini masofadan turib amalga oshirish imkonini yaratib, vaqt va resurs tejamliligini ta’minlaydi. Sun’iy intellekt va katta hajmdagi ma’lumotlar (Big Data) asosida risklarni baholash tizimlarining joriy etilishi kredit portfeli sifatini yaxshilash, muammoli kreditlar ulushini kamaytirish va qaror qabul qilish jarayonlarining aniqligini oshirishga xizmat qiladi. Bundan tashqari, raqamli to‘lov tizimlari, kontaktsiz to‘lovlar, elektron hamyonlar va fintech yechimlari bank xizmatlarining innovatsion shakllari sifatida moliyaviy inklyuziyani kengaytiradi hamda iqtisodiy faollikni rag‘batlantiradi. Natijada, innovatsion bank xizmatlari nafaqat banklar faoliyatining samaradorligini oshiradi, balki yashil va barqaror rivojlanish maqsadlariga erishishda muhim infratuzilmaviy asos bo‘lib xizmat qiladi.

O‘zbekiston faoliyat yuritayotgan 36 ta tijorat banklari tizimi so‘nggi yillarda barqaror o‘shishni ko‘rsatmoqda. 2025-yil avgust holatiga tijorat banklari umumiy aktivlari 852 381 mlrd so‘mni tashkil etgan, bu esa yirik banklar faoliyatining moliyaviy resurslari barqarorligini ko‘rsatadi, eng yirik banklarning iqtisodiy ko‘rsatkichlari quyidagi 1-jadvalda keltirilgan.

### 1-jadval

#### O‘zbekistonning eng ishonchli banklarini xalqaro tashkilotlarning S&P, Moody’s va Fitch qo‘ygan reyting baholari 2025 yil<sup>49</sup> (mlrd.so‘m)

| №  | Banklar         | Aktivlar   | Ustav capital | Depozit   | Banklar reytingi |
|----|-----------------|------------|---------------|-----------|------------------|
| 1  | NBU             | 135 089,96 | 16250,67      | 36 839,25 | 4900             |
| 2  | Agro bank       | 79 403,83  | 11 180 19     | 19 468,85 | 3500             |
| 3  | Asaka bank      | 58 092 91  | 7 164 95      | 15 851 66 | 3400             |
| 4  | SQB             | 87 596 89  | 4 628 94      | 20 745 15 | 3100             |
| 5  | Xalq bank       | 46 490 87  | 9 628 94      | 23 745 15 | 2700             |
| 6  | Ipoteka bank    | 52 069 43  | 3 834 22      | 25 691 69 | 2500             |
| 7  | Kapitalbank     | 47 364 69  | 502 39        | 36 664 33 | 2300             |
| 8  | BRB             | 32 133 40  | 5200 48       | 10 764 88 | 2200             |
| 9  | MKB             | 23 542 53  | 5 117 48      | 7 831 93  | 2000             |
| 10 | Aloqa bank      | 23 251 27  | 2 318 22      | 13 814 67 | 1800             |
| 11 | Hamkorbank      | 28 708 23  | 646 65        | 11 633 75 | 1700             |
| 12 | Ipak yo‘li bank | 23 150 16  | 602 42        | 11 810 27 | 1600             |
| 13 | "Trastbank"     | 10 867 59  | 1 000 25      | 7 421 33  | 1400             |
| 14 | OFB             | 16 877 73  | 1470 48       | 11 098 62 | 1200             |
| 15 | TBC bank        | 9737 40    | 2 120 46      | 4 900 95  | 1100             |

<sup>49</sup> Bankeres.uz

1-jadval ma’lumotlariga ko‘ra O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan tijorat banklarning iqtisodiy ko‘rsatkichlari yillar salohiyatga ega, jumladan: NBU aktivlarining ulushi 16 %; Agrobank 11 %; O‘zsanoatqurilishbank 11 %; Asaka bank 7 %. Bu banklar barqaror moliyaviy ko‘rsatkichlari bilan yirik kredit portfellarini shakllantirishga qodirligini aks etiradi.

O‘zbekiston banklari tomonidan yashil kreditlar ajratilishi bo‘yicha sezilarli amaliy ishlar amalga oshirilmoqda. Tijorat banklari tomonidan iqtisodiyotning energiya samaradorligi loyihalarini moliyalashtirish uchun jami 1 trillion so‘mdan ortiq yashil kreditlar ajratilgan. Bu kreditlar jumlasidan: 700 mlrd so‘m biznes loyihalar uchun, 300 mlrd so‘m aholining quyosh panellari o‘rnatish loyihalari uchun ajratilgan.

Shuningdek, yirik banklar ESG (Ekologik, ijtimoiy, boshqaruv) strategiyalarini joriy etmoqda va yashil mahsulotlar yaratmoqda, bu esa moliya bozori barqarorligini oshirishga xizmat qiladi. Amaliy tajriba shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekiston tijorat banklarida yashil va innovatsion transformatsiyani amalga oshirishda quyidagi cheklovlar mavjud:

- yashil kreditlar mezonlari: banklarda ekologik risklarni baholaydigan standart indikatorlar yetishmaydi;

- ESG bo‘yicha hisobdorlik tizimi: banklar hisobotlarida ESG komponentlari hozircha yetarlicha aks etmaydi;

- investitsion xavf: yangi texnologiyalarni moliyalashtirish uzoq muddatli kapital talab qiladi;

- kadrlar salohiyati: bank xodimlarining yashil bankchilik bo‘yicha malakasi past.

Bu muammolarni bartaraf etish uchun strategik normativ-huquqiy chora-tadbirlar talab etiladi.

Tijorat banklarida barqaror rivojlanishni ta’minlashning muhim sharti kredit, investitsiya va boshqa moliyaviy qarorlar qabul qilish jarayoniga ESG (Environmental, Social, Governance) tamoyillarini kompleks tarzda integratsiyalashdan iboratdir. Mazkur yondashuv banklarning strategik rejalashtirish tizimida ekologik xavflarni baholash, ijtimoiy mas’uliyatni hisobga olish hamda korporativ boshqaruv sifatini oshirishni nazarda tutadi. ESG integratsiyalashgan bank strategiyasi doirasida kredit portfelini shakllantirishda ekologik jihatdan zararli faoliyat turlarini cheklash, ijtimoiy ahamiyatga ega va barqaror loyihalarga ustuvorlik berish muhim ahamiyat kasb etadi. Bu esa uzoq muddatda kredit risklarini kamaytirish, bank aktivlari sifatini yaxshilash hamda investorlar va jamiyat ishonchini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Yashil iqtisodiyotga o‘tish jarayonida tijorat banklari tomonidan yashil moliyalashtirish mahsulotlarini kengaytirish strategik ahamiyatga ega. Xususan, yashil obligatsiyalarni emissiya qilish orqali qayta tiklanuvchi energiya manbalari, energiya samaradorligini oshirish va ekologik infratuzilma loyihalarini moliyalashtirish imkoniyatlari sezilarli darajada kengayadi. Shuningdek, past foiz stavkalariga ega “yashil kreditlar”, energiya tejamkor texnologiyalarni qo‘llab-

quvvatlovchi kredit mahsulotlari hamda ijtimoiy yo‘naltirilgan bank xizmatlarini joriy etish banklar faoliyatining barqarorligini ta‘minlaydi. Ushbu mahsulotlar ekologik va ijtimoiy foyda bilan bir qatorda, banklar uchun yangi mijoz segmentlarini jalb etish va uzoq muddatli daromad manbalarini shakllantirish imkonini beradi.

Raqamli transformatsiya bank tizimining innovatsion rivojlanishida hamda ekologik barqarorlikni ta‘minlashda muhim omil hisoblanadi. Fintech yechimlarining joriy etilishi bank operatsiyalarini avtomatlashtirish, hujjat aylanishini raqamlashtirish va qog‘oz sarfini kamaytirish orqali atrof-muhitga bo‘lgan salbiy ta‘sirni qisqartiradi. Masofaviy bank xizmatlari, raqamli to‘lov platformalari va sun‘iy intellektga asoslangan boshqaruv tizimlari bank xizmatlarini tezkor, shaffof va samarali qiladi. Natijada, banklarning operatsion xarajatlari qisqarib, mijozlarga ko‘rsatiladigan xizmatlar sifati hamda ekologik barqarorlik darajasi oshadi.

Yashil va innovatsion bankchilik strategiyalarining samarali amalga oshirilishi inson kapitali salohiyatiga bevosita bog‘liqdir. Shu bois, tijorat banklarida xodimlar uchun ESG tamoyillari, yashil moliya instrumentlari va innovatsion bank xizmatlari bo‘yicha muntazam malaka oshirish dasturlarini joriy etish zarur. Mazkur dasturlar xodimlarning ekologik va ijtimoiy mas‘uliyatga oid bilimlarini chuqurlashtirish, zamonaviy moliyaviy texnologiyalarni amaliyotga tatbiq etish ko‘nikmalarini rivojlantirishga xizmat qiladi. Natijada, banklarning ichki institutsional salohiyati mustahkamlanib, barqaror rivojlanish maqsadlariga erishish samaradorligi oshadi.

**Xulosa va takliflar.** O‘tkazilgan tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, O‘zbekiston Respublikasi tijorat banklari faoliyatida yashil va innovatsion iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish yo‘nalishida muayyan ijobiy siljishlar mavjud. Raqamli bank xizmatlarining kengayishi, ekologik yo‘naltirilgan loyihalarni moliyalashtirishga qiziqishning ortib borishi hamda innovatsion moliyaviy instrumentlardan foydalanish bank sektorining zamonaviy rivojlanish tendensiyalariga moslashayotganini ko‘rsatadi.

Shu bilan birga, yashil bankchilikni to‘liq va tizimli joriy etish jarayonida bir qator muammolar saqlanib qolmoqda. Jumladan, yagona standartlashtirilgan indikatorlarning yetishmasligi, ESG mezonlari asosida hisobotlarni shakllantirish amaliyotining cheklanganligi hamda strategik boshqaruv jarayonlarida barqaror rivojlanish tamoyillarining yetarli darajada integratsiyalanmaganligi banklar faoliyati samaradorligiga salbiy ta‘sir ko‘rsatmoqda.

Barqaror moliyaviy strategiyalarni, xususan ESG integratsiyalashgan boshqaruv yondashuvlarini, yashil moliyalashtirish mahsulotlarini va raqamli innovatsiyalarni izchil joriy etish tijorat banklarining uzoq muddatli moliyaviy barqarorligini ta‘minlash bilan bir qatorda, mamlakat iqtisodiyotining ekologik va ijtimoiy jihatdan muvozanatli rivojlanishiga xizmat qiladi. Natijada, bank sektori moliyaviy vositachi bilan bir qatorda barqaror rivojlanishni qo‘llab-quvvatlovchi muhim institutsional mexanizm sifatida ham faol ishtirok etadi.

Umuman olganda, tadqiqot xulosalari O‘zbekiston tijorat banklarida yashil va innovatsion transformatsiyani chuqurlashtirish zarurligini ilmiy jihatdan asoslab beradi hamda ishlab chiqilgan strategik tavsiyalarning amaliyotga tatbiq etilishi bank tizimining raqobatbardoshligi va barqaror rivojlanish salohiyatini sezilarli darajada oshirishini ko‘rsatadi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Mahmudov U., Tijorat banklarida yashil moliya infratuzilmasini rivojlantirish va innovatsion mahsulotlar yaratish. EITT Journal, 2025.
2. Furqat Eshev va boshqalar. O‘zbekiston tijorat banklarining yashil iqtisodiyotdagi o‘rni. Green Economy and Development, 2025.
3. Ниёзов З. Д., Максудов О. Ш., Каримова А. М. Кредитная поддержка инновационного развития деятельности турпредприятий //Scholar. – 2023. – Т. 1. – №. 32. – С. 171-179.
4. Ниёзов З. Д., Давронов Ш.З. Иқтисодиётда молиявий ресурсларни кўпайтириш. “Сервис” илмий-амалий журнал 2024 йил 4/2-сони
5. Каримова А. М. и др. КРЕДИТ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ПРИНЦИПЫ //Новости образования: исследование в XXI веке. – 2025. – Т. 4. – №. 40. – С. 661-665.
6. Холмирзаев Э. Б., Каримова А. М. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В УЗБЕКИСТАНЕ //Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting. – 2024. – Т. 4. – №. Maxsus son. – С. 48-53.
7. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning Oliy Majlis va O‘zbekiston xalqiga Murojaatnomasi. 2025 yil 26 dekabr
8. Central Bank of Uzbekistan. Information on major indicators of commercial banks (2025).
9. Kursiv Media. O‘zbekiston banklari tomonidan 1 trillion so‘mlik yashil kreditlar ajratildi. 2023.
10. International Monetary Fund. Climate Change and Financial Stability Report. – 2021.
11. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. – Oxford University Press, 1987.
12. United Nations Environment Programme. Green Economy Report. – Nairobi, 2011.
13. United Nations Environment Programme Finance Initiative. Principles for Responsible Banking. – 2019.

**O.M.Pardayev** – SamISI, “Servis” fakulteti dekani, i.f.d., professor,  
**T.O.Mamayunusov** - “Ipak yo‘li” turizm va madaniy meros xalqaro universiteti mustaqil tadqiqotchisi

## KRIPTOAKTIVLAR VA ULARNING MILLIY MOLIYAVIY TIZIMGA TA’SIRI

**Annotatsiya:** Mazkur tezisda kriptoaktivlarning iqtisodiy mohiyati, ularning moliyaviy tizimdagi o‘rni hamda milliy moliyaviy tizim barqarorligiga ko‘rsatadigan ijobiy va salbiy ta’siri ilmiy jihatdan tahlil qilingan. Shuningdek, kriptoaaktivlarning moliyaviy innovatsiyalarni rivojlantirishdagi roli, to‘lov tizimlariga ta’siri va moliyaviy xavfsizlik bilan bog‘liq jihatlari yoritilgan. Tadqiqot natijalari kriptoaaktivlar moliyaviy tizimning transformatsiyasini jadallashtiruvchi muhim innovatsion vosita ekanligini ko‘rsatadi.

**Kalit so‘zlar:** kriptoaaktivlar, blokcheyn, moliyaviy tizim, raqamli valyuta, moliyaviy innovatsiya, fintech, moliyaviy barqarorlik.

**Аннотация:** В данной тезисе научно анализируются роль и значение электронной коммерции в развитии национальной экономики. В частности, рассматривается влияние электронной коммерции на экономический рост, занятость, предпринимательскую деятельность, конкурентоспособность и экономическую эффективность. Результаты исследования показывают, что электронная коммерция является важным фактором, ускоряющим цифровую трансформацию экономики.

**Ключевые слова:** электронная коммерция, цифровая экономика, экономический рост, инновации, занятость, цифровая трансформация, электронная торговля.

**Abstract:** This thesis provides a scientific analysis of the role and importance of e-commerce in the development of the national economy. In particular, it examines the impact of e-commerce on economic growth, employment, entrepreneurial activity, competitiveness, and economic efficiency. The research findings indicate that e-commerce is an important factor accelerating the digital transformation of the economy.

**Keywords:** e-commerce, digital economy, economic growth, innovation, employment, digital transformation, electronic trade.

Zamonaviy iqtisodiyot sharoitida raqamli texnologiyalarning jadal rivojlanishi moliyaviy tizimning transformatsiyasiga olib kelmoqda. Xususan, blokcheyn texnologiyasiga asoslangan kriptoaaktivlar moliyaviy munosabatlarning yangi shakli sifatida shakllanib, moliyaviy tizim faoliyatiga sezilarli ta’sir ko‘rsatmoqda. Kriptoaaktivlar markazlashtirilmagan raqamli aktivlar bo‘lib, ular kriptografik himoya asosida yaratiladi va saqlanadi (Nakamoto, 2008). Kriptoaaktivlar moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirishning muqobil vositasi sifatida namoyon bo‘lib, an’anaviy moliyaviy vositachilarsiz to‘lovlarni amalga oshirish imkonini beradi. Bu esa moliyaviy operatsiyalar tezligini oshirish, tranzaksiya xarajatlarini kamaytirish va moliyaviy xizmatlarning samaradorligini oshirish imkonini yaratadi (Böhme et al., 2015). So‘nggi yillarda kriptoaaktivlar global moliyaviy tizimda keng qo‘llanilmoqda. Bu esa milliy moliyaviy tizimlarning barqarorligi, xavfsizligi va samaradorligiga ta’sir ko‘rsatmoqda.

Kriptoaaktivlar moliyaviy tizim samaradorligini oshirishga xizmat qiladi. Ular moliyaviy operatsiyalarni tez va arzon amalga oshirish imkonini beradi.

An’anaviy bank tizimida xalqaro pul o‘tkazmalari bir necha kun davom etishi mumkin bo‘lsa, kriptoaktivlar orqali ushbu operatsiyalar qisqa vaqt ichida amalga oshiriladi. Kriptoaktivlar moliyaviy inklyuziyani oshirishga ham yordam beradi. An’anaviy bank xizmatlaridan foydalana olmaydigan shaxslar kriptoaktivlar orqali moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Bu esa moliyaviy tizimning qamrov darajasini kengaytiradi (World Bank, 2021). Shuningdek, kriptoaktivlar moliyaviy innovatsiyalarni rivojlantirishga xizmat qiladi. Blokcheyn texnologiyasi asosida yangi moliyaviy xizmatlar, jumladan smart-kontraktlar, markazlashtirilmagan moliyaviy tizimlar (DeFi) va raqamli aktivlar bozori shakllanmoqda. Bu esa moliyaviy tizimning samaradorligini oshiradi va yangi iqtisodiy imkoniyatlar yaratadi. Kriptoaktivlar moliyaviy operatsiyalarning shaffofligini oshirish imkonini ham beradi. Blokcheyn texnologiyasi asosida amalga oshirilgan operatsiyalar ochiq va o‘zgartirib bo‘lmaydigan tarzda saqlanadi. Bu esa moliyaviy operatsiyalarning ishonchliligini oshiradi.

Kriptoaktivlar moliyaviy tizim uchun ayrim xavflarni ham keltirib chiqarishi mumkin. Xususan, kriptoaktivlar narxining yuqori darajada o‘zgaruvchanligi moliyaviy barqarorlikka salbiy ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Kriptoaktivlar bozori yuqori spekulyativ xarakterga ega bo‘lib, bu investitsiya risklarining oshishiga olib keladi (IMF, 2022). Shuningdek, kriptoaktivlar noqonuniy moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirish vositasi sifatida ham foydalanilishi mumkin. Ularning anonimligi pul yuvish, noqonuniy moliyalashtirish va boshqa moliyaviy jinoyatlar uchun xavf tug‘dirishi mumkin. Kriptoaktivlarning keng tarqalishi an’anaviy bank tizimi faoliyatiga ham ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Agar kriptoaktivlardan keng foydalanilsa, bu bank tizimining rolini kamaytirishi va moliyaviy tizim barqarorligiga ta’sir ko‘rsatishi mumkin.

O‘zbekistonda ham kriptoaktivlar bozori bosqichma-bosqich rivojlanmoqda. Mamlakatda kriptoaktivlar faoliyatini tartibga solish bo‘yicha huquqiy baza shakllantirilmoqda. Bu esa kriptoaktivlar bozorining barqaror va xavfsiz rivojlanishini ta’minlashga xizmat qiladi. Kriptoaktivlar texnologiyasidan foydalanish moliyaviy xizmatlar samaradorligini oshirish, investitsiyalarni jalb qilish va moliyaviy innovatsiyalarni rivojlantirish imkonini yaratadi. Shu bilan birga, kriptoaktivlar bilan bog‘liq xavflarni kamaytirish uchun samarali tartibga solish mexanizmlarini ishlab chiqish zarur. Kriptoaktivlar texnologiyasidan foydalanish moliyaviy xizmatlar samaradorligini oshirish, investitsiyalarni jalb qilish va moliyaviy innovatsiyalarni rivojlantirish imkonini yaratadi. Shu bilan birga, kriptoaktivlar bilan bog‘liq xavflarni kamaytirish uchun samarali tartibga solish mexanizmlarini ishlab chiqish zarur. Ushbu jarayonda davlat tomonidan kriptoaktivlar bozorini huquqiy jihatdan tartibga solish, moliyaviy operatsiyalarning shaffofligini ta’minlash va investorlar manfaatlarini himoya qilish muhim ahamiyat kasb etadi. Xususan, kriptoaktivlar bilan bog‘liq operatsiyalarni litsenziyalash, monitoring qilish va nazorat qilish tizimlarini joriy etish moliyaviy xavfsizlikni ta’minlashga xizmat qiladi. Kriptoaktivlar bilan

bog‘liq faoliyatni tartibga solish moliyaviy tizim barqarorligini saqlashning muhim sharti hisoblanadi. Chunki ushbu aktivlarning yuqori darajadagi volatilligi moliyaviy bozorlar barqarorligiga salbiy ta‘sir ko‘rsatishi mumkin. Shu sababli markaziy banklar va moliyaviy nazorat organlari tomonidan kriptoaaktivlar bozorini tartibga soluvchi aniq me‘yorlar va standartlarni ishlab chiqish zarur. Bu esa kriptoaaktivlar bozorining nazorat ostida rivojlanishini ta‘minlab, moliyaviy tizimga nisbatan yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan tizimli xavflarni kamaytiradi.

Shuningdek, kriptoaaktivlar bilan bog‘liq texnologiyalarni moliyaviy tizimga integratsiya qilish innovatsion moliyaviy xizmatlarni rivojlantirishga xizmat qiladi. Xususan, blokcheyn texnologiyasi asosida tezkor va xavfsiz to‘lov tizimlarini yaratish, smart-kontraktlar orqali avtomatlashtirilgan moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirish va moliyaviy xizmatlar samaradorligini oshirish imkoniyati mavjud. Bu esa moliyaviy vositachilar faoliyatini optimallashtirish va operatsion xarajatlarni kamaytirishga xizmat qiladi. Kriptoaaktivlar texnologiyasining yana bir muhim jihati shundaki, u investitsiya muhitining jozibadorligini oshiradi. Raqamli aktivlar bozori yangi investitsiya vositalarining shakllanishiga olib keladi va investorlar uchun kapitalni diversifikatsiya qilish imkoniyatlarini kengaytiradi. Bu esa milliy moliyaviy bozorlarning rivojlanishiga va investitsiya oqimlarining oshishiga ijobiy ta‘sir ko‘rsatadi. Shu bilan birga, kriptoaaktivlardan samarali foydalanish uchun moliyaviy savodxonlik darajasini oshirish muhim ahamiyatga ega. Aholi va tadbirkorlik subyektlarining kriptoaaktivlar bilan ishlash bo‘yicha bilim va ko‘nikmalarini rivojlantirish ushbu texnologiyalardan samarali va xavfsiz foydalanishni ta‘minlaydi. Bu esa moliyaviy risklarni kamaytirish va moliyaviy tizim barqarorligini mustahkamlashga xizmat qiladi.

Umuman olganda, kriptoaaktivlar texnologiyasini samarali tartibga solish va undan oqilona foydalanish milliy moliyaviy tizim samaradorligini oshirish, moliyaviy innovatsiyalarni rivojlantirish va iqtisodiy o‘rni ta‘minlashda muhim omil hisoblanadi. Shu sababli kriptoaaktivlar bozorini rivojlantirish bilan bir qatorda, uni tartibga solishning samarali institutsional mexanizmlarini yaratish zamonaviy moliyaviy siyosatning ustuvor yo‘nalishlaridan biri bo‘lib qolmoqda.

Kriptoaaktivlar zamonaviy moliyaviy tizimning muhim innovatsion elementi hisoblanadi. Ular moliyaviy operatsiyalar samaradorligini oshirish, moliyaviy inklyuziyani kengaytirish va moliyaviy innovatsiyalarni rivojlantirishga xizmat qiladi. Shu bilan birga, kriptoaaktivlar moliyaviy barqarorlikka ayrim xavflarni ham keltirib chiqarishi mumkin. Shu sababli kriptoaaktivlar bozorini samarali tartibga solish, moliyaviy xavfsizlikni ta‘minlash va moliyaviy tizim barqarorligini saqlash muhim ahamiyatga ega. Kriptoaaktivlar bozorining barqaror va xavfsiz rivojlanishini ta‘minlash uchun institutsional va huquqiy tartibga solish mexanizmlarini takomillashtirish muhim ahamiyat kasb etadi. Xususan, kriptoaaktivlar bilan bog‘liq operatsiyalarni rasmiy ro‘yxatdan o‘tkazish, ularni litsenziyalash va moliyaviy monitoring tizimlari orqali nazorat qilish moliyaviy xavflarni kamaytirishga xizmat qiladi. Shu bilan birga, kriptoaaktivlar bozorida

faoliyat yurituvchi subyektlar uchun aniq me‘yoriy talablarning joriy etilishi moliyaviy operatsiyalarning shaffofligini ta‘minlaydi. Bu esa noqonuniy moliyaviy operatsiyalar, jumladan pul yuvish va noqonuniy moliyalashtirish xavfini kamaytirishga imkon yaratadi.

Bundan tashqari, kriptoaktivlar texnologiyasini moliyaviy tizimga integratsiya qilish orqali to‘lov tizimlarining samaradorligini oshirish va moliyaviy xizmatlar sifatini yaxshilash mumkin. Xususan, blokcheyn texnologiyasi asosida tezkor, xavfsiz va ishonchli moliyaviy operatsiyalarni amalga oshirish imkoniyati yaratiladi. Bu esa moliyaviy tizimning texnologik modernizatsiyasini ta‘minlab, uning raqobatbardoshligini oshiradi. Shu bilan birga, kriptoaktivlar bozorini samarali tartibga solish moliyaviy barqarorlikni mustahkamlash, investorlar manfaatlarini himoya qilish va milliy moliyaviy tizimning barqaror rivojlanishini ta‘minlashda muhim omil hisoblanadi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Nakamoto, S. (2008). *Bitcoin: A peer-to-peer electronic cash system*.
2. Böhme, R., Christin, N., Edelman, B., & Moore, T. (2015). Bitcoin: Economics, technology, and governance. *Journal of Economic Perspectives*, 29(2), 213–238.
3. International Monetary Fund (IMF). (2022). *Global financial stability report*. IMF Publishing.
4. World Bank. (2021). *Cryptocurrencies and blockchain: Global economic implications*. World Bank Publications.
5. Cong, L. W., Li, Y., & Wang, N. (2021). Tokenomics: Dynamic adoption and valuation. *The Review of Financial Studies*, 34(3), 1105–1155.
6. Catalini, C., & Gans, J. S. (2016). Some simple economics of the blockchain. *MIT Sloan Research Paper, No. 5191-16*.
7. Yermack, D. (2015). Is Bitcoin a real currency? An economic appraisal. In *Handbook of digital currency* (pp. 31–43).

*O‘ktamova Nozima Narzulla qizi* – TDYU, “Davlat boshqaruvi” sho‘basi dotsenti, PhD.

## **BANK TIZIMINING RAQAMLI TRANSFORMATSIYASI SHAROITIDA MASOFAVIY MOLIYAVIY XIZMATLAR RIVOJLANISHINING TAHLILI**

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada raqamli iqtisodiyot sharoitida bank tizimining transformatsiyasi va masofaviy bank xizmatlari rivojlanishining asosiy tendensiyalari tahlil qilingan. Tadqiqot davomida O‘zbekistonda 2019–2026 yillarda bank kartalari, to‘lov operatsiyalari va masofaviy bank xizmatlaridan foydalanuvchilar sonining o‘shish dinamikasi statistik usullar asosida o‘rganildi. Natijalar masofaviy bank xizmatlaridan foydalanuvchilar sonining sezilarli oshgani va bu jarayon tranzaksiya hajmining intensiv o‘shishiga bevosita ta‘sir ko‘rsatganini ko‘rsatdi. Shuningdek,

raqamli bank xizmatlari infratuzilmaviy rivojlanish bosqichidan foydalanish intensivligi bosqichiga o‘tgani aniqlandi. Maqolada raqamli bank xizmatlarini rivojlantirish va kiberxavfsizlikni kuchaytirish bo‘yicha ilmiy asoslangan takliflar ishlab chiqilgan.

**Kalit so‘zlar:** raqamli iqtisodiyot, raqamli bank xizmatlari, masofaviy bank xizmatlari, mobil banking, moliyaviy inklyuziya, to‘lov tizimlari, raqamli transformatsiya, bank tizimi, elektron to‘lovlar, fintech.

**Abstract:** This article analyzes the transformation of the banking system and the development trends of remote banking services in the context of the digital economy. The study examines the dynamics of growth in bank cards, payment transactions, and the number of remote banking users in Uzbekistan during 2019–2026 using statistical analysis methods. The results indicate a significant increase in remote banking users, which directly contributed to the intensive growth of transaction volumes. It was also determined that digital banking services have shifted from the infrastructure development stage to the intensive usage stage. The article proposes scientifically grounded recommendations for the development of digital banking services and strengthening cybersecurity.

**Keywords:** digital economy, digital banking services, remote banking, mobile banking, financial inclusion, payment systems, digital transformation, banking system, electronic payments, fintech.

**Аннотация:** В данной статье проанализированы трансформация банковской системы и тенденции развития дистанционных банковских услуг в условиях цифровой экономики. В ходе исследования на основе статистического анализа изучена динамика роста количества банковских карт, объема платежных операций и числа пользователей дистанционных банковских услуг в Узбекистане за 2019–2026 годы. Результаты показали значительный рост числа пользователей дистанционных услуг, что непосредственно способствовало интенсивному увеличению объема транзакций. Также установлено, что цифровые банковские услуги перешли от стадии инфраструктурного развития к стадии интенсивного использования. В статье предложены научно обоснованные рекомендации по развитию цифровых банковских услуг и усилению кибербезопасности.

**Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровые банковские услуги, дистанционные банковские услуги, мобильный банкинг, финансовая инклюзия, платежные системы, цифровая трансформация, банковская система, электронные платежи, финтех.

Bugungi kunda raqamlashtirish masalasi tanlov emas, zaruratdir. Global iqtisodiy tizimda raqobat endi tabiiy resurslar yoki arzon ishchi kuchi asosida emas, balki ma’lumotlarni qayta ishlash tezligi, texnologik moslashuvchanlik va platformaviy integratsiya darajasi asosida kechmoqda. Kim raqamli transformatsiyani tez va sifatli amalga oshirsa, o‘sha iqtisodiy ustunlikka ega bo‘ladi.

XXI asrda global iqtisodiy rivojlanishning asosiy paradigmasi sifatida raqamli iqtisodiyot shakllanmoqda. Raqamli iqtisodiyot — iqtisodiy faollikning barcha jabhalarida axborot va kommunikatsiya texnologiyalari (AKT) asosidagi strukturaviy o‘zgarishlarni anglatadi. Ushbu modelda iqtisodiy qiymat yaratish jarayoni ma’lumotlar, raqamli platformalar, tarmoq texnologiyalari va sun‘iy intellekt kabi vositalar orqali amalga oshiriladi. Natijada ishlab chiqarish, savdo, logistika, davlat boshqaruvi va moliya tizimida samaradorlik keskin oshadi.

Moliya-bank sektori mazkur transformatsiyaning eng keskin va tezkor o‘zgaruvchi yo‘nalishlaridan biridir. Bank xizmatlari an’anaviy filialga asoslangan modeldan raqamli platformalarga asoslangan modelga o‘tmoqda. To‘lov tizimlari, mobil banking, elektron hamyonlar, masofadan kreditlash, raqamli identifikatsiya va boshqaruv jarayonlari tubdan transformatsiyalanmoqda. Bank endilikda jismoniy joy emas, balki raqamli interfeys va xizmatlar ekotizimidir.

Xalqaro amaliyot shuni ko‘rsatadiki, raqamli bank xizmatlarining rivojlanishi iqtisodiy o‘sish sur‘atlariga, moliyaviy inklyuziyaga va pul-kredit siyosati samaradorligiga bevosita ta’sir ko‘rsatadi. Naqd pulsiz hisob-kitoblarning kengayishi tranzaksiya xarajatlarini kamaytiradi, tranzaksiya vaqtini qisqartiradi, mablag‘larning xo‘jalik subyektlari o‘rtasida tezroq harakatlanishini ta’minlaydi va natijada pul mablag‘larining iqtisodiyotdagi aylanish tezligini oshiradi va iqtisodiy jarayonlarning shaffofligini ta’minlaydi. Shu bois raqamli bank xizmatlari texnologik yangilik sifatida emas, balki makroiqtisodiy barqarorlik va modernizatsiyaning muhim institutsional omili sifatida namoyon bo‘lmoqda.

Raqamli bank xizmatlarining jadal rivojlanishi faqat texnologik omillar natijasi emas. Ushbu jarayon, avvalo, mustahkam normativ-huquqiy baza bilan institutsional jihatdan ta’minlangan.

O‘zbekistonda raqamlashtirish siyosati strategik darajada shakllantirilgan bo‘lib, uning asosiy tayanch hujjatlaridan biri O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-6079-sonli “Raqamli O‘zbekiston – 2030” strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida Farmoni va “2020 - 2025-yillarga mo‘ljallangan O‘zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-5992-son Farmoni hisoblanadi. Mazkur strategiya raqamlashtirishni alohida tarmoq islohoti sifatida emas, balki milliy iqtisodiy modernizatsiyaning kompleks modeli sifatida belgilab berdi.

So‘nggi yillarda pul operatsiyalarini amalga oshirish imkonini beruvchi aloqa texnologiyalarining jadal rivojlanishi global moliyaviy tizimda tub transformatsiyani yuzaga keltirdi. Internet infratuzilmasining kengayishi, mobil aloqa tarmoqlarining yuqori tezlikda ishlashi hamda smartfon va boshqa aqlli qurilmalardan foydalanuvchilar sonining ortishi moliyaviy xizmatlarni masofadan ko‘rsatish imkoniyatini keskin kengaytirdi. Natijada elektron to‘lov tizimlari va mobil hisob-kitob mexanizmlari zamonaviy iqtisodiyotning ajralmas institutsional elementiga aylandi.

Elektron to‘lov tizimlari iste’molchidan tovar yoki xizmat yetkazib beruvchiga pul mablag‘larini o‘tkazishni ta’minlaydigan dasturiy-texnik va protsessing mexanizmlarining integratsiyalashgan majmui sifatida shakllanadi. Ular banklar, to‘lov tashkilotlari, telekommunikatsiya operatorlari va fintech platformalarini yagona raqamli ekotizimga birlashtiradi. Mazkur jarayon O‘zbekistonda ham faol kuzatilmoqda. Xususan, 2020–2026 yillar davomida bank kartalari sonining 20,5 mln donadan 68,3 mln donaga oshishi raqamli to‘lov

vositalarining ommaviylashganini ko‘rsatadi. Bu o‘rtacha yillik 22 foizlik o‘shish sur‘atini anglatadi.

| Sana          | Muomalaga chiqarilgan bank plastik kartalari soni | O‘rnatilgan to‘lov terminallari soni | O‘rnatilgan bankomat va infokiosklar soni | To‘lov terminallari orqali amalga oshirilgan to‘lovlar summasi (vil boshidan), mlrd. so‘m |
|---------------|---|--------------------------------------|---|---|
| 01.01.2020 y. | 20 547 366  | 392 361                              | 9 203                                     | 71 020,2  |
| 01.01.2021 y. | 25 775 662  | 438 410                              | 11 800                                    | 81 000,0  |
| 01.01.2022 y. | 27 105 785  | 433 384                              | 12 940                                    | 111 137,0   |
| 01.01.2023 y. | 34 195 648  | 434 018                              | 20 379                                    | 177 671,0   |
| 01.01.2024 y. | 46 205 950  | 429 334                              | 26 655                                    | 254 719,1   |
| 01.01.2025 y. | 61 996 419  | 426 225                              | 29 909                                    | 326 735,00  |
| 01.01.2026 y. | 68 267 436  | 430 762                              | 40 090                                    | 460 259,60  |

**1-rasm. Muomalaga chiqarilgan bank plastik kartalari, o‘rnatilgan to‘lov terminallari, bankomatlar va infokiosklar soni hamda to‘lov terminallari orqali amalga oshirilgan to‘lovlar summasi<sup>50</sup>**

Elektron tijorat tizimida to‘lovlarni amalga oshirish jarayoni xavfsizlik va ishonchlik talablariga asoslanadi. Ma‘lumotlarning maxfiyligi, autentifikatsiya, avtorizatsiya va risklarni boshqarish mexanizmlari raqamli bank xizmatlarining barqaror rivojlanish sharti hisoblanadi. Aynan ushbu ishonch infratuzilmasi mavjudligi tranzaksiyalar hajmining keskin oshishiga imkon yaratadi.

Empirik ma‘lumotlar shuni ko‘rsatadiki, 2020-2026-yillarda to‘lov terminallari soni deyarli barqaror qolgan bo‘lsa-da, terminal orqali amalga oshirilgan operatsiyalar hajmi 71 mlrd so‘mdan 460 mlrd so‘mga oshgan. Bu 36,5 foizlik o‘rtacha yillik o‘shishni anglatadi. Mazkur tafvut shuni ko‘rsatadiki, tizim ekstensiv (infratuzilma kengayishi) emas, balki intensiv (foydalanish hajmining oshishi) rivojlanish bosqichiga o‘tgan.

Shuningdek, bankomat va infokiosklar sonining 4 barobarga oshishi hududiy moliyaviy inklyuziya kengayganini bildiradi. Bu esa mobil va elektron to‘lov tizimlarining geografik qamrovi kengayganini ko‘rsatadi.

Mobil to‘lovlar masalasiga keladigan bo‘lsak, nazariy jihatdan ularning yagona konseptual ta‘rifi shakllanmagan bo‘lsa-da, amaliy ma‘lumotlar mobil va kontaktlarsiz to‘lovlar tranzaksiya hajmining tezlashuviga sezilarli ta‘sir ko‘rsatayotganini tasdiqlaydi. Operatsiyalar hajmining logarifmik trend asosida o‘shishi mobil va elektron to‘lov mexanizmlarining iqtisodiy tizimda integratsiyalashganini anglatadi.

Demak, elektron va mobil to‘lov tizimlari rivojlanishi nafaqat texnologik yangilanish, balki iqtisodiy aylanish jarayonining raqamli kanallar orqali amalga oshirilish darajasining oshishidir. 2020–2026 yillar dinamikasi O‘zbekistonda

<sup>50</sup> cbu.uz sayti ma‘umotlari asosida muallif tomonidan shakllantirildi

raqamli bank xizmatlari infratuzilma qurish bosqichidan foydalanish intensivligi bosqichiga o‘tganini aniq tasdiqlaydi. Bu esa raqamli iqtisodiyotning sifat jihatdan yangi bosqichga ko‘tarilayotganidan dalolat beradi.

Raqamli bank xizmatlari rivojlanishini baholashda nafaqat tranzaksiyalar hajmi yoki infratuzilma ko‘rsatkichlari, balki masofaviy bank xizmatlaridan (mobil va internet-banking) foydalanuvchilar soni ham muhim indikator hisoblanadi. Ushbu ko‘rsatkich raqamli moliyaviy inklyuziya darajasini bevosita aks ettiradi.

2020–2026 yillar davomida masofaviy bank xizmatlaridan foydalanuvchilar soni barqaror va tez sur‘atlarda oshgan. Dinamik tahlil shuni ko‘rsatadiki, foydalanuvchilar sonining o‘shish sur‘ati bank kartalari sonining o‘shish sur‘atiga yaqin, ayrim yillarda esa undan yuqori bo‘lgan. Bu esa karta egalari passiv foydalanuvchi emas, balki faol raqamli mijozga aylanganini ko‘rsatadi.

Masofaviy xizmatlardan foydalanuvchilar sonining o‘shishi quyidagi omillar bilan izohlanadi:

1. Mobil ilovalar funksional imkoniyatlarining kengayishi;
2. Masofaviy identifikatsiya (e-KYC) mexanizmlarining joriy etilishi;
3. Kommunal va kundalik to‘lovlarning onlayn shaklga o‘tishi;
4. Raqamli xizmatlarning vaqt va xarajat tejamkorligi.

Statistik jihatdan foydalanuvchilar sonining oshishi tranzaksiya hajmining keskin o‘shishi bilan ijobiy korrelyatsiyada kuzatiladi. Bu shuni anglatadiki, foydalanuvchilar bazasining kengayishi operatsiyalar hajmining ortishiga bevosita ta’sir ko‘rsatgan. 2019 yil 1-yanvar holatiga masofaviy bank xizmatlaridan foydalanuvchilar soni 7,96 ming nafarni tashkil etgan bo‘lsa, 2026-yil 1-yanvarga kelib bu ko‘rsatkich 82,90 ming nafarga yetgan. bu 7 yil davomida 10,4 baravardan oshdi.

Yuqoridagi tahlillardan ko‘rinib turibdiki, banklarda raqamli bank xizmatlari yildan-yilga oshib bormoqda va buning asosiy sabablari sifatida iqtisodiy jarayonlarning raqamli kanallarga tizimli ravishda ko‘chishini keltirishimiz mumkin. Shu bilan birga internet qamrovining oshishi, mobil aloqa tezligining yaxshilanishi, smartfonlardan foydalanishning ommaviylashuvini ham keltirishimiz mumkin. Bu omillar moliyaviy operatsiyalarni masofadan amalga oshirishni texnik jihatdan osonlashtirdi. Texnologiya mavjud bo‘lgach, xizmat ham raqamli shaklga o‘ta boshlaydi — bu iqtisodiy evolyutsiyaning tabiiy bosqichi hisoblanadi. 2019–2026 yillarda masofaviy bank xizmatlaridan foydalanuvchilar sonining o‘rtacha yillik 40 foizlik o‘shishi raqamli bank xizmatlari rivojlanishining asosiy determinantlaridan biri sifatida namoyon bo‘ladi. Foydalanuvchilar bazasining kengayishi terminal operatsiyalari hajmining tezlashuvchi o‘shishi bilan uyg‘un holda kechmoqda. Bu esa raqamli bank xizmatlari infratuzilmaviy bosqichdan foydalanish intensivligi bosqichiga o‘tganini tasdiqlaydi.

Xulosa qilib shuni aytishimiz mumkinki, O‘zbekistonda raqamli bank xizmatlari infratuzilmaviy shakllanish bosqichidan foydalanish intensivligi bosqichiga o‘tgan. Raqamli kanallar bank tizimining qo‘shimcha emas, balki ustuvor xizmat shakliga aylanmoqda. Bu jarayon naqd pulsiz iqtisodiyot

modelining shakllanayotganini va moliyaviy operatsiyalarning raqamli platformalar orqali amalga oshirilish darajasi ortib borayotganini ko‘rsatadi.

Raqamli bank xizmatlari kengaygani sari kiberxavf darajasi ham oshadi. Agar foydalanuvchilar soni va tranzaksiya hajmi eksponensial o‘sayotgan bo‘lsa, xavfsizlik tizimlari ham shunga mos ravishda evolyutsiyalashishi lozim.

Yuqoridagi tadqiqotlar asosida quyidagilar taklif etiladi:

1. Banklar uchun minimal milliy kiberxavfsizlik standartlarini joriy etish;
2. Real vaqt rejimidagi tranzaksiya monitoringi (anti-fraud tizimlari)ni kengaytirish;
3. Stress-test mexanizmlarini majburiy tartibda qo‘llash;
4. Kiberxavfsizlik sug‘urtasi institutini rivojlantirish.
5. Raqamli moliyaviy savodxonlikni oshirish.

Empirik tahlil natijalari masofaviy bank xizmatlaridan foydalanuvchilar bazasining kengayishi tranzaksiya hajmi o‘shishining asosiy determinantlaridan biri ekanligini ko‘rsatadi. Mazkur holat raqamli transformatsiya jarayonida inson kapitali, xususan foydalanuvchilarning raqamli kompetensiyasi, texnologiyalardan foydalanish darajasi va moliyaviy savodxonligi ustuvor ahamiyat kasb etishini tasdiqlaydi.

## VI SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHDA BUXGALTERIYA HISOBI, IQTISODIY TAHLIL VA AUDIT MUAMMOLARINI BARTARAF QILISH MASALALARI

*Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти профессори, и.ф.д.,*

*Севара Абдиназаровна Бабаназарова – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти “Иқтисодий таҳлил ва статистика” кафедраси доценти, PhD.,*

*Тўлқин Исмамулло ўгли Яхяев – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти “Иқтисодий таҳлил ва статистика” кафедраси доценти в.б., PhD*

### БИЗНЕС-ТАҲЛИЛ – ТЎҒРИ ВА САМАРАЛИ ЙЎЛНИ ТАНЛАШНИНГ ЯНГИ ЙЎНАЛИШИ

**Аннотация:** *Мазкур мақолада бизнес-таҳлил тушунчаси, унинг замонавий бозор иқтисодиёти шароитидаги аҳамияти ва ташиқлотлар фаолияти самарадорлигини оширишдаги ўрни таҳлил қилинади. Бизнес-таҳлил компанияларнинг стратегик мақсадларини аниқ белгилаш, ресурслардан оқилона фойдаланиш ва рақобатбардошликни таъминлашда муҳим восита сифатида кўриб чиқилади.*

**Калим сўзлар:** *Бизнес-таҳлил, стратегик бошқарув, қарор қабул қилиш, рақобатбардошлик, самарадорлик, инновация, рақамли трансформация.*

**Аннотация:** *В данной статье анализируется концепция бизнес-анализа, его значение в условиях современной рыночной экономики и его роль в повышении эффективности организаций. Бизнес-анализ рассматривается как важный инструмент определения стратегических целей компаний, рационального использования ресурсов и обеспечения конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** *бизнес-анализ, стратегическое управление, принятие решений, конкурентоспособность, эффективность, инновации, цифровая трансформация.*

**Abstract:** *This article analyzes the concept of business analysis, its importance in a modern market economy, and its role in improving organizational performance. Business analysis is viewed as an important tool for defining companies' strategic goals, rationally utilizing resources, and ensuring competitiveness.*

**Keywords:** *business analysis, strategic management, decision making, competitiveness, efficiency, innovation, digital transformation.*

Янгиликка эҳтиёж қандай пайдо бўлади? Инновациялар хақида қарор қабул қилишда компанияларнинг мотивлари қандай? Инновацион фаолият қайси йўналишларда ривожлантирилиши керак? Қандай қилиб, бир алоҳида вазиятда бизнес муваффақияти учун, албатта, зарур бўлган янги ечимлар учун кўплаб мумкин бўлган вариантлар танлаш мумкин? Бундай саволларга жавоб бериш учун етарли аналитик асослар керак.

Шунга мувофиқ мамлакатимизда бозор муносабатларини шакллантириш муаммоларининг мураккаблигини тушунишлари билан тобора долзарблашиб бораётган маҳаллий иқтисодчилар учун аналитик ишларнинг нисбатан янги йўналиши-бизнес таҳлилини кўриб чиқиш мақсадга мувофиқдир.

Уларнинг кўпчилиги учун бу турли хил бизнесларни иқтисодий таҳлил қилишни англатади, яъни бозор шароитида тижорат корхонаси томонидан амалга ошириладиган фаолият турлари ёки корxonанинг ўзини инвестиция лойиҳаси сифатида таҳлил қилиш, ундан унинг эгаси тадбиркор-инвестор сифатида маълум фойда олишни кутади. Шу билан бирга, бизнес таҳлилининг моҳиятини тушуниш учун бизнес тушунчасини ижтимоий-иқтисодий ҳодиса ва таҳлил объекти сифатида қараб чиқиш муҳимдир.

Бизнесни таҳлил қилиш – бу манфаатдор томонларнинг муайян эҳтиёжларини аниқлаш ва ушбу эҳтиёжларни қондирадиган ва ушбу манфаатдор томонлар учун қадрли бўлган қарорларни оқлаш орқали компанияда ўзгаришлар қилиш имконини берувчи фаолиятдир.

Бундай ўзгаришларни амалга ошириш учун тегишли ечимлар керак. Бундай ечимлар кўпинча илғор ахборот тизимларини ривожлантириш билан ҳал этилади. Шу билан бирга, бизнес таҳлилнинг ўзига хос вазифалари бизнес таҳлилчиси ва компания менежерларининг ролини тубдан ажратиб туради: бизнес таҳлилчиси бизнес муаммоларини, уларнинг моҳияти ва кўламини аниқлаш, шунингдек, уларни муайян ўзгаришлар ёрдамида ҳал қилиш йўллари учун масъулдир.

ВАВОК концепциясига кўра, бизнес-таҳлилчи барча манфаатдор томонлар ўртасида воситачилик қилиб, вазиятни таҳлил қилиши, бизнес-жараёнлардаги ўзгаришлар, корпоратив сиёсат ва компания фаолиятининг ахборот таъминоти тизимларига бўлган талабларни аниқлаши ва шакллантириши керак. Бизнес-таҳлилчи бизнеснинг муайян талаблар нуктаи назаридан дуч келадиган муаммолари ва имкониятларини тушуниши ва ташкилотнинг мақсадларига эришиш имконини берувчи ечимларни тавсия қилиши керак бўлади. Демак, бизнес-таҳлилчининг малакаси шунга етарли бўлиши лозим.

Бизнесни таҳлил қилишнинг мақсади – самарали корпоратив бошқарув учун ахборот бериш бўлиб, у акциядорлар ва компания бошқаруви ўртасидаги ўзаро муносабатлар тизими, шунингдек, мулкдорлар манфаатларини ва бошқа манфаатдор томонларнинг қонуний ҳуқуқларини амалга оширишга қаратилган бўлади. Масаланинг айнан ушбу жиҳати бизекс-таҳлилнинг серқирра имкониятлага эга бўлишини талаб қилади.

Шу билан бирга, ҳар бир манфаатдор томонларнинг ўз эҳтиёжлари ва манфаатлари борлиги, кўпинча бошқа манфаатдор томонларнинг эҳтиёжлари ва манфаатлари билан мос келмаслиги аниқ. Бундай шароитда манфаатларнинг бир-бирига мувофиқлигини таъминлаш учун ҳам бизнес-таҳлил усулларида кенга фойдаланишни тақозо қилади.

Демак, бизнес эгалари ўз компанияларининг фойда ва бозор қийматини оширишини, дивидендлар ҳажми ошишини ва аксиялари қийматининг ошишини таъминлашни кутадилар. Улар ўз маблағларини инвестициялашнинг муқобил вариантларига ҳам асосланади.

Компания раҳбарлари, биринчи навбатда, уларнинг профессионал муваффақияти, ҳақ ва бонуслари, уларнинг ижтимоий мақомини ошириш, ва мансабда ўсиш масалаларидан манфаатдорлар. Хизматчилар иш хавфсизлиги, муносиб иш ҳақи, яхшиланган меҳнат шароитлари, ишдан қониқиш, малака ошириш имкониятлари ва янада даромадли мавқэга эга бўлишдан манфаатдор. Айнан шу манфаатларнинг амалга ошириши учун ҳам тегишли ахбортларни тайёрлаб берадиган ҳам бизнес таҳлил орқали амалга оширилади.

Харидорлар ва буюртмачилар компанияга керакли сифатли товарлар ёки хизматларни ўзларига маъқул бўлган нархларда ўз вақтида етказиб беришни кутадилар. Шу билан бирга, уларнинг талабларининг сифат ва нарх параметрлари асосан таҳлил қилинаётган компания бозорида мавжуд рақобатчиларнинг таклифлари билан ҳам қизиқиб, уларнинг ҳам ҳолатига баҳо беради

Таҳлил – реал воқеликни билиш усули. Бу фикрлаш билан чамбарчас боғлиқ. Таҳлилсиз, инсон атрофидаги дунёни бутун хилма-хилликда билиб бўлмайди. Ҳар бир киши таҳлил қилиш қобилятига эга бўлиши керак. Таҳлил эса энг аввало, ўзини таҳлил қилишдан бошланиши лозим. Ўзини ўрганишдан бошланган таҳлил оламни ўрганишнача бўлган барча босқичларни ўрганиш билан давом этади. Буни ўрганиш учун эса фақат рақамлардан эмас, балки барча ҳодиса ва жараёнлардан фойдаланилади.

Таҳлил иқтисодиёт учун алоҳида аҳамиятга эга. Бироқ, бозор муносабатларининг ўзига хос хусусиятлари аналитик бошқарувни қўллаб-қувватлашга янгича ёндашувларни ишлаб чиқиш зарурлигини тақозо этади. Ушбу соҳадаги энг муҳим янгиликлардан бири бизнесни таҳлил қилишдир. Бозор муносабатлари шароитида ушбу таҳлилнинг вужудга келиши ва ривожланиши содир бўлмоқда. Чунки ушбу ҳолатда стихияли ҳолатлар ҳам мавжудлиги, ушбу масаланинг заруриятига асос бўлиб хизмат қилади.

Инновацион ривожланиш йўлига ўтиш ички иқтисодиётни модернизациялашнинг умумэътироф этилган, асосий йўналиши эканлиги мантиқан тўғридир. Шу билан бирга, ҳозирги ижтимоий-иқтисодий шароитда замонавий бизнесни самарали бошқариш нафақат бозор талаблари ва рақобат шароитидан, балки жамият талабларидан келиб чиқиб, унинг ўзгаришига қаратилган ечимларни тизимли ишлаб чиқиш ва амалга оширмасдан мумкин эмаслигини ҳам ҳисобга олиш керак бўлади.

Мамлакатимизда корхоналар хўжалик фаолиятининг анъанавий таҳлили асосан ушбу корхоналарнинг режали вазифаларни бажариш учун яратилган ишлаб чиқариш тизимлари сифатида барқарор ишлашини таъминлаш бўйича қарорларни асослашга қаратилди. Унинг вазифалари

доирасига корхоналарнинг ўзида ўзгаришларни бошқариш, уларнинг ихтисослашуви, тузилиши, хўжалик жараёнлари, шериклар билан муносабатлар, иш усуллари ва ҳоказоларни аналитик қўллаб-қувватлаш лозимлиги ҳам инобатга олиниши лозим. Чунки тадбиркорлик фаолиятининг янги йўналишларини таҳлилий асослаш ёки янги корхоналарни яратиш хўжалик фаолиятини таҳлил қилиш вазифалари қаторига киритиш ҳам мақсадга мувофиқ. Бундай вазифалар, бозор муносабатлари шароитида фақат марказлашган ҳолда, директив тарзда ҳал этилмаслиги керак.

Иқтисодий фаолият ва унинг таркибий жараёнларини ўрганиш, балки бизнесни тадбиркорлик фаолияти ва бозор иқтисодиётининг энг муҳим хусусияти сифатида ўрганиш учун ички иқтисодий таҳлилнинг тасдиқланган ва кучли апаратыни мослашувчан равишда қайта тиклаш керак. Фақат шундагина, аналитик ишнинг янги йўналиши - иқтисодий бизнес таҳлилинини шакллантириш ҳақида гапириш мумкин бўлади.

Бозор муносабатларига ўтиш шуни кўрсатдики, рақобат шароитида бизнеснинг ўзидаги ўзгаришлар унинг муваффақиятини шакллантиради ва тизимли инновацион фаолият замонавий тадбиркорликнинг асоси бўлишини таъминлайди.

Аmmo янгиликка эҳтиёж қандай пайдо бўлади? Инновациялар ҳақида қарор қабул қилишда компаниялар қандай мотивлардан фойдаланиши керак? Инновацион фаолият қайси йўналишларда ривожлантирилиши керак? Қандай қилиб, бир алоҳида вазиятда бизнес муваффақияти учун, албатта, зарур бўлган янги ечимлар учун кўплаб мумкин бўлган вариантлар танлаш мумкин? Бундай саволларга жавоб бериш учун етарли аналитик асослар керак бўлади. Бу асослар фақат бизнес-таҳлил орқали амалга оширилади.

Анъанага кўра, тадбиркорлар учун янгиликларни жорий этишнинг асосий мотивлари янги маҳсулотларининг рақобатбардошлигини ошириш, уларнинг бозор позицияларини мустаҳкамлаш ва бизнес рентабеллигини оширишдир. Инновацион ривожланишнинг ўзи бизнес рақобатбардошлигини ошириш омили сифатида қаралиши мумкин. Бу, албатта, тўғри, лекин у муаммонинг барча жиҳатларини ҳал қилмайди. Муаммонинг даражасини, уни ҳал қилиш йўллари кўрсатиб берадиган чғона механизм – бу бизнес-таҳлил бўлиб ҳисобланади.

Бироқ, замонавий геосиёсий ва иқтисодий воқеликлар жамиятда пайдо бўлаётган муаммоларни фақат битта бизнес таҳлилнинг ўзи билан ҳал қила олмайди. Манфаатдор томонларнинг талаблари нафақат молиявий-иқтисодий, балки ижтимоий ва экологик талабларни ҳам ўз ичига олганлиги сабабли, бундай ёндашув нафақат алоҳида хўжалик юритувчи субъектлар учун инновацион ечимларни оқилона танлаш, балки уларнинг барқарор ривожланиши учун шарт-шароитларни ҳам таъминлаши мумкин. Ўз навбатида, бу ҳудудлар, тармоқлар, мамлакатлар, қитъалар ва умуман инсоният сивилизациясининг барқарор ривожланишига хизмат қилади.

Демак бундан кўриниб турибдики, олам кенг, муаммо кўп. Ечим ҳам шунга мос ҳолда кенг қамровли бўлиш лозимлигини тақозо қилади.

Аммо бизнес таҳлили билан хўжалик фаолиятининг одатдаги таҳлили ўртасидаги услубий фарқ нимада? Ҳатто кўплаб профессионал иқтисодчилар, бу турли хил бизнес турларини иқтисодий таҳлил қилишни англатади, яъни бозорда савдо корхонасида ишлайдиган фаолият ёки корхона инвестиция лойиҳасини таҳлил қилиш, унинг эгаси тадбиркор – инвестор сифатида маълум фойда олишни кутади. Аммо бундай хулослар асосли бўлиши учун фақат таҳлил қилишни назарда тутиш лозим бўлади.

Бугунги кунга келиб бухгалтерия ҳисоби, аудит ва иқтисодий таҳлилнинг иқтисодий фанлар сифатида ва амалий касбий фаолият турлари сифатида объектлари корхоналар (тижорат ташкилотлари, фирмалар) ҳисобланишда давом этмоқда. Бу "бизнес" сўзи таҳлил бўйича китоб сарлавҳасида пайдо бўлганда ҳам ўзгармайди, кўпинча бундай нашрнинг долзарблигини таъкидлаш учун ишлатилади.

Бизнес-таҳлилнинг шунчалик муҳимлигига қарамасдан, "бизнесни таҳлил қилиш" концепцияси ҳеч қандай муаллифлик гувоҳномаси билан ҳимояланмаган. Шу тўғрисида келажакда бизнес-таҳлилга энг тўғри ва самарали йўллاردан бири сифатида танлашнинг янги-янги йўналишларини топишни тақозо қилади.

**Сысоева Маргарита Сергеевна<sup>51</sup>** - Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия, [Ms\\_sysoeva@mail.ru](mailto:Ms_sysoeva@mail.ru) 89531202121

**Борисова Полина Сергеевна** – Магистрант направления 38.04.01 «Экономика» программа «Финансовая и управленческая бизнес-аналитика», [u57628@tsutmb.ru](mailto:u57628@tsutmb.ru), 89106589215

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

**Аннотация:** В данной статье рассматривается методология оценки и анализа движения денежных средств в организации. Поднимается вопрос о том, как проводится анализ денежных потоков, а также выделяются ключевые показатели, которые играют существенную роль при оценке эффективности управления денежными средствами в современной организации. В работе обсуждаются различные аналитические подходы, позволяющие всесторонне рассмотреть этот важнейший аспект.

**Ключевые слова:** денежный поток, метод, оценка, управление, косвенный метод, динамика, коэффициентный анализ, прямой метод.

---

<sup>51</sup> Сысоева Маргарита Сергеевна- научный руководитель

**Abstract:** *his article examines the methodology for assessing and analyzing cash flows with in an organization. It addresses the question of how cash flow analysis is conducted and identifies key indicators that play a significant role in assessing the effectiveness of cash management in a modern organization. Various analytical approaches are discussed, allowing for a comprehensive examination of this crucial aspect.*

**Keywords:** *cash flow, method, assessment, management, indirect method, dynamics, ratio analysis, direct method.*

В условиях современной экономики, когда финансовая стабильность и устойчивое развитие предприятий становятся все более значимыми, эффективное формирование и использование денежных ресурсов превращается в необходимое условие для успешной деятельности любой организации. Именно по этой причине вопрос определения оптимального объёма и рационального размещения денежных средств приобретает особую актуальность. Организации вынуждены тщательно отслеживать и регулировать величину собственного капитала, выраженную в денежной форме, чтобы в максимальной степени обеспечивать устойчивое поступление денежных потоков в течение всего отчетного периода, а также выстраивать грамотную систему расчетов.

Важность управления движением денежных средств объясняется их ключевой ролью во всех областях финансово-экономической деятельности организации. Денежные потоки поддерживают внутреннее финансовое равновесие, что актуально на любой стадии жизненного цикла компании. За счёт эффективного контроля за поступлением и расходованием средств организация способна минимизировать риск неплатежеспособности, ускорить оборачиваемость капитала, снизить необходимость привлечения заемных ресурсов и создать дополнительные источники прибыли. Последняя, в свою очередь, может быть инвестирована в дальнейшее развитие или обновление производства. Таким образом, чёткое следование принципам управления денежными потоками позволяет значительно повысить стабильность производственного процесса и улучшить логистику.

**Целью** исследования является систематизация методологических подходов к оценке эффективности управления компанией на основе анализа денежных потоков и разработка предложений по повышению качества управленческих решений в данной сфере.

Для достижения цели поставлены следующие **задачи**:

- Рассмотреть сущность денежных потоков в теоретико-методологическом аспекте.

- Проанализировать современные методические подходы к анализу денежных потоков.

- Выявить проблемы и обозначить направления совершенствования анализа денежных потоков для повышения управленческой эффективности.

Сам по себе денежный поток представляет разницу между доходами и расходами организации, то есть – между фактически поступившими

платежами и совершёнными выплатами. Суммарно в эту величину включаются как нераспределённая прибыль, так и амортизационные отчисления, что позволяет компаниям аккумулировать собственные ресурсы для будущей модернизации основных средств. Иными словами, денежный поток есть чистый объём средств, которые реально поступили организации в течение определённого времени. Состав этого показателя может включать и такие категории, как изменения средств на банковских счетах при безналичных операциях или амортизационные отчисления, хотя эти составляющие не вполне совпадают с наличными денежными средствами в их традиционном понимании [1].

Очевидно, что функционирование любой организации невозможно без постоянного движения денежных средств. Именно поэтому категория «денежные потоки» давно привлекает пристальное внимание исследователей как в отечественной, так и в зарубежной теории финансового менеджмента. Источниками различных подходов к определению денежного потока выступают работы таких зарубежных авторов, как Кинг, Бернстайн, Бригхем, Ван Хорн, а также отечественных исследователей, например, Ткачука, Киреевой и Шеремета. Несмотря на это, до сих пор не выработано единого мнения, который бы устраивал всех специалистов в данной области.

Особое место в изучении вопросов управления денежными потоками занимают работы И.А. Бланка [2]. Одной из причин существующих разногласий относительно сущности и структуры денежных потоков является различие в понимании их базовой экономической природы. Так, ряд исследователей (Б. Коласс, Ж. Ришар и Е.И. Крылов) рассматривают денежные потоки как разницу между поступлениями и выплатами в установленном временном интервале. Вместе с тем, есть и другая точка зрения, которую разделяют, например, И.Т. Балабанов, Е.Дж. Долан и М.В. Новикова. Представители данного подхода определяют денежные потоки как совокупное движение денежных средств, акцентируя внимание не только на разнице, но и на процессе поступления и расходования средств в течение определённого периода. Если обратиться к мнению американского исследователя Л.А. Бернстайна, то он отмечает: «...сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин «потоки денежных средств» (в его буквальном понимании) лишен смысла» [1]. На практике же каждое предприятие оперирует притоком денежных средств – когда в его распоряжение поступают деньги, и оттоком – при совершении платежей.

Таким образом, тема анализа и управления денежными потоками остаётся крайне важной как для исследователей, так и для практиков, ведь именно сбалансированное движение денежных средств во многом определяет финансовую устойчивость и потенциал развития любой современной организации.

С нашей точки зрения, денежный поток — это непрерывный и временно протяжённый процесс, подразумевающий передвижение

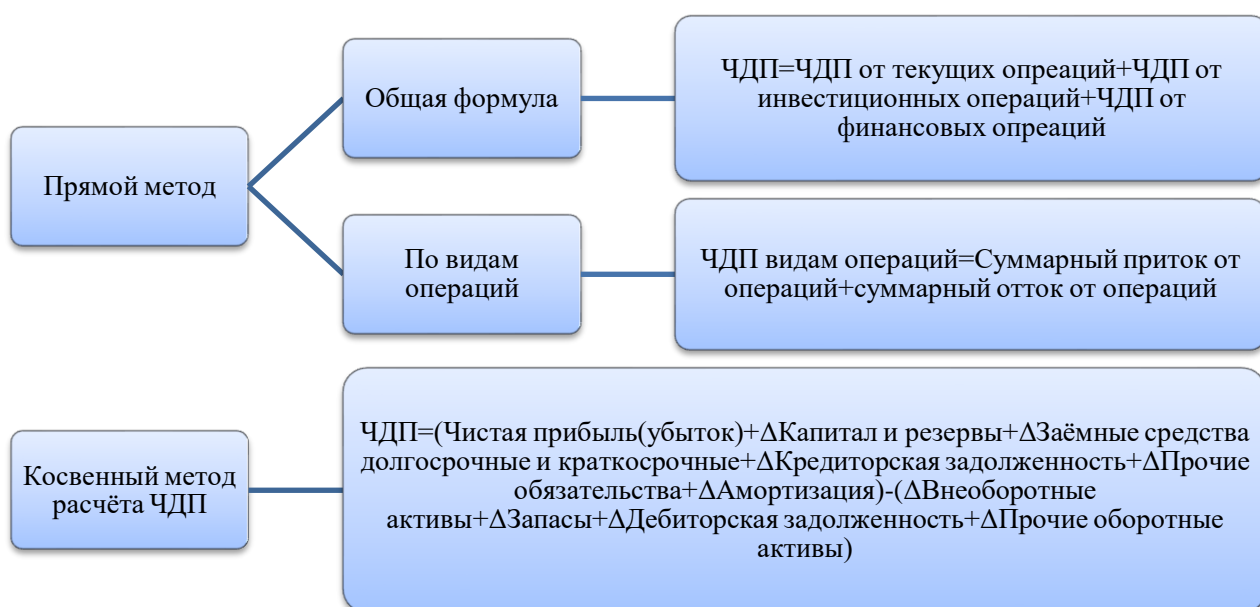
денежных средств и их эквивалентов. Он начинается с организацией хозяйственной деятельности и сопутствует каждому этапу движения денег вплоть до завершения или ликвидации компании. Анализировать движение финансовых потоков принято как на уровне предприятия в целом, так и по отдельным направлениям основной деятельности или по центрам ответственности. Для этого используются такие ключевые документы, как «Отчет о движении денежных средств», «Бухгалтерский баланс», а также «Приложение к балансу» и данные бухгалтерского учёта синтетического и аналитического характера, отражающие состояние денежных счетов.

Документ о движении денежных средств открывает перед аналитиком целый спектр возможностей: с его помощью можно спрогнозировать будущие поступления, оценить способность предприятия своевременно погашать краткосрочные обязательства, распределять дивиденды либо выявить необходимость во внешнем финансировании.

В практике международной отчётности существуют два основных способа подготовки данных о движении денежных средств. Речь идёт о прямом и косвенном методах, хотя нередко используют и вариант коэффициентного анализа. В работе Богатырева Е.И. отмечает: «Косвенный метод наиболее распространен в мире как метод составления отчета о движении денежных средств. Он включает в себя элементы анализа, так как основывается на составлении изменений различных статей бухгалтерского баланса за отчетный период, дающих характеристику имущественному и финансовому положению организации, а также включает анализ движения основных средств, их амортизацию и другие показатели, которые невозможно получить из данных бухгалтерского баланса.

В результате применения косвенного метода финансовый результат организации за период требуется в разность между величинами денежных средств, находящихся в распоряжении организации по состоянию на начало и конец отчетного периода» [3]. Что касается прямого метода, его сущность заключается в непосредственном учёте фактических операций, проведённых в банке и через кассу организации.

Анализировать динамику движения денежных средств с помощью прямого метода — значит получить достаточно прозрачную картину ликвидности предприятия. Такой подход детально отображает, как деньги поступают на счета организации и в каком направлении расходуются. Это дает возможность оперативно судить о том, хватит ли средств для покрытия текущих финансовых обязательств, реализации инвестиционных замыслов или, возможно, осуществления дополнительных выплат. Тем не менее, у данного метода есть слабое место: он не позволяет увидеть, каким образом финансовый результат, зафиксированный в отчетности, соотносится с изменениями на банковских счетах фирмы. Получается, связь между прибылью и фактическим изменением объема денежных средств остается



**Рисунок 1 - Методы расчёта чистого денежного потока скрытой [4].**

Этот недостаток частично устраняется при использовании косвенного метода, который акцентирует внимание на поиске причин, лежащих в основе расхождений между прибылью и, например, уменьшением объема денежной массы за определённый период. С. Морозов обращает внимание на то, что «Косвенный метод направлен на получение данных, характеризующих чистый денежный поток организации в отчетном периоде». Его суть заключается в последовательном сопоставлении показателей по различным направлениям деятельности предприятия, что, в конечном итоге, позволяет получить целостный итог по чистому движению денежных средств за определённый временной отрезок [5].

Прямой метод, в отличие от косвенного, ориентирован не только на чистый, но и на валовой поток денежных средств за отчетный период. С его помощью возможно наиболее достоверно представить, откуда и в каком объеме поступают средства и на какие цели они тратятся, причем как в целом по предприятию, так и по отдельным направлениям его функционирования.

Однако стоит признать, что большинство разработок и методик, используемых в анализе денежных потоков, имеют характер ретроспективного анализа. По мнению Е.М. Сорокиной, «Прямой и косвенный методы, которые преимущественно рассматриваются в экономической литературе, применяются обособленно друг от друга». Такая изолированность не дает возможности оценить, как прямые и косвенные факторы воздействуют друг на друга и на динамику денежных потоков. В результате остаются невыясненными причины расхождений между изменениями чистого остатка денежных средств и конечным финансовым результатом за одинаковый период [6].

В дополнение к этим подходам в практике финансового анализа востребован коэффициентный метод, дающий возможность исследовать уровни и динамику различных соотношений, связанных с денежными потоками. Он позволяет не только фиксировать отклонения от плановых или нормативных параметров, но и глубже понять эффективность управления денежными средствами. Анализируется изменение разнообразных коэффициентов, что помогает выявить как позитивные, так и негативные тенденции в деятельности. Тем самым эти аналитические процедуры служат инструментом оценки качества управления денежными потоками и основанием для принятия обоснованных решений по корректировке управленческих стратегий и их дальнейшей оптимизации.

Коэффициентный подход к анализу денежных потоков сегодня занимает особое место в исследовании финансового состояния предприятия. Он позволяет не просто фиксировать отдельные значения, а глубоко погружаться в структуру движения денежных средств, выявляя скрытые тенденции и закономерности в управлении финансовыми ресурсами.

Начать стоит с коэффициента достаточности чистого денежного потока. Именно этот показатель оценивает, способен ли чистый поток средств, формируемых организацией, покрывать ключевые финансовые потребности компании: числитель отражает чистый денежный поток, а знаменатель объединяет выплаты по кредитам, дивиденды и прирост материальных запасов, позволяет понять, насколько устойчива финансовая база предприятия по отношению к его обязательствам за определённый период.

Еще одним важным индикатором выступает коэффициент эффективности денежных потоков. Он представляет собой соотношение чистого денежного поступления к их совокупному оттоку за тот же период. Такой инструмент дает возможность быстро оценить, насколько рациональным и сбалансированным было использование денежных средств за отчетный отрезок времени, а также выявить периоды перерасхода или формирования избыточного остатка.

В дополнение к этим показателям особо выделяют коэффициенты ликвидности. Они нужны для того, чтобы понять, насколько синхронно

формируются различные виды денежных потоков по месяцам или кварталам, входящим в рассматриваемый финансовый год.

Для комплексной оценки эффективности использования денежных ресурсов целесообразно обратиться и к различным коэффициентам рентабельности. Первый из них — это показатель рентабельности положительного денежного потока, где чистая прибыль соотносится с положительным поступлением средств. Второй — рентабельность среднего остатка, рассчитываемая как отношение прибыли к средней величине денежных остатков за анализируемый период. И, наконец, коэффициент рентабельности чистого потока, отражающий окупаемость каждого рубля, поступившего на счета компании в форме чистого денежного потока.

Однако сам по себе анализ денежных потоков не лишён очевидных проблем. Среди наиболее острых вопросов можно выделить ограниченность существующих методик и их слабую адаптацию под специфику разных отраслей и компаний. Часто на практике применяется упрощённый подход, когда рассматриваются лишь основные показатели, такие как чистый приток или отток, без учёта сложных взаимосвязей внутри операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Такой подход не даёт полного представления о причинах возникновения тех или иных проблем, а значит, затрудняет принятие своевременных управленческих решений. Для того чтобы повысить эффективность управленческого звена, необходимо совершенствовать сам механизм анализа денежных потоков, дополняя привычные показатели дополнительной информацией о временных лагах, сезонности и прочих качественных аспектах бизнеса. Важно внедрять современные аналитические методы и цифровые инструменты, которые позволяют не только фиксировать текущие значения, но и моделировать вероятные сценарии развития ситуации.

Для создания эффективной системы управления денежными потоками критично важно контролировать дебиторскую и кредиторскую задолженность. Ключевые аспекты такой системы включают:

- минимизацию времени между получением платежей от дебиторов и выплатами кредиторам;
- строгий контроль за выплатами, осуществляемыми руководством;
- использование факторинга для управления дебиторской задолженностью;
- внедрение стимулирующих скидок за досрочную оплату;
- поддержание дебиторской задолженности на приемлемом уровне в рамках политики организации;
- диверсификацию предлагаемых продуктов и услуг для привлечения большего числа клиентов;
- разработку адаптивной ценовой политики для улучшения финансовых результатов.

Следует подчеркнуть, что выбор стратегий управления финансовыми потоками сильно зависит от отрасли, в которой функционирует предприятие. Это связано с тем, что особенности ведения бизнеса влияют на то, как формируются и классифицируются денежные потоки.

В современных условиях для улучшения управления денежными средствами активно внедряются системы кэш-пулинга, позволяющие оптимизировать распределение финансовых ресурсов между различными подразделениями компании, особенно включающие в себя многочисленные дочерние компании и филиалы. Такой подход нашёл применение во многих российских компаниях.

Среди преимуществ систем кэш-пулинга можно выделить эффективное использование временно свободных денежных ресурсов между филиалами, уменьшение остатков средств на счетах, упрощение учёта финансов и сокращение необходимости в заемных средствах. К тому же, в некоторых вариантах кэш-пулинга, как виртуальный кэш-пулинг, не требуется фактическое перемещение средств между счетами, что облегчает финансовое управление в рамках организации. В рамках такой системы осуществляется централизация управления денежными ресурсами, при которой временно свободные денежные средства эффективно используются для поддержки деятельности всей компании.

В конце банковского дня происходит перечисление средств с индивидуальных счетов участников сети на основной (мастер) счет, который управляется одним из подразделений компании. Эти средства становятся доступными для выполнения платежей любого из участвующих подразделений. Транзакции между мастер-счетом и персональными счетами участников регистрируются как внутригрупповые заимствования, по которым взимаются проценты каждый месяц.

Передислокация финансов между счетами осуществляется в соответствии с текущими потребностями участников пула. В контексте кэш-пулинга счета различных юридических лиц объединяются юридически или фактически, создавая единую финансовую систему.

Однако такой метод предполагает наличие собственных расчётных счетов у филиалов компании. Наличие отдельных расчетных счетов для филиалов упрощает анализ финансовой деятельности каждого подразделения и позволяет быстро выявлять возможные проблемы или неэффективности в управлении ресурсами.

Повышение управленческой эффективности на основе анализа денежных потоков возможно только при условии интеграции данных с других бизнес-процессов, а также при регулярной обратной связи между финансовыми специалистами и топ-менеджментом. От внимания к деталям и тщательности интерпретации результатов, собственно, и зависит, насколько своевременно и адекватно будут приниматься решения. В этом контексте роль анализа денежных потоков становится особенно заметной: от

его качества напрямую зависит способность компании адаптироваться к быстро меняющимся рыночным условиям и внедрять эффективные управленческие практики.

**Список использованных источников:**

1. Белокурено, Н. С., Волощенко, Е. М. Экономическая сущность денежных потоков предприятия //Электронный научный журнал Учредители: Общество с ограниченной ответственностью» АР-Консалт». – 2021. – №. 6. – С. 50-51.
2. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1-2/4-е изд., перераб. И доп. – 2020. – 512 с.
3. Богатырева, С. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность //учебник для вузов/СН Богатырева.-М.: Издательство Юрайт. – 2022. — 492 с.
4. Гаращук, Ю. А. Методология оценки и анализа денежных потоков организации // Экономика и социум. - 2017. - №11 (42). - С. 1140-1147.
5. Лихолетова, Н. В. Управление денежными потоками предприятия //Передовые научные открытия: отечественный и зарубежный опыт. – 2020. – С. 140-143.
6. Сорокина, Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика. – М.: Финансы и статистика – 2022. – 176 с.

*Уразов Комил Бахрамович – и.ф.д.профессор, СамИСИ*

*Умарова Шахноза Келдиёр қизи – таянч докторант, СамИСИ*

## **КОРХОНАЛАР МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИНИ ИФОДАЛОВЧИ КЎРСАТКИЧЛАРНИ МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ ШАКЛЛАРИДА АКС ЭТТИРИШ ВА ОЧИҚЛАШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ**

**Аннотация:** Ушбу тезисда корхоналар молиявий фаолиятини ифодаловчи асосий кўрсаткичларни молиявий ҳисобот шаклларида акс эттириши ва очиқлаш масалалари тадқиқ этилган. Шунингдек, ҳисобот шакллари ўртасидаги ўзаро боғлиқликни кучайтириши, молиявий фаолият кўрсаткичларини кенгайтирилган тарзда очиқлаш ва халқаро стандартларга мос кўрсаткичлар тизимини жорий этиши бўйича илмий-амалий таклифлар ишлаб чиқилган.

**Калит сўзлар:** молиявий фаолият, молиявий ҳисобот, шаффофлик, очиқлаш, пул оқимлари, бухгалтерия баланси.

**Аннотация:** В данном тезисе рассматриваются вопросы отражения и раскрытия показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятий, в формах финансовой отчетности. На основе проведенного анализа разработаны научно-практические предложения по совершенствованию раскрытия показателей финансовой деятельности, усилению взаимосвязи между отчетными формами и повышению инвестиционной привлекательности предприятий в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** финансовая деятельность, финансовая отчетность, прозрачность, раскрытие, денежные потоки.

**Annotation:** *This thesis examines the reflection and disclosure of indicators that characterize the financial activities of enterprises in financial reporting statements. Based on the findings, scientific and practical recommendations are proposed to improve the disclosure of financial activity indicators, strengthen the consistency between reporting forms, and enhance the investment attractiveness of enterprises in line with international financial reporting standards.*

**Keywords:** *financial activity, financial reporting, transparency, disclosure, cash flows.*

Бугунги кунда мамлакатимизда иқтисодийотни барқарор ривожлантириш, инвестиция муҳитини яхшилаш ва корпоратив бошқарув самарадорлигини оширишда молиявий ҳисоботнинг шаффофлигига алоҳида эътибор қаратилмоқда. Хусусан, Президент таъкидлаганидек, иқтисодийотда шаффоф молиявий ҳисобот инвестиция муҳитини яхшилашнинг асосий омили ҳисобланади.<sup>52</sup> Ушбу ёндашув корхоналар молиявий фаолияти натижаларини ҳаққоний, тўлиқ ва очиқ акс эттириш зарурлигини янада оширади ҳамда ҳисобот ахборотининг фойдаланувчилар учун ишончли бўлишини таъминлашга хизмат қилади.

Ўзбекистон Республикасида сўнгги йилларда молиявий ҳисоботни халқаро стандартларга мувофиқлаштириш, хусусан, халқаро молиявий ҳисобот стандартларини (ХМҲС) босқичма-босқич жорий этиш бўйича кенг кўламли ислохотлар амалга оширилмоқда. Бироқ амалиётда корхоналар молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичларни молиявий ҳисобот шаклларида акс эттириш ва очиқлашда қатор муаммолар сақланиб қолмоқда. Бу эса ҳисобот ахборотининг таҳлилий қийматини пасайтиради. Шу муносабат билан корхоналар молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичларни ҳисобот шаклларида тўлиқ ва тизимли акс эттириш ҳамда очиқлаш усулларини такомиллаштириш илмий-амалий аҳамиятга эга.

Корхоналар молиявий фаолияти, аввало, молиявий ресурсларни шакллантириш, жалб этиш ва улардан фойдаланиш жараёнлари билан боғлиқ бўлиб, мазкур жараёнлар натижасида вужудга келадиган кўрсаткичлар орқали баҳоланади. Молиявий фаолиятни ифодаловчи асосий кўрсаткичларга қуйидагилар киради:

- хусусий капитал ҳажми ва таркиби;
- қарз маблағлари (кредитлар, облигациялар, лизинг мажбуриятлари);
- молиявий харажатлар ва даромадлар;
- дивидендлар ва фоиз тўловлари;
- молиявий фаолиятдан соф пул оқимлари.

Мазкур кўрсаткичлар корхонанинг молиявий барқарорлиги, тўлов қобилияти ва инвестицион жозибadorлигини баҳолашда муҳим ахборот манбаи ҳисобланади. Шу билан бирга, ушбу кўрсаткичларнинг ҳисоботда қандай акс эттирилиши ва қай даражада очиқланиши уларнинг фойдалилигини белгилаб беради.

---

<sup>52</sup> Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М. Мирзиёев. 2026 йил учун Ўзбекистон Республикасига Мурожаатнома. - Тошкент, 26-декабрь, 2025 й

Амалда корхоналар молиявий фаолиятига оид кўрсаткичлар бир нечта ҳисобот шаклларида акс эттирилади, жумладан:

бухгалтерия балансида - хусусий капитал ва мажбуриятлар таркиби; молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисоботда - молиявий даромад ва харажатлар; пул оқимлари тўғрисидаги ҳисоботда - молиявий фаолиятдан пул оқимлари; хусусий капитал тўғрисидаги ҳисоботда - капитал ҳаракати.

Бироқ ушбу ҳисобот шаклларида молиявий фаолият кўрсаткичлари кўп ҳолларда тарқоқ ҳолда берилган бўлиб, улар ўртасидаги ўзаро боғлиқлик етарлича очиқ берилмайди. Масалан, қарз маблағлари бўйича маълумотлар балансида умумий сумма сифатида келтирилиб, фоиз тўловлари ва уларнинг пул оқимларига таъсири тўлиқ очиқланмаслиги мумкин. Бу эса ҳисобот фойдаланувчилари учун молиявий фаолият натижаларини чуқур таҳлил қилиш имкониятини чеклайди.

Шу сабабдан ҳам ҳисоботлардан олинган маълумотлар асосида корхонанинг асосий молиявий кўрсаткичларини қуйидаги 1-жадвалда келтирилган формулалар асосида ҳисоблашимиз ва изоҳларда келтириб ўтишимиз лозим:

#### 1-жадвал

#### Корхоналар молиявий фаолиятини баҳолашда қўлланиладиган асосий таҳлилий коэффициентлар

| № | Кўрсаткич номи   | Формула   | Иқтисодий мазмуни   | Таҳлилий аҳамияти                                     |
|---|--|---|---|---|
| 1 | Молиявий левераж коэффициенти (МЛК)                    | Жами мажбуриятлар / Хусусий капитал                         | Қарз маблағларининг капиталга нисбатини ифодалайди        | Молиявий риск ва қарз юки даражасини баҳолайди        |
| 2 | Молиявий фаолиятдан соф пул оқими коэффициенти (МФСПО) | Молиявий фаолиятдан соф пул оқими / Жами қарз мажбуриятлари | Пул оқимлари орқали қарзларни қоплаш имконияти            | Тўлов қобилиятини реал пул ҳаракати асосида баҳолайди |
| 3 | Фоизларни қоплаш коэффициенти (ФҚК)                    | ЕВІТ / Фоиз харажатлари                                     | Фоиз тўловларини операцион фойда ҳисобига қоплаш даражаси | Қарз хизмат қилиш барқарорлигини баҳолайди            |
| 4 | Қарз барқарорлиги коэффициенти (ҚБК)                   | Жами мажбуриятлар / Жами активлар                           | Активларда қарз маблағлари улуши                          | Молиявий мустақиллик ва барқарорликни баҳолайди       |

Юқоридаги келтирилган жадвал асосида очиқ манбалардан олиш мумкин бўлган хорижий корхоналардан бири бўлган Walmart Inc. (2025-молия йили, яқун санаси 31.01.2025) маълумотларини олиб, 4 та коэффициентни ҳисоблаб чиқдик ва қисқа илмий изоҳ бериб ўтдик (2-жадвал).

2-жадвал

**Walmart Inc. Корхонасининг 2025 йил учун молиявий кўрсаткичлар таҳлили**

| № | Кўрсаткич номи                                  | Формула (сўз билан)   | Қўйилган сонлар (млн.\$) | Натижа        | Қисқа илмий изох   |
|---|---|---|--------------------------|---------------|--|
| 1 | Активлар рентабеллиги (ROA)                     | Соф фойдани ўртача жами активларга бўлиб, 100 га кўпайтириш | 20 157 / 256 611 × 100   | ≈ 7,86%       | Активлардан фойдаланиш самарадорлиги: ҳар 100\$ актив ҳисобидан тахм. 7,9\$ соф фойда.                               |
| 2 | Фоизларни қоплаш коэффициенти                   | Операцион фойдани фоиз харажатларига бўлиш                  | 21 117 / (1 733 + 357)   | ≈ 10,10 марта | Қарз хизматини қоплаш қобилияти яхши: операцион фойда фоизни ~10 марта қоплапти.                                     |
| 3 | Қарз барқарорлиги коэффициенти (Debt-to-Equity) | Жами мажбуриятларни жами хусусий капиталга бўлиш            | 163 402 / 97 421         | ≈ 1,68        | Молиялаштиришда қарз улуши нисбатан юқори: 1\$ капиталга ~1,68\$ мажбурият тўғри келяпти (лекин ритейлда бу одатий). |
| 4 | Молиялаштириш пул оқими интенсивлиги            | Молиялаштириш фаолиятидан соф пул оқимини соф фойдага бўлиш | (-14 822) / 20 157       | ≈ -0,74       | Соф фойдага нисбатан молиялаштириш чиқимлари катта: дивиденд/акция қайтариб олиш ва қарз операциялари таъсири кучли. |

Жадвал маълумотларидан айтишимиз мумкинки, Walmart'нинг 2025-молия йили маълумотлари асосида активлар рентабеллиги тахминан 7,9%ни ташкил этди, бу активлардан самарали фойдаланишни кўрсатади. Фоизларни қоплаш коэффициенти ~10 марта бўлиб, операцион фойданинг қарз хизматини барқарор қоплаш қобилияти етарли эканини англатади. Шу билан бирга, қарз-капитал нисбати ~1,68 даражада бўлиб, молиявий рискни оширувчи омил сифатида баҳоланади ва ҳисоботларда қарз мажбуриятлари ҳамда фоиз харажатларини янада аниқ очиклаш зарурлигини кўрсатади. Молиялаштириш фаолиятидан соф пул оқимининг манфий бўлиши (-14,8 млрд.\$) компаниянинг капитални қайтариш сиёсати ва қарз операциялари фаоллигини акс эттиради.

Молиявий ҳисоботда очиклаш (disclosure) жараёни ҳисобот ахборотининг шаффофлиги ва ишончлилигини таъминлашда муҳим ўрин

тутади. Айниқса, молиявий фаолиятга оид кўрсаткичлар бўйича қуйидаги жиҳатларни очиқлаш муҳим ҳисобланади:

- қарз маблағларининг турлари, муддатлари ва қиймати;
- фоиз ставкалари ва уларнинг ўзгариш хавфлари;
- дивиденд сиёсати ва тўлов тартиби;
- молиявий инструментлар билан боғлиқ рисклар.

Амалда эса ушбу маълумотлар кўп ҳолларда умумий изоҳлар билан чекланиб, таҳлилий маълумот сифатида етарли эмас. Шу сабабли молиявий фаолият кўрсаткичларини очиқлаш бўйича ягона ёндашув ва тузилмани шакллантириш зарур.

Тадқиқот натижасида корхоналар молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичларни ҳисобот шаклларида акс эттириш ва очиқлашни такомиллаштириш бўйича қуйидаги **таклифлар** илгари сурилади:

- Молиявий фаолият кўрсаткичларини ҳисобот шакллари ўртасида тизимли боғлашни таъминлаш.
- Пул оқимлари тўғрисидаги ҳисоботда молиявий фаолият бўлими бўйича кенгайтирилган таҳлилий жадвалларни жорий этиш.
- Изоҳлар қисмида молиявий инструментлар ва қарз мажбуриятлари бўйича алоҳида очиқлаш блокларини шакллантириш.
- Молиявий фаолият кўрсаткичларини баҳолашда халқаро стандартлар талабларига мос кўрсаткичлар тизимини жорий этиш.

Ушбу таклифларни амалиётга татбиқ этиш молиявий ҳисоботнинг ахборот сифатини оширишга ва корхоналар молиявий фаолиятини холис баҳолаш имкониятларини кенгайтиришга хизмат қилади.

Хулоса қилиб айтганда, корхоналар молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичларни молиявий ҳисобот шаклларида акс эттириш ва очиқлашни такомиллаштириш ҳисобот шаффофлигини таъминлаш, инвестицион муҳитни яхшилаш ва молиявий бошқарув самарадорлигини оширишда муҳим аҳамият касб этади. Молиявий фаолият кўрсаткичларини тизимли равишда акс эттириш ва кенг қамровли очиқлаш орқали ҳисобот фойдаланувчилари учун ишончли ва таҳлилий қиймати юқори ахборот шаклланади.

#### **Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:**

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М. Мирзиёев. 2026 йил учун Ўзбекистон Республикасига Мурожаатнома. - Тошкент, 2025 й
2. Уразов К.Б. Молиявий ҳисоб ва ҳисобот. Дарслик. - Тошкент: Иқтисод-Молия, 2021. - 432 б.
3. Ташназаров С.Н. Бухгалтерия ҳисоби ва молиявий ҳисобот. Дарслик. - Тошкент: Fan va texnologiya, 2020. - 368 б.
4. Абдуллаев А.Х. Корхоналар молиявий ҳисоботи ва унинг таҳлилий имкониятларини такомиллаштириш. - Тошкент: Иқтисодиёт, 2019. - 256 б.

5. Алиев Б.Б. Молиявий ҳисоботда пул оқимларини акс эттиришнинг назарий ва амалий жиҳатлари // «Молия ва банк иши» илмий журнали. - Тошкент, 2021. - №3. - Б. 45–52.

6. Бобоев Н.Қ. Корхоналар молиявий фаолияти таҳлили ва баҳолаш услубиёти. - Самарқанд: СамИСИ нашриёти, 2020. - 198 б.

7. Жўраев И.А. Корхоналар молиявий барқарорлигини таъминлашда ҳисобот ахборотининг роли // «Иқтисодиёт ва таълим» журнали. - 2022. - №4. - Б. 67–73.

8. Каримов М.М. Молиявий ҳисоботнинг шаффофлигини ошириш масалалари // «Бухгалтерия ҳисоби ва аудит» журнали. - Тошкент, 2020. - №6. - Б. 22–28.

*Рафеев Д.Р.* – СамИЭС, кафедра бухгалтерский учет, доцент, к.э.н.,  
*Усмонова Н.У.* – СамИЭС, студентка 3 курса, группа БХ-223

## СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО СКЛАДСКОГО УЧЕТА

**Аннотация:** Мақоллада узлуksиз (doimiy) ombor hisobini yuritish tizimlarining nazariy va amaliy jihatlari hamda ularning moliyaviy hisobotga ta'siri tahlil qilinadi. Inventar zaxiralar haqidagi ma'lumotlarning aniqligi va ishonchligini ta'minlashda raqamli hisob texnologiyalari va ERP tizimlarining roli alohida ko'rib chiqiladi. Uzluksiz ombor hisobi zaxiralarni aniq baholash, sotilgan mahsulot tannarxini to'g'ri shakllantirish va moliyaviy hisobot sifatini oshirishga xizmat qilishi asoslab beriladi. Shuningdek, mazkur tizimlarni joriy etishdagi afzalliklar va cheklovlar hamda ularning raqamli iqtisodiyot sharoitida boshqaruv qarorlarini qabul qilishdagi ahamiyati yoritib beriladi.

**Калит so‘zlar:** uzluksiz ombor hisobi, zaxiralar hisobi, moliyaviy hisobot, ERP tizimlari, boshqaruv hisobi, raqamlashtirish.

**Аннотация.** В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты применения систем непрерывного складского учета, а также их влияние на формирование финансовой отчетности организаций. Анализируется роль цифровых учетных систем и международных стандартов финансовой отчетности в обеспечении достоверности данных о запасах. Обоснована значимость непрерывного учета как инструмента повышения прозрачности финансовых результатов и качества управленческих решений.

**Ключевые слова:** складской учет, непрерывный учет запасов, финансовая отчетность, ERP-системы, МСФО, управленческий учет.

**Abstract:** The article examines the theoretical and practical aspects of continuous inventory accounting systems and their impact on financial reporting. Special attention is paid to the role of digital accounting technologies and ERP systems in ensuring the accuracy, transparency, and reliability of inventory data. The study analyzes how continuous inventory accounting contributes to more precise valuation of inventories, correct determination of cost of goods sold, and improvement of financial statement quality. The advantages and limitations of implementing continuous inventory systems are identified, as well as their significance for managerial decision-making in the context of economic digitalization.

**Keywords:** continuous inventory system, inventory accounting, financial reporting, ERP systems, management accounting, digitalization.

### Основная часть

В современных условиях развития экономики особую значимость приобретают вопросы достоверности и прозрачности финансовой отчетности организаций. Рост объемов хозяйственных операций, усложнение логистических процессов и активная цифровизация бизнеса требуют применения более точных и оперативных учетных инструментов. Существенную роль в этом контексте играют материально-производственные запасы, которые во многих организациях занимают значительную долю активов и оказывают прямое влияние на финансовые результаты.

Традиционная периодическая система складского учета, основанная на инвентаризации в конце отчетного периода, в условиях высокой оборачиваемости товаров и ресурсов не всегда обеспечивает своевременное получение информации. Это повышает риск искажений учетных данных, затрудняет контроль за движением запасов и снижает качество управленческих решений. В результате финансовая отчетность может формироваться на основе неполных или устаревших сведений<sup>53</sup>.

В этой связи все большее распространение получают системы непрерывного складского учета, предполагающие постоянное отражение операций по поступлению и выбытию запасов в момент их совершения. Данный подход позволяет получать актуальную информацию об остатках и стоимости запасов в режиме реального времени, более точно формировать себестоимость реализованной продукции и повышать аналитическую ценность учетных данных. Непрерывный учет становится важным элементом как бухгалтерского, так и управленческого учета.

Развитие систем непрерывного складского учета тесно связано с внедрением цифровых технологий. Современные ERP- и WMS-системы обеспечивают интеграцию складского учета с бухгалтерскими и финансовыми модулями, снижая влияние человеческого фактора и повышая надежность учетной информации. Вместе с тем автоматизация требует корректной настройки учетной политики, адаптации бизнес-процессов и эффективного внутреннего контроля.

Применение систем непрерывного складского учета оказывает существенное влияние на финансовую отчетность. Корректная оценка запасов повышает достоверность бухгалтерского баланса, а точное формирование себестоимости - надежность отчета о финансовых результатах. В условиях требований международных стандартов финансовой отчетности такие системы рассматриваются как инструмент, способствующий обеспечению правдивого представления финансового положения организации.

---

<sup>53</sup> Ковалёв В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 512 с.

Таким образом, исследование систем непрерывного складского учета и их влияния на финансовую отчетность является актуальной научной и практической задачей, особенно в условиях цифровизации экономики и повышения требований к качеству финансовой информации.

Системы непрерывного складского учета представляют собой один из наиболее прогрессивных подходов к учету материально-производственных запасов в современной учетной практике. Их сущность заключается в постоянном и своевременном отражении всех операций по движению запасов с одновременным обновлением количественных и стоимостных показателей. В отличие от периодической системы учета, при которой данные о фактических остатках уточняются лишь по результатам инвентаризации, непрерывный учет обеспечивает формирование актуальной информации в режиме реального времени.

Экономическая значимость непрерывного складского учета обусловлена тем, что запасы оказывают прямое влияние на ключевые показатели финансовой отчетности. Их оценка определяет величину оборотных активов в бухгалтерском балансе, уровень себестоимости реализованной продукции и конечный финансовый результат. Следовательно, точность учета запасов является важнейшим условием достоверности отчетных данных и надежности финансового анализа.

С методологической точки зрения система непрерывного учета предполагает тесную интеграцию складского, бухгалтерского и управленческого учета. Каждая операция поступления или выбытия запасов немедленно отражается в учетной системе, что позволяет избежать накопления ошибок и искажений. Такой подход повышает аналитическую ценность учетной информации, поскольку пользователи отчетности получают доступ к данным, отражающим фактическое состояние активов на конкретную дату, а не их расчетную оценку.

Нормативную основу учета запасов в международной практике составляет стандарт IAS 2 «Запасы»<sup>54</sup>, который устанавливает принципы их признания и оценки. Несмотря на то что данный стандарт не предписывает обязательного применения конкретной системы складского учета, он ориентирован на обеспечение достоверного представления информации о запасах в финансовой отчетности. В этом контексте системы непрерывного учета в наибольшей степени соответствуют требованиям международных стандартов, поскольку минимизируют риск существенных искажений данных и облегчают процедуры внутреннего и внешнего аудита.

Практическая реализация непрерывного складского учета в современных организациях неразрывно связана с использованием цифровых технологий. ERP-системы и специализированные модули управления складом позволяют автоматизировать учетные операции, интегрировать

---

<sup>54</sup> IFRS Foundation. International Accounting Standard IAS 2 “Inventories”. - London, 2023.

данные между различными подразделениями и повысить уровень внутреннего контроля. Автоматизация снижает влияние человеческого фактора, ускоряет обработку информации и обеспечивает согласованность учетных данных на всех этапах хозяйственного процесса.

В то же время следует отметить, что эффективность непрерывного складского учета напрямую зависит от качества первичных данных и корректности настройки учетной политики. Даже при использовании современных цифровых решений ошибки на этапе ввода информации или некорректное распределение учетных функций могут привести к системным искажениям. Поэтому внедрение непрерывного учета должно сопровождаться разработкой регламентов, обучением персонала и созданием эффективной системы внутреннего контроля.

Влияние систем непрерывного складского учета на финансовую отчетность проявляется, прежде всего, в повышении достоверности бухгалтерского баланса. Актуальная информация о запасах позволяет более точно определить величину оборотных активов и улучшить показатели ликвидности и финансовой устойчивости. Это особенно важно для внешних пользователей отчетности, таких как инвесторы, кредиторы и контролирующие органы.

Не менее значимым является влияние непрерывного учета на отчет о финансовых результатах. Корректное формирование себестоимости реализованной продукции на основе фактических данных позволяет более объективно оценить рентабельность деятельности организации. В условиях высокой конкуренции и нестабильной рыночной среды данное обстоятельство приобретает особую актуальность, поскольку даже незначительные искажения себестоимости могут привести к ошибочным управленческим решениям.

#### Выводы и предложения

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о том, что системы непрерывного складского учета занимают важное место в современной учетной и управленческой практике организаций. Их применение обусловлено необходимостью повышения достоверности финансовой отчетности, обеспечения оперативности учетной информации и снижения рисков искажений данных о материально-производственных запасах. В условиях цифровизации экономики данные требования приобретают особую актуальность, поскольку объемы хозяйственных операций и скорость их совершения постоянно возрастают.

Непрерывный складской учет обеспечивает более точное отражение движения и оценки запасов по сравнению с периодической системой учета. Это позволяет формировать бухгалтерский баланс на основе актуальных данных, корректно определять величину оборотных активов и повышать информативность показателей финансовой устойчивости. Одновременно возрастает надежность отчета о финансовых результатах, поскольку

себестоимость реализованной продукции рассчитывается на базе фактических учетных данных, а не расчетных оценок, полученных по итогам отчетного периода.

Особое значение системы непрерывного складского учета приобретают в контексте управленческого анализа и принятия управленческих решений. Оперативная информация о состоянии запасов, их структуре и оборачиваемости позволяет оптимизировать складские остатки, снижать издержки хранения и предотвращать образование неликвидных ресурсов. Таким образом, непрерывный учет выходит за рамки исключительно бухгалтерской функции и становится элементом стратегического управления организацией.

#### **Список литературы:**

1. Ковалёв В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 512 с.
2. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет, анализ и аудит. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 448 с.
3. Drury C. Management and Cost Accounting. - Boston: Cengage Learning, 2017. - 896 p.
4. IFRS Foundation. International Accounting Standard IAS 2 “Inventories”. - London, 2023.

*Urazov Komil Baxramovich – SamISI boshqa tarmoqlarda buxgalteriya hisobi va audit kafedrasi i.f.d., professori*

*Abdurasulov Jamshidbek Axmad o‘g‘li – SamISI tayanch doktoranti  
ORCID: 0000-0003-1630-8694*

## **QAYTA TASHKIL ETISH JARAYONLARINING BUXGALTERIYA HISOBI VA HISOBOT METODOLOGIYASI**

*Аннотация. Мақоллада корхоналарни қайта ташкил етиш жараёнларини бухгалтерия ҳисобида акс еттириш масалалари халқаро мoliyaviy hisobot standartlari asosida tahlil qilingan. Biznes birlashuvlari shakllarida aktivlar, majburiyatlar va kapitalni tan olish hamda baholash tartiblari yoritilgan. Shuningdek, MHXS va milliy standartlar o‘rtasidagi farqlar tahlil qilinib, ularni uyg‘unlashtirish bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan.*

*Калит со‘злар: қайта ташкил етиш, бизнес бirlashuvlari, MHXS, gudvill, adolatli qiymat, konsolidatsiya.*

*Аннотация. В статье исследованы вопросы отражения процессов реорганизации предприятий в бухгалтерском учёте на основе требований международных стандартов финансовой отчётности. Рассмотрены порядок признания и оценки активов, обязательств и собственного капитала в условиях объединений бизнеса. Проведён сравнительный анализ международных и национальных стандартов бухгалтерского учёта, а также разработаны научно-практические рекомендации по гармонизации национальной практики с МСФО.*

**Ключевые слова:** реорганизация предприятий, объединения бизнеса, международные стандарты финансовой отчётности, гудвилл, справедливая стоимость, консолидация.

**Abstract.** *This article examines the accounting treatment of corporate reorganization processes in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The recognition and measurement of assets, liabilities, and equity in business combinations are analyzed. A comparative analysis of international and national accounting standards is conducted, and scientific and practical recommendations for harmonizing national accounting practices with IFRS are proposed.*

**Keywords:** *corporate reorganization, business combinations, International Financial Reporting Standards (IFRS), goodwill, fair value, consolidation.*

Jahonda korxonalar milliy iqtisodiyotning asosiy institutsional birliklari sifatida iqtisodiy resurslarni birlashtirish, qiymat yaratish va qo‘shilgan qiymatni shakllantirishda hal qiluvchi o‘rin tutadi. Ular ishlab chiqarish, investitsiya va innovatsiya jarayonlarining asosiy tashuvchilari bo‘lib, yashil texnologiyalar, energiya samaradorligi va raqamli yechimlarni joriy etish orqali iqtisodiyotning barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi. Zamonaviy bozor munosabatlari sharoitida korxonalar faoliyati faqat iqtisodiy samaradorlik bilan cheklanib qolmasdan, ekologik mas‘uliyat va ijtimoiy barqarorlikni ta‘minlashni ham o‘z ichiga oladi. Shu nuqtai nazardan, korxonalarning tashkiliy-huquqiy tuzilmasi, korporativ boshqaruv mexanizmi va resurslardan foydalanish modeli ularning raqobatbardoshligi hamda bozorda uzoq muddatli barqaror faoliyat yuritish imkoniyatlarini belgilab beradi. Iqtisodiy islohotlar jarayonida korxonalarni qayta tashkil etish, yiriklashtirish va klaster hamda korporativ birlashmalar shaklida rivojlantirish ishlab chiqarish zanjirlarining integratsiyalashuvini ta‘minlab, innovatsion va eksportbop mahsulotlar ulushini oshirishga xizmat qilmoqda. Bunday yondashuv resurslardan foydalanish samaradorligini oshirish, kapital aylanmasini tezlashtirish hamda yashil iqtisodiyot talablariga mos iqtisodiy modellarni shakllantirishga zamin yaratadi.

Mamlakatimizda amalga oshirilgan keng ko‘lamli iqtisodiy islohotlar, xususan Yangi O‘zbekiston taraqqiyot strategiyasi doirasida milliy iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida bozor munosabatlariga mos, innovatsion va ekologik barqaror korxonalarni tashkil etish ustuvor yo‘nalish sifatida belgilandi. Davlat tomonidan qabul qilingan qonunlar va me‘yoriy-huquqiy hujjatlar orqali korxonalar faoliyatini tartibga solish, korporativ boshqaruvni takomillashtirish, yashil investitsiyalarni rag‘batlantirish va raqamli transformatsiyani qo‘llab-quvvatlashning huquqiy-iqtisodiy asoslari yaratildi. Shu munosabat bilan mazkur maqolada korxonalarning milliy iqtisodiyotdagi o‘rni, ularni qayta tashkil etish va boshqarish jarayonlarining samaradorligi hamda yashil iqtisodiyot va raqamli rivojlanish sharoitida ularni takomillashtirish yo‘nalishlari ilmiy jihatdan tadqiq etiladi.

Natijada mamlakatda turli mulk shakli va yuridik maqomga ega bo‘lgan korxonalar tizimi yaratildi. Xususan, aksiyadorlik jamiyatlari (AJ), mas‘uliyati cheklangan jamiyatlar (MCHJ), xususiy korxonalar (XK), xorijiy investitsiyalar

ishtirokidagi korxonalar (XIIX), qo‘shma korxonalar (QK), davlat unitar korxonalari (DUK), oilaviy korxonalar (OK), fermer va dehqon xo‘jaliklari (FX, DX), davlat sherikchilik asosidagi korxonalar (DSHK) hamda nodavlat notijorat tashkilotlari (NNT) iqtisodiy faoliyatning mustaqil sub‘ektlari sifatida faoliyat yuritmoqda. Mamlakatda iqtisodiy tizimning institutsional diversifikatsiyasi va mulkchilik shakllarining xilma-xilligi bozor iqtisodiyoti mexanizmlarining shakllanishi, raqobat muhitining rivojlanishi hamda resurslardan samarali foydalanish imkoniyatlarini kengaytirdi. Bu jarayon iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash, ishlab chiqarish salohiyatini oshirish va ijtimoiy farovonlikni ta‘minlashda hal qiluvchi ahamiyat kasb etdi. Oxirgi yillarda O‘zbekistondagi iqtisodiy o‘sish ko‘rsatkichlari ham ana shu islohotlarning amaliy samarasini tasdiqlamoqda. 2025 yil 1 iyun holatiga ko‘ra, mamlakatda faoliyat yuritayotgan korxonalar va tashkilotlar-soni taxminan 454,9 mingtani tashkil etmoqda, shulardan 385,7 mingtasi yoki 84,8 foizi kichik biznes va mikrofirmalardir. Milliy statistika qo‘mitasi ma‘lumotlariga ko‘ra, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub‘ektlarining yalpi ichki mahsulot (YAIM)dagi ulushi 2025 yilning yanvar–sentyabr oylari holatiga 51,5 foizga yetgan. Bu ko‘rsatkich 2023 yilda 51,2 foiz bo‘lgani e‘tiborga olinsa, kichik biznesning iqtisodiyotdagi salmog‘i yil sayin ortib borayotgani namoyon bo‘ladi<sup>55</sup>. Bundan tashqari, xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar soni ham barqaror o‘sib bormoqda. 2025 yil 1 mart holatiga ko‘ra, mamlakatda 15 503 ta xorijiy sarmoya ishtirokidagi korxonalar faoliyat ko‘rsatmoqda. Bu holat O‘zbekiston iqtisodiyotining jahon bozoriga integratsiyalanish darajasi o‘sib borayotganini, xorijiy kapital ishtirokidagi ishlab chiqarish va xizmat ko‘rsatish sohalari kengayib, xalqaro korporativ hamkorlik kuchayganini ko‘rsatadi<sup>56</sup>.

Milliy statistika qo‘mitasining ma‘lumotlariga ko‘ra, 2025 yil 1 noyabr holatiga mamlakatda faoliyat yurituvchi korxonalar va tashkilotlar-soni 465,9 mingtani tashkil etgan, shulardan 84,9 foizi kichik biznes va mikrofirmalar hissasiga to‘g‘ri keladi. Shu bilan birga, 2025 yil 1 iyul holatiga ko‘ra faol kichik biznes sub‘ektlari, mikrofirmalar va fermer xo‘jaliklari-soni 1 million 200 mingdan oshib ketgan. Bu ko‘rsatkichlar mamlakat iqtisodiyotida kichik tadbirkorlikning ustuvor o‘rin egallayotganini, ularning yalpi ichki mahsulot (YAIM)dagi ulushi barqaror o‘sib borayotganini ko‘rsatadi<sup>57</sup>. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning Bundan tashqari, mamlakatdagi oilaviy korxonalar-soni 2025 yil 1 avgust holatiga 37,8 mingtani tashkil etgan va yil boshidan 1,5 mingtaga ko‘paygan. Shu bilan birga, 11 mingdan ortiq xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar (XIIX), 1400 ga yaqin davlat unitar korxonasi (DUK) hamda 10,5 mingga yaqin nodavlat notijorat tashkiloti (NNT) faoliyat yuritmoqda. Bu raqamlar O‘zbekistondagi iqtisodiy sub‘ektlar tarkibining institutsional

---

<sup>55</sup> <https://stat.uz/uz/>

<sup>56</sup> <https://stat.uz/uz/>

<sup>57</sup> <https://stat.uz/uz/>

diversifikatsiyalanganini va xususiy hamda davlat sektori faoliyati o‘rtasidagi muvozanat saqlanayotganini ko‘rsatadi<sup>58</sup>.

Fikrimizcha, bunday ko‘lamdagi o‘shish va turli mulk shakllarining mavjudligi iqtisodiy tizimning barqarorligi, bozor muhitining erkinligi va resurslardan samarali foydalanish imkoniyatlarini oshirishga xizmat qilmoqda. Kichik biznes va mikrofirmalar mamlakatda yangi ish o‘rinlari yaratish, aholi daromadlarini ko‘paytirish va hududiy iqtisodiy faollikni kuchaytirishda yetakchi rol o‘ynamoqda. Shu bilan birga, oilaviy korxonalar va NNTlar ijtimoiy barqarorlikni ta‘minlash, mahalliy tashabbuslarni qo‘llab quvvatlash va kichik hududlarda iqtisodiy faollikni kengaytirishga katta hissa qo‘shmoqda. Xorijiy investitsiyalar ishtirokidagi korxonalar-sonining ortishi milliy iqtisodiyotning xalqaro integratsiya jarayonlariga faol jalb etilganini ko‘rsatadi. Ushbu korxonalar orqali ilg‘or texnologiyalar, zamonaviy boshqaruv tajribasi va innovatsion mahsulotlar ishlab chiqarish sohasiga kirib kelmoqda. Bu esa eksport salohiyatini oshirish, ishlab chiqarish zanjirlarini modernizatsiya etish va iqtisodiy samaradorlikni kuchaytirishga xizmat qilmoqda. Shu bilan birga, davlat unitar korxonalari (DUK) va aksiyadorlik jamiyatlari (AJ) strategik sohalar energetika, kimyo, transport va infratuzilmadagi faoliyat orqali iqtisodiy xavfsizlikni ta‘minlashda muhim ahamiyat kasb etmoqda. Ular orqali davlat mulkini samarali boshqarish va milliy iqtisodiyotning barqarorligi kafolatlanmoqda.

Shu sababli, korxonalarni qayta tashkil etish sharoitida buxgalteriya hisobi va moliyaviy hisobotni shakllantirish jarayonida maxsus mezonlar, qoidalar va xalqaro standartlarga asoslangan talablarga rioya etish zarur. Bu talablar moliyaviy ma‘lumotlarning ishonchliligi, hisob ma‘lumotlarining qiyoslanuvchanligi hamda hisobotning xalqaro miqyosda tan olinishi uchun asos bo‘ladi. Mazkur mezonlar va talablar xalqaro amaliyotda Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari tizimi orqali belgilangan bo‘lib, xususan:

- 3-sonli MHXS “Biznes birlashuvlari”,
- 10-sonli MHXS “Konsolidatsiyalashgan moliyaviy hisobot” standarti qayta tashkil etish va biznes birlashuvlari jarayonlarida hisob va hisobotni yuritishning umumiy xalqaro qoidalarini belgilaydi.

Shuningdek, milliy qonunchilik va milliy hisob tizimi doirasida bu talablar O‘zbekiston Respublikasi Buxgalteriya hisobi milliy standartlari (BHMS) orqali joriy etilgan. Jumladan:

- 23-son BHMS “Qayta tashkil etishni amalga oshirishda moliyaviy hisobotni shakllantirish”,
- 8-son BHMS “Konsolidatsiyalangan moliyaviy hisobotlar va sho‘ba xo‘jalik jamiyatlariga investitsiyalar” bilan bevosita bog‘liq hisob va hisobot qoidalari belgilangan.

Xalqaro standartlar talablariga muvofiq ravishda qayta tashkil etish jarayonlarini hisob va hisobotda aks ettirish korxonalarining haqiqiy moliyaviy

---

<sup>58</sup> <https://stat.uz/uz/>

holatini namoyon etish, hisobotning xalqaro solishtirilishi va investorlar uchun ishonchli axborot manbaini ta‘minlashda muhim ahamiyat kasb etadi. Shuning uchun milliy amaliyotda xalqaro standartlar asosida qayta tashkil etish hisobining metodologiyasini chuqur tadqiq etish, unga mos hisob siyosati va usullarni ishlab chiqish dolzarb vazifalardan biri hisoblanadi. Shu sababli, qayta tashkil etish jarayonlarini hisobga olish va ular bo‘yicha moliyaviy hisobotni shakllantirishda xalqaro standartlar talablariga amal etish juda muhimdir. Xususan, MHXS 3 “Biznes birlashuvlari”, MHXS 10 “Konsolidatsiyalashgan moliyaviy hisobot” hamda BHXS 27 “Alohida moliyaviy hisobotlar” standartlari bunday operatsiyalarning metodologik asosini belgilab beradi. Ushbu standartlar korxonalarining birlashuvi yoki konsolidatsiyasi natijasida aktivlar, majburiyatlar, xususiy kapitalni tan olish, baholash va hisobotda aks ettirish tartiblarini aniq belgilaydi.

Buxgalteriya hisobining xalqaro va milliy standartlari korxonalarini qayta tashkil etish jarayonlarini hisobda aks ettirishda farqli yondashuvlarga ega. MHXS 3 standarti “biznes birlashuvi” tushunchasini markazga qo‘yadi va hisobni yuritishni talab qiladi. Bu usulda aktiv va majburiyatlar adolatli qiymatda baholanadi, Gudvill tan olinadi va keyingi davrlarda amortizatsiya qilinmaydi, balki imperment test orqali baholanadi. MHXSda konsolidatsiyalash jarayoni MHXS 10 bilan tartibga solingan bo‘lib, u nazorat tamoyilini asos qilib oladi. Bu, o‘z navbatida, korxonada boshqa sub‘ekt ustidan moliyaviy va operatsion qarorlar qabul etish huquqiga egaligini anglatadi. Hozirgi kunda global iqtisodiy islohotlar sharoitida korxonalarini samarali boshqarish va ular faoliyatini shaffof hisobotlar orqali namoyon etish talablari ortib bormoqda. Shu jihatdan, korxonalarini qayta tashkil etish jarayonlarini hisob va hisobotda to‘g‘ri aks ettirish muhim ilmiy nazariy va amaliy ahamiyat kasb etadi. Bu borada xalqaro moliyaviy hisobot standartlari xususan, “Biznes birlashuvlari” (MHXS 3), “Konsolidatsiyalangan moliyaviy hisobot” (MHXS 10) hamda milliy buxgalteriya hisob standartlari (BHMS 23, BHMS 8) asosiy me‘yoriy manbalar hisoblanadi. Olib borilgan ilmiy tadqiqotlar natijasida korxonalarini qayta tashkil etish jarayonlarini hisob va hisobotda aks ettirish sohasida bir qator muammolar aniqlandi hamda ularni bartaraf etish bo‘yicha ilmiy amaliy takliflar ishlab chiqildi. Bular:

**Birinchidan,** milliy buxgalteriya hisobi standartlari (BHMS) bilan moliyaviy hisob xalqaro standartlari o‘rtasidagi metodologik farqlar hisobot axborotining ishonchliligi va qiyoslanuvchanligini cheklamoqda. Bu holatni bartaraf etish uchun milliy standartlarni MHXS 3 “Biznes birlashuvlari”, MHXS 10 “Konsolidatsiyalashgan moliyaviy hisobot” va MHXS 13 “Adolatli qiymatni aniqlash” talablariga uyg‘unlashtirish, ya‘ni milliy hisob siyosatini xalqaro konsepsiyalar asosida qayta ko‘rib chiqish zarur.

**Ikkinchidan,** gudvill va adolatli qiymat modelining milliy amaliyotda to‘liq joriy etilmaganligi biznes birlashuvlari natijasidagi haqiqiy iqtisodiy qiymatni to‘g‘ri ifoda etishga to‘sqinlik qilmoqda. Shu bois, MHXS 3 va BHXS 36 talablariga muvofiq gudvillni aktiv sifatida tan olish, uni mpeyrimnt test orqali

baholash va milliy standartlarda gudvillni hisoblash hamda tan olish mexanizmini aniq belgilash lozim.

**Uchinchi**dan, qayta tashkil etish jarayonlarida hisob hujjatlari va moliyaviy ma’lumotlarning yagona elektron reestri mavjud emas. Bu esa qayta tashkil etishda qatnashuvchi sub’ektlar o‘rtasida axborot almashinuvini qiyinlashtirmoqda, hisob jarayonlarida ma’lumotlarning takrorlanishi va xatoliklar kelib chiqishiga sabab bo‘lmoqda. Shu sababli, “Qayta tashkil etish jarayonlarining elektron yagona reestri”ni yaratish, unda korxonalarining moliyaviy hujjatlari, taqsimlash balanslari va hisobot ma’lumotlarini raqamli formatda saqlash va taqdim etish tizimini yo‘lga qo‘yish taklif etiladi. Bu hisobotlarda shaffoflikni ta’minlab, davlat organlari va investorlar uchun ishonchli axborot manbaini yaratadi.

**To‘rtinchi**dan, qayta tashkil etish jarayonlarida moliyaviy hisobotlarning ichki va tashqi auditini kuchaytirish zarur. Amalda ayrim korxonalarda qayta tashkil etish bilan bog‘liq moliyaviy ma’lumotlar tekshiruvsiz taqdim etilayotgani natijasida hisobotlarda xatoliklar va turlicha talqinlar yuzaga kelmoqda. Shu sababli, qayta tashkil etilayotgan korxonalar uchun majburiy audit tizimini joriy etish, audit hisobotlarini esa ochiq elektron reestr orqali e’lon etish taklif etiladi. Bu hisobotlarning ishonch darajasini oshiradi, moliyaviy ma’lumotlarning haqqoniyligini ta’minlaydi va investorlar ishonchini mustahkamlaydi.

**Beshinchi**dan, moliyaviy hisobotlarda axborot oshkorligining yetarli darajada ta’minlanmaganligi tashqi foydalanuvchilar va investorlar ishonchini kamaytirmoqda. Shu sababli, xalqaro standartlarda belgilangan axborot oshkoraligi va shaffofligi talablarini milliy hisob tizimiga to‘liq joriy etish, qayta tashkil etish jarayonlari to‘g‘risidagi barcha moliyaviy ma’lumotlarni ochiq va tadqiqiy shaklda taqdim etish maqsadga muvofiqdir.

Xulosa qilib aytganda, milliy buxgalteriya hisob tizimini xalqaro standartlar bilan uyg‘unlashtirish, adolatli qiymat va gudvill modelini amaliyotga joriy etish, konsolidatsiyalashgan hisobotni to‘liq qo‘llash, ichki va tashqi auditni kuchaytirish hamda axborot shaffofligini ta’minlash orqali qayta tashkil etish jarayonlarida hisobotning ishonchliligi va xalqaro qiyoslanuvchanligi ta’minlanadi. Bu esa mamlakat iqtisodiyotida raqobatbardoshlikni kuchaytirish, investitsiya muhitini yaxshilash va korporativ boshqaruv madaniyatini rivojlantirishga xizmat qiladi.

#### **FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:**

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020 yil 24 fevraldagi PQ–4611-son qarori «Buxgalteriya hisobini xalqaro standartlar asosida tashkil etish chora-tadbirlari to‘g‘risida».
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 28 yanvardagi PF–60-son farmoni «2022–2026 yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekiston taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida».
3. O‘zbekiston Respublikasining «Buxgalteriya hisobi to‘g‘risida»gi Qonuni. – Toshkent, 2016 (yangi tahrir).

4. Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari (IFRS / MHXS). – London: IFRS Foundation, amaldagi nashr.
5. IFRS 3 – Business Combinations (MHXS 3 «Biznes birlashuvlari»). – IFRS Foundation.
6. IFRS 10 – Consolidated Financial Statements (MHXS 10 «Konsolidatsiyalangan moliyaviy hisobot»). – IFRS Foundation.
7. IFRS 13 – Fair Value Measurement (MHXS 13 «Adolatli qiymatni aniqlash»). – IFRS Foundation.
8. O‘zbekiston Respublikasi Buxgalteriya hisobi milliy standartlari: BHMS 23 – «Qayta tashkil etishni amalga oshirishda moliyaviy hisobotni shakllantirish». BHMS 8 – «Konsolidatsiyalangan moliyaviy hisobotlar va sho‘ba xo‘jalik jamiyatlariga investitsiyalar».
9. Plotnikov V.S., Plotnikova O.V. Ob‘edineniye biznesa i konsolidirovannaya finansovaya otchetnost. – Moskva: Finansi i statistika, 2019.
10. Tashnazarov S.N. Moliyaviy hisobot: nazariya va metodologiya. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2020.
11. Urazov K.B. Moliyaviy buxgalteriya hisobi. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2018.
12. Deegan C. Financial Accounting Theory. – New York: McGraw-Hill Education, 2020.
13. Gray R., Adams C., Owen D. Accounting and Accountability: Social and Environmental Accounting. – London: Routledge, 2019.
14. World Bank. Green Growth and Sustainable Development Report. – Washington, DC, 2022.
15. UNDP. Green Economy and Sustainable Development Goals. – New York, 2021.
16. Abdurasulov J.A. Korxonalarda qayta tashkil etish jarayonlarini buxgalteriya hisobida aks ettirish masalalari // Ilmiy maqolalar to‘plami. – Samarqand, 2024.

*U.A. Shirinov – SamISI dotsent*

## **XARAJATLAR VA DAROMADLARNI SEGMENTLAR KESIMIDA TO‘G‘RI GURUHLASH VA AJRATISH METODIKASI**

*Annotatsiya:* Ushbu maqolada xarajatlar va daromadlarni segmentlar bo‘yicha to‘g‘ri guruhlash va ajratish metodikasi ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan tahlil qilindi va segment hisoboti 8-son MHXS standartlari va boshqaruv hisoboti talablari kontekstida bayon qilingan.

*Kalit so‘zlar:* segment hisoboti, xarajatlarni taqsimlash, to‘g‘ridan-to‘g‘ri xarajatlar, bilvosita xarajatlar, ABC metodikasi, segment rentabelligi, moliyaviy tahlil, boshqaruv hisoboti.

*Аннотация:* В данной статье анализируется методология корректной группировки и распределения затрат и доходов по сегментам с научной, теоретической

и практической точек зрения, а также описывается сегментная отчетность в контексте стандартов 8-сон МНХС и требований к управленческой отчетности.

**Ключевые слова:** сегментная отчетность, распределение затрат, прямые затраты, косвенные затраты, методология ABC, рентабельность сегментов, финансовый анализ, управленческая отчетность.

**Abstract:** This article analyzes the methodology for correctly grouping and dividing costs and revenues by segments from a scientific, theoretical and practical point of view, and describes segment reporting in the context of 8-son MNXS standards and management reporting requirements.

**Keywords:** segment reporting, cost allocation, direct costs, indirect costs, ABC methodology, segment profitability, financial analysis, management reporting.

Zamonaviy korxonalar ko'pincha bir nechta biznes yo'nalishlarida faoliyat yuritadilar, turli mahsulotlar ishlab chiqaradilar yoki turli geografik hududlarda xizmat ko'rsatadilar. Bunday sharoitda korxonaning umumiy moliyaviy ko'rsatkichlari bilan cheklanib qolish rahbariyat uchun to'liq ma'lumot bermaydi. Har bir biznes segmentining haqiqiy moliyaviy holatini, rentabelligini va samaradorligini baholash uchun xarajatlar va daromadlarni segmentlar kesimida to'g'ri guruhlash va ajratish zaruriyati tug'iladi.

Xarajatlar va daromadlarni segmentlash - bu korxonaning moliyaviy ko'rsatkichlarini alohida biznes bo'linmalari, mahsulot turlari, geografik mintaqalar yoki boshqa tahlil ob'ektlari bo'yicha ajratish va tasnif qilish jarayonidir. Bu jarayon rahbariyatga qaysi segmentlar foydali, qaysilari zararli ekanligini aniqlash, resurslarni samarali taqsimlash, strategik qarorlar qabul qilish imkonini beradi.

Segment hisoboti 8-son MNXS “Operatsion segment” standartiga muvofiq tayyorlanadi va moliyaviy hisobotning muhim qismi hisoblanadi. Segment ma'lumotlari investorlar, kreditorlar va boshqa manfaatdor tomonlar uchun korxonaning turli yo'nalishlaridagi faoliyatini baholash, xavflarni aniqlash va kelajakdagi pul oqimlarini prognoz qilish uchun zarur.

Segment - bu korxonaning tashkiliy tuzilmasining bir qismi yoki faoliyat yo'nalishi bo'lib, u uchun rahbariyat xarajat, daromad yoki foyda ma'lumotlarini olishni istaydi. 8-son MNXS standarti faoliyat segmentini quyidagicha ta'riflaydi: 'Faoliyat segment - bu korxonaning komponenti bo'lib, u daromad keltirishi va xarajat chiqarishi mumkin bo'lgan biznes faoliyati bilan shug'ullanadi; uning faoliyat natijalari bosh operatsion qaror qabul qiluvchi tomonidan segmentga resurslarni taqsimlash va uning ish faoliyatini baholash uchun muntazam ko'rib chiqiladi; va u uchun alohida moliyaviy ma'lumotlar mavjud.

Segment hisobotining asosiy maqsadlari quyidagilardir: (1) Moliyaviy hisobotlar foydalanuvchilariga korxonaning turli biznes faoliyatlari va iqtisodiy muhitlarning moliyaviy ta'sirini baholash imkoniyatini berish; (2) Har bir segment daromadi, xarajatlari, aktivlari va majburiyatlari to'g'risida ma'lumot taqdim etish; (3) Rahbariyatga segmentlar faoliyatini taqqoslash va baholash uchun asos yaratish; (4) Investorlarga va kreditorlarga korxonaning risklar taqsimoti va kelajakdagi pul oqimlari to'g'risida ma'lumot berish.

8-son MHXS hisobot segmentlarining tashqi daromadlari umumiy konsolidatsiyalangan daromadning kamida 75% ni tashkil etishi kerakligini talab qiladi. Agar bu shart bajarilmasa, qo‘shimcha segmentlar hisobot segmentlari sifatida belgilanishi kerak. Standart shuningdek, agar segmentlar soni juda ko‘p bo‘lsa (masalan, 10 dan ortiq), ma‘lumotlar ortiqcha batafsil bo‘lishining oldini olish uchun ba‘zi segmentlarni birlashtirish imkonini beradi.

Hisobot segmentlari uchun quyidagi ma‘lumotlar oshkor etilishi kerak: (1) Har bir segment uchun foyda yoki zarar ko‘rsatkichi; (2) Agar bosh operatsion qaror qabul qiluvchi (CODM) muntazam ko‘rib chiqsa, har bir segment aktivlari va majburiyatlari; (3) Daromadlar (tashqi mijozlardan va segmentlararo), foizlar (daromad va xarajat), amortizatsiya, boshqa muhim xarajat va daromad elementlari; (4) Aktivlar va majburiyatlardagi o‘zgarishlar, kapital qo‘yilmalar.

Xarajatlarni segmentlarga ajratishda eng muhim tushuncha - to‘g‘ridan-to‘g‘ri va bilvosita xarajatlar o‘rtasidagi farqdir. To‘g‘ridan-to‘g‘ri xarajatlar - bu ma‘lum bir segment bilan bevosita bog‘liq bo‘lgan va unga osongina bog‘lanishi mumkin bo‘lgan xarajatlardir. Masalan, ma‘lum bir mahsulot ishlab chiqarish uchun sarflangan xom ashyo, shu mahsulot ustida ishlaydigan ishchilarning ish haqi, mahsus uskunalar amortizatsiyasi to‘g‘ridan-to‘g‘ri xarajatlardir.

Bilvosita xarajatlar - bu bir nechta segmentlarga xizmat ko‘rsatadigan va ma‘lum bir segmentga bevosita bog‘lab bo‘lmaydigan xarajatlardir. Bu xarajatlar segmentlarga ma‘lum bir taqsimlash bazasi yordamida taqsimlanadi. Masalan, korxonada boshqaruvi xarajatlari, umumiy bino ijarasi, IT xizmatlari, buxgalteriya va kadrlar bo‘limi xarajatlari bilvosita xarajatlar hisoblanadi.

Muhim nuansa shundaki, xarajat to‘g‘ridan-to‘g‘ri yoki bilvosita ekanligi tahlil ob‘ektiga bog‘liq. Masalan, zavod direktorining maoshi zavod uchun to‘g‘ridan-to‘g‘ri xarajat, lekin shu zavodda ishlab chiqariladigan alohida mahsulot uchun bilvosita xarajattir. Shuning uchun xarajatlarni tasniflashda har doim tahlil ob‘ektini aniq belgilash zarur.

Xarajatlarni segmentlarga taqsimlashning bir nechta usullari mavjud. Har bir usul ma‘lum vaziyatlarda qo‘llaniladi va o‘zining afzalliklari hamda kamchiliklariga ega:

1. Doimiy (qat‘iy) taqsimlash usuli (Fixed Allocation Method) - xarajatlar barcha segmentlar o‘rtasida teng ravishda taqsimlanadi. Bu eng oddiy usul, lekin u haqiqiy resurslar iste‘molini aks ettirmaydi. Masalan, agar buxgalteriya xarajatlari 120 million so‘m bo‘lib, 4 ta segment mavjud bo‘lsa, har bir segmentga 30 million so‘m taqsimlanadi. Bu usul faqat kichik korxonalar yoki barcha segmentlar taxminan bir xil resurslarni iste‘mol qiladigan hollarda qo‘llaniladi.

2. Faoliyatga asoslangan xarajat hisobi - ABC (Activity-Based Costing) - bu eng aniq, lekin eng murakkab usul. ABC metodikasida xarajatlar avval faoliyat turlariga (activity), keyin esa bu faoliyatlarni iste‘mol qilish asosida segmentlarga taqsimlanadi. Masalan, IT bo‘limi xarajatlari avval 'dasturiy ta‘minot qo‘llab-quvvatlash', 'tarmoq tizimini boshqarish', 'server xizmatlari' kabi faoliyatlarga

bo‘linadi, keyin har bir segment bu xizmatlardan qancha foydalanganligi asosida xarajatlar taqsimlanadi.

3. Daromadga asoslangan taqsimlash (Revenue-Based Allocation) - xarajatlar har bir segmentning daromadi ulushiga mutanosib taqsimlanadi. Agar A segment umumiy daromadning 40% ini keltirsa, umumkorxonada xarajatlarning 40% A segmentga yuklanadi. Bu usul daromad katta bo‘lgan segmentlarga ko‘proq xarajat yuklashi mumkin, bu esa ularning haqiqiy rentabelligini buzadi.

4. Iste‘mol asosidagi taqsimlash (Consumption-Based Allocation) - xarajatlar haqiqiy iste‘mol ko‘rsatkichlariga asoslanib taqsimlanadi: ishchilar soni, ishlab chiqarish hajmi, kvadrat metr maydoni, kompyuterlar soni va hokazo. Bu usul adolatli va tushunarli, lekin har bir xarajat turi uchun mos taqsimlash bazasini tanlash zarur.

Har xil xarajat turlari uchun turli taqsimlash bazalari ishlatiladi. Quyida asosiy xarajat turlari va ularga mos taqsimlash bazalari keltirilgan:

Kadrlar va ish haqi xarajatlari: Asosiy taqsimlash bazasi - to‘liq shtat birligi (FTE - Full-Time Equivalent) yoki segment xodimlarining umumiy xodimlardagi ulushi. Masalan, agar korxonada jami 200 xodim bo‘lib, A segmentda 50 xodim ishlasa, kadrlar bo‘limi xarajatlarning 25% (50/200) A segmentga taqsimlanadi.

IT xizmatlari xarajatlari: Kompyuterlar soni, serverlar soni, qo‘llab-quvvatlash so‘rovlari (support tickets) soni yoki IT tizimlaridan foydalanish soatlari asosida taqsimlanadi. Zamonaviy korxonalarda Technology Business Management (TBM) yondashuvi qo‘llaniladi - har bir IT xizmati narxlanadi va iste‘mol hajmiga qarab taqsimlanadi.

Bino va kommunal xizmatlar xarajatlari: Kvadrat metr maydoni asosida taqsimlanadi. Agar A segment 300 kv.m., B segment 200 kv.m. egallasa, ijaraning 60% (300/500) A segmentga, 40% (200/500) B segmentga taqsimlanadi. Kommunal xarajatlar (elektr, suv, gaz) ham shu printsip bo‘yicha yoki ishchilar soniga qarab taqsimlanishi mumkin.

Ko‘p o‘lchovli (multi-dimensional) taqsimlash modeli bir nechta omillarni hisobga olgan holda xarajatlarni taqsimlash imkonini beradi. Bu yondashuv ayniqsa murakkab tashkiliy tuzilmaga ega korxonalar uchun foydali.

Ko‘p o‘lchovli modelda xarajatlar bir vaqtning o‘zida bir nechta kesimda tahlil qilinadi: mahsulot turi bo‘yicha, geografik mintaqaga bo‘yicha, mijoz turi bo‘yicha. Masalan, marketing xarajatlarni biror mintaqaga yoki mijoz turkumiga nisbatan oson taqsimlash mumkin, lekin ma‘lum bir mahsulot bo‘yicha qiyin. Ko‘p o‘lchovli model bunday vaziyatlarda moslashuvchanlikni ta‘minlaydi.

Zamonaviy korxonada resurs rejalashtirish tizimlari (ERP) va maxsus dasturiy ta‘minot ko‘p o‘lchovli taqsimlashni avtomatlashtirish imkonini beradi. Bu tizimlar turli ma‘lumot manbalarini integratsiyalashadi va real vaqt rejimida xarajatlarni taqsimlaydi, bu esa rahbariyatga tezkor qarorlar qabul qilish imkonini beradi.

Daromadlarni segmentlarga ajratish xarajatlarga nisbatan osonroq, chunki ko‘pincha daromad manbaini aniqlash mumkin. Asosiy qoidalar:

Tashqi mijozlardan daromad: Har bir sotish operatsiyasi ma'lum bir mahsulot yoki xizmat, va demak, segment bilan bog'liq. Buxgalteriya tizimida tranzaktsiyalar to'g'ri kodlanishi kerak. Masalan, 'A mahsulot sotildi - 10 mln so'm' degani daromad A segmentga tegishli.

Segmentlararo daromad: 8-son MHXS standartiga ko'ra, segmentlararo daromadlar ham hisobot qilinishi kerak. Masalan, A segment B segmentga xom ashyo yetkazib bersa, bu A segmenti uchun daromad. Ammo konsolidatsiyalangan hisobotda bu daromadlar yo'q qilinadi (eliminatsiya qilinadi).

Murakkab mahsulotlar: Ba'zi hollarda bitta savdo operatsiyasi bir nechta segmentni qamraydi (masalan, paket taklif). Bunday holda daromad mahsulotlarning nisbiy bozor qiymatlariga yoki ishlab chiqarish xarajatlariga mutanosib taqsimlanadi.

Geografik segmentlar: Agar segment geografik mintaqaga asoslangan bo'lsa, daromad mijozning joylashgan joyiga, yetkazib berish joyiga yoki sotish nuqtasiga qarab ajratiladi.

Segment moliyaviy ko'rsatkichlarini baholashda bir nechta asosiy mezonlar qo'llaniladi:

1. Qo'shilgan marja (Contribution Margin) = Segment daromadi - O'zgaruvchan xarajatlar. Bu ko'rsatkich segment qay darajada doimiy xarajatlarni qoplashga va foyda keltirishga hissa qo'shishini ko'rsatadi. Qo'shilgan marja ijobiy bo'lishi kerak, aks holda segment o'zining o'zgaruvchan xarajatlarini ham qoplamayapti degani.

2. Segment marjasi = Qo'shilgan marja - Segmentga bog'liq doimiy xarajatlar. Bu ko'rsatkich umumkorxonada xarajatlari taqsimlanishidan oldin segmentning foydaliligini ko'rsatadi. Segment marjasi segment samaradorligini baholashda eng mos ko'rsatkich hisoblanadi, chunki u faqat segment nazorati ostidagi xarajatlarni hisobga oladi.

3. Segment sof foydasi = Segment marjasi - Taqsimlangan umumkorxonada xarajatlari. Bu ko'rsatkich segment 'to'liq xarajatlar' bilan baholangandagi foydani ko'rsatadi. Ammo, bu ko'rsatkich segment rahbarining samaradorligini baholashda noto'g'ri bo'lishi mumkin, chunki u nazorat qilmaydigan xarajatlarni ham o'z ichiga oladi.

4. Segment rentabelligi = (Segment foyda / Segment aktivlari) × 100%. Bu nisbiy ko'rsatkich turli o'lchamdagi segmentlarni taqqoslash imkonini beradi. Segment rentabelligi yuqori bo'lgan segment aktivlaridan samaraliroq foydalanayapti degani.

Quyida segmentlashtirilgan daromad hisoboti namunasi keltirilgan:

**1-jadval**

**Segmentlashtirilgan daromad hisoboti (mln so'm)**

| <b>Ko'rsatkichlar</b> | <b>Segment A</b> | <b>Segment B</b> | <b>Segment C</b> | <b>Jami</b> |
|-----------------------|------------------|------------------|------------------|-------------|
| Tashqi daromad        | 500              | 300              | 200              | 1 000       |
| Segmentlararo daromad | 50               | 30               | 0                | 80          |
| Jami daromad          | 550              | 330              | 200              | 1 080       |

|   |      |      |      |      |
|---|------|------|------|------|
| O‘zgaruvchan xarajatlar                     | 300  | 180  | 120  | 600  |
| Qo‘shilgan marja                            | 250  | 150  | 80   | 480  |
| Qo‘shilgan marja, %                         | 45 % | 45 % | 40 % | 44 % |
| Segmentga bog‘liq doimiy xarajatlar         | 100  | 80   | 50   | 230  |
| Segment marjasi                             | 150  | 70   | 30   | 250  |
| Segment marjasi, %                          | 27 % | 21 % | 15 % | 23 % |
| Umumkorxonalar xarajatlari (taqsimlanmagan) | –    | –    | –    | 120  |
| Korxonalar sof foydasi                      | –    | –    | –    | 130  |

Ushbu hisobotni tahlil qilish: (1) Barcha uch segment qo‘shilgan marja ijobiy, ya‘ni har biri o‘z o‘zgaruvchan xarajatlarini qoplaydi va doimiy xarajatlarga hissa qo‘shadi; (2) A segment eng yuqori segment marjasiga ega (150 mln so‘m), lekin B segment ham yaxshi ko‘rsatkich ko‘rsatmoqda (70 mln so‘m); (3) C segmentning segment marjasi past (30 mln so‘m), lekin ijobiy. Bu segment hali ham foydali, ammo uning samaradorligini oshirish zarur; (4) Umumkorxonalar xarajatlari (120 mln so‘m) segmentlarga taqsimlanmagan, chunki ular bevosita segment faoliyatiga bog‘liq emas.

Zamonaviy korxonalar resurs rejalashtirish tizimlari (ERP - Enterprise Resource Planning) segment hisobotini avtomatlashtirish uchun keng imkoniyatlar yaratadi. Mashhur ERP tizimlari - SAP, Oracle, Microsoft Dynamics, 1C - segmentlar bo‘yicha moliyaviy ma‘lumotlarni real vaqt rejimida to‘plash va tahlil qilish imkonini beradi.

ERP tizimlarining afzalliklari: (1) Ma‘lumotlarning yagona bazasi - barcha bo‘limlar bir tizimda ishlaydi, bu takroriy kiritishlarni va xatolarni kamaytiradi; (2) Avtomatik taqsimlash - tizim oldindan belgilangan qoidalarga asosan avtomatik ravishda xarajatlarni taqsimlaydi; (3) Real vaqt hisoboti - segment ko‘rsatkichlari doimiy yangilanadi; (4) Ko‘p o‘lchovli tahlil - bir vaqtning o‘zida turli kesimlar bo‘yicha tahlil; (5) Integratsiya - moliya, ishlab chiqarish, sotish, kadrlar ma‘lumotlarining birlashtirish.

Xarajatlar va daromadlarni segmentlar kesimida to‘g‘ri guruhlash va ajratish metodikasi zamonaviy korxonalar moliyaviy boshqaruvining muhim elementi hisoblanadi. Ushbu maqolada o‘rganilgan asosiy xulosalar:

Birinchi, segment hisoboti 8-son MHXS standartiga muvofiq tayyorlanishi va 'boshqaruv yondashuvi' tamoyiliga asoslanishi kerak. Segment ma‘lumotlari korxonalar rahbariyati ichki qarorlar qabul qilish uchun foydalanayotgan ma‘lumotlar asosida taqdim etiladi.

Ikkinchi, xarajatlarni to‘g‘ridan-to‘g‘ri va bilvosita turlariga ajratish juda muhim. To‘g‘ridan-to‘g‘ri xarajatlar segmentga bevosita bog‘lanadi, bilvosita xarajatlar esa ma‘lum bir taqsimlash bazasi yordamida taqsimlanadi. Har bir xarajat turi uchun eng mos taqsimlash bazasini tanlash zarur.

Uchinchi, xarajatlarni taqsimlashning turli usullari mavjud: oddiy teng taqsimlash, faoliyatga asoslangan xarajat hisobi (ABC), daromadga asoslangan, iste‘mol asosidagi taqsimlash. Ko‘pchilik korxonalar aralash (hybrid) yondashuvni qo‘llaydi - turli xarajat turlari uchun turli usullardan foydalanadi.

To‘rtinchidan, segment moliyaviy ko‘rsatkichlarini baholashda qo‘shilgan marja, segment marjasi va segment rentabelligi kabi ko‘rsatkichlar ishlatiladi. Segment marjasi segment samaradorligini baholashning eng mos ko‘rsatkichi, chunki u faqat segment nazorati ostidagi xarajatlarni hisobga oladi.

Beshinchidan, zamonaviy raqamli texnologiyalar - ERP tizimlari, AI, BI platformalari - segment hisobotini avtomatlashtirish va takomillashtirishga katta imkoniyatlar yaratadi. Bu texnologiyalar real vaqt tahlili, aniqlikni oshirish va qaror qabul qilishni tezlashtirish imkonini beradi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. 8-son MHXS “Operatsion segmentlari”. Xalqaro moliyaviy hisobot standartlari jamg‘armasi, 2024.
2. 1-son BHXS “Moliyaviy hisobotlarni taqdim etish”. IASB, 2023.
3. Kaplan R.S., Anderson S.R. Time-Driven Activity-Based Costing: A Simpler and More Powerful Path to Higher Profits. Harvard Business Review Press, 2007.
4. Horngren C.T., Datar S.M., Rajan M.V. Cost Accounting: A Managerial Emphasis. 16th Edition. Pearson, 2020.
5. Drury C. Management and Cost Accounting. 10th Edition. Cengage Learning, 2018.
6. Grant Thornton. 8-SON MHXS - Segment Information to be Disclosed. Global Accounting Advisory, 2022.
7. FASB ASC 280. Segment Reporting. Financial Accounting Standards Board, 2023.
8. Cooper R., Kaplan R.S. The Design of Cost Management Systems. 2nd Edition. Prentice Hall, 1999.
9. Shirinov U.A., Hamidov D. Korxonalarda segmentar hisobni takomillashtirish // “Ekonomika i sotsium”. – 2023. – №6(109).
10. Alikulov G‘olibjon. Segmentar va moliyaviy hisobot tuzishda xo‘jalik yurituvchi subyektlar mulkini baholashning metodologik muammolari // Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot (maxsus son). – 2024. – Aprel. – B. 435

*Raximov Xoshim Amirkulovich – TDIU SF mustaqil tadqiqotchisi*

### **SUG‘URTA XIZMATLARINI KO‘RSATUVCHI SUBYEKTLARDA XARAJATLARNI HISOB OBYEKTI SIFATIDAGI TASNIFI VA TAVSIFI**

**Annotatsiya:** Maqolada sug‘urta xizmatlarini ko‘rsatuvchi subyektlarda xarajatlarni xalqaro standartlar asosida tan olish, ularni buxgalteriya schyotlarida aks ettrish va buxgalteriya o‘tkazmalarida rasmiylashtirish hamda buxgalteriya hisobotlarda aks ettrish masalalari yoritilgan.

**Kalit so‘zlar:** sug‘urta, xarajat, xalqaro standartlar, buxgalteriya hisobi, hisobot, sug‘urta tannarni, ma‘muriy xarajat.

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы признания расходов в организациях, предоставляющих страховые услуги, на основе международных стандартов, их отражения в бухгалтерской отчетности и формализации бухгалтерских операций, а также их отражения в бухгалтерских отчетах.

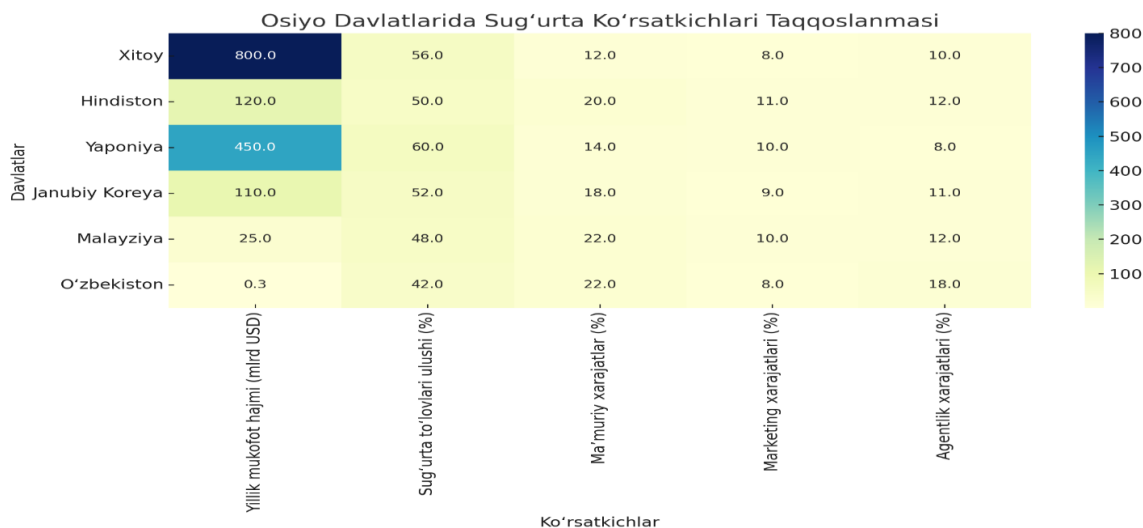
**Ключевые слова:** страхование, себестоимость, международные стандарты, бухгалтерский учет, отчетность, страховая компания, административные расходы.

**Abstract:** The article discusses the issues of recognizing expenses in entities providing insurance services based on international standards, their reflection in accounting accounts and formalization in accounting transactions, and their reflection in accounting reports.

**Keywords:** insurance, cost, international standards, accounting, reporting, insurance company, administrative expenses.

Sug‘urta xizmatlari zamonaviy bozor iqtisodiyotining ajralmas qismi sifatida moliyaviy barqarorlikni ta‘minlash, xavf-xatarlarni kamaytirish va aholining ijtimoiy himoyasini mustahkamlashda muhim rol o‘ynaydi. Sug‘urta xizmatlari mamlakat iqtisodiyotida mulkni, jismoniy va yuridik shaxslarni turli xatarlardan muhofaza qilish orqali faoliyat yurituvchi sub‘ektlar ishonchini oshiradi va investitsiya muhitini yaxshilaydi. Bu sohadagi barqarorlik mamlakatning moliyaviy xavfsizligini ta‘minlashda asosiy omillardan biridir.

Jahon bank ma‘lumotlariga ko‘ra, 2023 yilda dunyo bo‘yicha sug‘urta mukofotlari umumiy hajmi 7,1 trillion dollarga yetgan. O‘zbekistonda esa 2022 yil yakuniga ko‘ra, sug‘urta tashkilotlari tomonidan yig‘ilgan mukofotlar hajmi 3,5 trln so‘mni tashkil etgan. 2023 yilda bu ko‘rsatkich 4,1 trln so‘mga yetdi, bu esa 17% o‘shishni anglatadi. Mamlakatimizda sug‘urta bozori hali to‘liq shakllanmagan bo‘lsa-da, uning o‘shish sur‘ati yildan-yilga ortib bormoqda: 2020-2022 yillar davomida umumiy sug‘urta bozori 37% o‘shishni namoyon qildi. Iste‘molchilarda sug‘urta madaniyati ortib borayotgani, sohaga davlat tomonidan berilgan imtiyozlar va huquqiy islohotlar natijasida mazkur yo‘nalish yanada dolzarb ahamiyat kasb etmoqda.



1-rasm. Osiyo davlatlarida sug‘urta sektori faoliyati.<sup>59</sup>

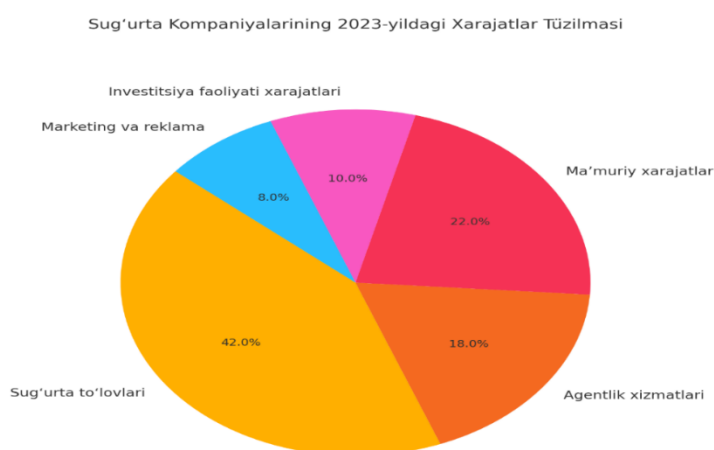
<sup>59</sup> Муаллиф ишланмаси.

Yuqoridagi rasm Osiyo davlatlarida sug‘urta sektori faoliyatini taqqoslaydi. E‘tiborga loyiq jihatlar:

➤ **Xitoy va Yaponiya** sug‘urta mukofotlari bo‘yicha mintaqadagi yetakchilar (800 mlrd va 450 mlrd AQSh dollari).

➤ **Sug‘urta to‘lovlari ulushi** eng yuqori Yaponiya va Xitoyda bo‘lib, bu mamlakatlarda sug‘urta qoplamalari samarador ishlayotgani va foydalanuvchi ishonchi yuqoriligini anglatadi.

➤ **O‘zbekiston** bu ko‘rsatkichlar bo‘yicha hali past darajada turibdi, ammo xarajatlar tuzilmasi jihatdan boshqa rivojlanayotgan davlatlar bilan o‘xshashlik bor.



## 2-rasm. 2023-yilda O‘zbekiston sug‘urta tashkilotlarida xarajatlar tarkibi.<sup>60</sup>

Ushbu diagrammada 2023-yilda O‘zbekiston sug‘urta tashkilotlarida xarajatlar qanday taqsimlangani ko‘rsatilgan. Eng katta ulush – **42%** to‘g‘ridan-to‘g‘ri sug‘urta to‘lovlariga to‘g‘ri keladi, bu esa kompaniyaning asosiy funksiyasi – xavf-hatarni qoplashga katta e‘tibor qaratilganini ko‘rsatadi. Ma‘muriy xarajatlar va agentlik to‘lovlari ham muhim ulushni tashkil etmoqda.

Har qanday xo‘jalik yurituvchi sub‘ekt borki ma‘lum bir faoliyat bilan shug‘ullanish uchun xarajatlarni amalga oshiradi. Xarajatlar korxonada faoliyatidagi eng asosiy buxgalteriya hisobining ob‘ektlaridan biri bo‘lib hisoblanadi, chunki korxonada foydasi u amalga oshirgan xarajatlarga bog‘liqdir.

Xo‘jalik yurituvchi sub‘ektlarda yuqori daromadlilikka erishish uchun xarajatlar tarkibini optimallashtirish zarur. Xarajat tushunchasi haqida turli adabiyotlarda turlicha fikrlar keltirilgan.

Moliyaviy hisobotning konseptual asosi (MHXS)ga asosan “**Xarajatlar** – bu aktivlarning chiqib ketishi yoki kamayishi yohud majburiyatlarning paydo bo‘lishi shaklida iqtisodiy nafning hisobot davridagi pasayishidir, va ushbu pasayish kapitalning egalariga taqsimlanadigan summalar bilan bog‘liq bo‘lmagan kamayishiga olib keladi” deb ta‘rif keltirilgan.

<sup>60</sup>Муаллиф ишланмаси.

Soliq Kodeksining 305-moddasi 2-ikkinchi xat boshida quyidagicha ta’rif keltirilgan “...soliq to‘lovchi tomonidan O‘zbekiston Respublikasida ham, uning hududidan tashqarida ham hisobot (soliq) davri davomida amalga oshirilgan (ko‘rilgan), asoslangan va hujjatlar bilan tasdiqlangan chiqimlari (ushbu Kodeksning 333-336-moddalarida nazarda tutilgan hollarda esa zararlar) xarajatlar deb e’tirof etiladi.

Jumladan professor Urazov K.B. Xarajat deganda, hisobot davrida korxonalar aktivlarining kamayishi yoki majburiyatlarning ko‘payishi tushuniladi<sup>61</sup>.

Xarajat – bu mahsulotni ishlab chiqarish, tovarlarni sotish va xizmatlar ko‘rsatish bilan bog‘liq bo‘lgan sarflarning puldagi ifodasidir<sup>62</sup>, boshqacha qilib aytganda ko‘zlangan maqsadga erishish uchun amalga oshirilgan sarflarning puldagi ifodasidir.

Yuqoridagilarni inobatga olib biz o‘zimizning mualliflik yondashuvimizni taklif qildik: **Xarajatlar – bu xo‘jalik yurituvchi sub’ektning daromad olish jarayonida yoki faoliyatni ta’minlash maqsadida amalga oshiriladigan, hisob yuritish prinsiplariga muvofiq aktivlarning kamayishi yoki majburiyatlarning oshishi natijasida yuzaga kelgan, kelgusida iqtisodiy nafning pasayishiga olib keluvchi va kapitalning egalariga taqsimlanmaydigan kamayish sifatida e’tirof etiladigan iqtisodiy ko‘rsatkichdir.**

Xarajatlar sarflardan farqli ravishda iqtisodiy nafning bevosita kamayishini aks ettiradi; sarflar esa kelgusida naf berishi kutilayotgan resurslar qiymati bo‘lib, iqtisodiy naf daromad bilan bog‘langan davrda xarajatga aylanadi.

Taklif etilgan yangi ta’rif xarajatlarni iqtisodiy nafning pasayishi, aktivlarning kamayishi yoki majburiyatlarning oshishi hamda daromad olish jarayoni bilan bevosita sababiy bog‘liqlik asosida yoritib, sarflardan farqlash, MHXS prinsiplari, kapital egalariga taqsimlanmaydigan kamayish mezonlarini birlashtirgani uchun ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan eng to‘liq va izchil talqin hisoblanadi.

Sug‘urta tashkilotlari o‘z faoliyatini amalga oshirishi uchun ma’lum darajada xarajatlar qiladi, bu xarajatlarni ob’ekt sifatida, boshqaruv maqsadida, buxgalteriya hisobi nuqtayi nazaridan va rejalashtirish hamda boshqa nazariy maqsadlarga ko‘ra turlicha tavsiflash mumkin.

Sug‘urta tashkilotlari xarajatlari ob’ekt sifatida tavsiflanganda, ularni tavsiflash mamlakatimizning amaldagi qonun hujjatlariga muvofiq amalga oshiriladi. Chunonchi, bunday qonun xujjatlariga O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1999-yil 5-fevraldagi 54-sonli qarori bilan tasdiqlangan “Mahsulot (ish, xizmat) larni ishlab chiqarish va sotish xarajatlari tarkibi hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish tartibi to‘g‘risida”gi Nizom, Adliya vazirligi tomonidan 2005 yil 18 oktyabr 1517-son bilan ro‘yxatga olingan, Moliya vazirligining 2005 yil 20 iyuldagi 65-son buyrug‘i bilan tasdiqlangan “Sug‘urta

---

<sup>61</sup>К.Б.Уразов Бухгалтерия ҳисоби ва аудит. Т.: “Ўқитувчи”, 2004.

<sup>62</sup>Х.Н.Мусаев Аудит. Т.: “Молия”, 2003.

tashkilotlari tomonidan xarajatlar tarkibi va moliyaviy natijalarni shakllantirishning o‘ziga xos xususiyatlari to‘g‘risida”gi Nizom<sup>63</sup> va 21-son BHMS misol bo‘ladi.



### 1-rasm.Sug'urta tashkiloti xarajatlarining turlari va ularning tasniflanishi<sup>64</sup>

Sug'urta tashkiloti xarajatlarining tarkibi ham xilma-xildir (1-rasm).

Quyidagi shartlar bajarilgan taqdirda xarajatlar buxgalteriya hisobida tan olinadi:

- xarajat muayyan shartnomaga, qonunchilik va me'yoriy-huquqiy hujjatlar talablariga, tadbirkorlik odatlariga muvofiq amalga oshirilsa;
- xarajatlarda miqdori aniqlanishi mumkin bo'lsa;
- muayyan bitim korxonaning iqtisodiy foydasining kamayishiga olib kelishiga ishonch bo'lsa. Tashkilot aktivni topshirganida yoki aktivni o'tkazishda

<sup>63</sup><https://lex.uz/uz/docs/-7062672?ONDATE=14.08.2024%2000>

<sup>64</sup> Муллиф ишланмаси

noaniqlik bo‘lmasa, muayyan bitim korxonaning iqtisodiy foydasining kamayishiga olib kelishi aniq.

Agar yuqorida ko‘rsatilgan shartlardan kamida bittasi tashkilot tomonidan qilingan har qanday xarajatlarga nisbatan bajarilmasa, debitorlik qarzlari tashkilotning buxgalteriya hisobida tan olinadi.

Amortizatsiya amortizatsiya qilinadigan aktivlarning qiymati, foydali xizmat muddati va tashkilot tomonidan qabul qilingan amortizatsiya usullaridan kelib chiqqan holda aniqlangan amortizatsiya to‘lovlari miqdoriga asoslangan xarajat sifatida tan olinadi.

Xarajatlar korxonalarda tushumlarni kelib tushishi, boshqa daromadlarni olish niyatidan qat’iy nazar buxgalteriya hisobida tan olinishi kerak.

Xarajatlar pul mablag‘larini haqiqiy to‘lash vaqtidan va amalga oshirishning boshqa shakllaridan qat’i nazar (xo‘jalik faoliyati faktlarining vaqtincha aniqligini hisobga olgan holda) ular sodir bo‘lgan hisobot davrida tan olinadi.

Agar buxgalteriya hisobining soddalashtirilgan usullarini, shu jumladan soddalashtirilgan buxgalteriya (moliyaviy) hisobotlarini qo‘llash huquqiga yega bo‘lgan tashkilot mahsulot va tovarlarni sotishdan tushgan daromadni yetkazib berilgan mahsulotlarga yegalik qilish, undan foydalanish va ularni tasarruf yetish huquqi sifatida tan olish tartibini qabul qilgan bo‘lsa, sotilgan tovarlar, bajarilgan ishlar, ko‘rsatilgan xizmatlar xizmatga o‘tkaziladi va pul mablag‘lari va boshqa to‘lov shakllari olingandan so‘ng, xarajatlar qarz to‘langanidan keyin tan olinadi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. Abduraimova M.A. Sug‘urta tashkilotlarida moliyaviy xisobotini tuzish va auditorlik tekshiruvidan o‘tkazish tartibini takomillashtirish. Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya avtoreferati. T.: 2020 y. 34 bet.
2. Abdusalomova, N. B. (2024). Sug‘urta tashkilotlarida buxgalteriya hisobini moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari asosida takomillashtirish. *Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting*, 4(05), 83-90.
3. Mignolet J., Van der Meulen S. Accounting for insurance contracts: Current practice and future challenges under IFRS 17. – Brussels : European Accounting Association, 2015. – 32 p.
4. Trueman B. Financial reporting and performance measurement in insurance companies. – London : Routledge, 2018. – 284 p.
5. Swiss Re Institute. World insurance: navigating reinsurance and risk costs. – Zurich : Swiss Re Institute, 2021. – 45 p.
6. Munich Re. Reinsurance accounting and expense management: global perspectives. – Munich : Munich Re Group, 2019. – 38 p.
7. Vaughan E. J., Vaughan T. *Fundamentals of Risk and Insurance*. – 11th ed. – Hoboken : Wiley, 2014.

*Urazov Komil Baxramovich – SamISI, professor*

*Raximov Xoshim Amirkulovich – TDIU SF mustaqil tadqiqotchisi*

## **BIRGALIKDA SUG‘URTA OPERATSIYALARI VA QAYTA SUG‘URTA BO‘YICHA XARAJATLARNI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH**

***Annotatsiya:** Maqolada birgalikda sug‘urta operatsiyalari va qayta sug‘urta bo‘yicha xarajatlarni xalqaro standartlar asosida tan olish, ularni buxgalteriya schyotlarida aks ettrish va buxgalteriya o‘tkazmalarida rasmiylashtirish hamda buxgalteriya hisobotlarda aks ettrish masalalari yoritilgan.*

***Kalit so‘zlar:** sug‘urta, birgalikda sug‘urta, qayta sug‘urta, xalqaro standartlar, buxgalteriya hisobi, hisobot, xarajatlar, MHXS.*

***Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы признания затрат на операции страхования и перестрахования на основе международных стандартов, их отражения в бухгалтерской отчетности и формализации бухгалтерских операций, а также их отражения в бухгалтерских отчетах.*

***Ключевые слова:** страхование, сострахование, перестрахование, международные стандарты, бухгалтерский учет, отчетность, затраты, МСФО.*

***Abstract:** The article discusses the issues of recognizing costs of co-insurance and reinsurance operations based on international standards, their reflection in accounting accounts and formalization in accounting transactions, and their reflection in accounting reports.*

***Keywords:** insurance, co-insurance, reinsurance, international standards, accounting, reporting, costs, IFRS.*

Sug‘urta bozorining globallashuvi, turli davlatlardagi xalqaro hisobot standartlariga muvofiqlik va sug‘urta xizmatlarining murakkablashuvi sharoitida, sug‘urta tashkilotlari moliyaviy ma’lumotlarni aniq va shaffof taqdim etishi talab etilmoqda. Shu nuqtai nazardan, **birgalikda** va **qayta sug‘urta** operatsiyalari bo‘yicha xarajatlarni hisob va hisobotda alohida, mustaqil va mantiqiy aks ettirish masalasi nihoyatda dolzarb hisoblanadi. Bugungi kunda, 17-son MHXS “Sug‘urta shartnomalari” (IFRS 17 – Insurance Contracts), hamda xalqaro amaliyotdagi Qonunchilikka asoslangan buxgalteriya hisob tamoyillari (SAP) va Umumqabul qilingan buxgalteriya hisob tamoyillari (GAAP) standartlari bu turdagi operatsiyalar bo‘yicha hisob yuritishni aniq reglamentlashga harakat qilmoqda. Biroq, amaliy hisobotlarda bu ikki yo‘nalish ko‘p hollarda yagona toifa sifatida qayd etiladi. Bu esa tahliliy imkoniyatlarni cheklaydi, xarajatlarning manbasini anglashni qiyinlashtiradi va xatarlarning noto‘g‘ri baholanishiga olib kelishi mumkin. 17-son MHXS standartida qayta sug‘urta va birgalikda sug‘urta shartnomalarini alohida rasmiylashtirish, har biri uchun alohida hisob yuritish zarurligi qayd etilgan. Standartda qayta sug‘urta shartnomalari qayta sug‘urtaga berilgan shartnomalar sifatida aniqlangan va ular bo‘yicha xarajatlar hamda daromadlar, asosiy sug‘urtadan farqli hisobda aks ettirilishi shartligi belgilangan (IFRS Foundation, 2020).

**Mignolet (2017)** o‘z magistrlik dissertatsiyasida 17-son MHXSning joriy etilishi orqali qayta sug‘urta xarajatlari va kirimlarini aniq tasniflash, sug‘urta faoliyati samaradorligini ishonchli baholash uchun metodologik asos yaratilishini ko‘rsatib bergan.

**Van der Meulen (2015)** va **Trueman (2018)** kabi olimlar, birgalikda sug‘urta shartnomalariga xos bo‘lgan xususiyatlar — ya‘ni xarajatlar va xavflarning sug‘urtalovchilar o‘rtasidagi taqsimoti, ularning hisobda yoritilishini murakkablashtirishini qayd etishgan. Ular, qayta sug‘urta jarayonlari alohida ishchi schyotlarda yuritilmasligi oqibatida kompaniya foydasida "pul oqimining noto‘g‘ri manbasi" yuzaga kelishini ta‘kidlashgan.

Shuningdek, **Swiss Re (2021)** va **Munich Re (2019)** kabi yirik qayta sug‘urta tashkilotlari o‘z hisobotlarida qayta sug‘urta xarajatlarini va foydalanish oqibatlarini alohida yuritishni strategik hisob qilishlarini ta‘kidlashgan.

### 1-jadval

#### Birgalikda va qayta sug‘urta iqtisodiy va xavf tavsifi jihatidan farqlar<sup>65</sup>

| Yo‘nalish                              | Birgalikda sug‘urta   | Qayta sug‘urta   |
|--|---|--|
| <b>Xavf taqsimoti</b>                  | Sug‘urta tavakkalliklari bir nechta sug‘urtalovchilar o‘rtasida to‘g‘ridan to‘g‘ri taqsimlanadi | Xavf (risk) tashqi tuzilma – qayta sug‘urtalovchiga topshiriladi                                 |
| <b>Funksional vazifa</b>               | Bir vaqtda bir nechta sug‘urtalovchilar bir shartnoma asosida mas‘uliyatni bo‘lishadi           | Asosiy sug‘urtalovchi o‘z majburiyatini qayta sug‘urta qilish orqali boshqa tashkilotga yuklashi |
| <b>Daromad va xarajat shakllanishi</b> | Har bir sug‘urtalovchi o‘z ulushiga yarasha xarajat qiladi                                      | Qayta sug‘urta mukofoti, komission to‘lov va hizmat haqlari orqali xarajat shakllanadi           |

Harajatlarning manbalari va xarakteri farqli bo‘lgani bois, ularni **umumlashtirish hisobi xato va tahliliy noto‘g‘rilik** keltirib chiqaradi.

17-son MHXS standartga asosan, qayta sug‘urta shartnomalari sug‘urta majburiyatlarining o‘zga sub‘ektiga o‘tkazilishi bilan bog‘liq deb qaraladi. Shu bois, hisobotda ularni asosiy sug‘urta operatsiyalaridan **alohida inobatga olish** talab qilinadi.

Moliyaviy hisobotning asosiy vazifalaridan biri – rahbariyatga strategik qaror qabul qilish uchun aniq, to‘liq va tahliliy ma‘lumot taqdim etishdir. Sug‘urta sohasida bu qarorlar xavfni boshqarish, xizmatlar tarkibini optimallashtirish va rentabellikni oshirish bilan bevosita bog‘liq. Shu jihatdan, **birgalikda sug‘urta va qayta sug‘urta xarajatlarini alohida hisob yuritishning** ahamiyati quyidagilarda namoyon bo‘ladi:

<sup>65</sup> Muallif ishlanmasi

2-jadval

**Xarajat tuzilmasi va yuzaga kelish bosqichlaridagi farqlar<sup>66</sup>**

| <b>Xarajat turi</b> | <b>Birgalikda sug‘urta</b>   | <b>Qayta sug‘urta</b>   |
|---------------------|--|---|
| Agent komissiyasi   | Hamkorlikdagi har bir sug‘urtalovchiga xos                           | Qayta sug‘urtalovchidan alohida   |
| Hujjatlashtirish    | Kelishuv bayonnomalari, kelishuv shartlari, bosh kompaniya tuzilmasi | Qayta sug‘urta (Cedent-cession) shartnomasi, bordero to‘lovlari                 |
| Audit xarajatlari   | Hamkorlar orasida taqsimlangan tekshiruv                             | Qayta sug‘urtalovchi tashkilot tomonidan yuritiladigan alohida audit va hisobot |

Birgalikda sug‘urta va qayta sug‘urta xarajatlarini alohida hisob yuritish – bu faqatgina buxgalteriyada texnik farq emas, balki **boshqaruv darajasida strategik qarorlarni aniq, samarali va asoslangan tarzda qabul qilish imkonini beradigan muhim tizimdir**. Bu nafaqat moliyaviy nazoratni kuchaytiradi, balki kompaniyani raqobatbardosh va barqaror faoliyat yuritadigan bozor ishtirokchisiga aylantiradi.

Ikkala sug‘urta turi — birgalikda **sug‘urta** va **qayta sug‘urta** — xarajat xarakteri, manbalari va iqtisodiy natijalari jihatidan mutlaqo farqli. Shuning uchun:

✓ Ularni **alohida ishchi schyotlarda yuritish** — moliyaviy nazorat, strategik boshqaruv, va xalqaro hisobot talablari nuqtai nazaridan **zarur va majburiy**;

✓ Umumlashtirilgan holda hisob yuritish kompaniya uchun **xavfli noto‘g‘ri moliyaviy xulosalar** keltirib chiqarishi mumkin;

✓ **IFRS, GAAP, SAP va milliy standartlar** bu masalada aniq ajratishni talab etadi va alohida schyotlar yuritilishiga asos bo‘ladi.

Birgalikda sug‘urta va qayta sug‘urta xarajatlarini hisobda alohida yuritish nafaqat xalqaro standartlarga muvofiq, balki tahliliy boshqaruv, moliyaviy shffoflik va xatarlarni minimallashtirish nuqtai nazaridan ham zarurdir.

Sug‘urta sohasi zamonaviy moliya tizimining muhim tarkibiy qismi bo‘lib, iqtisodiyotda risklarni taqsimlash, investitsiya resurslarini safarbar qilish va moliyaviy barqarorlikni ta‘minlashda muhim rol o‘ynaydi. Sug‘urta tashkilotlarida xarajatlarni to‘g‘ri va ishonchli hisobga olish sug‘urta tariflarini asoslash, xizmatlar rentabelligini baholash hamda moliyaviy hisobotning ishonchliligini ta‘minlashning asosiy shartlaridan biri hisoblanadi.

Amaliyotda to‘g‘ridan-to‘g‘ri sug‘urta va birgalikda sug‘urta shartnomalari iqtisodiy mazmuni, risklarni taqsimlash mexanizmi va xarajatlar tarkibi jihatidan sezilarli darajada farq qiladi. Biroq ko‘plab sug‘urta tashkilotlarida ushbu shartnomalar bo‘yicha xarajatlar yagona 2010- “Sug‘urta ishini yuritish xarajatlari” schyotda umumlashtirilgan holda hisobga olib kelinmoqda. Bu esa

<sup>66</sup> Muallif ishlanmasi

sug‘urta turlari kesimida xarajatlar samaradorligini baholashni, har bir shartnoma turi bo‘yicha moliyaviy natijalarni aniqlashni qiyinlashtiradi.

17-son MHXS “Sug‘urta shartnomalari” xalqaro standartida sug‘urta shartnomalarini guruhlash va ular bo‘yicha xarajatlarni alohida hisobga olish talablari belgilangan. Shuningdek, 8-son MHXS “Operatsion segment” standarti segmentlar kesimida moliyaviy axborot taqdim etishni talab qiladi. Ushbu talablar amaldagi hisob tizimini takomillashtirish zaruratini yuzaga keltiradi.

### 3-jadval

#### Sug‘urta xarajatlari bo‘yicha taklif etilayotgan buxgalteriya o‘tkazmalari

| № | Operatsiya mazmuni   | 2010 –<br>To‘g‘ridan-to‘g‘ri<br>sug‘urta | 2020 –<br>Birgalikda<br>sug‘urta | 2030 – Qayta<br>sug‘urtalash    |
|---|--|--|----------------------------------|---------------------------------|
| 1 | Agentlik va brokerlik komissiyalari hisoblandi                         | Dt 2010<br>Kt 6040                       | Dt 2020<br>Kt 6040               | Dt 2030<br>Kt 6080              |
| 2 | Anderrayting (aktuar, syurvey) xizmatlari qabul qilindi                | Dt 2010<br>Kt 6090                       | Dt 2020<br>Kt 6090               | Dt 2030<br>Kt 6090              |
| 3 | Polis, sertifikat, shartnomalarni rasmiylashtirish xarajatlari         | Dt 2010<br>Kt 6010, 1010                 | Dt 2020<br>Kt 6010, 1010         | —                               |
| 4 | Zararlarni tartibga solish xarajatlari (ekspertiza, avariya komissari) | Dt 2010<br>Kt 6090                       | Dt 2020<br>Kt 6090               | Dt 2030<br>Kt 6090              |
| 5 | Sug‘urta portfeliga tegishli ish haqi hisoblandi                       | Dt 2010<br>Kt 6710                       | Dt 2020<br>Kt 6710               | Dt 2030<br>Kt 6710              |
| 6 | Ijtimoiy ajratmalar hisoblandi   | Dt 2010<br>Kt 6520                       | Dt 2020<br>Kt 6520               | Dt 2030<br>Kt 6520              |
| 7 | Qayta sug‘urta shartnomalarini joylashtirish va yuritish xarajatlari   | —  | —                                | Dt 2030<br>Kt 6010              |
| 8 | Xarajatlar bo‘yicha to‘lov amalga oshirildi                            | Dt 6040/6090/6010<br>Kt 5110             | Dt<br>6040/6090/6010<br>Kt 5110  | Dt<br>6080/6090/6010<br>Kt 5110 |
| 9 | Hisobot davri oxirida tannarxqa o‘tkazildi                             | Dt 9130<br>Kt 2010                       | Dt 9130<br>Kt 2020               | Dt 9130<br>Kt 2030              |

O‘tkazilgan tadqiqot natijalari sug‘urta tashkilotlarida to‘g‘ridan-to‘g‘ri sug‘urta, birgalikda sug‘urta va qayta sug‘urta shartnomalari bo‘yicha xarajatlarni yagona schyot doirasida hisobga olish amaliyoti zamonaviy moliyaviy hisobot va boshqaruv ehtiyojlariga to‘liq javob bermasligini ko‘rsatdi. Bunday yondashuv xarajatlarning iqtisodiy mazmunini yetarli darajada aks ettirmaydi, sug‘urta turlari bo‘yicha rentabellikni aniqlash imkoniyatlarini cheklaydi hamda boshqaruv qarorlarini qabul qilish jarayonida axborot asimmetriyasini yuzaga keltiradi.

Tadqiqot davomida to‘g‘ridan-to‘g‘ri sug‘urta, birgalikda sug‘urta va qayta sug‘urta shartnomalari o‘rtasida risklarni taqsimlash mexanizmi, xarajatlar tarkibi,

hisob-kitob sub’ektlari hamda moliyaviy natijalarni shakllantirish xususiyatlari jihatidan jiddiy farqlar mavjudligi ilmiy jihatdan asoslab berildi. Shu bois ushbu shartnomalar bo‘yicha xarajatlarni alohida hisob ob’ektlari sifatida ko‘rish zarurati kelib chiqadi.

Ishlab chiqilgan metodologik yondashuvga muvofiq, **2010 – “To‘g‘ridan-to‘g‘ri sug‘urta shartnomalari bo‘yicha xarajatlar”**, **2020 – “Birgalikda sug‘urta shartnomalari bo‘yicha xarajatlar”** va **2030 “Qayta sug‘urtalash operatsiyalari bo‘yicha xarajatlar”** ishchi schyotlarini joriy etish sug‘urta tashkilotlarida hisob axborotining sifat jihatdan yangi bosqichga ko‘tarilishini ta‘minlaydi. Mazkur yondashuv orqali har bir sug‘urta turi bo‘yicha xarajatlarni aniq identifikatsiya qilish, ularni sug‘urta mukofotlari bilan taqqoslash va iqtisodiy samaradorlikni baholash imkoniyati yaratiladi.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, 2010, 2020 va 2030 schyotlarini joriy etish:

- ✓ sug‘urta tashkilotlarida **xarajatlar hisobining shaffofligini oshiradi**;
- ✓ 17-son MHXS “Sug‘urta shartnomalari” standartida belgilangan shartnoma guruhlari bo‘yicha hisob yuritish talablariga to‘liq mos keladi;
- ✓ 8-son MHXS “Operatsion segment” doirasida segment hisobotini shakllantirish uchun zarur axborot bazasini yaratadi;
- ✓ sug‘urta tariflarini ilmiy asosda qayta ko‘rib chiqish va optimallashtirishga xizmat qiladi;
- ✓ ichki nazorat va boshqaruv hisobining samaradorligini oshiradi.

Ilmiy nuqtai nazardan, mazkur tadqiqot sug‘urta hisobida ishchi schyotlar tizimini takomillashtirish orqali moliyaviy natijalarni shakllantirish mexanizmini chuqurroq ochib beradi hamda sug‘urta xarajatlarini funksional va iqtisodiy mazmun jihatidan klassifikatsiya qilishga qo‘shimcha nazariy asos yaratadi. Amaliy jihatdan esa taklif etilgan model sug‘urta tashkilotlarida joriy etish uchun mos, sodda va axborot texnologiyalari bilan integratsiya qilish imkoniyatiga ega.

Xulosa qilib aytganda, to‘g‘ridan-to‘g‘ri sug‘urta, birgalikda sug‘urta va qayta sug‘urta shartnomalari bo‘yicha xarajatlarni 2010, 2020 va 2030 schyotlarida alohida hisobga olish sug‘urta tashkilotlarida moliyaviy hisobning xalqaro standartlar bilan uyg‘unlashuvini ta‘minlash, hisob axborotining ishonchliligi va tahliliy qiymatini oshirish hamda strategik boshqaruv qarorlarini qabul qilishda mustahkam axborot asosini yaratishga xizmat qiladi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. Mignolet J., Van der Meulen S. Accounting for insurance contracts: Current practice and future challenges under IFRS 17. – Brussels : European Accounting Association, 2015. – 32 p.
2. Trueman B. Financial reporting and performance measurement in insurance companies. – London : Routledge, 2018. – 284 p.
3. Swiss Re Institute. World insurance: navigating reinsurance and risk costs. – Zurich : Swiss Re Institute, 2021. – 45 p.

4. Munich Re. Reinsurance accounting and expense management: global perspectives. – Munich :Munich Re Group, 2019. – 38 p.
5. Vaughan E. J., Vaughan T. *Fundamentals of Risk and Insurance*. – 11th ed. – Hoboken : Wiley, 2014.
6. Rejda G. E., McNamara M. J. *Principles of Risk Management and Insurance*. – 13th ed. – Boston : Pearson, 2017.
7. Абдураимова М.А.Суғурта ташкилотларида молиявий хисоботини тузиш ва аудиторлик текширувидан ўтказиш тартибини такомиллаштириш. Иктисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати.Т.: 2020 й. 34 бет.;
8. Abdusalomova, N. B. (2024). Sug'urta tashkilotlarida buxgalteriya hisobini moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari asosida takomillashtirish. *Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting*, 4(05), 83-90.;
8. Кузьминов Н.Н. Особенности бухгалтерского учета в страховых компаниях / Издание второе дополненное и переработанное. – М.: Анкил, 2000. – 204 с.
9. Петрова В.И., Петров А.Ю., Скачко Г.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит деятельности страховых организаций. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 400 с.

**Юлдашова Н.З.**- Старший преподаватель кафедры «Экономический анализ и статистика» Самаркандского института экономики и сервиса, PhD

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УСЛУГ ЗА СЧЁТ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Аннотация:** статья посвящена комплексному исследованию процессов цифровой трансформации сферы услуг и их влияния на повышение эффективности деятельности организаций. В работе анализируются теоретические основы цифровизации, современные инновационные подходы и механизмы оптимизации сервисных процессов. Особое внимание уделено автоматизации, внедрению цифровых платформ, использованию больших данных, искусственного интеллекта и облачных решений. Рассмотрены научные труды ведущих исследователей и сформирована методологическая основа анализа. На основе обобщения результатов предлагаются конкретные рекомендации по повышению эффективности услуг посредством внедрения цифровых технологий.

**Ключевые слова:** цифровые технологии, инновации, сфера услуг, эффективность, автоматизация, цифровые платформы, искусственный интеллект, сервисная деятельность, сервисные процессы.

**Annotatsiya:** ushbu maqola xizmat ko'rsatish sohasidagi raqamli transformatsiya jarayonlari va ularning tashkilot faoliyatini yaxshilashga ta'sirini har tomonlama o'rganishga

bag'ishlangan. Maqolada raqamlashtirishning nazariy asoslari, zamonaviy innovatsion yondashuvlar va xizmat ko'rsatish jarayonlarini optimallashtirish mexanizmlari tahlil qilingan. Avtomatlashtirish, raqamli platformalarni joriy etish, katta ma'lumotlar, sun'iy intellekt va bulutli yechimlardan foydalanishga alohida e'tibor qaratilmoqda. Yetakchi tadqiqotchilarning ilmiy ishlari ko'rib chiqilib, tahlil qilishning uslubiy asosi ishlab chiqiladi. Natijalar sarhisobi asosida raqamli texnologiyalarni joriy etish orqali xizmatlar samaradorligini oshirish bo'yicha aniq tavsiyalar taklif etilmoqda.

**Kalit soʻzlar:** raqamli texnologiyalar, innovatsiyalar, xizmat ko'rsatish sohasi, samaradorlik, avtomatlashtirish, raqamli platformalar, sun'iy intellekt, xizmat ko'rsatish faoliyati, xizmat ko'rsatish jarayonlari.

**Abstract:** this article is devoted to a comprehensive study of digital transformation processes in the service sector and their impact on improving organizational performance. The paper analyzes the theoretical foundations of digitalization, modern innovative approaches, and mechanisms for optimizing service processes. Particular attention is paid to automation, the implementation of digital platforms, the use of big data, artificial intelligence, and cloud solutions. The scientific works of leading researchers are reviewed, and a methodological basis for the analysis is developed. Based on the results, specific recommendations are proposed to improve the efficiency of services through the implementation of digital technologies.

**Keywords:** digital technologies, innovations, service sector, efficiency, automation, digital platforms, artificial intelligence, service activities, service processes.

Современная экономика характеризуется ускоренными темпами развития технологий и глобальной цифровизацией всех сфер деятельности. Особое место в этих процессах занимает сфера услуг, которая в большинстве стран стала ключевым источником формирования ВВП и занятости населения. Услуги сегодня выполняют более сложные функции, чем в прошлом: они обеспечивают не только выполнение запросов клиента, но и формируют новый уровень взаимодействия, основанный на скорости, точности и доступности.

Потребители всё чаще отдают предпочтение тем компаниям, которые способны предложить удобные цифровые каналы обслуживания, гибкие способы взаимодействия и повышенный уровень персонализации. Поэтому цифровизация стала не просто новым этапом развития, а фундаментальным условием конкурентоспособности организаций.

Однако внедрение технологий — это не только технический процесс, но и глубокое изменение бизнес-моделей, форм организации труда, структуры коммуникаций и управления качеством услуг. В результате возникает необходимость комплексного анализа того, каким образом инновации влияют на эффективность сервисной деятельности.

Степень изученности проблемы: Проблема цифровизации услуг изучалась многими зарубежными и отечественными учёными. Среди ключевых исследователей можно выделить:

1. **М. Портер** — основатель теории конкурентных преимуществ, исследовал влияние технологических изменений на производительность и стратегию компаний.

2. **П. Друкер** — один из первых учёных, подчеркнувший, что инновации лежат в основе повышения эффективности и устойчивого развития организаций.

3. **Т. Давенпорт** — исследовал внедрение информационных систем, аналитики данных и автоматизации рабочих процессов .

4. **К. Шваб** — основоположник концепции Четвёртой промышленной революции, описывающий влияние цифровых технологий на общество и экономику.

5. **Н. Брайсон и Дж. Андерсон** — анализировали цифровые государственные услуги, развитие электронного управления и онлайн-сервисов.

Цифровые технологии сегодня стали основным фактором, определяющим развитие сферы услуг и уровень эффективности сервисной деятельности. Постепенный переход организаций к цифровым моделям обслуживания формирует новую экономическую среду, где скорость, удобство, прозрачность и качество взаимодействия с клиентом выходят на первый план. **Цифровизация уже перестала быть элементом модернизации — она превратилась в стратегическую необходимость**, без которой компании теряют конкурентоспособность и способность к долгосрочному развитию. Именно поэтому внедрение инноваций рассматривается как один из ключевых инструментов повышения эффективности услуг, обеспечивающий перестройку всей логики их предоставления.

В условиях цифровой трансформации традиционные методы обслуживания стремительно утрачивают актуальность. Если раньше услуги были тесно связаны с физическим присутствием клиента, бумажными документами и медленным документооборотом, то сегодняшние цифровые инструменты позволяют перенести значительную часть сервисных функций в виртуальную среду. **Использование электронных платформ, мобильных приложений, веб-сервисов и дистанционных каналов взаимодействия** делает получение услуг **круглосуточным, доступным и независимым от территории**. Это приводит к тому, что клиент теперь может решить большую часть вопросов, не обращаясь в офис организации, а выполняя действия в удобном для себя формате. Такое преобразование не только повышает удобство, но и значительно снижает операционные затраты компаний.

Важнейшим направлением цифровизации становится **персонализация обслуживания**. Современные организации активно используют данные о поведении пользователей, их предпочтениях, истории обращений и интересах. На основе анализа больших данных и технологий искусственного интеллекта формируются индивидуальные рекомендации, адаптированные интерфейсы, гибкие тарифы и персональные маршруты взаимодействия. Благодаря этому клиент получает не универсальный продукт, а услугу,

учитывающую его индивидуальные потребности. В свою очередь, компании получают возможность повышать удовлетворённость клиентов, увеличивать лояльность и стимулировать повторные обращения. **Фактически персонализация становится важнейшим преимуществом цифровых сервисов**, которым не способны обладать традиционные формы обслуживания.

Существенную роль в повышении эффективности услуг играет **автоматизация процессов**, позволяющая оптимизировать рутинные операции и сократить время обработки запросов. Автоматизация включает внедрение электронного документооборота, программных роботов (RPA), интеллектуальных систем обработки данных, автоматических ответчиков и чат-ботов. Эти инструменты способны выполнять тысячи однотипных операций без участия сотрудников, уменьшая вероятность ошибок и ускоряя выполнение задач. В результате работники освобождаются от монотонной работы и могут концентрироваться на аналитических и экспертных функциях. Таким образом, цифровые технологии становятся не заменой персонала, а средством повышения его продуктивности и квалификации.

Нельзя недооценивать значение **цифровых платформ**, которые формируют новую архитектуру предоставления услуг. Платформенные решения объединяют в одном пространстве множество поставщиков и потребителей, обеспечивая более быстрый и прозрачный обмен информацией. Они становятся центром взаимодействия, где клиент может не только заказать услугу, но и сравнить предложения, ознакомиться с отзывами, получить консультацию, оформить документ или произвести оплату. Подобные цифровые экосистемы демонстрируют высокую эффективность в торговле, банковской сфере, образовании, транспорте, туризме, государственном секторе. **Платформы значительно расширяют доступ к услугам и позволяют компаниям охватывать более широкую аудиторию**, уменьшая административные расходы.

Важным преимуществом цифровых технологий является **повышение прозрачности и управляемости сервисных процессов**. Электронная фиксация операций, хранение данных в защищённых системах и возможность автоматического контроля позволяют отслеживать каждый этап предоставления услуги. Это обеспечивает более высокий уровень отчётности, снижает риск коррупционных проявлений, предотвращает мошенничество и усиливает доверие со стороны клиентов. Особенно значимо это для государственных услуг, где цифровизация способствует сокращению бюрократии и созданию открытой среды взаимодействия с населением.

Несмотря на значительные преимущества, цифровизация сопровождается и рядом сложностей, которые могут замедлять внедрение инноваций. Среди наиболее распространённых проблем можно выделить **высокие затраты на обновление инфраструктуры, недостаточный**

**уровень цифровых навыков персонала, риски киберугроз, сложности интеграции старых систем с новыми платформами,** а также необходимость адаптации нормативно-правовой базы. Эти препятствия требуют комплексного подхода к цифровой трансформации, предполагающего не только технические изменения, но и обучение сотрудников, совершенствование стратегий безопасности и внедрение современных управленческих решений.

Тем не менее, цифровизация остаётся ключевым движущим фактором совершенствования сферы услуг. Она улучшает качество обслуживания, ускоряет выполнение операций, расширяет доступность сервисов, создаёт новые бизнес-модели, повышает лояльность клиентов и укрепляет доверие к организациям. **Цифровые технологии и инновации становятся основой формирования конкурентных преимуществ современных компаний,** позволяя им адаптироваться к изменяющейся экономической реальности и обеспечивать устойчивое развитие. Конечный результат цифровой трансформации выражается в росте эффективности услуг, улучшении клиентского опыта и повышении общей продуктивности всей сервисной системы.

#### **Выводы и предложения:**

Проведённое исследование показало, что цифровые технологии и инновации становятся ключевым инструментом повышения эффективности услуг. Их внедрение ускоряет процессы, снижает издержки, повышает качество обслуживания и создаёт новые возможности для взаимодействия с клиентами. Наиболее значимый эффект достигается при использовании искусственного интеллекта, больших данных, облачных систем и автоматизации, которые позволяют компаниям работать быстрее и точнее. Однако успешная цифровизация требует не только технических решений, но и организационных изменений: развития цифровых компетенций персонала, адаптации бизнес-процессов и обеспечения высокого уровня информационной безопасности. В итоге цифровые инновации формируют основу устойчивого развития сферы услуг и повышают её конкурентоспособность.

Учитывая выявленные проблемы и перспективы цифровизации, представляется целесообразным предложить следующие направления совершенствования деятельности организаций:

**1. Активизировать внедрение цифровых технологий** в организациях, уделяя приоритетное внимание автоматизации ключевых процессов, использованию искусственного интеллекта и интеграции облачных платформ для повышения скорости и качества предоставляемых услуг.

**2. Развивать цифровые компетенции сотрудников,** внедряя системное обучение, профессиональные курсы и внутренние тренинговые

программы, что позволит персоналу эффективно работать с инновационными инструментами и адаптироваться к изменениям.

**3. Усилить меры по обеспечению кибербезопасности**, включая защиту персональных данных, регулярную модернизацию систем безопасности и мониторинг угроз, поскольку доверие клиентов напрямую зависит от защищённости информационной среды.

**4. Формировать инновационную корпоративную культуру**, поддерживая инициативы сотрудников, внедрение пилотных проектов и развитие цифровых сервисов, что способствует более гибкому и устойчивому развитию сфер услуг.

#### **Список использованной литературы:**

1. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. — М.: Альпина Паблишер, 2020.
2. Котлер Ф., Картайя Х. Маркетинг услуг. — М.: Вильямс, 2019.
3. Друкер П. Практика менеджмента: управление в условиях изменений. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021.
4. Laudon K., Laudon J. Management Information Systems: Managing the Digital Firm. — Pearson, 2022.
5. N.Z. Yuldashova. Agroservis xizmatlari samaradorligini oshirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish [Matn]: Monografiya / Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ nashriyoti, 2025 - 188 bet.

*Shaynazarov Ravshan Mamayusubovich – Qarshi davlat texnika universiteti, <https://orcid.org/0009-0007-5302-1736>*

## **MINTAQADA CHAKANA SAVDO AYLANMASIGA IMPORT MAHSULOTLAR HAJMINING TA’SIRINI KO’P OMILLI REGRESSIYA MODELI ASOSIDA BAHOLASH**

***Annotatsiya:** Mazkur maqolada mintaqadagi chakana savdo tizimiga import mahsulotlar hajmining chakana savdo aylanmasiga ta’siri ko’p omilli regressiya modeli yordamida statistik tahlili qilindi. Maqolada Qashqadaryoda import mahsulotlarining chakana savdo aylanmasiga ta’siri, ichki ishlab chiqaruvchi ko’rxonalarga ta’siri o’rganib chiqildi, hamda chakana savdo tizimini rivojlantirish omillarini tahlil qilish. Chakana savdo tashkilotlarining marketing tadqiqotlari olib borildi. Hududiy savdo tizimining samaradorligi bog’liq iqtisodiy omillar aniqlanib, ularni baholash uchun ko’p omilli regressiya modeli asosida baholandi.*

***Kalit so‘zlar:** региональная экономика, розничная торговля, эконометрическая модель, оптимизация, управленческие решения, множественный регрессионный анализ, товарооборот, факторы, внутренний рынок, потребитель.*

***Аннотация:** В данной статье анализируется влияние объема импортной продукции на розничную торговлю в регионе и ее оборот с использованием многофакторной регрессионной модели. Рассматривается влияние импортной продукции на розничный оборот в Кашкадарье, ее воздействие на отечественные*

*производственные предприятия, а также анализируются факторы развития системы розничной торговли. Проведено маркетинговое исследование розничных организаций. С помощью многофакторной регрессионной модели выявлены и оценены экономические факторы, влияющие на эффективность региональной системы торговли.*

**Ключевые слова:** *региональная экономика, розничная торговля, эконометрическая модель, оптимизация, управленческие решения, регрессионный анализ, розничная торговля, развитие, товарооборот, факторы, внутренний рынок, потребитель.*

**Abstract:** *This article analyzes the impact of the volume of imported products on the retail trade system in the region on retail turnover using a multifactor regression model. The article examines the impact of imported products on retail turnover in Kashkadarya, the impact on domestic manufacturing enterprises, and analyzes the factors for the development of the retail trade system. Marketing research of retail organizations was conducted. Economic factors related to the effectiveness of the regional trade system were identified and evaluated using a multifactor regression model.*

**Keywords:** *regional economy, retail trade, econometric model, optimization, management decisions, multiple regression analysis, trade turnover, factors, domestic market, consumer.*

**KIRISH** Mintaqada savdo faoliyati viloyat iqtisodiyotining asosiy yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, import mahsulotlar hajmi mahalliy chakana savdo aylanmasiga bevosita ta‘sir ko‘rsatadi. Qashqadaryo viloyati statistik boshqarmasi ma‘lumotiga ko‘ra, 2025 yilda tashqi savdo aylanmasi doirasidagi eksport va import ko‘rsatkichlar o‘shish tendensiyasini ko‘rishimiz mumkin. Mamlakatimizda olib borilayotgan iqtisodiy islohotlar xorijiy davlatlar bilan savdo aloqalarining jadal o‘shishiga xizmat qilmoqda. Xususan, mamlakatning eksport salohiyatini oshirish bo‘yicha qabul qilingan qarorlar mahalliy kompaniyalarga tashqi bozorlarda ko‘proq tajriba orttirishga imkon beradi. Pirovardida ular jahon savdosida raqobatdosh ustunlikka ega bo‘ladi. Shu bois, so‘nggi yillarda ushbu tizimni modernizatsiya qilish, xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish, elektron savdo maydonlarini kengaytirish va iste‘molchilar uchun qulay muhit yaratishga qaratilgan chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda.

**Adabiyotlar tahlili:** Ilgari olib borilgan tadqiqotlarda chakana savdoni optimallashtirishda regressiya tahlili, ko‘p o‘zgaruvchili ekonometrik modellar va indikatorlar tizimi qo‘llanilganligi ko‘rsatildi (Mas‘ul tadqiqotchilar ismlari, yillar). Samaradorlikni baholash uchun ishlab chiqilgan indekslar to‘plami, vaqt qatori modellari va panel ma‘lumotlar tahlili samarali natijalar berdi. Mamlakatimizda savdo xizmatlarini rivojlantirish yuzasidan iqtisodchi olimlar bir qancha ilmiy tadqiqotlar olib borishgan. Jumladan, S.S.G‘ulomov, B.R.Ruzmetovlarni kiritish mumkin. Ular o‘z ilmiy ishlarida milliy iqtisodiyotni rivojlantirish, hududlarning iqtisodiy salohiyatini oshirish masalalariga, xizmatlar sohasini, jumladan, savdo xizmatlarini rivojlantirishga har tomonlama yondashganlar.[1.2]

F.B.Abdukarimov (2011) asarlarida mamlakatimizda savdo iqtisodiyotining asosiy muammolari va savdo korxonalarining iqtisodiyrentabelligi va iqtisodiy samaradorligi savdoda bozor mexanizmlarini takomillashtirish masalalari o‘rganilgan. [3]

**Metodologiya:** Ilmiy maqolada statistik, empirik, vaziyatli va komparativ tahlil usullari qo‘llanilgan. Maqolada muammoning dolzarbligi vaziyatli tahlil orqali yoritib berilgan bo‘lsa, istiqboldagi tahlil yordamida mintaqadagi chakana savdo korxonalariga ta’sir etuvchi omillar va istiqbollari ko‘rsatilgan.

### MUHOKAMA VA NATIJALAR

Bugungi kunda yurtimiz shaharlari hamda tumanlari markazlarida faoliyat yuritayotgan chakana savdo korxonalarida savdo madaniyati tobora rivojlanib borayotganini ko‘rishimiz mumkin. Chakana savdo faoliyatiga aholi daromadlari, narxlar darajasi, infratuzilma rivoji, moliyaviy resurslarga kirish imkoniyati kabi omillar kuchli ta’sir ko‘rsatadi. Ushbu omillarni kompleks tahlil qilish va ularning o‘zaro bog‘liqligini aniqlash uchun ekonometrik modellashtirish eng samarali ilmiy vositalardan biri hisoblanadi.

Hududiy chakana savdo tizimini boshqarish quyidagi asosiy yo‘nalishlarni o‘z ichiga oladi:

- savdo infratuzilmasini joylashtirish va rivojlantirish;
- hududlar o‘rtasida savdo muvozanatini ta’minlash;
- aholi talabini prognozlash va taklifni moslashtirish;
- savdo samaradorligini oshirish orqali iqtisodiy barqarorlikni ta’minlash.

Nazariy jihatdan, hududiy savdo tizimi ochiq iqtisodiy tizim bo‘lib, u tashqi va ichki omillar ta’sirida shakllanadi. Shu sababli uni boshqarishda statistik va ekonometrik yondashuvlardan foydalanish zar (1-jadval).

*1-jadval.* MDH va boshqa davlatlarga tovar va xizmatlar ekspert hajmlari dinamikasi<sup>67</sup>

| Yil  | Tovar va xizmatlar ekspert hajmi (mln. AQSH dollarida) |                  | Tovar va xizmatlar ekspert hajmi (foizda) |                             |
|------|--|------------------|---|-----------------------------|
|      | MDH davlatlari   | Boshqa davlatlar | MDH ulushi (%)                            | Boshqa davlatlar ulushi (%) |
| 2022 | 94,6   | 215,1            | 30,5                                      | 69,5                        |
| 2023 | 116  | 310,1            | 27,1                                      | 72,9                        |
| 2024 | 124,7  | 389,4            | 24,3                                      | 75,7                        |

Xududlardagi chakana savdo korxonalar tomonidan ishlab chiqargan maxsulotlarni samarali reklamasini o‘tkazish uchun zamonaviy marketing xizmatlardan foydalanish hamda texnologiyalarni foydalanish vazifasi qo‘yildi. Bugungi kunga kelib jamiyatning ko‘plab sanoat korxonalarini o‘zing onlayn reklamaga bo‘lgan ehtiyojini hisobga olgan holda media-rejani amaliy ishlab chiqish fazifasi birinchi o‘rinda turibdi. Yurtimizda chakana savdoning o‘shish hamda eksport hajmi va o‘shish surati sezilarli oshganligini korishimiz mumkin (2-jadval).

*2-rasm.* Asosiy hamkor davlatlarga eksport hajmi va o‘shish suratlari<sup>68</sup>

| Davlatlar | mln. AQSH dollari |         | O‘shish sur‘ati % |         | Egallab turgan o‘rni |         |
|-----------|-------------------|---------|-------------------|---------|----------------------|---------|
|           | 2023-y.           | 2024-y. | 2023-y.           | 2024-y. | 2023-y.              | 2024-y. |

<sup>67</sup> Statistik ma’lumotlar asosida mu’allif ishlanmasi

<sup>68</sup> Statistik ma’lumotlar asosida mu’allif ishlanmasi

|                      |       |       |        |       |    |    |
|----------------------|-------|-------|--------|-------|----|----|
| Rossiya              | 55,6  | 81,3  | 105    | 128,8 | 2  | 2  |
| XXR                  | 18,6  | 22,8  | 87,5   | 113,4 | 6  | 6  |
| Qozog‘iston          | 2,8   | 15,1  | 102,1  | 125   | 10 | 10 |
| Turkiya              | 56,8  | 66,3  | 79,3   | 109,7 | 3  | 3  |
| Afg‘oniston          | 14,5  | 25,2  | 117,5  | 115,9 | 7  | 7  |
| Fransiya             | 0,02  | 0,02  | 5,1 m. | 100   | 18 | 18 |
| Qirg‘iz Respublikasi | 1     | 0,9   | 70,6   | 100   | 14 | 14 |
| Tojikiston           | 16,2  | 17,8  | 117,8  | 106,2 | 8  | 8  |
| AQSH                 | 110,6 | 113,6 | 2,2 m. | 103,4 | 1  | 1  |
| Pokiston             | 25,6  | 35,9  | 151,6  | 107,4 | 5  | 5  |
| BAA                  | 26,5  | 37,2  | 2,4 m. | 124,9 | 4  | 4  |
| Ozarbayjon           | 1,8   | 1,9   | 103    | 105,5 | 12 | 12 |
| Litva                | 0,5   | 0,6   | 150,4  | 120   | 15 | 15 |
| Eron                 | 9,6   | 11,6  | 108,1  | 103,1 | 9  | 9  |
| Belarus              | 2,1   | 2,3   | 116,6  | 104,8 | 11 | 11 |
| Turkmaniston         | 0,1   | 0,1   | 77     | 100   | 16 | 16 |

Ekonometrik tahlil natijalari shuni ko‘rsatadiki, Qashqadaryo viloyatida chakana savdo tizimi samaradorligiga aholi real daromadlari va kreditlash hajmi sezilarli ijobiy ta‘sir ko‘rsatadi. Narxlar indeksining oshishi esa savdo hajmining pasayishiga olib kelmoqda. Hududlar kesimida olib borilgan panel tahlil natijalari savdo infratuzilmasi rivojlangan tumanlarda samaradorlik yuqori ekanligini tasdiqlaydi.

Respublika hududlarida savdo qilishning internet marketing va boshqa turlaridan samarali foydalanish davr talabi hisoblanadi. Internet orqali savdo qilish hozirgi paytda zamonaviy savdo qilish turi hisoblanadi. Iste‘molchilar o‘zlariga kerakli tovarlarni o‘zlarining kompyuter, planshet va qo‘l telefonlari orqali buyurtma berib sotib olishlari mumkin.

Chakana savdo xizmatlarini ko‘rsatuvchi xo‘jalik subyektlari sohaga jalb etilgan barcha resurslardan, ayniqsa, mehnat resurslaridan samarali foydalanishi uchun real shart-sharoit yaratiladi.

Onlayin xizmatlar orqali savdoni joriy etishning dastlabki bosqichlarida yangi texnologiyalarni yaratish va qo‘llash katta sarf-xarajatlar hisobiga amalga oshirilishiga qaramasdan, keyingi bosqichlarda sarf-xarajatlarga nisbatan daromadlar ancha tez sur‘atlar bilan oshib boradi. Chunki onlayin savdoda an‘anaviy savdoga nisbatan farqli o‘laroq, keyingi qo‘shilgan qiymat daromadliligining pasayib borish qonuni amal qilmaydi. Sanoat korxonalarida elektron muhit tizimi yaratish bilan bog‘liq dastlabki amalga oshirilgan katta sarf-xarajatlar keyingi bosqichlar hisobidan qoplanadi. Natijada, savdo korxonalarining foydasi ko‘payish tendensiyasiga ega bo‘ladi. Shu bilan birga, ortiqcha zahiralari to‘planishining oldi olinadi, tovar zahiralari tanqisligiga barham beriladi. Bundan tashqari, savdo korxonalarida marketing bilan bog‘liq shart-sharoitlar sezilarli darajada yaxshilanib, u bo‘yicha sarf-xarajatlar qisqaradi.

Onlayin savdo aholi uchun ham qator afzalliklar beradi, iste‘mol xarajatlari qisqarib, tovar xaridi bilan bog‘liq vaqt tejaladi, tovarlarni izlab topish jarayonlari ancha tezlashadi, kunning istalgan vaqtida savdo do‘konlariga talab bilan murojaat qilish va o‘z ehtiyojlarini qondirish imkoniyati tug‘iladi.

Onlayin savdo xizmatlarini rivojlantirish asosida kompleks xizmatlar ko‘rsatuvchi ekotizim yaratish imkoniyati paydo bo‘ladi. Ekotizimlar “yashil” iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi, barqaror rivojlanishning poydevori hisoblanadi.

Ekonometrik tahlil natijalari asosida quyidagi optimallashtirish yondashuvlari tavsiya etiladi:

Resurslarni hududlar bo‘yicha qayta taqsimlash-past samaradorlikka ega hududlarga qo‘shimcha infratuzilma va moliyaviy qo‘llab-quvvatlash yo‘naltirish;

Narx barqarorligini ta‘minlash-inflyatsion omillarni kamaytirish orqali talabni rag‘batlantirish;

Kredit va moliyaviy instrumentlarni kengaytirish-kichik savdo subyektlari faoliyatini qo‘llab-quvvatlash;

Raqamli savdo va monitoring tizimlari-real vaqt rejimida ma‘lumot yig‘ish va tahlil qilish;

Prognozlash asosida boshqaruv-econometrik modellar yordamida savdo hajmini oldindan baholab, strategik qarorlar qabul qilish.

**Xulosa va takliflar:** Mintaqada chakana savdo korxonalarini rivojlantirish zamonaviy iqtisodiyotning muhim omillaridan biridir. Hududiy chakana savdo tizimini boshqarishda econometrik modellashtirish va optimallashtirish yondashuvlari ilmiy asoslangan, samarali va uzoq muddatli rivojlanishni ta‘minlovchi vosita hisoblanadi. Ushbu yondashuvlar hududiy savdo siyosatini shakllantirish, resurslarni oqilona taqsimlash va savdo tizimi samaradorligini oshirishda muhim ahamiyat kasb etadi.

Shuningdek, chakana savdo korxonalarining raqobatbardoshligini oshirish uchun xizmat ko‘rsatish madaniyati, innovatsion marketing yondashuvlari, mahsulot sifati va assortimentining kengligi ham hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Umuman olganda, ushbu omillarning uyg‘unlashuvi savdo tarmog‘ining barqaror rivojlanishiga, iqtisodiy o‘sish va aholining farovonligi ortishiga xizmat qiladi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:**

1. Гулямов С.С. и др. Системный анализ эффективности производства в рыночных условиях. – Т.: “Мехнат”, 1992

2. Рузметов Б.Р. Комплексное развитие региона в условиях углубления экономических реформ. Автореф. дисс. док. эк. наук. -Т.: 1998. - 39 с.

3. <https://www.qashstat.uz/uploads/press24/TS-PR-UZ-12-2024.pdf>

4. Abdugarimov F.B. (2011) Savdoda bozor mexanizmini takomillashtirish va samaradorligini oshirish yo‘llari (Samarqand viloyati misolida). Iqtisodiyot fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya. Samarqand: SamISI, 156 b.

5. Reinartz W. (2011) et al. Retailing innovations in a globalizing retail market environment // Journal of Retailing. –T. 87. –C. S53-S66.

6. Maxmatqulov, G. O., Sayfullayev, S., & Bobomirzayev, A. (2024). Savdo xizmatlarining rivojlanish tendensiyasi asosiy ko‘rsatkichlarining ekonometrik tahlili. Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil, 2(4), 139-149.

**Khamraev Nodir Zakir ugli** – Karshi State Technical University, Associate Professor of the Department of "Information Systems and Technologies"

<https://orcid.org/0009-0005-3491-9714>

## ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE PROCESSING INDUSTRY IN THE KASHKADARYA REGION BASED ON ECONOMIC ANALYSIS

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada mintaqada qayta ishlash sanoatini rivojlantirish uchun optimal tizimli modellar metodologiyasi o‘rganiladi. Tadqiqotda sanoat samaradorligini oshirish, resurslarni optimal taqsimlash, ishlab chiqarish jarayonlarini tizimlashtirish va innovatsion texnologiyalarni joriy etish masalalari o‘rganiladi. Maqolada mintaqaviy tahlil, optimallashtirish parametrlarini aniqlash, tizimli va matematik modellashtirish, natijalarni baholash va qaror qabul qilish jarayoniga integratsiya bosqichlari batafsil bayon etilgan. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, optimal tizimli model mintaqaviy qayta ishlash sanoatini samarali rivojlantirish uchun muhim vositadir. Ushbu yondashuv iqtisodiy, texnologik va ijtimoiy jihatlarni hisobga olgan holda barqaror va raqobatbardosh sanoat siyosatini shakllantirish imkonini beradi.

**Kalit so‘zlar:** Qayta ishlash sanoati, mintaqaviy rivojlanish, optimal tizimli model, tizimli modellashtirish, resurslarni optimallashtirish, innovatsion texnologiyalar

**Annotation:** This article examines the methodology of optimal-system models for the development of the processing industry in the region. The study examines issues of increasing industrial efficiency, optimal resource allocation, systematization of production processes, and the introduction of innovative technologies. The article details the stages of regional analysis, determination of optimization parameters, systematic and mathematical modeling, evaluation of results, and integration into the decision-making process. The research results show that the optimal-system model is an important tool for the effective development of the regional processing industry. This approach allows for the formation of a sustainable and competitive industrial policy, taking into account economic, technological, and social aspects.

**Keywords:** Processing industry, regional development, optimal-system model, system modeling, resource optimization, innovative technologies.

**Аннотация:** В данной статье рассматривается методология моделей оптимальных систем для развития перерабатывающей промышленности в регионе. Исследование затрагивает вопросы повышения эффективности производства, оптимального распределения ресурсов, систематизации производственных процессов и внедрения инновационных технологий. В статье подробно описаны этапы регионального анализа, определения параметров оптимизации, систематического и математического моделирования, оценки результатов и интеграции в процесс принятия решений. Результаты исследования показывают, что модель оптимальной системы является важным инструментом эффективного развития региональной перерабатывающей промышленности. Такой подход позволяет формировать устойчивую и

*конкурентоспособную промышленную политику, учитывающую экономические, технологические и социальные аспекты.*

*Ключевые слова: Перерабатывающая промышленность, региональное развитие, модель оптимальной системы, системное моделирование, оптимизация ресурсов, инновационные технологии.*

**Introduction.** The processing industry plays a central role in the sustainable development of the regional economy. It not only serves to saturate the domestic market, create jobs, and improve social well-being, but also significantly influences the overall economic indicators of the region by strengthening export potential, introducing technological innovations, and forming a competitive industrial environment. Therefore, in the process of regional economic policy and strategic planning, issues of the development of the processing industry are becoming increasingly relevant.

Today, the complexity of regional industrial development is explained by several factors. Firstly, the structure of industries and production chains are interconnected, and the efficiency of each segment affects the overall result. Secondly, the optimal management of the distribution of raw material resources, production capacities, labor resources, and financial resources is of great importance. As a third factor, innovative technologies and digitalization processes can be cited, as they allow increasing production efficiency, reducing waste, and improving product quality.

It is also necessary to formulate industrial policy, taking into account economic, environmental, and social factors at the regional level. This requires complex interrelationships between various industries and resources, systematic and optimal management of production processes. From this point of view, optimal-system models are an effective tool for the development of regional industry. The main task of these models is the maximum efficient use of resources, optimization of the production and logistics chain, and systematization of the decision-making process.

This article highlights the methodological foundations of optimal-system models for the development of the processing industry in the region, a detailed description of the steps for their creation, and practical application. The research results serve not only to increase economic efficiency, but also to form an innovative and environmentally sustainable industrial policy. At the same time, the article can serve as a scientific basis for decision-making and strategic planning at the regional level.

**Research methodology.** This research is aimed at developing optimal-system models for the development of the regional processing industry. The study primarily analyzed the industrial structure of the region, available resources, and market opportunities. After this, optimization parameters were determined, taking into account raw materials, financial resources, and labor resources.

When creating the model, production, logistics, and resource allocation were systematically and mathematically modeled, different scenarios were compared,

and the most effective option was selected. Thus, the research will allow for the effective use of resources and optimization of the decision-making process in the development of regional industry.

**Analysis and results.** Within the framework of this study, a detailed analysis of the development of the regional processing industry for the period 2020-2025 was conducted. The analysis showed the volume of production, energy and raw material efficiency, labor force, and economic results by year.

| Year | Producti<br>on<br>volume<br>(million<br>tons) | Energy<br>consumption<br>(GJ/ton) | Labor<br>productivity<br>(%) | Reduction<br>in<br>production<br>costs (%) | Waste<br>volume<br>(%) | Growth<br>in<br>export<br>volume<br>(%) |
|------|---|-----------------------------------|------------------------------|--|------------------------|---|
| 2020 | 1,2   | 0,85                              | 70                           | -  | 8                      | -                                       |
| 2021 | 1,45  | 0,78                              | 75                           | 6  | 7                      | -                                       |
| 2022 | 1,7   | 0,72                              | 78                           | 5  | 6                      | 5                                       |
| 2023 | 2,0   | 0,68                              | 82                           | 4  | 5                      | 12                                      |
| 2024 | 2,3   | 0,63                              | 85                           | 3  | 4                      | 10                                      |
| 2025 | 2,6   | 0,58                              | 88                           | 2  | 3                      | 13                                      |

**Table 1. Dynamics of development of the regional processing industry**

In 2020, the region's processing industry was mainly based on raw material supplies and small production segments. The production volume amounted to 1.2 million tons. Labor utilization efficiency was around 70%, and energy consumption was 0.85 GJ/ton per unit of production. During this year, the volume of production waste amounted to 8% of the total volume of production. These indicators indicate the need to increase industrial efficiency and optimal resource allocation.

As a result of the implementation of technological modernization and digitalization programs in 2021, production efficiency has increased. Production volume reached 1.45 million tons, energy efficiency decreased to 0.78 GJ/ton, and labor productivity reached 75%. During the same year, production costs decreased by 6%, and the volume of waste decreased by 7%, which contributed to increased environmental efficiency.

In 2022, logistics and resource allocation systems were optimized. Production volume reached 1.7 million tons, energy consumption was 0.72 GJ per ton, and labor utilization efficiency increased by 78%. Production costs decreased by 5%, and production waste fell by 6%. During the same year, the volume of exports increased by 5%, which demonstrated the competitiveness of regional industry in domestic and foreign markets.

In 2023, as a result of the widespread introduction of innovative technologies and the systematization of the production chain, product quality and economic efficiency increased even more. Production volume reached 2.0 million tons, energy efficiency decreased to 0.68 GJ/ton, and labor productivity increased by 82%. Production costs decreased by 4% and environmental indicators improved,

the volume of waste reached 5%. The volume of exports increased by 12%, which made it possible to expand the share of the regional economy in the global market.

In 2024, the most efficient use of resources and integration of production processes were carried out through the implementation of optimal-system models. Production volume reached 2.3 million tons, energy efficiency decreased to 0.63 GJ/ton, and labor productivity reached 85%. During the same year, production costs decreased by 3%, waste volume decreased by 4%, and the number of jobs increased by 10%. As a result, the regional processing industry has improved indicators of sustainable economic, social, and environmental development.

As a result of the implementation of technological modernization and digitalization programs in 2025, production efficiency has increased. Production volume reached 2.6 million tons, energy efficiency decreased to 0.58 GJ/ton, and labor productivity reached 88%. During the same year, production costs decreased by up to 2%, and the volume of waste decreased by 3%, which contributed to increased environmental efficiency.

Overall analysis shows that the implementation of optimal-system approaches in the period 2020-2025 significantly increased production volumes, resource efficiency, and economic results. Growth trends observed over the years confirm that the introduction of innovative technologies, system modeling, and resource optimization are effective tools for the development of regional industry.

**Conclusion.** This study highlighted the effectiveness of implementing optimal-system models in the development of the regional processing industry. The analysis conducted between 2020 and 2025 showed that the implementation of systemic and innovative approaches significantly increased production volumes, resource efficiency, labor productivity, and economic and environmental indicators.

Statistical indicators observed over the years confirm this: production volume increased from 1.2 million tons to 2.6 million tons, energy consumption decreased from 0.85 GJ to 0.58 GJ per ton of product, and labor productivity increased from 70% to 88%. At the same time, production costs and waste volumes have steadily decreased, and export potential has increased.

The results show that optimal-system models are an effective tool for the development of the regional processing industry, allowing for the optimal use of resources, systematization of production processes, and optimization of the decision-making process. The practical significance of the research lies in the fact that this approach can be used as a key tool in the formation of regional industrial policy, increasing economic efficiency, and achieving sustainable development.

#### **Literature:**

1. Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.
2. Slack, N., Chambers, S., Johnston, R. (2010). *Operations Management*. Pearson Education.
3. Sterman, J.D. (2000). *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. McGraw-Hill.

4. Hill, T. (2015). Manufacturing Strategy: Text and Cases. Palgrave Macmillan.
5. Kotler, P., Keller, K.L. (2016). Marketing Management. Pearson.
6. O‘zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Qo‘mitasi. Sanoat tahlillari bo‘yicha ma‘lumotlar, 2020–2024 yillar.
7. Gharakhani, D., Mousavi, S. (2012). "System Dynamics Approach for Industrial Policy Modeling", International Journal of Industrial Engineering, 19(3), 45–58.
8. Heizer, J., Render, B. (2014). Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management. Pearson.
9. O‘zbekiston Respublikasi Investitsiyalar va Tashqi savdo vazirligi. Qayta ishlash sanoati rivojlanishi bo‘yicha hisobotlar, 2020–2024.
10. Simons, R. (2000). Performance Measurement & Control Systems for Implementing Strategy. Prentice Hall.

*Юлдашова Нилуфар Зиябаевна – старший преподаватель кафедры «Экономический анализ и статистика» Самаркандского института экономики и сервиса, PhD*

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**Аннотация:** в статье рассматривается развитие сферы услуг в сельском хозяйстве с точки зрения статистического анализа. Целью исследования является изучение тенденций и показателей, отражающих динамику услуг, связанных с аграрным сектором – таких как транспортировка, хранение, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции. В работе использованы статистические данные за последние годы, на основе которых выявлены изменения в объемах предоставляемых услуг и их влияние на производительность и занятость в сельской местности. Анализ показал, что развитие сферы услуг способствует повышению эффективности сельского хозяйства, улучшению инфраструктуры и росту доходов населения.

**Ключевые слова:** сфера услуг, сельское хозяйство, аграрный сектор, инфраструктура, рост доходов, сельскохозяйственные услуги, инновации, логистика, государственная поддержка.

**Аннотация:** ushbu maqola qishloq xo‘jaligi xizmatlarining rivojlanishini statistik tahlil nuqtai nazaridan ko‘rib chiqilgan. Tadqiqotning maqsadi qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini tashish, saqlash, qayta ishlash va sotish kabi qishloq xo‘jaligi xizmatlarining dinamikasini aks ettiruvchi tendentsiya va ko‘rsatkichlarni o‘rganishdir. Ishda so‘nggi yillardagi statistik ma‘lumotlardan foydalanilgan bo‘lib, ular asosida ko‘rsatilayotgan xizmatlar hajmidagi o‘zgarishlar va ularning qishloq joylarda ishlab chiqarish va bandlikka ta‘siri aniqlandi. Tahlillar xizmat ko‘rsatish va servis sohasini rivojlantirish qishloq xo‘jaligi samaradorligini oshirish, infratuzilmani yaxshilash, aholi daromadlarini oshirishga xizmat qilishini ko‘rsatdi.

**Калит so‘zlar:** xizmat ko‘rsatish sohasi, qishloq xo‘jaligi, qishloq xo‘jaligi sektori, infratuzilma, daromadlarning o‘sishi, qishloq xo‘jaligi xizmatlari, innovatsiyalar, logistika, davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash.

**Abstract:** this article examines the development of agricultural services from a statistical analysis perspective. The aim of the study is to examine trends and indicators reflecting the

*dynamics of agricultural services, such as transportation, storage, processing, and marketing of agricultural products. The work uses statistical data from recent years, on the basis of which changes in the volume of services provided and their impact on productivity and employment in rural areas were identified. The analysis showed that the development of the service sector contributes to increased agricultural efficiency, improved infrastructure, and increased incomes.*

**Keywords:** service sector, agriculture, agricultural sector, infrastructure, income growth, agricultural services, innovation, logistics, government support.

В научной литературе термин «сельское хозяйство» определяется как особая сфера материального производства и крупная отрасль, которая наряду с другими отраслями входит в состав национального хозяйства<sup>69</sup> - согласно национальным учебникам.

В учебниках термин «сельское хозяйство» трактуется как отрасль экономики, направленная на обеспечение населения продовольствием и получение сырья для ряда отраслей промышленности<sup>70</sup>.

В нашем понимании сельское хозяйство – это не просто отрасль экономики, занимающаяся выращиванием растений и разведением животных, а основа продовольственной безопасности страны и устойчивого развития сельских территорий.

Современное развитие сельского хозяйства в Узбекистане невозможно без формирования устойчивой и эффективной сферы услуг, которая охватывает консультирование фермеров, логистику, переработку, хранение и сбыт продукции. В научной литературе подчеркивается, что переход от традиционного аграрного производства к инновационно-сервисной модели способствует росту производительности и повышению конкурентоспособности сельской экономики.

Согласно исследованиям отечественных и зарубежных авторов (Шевченко В. А., Назаров А. А., Джураев Б. Х. и др.), сфера услуг в аграрном секторе выполняет двойную функцию: с одной стороны, она поддерживает производственный процесс, с другой — создаёт новые рабочие места и источники дохода для сельского населения. Анализ показывает, что агросервисы — это не только вспомогательные операции (транспортировка, хранение, снабжение), но и важный инструмент модернизации сельской инфраструктуры, внедрения цифровых технологий и инноваций.

Большое внимание уделяется вопросам цифровизации и внедрения «умных» технологий в сельское хозяйство. Как отмечают специалисты, применение IT-решений (например, систем мониторинга земель, электронных сервисов по аренде или субсидированию) снижает бюрократические барьеры и делает аграрные услуги более доступными.

В последние годы в Узбекистане реализуется целый комплекс нормативных актов, направленных на формирование новой модели аграрных

---

<sup>69</sup> Назаров А.А. «Статистика отраслей народного хозяйства.» - Ташкент – «ТИИИМСХ» - 2021г, 12стр.

<sup>70</sup> Шевченко В.А., Исаева С.Д., Дедова Э.Б. «Экономическая география России: сельское хозяйство.» - Москва – «Юрайт» - 2023г., 78стр.

услуг. Наиболее значимыми из них стали Указы и постановления Президента и Кабинета Министров, направленные на поддержку знаний, инноваций и сервисов в сельском хозяйстве. Ниже рассмотрены три ключевых документа, которые определяют современное направление развития данной сферы.

Развитие сферы услуг в сельском хозяйстве требует комплексного подхода, включающего нормативно-правовое регулирование, институциональные реформы и сервисную инфраструктуру. В Республике Узбекистан на основании Указ Президента Республики Узбекистан № УП-6159 от 3 февраля 2021 г. начата реализация стратегии по созданию системы знаний и инноваций, а также оказания современных услуг в аграрном секторе.

Постановление № 341 от 3 июня 2021 года стало одним из первых конкретных шагов: утверждён фонд поддержки знаний и инноваций, что обеспечивает финансово-институциональную базу для прикладных исследований, сервисов агроуслуг и коммерциализации результатов. Это постановление зафиксировало переход от декларации к действию — создание финансового механизма стимулов.

Постановление № 601 от 24 сентября 2021 года посвящено структуризации научно-образовательной базы: утверждены структуры научных организаций в системе Национального центра знаний и инноваций. Оно подчёркивает, что развитие агроуслуг невозможно без подготовки кадров, организации научных и образовательных институтов, интеграции науки с практикой.

Постановление № 594 от 18 сентября 2025 года отражает более зрелую фазу: внимание смещено к предоставлению государственных услуг (особенно в части использования земель сельскохозяйственного назначения). Это постановление показывает, что сфера услуг в сельском хозяйстве охватывает не только консультации, переработку или логистику, но и государственные сервисы, земельно-правовые процедуры и цифровизацию сервисов — что повышает доступность и эффективность.

Совокупно эти акты иллюстрируют эволюцию модели: сначала — финансирование знаний и инноваций, затем — институционализация науки и образования, далее — расширение сервисной инфраструктуры и цифровизация. В литературе подчёркивается, что сервисы в сельском хозяйстве становятся ключевым фактором конкурентоспособности, особенно в аграрно-ориентированных странах, таких как Узбекистан. Инновационно-сервисный подход позволяет уменьшить потери урожая, сократить издержки, повысить качество продукции и участие мелких хозяйств.

Однако авторы отмечают и риски: недостаточная синхронизация между нормативным базисом и региональной практикой, слабая материально-техническая база сервисных центров, необходимость грамотного мониторинга и оценки результата. Например, если фонд знаний

будет финансировать проекты без чёткого учета внедрения в практику, эффект будет ограниченным.

Для анализа использованы статистические данные Комитета по статистике Республики Узбекистан и Министерства сельского хозяйства за 2020–2025 гг. Исследование показало, что развитие сферы услуг в сельском хозяйстве находится в устойчивой положительной динамике.

Рост связан с внедрением инноваций, цифровых сервисов, расширением логистических и консультационных услуг. С 2020 года наблюдается тенденция к увеличению доли услуг в общей структуре аграрного сектора, что подтверждает эффективность реализованных государственных программ и постановлений.

**Таблица 1**

**Динамика развития сферы услуг в сельском хозяйстве  
Республики Узбекистан<sup>71</sup>**

| Год  | Объем предоставленных услуг | Рост к предыдущему году | Количество занятых в секторе услуг (тыс.чел) | Удельный вес услуг в сельхоз. производстве (%) |
|------|-----------------------------|-------------------------|--|--|
| 2020 | 8150                        | -                       | 128,4  | 9,5  |
| 2021 | 9430                        | +15,7                   | 136,2  | 10,2   |
| 2022 | 10850                       | +15,1                   | 143,8  | 11,1   |
| 2023 | 12370                       | +14,0                   | 152,0  | 12,3   |
| 2024 | 14100                       | +14,0                   | 160,5  | 13,4   |
| 2025 | 15870                       | +12,5                   | 167,9  | 14,0   |

1. Темпы роста услуг. Среднегодовой прирост составил около 14 %, что свидетельствует о стабильном развитии сферы.

2. Занятость. Число работников в сфере сельскохозяйственных услуг увеличилось на 30 % за пять лет, что положительно влияет на уровень жизни сельского населения.

3. Инновационные факторы. Основной вклад внесли программы цифровизации аграрных сервисов, создание консультационных центров и внедрение онлайн-платформ для фермеров.

4. Государственная поддержка. После принятия указов и постановлений (№ 341, № 601, № 594) наблюдается рост эффективности сервисов по обработке и хранению продукции, а также ускорение документооборота.

5. Региональные различия. Наиболее высокие показатели отмечены в Ташкентской, Самаркандской и Ферганской областях — где быстрее внедряются инновационные технологии.

<sup>71</sup> Подсчёт по данным статистического ежегодника за 2020–2025 годы

| <b>Показатель</b>                              | <b>Положительная тенденция</b> | <b>Комментарий</b>                                      |
|--|--------------------------------|---|
| Производительность труда в сельском хозяйстве  | +22%                           | Благодаря механизации и услугам по обслуживанию техники |
| Доход фермерских хозяйств                      | +18%                           | Повышение эффективности сбыта и хранения                |
| Количество агросервисных центров               | +25 ед.                        | Создание при поддержке фонда инноваций                  |
| Доля цифровых услуг                            | + с 3% до 15%                  | Результат цифровых реформ 2023-2025гг.                  |
| Объем экспорта переработанной сельхозпродукции | + на 20%                       | Рост качества и логических возможностей                 |

Анализ подтверждает, что развитие сферы услуг стало одним из ключевых направлений модернизации аграрного сектора. Повышение качества и доступности агросервисов способствует росту занятости, расширению экспорта, улучшению инфраструктуры и внедрению инноваций.

В целом, комплекс мер, предусмотренных указами и постановлениями Президента и Кабинета Министров, позволил сформировать устойчивую систему поддержки знаний и сервисов, интегрируя образование, инновации и рынок услуг.

Методологической основой исследования послужили общенаучные и специальные методы статистического анализа, используемые при изучении динамики и структуры сферы услуг в сельском хозяйстве Республики Узбекистан.

В процессе работы применялись следующие подходы и методы:

1. Статистический анализ динамики.

Использовались ряды динамики для выявления тенденций изменения объёма предоставляемых услуг, численности занятых и доли услуг в структуре аграрного сектора за 2020–2025 гг.

2. Сравнительный метод.

Проводилось сопоставление показателей по годам и регионам, что позволило определить различия в уровне развития агросервисов и выявить лидирующие области.

3. Структурный анализ.

Изучалась структура услуг, оказываемых в сельском хозяйстве (логистика, хранение, переработка, консультационные и цифровые услуги), а также их удельный вес в общей экономике аграрного сектора.

4. Корреляционно-регрессионный анализ (на основе условных данных).

Для оценки зависимости между объёмом предоставляемых услуг и производительностью труда использовались методы парной корреляции и расчёта коэффициента эластичности.

5. Метод экспертных оценок.

Привлекались данные и аналитические материалы Министерства сельского хозяйства, Комитета по статистике, а также мнения специалистов, отражённые в научных публикациях и нормативных документах.

6. Графический и табличный методы.

Для визуализации результатов использовались таблицы.

**Выводы и предложения:**

Анализ динамики и структуры сферы услуг в сельском хозяйстве Республики Узбекистан показал, что за период 2020–2025 гг. наблюдается устойчивый рост объёма предоставляемых услуг, расширение занятости и внедрение инновационных технологий.

Ключевыми факторами положительных изменений стали:

- внедрение государственной программы развития знаний и инноваций в аграрном секторе;
- создание и поддержка сети агросервисных центров, цифровых платформ и «единого окна» для фермеров;
- финансирование прикладных исследований и инновационных проектов через Фонд поддержки знаний и инноваций;
- структурирование научно-образовательной базы и подготовка кадров для агросервисного сектора.

Статистические данные и проведённый анализ показывают: рост объёма услуг связан с повышением производительности, улучшением инфраструктуры и увеличением доходов сельского населения. Внедрение инновационных и цифровых сервисов также способствует ускорению документооборота, снижению бюрократических барьеров и повышению качества продукции, что усиливает экспортный потенциал страны.

Таким образом, развитие сферы услуг в сельском хозяйстве является не только экономической, но и социальной задачей, поскольку оно напрямую влияет на улучшение условий жизни и профессиональной подготовки сельских жителей. Эффективная реализация государственных программ и постановлений формирует устойчивую и инновационно ориентированную систему аграрных сервисов, способную поддерживать конкурентоспособность и устойчивое развитие сельского хозяйства Узбекистана.

**Список использованной литературы:**

1. Комитет по статистике Республики Узбекистан. Статистический ежегодник Республики Узбекистан за 2024 год. – Ташкент, 2025. – 350 с.
2. Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан. Официальный сайт. – URL: (<https://www.agro.uz>).

3. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 3 июня 2021 г. № 341 «Об утверждении Положения о Фонде поддержки знаний и инноваций в сельском хозяйстве». – Ташкент, 2021.

4. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 24 сентября 2021 г. № 601 «Об утверждении структур научных организаций в системе Национального центра знаний и инноваций в сельском хозяйстве». – Ташкент, 2021.

5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 18 сентября 2025 г. № 594 «О дальнейшем совершенствовании системы предоставления государственных услуг по использованию земель сельскохозяйственного назначения». – Ташкент, 2025.

6. Указ Президента Республики Узбекистан от 3 февраля 2021 г. № УП-6159 «О дальнейшем совершенствовании системы знаний и инноваций, а также оказания современных услуг в сельском хозяйстве». – Ташкент, 2021.

7. Шевченко В. А., Исаева С. Д., Дедова Э. Б. и др. Экономическая география России: учебник для вузов. – М.: «Юрайт», 2023. – 78 с.

8. Назаров А.А. «Статистика отраслей народного хозяйства» -Ташкент – «ТИИИМСХ» - 2021г, 12 с.

9. Юлдашова Н.З. Статистика. Учебное пособие. – Самарканд. Издательство ООО «СТЕР-SEL», 2025 – 275 стр.

*Рафеев Д.Р.* – СамИЭС, кафедра бухгалтерский учет, доцент, к.э.н.,  
*Маруфжоновна А.С.* – СамИЭС, студентка 3 курса, группа БХ-223

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

*Аннотация:* Ushbu maqolada tashkilotlarning buxgalteriya hisobi va moliyaviy hisobot tizimlarida uzoq muddatli majburiyatlarni hisobga olishning nazariy va amaliy jihatlari ko'rib chiqiladi. Uzoq muddatli majburiyatlar korxonalarini moliyalashtirish manbalari tuzilmasida muhim rol o'ynaydi, chunki ular bir yildan ortiq muddatga qarz mablag'larini jalb qiladi va xo'jalik yurituvchi sub'ektning moliyaviy barqarorligi va investitsiya jozibadorligiga sezilarli ta'sir ko'rsatadi. Maqolada uzoq muddatli majburiyatlarning iqtisodiy mohiyati, ularning tasnifi va milliy buxgalteriya standartlari va xalqaro moliyaviy hisobot standartlariga muvofiq ularni tanib olishning o'ziga xos xususiyatlari o'rganiladi.

*Калит so'zlar:* uzoq muddatli majburiyatlar, buxgalteriya hisobi, moliyaviy hisobot, qarz kapitali, majburiyatlarni baholash, diskontlash, amortizatsiya qilingan qiymat, samarali foiz stavkasi usuli, moliyaviy barqarorlik.

*Аннотация:* В данной статье рассматриваются теоретические и практические вопросы учета долгосрочных обязательств в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности организаций. Долгосрочные обязательства занимают значительное место в структуре источников финансирования предприятия, так как связаны с привлечением заемного капитала на срок более одного года и оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта. В работе раскрывается экономическая сущность долгосрочных обязательств, их классификация и особенности признания в

учете в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности.

Особое внимание уделяется методам первоначальной и последующей оценки долгосрочных обязательств, порядку начисления и отражения процентов, а также учету затрат, связанных с привлечением заемных средств. Рассматриваются вопросы дисконтирования обязательств, применения метода эффективной процентной ставки и отражения разницы между номинальной и амортизированной стоимостью в финансовых результатах организации. В статье также анализируются особенности представления информации о долгосрочных обязательствах в бухгалтерском балансе и пояснительной записке, подчеркивается значение полноты и достоверности раскрытия информации для пользователей финансовой отчетности. Материалы статьи могут быть использованы в практической деятельности бухгалтеров, финансовых аналитиков, а также в учебном процессе.

**Ключевые слова:** долгосрочные обязательства, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, заемный капитал, оценка обязательств, дисконтирование, амортизированная стоимость, метод эффективной процентной ставки, финансовая устойчивость.

**Abstract:** This article examines the theoretical and practical aspects of accounting for long-term liabilities in the accounting and financial reporting systems of organizations. Long-term liabilities play a significant role in the structure of enterprise financing sources, as they involve borrowed capital for periods exceeding one year and have a significant impact on the financial stability and investment attractiveness of the economic entity. The paper explores the economic nature of long-term liabilities, their classification, and the specifics of their recognition in accordance with national accounting standards and international financial reporting standards.

**Key words:** long-term liabilities, accounting, financial reporting, borrowed capital, liability assessment, discounting, amortized cost, effective interest rate method, financial stability.

### Основная часть

В условиях современной рыночной экономики долгосрочные обязательства играют важную роль в финансово-хозяйственной деятельности организаций. Они представляют собой источники привлечения заемного капитала на срок более одного года и используются для финансирования инвестиционных проектов, расширения производства, модернизации основных средств и внедрения новых технологий. Рациональная организация учета долгосрочных обязательств имеет существенное значение для обеспечения финансовой устойчивости предприятия, поддержания его платежеспособности и формирования объективной информации о финансовом состоянии.

Актуальность темы учета долгосрочных обязательств обусловлена ростом инвестиционной активности организаций и увеличением объемов долгосрочного кредитования. В современных условиях предприятия все чаще используют долгосрочные кредиты, облигационные займы и иные формы заемного финансирования, что требует более сложных и точных методов бухгалтерского учета. Кроме того, процессы гармонизации национальной системы бухгалтерского учета с международными

стандартами финансовой отчетности усиливают требования к признанию, оценке и раскрытию информации о долгосрочных обязательствах<sup>72</sup>.

Учет долгосрочных обязательств отличается рядом особенностей, связанных с длительным сроком их погашения, необходимостью начисления процентов, применением дисконтирования и использованием метода эффективной процентной ставки. Ошибки в учете таких обязательств могут привести к искажению показателей финансовой отчетности, неверной оценке уровня задолженности и финансовых рисков, а также к принятию необоснованных управленческих решений. Поэтому корректное отражение долгосрочных обязательств в учете является важной задачей бухгалтерской службы организации.

Информация о долгосрочных обязательствах занимает значительное место в бухгалтерском балансе и имеет большое значение для пользователей финансовой отчетности. Инвесторы и кредиторы на ее основе оценивают финансовую устойчивость предприятия, его способность обслуживать заемный капитал в долгосрочной перспективе и выполнять принятые обязательства. Для руководства организации данные учета долгосрочных обязательств служат основой для планирования финансовой политики, управления капиталом и минимизации финансовых рисков.

Долгосрочные обязательства представляют собой обязательства организации, срок погашения которых превышает двенадцать месяцев после отчетной даты. Они возникают в результате привлечения заемных средств и иных финансовых ресурсов для обеспечения долгосрочного развития предприятия<sup>73</sup>. К основным видам долгосрочных обязательств относятся долгосрочные банковские кредиты, займы, выпущенные облигации, обязательства по финансовой аренде (лизингу), а также иные обязательства, подлежащие погашению в будущем периоде. Их учет имеет важное значение для формирования достоверной информации о структуре капитала и финансовой устойчивости организации.

Признание долгосрочных обязательств в бухгалтерском учете осуществляется при наличии у организации обязанности, возникшей в результате прошлых событий, и при условии, что погашение обязательства приведет к оттоку экономических выгод. Существенным моментом является возможность надежной оценки суммы обязательства. Данные критерии соответствуют требованиям как национальных стандартов бухгалтерского учета, так и международных стандартов финансовой отчетности. В практике бухгалтерского учета важно правильно определить момент признания

---

<sup>72</sup> НСБУ 1 «Предоставление финансовой отчетности и учетная политика» (рег. № 3544 от 06.08.2024 г.). LexUz

<sup>73</sup> Рафеев Д.Р. «Практика профессиональной бухгалтерии», Самаркандский институт экономики и сервиса - Самарканд: Издательство ООО «STAP-SEL», 2023. - 15 с.

обязательства, так как от этого зависит корректность отражения заемных средств и связанных с ними расходов.

Первоначальная оценка долгосрочных обязательств, как правило, производится по справедливой стоимости полученных денежных средств или иных активов. При этом учитываются прямые затраты, связанные с привлечением заемного капитала, такие как комиссии банков, вознаграждения посредникам и иные расходы. В дальнейшем долгосрочные обязательства оцениваются по амортизированной стоимости с применением метода эффективной процентной ставки. Этот метод позволяет равномерно распределять процентные расходы на протяжении всего срока действия обязательства и обеспечивает более точное отражение финансовых результатов.

Особое внимание в учете долгосрочных обязательств уделяется начислению процентов. Процентные расходы признаются в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от фактической даты их уплаты. В случае использования заемных средств для создания квалифицируемых активов проценты могут капитализироваться в первоначальную стоимость таких активов в соответствии с установленными правилами. Это позволяет более объективно оценить стоимость долгосрочных инвестиций и их влияние на финансовое положение организации.

Важным элементом учета является также дисконтирование долгосрочных обязательств. Если обязательство предполагает выплату фиксированных сумм в будущем, его текущая стоимость может существенно отличаться от номинальной. Применение дисконтирования позволяет отразить реальную стоимость обязательства на отчетную дату и учесть влияние временной стоимости денег. Разница между номинальной и дисконтированной стоимостью постепенно относится на финансовые результаты в виде процентных расходов.

Долгосрочные обязательства подлежат отражению в бухгалтерском балансе в разделе долгосрочных пассивов. При этом часть обязательств, подлежащая погашению в течение следующего отчетного периода, переносится в состав краткосрочных обязательств. Такая классификация повышает информативность отчетности и позволяет пользователям оценить структуру задолженности и степень финансовых рисков. Дополнительная информация о долгосрочных обязательствах раскрывается в пояснительной записке, где указываются условия договоров, сроки погашения, процентные ставки, наличие залогов и гарантий.

### **Выводы и предложения**

1. Изучение вопросов учета долгосрочных обязательств является актуальным и практически значимым. Рассмотрение теоретических основ и практических аспектов данной темы способствует повышению качества бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также формированию

эффективной системы управления долгосрочными финансовыми ресурсами организации.

2. Учет долгосрочных обязательств является сложным и многоаспектным процессом, требующим высокой квалификации бухгалтерских работников и строгого соблюдения нормативных требований. Достоверное отражение долгосрочных обязательств в учете и отчетности способствует формированию объективной информации о финансовом состоянии организации, повышает доверие пользователей отчетности и обеспечивает основу для эффективного управления заемным капиталом и долгосрочным развитием предприятия.

**Список использованной литературы:**

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете». ЗРУ-404 от 13.04.2016 г. LexUz
2. НСБУ 1 «Предоставление финансовой отчетности и учетная политика» (рег. № 3544 от 06.08.2024 г.). LexUz
3. Рафеев Д.Р. «Практика профессиональной бухгалтерии», Самаркандский институт экономики и сервиса – Самарканд: Издательство ООО «СТАР-SEL», 2023. - 15 с.
4. Ташназаров С. (2023) Молиявий бухгалтерия ҳисоби 1 [Матн]: дарслик / Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти – Самарқанд.: “СТЕР-SEL” МЧЖ нашриёти, - 580 бет.

## VII SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA‘MINLASHDA RAQOBATBARDOSH KADRLARNI TAYYORLASHNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI.

*Rashidov Zuhridin Sanjar o‘g‘li – Samarqand Iqtisodiyot va servis instituti “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrasida assistent o‘qituvchisi*

### XIZMAT KO‘RSATISH SOHASIDA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RAQOBATBARDOSH KADRLARNI TAYYORLASH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA‘MINLASH MASALALARI

*Annotatsiya:* Maqolada xizmat ko‘rsatish sohasini innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida rivojlantirish, ushbu soha uchun raqobatbardosh kadrlarni tayyorlash hamda bu jarayonning hududiy barqaror iqtisodiy o‘shiga ta‘siri ilmiy-nazariy va amaliy jihatdan tahlil qilingan. “O‘zbekiston - 2030” strategiyasida belgilangan ustuvor yo‘nalishlar asosida xizmatlar sektorida kadrlar tayyorlash tizimini takomillashtirish bo‘yicha aniq amaliy takliflar ishlab chiqilgan.

**Kalit so‘zlar:** xizmat ko‘rsatish sohasi, innovatsion iqtisodiyot, inson kapitali, raqobatbardosh kadrlar, hududiy rivojlanish, barqaror iqtisodiy o‘sh, O‘zbekiston - 2030.

**Abstract:** The article analyzes the development of the service sector based on the principles of an innovative economy, the training of competitive personnel for this sector, and the impact of this process on regional sustainable economic growth from a scientific, theoretical and practical perspective. Specific practical proposals have been developed to improve the system of personnel training in the service sector based on the priority areas set out in the "Uzbekistan - 2030" strategy.

**Keywords:** service sector, innovative economy, human capital, competitive personnel, regional development, sustainable economic growth, Uzbekistan - 2030.

**Аннотация:** В статье анализируется развитие сектора услуг на основе принципов инновационной экономики, подготовка конкурентоспособных кадров для этого сектора и влияние этого процесса на устойчивый экономический рост региона с научной, теоретической и практической точек зрения. Разработаны конкретные практические предложения по совершенствованию системы подготовки кадров в секторе услуг по приоритетным направлениям, определенным в стратегии «Узбекистан - 2030».

**Ключевые слова:** сфера услуг, инновационная экономика, человеческий капитал, конкурентоспособный персонал, региональное развитие, устойчивый экономический рост, Узбекистан - 2030.

Bugungi kunda jahon iqtisodiyotida xizmat ko‘rsatish sohasi yetakchi o‘rinlardan birini egallab, iqtisodiy o‘shning muhim drayveriga aylanib bormoqda. Rivojlangan mamlakatlar tajribasi shuni ko‘rsatadiki, yalpi ichki mahsulot hajmining katta qismi aynan xizmatlar sektori hissasiga to‘g‘ri keladi. Bu holat xizmatlar sohasini innovatsion asosda rivojlantirish va ushbu soha uchun yuqori malakali kadrlar tayyorlash zaruratini kuchaytirmoqda.

O‘zbekiston Respublikasida ham xizmat ko‘rsatish sohasini rivojlantirish davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. “O‘zbekiston - 2030” strategiyasida inson kapitalini rivojlantirish, hududlarda bandlikni ta‘minlash, xizmatlar ulushini oshirish hamda raqamli va innovatsion iqtisodiyotga o‘tish muhim vazifalar sifatida belgilangan. Ushbu vazifalarni amalga oshirish bevosita raqobatbardosh kadrlar tayyorlash tizimining samaradorligiga bog‘liq.

Innovatsion iqtisodiyotga o‘tish sharoitida hududiy barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash masalasi davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri hisoblanadi. Xizmat ko‘rsatish sohasi ushbu jarayonda yuqori qo‘shimcha qiymat yaratish, bandlikni kengaytirish va hududlar ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishini jadallashtirish imkoniyatiga ega bo‘lgan strategik sektor sifatida namoyon bo‘lmoqda.

Biroq xizmatlar sektorining samaradorligi bevosita ushbu sohada faoliyat yurituvchi kadrlarning raqobatbardoshlik darajasiga bog‘liq. Hududlar kesimida innovatsion va raqamli kompetensiyalarga ega kadrlar yetishmasligi iqtisodiy o‘shish sur‘atlarining notekisligini keltirib chiqarmoqda. Shu bois xizmat ko‘rsatish sohasida kadrlar tayyorlash tizimini innovatsion iqtisodiyot talablari asosida takomillashtirish dolzarb ilmiy-amaliy muammo hisoblanadi.

Innovatsion iqtisodiyot va xizmat ko‘rsatish sohasining o‘zaro bog‘liqligi

Innovatsion iqtisodiyot bilimlar, ilg‘or texnologiyalar va intellektual salohiyatga asoslangan iqtisodiy rivojlanish modelini anglatadi. Xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion iqtisodiyot tamoyillari quyidagi yo‘nalishlarda namoyon bo‘ladi:

- raqamli xizmatlar va elektron platformalarni joriy etish;
- xizmat ko‘rsatish jarayonlarini avtomatlashtirish;
- mijozlarga yo‘naltirilgan yangi xizmat turlarini ishlab chiqish;
- xizmatlar sifatini doimiy oshirib borish;
- zamonaviy bilim va ko‘nikmalarga ega mutaxassislar tayyorlash.

Mazkur tamoyillar xizmatlar sektorida mehnat unumdorligini oshirish, xarajatlarni kamaytirish va raqobatbardoshlikni kuchaytirishga xizmat qiladi. Biroq innovatsion iqtisodiyot sharoitida kadrlar tayyorlash tizimi zamonaviy talablarga mos bo‘lmasa, ushbu imkoniyatlardan to‘liq foydalanish qiyinlashadi.

Raqobatbardosh kadrlar tayyorlashning hududiy barqaror iqtisodiy o‘shishga ta‘siri.

Hududlarda iqtisodiy o‘shishni ta‘minlashda xizmat ko‘rsatish sohasining rivoji alohida ahamiyatga ega. Ayniqsa, qishloq va chekka hududlarda xizmatlar sektori aholi bandligini oshirish, daromadlarni ko‘paytirish va ijtimoiy barqarorlikni ta‘minlashda muhim rol o‘ynaydi.

Raqobatbardosh kadrlar tayyorlash quyidagi natijalarga olib keladi:

- hududlarda yangi xizmat turlari paydo bo‘ladi;
- kichik biznes va xususiy tadbirkorlik rivojlanadi;
- yoshlar bandligi oshadi;

- hududiy mehnat bozori faollashadi;
- ichki va tashqi investitsiyalar jalb etiladi.

“O‘zbekiston - 2030” strategiyasida hududlarni iqtisodiy jihatdan mustaqil va raqobatbardosh qilish maqsadi belgilangan bo‘lib, bu jarayonda xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion fikrlovchi kadrlar tayyorlash muhim omil hisoblanadi.

Xizmat ko‘rsatish sohasida kadrlar tayyorlashdagi mavjud muammolar.

Hozirgi kunda xizmat ko‘rsatish sohasida kadrlar tayyorlash tizimida bir qator muammolar saqlanib qolmoqda:

- ta‘lim mazmunining amaliyotdan ortda qolishi;
- o‘quv dasturlarida raqamli va innovatsion ko‘nikmalarning yetarli darajada qamrab olinmasligi;
- ta‘lim muassasalari va ish beruvchilar o‘rtasidagi hamkorlikning sustligi;
- hududlarda malakali mutaxassislar yetishmovchiligi;
- yosh mutaxassislarning mehnat bozoriga moslashishida qiyinchiliklar.

Mazkur muammolar xizmat ko‘rsatish sohasining raqobatbardoshligini pasaytirib, hududlarda iqtisodiy o‘shish sur‘atlariga salbiy ta‘sir ko‘rsatmoqda.

Amaliy takliflar va innovatsion yechimlar.

Xizmat ko‘rsatish sohasida raqobatbardosh kadrlar tayyorlash orqali hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlash maqsadida quyidagi amaliy takliflarni ilgari surish maqsadga muvofiq:

1. Ta‘lim tizimini innovatsion asosda yangilash

Xizmat ko‘rsatish sohasiga oid o‘quv dasturlarini “O‘zbekiston - 2030” strategiyasi talablariga mos holda modernizatsiya qilish, raqamli texnologiyalar va innovatsion menejment fanlarini keng joriy etish zarur.

2. Dual ta‘lim va amaliyotga yo‘naltirilgan tayyorgarlik

Ta‘lim muassasalari va xizmat ko‘rsatish korxonalari o‘rtasida uzviy hamkorlikni yo‘lga qo‘yish, talabalarni o‘qish jarayonidayoq real ish faoliyatiga jalb etish.

3. Hududiy malaka oshirish markazlarini rivojlantirish

Hududlarda xizmatlar sohasi bo‘yicha qisqa muddatli kurslar, treninglar va qayta tayyorlash dasturlarini tashkil etish.

4. Raqamli va innovatsion ko‘nikmalarni shakllantirish

Startup loyihalar, IT-yechimlar, elektron xizmatlar yaratishga qaratilgan o‘quv dasturlarini kengaytirish.

5. Xususiy sektor ishtirokini rag‘batlantirish

Kadrlar tayyorlashga investitsiya kiritayotgan tadbirkorlik subyektlariga soliq va moliyaviy imtiyozlar berish.

Xulosa qilib aytganda xizmat ko‘rsatish sohasida innovatsion iqtisodiyot tamoyillari asosida raqobatbardosh kadrlarni tayyorlash hududlarda barqaror iqtisodiy o‘shishni ta‘minlashning muhim shartlaridan biridir. “O‘zbekiston - 2030” strategiyasida belgilangan vazifalarni amalga oshirishda inson kapitalini rivojlantirish, zamonaviy bilim va ko‘nikmalarga ega mutaxassislar tayyorlash hal

qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Mazkur maqolada keltirilgan amaliy takliflar xizmatlar sektorining samaradorligini oshirish, hududiy iqtisodiy rivojlanishni jadallashtirish va aholi farovonligini yuksaltirishga xizmat qiladi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar:**

1. Abdurahmonov Q.X. Mehnat iqtisodiyoti va inson kapitali. - Toshkent: Iqtisodiyot, 2019. - 320 b.
2. Rasulov X.R. Innovatsion iqtisodiyot: nazariya va amaliyot. - Toshkent: Fan va texnologiya, 2020. - 280 b.
3. Yusufov S.S. Hududiy iqtisodiy rivojlanish va xizmatlar sektori. - Toshkent: Fan, 2021. - 210 b.
4. UNDP. Human Development Report: Work for Human Development. - New York: United Nations Development Programme, 2016. - 286 p.
5. OECD. Innovation Strategy: Getting a Head Start on Tomorrow. - Paris: OECD Publishing, 2010. - 220 p.
6. World Bank. Skills Development in the Service Sector. - Washington, DC: World Bank Publications, 2018. - 145 p.

*O‘roqov Firdavs Ortiqniyoz o‘g‘li – SamISI mustaqil tadqiqotchisi, [firdavs26031995@gmail.com](mailto:firdavs26031995@gmail.com)*

### **TIBBIY XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARINI RAQOBATBARDOSH KADRLAR BILAN TA‘MINLASH MASALALARI**

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini raqobatbardosh, yuqori malakali va zamonaviy kompetensiyalarga ega kadrlar bilan ta‘minlash muammolari hamda ularni hal etish yo‘llari tahlil qilingan. Sog‘liqni saqlash tizimida inson kapitalining roli, kadrlar tayyorlash va qayta tayyorlash mexanizmlari, mehnat bozori talablariga mos kompetensiyalarni shakllantirish omillari, shuningdek, raqamlashtirish sharoitida tibbiyot xodimlarining kasbiy rivojlanish yo‘nalishlari va boshqaruv samaradorligini oshirish masalalari yoritilgan

**Kalit so‘zlar:** tibbiy xizmat, inson kapitali, raqobatbardosh kadrlar, sog‘liqni saqlash tizimi, kasbiy kompetensiya, tibbiy menejment, raqamlashtirish, mehnat bozori, uzluksiz ta‘lim, innovatsiya.

**Abstract:** This article analyzes the problems of providing medical service enterprises with competitive, highly qualified personnel with modern competencies and ways to solve them. The role of human capital in the healthcare system, mechanisms for training and retraining personnel, factors for the formation of competencies in accordance with the requirements of the labor market, as well as areas of professional development of medical workers and improving management efficiency in the context of digitalization are highlighted.

**Keywords:** medical services, human capital, competitive personnel, healthcare system, professional competence, medical management, digitalization, labor market, continuous education, innovation.

**Аннотация:** В данной статье анализируются проблемы обеспечения предприятий медицинского обслуживания конкурентоспособными, высококвалифицированными кадрами с современными компетенциями и пути их решения. Освещены роль человеческого капитала в системе здравоохранения, механизмы подготовки и

переподготовки кадров, факторы формирования компетенций, соответствующих требованиям рынка труда, а также направления профессионального развития медицинских работников и повышения эффективности управления в условиях цифровизации.

**Ключевые слова:** медицинское обслуживание, человеческий капитал, конкурентоспособные кадры, система здравоохранения, профессиональная компетентность, медицинский менеджмент, цифровизация, рынок труда, непрерывное образование, инновации.

### **Kirish.**

Sog‘liqni saqlash tizimi har qanday mamlakatning ijtimoiy barqarorligi va iqtisodiy taraqqiyotini ta‘minlovchi strategik sohalardan biri hisoblanadi. Aholining salomatlik darajasi mehnat unumdorligi, demografik ko‘rsatkichlar va umumiy farovonlik bilan bevosita bog‘liq bo‘lib, bu jarayonda tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarining o‘rni alohida ahamiyat kasb etadi. Mazkur korxonalarining samaradorligi esa, avvalo, ularning kadrlar salohiyati, ya‘ni inson kapitali bilan belgilanadi. Zamonaviy iqtisodiyot sharoitida inson kapitali asosiy raqobat omiliga aylangan bo‘lib, ayniqsa bilim va yuqori malaka talab qilinadigan tibbiyot sohasida bu omil hal qiluvchi ahamiyatga ega.

Globalashuv va raqamlashtirish jarayonlari sog‘liqni saqlash tizimiga ham chuqur ta‘sir ko‘rsatmoqda. Telemeditsina, elektron tibbiy kartalar, sun‘iy intellekt asosidagi diagnostika, biotexnologiyalar va innovatsion davolash usullarining joriy etilishi tibbiyot xodimlaridan yangi kompetensiyalarni talab etmoqda. Jahon Sog‘liqni Saqlash Tashkiloti (World Health Organization) ma‘lumotlariga ko‘ra, dunyo miqyosida malakali tibbiyot xodimlari yetishmovchiligi sog‘liqni saqlash tizimining barqaror rivojlanishiga to‘sqinlik qilayotgan asosiy omillardan biridir. Shu bois inson resurslarini samarali boshqarish va raqobatbardosh kadrlarni tayyorlash masalasi global miqyosda dolzarb muammoga aylangan.

Mamlakatimizda ham sog‘liqni saqlash tizimini modernizatsiya qilish, tibbiy xizmatlar sifatini oshirish va aholiga qulay sharoitlar yaratish bo‘yicha keng ko‘lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Davlat va xususiy sektor o‘rtasidagi raqobatning kuchayishi, tibbiy xizmatlar bozorining kengayishi hamda investitsion faollikning ortishi natijasida tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalariga qo‘yilayotgan talablar keskin oshmoqda. Bunday sharoitda muassasalarning muvaffaqiyati ko‘p jihatdan ularning yuqori malakali, kasbiy jihatdan yetuk va innovatsion fikrlashga ega kadrlar bilan ta‘minlanganligiga bog‘liq bo‘ladi.

Raqobatbardosh kadr tushunchasi faqat nazariy bilim bilan cheklanmaydi. U zamonaviy klinik amaliyot, boshqaruv ko‘nikmalari, axborot texnologiyalaridan foydalanish, bemorlar bilan samarali kommunikatsiya, jamoaviy ishlash va etik me‘yorlarga rioya qilish kabi kompleks kompetensiyalar majmuasini o‘z ichiga oladi. Ayniqsa, sog‘liqni saqlash tizimida xizmat ko‘rsatish sifati bevosita inson omiliga bog‘liq bo‘lgani sababli, kadrlar tayyorlash va ularni uzluksiz rivojlantirish masalasi strategik ahamiyat kasb etadi.

Shu bilan birga, tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarida kadrlar bilan bog‘liq bir qator tizimli muammolar mavjud. Jumladan, hududlar kesimida mutaxassislarning notekis taqsimlanishi, tor yo‘nalishdagi mutaxassislar yetishmovchiligi, yosh kadrlarning amaliy tajribasi yetarli emasligi, malaka oshirish tizimining zamonaviy talablar darajasida emasligi kabi holatlar sohaning samarali faoliyat yuritishiga salbiy ta‘sir ko‘rsatmoqda. Bundan tashqari, mehnatga haq to‘lash va rag‘batlantirish mexanizmlarining yetarlicha takomillashmaganligi kadrlar oqimiga sabab bo‘lmoqda.

Mazkur ilmiy maqolaning maqsadi tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini raqobatbardosh kadrlar bilan ta‘minlashning nazariy va amaliy jihatlarini o‘rganish, mavjud muammolarni tahlil qilish hamda ularni bartaraf etish bo‘yicha taklif va tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat. Tadqiqot davomida inson kapitali nazariyasi, sog‘liqni saqlash menejmenti konsepsiyalari va zamonaviy mehnat bozori talablariga asoslangan yondashuvlar qo‘llaniladi.

Shunday qilib, sog‘liqni saqlash tizimining barqaror rivojlanishi va tibbiy xizmatlar sifatining oshirilishi bevosita raqobatbardosh kadrlar salohiyatiga bog‘liq bo‘lib, mazkur masala chuqur ilmiy tahlil va kompleks yondashuvni talab etadi.

### **Asosiy qism.**

Tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini raqobatbardosh kadrlar bilan ta‘minlash masalasi ko‘p qirrali bo‘lib, u nazariy, tashkiliy, iqtisodiy va institutsional omillarni o‘z ichiga oladi. Mazkur jarayonni samarali yo‘lga qo‘yish uchun, avvalo, sog‘liqni saqlash tizimida inson kapitalining o‘rni va ahamiyatini chuqur anglash zarur.

Inson kapitali nazariyasiga ko‘ra, bilim, ko‘nikma, tajriba va salomatlik iqtisodiy o‘shishning muhim omillaridan biri hisoblanadi. Tibbiyot sohasida esa inson kapitali bevosita xizmat sifati, davolash samaradorligi va bemorlar xavfsizligiga ta‘sir qiladi. Tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarida asosiy ishlab chiqarish resursi aynan malakali mutaxassislar hisoblanadi.

Jahon Sog‘liqni Saqlash Tashkiloti (World Health Organization) tomonidan ishlab chiqilgan konsepsiyalarda sog‘liqni saqlash tizimining barqarorligi va universal tibbiy qamrov (UHC)ga erishish inson resurslarini to‘g‘ri rejalashtirish va boshqarishga bog‘liqligi alohida ta‘kidlangan. Shuningdek, kadrlar soni bilan bir qatorda ularning sifati, kompetensiyasi va joylashuvi ham muhim ko‘rsatkich hisoblanadi.

Raqobatbardosh kadr tushunchasi quyidagi tarkibiy qismlarni o‘z ichiga oladi:

- kasbiy (klinik) kompetensiya;
- innovatsion va analitik fikrlash;
- axborot texnologiyalaridan foydalanish ko‘nikmalari;
- kommunikativ va ijtimoiy kompetensiya;
- boshqaruv va liderlik qobiliyatlari.

Demak, zamonaviy tibbiyot xodimi nafaqat yaxshi shifokor, balki samarali menejer, kommunikator va raqamli texnologiyalarni biladigan mutaxassis bo‘lishi zarur.

Tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarida kadrlar ta‘minoti ko‘pincha mehnat bozori talab va taklifi o‘rtasidagi nomutanosiblik bilan tavsiflanadi. Ayrim hududlarda shifokorlar va o‘rta tibbiyot xodimlari yetishmovchiligi kuzatilsa, boshqa hududlarda mutaxassislar ortiqchaligi mavjud. Ayniqsa, tor ixtisoslikdagi mutaxassislar – reanimatolog, anesteziolog, onkolog, kardiolog va radiologlar yetishmasligi dolzarb muammo hisoblanadi.

Bundan tashqari, yosh mutaxassislarning amaliy tayyorgarligi yetarli darajada emasligi sababli, ish beruvchilar qo‘shimcha o‘qitish va moslashtirish xarajatlarini ko‘tarishga majbur bo‘lmoqda. Bu esa korxonaning iqtisodiy samaradorligiga ta‘sir qiladi.

Raqobat sharoitida xususiy tibbiyot muassasalari yuqori malakali kadrlarni jalb qilish uchun yuqori maosh va qulay mehnat sharoitlarini taklif qilmoqda. Natijada davlat tibbiyot muassasalarida kadrlar oqimi kuchaymoqda. Bu jarayon sog‘liqni saqlash tizimida muvozanatni saqlash zaruratini yuzaga keltiradi.

Tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini yuqori malakali kadrlar bilan ta‘minlash uzluksiz va tizimli yondashuvni talab etadi.

Tibbiyot oliy ta‘lim muassasalarida o‘quv dasturlarini xalqaro standartlarga moslashtirish, simulyatsion markazlar va klinik bazalarda amaliy mashg‘ulotlarni kengaytirish zarur. Dual ta‘lim elementlarini joriy etish talabalarning amaliy ko‘nikmalarini mustahkamlaydi.

Malaka oshirish kurslari, qisqa muddatli treninglar, onlayn platformalar orqali bilimlarni muntazam yangilab borish kadrlarning raqobatbardoshligini oshiradi. Raqamli sog‘liqni saqlash tizimlari bilan ishlash bo‘yicha maxsus o‘quv dasturlari ishlab chiqilishi lozim.

Elektron tibbiy axborot tizimlari, telemeditsina xizmatlari, ma‘lumotlar tahlili va sun‘iy intellektdan foydalanish bo‘yicha ko‘nikmalar zamonaviy kadrning ajralmas qismiga aylanmoqda.

Ish haqi differensial tizimini joriy etish, samaradorlik ko‘rsatkichlariga asoslangan bonuslar, ilmiy faoliyatni qo‘llab-quvvatlash, ijtimoiy kafolatlarni kuchaytirish orqali xodimlarning kasbiy faolligini oshirish mumkin.

Tibbiyot muassasalarini boshqaruvchi rahbarlar strategik rejalashtirish, marketing, moliyaviy boshqaruv va inson resurslarini boshqarish bo‘yicha bilimlarga ega bo‘lishi zarur. Professional boshqaruv tizimi kadrlar salohiyatidan samarali foydalanish imkonini beradi.

Raqobatbardosh kadrlar bilan ta‘minlangan tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarida quyidagi ijobiy natijalar kuzatiladi:

- ✓ xizmat sifati va bemorlar qoniqish darajasining oshishi;
- ✓ klinik xatolar sonining kamayishi;
- ✓ davolash jarayonlarining optimallashtirilishi;
- ✓ korxonada daromadlarining ortishi;

- ✓ investitsion jozibadorlikning kuchayishi.

Inson kapitaliga yo‘naltirilgan investitsiyalar qisqa muddatda xarajat sifatida ko‘rinsa-da, uzoq muddatda yuqori iqtisodiy va ijtimoiy samaradorlik beradi. Kadrlar salohiyati yuqori bo‘lgan korxonalar innovatsiyalarni tezroq joriy etadi va bozor sharoitlariga moslashuvchan bo‘ladi.

Tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarida kadrlar siyosati tasodifiy yoki qisqa muddatli qarorlar asosida emas, balki uzoq muddatli strategiya asosida shakllantirilishi kerak. Kadrlar ehtiyojini prognozlash, demografik o‘zgarishlarni hisobga olish, xizmatlar portfelini kengaytirish rejalarini inobatga olish muhim ahamiyatga ega.

Shuningdek, davlat, ta‘lim muassasalari va tibbiy korxonalar o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytirish, ilmiy tadqiqotlar va amaliyot integratsiyasini ta‘minlash orqali sog‘liqni saqlash tizimining barqaror kadrlar bazasini shakllantirish mumkin.

Umuman olganda, tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini raqobatbardosh kadrlar bilan ta‘minlash tizimli islohotlar, innovatsion yondashuv va inson kapitaliga ustuvor ahamiyat berishni talab etadi. Bu esa nafaqat alohida korxonaning, balki butun sog‘liqni saqlash tizimining barqaror rivojlanishini ta‘minlaydi.

#### Xulosa.

Tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini raqobatbardosh kadrlar bilan ta‘minlash sog‘liqni saqlash tizimi samaradorligini oshirishning ustuvor yo‘nalishlaridan biridir. Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, zamonaviy sharoitda tibbiyot muassasalarining raqobatbardoshligi nafaqat moddiy-texnik baza va infratuzilma bilan, balki eng avvalo inson kapitalining sifati bilan belgilanadi. Malakali, innovatsion fikrlovchi va raqamli kompetensiyalarga ega kadrlar mavjud bo‘lgan taqdirda tibbiy xizmatlar sifati, bemorlar qoniqish darajasi hamda davolash jarayonlarining samaradorligi sezilarli darajada oshadi.

Jahon Sog‘liqni Saqlash Tashkiloti (World Health Organization) tomonidan ilgari surilgan yondashuvlarga ko‘ra, sog‘liqni saqlash tizimining barqaror rivojlanishi va universal tibbiy qamrovga erishish inson resurslarini to‘g‘ri rejalashtirish, taqsimlash va rivojlantirish bilan bevosita bog‘liqdir. Shu nuqtai nazardan, kadrlar siyosati strategik boshqaruvning ajralmas qismi bo‘lishi zarur.

Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarida mavjud muammolar-hududiy nomutanosiblik, tor ixtisoslikdagi mutaxassislar yetishmovchiligi, yosh kadrlarning amaliy tajribasi yetarli emasligi va motivatsiya mexanizmlarining sustligi - tizimli yondashuvni talab qiladi. Mazkur muammolarni hal etish uchun ta‘lim tizimini modernizatsiya qilish, uzluksiz kasbiy rivojlanish dasturlarini kengaytirish, raqamli kompetensiyalarni shakllantirish hamda mehnatni rag‘batlantirish mexanizmlarini takomillashtirish muhim ahamiyatga ega.

Shuningdek, inson kapitaliga yo‘naltirilgan investitsiyalar uzoq muddatli istiqbolda iqtisodiy va ijtimoiy samaradorlikni ta‘minlaydi. Raqobatbardosh

kadrlar mavjud bo‘lgan tibbiy korxonalar innovatsiyalarni tezroq joriy etadi, bozor talablariga moslashuvchan bo‘ladi va investitsion jozibadorligini oshiradi. Bu esa sog‘liqni saqlash tizimining umumiy barqarorligiga ijobiy ta‘sir ko‘rsatadi.

Xulosa qilib aytganda, tibbiy xizmat ko‘rsatish korxonalarini raqobatbardosh kadrlar bilan ta‘minlash kompleks, uzluksiz va strategik yondashuvni talab etadi. Inson kapitalini rivojlantirishga qaratilgan samarali siyosat tibbiy xizmatlar sifatini oshirish, aholining sog‘lig‘ini mustahkamlash va mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotini ta‘minlashda muhim omil bo‘lib xizmat qiladi.

#### Foydalanilgan adabiyotlar:

1. World Health Organization. (2021). Global Strategy on Human Resources for Health: Workforce 2030 – Progress Report 2021. Geneva: WHO.
2. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2021). Health at a Glance 2021: OECD Indicators. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/ae3016b9-en>
3. World Bank. (2021). Walking the Talk: Reimagining Primary Health Care After COVID-19. Washington, DC: World Bank.
4. International Labour Organization. (2022). Global Employment Trends for Health Sector Workers 2022. Geneva: ILO.
6. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti. (2022). O‘zbekiston Respublikasi sog‘liqni saqlash tizimini 2022–2026 yillarda rivojlantirish strategiyasi to‘g‘risida (PF-60-son Farmon). Toshkent.
7. O‘zbekiston Respublikasi Adliya vazirligi. (2020). “Sog‘liqni saqlash to‘g‘risida”gi Qonun (yangi tahrir). Toshkent.

**M U N D A R I J A :**

| <b>I SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY RIVOJLANISH VA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA JADAL RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY VA METODOLOGIK MUAMMOLARI VA ULARNI HAL QILISHNING STRATEGIK YO‘NALISHLARI</b> |   |    |
|---|---|----|
| A.N.Xoliqulov   | MONOPOLIYAGA QARSHI BOSHQARUV TIZIMIDA HAMDA RAQOBAT MUHITIDA NARXNING ASOSIY VAZIFALARI VA TURLARI   | 4  |
| Gulnora Mardiyevna Shadiyeva  | O‘ZBEKISTON HUDUDLARIDA INNOVATSION TADBIRKORLIKNING DIFFERENSIAL RIVOJLANISH MODELI  | 9  |
| Tashmatov Sharaf Urokboyevich   | ELEKTRON TIJORAT SOHASIDA XIZMATLAR SAMARADORLIGINI BAHOLASH USULLARI VA KO‘RSATKICHLARI  | 12 |
| A.N.Xoliqulov   | O‘ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK VA BIZNESGA KIRISH IMKONIYATLARI   | 16 |
| N.I.Najimova  | SUG‘URTA ZAXIRALARINING MOHIYATI, TASNIFI VA SHAKLLANTIRISH TAMOYILLARI   | 21 |
| Yangiboyev Berdiy Yangiboyevich   | BARQAROR IQTISODIY RIVOJLANISHGA ERISHISH-DAVR TALABI   | 27 |
| Gapparov Azim Qayumovich  | BUDJET MABLAG‘LARIDAN SAMARALI FOYDALANISH YO‘NALISHLARI  | 31 |
| Mullayeva Mexrangiz Axtam qizi  | XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING IQTISODIY MEXANIZMI: YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH | 35 |
| U.A.Shirinov, N.I.Najimova  | SUG‘URTA TASHKILOTLARIDA XUSUSIY KAPITAL VA SUG‘URTA ZAXIRALARI O‘RTASIDAGI O‘ZARO BOG‘LIQLIK MASALALARI  | 41 |
| Gapparov Azim Qayumovich  | IJTIMOIIY OBYEKTLARDA QURILISH XIZMATLARINI   | 44 |

| MOLIYALASHTIRISHNING NAZARIY – ASOSIY TAMOYILLARI   |   |    |
|---|---|----|
| <b>II SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH, KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH, AHOLI BANDLIGI, FAROVONLIGI, YASHASH DARAJASI VA SIFATINI OSHIRISH MASALALARI</b> |   |    |
| A.N.Xoliqulov   | ISTEMOL BOZORIDA MONOPOLIYAGA KARSHI BOSHQARUV TIZIMIDA HAMDA RAQOBAT MUHITIDA NARX, NARXNING MAZMUNI VA TURLARI                          | 51 |
| Мачалкин Сергей Евгеньевич,<br>Аствацатурьян Владимир Дмитриевич  | ПОВЫШЕНИЕ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ КОММУНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ   | 55 |
| O.M. Pardayev<br>O.M. Ro‘zibayev  | ELEKTRON TIJORATNING MILLIY IQTISODIYOT RIVOJLANISHIGA TA‘SIRI  | 58 |
| Насиров Дилшод Фархадович   | РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ И ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ | 62 |
| Rafeev D.R.   | BARQAROR IQTISODIY O‘SISH ORQALI AHOLI FAROVONLIGINI KO‘MIR MAHSULOTLARI BILAN TA‘MINLASH YO‘NALISHLARI                                   | 65 |
| Абдуллаева Дилафруз Бахрилловна   | МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ  | 71 |
| Ernazarov Ortiq Eshnazarovich,<br>Musinov Zokir Rahmonovich,<br>Saidov Shoxzod Saidjon o‘g‘li   | XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINIDA KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH ASOSIDA AHOLI FAROVONLIGINI TA‘MINLASH YO‘NALISHLARI  | 75 |
| Курбанова Дилфуза Баходировна   | ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРЕОДОЛЕНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРЕПЯТСТВИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  | 80 |

|   |   |     |
|---|---|-----|
|   | МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ   |     |
| Б.Каршиев   | ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В СИСТЕМЕ ДЕТСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ  | 85  |
| Asatov Javohir Asqarovich   | YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOTDA XIZMAT KORSATISH SOHASINI RIVOJLANTIRISH ORQALI KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH YO‘LLARI  | 89  |
| Ismoilova F.K, Bozorov S.I  | HUDUDIY XIZMATLAR INFRATUZILMASINI YASHIL IQTISODIYOT TALABLARIGA MOSLASHTIRISH   | 93  |
| Jonibek Adkham ugli Makhmudov   | FOREIGN EXPERIENCE IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SERVICE SECTOR IN EUROPE AND THE BALTIC COUNTRIES AND THE POSSIBILITY OF ITS APPLICATION IN UZBEKISTAN | 100 |
| <b>III SHO‘BA. BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA HUDUDLARDA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA JADAL RIVOJLANTIRISH ORQALI XALQARO VA ICHKI TURIZMNI RIVOJLANTIRISH TENDENSIYALARI VA ISTIQBOLLARI</b> |   |     |
| Aliqulov Samar Abdirashidovich  | TURIZM XIZMATLARI BOZORI RAQOBATDOSHLIGINING MOHIYATI VA UNGA OID ILMIY QARASHLAR EVOLUTSIYASI  | 107 |
| Tursunova G.R., Karimov A. A.   | FARG‘ONA TURISTIK MINTAQASINING TURISTIK IMKONIYATLARI  | 114 |
| Ch.Maxammatova, R.S.Amriddinova   | XIZMAT KO‘RSATISH SEKTORIDA YASHIL INNOVATSIYALAR: BANDLIK VA KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISH OMILI SIFATIDA  | 116 |
| H.F.Norimboyev R.S.Amriddinova  | TOYLOQ TUMANIDA ZIYORAT TURIZMNI RIVOJLANTIRISH IMKONIYATLARI   | 120 |
| Jahongirov Kamoliddin Asomiddin o‘g‘li  | HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA‘MINLASHDA   | 124 |

|  |   |     |
|--|---|-----|
|  | TA'LIM TURIZMINING ROLI VA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI (O'ZBEKISTON MISOLIDA)  |     |
| Satimbayeva Oqila<br>Allayar qizi,<br>Amriddinova R.S.   | XIZMAT KO'RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA BARQAROR RIVOJLANTIRISH                  | 128 |
| Тухтаева Лайло,<br>Р.С. Амриддинова  | ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ЗЕЛЁНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ                                      | 132 |
| Mullayeva Mexrangiz<br>Axtam qizi  | SAMARQAND VILOYATIDA XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI BAHOLASH                                     | 137 |
| Rustamov Otabek<br>Akbarovich  | DEVELOPMENT TRENDS AND DYNAMICS OF THE HOTEL SERVICES MARKET IN UZBEKISTAN  | 141 |
| <b>IV SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISH JARAYONIDA MARKETING VA MENEJMENT IMKONIYATLARINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI</b> |   |     |
| Абдукаримов Вячеслав<br>Исмаатович   | СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА                            | 147 |
| A.N.Xoliqulov  | MONOPOLIYAGA QARSHI BOSHQARUV TIZIMIDA HAMDA RAQOBAT MUHITIDA NARXNING ASOSIY VAZIFALARI VA TURLARI                       | 151 |
| Кармышев Юрий<br>Анатольевич   | КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ В ОБЛАСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ                                 | 156 |
| Mamasharifov Jahongir<br>Baxodirovich  | XIZMAT KO'RSATISH SOHASINI YASHIL VA INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA RIVOJLANTIRISHDA MARKETING VA MENEJMENTNING O'RNI | 162 |

|  |  |     |
|--|--|-----|
| Болиева Бахора<br>Фарходовна,<br>Хамидов Мумин<br>Мусинович  | ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ<br>МАРКЕТИНГА ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО<br>РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В<br>УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ<br>ЗЕЛЕННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ<br>ЭКОНОМИКИ | 165 |
| Sherzod Yuldashev,<br>Rukhshona Giyosova   | OPTIMIZING HUMAN CAPITAL<br>THROUGH THE MANAGEMENT OF<br>INTERNAL MIGRATION:<br>THEORETICAL PERSPECTIVES   | 169 |
| Zafar Qodirov<br>Abdivaxobovich  | MANAGEMENT ACCOUNTING FOR<br>COST SAVING IN RESTAURANTS:<br>INTEGRATING LEAN, KAIZEN, AND<br>THE BARAKA SYSTEM IN<br>UZBEKISTAN                  | 175 |
| <b>V SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA<br/>INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA<br/>RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR<br/>IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHDA<br/>INVESTISIYALARNI JALB QILISH VA MOLIYAVIY<br/>MUNOSABATLARNI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI</b>   |  |     |
| Niyozov Zuxur<br>Dayronovich   | ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ<br>ХИЗМАТЛАРИНИ ЯШИЛ ВА<br>ИННОВАЦИОН АСОСДА<br>РИВОЖЛАНТИРИШ   | 182 |
| O.M.Pardayev,<br>T.O.Mamayunusov   | KRIPTOAKTIVLAR VA ULARNING<br>MILLIY<br>MOLIYAVIY TIZIMGA TA‘SIRI  | 188 |
| O‘ktamova Nozima<br>Narzulla qizi  | BANK TIZIMINING RAQAMLI<br>TRANSFORMATSIYASI SHAROITIDA<br>MASOFAVIY MOLIYAVIY<br>XIZMATLAR RIVOJLANISHINING<br>TAHLILI                          | 191 |
| <b>VI SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA<br/>INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA<br/>RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR<br/>IQTISODIY O‘SISH VA AHOLI FAROVONLIGINI OSHIRISHDA<br/>BUXGALTERIYA HISOBI, IQTISODIY TAHLIL VA AUDIT<br/>MUAMMOLARINI BARTARAF QILISH MASALALARI</b> |  |     |
| Мамаюнус<br>Қаршибаевич Пардаев,<br>Севара Абдиназаровна<br>Бабаназарова,  | БИЗНЕС-ТАҲЛИЛ – ТЎҒРИ ВА<br>САМАРАЛИ ЙЎЛНИ ТАНЛАШНИНГ<br>ЯНГИ ЙЎНАЛИШИ   | 197 |

|  |  |     |
|--|--|-----|
| Тўлқин Исматулло ўғли<br>Яхяев   |  |     |
| Сысоева Маргарита<br>Сергеевна,<br>Борисова Полина<br>Сергеевна        | МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К<br>ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ НА<br>ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ<br>ПОТОКОВ                          | 201 |
| Уразов Комил<br>Бахрамович,<br>Умарова Шахноза<br>Келдиёр қизи         | КОРХОНАЛАР МОЛИЯВИЙ<br>ФАОЛИЯТИНИ ИФОДАЛОВЧИ<br>КЎРСАТКИЧЛАРНИ МОЛИЯВИЙ<br>ҲИСОБОТ ШАКЛЛАРИДА АКС<br>ЭТТИРИШ ВА ОЧИҚЛАШНИ<br>ТАКОМИЛЛАШТИРИШ | 209 |
| Рафеев Д.Р.,<br>Усмонова Н.У.  | СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО<br>СКЛАДСКОГО УЧЕТА   | 214 |
| Urazov Komil<br>Bahramovich,<br>Abdurasulov Jamshidbek<br>Axmad o‘g‘li | QAYTA TASHKIL ETISH<br>JARAYONLARINING BUXGALTERIYA<br>HISOBI VA HISOBOT<br>METODOLOGIYASI   | 218 |
| U.A.Shirinov   | XARAJATLAR VA DAROMADLARNI<br>SEGMENTLAR KESIMIDA TO‘G‘RI<br>GURUHLASH VA AJRATISH<br>METODIKASI   | 224 |
| Raximov Xoshim<br>Amirkulovich   | SUG‘URTA XIZMATLARINI<br>KO‘RSATUVCHI SUBYEKTLARDA<br>XARAJATLARNI HISOB OBYEKTI<br>SIFATIDAGI TASNIFI VA TAVSIFI                            | 230 |
| Urazov Komil<br>Bahramovich,<br>Raximov Xoshim<br>Amirkulovich         | BIRGALIKDA SUG‘URTA<br>OPERATSIYALARI VA QAYTA<br>SUG‘URTA BO‘YICHA<br>XARAJATLARNI XALQARO<br>STANDARTLAR ASOSIDA<br>TAKOMILLASHTIRISH      | 236 |
| Юлдашова Н.З.  | ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>УСЛУГ ЗА СЧЁТ ЦИФРОВЫХ<br>ТЕХНОЛОГИЙ  | 241 |
| Shaynazarov Ravshan<br>Mamayusubovich                                  | MINTAQADA CHAKANA SAVDO<br>AYLANMASIGA IMPORT<br>MAHSULOTLAR HAJMINING<br>TA‘SIRINI KO‘P OMILLI REGRESSIYA<br>MODELI ASOSIDA BAHOLASH        | 246 |
|  | ASSESSMENT OF THE<br>DEVELOPMENT OF THE PROCESSING   | 251 |

|  |   |     |
|--|---|-----|
| Khamraev Nodir Zakir<br>ugli   | INDUSTRY IN THE KASHKADARYA<br>REGION BASED ON ECONOMIC<br>ANALYSIS   |     |
| Юлдашова Нилуфар<br>Зиябаевна  | СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ<br>РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В<br>СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ   | 255 |
| Рафеев Д.Р.,<br>Маруфжонова А.С.   | ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И<br>ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА<br>ДОЛГОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ  | 261 |
| <b>VII SHO‘BA. XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA<br/>INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA<br/>RIVOJLANTIRISH ORQALI HUDUDLARDA BARQAROR<br/>IQTISODIY O‘SISHNI TA‘MINLASHDA RAQOBATBARDOSH<br/>KADRLARNI TAYYORLASHNI TAKOMILLASHTIRISH<br/>MASALALARI</b> |   |     |
| Rashidov Zuhridin<br>Sanjar o‘g‘li   | XIZMAT KO‘RSATISH SOHASIDA<br>INNOVATSION IQTISODIYOT<br>TAMOYILLARI ASOSIDA<br>RAQOBATBARDOSH KADRLARNI<br>TAYYORLASH ORQALI<br>HUDUDLARDA BARQAROR<br>IQTISODIY O‘SISHNI TA‘MINLASH<br>MASALALARI | 266 |
| O‘roqov Firdavs<br>Ortiqniyoz o‘g‘li   | TIBBIY XIZMAT KO‘RSATISH<br>KORXONALARINI<br>RAQOBATBARDOSH KADRLAR<br>BILAN TA‘MINLASH MASALALARI  | 269 |

**«XIZMAT KO‘RSATISH SOHASINI YASHIL VA  
INNOVATSION IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA  
BARQAROR RIVOJLANTIRISH YO‘NALISHLARI»**

**MAVZUSIDAGI XALQARO ILMIY-AMALIY  
KONFERENSIYA  
MATERIALLARI TO‘PLAMI**

**2026-yil 20-21-fevral kunlari**

**“STAP-SEL” MChJ. nashriyoti.  
Samarqand - 2026.**

**ISBN: 978-9910-225-40-6**

Tasdiqnona № 033337 (27.07.2022)  
© “STAP-SEL” MChJ. nashriyoti,  
Samarqand-2026



**Qog‘oz bichimi A5, 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>, Ofset qog‘ozi.  
“Times New Roman” garniturasini.  
Nashr bosma tabog‘i 17,62  
Buyurtma № 0009C/26. Adadi 25 nusxa**

---

**Samarqand iqtisodiyot va servis institutining  
matbaa bo‘limida chop etildi.**

**LICENSE № 025316.**

**REESTR № X-119112.**

**Manzil: Samarqand shahar, Shoxrux ko‘chasi 60-uy.**