MDIS Tashkent

MANAGEMENT, MARKETING AND FINANCE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL



VOLUME 2, ISSUE 4

Management Development Institute of Singapore in Tashkent

International scientific journal Management, Marketing and Finance

VOLUME 2 ISSUE 4
APRIL 2025

“Menejment, marketing va moliya” xalqaro ilmiy jurnali 2025-yil 4-soni

ISSN 3030-3745 | WWW.JMMF.UZ

O‘zbekiston Respublikasi Oliy ta’lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi Oliy attestatsiya komissiyasi Rayosatining 2024-yil 27-sentabrdagi 361/5-sonli qaroriga muvofiq dissertatsiyalarning asosiy ilmiy natijalarini chop etish tavsiya etilgan ilmiy nashrlar ro‘yxatiga kiritilgan.

Texnika, iqtisodiyot, yuridik (huquq) fanlari yo‘nalishlari bo‘yicha yozilgan ilmiy maqolalar nashr etiladi.

Tashkent 2025

ISSN 3030-3745
"Management, Marketing and Finance" xalqaro ilmiy jurnali 2025-yil 4-soni – 2025-yil aprel.

Tahrir hay'ati

Tahrir hay'ati raisi

Mamatkulov Ilhom Abdurashidovich	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti rektori, i.f.d.*

Tahrir hay'ati raisi o'rinbosari

Ishanxodjayeva Dildora Aleksandrovna	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti Tadqiqot, innovatsiyalar va xalqaro munosabatlar bo'yicha direktor, i.f.f.d. (PhD)*

Tahrir hay'ati mas'ul kotibi

Hasanov Tohir Abdurashidovich	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti konsultanti, i.f.d., dotsent.*

Tahrir hay'ati a'zolari

Eric Kuan	*Singapur menejmentini rivojlantirish instituti prezidenti (MDIS, Singapore), PhD, professor.*
Paul van Gardingen	*Bangor universiteti prorektori (Bangor University, UK), PhD, professor.*
Abigail Moriarty	*Sanderland universiteti Markaz rahbari (University of Sunderland, UK), PhD, professor.*
Rob Burton	*Tissayd universiteti decani (Teesside University, UK), PhD, professor.*
Mamatkulov Abdurashid	*Toshkent davlat agrar universiteti professori, i.f.d., professor.*
Bektemirov Abdumalik	*Samarqand iqtisodiyot va instituti kafedra mudiri, i.f.d., professor.*
Aliyeva Deniza	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti dotsenti, i.f.d.*
Abdullayev Baxrom	*Urganch davlat universiteti rektori, fiz-mat.f.d.,dotsent.*
Raximxodjayeva Nodira	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti dekani, i.f.f.d.*
Xo'jayev Jamol	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti dotsenti, t.f.f.d.*
Kurbonova Dilafruz	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti dotsenti, i.f.f.d.*
Bektemirov Abduxamid	*Samarqand davlat universiteti dotsenti, PhD.*
Veluthedan Sreekanth	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti xorijiy o'qituvchisi, PhD, professor.*
Alekha Panda	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti xorijiy o'qituvchisi, PhD, professor.*
Firas Halawani	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti xorijiy o'qituvchisi, PhD, professor.*
Maged al Dubai	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti xorijiy o'qituvchisi, PhD, professor.*
Manjunath Bharmappa Ramesh	*Toshkent shahridagi Singapur menejmentini rivojlantirish instituti xorijiy o'qituvchisi, PhD, professor.*

"Management, Marketing and Finance" xalqaro ilmiy jurnalida har bir maqolaga DOI raqam olinib, Polshaning Indeks Copernikus (OAK12), Yevropaning Zenodo va Open Aire, Rossiyaning Cyberlinenka, Angliyaning Europub xalqaro ilmiy bazalariga va www.jmmf.uz saytiga joylanadi, Google akademiya xalqaro ilmiy qidiruv tizimida indekslanadi.

© Management Development Institute of Singapore in Tashkent
© International Scientific Journal "Management, Marketing and Finance"
© Authors

KIRISH SO‘ZI

Iqtisodiyotda moliyaviy vositachilikning rivojlanishini bir qator monetar ko‘rsatkichlar yordamida kuzatib borish mumkin. Xususan, xalqaro amaliyotda bank tizimidagi jami kredit qo‘yilmalarining YAIMga nisbati, keng ma’nodagi pul massasining (M2) YAIMga yoki moliyaviy xizmatlarning YAIMga nisbati iqtisodiyotda moliyaviy vositachilik darajasini o‘zida yaxshi aks ettiruvchi muqobil ko‘rsatkichlar sifatida keng foydalaniladi.

Kredit qo‘yilmalari hajmining YAIMga nisbatining bunday sur’atlarda o‘sishi moliyaviy va iqtisodiy islohotlar fonida ro‘y berishi tabiiy jarayonligi ko‘plab iqtisodchi va tahlilchilar tomonidan qayd etilgan.

Xususan, XVJ iqtisodchilari, Johnston va Pazarbmioglu (1999) 40 ta rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlar bo‘yicha o‘rganishlaridan olgan xulosalariga ko‘ra, islohotlar amalga oshirilishi bosqichida moliyaviy vositachilik hajmi keskin ortadi va bunda, kredit qo‘yilmalarining YAIMga nisbati M2ning YAIMga nisbatiga qaraganda o‘rta hisobda ko‘proq oshishi kuzatiladi.

Yuqorida qayd etilgan 40 ta mamlakatda islohotdan oldingi va keyingi davrlar oralig‘idagi ko‘rsatkichlar solishtirilganda, kredit qo‘yilmalarining YAIMga nisbati mamlakatlar uchun o‘rtacha 21 foiz bandga, M2ning YAIMga nisbati esa 8 foiz bandga oshganligi aniqlangan. Shuningdek, M2 va kredit qo‘yilmalarining YAIMga nisbatlari o‘rtasidagi tafovut moliyaviy islohotlardan oldingi davrda o‘rta hisobda 16 foizni tashkil etgan bo‘lsa, islohotdan keyingi davrlarda sezilarli qisqarib, 3 foizni tashkil etgan.

Shu o‘rinda ta’kidlash joizki, keng ma’nodagi pul massasi va bank kredit qo‘yilmalarining YAIMga nisbatining bunday shakllanishi iqtisodiyotda nisbatan nomutanosiblikka ishora qilishi mumkin. Xususan, nisbatning bunday saqlanishi (pul taklifi o‘sishining kredit qo‘yilmalari va YAIMning kengayishi bilan nomuvofiqligi) kreditlash tomonidan iqtisodiyotda inflyatsiya bosimining nisbatan yuqoriroq shakllanishini anglatishi bilan birga, moliyaviy nobarqarorlik (likvidlik muammolari) xavfi oshishi mumkinligini bildiradi.

I. Mamatkulov,
Toshkent shahridagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti rektori, i.f.d.

ZIYORAT TURIZMINING TRANSFORMATSIYASI: AN'ANAVIY QADRIYATLAR VA ZAMONAVIY YECHIMLAR

Ziyorat turizmi bugungi kunning eng muhim iqtisodiy sohalaridan biri sanaladi. Shu boisdan, dunyoning ko'plab davlatlari tomonidan ushbu sohani yanada rivojlantirish, bu borada tegishli infrastrukturani jahon standartlari darajasida yaratish va sayyohlar oqimini oshirish muhim ahamiyat kasb etadi.

Shu munosabat bilan joriy yilning 3-aprel kuni Toshkentdagi Singapur menejmentni rivojlantirish institutida "Ziyorat turizmining transformatsiyasi: an'anaviy qadriyatlar va zamonaviy yechimlar" mavzusida davra suhbati bo'lib o'tdi.

Mazkur tadbirda O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi rektori Muzaffar Komilov, Toshkentdagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti rektori Ilhom Mamatkulov, O'zbekiston Respublikasi Fanlar akademiyasi akademigi Nurislom Tuxliyev, Turizmni rivojlantirish ilmiy-tadqiqot instituti direktori Yelena Golisheva, Turizm qo'mitasi bo'lim boshlig'i Begzod Murodullayev hamda O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi professor-o'qituvchilari, soha mutaxassislari hamda talabalar ishtirok etdi.

Ushbu davra suhbati O'zbekiston xalqaro islom akademiyasi, Toshkentdagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti hamda Turizmni rivojlantirish ilmiy-tadqiqot instituti hamkorligida tashkil etildi.









Paynet kompaniyasi va toshkentdagi singapur menejmentni rivojlantirish instituti (tsmri) moliyaviy texnologiyalar sohasida yosh mutaxassislarni tayyorlashda hamkorlik qilishadi.

Toshkentdagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti (TSMRI) va Paynet kompaniyasi yosh iste'dodlarni qo'llab-quvvatlash va rivojlantirishga qaratilgan strategik hamkorlik memorandumini imzoladilar.

Ushbu hujjatga ko'ra, tomonlar qo'shma ta'lim dasturlarini amalga oshirish, ilmiy-tadqiqot loyihalarini o'tkazish, shuningdek, talabalarning ishlab chiqarish va bitiruv oldi amaliyotlarini tashkil etish bo'yicha kelishib oldilar. TSMRI talabalari Paynetda amaliyot o'tash, zamonaviy raqamli yechimlarni o'rganish, kompaniyaning yetakchi mutaxassislari tomonidan o'tkaziladigan mahorat darslari va ma'ruzalarda ishtirok etish imkoniyatiga ega bo'ladilar. Eng yaxshi bitiruvchilar Paynet jamoasiga qo'shilib, moliyaviy texnologiyalar sohasida karyeralarini boshlashlari mumkin.

Shuningdek, tomonlar, Paynet xodimlari uchun liderlik sifati, kommunikativ ko'nikmalar va savdo strategiyalarini rivojlantirishga qaratilgan korporativ kurslarni o'tkazish imkoniyatini ham muhokama qildilar.

Paynet bosh direktori Anvar Isamuxamedov ta'kidlashicha:

"Yoshlarga ko'maklashish va ularning rivojlanishiga investitsiya kiritish nafaqat ijtimoiy missiya, balki mamlakat iqtisodiyotining barqaror rivojlanishiga qo'shilgan hissadir. Biz TSMRI bilan birgalikda moliyaviy texnologiyalar sohasida yangi avlod professionallarini tayyorlash uchun mustahkam poydevor yaratishimizga ishonamiz."

O'z navbatida, TSMRI vakillari talabalarning amaliy tajribasi muhimligini ta'kidlab, Paynet bilan hamkorlik bitiruvchilarning mehnat bozoridagi raqobatbardoshligini sezilarli darajada oshirishiga ishonch bildirdilar.

Ushbu qadam Paynetning innovatsion texnologiyalarni rivojlantirish va O'zbekistonning raqamli iqtisodiyoti kelajagini shakllantiruvchi yosh mutaxassislar uchun imkoniyatlar yaratishga intilishining navbatdagi tasdig'idir.





Joriy yilning 4-aprel kuni institut talaba-yoshlari orasida turli huquqbuzarlik, giyohvandlik, ekstremizm va kiberjinoyatlar oldini olish hamda ularning barvaqt profilaktikasiga qaratilgan tegishli soha vakillari ishtirokida “Bezorilik hamda hayot va sog‘liqqa qarshi jinoyatlarning oldini olish” mavzusida tadbir tashkil qilindi.

Unda institut Yoshlar masalalari va ma’naviy-ma’rifiy ishlar bo‘yicha mas’uli Xurshid Shukurov, rektor maslahatchisi Azamat Rustamov, O‘zbekiston Respublikasi Ichki Ishlar vazirligi akademiyasi xodimi, podpolkovnik Nuriddin Nazirov, kafedra mudirlari, professor-o‘qituvchilar, profilaktika inspektori, tyutorlar hamda talaba yoshlar ishtirok etdilar.









Joriy yilning 10-aprel kuni TSMRI jamoasi Xorazm viloyatining Urganch tumanidagi 1- va 24-maktablar, shuningdek, Edumax, Unify, Harvard va Najot Ta'lim o'quv markazlariga tashrif buyurdi.

Tashrif davomida o'quvchilarga institut tomonidan taklif etilayotgan keng qamrovli ta'lim dasturlari haqida batafsil ma'lumot berildi. Uchrashuvda, shuningdek, TSMRIda ta'lim olishning afzalliklari, o'qish imkoniyatlari hamda institutga kirish jarayoni haqida ham keng qamrovli tushuntirishlar taqdim etildi.

Mazkur tashrif nafaqat o'quvchilarning bilim olishga bo'lgan qiziqishini oshirdi, balki ularni o'z kelajak ta'lim yo'nalishini belgilashga ilhomlantirdi.









Final-year students from the School of Tourism and Hospitality showcased their skills by organizing a Squid Game-themed event on campus as part of their Live Event module.

This event served as a practical assessment, allowing students to apply the knowledge and skills acquired during Semester 2. From conceptualization to execution, they managed every aspect of the event independently.

Key responsibilities included event planning, sourcing income and sponsorships, logistics coordination, risk assessment, marketing, and team communication. Despite the challenges, the students demonstrated professionalism, creativity, and strong teamwork throughout the project.

The event took place on Thursday 10th of April 2025.









Abdulla Qodiriy hayoti va ijodini o‘rganish, adib ijodiy merosidan, xususan, “O‘tkan kunlar” romanidan bahramand bo‘lish – bu doimo davom etadigan, avlodlar nazdida yangilanib turadigan sog‘inchli, ayni damda, o‘tmishga aylanmaydigan adabiy va abadiy qadriyatlar sirasiga kiradi.

Shu munosabat bilan joriy yilning 11-aprel sanasida Toshkentdagi Singapur menejmentni rivojlantirish institutining O‘quv-resurs markazi xodimlari tomonidan “Xotira abadiy, qadrlash savobdir” mavzusida davra suhbati bo‘lib o‘tdi.

Mazkur tadbirda Abdulla Qodiriyning nabiralari, adabiyotshunos olim Sherkon Qodiriy, atoqli shoir Bobur Bobomurod, tarix-falsafa fanlari doktori Nigora Raximjonova, Abdulla Qodiriy nomidagi memorial muzeyi rahbari Manzura Nazarova hamda institutimizning faol xodimlari va faol talabalari ishtirok etdi.

Ushbu davra suhbatidan ko‘zlangan maqsad o‘tmishda vatan ozodligi yo‘lida kurashgan, o‘zbek romanchiligiga asos solgan taniqli adibimiz Abdulla Qodiriy va uning ijodini xotirlash orqali talabalarni badiiy savodxonligini oshirib, kitob mutolaasiga jalb etib ularni vatanparvarlik va yurtimiz kelajagiga daxldorlik ruhida tarbiyalashdir.









Joriy yilning 15-aprel kuni “O‘zsanoatqurilishbank” ATB va Toshkentdagi Singapur menejmentni rivojlantirish instituti hamkorligida “Yashil iqtisodiyotga o‘tish: muammolar va istiqbollar” mavzusida xalqaro ilmiy-amaliy konferensiya bo‘lib o‘tdi. Ushbu tadbir O‘zbekiston Respublikasida 2025-yil — Atrof-muhitni muhofaza qilish va Yashil iqtisodiyot yili deb e’lon qilingan Davlat dasturi doirasida tashkil etildi.

Uning asosiy maqsadi — barqaror iqtisodiy rivojlanish masalalari bo‘yicha xalqaro tajribani o‘rganish, dolzarb yechimlarni muhokama qilish va professional muloqot maydoni yaratishdan iborat bo‘ldi. Konferensiyada dunyoning turli mamlakatlaridan kelgan ekspertlar, moliyaviy tashkilotlar va tadqiqot markazlari vakillari ishtirok etdi. Ishtirokchilar orasida Jahon banki, Osiyo va Yevropa tiklanish va taraqqiyot banklari, Fransiyaning Taraqqiyot agentligi (AFD), Yashil o‘sish bo‘yicha Global institut (GGGI), shuningdek, xalqaro reyting agentligi Fitch Ratings, xalqaro audit va konsalting kompaniyasi PricewaterhouseCoopers (PwC), hamda sifat va xavfsizlik standartlarini baholash bo‘yicha xizmat ko‘rsatuvchi Bureau Veritas kompaniyasi kabi tashkilotlar ham ishtirok etdi.

Konferensiya doirasida iqlim va yashil moliya, aylanma iqtisodiyot, qayta tiklanuvchi energetika kabi masalalar bilan birga, korporativ ijtimoiy javobgarlik, atrof-muhitga ta’sirni baholash, ishlab chiqarishda shaffoflik va mas’uliyatni ta’minlashga qaratilgan xalqaro tamoyillar (ESG) to‘g‘risida ham fikr almashildi. Shuningdek, mahsulot va xizmatlarni sifat, xavfsizlik hamda ekologik talablarga muvofiqligini tasdiqlaydigan (ISO) tizimi doirasidagi standartlarni joriy etish borasida xalqaro tajribalar taqdim etildi.









ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ В УЗБЕКИСТАНЕ

Мусаева Шоира Азимовна
Профессор кафедры маркетинга Самаркандского института экономики и сервиса
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390847

Аннотация. *В данной статье мы рассматриваем методы формирования спроса и стимулирования продаж в Узбекистане с учетом специфики локального рынка. Мы анализируем ключевые маркетинговые инструменты, такие как реклама, продвижение, ценовые стратегии и программы лояльности, а также изучаем влияние цифровых технологий и социальных сетей на покупательское поведение. Особое внимание уделяется успешным кейсам и примерам, применимым к узбекскому рынку. В заключение мы предлагаем практические рекомендации, направленные на повышение эффективности маркетинговых стратегий, адаптированных к современным рыночным условиям.*

Ключевые слова: *формирование спроса, стимулирование продаж, маркетинг, реклама, продвижение, лояльность клиентов, цифровые технологии, социальные сети, рынок Узбекистана, стратегии продаж.*

Abstract. *In this article, we consider methods of demand generation and sales promotion in Uzbekistan, taking into account the specifics of the local market. We analyze key marketing tools such as advertising, promotion, pricing strategies and loyalty programs, and study the impact of digital technologies and social networks on consumer behavior. Particular attention is paid to successful cases and examples applicable to the Uzbek market. In conclusion, we offer practical recommendations aimed at increasing the effectiveness of marketing strategies adapted to modern market conditions.*

Keywords: *demand generation, sales promotion, marketing, advertising, promotion, customer loyalty, digital technologies, social networks, Uzbekistan market, sales strategies.*

Введение. В последние годы в Узбекистане наблюдаются значительные изменения в законодательстве, регулирующем рекламную деятельность, что оказывает прямое влияние на процессы формирования спроса и стимулирования продаж. Одним из ключевых шагов в этом направлении стало принятие нового Закона Республики Узбекистан «О рекламе» (ЗРУ-776) от 7 июня 2022 года, который вступил в силу 9 сентября 2022 года.

Новый закон ввел ряд существенных изменений, направленных на совершенствование рекламной практики в стране. В частности, установлены требования к языку рекламы: теперь реклама должна распространяться на государственном языке, с возможностью дублирования на других языках при соблюдении определенных условий.

Также введены ограничения на использование иностранных слов и выражений, способных исказить смысл информации, и запрещено указание цен в иностранной валюте. Кроме того, закон содержит положения, направленные на защиту несовершеннолетних от ненадлежащей рекламы. Запрещается использование форм, фраз и образов, противоречащих национальным и семейным традициям, а также общепринятым нормам морали и нравственности.

Эти изменения направлены на создание более ответственной и этичной рекламной среды, что, в свою очередь, способствует формированию здорового спроса и стимулированию продаж.

Введение нового законодательства требует от участников рынка адаптации своих маркетинговых стратегий и рекламных материалов в соответствии с установленными нормами. Это открывает новые возможности для более эффективного взаимодействия с потребителями, учитывая культурные и социальные особенности страны.

Таким образом, обновленное законодательство в сфере рекламы в Узбекистане играет ключевую роль в формировании спроса и стимулировании продаж, устанавливая четкие правила и стандарты для всех участников рынка.

Методология исследования. В процессе исследования использовались методы системного подхода, абстрактно-логического мышления, группировки, сравнения, факторного анализа, выборочного наблюдения

Анализ и результаты. Формирование спроса и стимулирование продаж являются ключевыми аспектами маркетинговой деятельности, направленными на обеспечение устойчивого роста и конкурентоспособности предприятий. В контексте Узбекистана эти процессы приобретают особое значение, учитывая динамичное развитие экономики и расширение внутреннего рынка.

Формирование спроса включает в себя комплекс мероприятий, направленных на выявление и удовлетворение потребностей потребителей. Основными инструментами в этом процессе являются маркетинговые исследования, позволяющие определить демографические, психологические и поведенческие характеристики потенциальных покупателей. Анализ спроса и прогнозирование продаж помогают предприятиям адаптировать свою продукцию и услуги к ожиданиям рынка.

Формирование спроса – это процесс создания интереса у потребителей к продукту или услуге. Стимулирование продаж включает маркетинговые инструменты, направленные на увеличение объема продаж (Таблица 1).

Таблица 1.

Основы формирования спроса и стимулирования продаж

Фактор	**Формирование спроса**	**Стимулирование продаж**
Реклама	Создание узнаваемости бренда	Призыв к немедленному совершению покупки
Ценовые стратегии	Оптимизация цен под спрос	Скидки, акции, бонусные программы
Продвижение	Формирование имиджа компании	Мотивация потребителей на покупку
Программы лояльности	Привлечение новых клиентов	Удержание существующих клиентов

Стимулирование продаж представляет собой совокупность стратегий и тактик, направленных на увеличение объема реализации товаров и услуг. К основным методам стимулирования относятся:

Рекламные кампании: использование различных каналов коммуникации для информирования и убеждения потребителей в ценности продукта.

Ценовые стратегии: установление цен с учетом издержек, спроса и конкурентной среды, что способствует привлечению покупателей.

Программы лояльности: создание систем поощрений для постоянных клиентов, что повышает их приверженность бренду.

Трейд-маркетинг: мероприятия, направленные на улучшение взаимодействия с розничными партнерами, включая оформление мест продаж и мотивационные акции для сотрудников торговых точек.

В Узбекистане наблюдается активное внедрение современных маркетинговых практик, адаптированных к местным условиям. Особое внимание уделяется следующим аспектам:

Маркетинговые исследования: узбекские компании все чаще проводят исследования для понимания специфики местного спроса. Это включает анализ потребительских предпочтений, оценку ценовой чувствительности и изучение культурных особенностей, влияющих на покупательское поведение.

Лидогенерация: сбор и обработка данных о потенциальных клиентах становятся неотъемлемой частью маркетинговых стратегий. Используются как онлайн-методы (через веб-сайты и социальные сети), так и офлайн-активности для привлечения интереса к продуктам и услугам.

Трейд-маркетинг: оформление мест продаж с использованием POS-материалов, проведение акций для стимулирования закупок и мотивация сотрудников торговых точек становятся стандартной практикой для многих предприятий.

Компании используют как классические методы, так и современные технологии для повышения продаж (Таблица 2).

Таблица 2.

Методы стимулирования продаж в Узбекистане

Методы стимулирования	**Применение в бизнесе**	**Эффективность**
Скидки и акции	Часто проводятся в розничных сетях (Havas, Makro, Korzinka)	Высокая
Программы лояльности	Карты постоянного клиента, бонусные программы	Средняя
Омниканальные продажи	Онлайн-платформы и маркетплейсы (OLX, Uzum, ZoodMall)	Высокая
Персонализированные предложения	Использование CRM для индивидуальных акций	Высокая

Ценовые стратегии: предприятия адаптируют свои ценовые политики в соответствии с платежеспособностью населения и конкурентной средой. Используются методы ценообразования, ориентированные как на издержки, так и на спрос, что позволяет устанавливать оптимальные цены для различных сегментов рынка.

Таким образом, сочетание теоретических подходов и практических инструментов в области формирования спроса и стимулирования продаж позволяет узбекским предприятиям эффективно реагировать на изменения рынка, удовлетворять потребности потребителей и обеспечивать устойчивый рост в условиях современной экономики.

Выводы и предложения. В данной статье мы проанализировали методы формирования спроса и стимулирования продаж в Узбекистане, учитывая специфику локального рынка. Мы рассмотрели ключевые маркетинговые инструменты, такие как реклама, продвижение, ценовые стратегии и программы лояльности, а также подробно изучили влияние цифровых технологий и социальных сетей на потребительское поведение. Проведенный анализ показал, что успешное развитие бизнеса в современных условиях требует гибкости, инновационного подхода и комплексного использования маркетинговых стратегий. Учитывая растущую роль онлайн-платформ, персонализированного контента и аналитики данных, компаниям необходимо адаптироваться к новым трендам и потребностям клиентов.

На основе проведенного исследования мы предлагаем следующие меры для повышения эффективности маркетинговых стратегий в Узбекистане:

1. Развитие цифрового маркетинга – активное использование социальных сетей, контент-маркетинга и таргетированной рекламы для увеличения охвата аудитории.
2. Оптимизация ценовых стратегий – гибкий подход к ценообразованию с учетом потребностей различных сегментов покупателей.
3. Совершенствование программ лояльности – внедрение персонализированных предложений, скидок и бонусных программ для повышения удержания клиентов.
4. Расширение маркетинговых исследований – активное использование Big Data, CRM-систем и аналитических инструментов для более точного понимания потребностей потребителей.
5. Сотрудничество с инфлюенсерами и блогерами – использование возможностей лидеров мнений для продвижения товаров и услуг на локальном рынке.
6. Усиление трейд-маркетинга – улучшение визуального оформления точек продаж, проведение акций и мероприятий для стимулирования спроса.
7. Адаптация к законодательным изменениям – соблюдение новых требований законодательства Узбекистана, регулирующих рекламную деятельность и маркетинговые кампании.

Мы уверены, что реализация данных рекомендаций позволит компаниям не только увеличить объем продаж, но и укрепить свою конкурентоспособность на рынке, обеспечив долгосрочный рост и развитие.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 2020.
2. Ткаченко И.Н. Современные методы стимулирования сбыта. – СПб.: Питер, 2019.
3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х.Л. Маркетинг: Учебник. – М.: Питер, 2021.
4. Закон Республики Узбекистан «О рекламе» №ЗРУ-771 от 22.07.2022 г.
5. Положение о защите прав потребителей в Узбекистане (в редакции 2023 года).
6. Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике. Данные о динамике потребительского спроса за 2023 год.

7. Porter M. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – Free Press, 2008.
8. Чирков Д.В. Цифровой маркетинг: инструменты и технологии. – М.: Альпина Паблишер, 2022.
9. Kotler P., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital. – Wiley, 2017.
10. Официальный сайт Министерства экономического развития и сокращения бедности Республики Узбекистан: www.mineconomy.uz.
11. Мусаева Ш.А. Маркетинговые исследование. Учебник Издательство ООО «STAP-SEL», 2024 г
12. Мусаева Ш.А., Усмонова Д.И. Инновационный маркетинг учебное пособие «TURON NASHR» 2021 г.

XALQARO IQTISODIY INTEGRATSIYA SHAROITIDA INNOVATSION INVESTITSIYALAR MASALALARI: MUAMMO VA YECHIMLAR

Sharipov Baxtiyor Mixlibayevich
Fan va texnologiya universiteti Iqtisodiyot kafedrasi dotsenti v.b.
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390829

Annotatsiya. *Tanlangan mavzuning dolzarbligi o'zbekistonning innovatsiyalar sohasidagi investitsion jozibadorligini oshirishga yordam beradigan mexanizmlarni o'rganish, shuningdek, xalqaro iqtisodiy integratsiya jarayonida yuzaga keladigan muammolar va imkoniyatlarni baholash zarurati bilan belgilanadi. Global raqobat va raqamli transformatsiya sharoitida investitsiya muhitini yaxshilash, intellektual mulkni himoya qilish, mamlakatning ilmiy va ta'lim salohiyatini rivojlantirish bo'yicha chora-tadbirlar alohida ahamiyatga ega.*
Kalit so'zlar*: innovatsion platformalar, raqamli texnologiyalar, raqamli o'zbekiston, robototexnika, sun'iy intellekt, global iqtisodiyot, xalqaro iqtisodiy integratsiya.*

Kirish

Xalqaro iqtisodiy integratsiya-bu alohida mamlakatlar yoki mamlakatlar guruhlari o'rtasida barqaror munosabatlarni rivojlantirish jarayoni bo'lib, bu milliy iqtisodiy tizimlarning bosqichma-bosqich birlashishiga olib kelishi mumkin. Ushbu jarayon bir-biri bilan chambarchas bog'liq va iqtisodiyotni xalqarolashtirishga asoslangan bo'lib, bu reproduktiv jarayonning milliy iqtisodiyotdan tashqarida kengayishini ham anglatadi. Xalqaro iqtisodiy integratsiya zamonaviy dunyoda muhim rol o'ynaydi, xom ashyo, yoqilg'i va mehnat resurslaridan oqilona foydalanishga, mintaqalararo munosabatlarni yaxshilashga yordam beradi. XXI asr boshlari bu zamonaviy jahon iqtisodiyotida iqtisodiyotni yoki ishlab chiqarishning ayrim turlarini yuqori texnologik darajalarga olib chiqishning eng maqbul usuli bo'lib ko'rinadigan innovatsion mahsulotlar ishlab chiqarishni rivojlantirish uchun yangi imkoniyatlarni izlashning kuchayishi bilan tavsiflanadi. Innovatsion rivojlanish yo'li uchta komponentdan foydalanishning muqarrarligi bilan belgilanadi: katta investitsiyalar, maxsus vakolatlar va nisbatan uzoq vaqt. Ekspert hamjamiyatlari innovatsion investitsiyalar va xalqaro investitsiyaviy hamkorlikning jahon iqtisodiyotidagi roli ortib borayotgani to'g'risida xulosaga kelishdi. Jahon iqtisodiyotining beqarorligi bu jarayonda jiddiy salbiy iz qoldirdi.

Tarixan iqtisodiyotda innovatsiyalarga qiziqish sanoat inqilobi davrida, mashinasozlik, kimyo sanoati va to'qimachilik sanoati kabi sohalar sezilarli darajada rivojlanib, iqtisodiy o'sishni sezilarli darajada tezlashtirdi va rivojlanayotgan mamlakatlarga jahon bozoriga chiqishga imkon berdi. 20-asrning o'rtalaridan boshlab, axborot texnologiyalarining rivojlanishi bilan innovatsiyalar yanada muhim rol o'ynay boshladi va AQSh, Yaponiya, Germaniya va boshqa dunyo rahbarlari kabi mamlakatlarning o'sishi uchun asos bo'ldi. Savdo tashkiloti-Osiyo infratuzilma investitsiyalari banki, bu turli sohalarga, shu jumladan innovatsion sohalarga investitsiyalarni jalb qilishga yordam berdi. Biroq, 21-asrda jahon iqtisodiyotining integratsiyasi raqamlashtirish, global ekologik muammolar va yangi texnologiyalarni rivojlantirish bilan bog'liq yangi bosqichga o'tdi. Axborot texnologiyalari, biotexnologiya, qayta tiklanadigan energiya va

sun'iy intellekt kabi sohalarning rivojlanishi rivojlangan iqtisodiyotlarda iqtisodiy o‘sishning eng muhim omillaridan biriga aylandi. Bu investitsiyalarni tartibga solish va intellektual mulkni himoya qilish uchun yangi institutsional asoslarni yaratish, shuningdek, global iqtisodiy jarayonlarni boshqarishning yangi strategiyalarini ishlab chiqish zarurligiga olib keldi. So‘nggi o‘n yilliklarda innovatsion jarayonlar va investitsiyalarni rag‘batlantirishda xalqaro iqtisodiy birlashmalarning roliga alohida e'tibor qaratilmoqda. Global raqobat va doimo o‘zgarib turadigan texnologik landshaft sharoitida mamlakatlar transchegaraviy hamkorlikni kuchaytirish va innovatsiyalar bilan bog‘liq me'yoriy-huquqiy hujjatlarni uyg‘unlashtirishga intilish orqali xalqaro innovatsion zanjirlarga samarali integratsiyalashuv uchun sharoit yaratishga intilmoqda.

MUNOZARA VA NATIJALAR

Faol iqtisodiy islohotlar va xalqaro va mintaqaviy integratsion birlashmalar bilan hamkorlikni chuqurlashtirish bosqichida turgan O‘zbekiston Respublikasi uchun innovatsion investitsiyalarni jalb qilish va ulardan samarali foydalanish strategik ahamiyatga ega. O‘zbekiston MDHdagi hamkorlari bilan aloqalarni mustahkamlamoqda, YEOII va boshqa xalqaro tashkilotlar bilan yaqin hamkorlik qilishga intilmoqda, shu bilan birga ochiqlik, texnologik yangilanish va tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan innovatsion rivojlanishning o‘ziga xos modelini shakllantirmoqda. 2025-yil aprel oyi boshida Samarqandda muhim xalqaro sammit-Yevropa Ittifoqining Markaziy Osiyo mamlakatlari bilan uchrashuvi bo‘lib o‘tdi. Bu ushbu formatdagi birinchi sammit edi va u darhol ishtirokchilar tomonidan ham, xalqaro maydonda ham jiddiy e'tiborga sazovor bo‘ldi. Unda Qozog‘iston, Qirg‘iziston, Tojikiston va Turkmaniston rahbarlari hamda Evropa Ittifoqining yuqori darajadagi vakillari Antonio Kosta va Ursula fon der Leyen ishtirok etdi.

Sammitning asosiy mavzusi iqtisodiyotdan tortib xavfsizlikka qadar turli sohalardagi hamkorlikni kengaytirish edi. Savdo, investitsiya va infratuzilma haqida ko‘p gapirildi. Evropaliklar Markaziy Osiyo bilan faolroq ishlashdan, shu jumladan Xitoyni Evropa bilan bog‘laydigan "O‘rta yo‘nalish" kabi transport yo‘nalishlarini rivojlantirishni qo‘llab-quvvatlashdan manfaatdor. Bu soha hozir ayniqsa dolzarb bo‘lib, Samarqand allaqachon oliy darajada muhokama qilingan platformaga aylandi.

Energiya ham diqqat markazida edi. Tomonlar "yashil" energiyaga o‘tish, qayta tiklanadigan manbalar — quyosh va shamol elektr stantsiyalarini rivojlantirish masalalarini muhokama qildilar. Evropa Ittifoqi bunday loyihalarni moliyaviy va texnologik jihatdan qo‘llab-quvvatlashga tayyor. Shu bilan birga, energiya xavfsizligi va etkazib berishni diversifikatsiya qilish zarurati mavzusi ko‘tarildi.

Alohida bo‘lim raqamlashtirishga bag‘ishlandi. Yevropa Ittifoqi Markaziy Osiyoning texnologik jihatdan zamonaviy mintaqa sifatida rivojlanishidan manfaatdor. Bu raqamli infratuzilma, kiberxavfsizlik va elektron davlat xizmatlarini joriy etish haqida edi. Ta'lim va fan mavzulariga ham to‘xtalib o‘tildi — tomonlar talabalar almashinuvini kuchaytirish va tadqiqot tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlashni rejalashtirmoqda.

Xavfsizlik masalalari ham e'tiborga olinmadi. Ayniqsa, Afg‘onistondagi vaziyatni hisobga olgan holda, butun Markaziy Osiyoga ta'sir ko‘rsatmoqda. Terrorizm, ekstremizm, shuningdek, narkotrafik muammosiga qarshi birgalikda kurashish masalalarini muhokama qildik. Evropa Ittifoqi ushbu sohalarda hamkorlik qilishga va o‘z tajribasi bilan o‘rtoqlashishga tayyorligini bildirdi.

Va, albatta, madaniyat, ta'lim va turizm kabi gumanitar masalalar chetda qolmadi. Ular bu borada katta imkoniyatlarga ega: o‘zaro almashinuvlar, qo‘shma loyihalar, festivallar, universitetlararo hamkorlik dasturlari.

Samarqand sammiti Yevropaning Markaziy Osiyoga bo‘lgan qiziqishi tobora ortib borayotganini ko‘rsatdi. Mintaqa muhim sherikga aylandi va ikkala tomon ham uzoq muddatli va strategik hamkorlikka sodiqdir. Darvoqe, Samarqand viloyatning diplomatik poytaxti sifatida o‘z mavqeini tobora mustahkamlab bormoqda-shahar muhim xalqaro muloqotlar maydoniga aylanib bormoqda.

2025—yil aprel oyida Samarqandda bo‘lib o‘tgan Yevropa Ittifoqi-Markaziy Osiyo sammiti innovatsion investitsiyalar xalqaro iqtisodiy integratsiyani mustahkamlash uchun qanday asos bo‘la olishining yorqin namunasi bo‘ldi. Global muammolar va o‘zgaruvchan geosiyosiy voqeliklar sharoitida Markaziy Osiyo mamlakatlari va Yevropa Ittifoqi o‘zaro manfaatli hamkorlik, jumladan, innovatsion texnologiyalar, infratuzilma va yashil energetikani rivojlantirish yo‘nalishlarini faol muhokama qilmoqda.

Sammitning asosiy mavzularidan biri raqamlashtirish va barqaror rivojlanishga investitsiyalarni jalb qilish edi. Yevropa Ittifoqi Markaziy Osiyoning jahon iqtisodiyotiga keyingi iqtisodiy integratsiyasining muhim jihatlari bo‘lgan infratuzilmani modernizatsiya qilish, qayta tiklanadigan energiya manbalari va raqamli texnologiyalarni rivojlantirish bilan bog‘liq loyihalarni qo‘llab-quvvatlashga tayyorligini ko‘rsatdi. Yangi transport koridorlarini qurish va energetika texnologiyalarini joriy etish kabi innovatsion tashabbuslarning ahamiyati mintaqa mamlakatlari va Evropa Ittifoqining zamonaviy sanoat tarmoqlarini rivojlantirishga o‘zaro investitsiyalar asosida yaqin hamkorlik qilish istagini ko‘rsatmoqda.

Samarqand sammitida global iqtisodiy va texnologik o‘zgarishlar sharoitida Markaziy Osiyo mamlakatlarining o‘sishi va barqaror rivojlanishi uchun yangi imkoniyatlar yaratadigan xalqaro iqtisodiyotga integratsiyaning muhim elementi sifatida innovatsion investitsiyalarning ahamiyati ta'kidlandi. Innovatsion investitsiyalarni muvaffaqiyatli amalga oshirish va Markaziy Osiyoning Yevropa Ittifoqi bilan xalqaro iqtisodiy integratsiyasini mustahkamlash uchun bir qancha muhim qadamlar qo‘yilishi kerak. Avvalo, qulay investitsiya muhitini yaratish muhimdir. Bu investorlarning huquq va manfaatlarini himoya qilishni ta'minlaydigan barqaror huquqiy bazani ishlab chiqishni talab qiladi. Biznesni ro‘yxatdan o‘tkazish, qurilishga ruxsat olish va qo‘shma loyihalar uchun davlat-xususiy sheriklikni qo‘llab-quvvatlash jarayonlarini soddalashtirish zarur.

Yana bir muhim jihat-infratuzilma va innovatsion ekotizimlarni rivojlantirish. Markaziy Osiyo transport va energetika tizimlarini modernizatsiya qilishi, shuningdek, startaplar va rivojlanayotgan texnologiyalarni qo‘llab-quvvatlaydigan innovatsion markazlar va texnoparklarni yaratishi kerak. Ta'lim va ilmiy tashabbuslarni takomillashtirish, jumladan, qo‘shma tadqiqot markazlari va startaplar uchun inkubatorlar yaratish ham muhim elementga aylanmoqda.

Markaziy Osiyo, ayniqsa, energetika sohasida barqaror rivojlanish sari faol harakat qilishi kerak. Buning uchun davlat dasturlari, soliq imtiyozlari va yashil texnologiyalarga sarmoya kiritadigan kompaniyalar uchun subsidiyalar orqali qayta tiklanadigan energiya manbalarini qo‘llab-quvvatlash talab etiladi. Shuningdek, uning samaradorligi va ekologik tozaligini oshirish uchun energetika infratuzilmasini modernizatsiya qilish zarur.

Raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi integratsiyaning yana bir muhim elementidir. Innovatsion investitsiyalar uchun jozibador mintaqaga aylanish uchun Markaziy Osiyo

iqtisodiyotga raqamli texnologiyalarni faol joriy etishi kerak. Bunga elektron tijorat va davlat xizmatlari uchun platformalar yaratish, kiberxavfsizlikni yaxshilash va raqamli savodxonlikni rivojlantirish kiradi.

Shunday qilib, Markaziy Osiyoning innovatsion investitsiyalar orqali xalqaro iqtisodiyotga muvaffaqiyatli integratsiyalashuvi Qonunchilik, infratuzilma, ta'lim va texnologiyalar sohasidagi islohotlarni o‘z ichiga olgan kompleks yondashuvni talab qiladi.

Xulosa

Xalqaro iqtisodiy integratsiya sharoitida innovatsion investitsiyalarni o‘rganish shuni ko‘rsatdiki, innovatsion investitsiyalar barqaror iqtisodiy o‘sishga erishish va globallashuv sharoitida mamlakatlarning raqobatbardoshligini oshirishning asosiy omili hisoblanadi. Samarali investitsiya strategiyasining eng muhim elementlari ilmiy-texnik taraqqiyotni qo‘llab-quvvatlash, transchegaraviy investitsiyalar uchun qulay muhit yaratish va intellektual mulkni himoya qilishdir. Innovatsion jarayonlarni rag‘batlantirish va investitsiyalarni jalb etishda Shanxay hamkorlik tashkiloti (SHHT), Yevropa Ittifoqi va boshqa xalqaro iqtisodiy birlashmalarning roliga alohida e'tibor qaratilmoqda. Yaqinda bo‘lib o‘tgan Samarqand sammiti misolida yuqori texnologiyalar va innovatsiyalar sohasidagi hamkorlikni rivojlantirish, shuningdek, barqaror va o‘zaro manfaatli investitsiyalar uchun qo‘shma platformalar yaratish xalqaro integratsiyaning muhim elementi ekanligini ko‘rsatdi. Innovatsion investitsiyalarning prognoz qilinayotgan kelajagi mamlakatlarning raqamlashtirish, atrof-muhitni o‘zgartirish va yangi texnologiyalarni rivojlantirish kabi tez o‘zgaruvchan global muammolarga moslashish zarurati bilan bog‘liq. Milliy hukumatlar innovatsion strategiyalarni amalga oshirishda davom etishi va xalqaro hamkorlikni yanada rivojlantirish uchun sharoit yaratishi muhimdir.

Shunday qilib, innovatsion investitsiyalar iqtisodiy integratsiya va global rivojlanish jarayonida strategik muhim rol o‘ynaydi, ularning jahon sahnasida rivojlanishiga hissa qo‘shadigan mamlakatlar va mintaqalar uchun yangi imkoniyatlar yaratadi.

ISHLATILGAN HAVOLALAR

1. Газета.uz (2025). Yevropa Ittifoqi va Markaziy Osiyo o‘rtasidagi iqtisodiy hamkorlik istiqbollari.
2. Maqolada Yevropa Ittifoqi-Markaziy Osiyo sammiti yakunlari, jumladan, iqtisodiy hamkorlik va innovatsion investitsiyalarning muhim jihatlari haqida so‘z boradi.
3. UzDaily-Markaziy Osiyo mamlakatlari va EI3 o‘rtasidagi strategik muloqotga oid materiallar. Birlashgan Millatlar Tashkilotining savdo va rivojlanish bo‘yicha konferentsiyasi (UNCTAD). Raqamli Iqtisodiyot haqida hisobot 2019.
4. Pressa.tj (2025). Markaziy Osiyodagi innovatsion tashabbuslar: kelajakka nazar.
5. Markaziy Osiyoda investitsiya va yangi texnologiyalarning istiqbolli yo‘nalishlari bo‘yicha tahliliy material.
6. Shmidt, O. (2021). Jahon iqtisodiyoti va mintaqaviy ittifoqlar: Markaziy Osiyoning xalqaro integratsiyadagi o‘rni. Bu manba Markaziy Osiyoning jahon iqtisodiyotiga qanday integratsiyalashayotganini va Yevropa Ittifoqi bilan hamkorlik qilish uchun qanday imkoniyatlar mavjudligini tushunishga yordam beradi.

ИННОВАЦИИ В КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Солиева Г. А.
PhD, доцент
Наманганский государственный технический университет
https://doi.org/10.5281/zenodo.15469571

Аннотация. *В статье рассматривается роль инноваций в конкурентноспособности предприятий в сфере услуг, их цифровизации, развитии искусственного интеллекта для повышения качества обслуживания и повышения эффективности инновационного управления хозяйствующими субъектами.*

Аннотация. *Maqolada innovatsiyalarning xizmat ko‘rsatish sohasidagi korxonalarning raqobatbardoshligi, ularni raqamlashtirish, xizmat ko‘rsatish sifatini oshirish uchun sun’iy intellektni rivojlantirishdagi va tadbirkorlik sub’ektlarini innovatsion boshqarish samaradorligini oshirishdagi o‘rni yoritilgan.*

Abstract*. The article examines the role of innovation in the competitiveness of enterprises in the service sector, their digitalization, the development of artificial intelligence to improve the quality of service and increase the efficiency of innovative management of business entities.*

Ключевые слова: *инновация, цифровизация, конкурентноспособность, искусственный интеллект, инновационное управление.*

Kalit so‘zlar: *innovatsiya, raqamlashtirish, raqobatbardoshlik, sun’iy intellekt, innovatsion boshqarish.*

Keywords: *innovation, digitalization, competitiveness, artificial intelligence, innovation management.*

Инновационная деятельность является одним из важных методов удовлетворения потребностей производства и других отраслей человеческой деятельности. Оно осуществляется путем обновления качественных показателей используемых продуктов, средств и методов деятельности.

Инновация – это процесс управления развитием существующих систем, в котором инновационный продукт доводится до стадии практического применения и обеспечивает рыночный успех.

Инновации по своей сути – это применение науки в производстве товаров и услуг, широкое их внедрение в виде новых производственных организационно-экономических, управленческих и социальных технологий. Поэтому инновационная экономика – это экономика знаний, т. е., такой тип экономики, где создаются, распространяются и используются знания для обеспечения непрерывного роста конкурентоспособности, а инновационные процессы становятся ключевой движущей силой развития. [1]

В научный оборот понятие «инновация» было введено в 1911г. Йозефом Шумпетером в работе «Теория экономического развития». Шумпетер как один из основоположников инновационного менеджмента выделял следующие пять типичных инновационных изменений:

1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (последнее относится к сфере торговли и маркетинга);

2) внедрение продукции с новыми свойствами;

3) использование нового сырья;

4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;

5) появление новых рынков сбыта.

У истоков системного подхода к определению инноваций стоял Й.Шумпетер, трактовавший инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Во внутренней логике нововведений–новый момент динамизации экономического развития.

Представители процессного подхода − Б.Твисс, Ф.Никсон, Б.Санто. Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание.

Ф.Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий,приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.

По мнению Б.Санто, инновация – это такой общественно-технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и, в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход.

Инновация характеризуется такими родственными терминами, как инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационный потенциал и потенциал инновации.

Инновационный процесс рассматривается как процесс прохождения новшеством цикла «исследование–производство–потребление».

Сфере услуг в современном мире придается большое значение, т.к. в отдельных странах сфера слуг в ВВП занимает более 50%. Кроме того, есть страны, где отмечается развитие определенных отраслей сферы услуг, с уникальными природными ресурсами, где есть памятники мировой культуры. В этих странах транспорт, финансовая и кредитная системы и сектор туризма играют важную роль в формировании и развитии экономики. Следует отметить страны с высокой долей услуг в ВВП страны: США – 77%, Великобритания – 71%, Франция, Канада и Япония – 70%, а также Испания, Италия, Бразилия, Германия, Мексика, Таиланд, Иран, Турция, Россия, Китай и Египет где доля сферы услуг ВВП занимает от 50 до 69%. Доля занятых в сфере услуг в мире ежегодно увеличивается и в таких странах как Великобритания, Канада, США, Австралия, Аргентина, Франция, Испания составляет свыше 75%. Цифровизация экономики становиться в современном мире мощным драйвером развития сферы услуг, которая оказывает положительное влияние на развитие экономики. [2]

Качество обслуживания клиента всегда должно быть в центре внимания любого бизнеса. Удовлетворение запросов уже имеющихся клиентов приносит бизнесу гораздо большую отдачу, чем постоянный поиск новых покупателей. Непрерывное развитие

технологий дает компаниям дополнительные инструменты и ресурсы для взаимодействия с клиентами, улучшает работу и делает результат более качественным

В мире в целях совершенствования(разработки) эффективных организационно-экономических механизмов инновационного развития сферы услуг на приоритетном уровне рассматриваются исследования в таких направлениях, как цифровизация и развитие технологий искусственного интеллекта, рациональная организация производства и повышение производительности труда в соответствие с клиентоориентированным подходом. В связи с этим все большее значение приобретают исследования на тему углубления социальной направленности отрасли, расширения вида экологических услуг, организации цифровизации и искусственных технологий для повышения качества обслуживания, повышения эффективности инновационного управления хозяйствующими субъектами. [3]

Современный искусственный интеллект — это система, которая способна воспринимать свою среду и принимать меры, чтобы максимизировать шансы на успешное достижение своих целей, а также интерпретировать и анализировать данные таким образом, чтобы они обучались и адаптировались по мере развития.

По оценке конкурентоспособности стран, основная стратегия развития предприятия заключается в следующем. внедрение политики управления, основанную на следующих принципах:

- рациональное использование природных и климатических ресурсов;
- правильное использование накопленного богатства;
- активное привлечение инвестиций;
- поддержка инноваций.

Инновационное развитие представляет собой экономическую категорию, характеризующую социально-экономические отношения, направленные на повышение эффективности и конкурентоспособности на основе нововведений.

По оценкам экспертов, в развитых странах инновационное развитие характеризуется сильной направленностью, и около 27,0% исследовательских проектов реализуются с высокими экономическими результатами. В целом только 0,03% идей и 0,8% проектов, начиная со стадии завершенных НИОКР, имеют положительный финансовый результат. Изучение зарубежного опыта в области инновационного развития имеет большое практическое значение. Говоря о концепции способов развития инновационной деятельности, следует отметить, что метод - это способ теоретического исследования чего-либо или выполнения этого на практике. Учитывая, что метод - это совокупность действий, применяемых во время реализации деятельности, методы инновационного развития можно описать как систему действий, применяемых для практического осуществления инновационной деятельности.

В условиях трансформации экономики сфера услуг претерпевает серьёзные преобразования, которые проявляются в появлении новых не освоенных сегментов рынка, где предпринимательство, консолидируя капитал, диверсифицируя деятельность, перестраивая бизнес-процессы на основе цифровых ресурсов становится драйвером инновационного развития сферы услуг.

Развитие предприятия сферы услуг требует системного подхода к социальному развитию. Вот некоторые шаги, которые следует рассмотреть:

1. Определение своей целевой аудитории.
2. Определение ценностного предложения.
3. Создание культуры обслуживания клиентов.
4. Разработка стратегии предоставления услуг.
5. Мониторинг и измерение эффективности.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Алимова М.Т. Основы инновационной деятельности: Учебное пособие / Самаркандский институт экономики и сервиса. Самарканд, Издательство ООО «STAP-SEL», 2022 – 494 стр.
2. Ф.Сафаров. Монография. Инновации в сфере услуг: ключ к эффективности и конкурентоспособности. Самаркандский институт экономики и сервиса: Самарканд. Издательство ООО” STAP-SEL”,2023-218стр.
3. Автореферат. Н.Рузиева. Совершенствование организационно-экономического механизма инновационного развития сферы услуг. Самарканд.2024г.
4. Э.Алиев. Инновационнная экономика. Учебное пособие. –Ташкент: Иктисодиёт, 2019.236стр.

NAMANGAN VILOYATI CHAKANA SAVDOSI VA UNING RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI

Gulyamova Nodira
Namangan muhandislik-texnologiya instituti
“Marketing” kafedrasi katta o‘qituvchisi, PhD
https://doi.org/10.5281/zenodo.15469544

Annotatsiya. *Maqolada chakana savdoning mohiyati va ahamiyati ochib berilgan. Chakana savdo tizimining tovar turlari bo‘yicha guruhlari yoritilgan. Namangan viloyati chakana savdo aylanmasi tahlil qilingan. Hududlarda chakana savdoni rivojlantirish bo‘yicha tavsiyalar ishlab chiqilgan.*

Kalit so‘zlar: *chakana savdo, oziq-ovqat tovarlari, nooziq-ovqat tovarlari, xizmatlar, elektron tijorat.*

Mamlakatimiz iqtisodiyotining barqaror rivojlanishida chakana savdo korxonalari muhim o‘rin tutadi. Aholining iste’mol talabini qondirish, tovar aylanish hajmini oshirish va xizmat ko‘rsatish sifatini yaxshilash chakana savdo tizimining asosiy vazifalaridan biri hisoblanadi. Bozor iqtisodiyoti sharoitida chakana savdo nafaqat iqtisodiy faoliyat turi, balki tadbirkorlikning rivojlanishiga turtki beruvchi asosiy omillardan biri sifatida namoyon bo‘lmoqda.

Bugungi kunda O‘zbekistonda chakana savdo korxonalari faoliyatining samaradorligini oshirish, zamonaviy texnologiyalarni joriy etish va raqobatbardoshlikni kuchaytirish dolzarb masalalardan biri hisoblanadi. Raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi, elektron tijoratning kengayishi va iste’molchilarning talab va didining o‘zgarishi chakana savdo tarmog‘iga yangi yondashuvlarni joriy etishni talab qilmoqda

O‘zbekiston 2030 strategiyasining chakana savdoga ta’siri, ayniqsa, raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi, xususiy sektorni qo‘llab-quvvatlash va yangi savdo tarmoqlarining o‘sishi orqali sezilarli bo‘lishi kutilmoqda. Bu, nafaqat chakana savdoning rivojlanishiga, balki mamlakatning iqtisodiyoti va aholisining farovonligiga ham ijobiy ta’sir ko‘rsatadi.

Dunyo birinchi marta chakana savdoning paydo bo‘lishini 1850-yillardan oldin Yankee Peddlers, Bartering, Trading Posts va General do‘konlari mavjud bo‘lganda ko‘rdi. Birinchi bo‘lim do‘koni 1851 yilda F & R Lazarus kompaniyasi nomi bilan AQShda tashkil etilgan bo‘lib, 1860 va 1910 yillar orasida tarmoq do‘konlari va dastlabki umumiy do‘konlar sahnada hukmronlik qilgan. 1932 yilda Nyu-Jersida (Big Bear) birinchi super bozor tashkil etilgan.

Chakana savdo — bu tovarlar yoki xizmatlarning ishlab chiqaruvchilardan yoki ulgurji savdo tarmoqlaridan bevosita oxirgi iste'molchiga sotilishi jarayonidir. Chakana savdo odatda kichik miqdorlarda amalga oshiriladi, ya'ni tovarlar bir dona, paket yoki kichik partiyalar shaklida sotiladi.

Chakana savdoning mohiyati quyidagilardan iborat:

1. Iste'molchiga bevosita sotish: Chakana savdo mahsulotlarni oxirgi foydalanuvchilarga (iste'molchilarga) sotishni nazarda tutadi. Bu savdo jarayonida oraliq vositalar minimal bo‘lishi mumkin, ya'ni tovarlar ishlab chiqaruvchidan yoki ulgurji savdo tarmog‘idan bevosita iste'molchiga etkazib beriladi.

2. Tovarlar va xizmatlarning taqdim etilishi: Chakana savdoda sotiladigan tovarlar turlicha bo‘lishi mumkin – oziq-ovqat mahsulotlari, kiyim-kechak, elektronika, uy jihozlari, kosmetika, texnika va boshqalar. Shuningdek, bu soha xizmatlarni ham o‘z ichiga oladi, masalan, ta'mirlash yoki konsultatsion xizmatlar.

3. Kichik hajmda sotish: Chakana savdo ulgurji savdoga qaraganda, mahsulotlarni kichik miqdorda, odatda bir dona yoki bir nechta paketda sotadi. Bu, iste'molchining ehtiyojiga mos ravishda, biror mahsulotni yoki xizmatni tanlash va olish imkonini beradi.

4. Narxlar va xizmatlar: Chakana savdo mahsulotni sotish bilan birga, mijozlarga xizmat ko‘rsatish, mahsulotni qaytarish yoki almashtirish, kafolatlar taqdim etish kabi xizmatlarni ham o‘z ichiga oladi. Bu jarayon iste'molchining xarid qilish tajribasini yaxshilashga yordam beradi.

5. Bozorni tartibga solish: Chakana savdo bozorda muhim rol o‘ynaydi, chunki u iqtisodiy faoliyatni rag‘batlantiradi, yangi ish o‘rinlari yaratadi, raqobatni oshiradi va iqtisodiy o‘sishga hissa qo‘shadi. Shuningdek, chakana savdo iqtisodiy aloqalarni kuchaytiradi va mahalliy ishlab chiqaruvchilarni qo‘llab-quvvatlaydi.

6. Texnologiyalarning roli: Bugungi kunda chakana savdo, raqamli texnologiyalar va elektron tijorat orqali ham amalga oshiriladi. Onlayn do‘konlar va mobil ilovalar orqali mahsulotlar sotiladi, bu esa iste'molchilarga savdo jarayonini qulaylashtiradi.

Chakana savdo korxonalari o‘zlarining turiga qarab, o‘z faoliyatlarida turli strategiyalardan foydalanadilar.

Tovarlar va xizmatlar — chakana savdo tizimining markaziy elementi bo‘lib, ular iste'molchilarga sotiladi. Tovarlar quyidagi turlarda bo‘lishi mumkin:

- Oziq-ovqat mahsulotlari: Supermarketlar va do‘konlarda asosiy sotiladigan tovarlar.
- No-ovqat mahsulotlari**:** Kiyim-kechak, elektronika, maishiy texnika va boshqalar.
- Xizmatlar**:** Ba'zi chakana savdo korxonalari, masalan, onlayn do‘konlar yoki supermarketlar, mijozlarga xizmatlar ham taklif etadi (masalan, yetkazib berish, mijozlarga xizmat ko‘rsatish, o‘rnatish xizmatlari).

1-jadval

O‘zbekiston Respublikasi va vodiy viloyatlari 2020-2023-yillar chakana savdo tovar aylanmasi tahlili

mlrd.so‘m

№	Hududlar	2020 yil	2021 yil	2022 yil	2023 yil
1	O‘zbekiston Respublikasi	199518,8	216694,6	270687,2	330448,1
2	Andijon viloyati	14810,1	15376,3	19046,9	22770,8
3	Namangan viloyati	12233,8	13541,9	17273,1	20665,8
4	Farg‘ona viloyati	16414,8	18850	22448,5	27781,8

Yuqoridagi jadvalda chakana savdo aylanmasi tahlili keltirilgan. Unga ko‘ra 2020-2023-yillarda mamlakatimizda chakana savdo aylanmasi 1,5 baravarga o‘sganligini ko‘rishimiz mumkin. Andijon viloyati chakana savdosi esa 1,3 baravarga, Namangan va Farg‘ona viloyatlari

chakana savdosi 1,7 baravar o‘sishga erishgan. Respublika chakana savdo aylanmasi tarkibida viloyatlar ulushini tahlil etadigan bo‘lsak 2020 yilda Andijon viloyati 7,4 foizini, Namangan 6,1 foizni va Farg‘ona 8,2 foizni tashkil etgan. Ushbu ko‘rsatkich 2023 yilga kelib Andijon viloyati 6,8 foizini, Namangan 6,2 foizni va Farg‘ona 8,4 foizni tashkil etgan.

2-jadval

2020-2023-yillarda Namangan viloyati chakana savdo aylanmasi tahlili

mlrd.so‘m

№	Hududlar	2020 yil	2021 yil	2022 yil	2023 yil
1	Namangan viloyati	12233,8	13541,9	17273,1	20665,8
2	Namangan shahri	5074,7	5073,2	6275,8	7526,1
3	Mingbuloq tumani	295,4	380,3	477,3	599,9
4	Kosonsoy tumani	694,8	864,1	1068,3	1261,5
5	Namangan tumani	441,2	517	723,8	864,5
6	Norin tumani	753,6	926,6	1158,1	1397,2
7	Pop tumani	1069,9	936,1	1241,2	1540,7
8	To‘raqo‘rg‘on tumani	685,8	978,7	1246,2	1426,5
9	Uychi tumani	530,1	747,4	972,9	1174,5
10	Uchqo‘rg‘on tumani	544,5	653,8	907,3	1084,8
11	Chortoq tumani	514,5	635,5	859,6	1046,3
12	Chust tumani	962,2	962	1226,3	1434,6
13	Yangiqo‘rg‘on tumani	667,2	867,2	1116,5	1309

Jadval ma’lumotlariga ko‘ra Namangan viloyatida 2020-2024-yillarda chakana savdo aylanmasi o‘sish ko‘rsatkichlariga ega bo‘lib, 2020 –yilga nisbatan 1,6 barobarga o‘sishga erishgan. Viloyatning Mingbuloq, To‘raqo‘rg‘on, Chortoq va Uychi tumanlarida tahlil qilinayotgan davr oralig‘ida 2 baravar o‘sish ko‘rsatkichiga erishilgan.

Xulosa. Namangan viloyatida tumanida chakana savdo sohasining rivojlantirishda quyidagilarni amalga oshirish muhim hisoblanadi:

- Aholining o‘z-o‘zini band qilgan qismini rasmiy iqtisodiyotga jalb qilish orqali yangi chakana nuqtalar ochilishiga rag‘bat berish.
- “Mahalliy mahsulotlar burchagi” loyihalarini joriy etish (supermarketlar ichida);.
- Viloyat ichida ishlab chiqarilgan mahsulotlarni chakana savdo tarmoqlarida ustuvor ravishda joylashtirish.
- Zamonaviy savdo markazlari (mall), logistika markazlari va yetkazib berish punktlarini tashkil qilish.
- Elektron savdo platformalariga (marketplace) kirishni soddalashtirish va subsidiyalar ajratish.
- Mahsulot narxlari, hajmlari va sotuv dinamikasini real vaqt rejimida kuzatuvchi tizimlar yaratish;
- Aholi zich yashaydigan hududlarda ko‘p funksiyali savdo klasterlari barpo etish.

Yuqorida keltirilgan tavsiyalarni qo‘llash sohada ijobiy natijalar olib keladi deb hisoblaymiz.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “O‘zbekiston-2030” strategiyasi to‘g‘risidagi farmoni. PF-158. 11.09.2023
2. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ avtoreferat Диканов Максим Юрьевич. Шахты-2011
3. “PROSPECTS AND OPPORTUNITIES IN RETAIL SECTOR” Dr. T. B. Gadhave, Prof. V. A. Pai. Indian journals.com Volume 2. August 2012
4. Lex.uz
5. Dissercat.com

НАМАНГАН ВИЛОЯТИДА ҚУРИЛИШ МАТЕРИАЛЛАРИ ВА ХИЗМАТЛАРИ СОҲАСИДА КЛАСТЕРЛАШУВ ЖАРАНЛАРИНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ АМАЛИЙ ИМКОНИЯТЛАРИ

Усубжонов Захриддин Васлиддин ўғли
Наманган давлат техника университети
“Маркетинг” кафедраси PhD
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390887

Аннотация. *Мақолада Наманган вилоятида қурилиш материаллари ишлаб чиқариш ва унга хизмат кўрсатиш соҳасида кластерлашувни ташкил этишнинг ташкилий имкониятлари таҳлил қилинган. Вилоятда қурилиш материаллари бозорини ривожлантиришда кластерлаштириш ахамияти баён этилган.*

Калит сузлар: *Кластер, қурилиш кластерлари, ахолининг уй-жой билан таъминланиши, қўшимча қиймат занжири, револьвер кредитлар, ихтисослаштирилган туманлар, саноат кооперацияси.*

Кириш. Мамлакат иқтисодиёти рақобатбардошлигини оширищда замонавий маркетинг стратегияларидан фойдаланиш давлат, бизнес, илм-фаннинг ягона ўзаро хамкорлик тизимини ривожлантириш асосида яратишни тақазо этмоқда. Бунга фақат “кластер” ёндашуви орқалигина эришилади. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги ПФ-60 сонли “2022-2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида” ги фармони тасдиқланди. Тараққиёт стратегиясида кўрсатилган еттита устувор йўналишларни амалга ошириш учун, хар бир йўналишни ривожлантириш бўйича алоҳида мақсадлар белгиланди. **“Миллий иқтисодиётни жадал ривожлантириш ва юқори ўсиш суръатларини таъминлаш ”** бўйича кўрсатилган 22-мақсад: “ Миллий иқтисодиёт барқарорлигини таъминлаш ва ялпи ички маҳсулотда саноат улушини оширишга қаратилган саноат сиёсатини давом эттириб, саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажмини 1,4 бараварга ошириш” тўғрисида бўлиб, унда белгиланган вазифани амалга ошириш бўйича йўналишлар кўрсатилган:

- ✓ Саноатнинг етакчи тармоқлари ва иқтисодиётни янада либераллаштириш ҳамда трансформация жараёнларини якунлаш
- ✓ **Қурилиш материаллари ишлаб чиқариш ҳажмини 2 бараварга кўпайтириш**
- ✓ Йирик саноат тармоқлари ва ҳудудий корхоналар ўртасида саноат кооперацияни ривожлантириш каби бир қатор йўналишлар белгиланган.

Тараққиёт стратегиясининг 2 иловасида амалга ошириш механизмлари келтирилган бўлиб, унга кўра 2022-2026 йилларда 5 млрд АҚШ долларлик лойиҳаларини амалга ошириш орқали қурилиш материаллари соҳасини янада ривожлантириш дастурини ишлаб чиқиш ва бунда:

- ҳудудларда **14 та** уй-жой қурилиш кластерлари ва **8 та** ихтисослаштирилган туман (шаҳар)ларда қурилиш материаллари ишлаб чиқариш кластерларини ташкил этиш ҳамда **2 ой** муддатда лойиҳалар рўйхатини шакллантириш;

-16 та ихтисослаштирилган туман (шаҳар)ларда бошқа ҳудудлар билан саноат кооперациясини йўлга қўйиш;

- янги турдаги маҳсулотларни ўзлаштириш ва бошқа қурилиш харажатларини камайтириш ҳисобига қурилишга кетаётган вақтни **30 фоиз**га камайтириш ҳамда қурилиш таннархини **20 фоиз**га арзонлаштириш;

-соҳадаги **1 650 та** корхоналарда техник талабларни амалда қўлланишини баҳолаб, корхоналарда **4,5 минг**дан зиёд халқаро стандартлар ва **6 та** техник регламентларни жорий қилиш, экспортёр корхоналарда чет мамлакатларнинг талабларини етказиш бўйича корхонабай чора-тадбирларни белгилаб, амалга ошириш каби чора тадбирлар белгиланган. Бундан ташқари Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2021 йил 2-декабр куни "**Қурилиш материаллари саноатини ривожлантириш ва аҳолини уй-жой билан таъминлаш масалалари бўйича"** видеоселектор йиғилиши ўтказилди. Йиғилишда қурилиш материаллари нархини арзонлаштириш масаласига алоҳида эътибор қаратилиб, бунда кластер усули самарали экани қайд этилди. Президентимиз Шавкат Мирзиёев томонларидан кластерлар фаолиятини ташкил этиш бўйича шундай фикр билдирилди : **"Инфратузилма харажатларини қисқартириш учун бу кластерларни мавжуд хомашё ёки йирик корхоналар атрофида ташкил этиш керак. Уларнинг ёнида логистика, илм ва инновация марказлари, замонавий лаборатория ташкил этиб, бозорни ўрганишни бирлаштирса, экспорт ва ички бозорларда рақобатдош кластер пайдо бўлади". Мамлакатимизда кластерлар фаолиятини ташкил этиш бўйича бир қатор чора-тадбирлар амалга оширилиши белгиланди**:

- 2022 йилда янги ташкил этиладиган кластерлар инфратузилмасига 200 миллиард сўм ажратилиши;
- Қурилиш кластерларига айланма маблағ учун 10 миллиард сўмдан револьвер кредитлар, замонавий техника ва ускуналар сотиб олиш учун 2 миллион долларлик узоқ муддатли кредитлар ҳамда 2 йилга божхона имтиёзлари берилиши белгиланди;

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. "Кластер" атамаси французча сўз бўлиб, "панжа", "боғлам", "гурух" "тупланиш", "турғун" маъноларини англатади. Шу билан бирга, "кластер" танланма тадқиқотларнинг бир усули сифатида ҳам ифодаланади. Кластер назариясининг ривожланишида (Америка, Британия, Скандинавия ва бошқалар) илмий мактаблари шаклланган.

Ҳусусан, Америка олимлари М.Портернинг **«рақобатда устунлик назарияси»**,[1] М.Энрайт, С.Резенфельд, П.Маскелл ва М.Лоренценнинг **«минтақавий кластерлар концепцияси»**,[2] А.Маршаллнинг **«саноат ҳудудлари назарияси»**,[3] П.Бекатиннинг **«Итальян саноат округлари назариялари»**,[4] М.Сторпернинг **«идеал»** ҳудудий кластер назариялари яратилган. «Қўшимча қиймат» ва «кластерлар занжири уйғунлиги» каби назариялар ҳам шу гуруҳдан ўрин олган. Келтирилган назарияларда кластер – товар (хизмат) ишлаб чиқарувчиларини ягона технологик занжирини ҳудуддаги инжиниринг, маркетинг, дизайн ва бошқа хизмат кўрсатувчи субъектлар фаолияти билан уйғунлашишига асосланган инновацион стратегия эканлиги назарда тутилади. "Кластер" назариясини асоси бўлиб Алъфред Маршаллнинг XIX аср охирида ёзилган "Иктисодиёт принциплари" номли

асарида (1890й) “ихтисослашган тармоқ- соҳаларнинг алохида худудларда уйгунлашиши” туғрисидаги фикр-мулохазалари хисобланади. “Кластер” назариясини асосчиси америкалик олим Майкл Портер хисобланади. Майкл Портер кластер ёндашувини қуйидагича талқин этади: “Кластер”-бу ишлаб чиқарувчи корхоналар куч ғайратини асосий муаммо – товарларнинг рақобатбардошлигини оширишга қаратиш ва улар билан хамкорликда ягона технологик занжирда (алоқада) бўлган хизмат кўрсатувчи ҳамда илмий-услубий бўғинлар мажмуасини шакллантиришдан иборат. Кластер - бу яқин жойлашган корхона ва ташкилотлар умумийлигининг муайян шакли мавжудлигини таъминлайдиган, ўзаро харакат тезлиги ҳамда даражасини оширадиган географик минтақа доирасидаги тармоқ шаклидир. Яхши ишлай олган кластер босқичма босқич бўйсуниш тармоқлари доирасидан чиқади ва тадбиркорлар, корхоналар ҳамда хамкорлик бўйича бошқа ташкилотлар ўртасида харакатлар ўзаро алоқаларга айланади[1]. Кластерларни шакллантириш ва ривожлантиришнинг услубий - ташкилий муаммолари жахондаги етук олимлардан А.Маршалл, К.Кетелс, О.Солвел, М.Энрайтларнинг хам ишларида хам ўрганилган. Худудларда кластерлар ташкил этишнинг турли жихатлари Россия ва МДХ олимларидан В.В. Илъин, А.М.Колин, К.А.Вера, У.Х.Абдуллоев, Л.Г.Юлия, Е.В.Юлия[5] лар томонидан хам тадқиқ этилган. Улар кластерларнинг мохияти, ишлаб чиқаришни замонавий ташкил этишда кластерлар роли, худудларда қурилиш материаллари кластери ташкил этиш учун ишлаб чиқариш қувватлари фаолиятини такомиллаштириш, тармоқни ҳудудий кластерлашнинг мавжуд ташкилий, иқтисодий ва ресурс шартларини тадқиқ қилиш ва таҳлил қилишга асосланган бўлиши кераклигини ёритиб берган. Жаҳон тажрибаси шуни кўрсатадики, корхоналарнинг кластерлашуви саноатнинг изчил ривожланишига имкон яратади, харажатларни камайтиради, ички бозорнинг ўсишига ва ташқи бозорларга чиқишга, ҳудудларнинг ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфратузилмасини яратишга ёрдам беради. Юқорида келтирилган маълумотларга биноан саноатда кластерлаштиришни ташкил этиш ривожланиш омили эканлигини кўришимиз мумкин. Хозирги кунда мамлакатимизда қурилиш материаллари саноати ва қурилиш материаллари бозорини ривожлантириш бўйича бир қатор илмий изланишлар олиб борилмоқда аммо вилоятда кластерлашнинг роли ва уни ташкил этиш масалалари хали ўрганилгани йўқ.

Тахлил.

Наманган вилоятида қурилиш материаллари бозорини ривожлантириш, ахолини арзон ва сифатли уй-жойлар билан таъминлаш, мавжуд хом ашё ресурсларидан оптимал фойдаланиш учун вилоятда илм-фан инновация марказлари, замонавий лаборатория ташкил этиб, ишлаб чиқариш ва бозорни ўрганишни бирлаштириб, экспорт ва ички бозорларда рақобатдош кластер ташкил қилиш орқали эришиш мумкин деб хисоблаймиз. Қурилиш материалларини ишлаб чиқариш бўйича кластернинг асосий вазифаси саноат корхоналарининг ишлаб чиқариш базасини янгилаш ва кенгайтириш орқали қурилиш материаллари ишлаб чиқаришни такомиллаштириш билан бирга, иқтисодиётни ривожлантиришга кўмаклашиш, аҳолининг турмуш даражасини яхшилаш, уй-жой қурилиши бозоридаги вазиятни фаоллаштиришдан иборат.

Вилоятда қурилиш материаллари кластерни яратиш учун Наманган вилоятида бир қатор омиллар мавжуд: хом ашё ресурслар захираларининг мавжудлиги, қурилиш

[1] М.Портер. Конкуренция. Издателский дом “Вильямс” М.Санк Петербург. 2005.

материаллари ишлаб чиқарувчи йирик худудий корхоналарнинг мавжудлиги, ривожланган инфратузилма, юксак салохиятли кадрлар тайёрлаш бўйича ОТМ мавжудлиги, лойиха ташкилотлари фаолияти, қурилиш материаллари ишлаб чиқаришга туманларниг ихтисослашуви, транспорт йўналишлари жойлашиши қулайлиги, хорижий давлатлар билан ҳамкорликни йўлга қўйиш каби бир қатор омиллар мавжуд.

Наманган қурилиш материаллари саноатини "кластер" стратегияси асосида ривожлантириш учун куйидаги имкониятлар мавжуд:

Биринчидан, Наманган вилояти ўзининг жойлашуви, геологик имкониятлари жихатидан қурилиш материалларини ривожлантириш учун жуда қулай худуд хисобланади. Сабаби бу ерда минерал хом ашё ресурслари мавжуд. Вилоятда қурилиш материаллари саноатини ривожлантириш дастури асосида амалга оширилиши режалаштирилиётган лойихаларнинг кўпчилиги цемент, қурилиш ойнаси , пардозбоп тошлар, қуруқ қурилиш материаллари ишлаб чиқаришга асосланган чунки уларни хом ашёсининг катта захиралари мавжуд.Вилоятдаги мавжуд конларда 2,5 млн тн ойна хом ашёси, 56,9 млн тн цемент ашёси, 5,8 млн $м^3$ пардозбоп тошлар, 9,8 млн тн охактош ва 8,4 млн тн қурилиш тошлари каби кўплаб конларда қурилиш материаллари захиралар мавжуд.

Иккинчидан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 09.06.2021 йилдаги "Худудларнинг саноат салохиятини оширишга доир қўшимча чора-тадбирлар" тўғрисидаги (ПФ-6244 сонли) фармонининг 2-иловасига мувофиқ 24 та туманларни қурилиш материаллари ишлаб чиқаришга ихтисослаштириш белгиланган. Унга кўра Наманган вилоятининг Уйчи, Учқўрғон, Чуст туманлари пардозбоп ғишт ишлаб чиқариш ва Поп тумани табиий тошни қайта ишлаш, пардозбоп плиталар ишлаб чиқаришга ихтисослашуви белгиланган.Унда Инвестициялар ва ташқи савдо вазирлигига махаллий саноатни жадал ривожлантиришни таъминлаш бўйича бир қатор вазифалар юклатилган:

-"қўшимча қиймат занжирлари"ни кенгайтириш, ишлаб чиқариш таннархи ва харажатларини камайтириш, тайёр махсулотлар ва материаллар ишлаб чиқаришни махаллийлаштиришни чуқурлаштириш асосида ишлаб чиқарилаётган махсулотларнинг рақобатбардошлигини ошириш;

-замонавий тенденцияларни хисобга олган холда махаллий саноат корхоналир учун профессионал кадрлар тайёрлаш, тренинг дастурларидан кенг фойдаланиш ва бошқалар.

Учинчидан, махаллий ва жахон бозорларидаги рақобат курашида қатнашиш ва ўз ўрнини эгаллашга интилаётган фирмалар ва корхоналар жуда кўп, хали тайёргарлик жараёнидаги бозор субъектлари бор. Буларнинг ташаббусини қўллаб-қувватлаш бўйича мамлакатда яратилаётган ижобий бизнес мухити – солиқ имтиёзлари, сохани ривожлантириш учун ажратилаётган имтиёзли кредитлар, ресурслардан фойдаланиш имкониятларини кенгайтирилиши муаммо ечимини бир томони. Асосий масала эса, ички ва ташқи бозорлардаги рақобат мухитига фақатгина маркетинг тадқиқотларини олдиндан ўтказиш, талаб,таклиф ва бахо ўзгаришларини ўз вақтида англаб бориш, товарлар рекламасини ташкил қила билиш ва сотиш усулларини танлаш каби бош масалалар мавжуд. Хозирда ишлаб турган корхоналар мустақиллигига халақит бермаган ҳолда уларга илмий – услубий ва бошқа хизматлар кўрсатиш лозим.

Тўртинчидан, собиқ Наманган мухандислик-педагогика институти "мухандислик-қурилиш" институтига айлантирилиб, бутун фаолияти қурилиш ва қурилиш материаллари корхоналари учун қурилиш материаллари, буюмлари ва конструкцияларини ишлаб

чиқариш, архитектуравий ва дастурий лойихалаш, мухандислик коммуникациялари қурилиши ва монтажи, бино-иншоотлар қурилиши, транспорт логистикаси ва хизматлар сохаси, информатика ва ахборот технологияси, шахарсозлик ва коммунал инфратузулмани бошқариш, метрология ва стандартлаштириш, иқтисодиёт, менежмент каби сохаларда кадрлар тайёрлашга ихтисослаштирилди. Ушбу таълим марказида Фарғона водийси вилоятлари учун қурилиш ва қурилиш материаллари саноати корхоналарининг илмий-услубий маркази ҳам шаклланмоқда. Аммо мазкур илмий салохиятдан самарали фойдаланишнинг асосий йўналиши ишлаб чиқариш билан узвий боғланишдир. Ишлаб чиқаришни институтнинг ўқув ва илмий жараёнларига боғлаш рақобатбардош мутахассислар тайёрлашни ва товарлар ишлаб чиқаришни кафолатлайди ҳамда саноатни инновацион йўл билан ривожланишига имкониятлар яратади. Мазкур муаммони “кластер” назарияси асосидаги “Наманган қурилиш материаллари ва хизматлари” кластери шаклида ечимини топиш мумкин деб хисоблаймиз. “Наманган қурилиш материаллари ва хизматлари” кластерини ташкил этилиши Наманганда замонавий “кластер” стратегиясига асосланган қурилиш ва қурилиш материаллари саноатни фундаментал ривожлантириш тизимини шакллантиришга ва чет эл инвесторларини янада кўпроқ жалб этишга имкониятлар яратади деб хисоблаймиз.

“Наманган қурилиш материаллари ва хизматлари” кластерини ташкил этиш тармоқнинг иқтисодий самарадорлик кўрсаткичларини тегишли равишда юқори суръатларда ўсини таъминлашнинг асоси хисобланади. Унинг иқтисодий самарадорлигининг асосий меъзонларини қуйидагиларда акс этади:

- тармоқда ахоли бандлик даражасини ошиши
- экспорт салохиятини ошиши
- тармоқнинг бюжетга тўловлардаги хиссасини ортиб бориши.

-қурилиш материаллари бозорини янги махсулотлар билан бойитиш ва бозорни ривожлантириш.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

1. Портер М. «Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран» (пер. с англ.) М.: Издательств «Международные отношения», 1993.
2. Enright M. Regional Clustersand Economic Development: A Research Agenda, in Staber, U., Schaefer, N. and Sharma, B., (Eds.) “Business Networks: Prospects for Regional Development, Berlin”: Walter de Gruyter, pp. 190-213.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки, т. I - III. Пер. с англ. — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
4. Бегаттин П. - Becattini G. From Marshalls to the Italian «Industrial Districts»/ www.copetitivness.org. 2015
5. В.В.Илъин “Методи формирования кластеров в промышленности” Авт.Дисс. кан. Эко. Наук / Санк-Перетбург-2010 У.Х.Абдуллоев “Формирование развитие регионалъного строителъного кластера”. Авт.Дисс. кан. Эко. Наук/ Душанбе-2019
6. Е.В.Юлия “Моделирование логистеческих бизнес-процессов в кластере промышленности строителъных материалов” Авт.Дисс. кан. Эко. Наук/ Ростав-на-Дону-2016
7. А.М.Колин “Формирование развитие кластеров в экономике региона” Авт.Дисс. кан.

Эко. Наук/ Владимир-2010
8. Л.Г.Юлия “Кластеры как рыночный институт пространсвенного развития экономики региона” Авт. Дисс. Дос. Эко.Наук/ Екатеринбург-2009
9. Бондаренко Андрей Александрович “Организационно –экономический механизм развития предприятий промышленности строителъных материалов” Авт. Дисс. Кан. Эко.наук. Москва-2019
10. Янги Ўзбекистонинг 2022-2026 йилларга мўлжалланган тараққиёт стратегияси. http://2022-2026.strategy.uz/strategy.php
11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 09.06.2021 йилдаги “Худудларнинг саноат салохиятини оширишга доир қўшимча чора-тадбирлар” тўғрисидаги (ПФ-6244 сонли) фармонини./ nrm.uz/
12. namstat.uz

"SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN'S TOURISM AND HOSPITALITY SECTOR"

Asghar Mehmood Sufyan
Senior lecturer in MDIST
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389033

Abstract. *Sustainable development has become a popular trend in all economies. Sustainability is getting extraordinary attention from governments, ministries, government institutions, scholars and economists attempting to provide practical solutions to all main sustainable issues.*

Sustainable development and responsible tourism in the tourism and hospitality industry is essential to mitigate environmental degradation, promote socio-economic equity, and ensure the long-term viability of destinations.

Sustainable development in the tourism and hospitality industry in Uzbekistan *is getting momentum and the attention of the government in recent years. This sustainable momentum and government attention geared up by the country's rich cultural heritage, historical landmarks, and natural beauty. Uzbekistan is positioning the country as a prominent key destination hub along the Silk Road. To keep in view, the future tourism demand, to meet the UNWTO requirements, there is great importance to balance tourism growth with environmental preservation, cultural integrity, and socio-economic benefits.*

This study examines the integration of sustainability practices into tourism and hospitality operations, emphasizing environmental conservation, cultural preservation, and community empowerment. This paper also examines the efforts and challenges of implementing sustainable tourism practices in Uzbekistan, focusing on eco-friendly initiatives, community involvement, and policy frameworks. The main strategies are the promotion of eco-tourism, restoring of historical places and the development of sustainable tourism infrastructure that minimizes environmental impact. We will also analyze the role of government policies, international collaborations, and private sector engagement in fostering sustainable tourism.

Keywords*: sustainability, Sustainable tourism development in Uzbekistan, Uzbek government policies for sustainability, eco-tourism, responsible tourism, cultural preservation, community-based tourism, Sustainable Development Goals (UNWTO SDGs).*

Introduction



President of the Republic of Uzbekistan H.E. Shavkat Mirziyoyev addressed at the 25th session of the General Assembly of the World Tourism Organization (16/10/2023)

President emphasis in his speech on the seven point guidelines agenda for cooperation and development of tourism

industry of Uzbekistan including sustainable tourism.

- President, advise prioritizing" **Green Tourism**" initiatives by focusing on developing a global "**Green Tourism" action plan.**
- Launching a program of "Best City Promoting Green Tourism" award and creating a dedicated "Global Green Tourism Startups' Laboratory" jointly with the UNWTO.
- President urge to promote sustainable tourism practices in Uzbekistan, especially around the Silk Road region.
- President also highlights the value of training for tourism professionals in sustainable practices and the involvement of institutions in this regard.
- President also put emphasis on the development of innovative green tourism solutions by performance based benefits like a "Global Green Tourism Startups' Laboratory" to support and facilitate new innovative ideas and technologies.

(president.uz)

In broader way, the President provide the roadmap for sustainable tourism in Uzbekistan and instruct a strong focus on environmental protection, international collaboration, education, and boosting the country's rich cultural heritage to develop responsible tourism practices.

On 29th January, 2025, Tourism Committee of Uzbekistan, Agency for Strategic Reforms, and international consulting firm "Reformatics" signed a trilateral agreement to formulate and design a comprehensive tourism strategical plan through 2040. The fundamental goal is to develop and promote the tourism sector's contribution to the economy of the country to 7% of the GDP by 2040. The strategical plan fixed challenging goals, including to expand domestic tourist arrivals to 30 million annually and international arrivals to 20 million.

The strategy is planned to be developed by the end of the year 2025. Additional information will be available once the strategy has been developed and implemented comprehensively. (Ministry of Tourism Uzbekistan)

Sustainable tourism development watch over its present and future environmental, social and economic ramifications, addressing with the needs and apprehensions of visitors, the industry, the environment and host communities (UN World Travel Organization, para. 1.1) SF-MST – Chapter 1. Introduction.

We all travel for various reasons, and most of us would agree that one of the greatest aspects of travel is experiencing something new and unique. Since people, culture, history, wildlife, and landscapes are essential to our travel experiences, preserving and supporting them should be a priority for every tourism and travel organization, as well as every traveler.

(EN-Travelife-Responsible-Guest-Guide-V1.0-3.pdf)

Literature Review:

1. Sustainable tourism and its importance in the global tourism industry.

According to UNWTO the definition of a sustainable tourism is a "tourism that take into account all its current and future economic, social, and environmental impacts while considering the needs of visitors, the industry, the environment, and host communities". This is a crucial and important strategy for reducing the impact of climate change, loss of biodiversity, and cultural homogenization. Incorporating and integrating sustainability into tourism practices & policies, destinations may secure natural landscapes, encourage and promote responsible tourism practices, and uphold the prosperity, health concerns & quality of life of local populations.

One of the important and crucial benefits of sustainable tourism is its impact in boosting the economy. It strengthens local businesses, encourage and support fair compensation, and generate job opportunities & employments, especially in developing regions where tourism plays a major role in the economy.

In conjunction with that, it promotes cultural exchange and preservation of heritage by supporting authentic local experiences and protecting historical sites/landmarks.

From the environment perspective, sustainable tourism encourages practices like lowering carbon emissions, supporting eco-friendly accommodations, and managing waste effectively. Ecotourism, a form of sustainable tourism, particularly emphasizes on conservation initiatives, like safeguarding wildlife and supporting community-driven environmental programs.1

2. The Uzbekistan's Tourism Development strategy for 2021-2025 outlines an ambitious roadmap to promote the country as a premier travel destination through enhancing infrastructure, expanding tourism experiences, introducing and executing policy modifications. This strategy is an integral component of the broader "New Uzbekistan Development plan for 2022-2025," which point out the pivotal role of tourism in the country's economic growth.2

The following Strategic Initiatives was taken:

- **Infrastructure Development**
- **Diversification of Tourism Products**
- **Policy and Regulatory Reforms**
- **Digital Integration and Marketing**

3. Sustainability has gained the attention of global tourism industry and has increasingly recognized the importance of it, with governments, businesses, and organizations implementing policies that encourage responsible tourism practices. Certification programs like the Global Sustainable Tourism Council (GSTC) and steps taken by the UN's Sustainable Development Goals (SDGs) which strongly stress the critical and important role of sustainability in shaping responsible tourism policies and planning.

In short as a conclusion, sustainable tourism defines a pathway to harmonize economic growth while upholding environmental integrity and social responsibility. With the ongoing transformation of the industry, implementing sustainable strategies will become increasingly vital and protecting the benefits of tourism for both current and future generations without sacrificing the planet's resources and cultural diversity.1

4. Alternative economic sectors and their components are increasingly becoming subjects of intense discussion in socio-economic spheres. Tourism, when strategically developed, represents one such alternative that could serve as a catalyst for infrastructural growth in the economy. In today's dynamic and globalized world economy, tourism serves as a pivotal source of currency earnings in economically advanced nations, propelling them onto the international stage and elevating the overall economic development and welfare of their citizens. 5

5. Sustainability has become a major concern as organizations face an increased level of risk and uncertainty. Currently, most countries tend to prioritize sustainability practices while exploring their potential for better organizational performance. Further- more, some organizations have adopted sustainability practices as strategic initiatives and measures to enhance their success in terms of financial performance and the reputation of the firm. The main empirical contribution of this study is a knowledge base and a foundation for effective decision making and advice on

well-aligned strategies. Hence, this study's main objective was to determine the impact of sustainability practices on the going concern of travel and tourism companies in developed and developing countries. 5

6. People travel for different reasons and most of the tourists would be agree that one of the best things about travel is having new and unique experiences. People, culture, history, wildlife and scenery play such important roles in our travel experiences, protecting and supporting these things should be at the heart of every tourism and travel organization, and every traveler. 14. Responsible Tourism, EN-Travelife-Responsible-Guest-Guide https://www.mdpi.com/2071-1050/14/24/17046

7. Study identifies key issues and barriers to sustainable tourism in Uzbekistan and proposes effective culturalization strategies to overcome these challenges.

Department of International Trade, Jeonbuk National University, Jeonju-si 54896, Republic of Korea. Faculty of Economics, Urgench State University, Urgench 220100, Uzbekistan

Institute of Natural Resource Sciences, Zurich University of Applied Sciences (ZHAW), 8820 Wädenswil, Switzerland. MDPI *https://www.mdpi.com*

8. This world bank report highlights the integration of disaster risk management into the conservation of Uzbekistan's cultural heritage sites and the promotion of sustainable tourism.

https://documents1.worldbank.org/curated/en/833831602615313609/pdf/Uzbekistan-Resilient-Cultural-Heritage-and-Sustainable-Tourism-Development.pdf

Methodology:

1- Research Approach

In this research, I used a **qualitative approach** to investigate sustainable development in Uzbekistan's tourism and hospitality industry. Both primary data (where applicable) and secondary **data analysis** are being used to comprehend into current government policies, overall challenges, and opportunities.

Reason & Justification: Qualitative approach is more suitable for this research because it enables researcher to get comprehensive understanding of policies, industry trends, and expert opinions on sustainability in tourism.

2- Investigation plan & Research Design

This research applying a **informative and exploratory design**, integrating both:

Secondary Data analysis (Literature Review, Reports, Policies) and

Primary data collection (if applicable, like Interviews, Surveys & Case studies)

3- Data Acquisition Techniques used for the research

Secondary Data Collection (Desk study & research)

- **Main Sources:**

1. Government reports (for instance, Uzbekistan's Ministry of Tourism and Cultural
2. Heritage, State Committee for Ecology and Environmental Protection)
3. Articles and academic papers on sustainable tourism in Uzbekistan.
4. Various reports from international organizations (e.g., UN, UNWTO, UNESCO, World Bank, ADB).
5. Sustainability efforts and developments from Uzbek tourism businesses and eco-tourism projects.

- **Objective & Reasons:**

1. To do the analysis of existing sustainable tourism policies, trends, and environmental initiatives.

2. To highlight hurdles, gaps and constrains in implementing sustainable tourism approaches for **collecting Primary data (if applicable)**

3. This study includes empirical data. The following methods can be applied:

- Semi-Structured Interviews:
- **Sample participants:** Professionals and experts from tourism industry, government officials, environmental organizations and tourism related business people.
- **Sample Size:** 8–15 main and direct stakeholders
- **Purpose:** To get information and knowledge on the implementation and challenges of sustainable tourism in Uzbekistan.

4. Surveys (optional and if applicable, for Quantitative analysis)

- **Participants:** Environmental organizations, Tourists, local business owners, and tourism professionals and experts.

Sample Size: 100+ respondents (depending on feasibility)

Question Type: Close-ended (Likert scale), open-ended questions

Purpose: To assess public perception and awareness of sustainable tourism initiatives

3. Case Study Analysis

- **Examples could be as follows:**
- Sustainable tourism projects in Uzbekistan (e.g., eco-tourism Projects in Hydercol and in Nuratau mountains)
- UNESCO heritage sites in Samarkand, Bukhara and Khiva
- Green hospitality initiatives in Uzbekistan's hotels and resorts industry.
- **Purpose:** To get information and knowledge on the from real-life implementations prime practices and lessons learned.

4- Research Analysis Approaches:

A. Qualitative Data Evaluation methods.

- **Conceptual coding and Content analysis:** Conceptual and thematic coding of government policies, reports, and interview responses to identify main and crucial themes.
- **Comparative Examination and Review:** Analyzing Uzbekistan's sustainable tourism policies in the context of international best practices.

B. Quantitative Data Evaluation methods (if applicable)

- **Statistical description:** If surveys are carried out, data will be examined using statistical tools (e.g., SPSS, Excel) to pinpoint and analyze trends and patterns.

5- Ethical Issues and concerns:

- **Privacy and Secrecy:** Personal information from interviews and surveys will remain confidential.
- **Acknowledgement of Consent:** All participants will be provided with information about the study's purpose and their right to leave and withdraw their consent.
- **Accuracy & Precision:** Authentication of findings through different sources to make sure credibility.

6- Challenges and limitations of the Research

- **Insufficient and Inadequate access to data:**

Due to lack of media reporting and publicity, few sustainability projects in Uzbekistan are not getting focus publically.

- **Bias of the Respondent:**

Interviewees and survey respondents may provide socially desirable answers or due to lack of information, answers are not appropriate.

- **Time and scheduling pressure:**

Carrying out extensive primary research could be expensive and time consuming.

Conclusion

This research method and study design establish a **thorough & comprehensive analysis** of sustainable tourism in Uzbekistan by synthesizing policy review**, professional's understanding and various case studies**. In case primary data is incorporated, **interviews and surveys** will create valuable direct & first-hand experience.

Sustainable use of environmental resources that embed the important factors in tourism development, preserving vital and key ecological processes and protecting natural heritage and biological diversity.

REFERENCES

1. UNWTO (2020). Sustainable Development of Tourism. United Nations World Tourism Organization. https://www.unwto.org/sustainable-development
2. Hall, C. M., & Gössling, S. (2019). Sustainable Tourism Development: Theoretical and Practical Approaches. Routledge.
3. Uzbekistan State Committee for Tourism Development (2021). https://uzbektourism.uz/en
4. Tourism Development Strategy of Uzbekistan 2021-2025.
5. Abdullaev, I. & Rakhmatullaev, S. (2020). Sustainable Tourism in Uzbekistan: Challenges and Opportunities. Journal of Tourism and Heritage Studies. sustainable tourism development in uzbekistanweb-journal.ruhttps://web-journal.ru › journal › article › view
6. The Impact of Sustainability Practices on the Going Concern of the Travel and Tourism Industry: Evidence from Developed and Developing Countries https://www.mdpi.com/2071-1050/14/24/17046
7. UN (2015). Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. United Nations.
8. Paudel Khatiwada, S.; Deng, W.; Paudel, B.; Khatiwada, J.R.; Zhang, J.; Su, Y. Household livelihood strategies and implication for poverty reduction in rural areas of central Nepal. *Sustainability* **2017**, *9*, 612. [Cross EN-Travelife-Responsible-Guest-Guide-V1.0-3. pdf
9. Brundtland, G. Report of the World Commission on Environment and Development Our Common Future. Available online: https://www.are.admin.ch/are/en/home/media/publications/sustainable-development/brundtland-report.html (accessed on 10 December 2021).
10. Dimitrova, M.G. Sustainability in Tourism Enterprises Social Sustainability. Available online: https://www.researchgate.net/ publication/354342996 (accessed on 20 November 2021).
11. Jeong, E.; Jang, S.; Day, J.; Ha, S. The impact of eco-friendly practices on green image and customer attitudes: An investigation in a café setting. *Int. J. Hosp. Manag.* **2014**, *41*, 10–. [CrossRef]

12. Pasanchay, K.; Schott, C. Community-based tourism homestays' capacity to advance the Sustainable Development Goals: A holistic sustainable livelihood perspective. *Tour. Manag. Perspect.* **2021**, *37*, 100784. [CrossRef]
13. Perdana, K.; Gadzali, S.S.; Puspawijaya, R. The Sustainable Development Agenda: The Pursuit of Sustainable Tourism. In *The Palgrave Handbook of Corporate Social Responsibility*; Palgrave Macmillan: London, UK, 2021; pp. 1223–1244.
14. Vu, H.M.; Lam, T.M.; Prabhakaran, S. Perceptions of key stakeholders towards sustainable tourism development: A case study in Mekong Delta, Vietnam. *J. Asian Financ. Econ. Bus.* **2021**, *8*, 717–726.
15. Responsible Tourism, EN-Travelife-Responsible-Guest-Guide
16. https://www.mdpi.com/2071-1050/14/24/17046
17. https://www.uzdaily.uz/en/issues-of-developing-a-sustainable-tourism-model-were-discussed/

WAYS TO IMPROVE MARKETING RESEARCH IN AGRICULTURE

[1]Musayeva Shoira Azimovna, [2]Usmanova Dilfuza Ilhomovna, [3]Usmanov Shahzod Shokhrukhovich

[1]Professor of the Marketing Department of the Samarkand Institute of Economics and Service, [2]Associate Professor of the Marketing Department of the Samarkand Institute of Economics and Service, [3]Student of Samarkand Institute of Economics and Service, Bh-222 group

https://doi.org/10.5281/zenodo.15469495

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

Keywords: *agriculture, product, market, activity, effect, segment, analysis, result.*

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

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

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

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

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

Modernization requires, first of all, a spiritual renewal of the sector based on technical and technological re-equipment of production with the most advanced modern technologies. The effective implementation of all measures set out in the main directions of agricultural modernization in this area will create an opportunity to increase the economic efficiency of

production to an optimal level based on a sharp increase in the competitiveness of primary agricultural products grown in agriculture, including farms, which are the main form of economic activity. This work can be carried out only on the basis of modern marketing.

Conducting marketing research in all sectors of the economy is a complex task. Today, in the agriculture of our republic, farmers and peasant farms, as well as partly agro-firms, operate. As is known, farms mainly produce products according to state orders and partly for their own needs (melons and horticulture). This creates problems associated with the production, sale and transportation of products at the lowest cost. The purpose of these studies is to determine the strategy and tactics of agricultural enterprises in the market and ensure greater success and advantage over competitors.

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

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

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

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

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

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

Taking this into account, the main goal of marketing services in agriculture can be said to

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Increasing competitiveness of products

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

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

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

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

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

facing all other commodity producers in the fight for demand.

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

The main purpose of conducting cluster analysis in marketing research is to identify a group of countries with wide export potential. Based on the goal, grouping countries based on the criteria specified is based on the hypothesis that exporting companies are somewhat homogeneous. Based on this hypothesis, clustering segments fruit and vegetable importing countries into 5 main areas.

Considering that the units of measurement for the selected criteria are in different forms, the “Ward's” method of hierarchical clustering is used. This method groups countries based on the variance of values for the selected criteria. Using the “Ward's” method, countries are divided into 5 main segments.

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

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

A. Smith's contribution to the development of the theory of competition can be reflected in the following: Priority areas of farm development: achievements, experiences and prospective plans. He was one of the first to define competition as a struggle. He established the main principle of competition - the principle of "invisible hands". He theoretically developed a mechanism of competition that leads to the efficient distribution of resources between sectors and equalizes the rate of profit in the sector.

He determined the main conditions for effective competition, which, assuming the presence of a large number of sellers and buyers, does not allow each seller to significantly influence the change in the market price of the commodity. By developing a model for strengthening and developing competition, he proved that it is possible to maximally satisfy the needs of consumers in market conditions and use resources more efficiently at the societal level.

The competitiveness of an enterprise includes the price and quality of agricultural products, as well as the regulation of the flow of financial resources, the level of management. The level of competitiveness is influenced by various factors that arise in a particular market, such as the introduction of innovations, financial stability, and the motivation and classification of personnel using advanced methods and techniques. Effective marketing activities play an important role in increasing the competitiveness of an agricultural company. Because it is marketing that is aimed at meeting the most urgent requirements of buyers, taking into account changes in consumer tastes, and developing effective and practical methods of increasing competitiveness.

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

Table 1

Product competitiveness indicators

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

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

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

REFERENCES

1. Gary Armstrong. Philip Kotler. Michael Marker. Marketing in introduction. England, 2016, paperback: 720 pages, Pearson.
2. Philip Kotler. Kavin Lane Ketler. Marketing Management. Pearson Education, Inc. publishing as Prestige Hall, USA, 2012.
3. Kotler F, Armstrong G, Wong W, Saunders DJ. Osnovy marketinga, 5-e evropeyskoe izd. Textbook. - M.: OOO "IDWilliams, 2013. - 752 p.
4. Soliev A., Vuzrukhonov S., Marketing, market science. Textbook. – T.: Economics-Finance, 2010. – 424 p.
5. Ergashkhodjaeva SH.J., Qosimova MS, YUsupov MA Marketing. Textbook. – T.: TSIU, 2011. – 202 p.
6. Musaeva Sh.A. Marketing research. Textbook Publishing and creative department of LLC "STAR-SEL". Samarkand-2023
7. Musaeva Sh.A. Integrated marketing communication Textbook "Mahorat" publishing house, Samarkand - 2022
8. Musaeva Sh.A., Usmonova DI Innovative Marketing “TURON eDITION” 2021 Textbook.

O‘ZBEKISTONDA TIBBIY XIZMATLAR BOZORINING RAQAMLI MARKETINGI STRATEGIYALARI

Abdumalikov Shoxjahon Jaloliddin o‘g‘li
Guliston Davlat Universiteti o‘qituvchisi
https://doi.org/10.5281/zenodo.15559663

Annotatsiya. *Ushbu maqolada sog‘liqni saqlash sohasidagi marketing strategiyasining ayrim jihatlari yoritib berilgan. Hozirgi kunda O‘zbekistondagi tibbiy xizmatlar sohasida marketing faoliyatini qanday strategiya asosida olib borish bo‘yicha taklif va tavsiyalar berilgan.*
Kalit so‘zlar: *strategiya, sog‘liqni saqlash marketinggi, raqamli marketing, tibbiy xizmatlar.*
Аннотация. *В данной статье освещены некоторые аспекты маркетинговой стратегии в сфере здравоохранения. В настоящее время сделаны предложения и рекомендации, на основе какой стратегии проводить маркетинговую деятельность в сфере медицинских услуг в Узбекистане.*
Ключевые слова: *стратегия, маркетинг здравоохранения, цифровой маркетинг, медицинские услуги.*
Abstract. *In this article, some aspects of the marketing strategy in the field of healthcare are highlighted. At present, proposals and recommendations have been made on the basis of which strategy to conduct marketing activities in the field of medical services in Uzbekistan.*
Keywords: *strategy, healthcare marketing, digital marketing, medical services.*

Kirish. Ilgari tibbiy xizmatlar marketingi bosma, televideniya, radio va to‘g‘ridan-to‘g‘ri pochta kabi an'anaviy taktikalarga e'tibor qaratgan. Marketologlar kompaniyalarni boshlashadi va reklamalar chop etilgandan so‘ng real vaqt rejimida o‘zgartirishlar kirita olmay, eng yaxshisiga umid qilishadi. Kasalxonalarda bemorlarni qabul qilish ham osonroq bo‘ldi, chunki aholi, umuman olganda, ularning sog‘lig‘iga nisbatan faol emas edi.

Tadqiqot mavzusi bo‘yicha adabiyotlar sharhi (taxlili). Bugungi sog‘liqni saqlash iste'molchisi o‘tmishdagi sog‘liqni saqlash iste'molchisidan ancha farq qiladi. Bemorlar sog‘lomroq, uzoq umr ko‘rishadi va sog‘liqni saqlash tashkilotlariga kamroq ishonadilar. Bugungi bemorlar ham Internetda keng qamrovli tadqiqotlar o‘tkazishlari mumkin, ya'ni ular o‘zlari oladigan xizmatlarga ko‘proq e'tibor berishadi. Raqamli marketing provayderlarga bugungi kunning tobora ko‘payib borayotgan onlayn aholisini xursand qilish uchun onlayn platformalar orqali takliflarni targ‘ib qilish imkonini beradi.

Tadqiqot metadologiyasi. Sog‘liqni saqlashda raqamli marketingning o‘rni Sog‘liqni saqlash iste'molchilari aloqa tezligi va qulayligi uchun onlayn xizmatlarni tanlamoqda. Becker's Hospital Review tushuntirganidek [1], "Kasalxonalar ajoyib darajada aqlli, shaffoflik va tibbiy xizmat ko‘rsatuvchi provayderlardan ikki tomonlama aloqani talab qiladigan iste'molchilar bilan ish olib boradi. Ushbu yangi iste'molchi brendiga murojaat qilish uchun sog‘liqni saqlash sotuvchilari innovatsion raqamli marketing taktikasini qo‘llashlari kerak.

Tahlil va natijalar muhokamasi. Foydalanish uchun 4 ta raqamli marketing strategiyasi. Yuqorida aytib o‘tganimizdek, sog‘liqni saqlash marketingi inqilobning o‘rtasida. Ushbu oltita

raqamli taktika bemorlarni jalb qilish va bugungi raqobatbardosh sog‘liqni saqlash sohasida doimiy o‘sishni ta'minlash uchun juda muhimdir.

1-jadval

O‘zbekiston davlat tibbiyot yo‘nalishiga qabul kvotalarininig o‘zgarishi [3]

O‘quv yili	**2019-2020**		**2020-2021**		**2021-2022**		**2022-2023**		**2023-2024**	
Davlat tibbiyot oliy talim muassasalari	Grant	Kontrakt	Grant	Kontrakt	Grant	Kontrakt	Grant	Kontrakt	Grant	Kontrakt
Toshkent tibbiyot akademiyasi	510	835	861	1039	1004	1196	969	1741	985	1545
Toshkent pediatriya tibbiyot instituti	375	355	285	340	310	515	315	525	310	310
Qoraqolpog‘iston tibbiyot instituti			196	204	200	275	210	170	205	205
Toshkent farmaseftika instituti	55	400	135	365	170	330	130	320	135	375
Toshkent davlat stomatologiya instituti	75	315	150	325	90	110	140	285	160	435
Andijon tibbiyot instituti	260	260	336	364	360	415	365	584	370	590
Buxoro tibbiyot instituti	160	280	264	336	305	395	320	650	330	695
Samarqand tibbiyot instituti	275	335	371	454	415	460	420	680	440	460
Farg‘ona jamoat salomatligi tibbiyot instituti					165	235	170	365	180	409
Guliston davlat universiteti (tibbiyot fakultetlari)					10	40	10	40	30	70
Navoiy davlat pedagogika institute (tibbiyot fakultetlari)					10	40	10	40	20	30
Jizzax davlat pedagogika instituti (tibbiyot fakultetlari)					10	40	10	40	10	40
Jami:	**1710**	**2780**	**2598**	**3427**	**3049**	**4051**	**3069**	**5440**	**3175**	**5164**
O‘quv yili kesimida jami qabul	**4490**		**6025**		**7100**		**8509**		**8339**	

1. Qidiruv uchun optimallashtirish (SEO) Think With Google Study tadqiqotiga ko‘ra qidiruv tizimlari shifoxona veb-saytlariga boshqa manbalarga qaraganda uch baravar ko‘p tashrif

buyuruvchilarni jalb qiladi. Tadqiqot shuni ko‘rsatdiki, kasalxonalarni mobil qurilmada tadqiq qilgan bemorlarning 44 foizi oxir-oqibat uchrashuvni rejalashtirishadi. Iste'molchilar qulayliklarni topish yoki ularning sog‘lig‘i haqida so‘rash uchun qidiruv tizimlaridan keng foydalanishi natijasida sog‘liqni saqlash bo‘yicha marketologlar qidiruv tizimini optimallashtirishni davom ettirishlari kerak. Umumiy raqamli strategiyani ko‘rib chiqayotganda (SEO) birinchi navbatda.

2. Video kontent ishlab chiqarish Video marketing iste'molchilarni, ayniqsa sog‘liqni saqlashni jalb qilishning navbatdagi asosiy imkoniyatini egallaydi. Eyeview Digital tadqiqotiga ko‘ra [2], ochilish sahifalarida videodan foydalanish konversiyalarni 80% gacha oshirishi mumkin. Sog‘liqni saqlash tug‘ma shaxsiy, hikoyalarga boy sanoat bo‘lganligi sababli, video juda kuchli ilovalarga ega bo‘lishi mumkin.

3. Ijtimoiy tarmoqlar orqali ishtirok etish. Sog‘liqni saqlash sohasidagi ijtimoiy media marketing strategiyalari jamoatchilik muhokamalarida ishtirok etish, tarmoq o‘rnatish va aholi salomatligi haqida ma'lumotni targ‘ib qilishni o‘z ichiga olishi mumkin. Sog‘lom ijtimoiy media mavjudligi ham bemorlarni jalb qilishga yordam beradi. Yaqinda o‘tkazilgan tadqiqot shuni ko‘rsatdiki, iste'molchilarning sog‘liqni saqlash muassasasida davolanish to‘g‘risidagi qarorlarining 57 foizi ushbu provayderning ijtimoiy media aloqalari kuchli ta'sir ko‘rsatadi, bu bemorlarning onlayn aloqada bo‘lgan sog‘liqni saqlash tashkilotlariga ishonishini ko‘rsatadi.

4. Analitikaga ustuvor ahamiyat berish. Raqamli marketingning ajoyib jihatlaridan biri, agar kompaniya rejalashtirilganidek ketmasa, unumdorlikni doimiy ravishda kuzatib borish va real vaqtda tuzatishlar kiritish qobiliyatidir. Marketing tahlillari har bir kompaniya uchun rejalashtirish va amalga oshirish paytida qaror qabul qilish jarayonini belgilashi kerak. Hech bo‘lmaganda, sog‘liqni saqlash sotuvchilari brend xabardorligi ma'lumotlariga, bloglar trafigiga, ijtimoiy faollikka, bosish stavkalariga va konversiya ko‘rsatkichlariga kirish huquqiga ega bo‘lishi va ularni muntazam tekshirib turishi kerak. Bu juda ko‘p ma'lumotlarni tashkil qilishi mumkin, shuning uchun uni saralash va ishlatish uchun mustahkam vosita yoki tizimga ega bo‘lish bir xil darajada muhimdir. HCRM yoki boshqa markazlashtirilgan tahlil platformasi boshlash uchun yaxshi joy.

Avvalo, mobil yetkazib berishni optimallashtirish muhim ahamiyatga ega. IBM Watson Marketing kompaniyasining 2018-yilgi hisobotiga ko‘ra, sog‘liqni saqlash sohasidagi elektron pochta xabarlarining 47,6 foizi mobil qurilma orqali ochilgan bo‘lsa, faqat 25,9 foizi ish stoli kompyuterida ochilgan. Sizning elektron pochta xabarlaringiz ta'sirchan bo‘lishi va eng muhimi, mobil interfeysda o‘qilishi uchun sezgir dizayn juda muhimdir. Sog‘liqni saqlash bo‘yicha maslahatlar, simptomlarni engillashtirish bo‘yicha takliflar yoki umumiy holatlar haqidagi ma'lumotlarga ega elektron pochta xabarlari konvertatsiyani umumiy kasalxona xabarnomalariga qaraganda yaxshiroq oshiradi.

Hulosa va takliflar. Yakuniy fikrlar Raqamli marketing sog‘liqni saqlash sohasini rivojlantirishga yordam berdi. Sog‘liqni saqlash tizimida magistratura va doktoranturaga qabul jarayonlarida xorijiy til sertifikati B2 darajadan B1 darajaga tushirilish ushbu sohada kadrlarga bo‘lgan yuqori talabni qondirishga sabab bo‘ladi albatta.

REFERENCES

1. Dankers, Marloes;Verlegh, Peeter;Weber, Karla;Nelissen-Vrancken, Marjorie; //Marketing of medicines in primary care: An analysis of direct marketing mailings and advertisements. https://research.ebsco.com/

2. https://50wheel.com/developed-by/eyeview-digital/
3. O‘zbekiston Respublikasi oliy ta’lim muassasalariga yillik qabul kvota parametrlari asosida muallif ishlanmasi.
4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2024-yil 24-maydagi PF-81 sonli “Oliy ta’lim tashkilotlariga o‘qishga qabul qilish va davlat buyurtmasini joylashtirish tizimini takomillashtirish to‘g‘risida”gi farmoni., https://lex.uz/uz/docs/-6937332

THE IMPACT OF INNOVATIONS ON SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

[1]Komilova Mukarram Qobiljonovna, [2]Aktamova Sabina, [3]Quvonova Surayyo, [4]Hazratqulova Lobaroy, [5]To‘rayev Ismoil
[1]Senior Lecturer at Samarkand Institute of Architecture and Civil Engineering, [2,3,4,5]Students of Samarkand Institute of Architecture and Civil Engineering
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389149

Abstract. *In today’s world, there are virtually no sectors untouched by innovations. This article examines the role of innovations in modern economic development and their impact on achieving economic stability. It analyzes the significance of innovative activities in production, competitiveness, and socio-economic progress. Moreover, it highlights the strategic role of innovations in establishing a sustainable economic model and emphasizes the necessity for collaboration between the public and private sectors. The article also discusses essential factors for the effective implementation of innovations, such as the required infrastructure, scientific research capacity, and the importance of digital technologies.*

Keywords: *innovation, economic stability, competitiveness, innovation policy, scientific research, production efficiency, economic development, human capital, digital transformation, innovation infrastructure.*

Annotatsiya. *Zamonaviy dunyoda innovatsiyalar kirib kelmagan soha deyarli qolmadi. Ushbu maqolada zamonaviy iqtisodiy taraqqiyot sharoitida innovatsiyalarning tutgan o‘rni va ularning iqtisodiy barqarorlikka erishishga ta’siri o‘rganib chiqiladi. Innovatsion faoliyatning ishlab chiqarish, raqobatbardoshlik va ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishdagi o‘rni tahlil qilinadi. Shuningdek, innovatsiyalarning barqaror iqtisodiy model yaratishdagi strategik roli, davlat va xususiy sektor hamkorligining zarurati yoritiladi. Maqolada innovatsiyalarni samarali joriy etish uchun zarur infratuzilma, ilmiy-tadqiqot salohiyati hamda raqamli texnologiyalarning ahamiyati muhim omillar sifatida ko‘rib chiqiladi.*

Kalit so‘zlar: *innovatsiya, iqtisodiy barqarorlik, raqobatbardoshlik, innovatsion siyosat, ilmiy-tadqiqot, ishlab chiqarish samaradorligi, iqtisodiy rivojlanish, inson kapitali, raqamli transformatsiya, innovatsion infratuzilma.*

Аннотация. *В современном мире практически не осталось ни одной отрасли, которую бы не затронули инновации. В статье рассматривается роль инноваций в современном экономическом развитии и их влияние на достижение экономической стабильности. Анализируется роль инновационной деятельности в производстве, конкурентоспособности и социально-экономическом развитии. В нем также подчеркивается стратегическая роль инноваций в создании устойчивой экономической модели и необходимость сотрудничества государственного и частного секторов. В статье рассматриваются необходимая инфраструктура, исследовательский потенциал и значение цифровых технологий как важных факторов эффективного внедрения инноваций.*

Ключевые слова: *инновации, экономическая стабильность, конкурентоспособность, инновационная политика, исследования и разработки.*

Introduction: In the context of globalization, the wide-scale advancement of technological development and the dynamic changes in the labor market, ensuring economic stability has become one of the primary goals of every nation. Innovations, in particular, are recognized as the main driver of modern economic growth. Innovative activities, such as the modernization of production processes, improvements in the quality of goods and services, and the application of new technologies, have a significant impact on economic growth.

Innovations contribute to the development of competitiveness within the economy. Through innovations, enterprises can increase production rates and manufacture high-quality products that meet the demands of both domestic and international markets. For instance, the utilization of artificial intelligence, automated systems, and Internet of Things (IoT) technologies enables efficient resource management in production processes, reducing costs and increasing profits.

Moreover, innovations have a direct impact on socio-economic stability. The creation of new job opportunities, the preparation of a skilled workforce in accordance with modern demands, and investments in human capital help reduce unemployment and improve the quality of life. Particularly in the digital economy, remote work, electronic services, online trade, and payment systems stimulate economic activity.

Innovation infrastructure encompasses scientific research institutes, technoparks, and financial and administrative mechanisms supporting startup projects. The effective functioning of this system is directly linked to the state's innovation policy. When a favorable innovation environment is established in a country, the private sector is actively involved in these processes. From this perspective, it is essential to expand public-private partnerships and promote innovative initiatives through tax incentives and grant programs.

Long-term strategic prioritization of innovative development strengthens national competitiveness. A diversified and innovation-based economy is more resilient to external economic crises and ensures balanced growth of the economic system. For instance, countries such as South Korea, Germany, and Sweden base their economic successes on innovation-driven models.

Efficient utilization of financial resources and improvement of the investment climate are crucial in fostering innovation. Since innovative activities require substantial investments, the role of venture capital, business angels, and government funds is increasing. Establishing specific financial support mechanisms for innovative startups and new technologies provides strong impetus for economic growth.

Furthermore, protecting intellectual property rights is a critical factor in popularizing innovative technologies. Patents, copyrights, and technological licenses safeguard newly developed solutions, providing motivation to inventors and ensuring the stability of the innovation ecosystem. This, in turn, enhances the entrepreneurial environment and promotes technological advancements.

Today, within the framework of the Sustainable Development Goals (SDGs), the role of innovations is particularly emphasized. Innovations play a decisive role in areas such as energy efficiency, clean technologies, water resource conservation, and climate change adaptation. Therefore, sustainable development and innovation are closely interconnected, providing opportunities to ensure economic and ecological balance for future generations.

To increase the efficiency of innovation processes, it is important to deepen digital transformation. Artificial intelligence, blockchain technologies, 5G communication systems, and automated digital platforms help businesses operate more rapidly and transparently. Additionally, the presence of specialists with digital competencies leads to a new stage of economic growth.

The role of regional innovation centers and technological clusters is also crucial in the successful development of innovations. Such centers contribute to the formation of high-tech industries, the practical implementation of scientific research, and the exchange of knowledge. The activities of regional centers help reduce internal economic imbalances and increase the overall economic potential of the country.

Conclusion: In summary, the utilization of innovations facilitates rapid economic growth through the creation of new job opportunities and the production of fast and high-quality products. Moreover, the use of online electronic systems based on innovations plays a significant role in simplifying societal lifestyles and improving the quality of life.

REFERENCES

1. Decree No. PF-248 of the President of the Republic of Uzbekistan dated October 21, 2022, “On Measures to Advance Innovative Development to a New Stage and Comprehensive Support for Science.”
2. Resolution No. PQ-211 of the President of the Republic of Uzbekistan dated June 20, 2023, “On the Approval of the Strategy for the Innovative Development of the Economy of the Republic of Uzbekistan.”
3. Resolution of the Legislative Chamber of the Oliy Majlis of the Republic of Uzbekistan dated November 25, 2021, “On the Program of Measures to Develop Innovative Activities and Support Technological Modernization.”
4. Komilova M.Q., Nematov O.U., Akbarov D.J. “CLASSIFICATION OF MANAGEMENT: MODELS AND STRATEGIES.” Journal “Education News: Research in the XXI Century,” 2024, Vol.2 No.21, pp. 235–238.
5. Qobiljonovna K.M. et al. “FORMS AND DEVELOPMENT OF VIRTUAL CURRENCY, NAMELY CRYPTOCURRENCY, IN THE ECONOMY.” Theory of Recent Scientific Research, 2024, Vol.7, No.1, pp. 218–222.
6. Mukarram K. “Issues of the Social Significance of Education in Uzbekistan.” Analysis of Education and Development Online Scientific Journal, 2022, pp. 25–27.
7. S. Kholboev, Sh. Sattorov. “Innovative Economy: Theoretical and Practical Foundations.” Tashkent: Economics and Education, 2022.
8. B. Nazarov. “Modern Trends of Innovations and Economic Growth.” Tashkent: Science, 2021.

BANK XIZMATLARI BOZORIDA BANKLARARO RAQOBATNI SHAKLLANTIRISHNING SHARTLARI VA ZARURIYATI

[1]Rahmonqulov Temirbek Eshmamatovich, [2]Azlarova Dilnoza Axrarovna
[1]Fan va texnologiyalar universiteti. “Moliya va moliyaviy texnologiyalar” kafedrasi o‘qituvchisi, [2]Fan va texnologiyalar universiteti. “Moliya va moliyaviy texnologiyalar” kafedrasi PhD. Dotsent v.b.
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389262

Annotatsiya. *Maqolada bank xizmatlari bozorida banklararo raqobatni shakllantirishning asosiy shartlari va uning iqtisodiy zaruriyati tahlil qilinadi. Raqobat muhitini yaratish orqali moliyaviy xizmatlarning sifati va qulayligi oshishi, bank sektorining barqarorligi va ishonchliligi mustahkamlanishi ta'kidlanadi. Shuningdek, maqolada raqobatga to‘sqinlik qiluvchi omillar va ularni bartaraf etish bo‘yicha takliflar keltiriladi. Tahlillar asosida milliy bank tizimini liberallashtirish va raqobatbardosh muhitni rivojlantirishga doir tavsiyalar ishlab chiqiladi.*
Kalit so‘zlar: *bank xizmatlari bozori, banklararo raqobat, moliyaviy xizmatlar, raqobat muhiti, bank tizimi, liberallashtirish, iqtisodiy samaradorlik, tartibga solish.*

Аннотация. *В статье рассматриваются основные условия и экономическая необходимость формирования межбанковской конкуренции на рынке банковских услуг. Отмечается, что развитие конкурентной среды способствует повышению качества и доступности финансовых услуг, а также укреплению стабильности и надежности банковской системы. Также анализируются факторы, препятствующие конкуренции, и предлагаются пути их устранения. На основе анализа вырабатываются рекомендации по либерализации национальной банковской системы и развитию конкурентной среды.*
Ключевые слова: *рынок банковских услуг, межбанковская конкуренция, финансовые услуги, конкурентная среда, банковская система, либерализация, экономическая эффективность, регулирование.*

Abstract. *This article analyzes the key conditions and economic necessity for fostering interbank competition in the banking services market. It highlights how the development of a competitive environment enhances the quality and accessibility of financial services, while also strengthening the stability and reliability of the banking system. The paper also identifies barriers to competition and suggests measures to overcome them. Based on the analysis, recommendations are made for liberalizing the national banking system and promoting a competitive market environment.*
Keywords: *banking services market, interbank competition, financial services, competitive environment, banking system, liberalization, economic efficiency, regulation.*

Kirish (Введение / Introduction)

Bozor iqtisodiyoti sharoitida bank tizimi mamlakat moliyaviy barqarorligini ta'minlovchi strategik sektor sifatida alohida ahamiyatga ega. Ayniqsa, bank xizmatlari bozori iqtisodiyotning turli sohalariga kapital oqimini yo‘naltiruvchi vosita sifatida raqobatbardosh bo‘lishi zarur. Bugungi globallashuv davrida banklararo raqobatning mavjudligi nafaqat moliyaviy xizmatlarning sifati va narxiga, balki butun moliyaviy tizimning barqarorligiga ham ta’sir

ko‘rsatadi. Shuning uchun, banklararo raqobatni shakllantirish shartlari va uning zaruriyatini o‘rganish dolzarb ilmiy-amaliy masala hisoblanadi.

Jahon iqtisodiyotining rivojlanishi moliya bozorining faol ishtirokchilari hisoblangan tijorat banklari raqobatbardoshligini oshirishda innovatsion yondoshuvlardan foydalanishni talab etmoqda. Mamlakatimizning ijtimoiy iqtisodiy taraqqiyotining muhim strategik vazifalaridan biri bir tomondan moliyaviy bazis xisoblanuvchi raqobatbardosh bank tizimini yaratish bo‘lsa, ikkinchi tomondan iqtisodiyotning barcha sohalarida menejmentning samaradorligini ta’minlashdir.

Raqobatning globallashuvi va iqtisodiyotimizning jahon moliya bozoriga integratsiyalashuvi, shu bilan birgalikda davom etayotgan jaxon moliyaviy inqirozining salbiy oqibatlarini yumshatish jarayonida bank muassasalarining xizmat ko‘rsatish tizimini qaytadan ko‘rib chiqishni va ularning raqobat imkoniyatlaridan imkon qadar kengroq foydalanishni taqozo etadi.

O‘z navbatida, bank-moliya tizimini liberallashtirish sharoitida O‘zbekiston bank tizimini isloh qilish, banklarning barqarorligi va likvidliligi o‘sish sur’atlarini ta’min- lashning asosiy sharti sifatida raqobatli bozor sharoitida innovatsion marketing kontseptsiyasini takomillashtirish, banklarning raqobatbar- doshligini, mijozlarning bankka bo‘lgan ishonchini oshirish kabilar bugungi kunning dolzarb vazifalaridan hisoblanadi.

Shunga ko‘ra, O‘zbekiston Respublikasini 2017-2021 yillarda rivojlantirish bo‘yicha Harakatlar strategiyasida «bank tizimini takomillashtirish, iqtisodiyot tarmoqlari va hududlarini moliyalashtirishda banklarning ishtirokini oshirish»1 muhim yo‘nalishlardan biri sifatida belgilab berildi.

Mazkur vazifalarning samarali bajarilishi esa tijorat banklarining raqobatbardoshligini oshirishning innovatsion marketing kontseptsiyasidan foyda- lanishning ilmiy-uslubiy asoslarini takomillashtirishni va yanada rivojlantirishni taqozo etadi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF-4947-sonli «O‘zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo‘yicha Harakatlar strategiyasi to‘g‘risida»[2], 2017 yil 2 sentyabrdagi PF-5177-sonli «Valyuta siyosatini liberallashtirish bo‘yicha birinchi navbatdagi chora- tadbirlar to‘g‘risida»gi farmonlari, 2017 yil 12 sentyabrdagi PQ-3270- sonli «Respublika bank tizimini yanada rivojlantirish va barqarorligini oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi qarori va boshqa me’yoriy-huquqiy hujjatlarda belgilangan vazifalarni amalga oshirishda mazkur dissertatsiya tadqiqoti muayyan darajada xizmat qiladi.

Adabiyotlar sharhi (Обзор литературы/Literature review)

O‘zbekiston Respublikasining sohaga oid qonunlari, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining farmonlari va qarorlari, Vazirlar Mahkamasining qarorlari, Markaziy bank me’yoriy xuquqiy xujjatlari mamlakatimizda nobank moliya-kredit tashkilotlari faoliyatini takomillashtirishning nazariy-metodologik asoslari bo‘lib xizmat qildi.

[2] O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi PF-4947-sonli «O’zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo’yicha Harakatlar strategiyasi to’g’risida»

Xo‘jalik yurituvchi sub’ektlar raqobatbardoshligining nazariy va amaliy jixatlari M. Porter, D.I. Barkan, P.S.Zavyalova, V.V.Zrajevskiy[3] , Yu.S. Kudasheva[4] , O.I. Lavrushin, V.S. Vikulov[5] , N.K Moiseeva, A.N. Romanov, R.A.Fatxutdinov[6] va boshqalar ishlarida o‘z aksini topgan.

Bank raqobatbardoshligi amaliyot va fan soxasi uchun nisbatan yangi soxa xisoblanadi. Bugungi kunda ushbu soxa buyicha Rossiyalik olimlaridan A.G. Batalov, A.V. Buzdalin, M. Vasin[7] va boshqalar samarali faoliyat olib borishgan. Bank raqobatbardoshligining nazariy va metodologik asoslari ayniqsa L.G.Batrakova, I.A. Nikonova, I.V. Maksimova, M.A. Pomorina, I.O. Spitsin, R.N. Shamgunov ishlarida yaqqol namoyon etilgan. Mamlakatimizda bank raqobati va bank xizmatlari raqobatbardoshligi masalalari va nazariy jixatlari F. I. Mirzaev[8], O.F. Aliqoriev[9] ilmiy ishlarida bayon etilgan.

Lekin shuni alohida ta’kidlash lozimki, mahalliy iqtisodchilarimiz tomonidan nobank kredit tashkilotlari faoliyati va ularning iqtisodiy va ijtimoiy samaradorligini oshirish alohida tadqiqot ob’ekti sifatida o‘rganilmagan.

Tadqiqot metodologiyasi (Методы/Methods)

Ushbu maqola doirasida bank xizmatlari bozorida banklararo raqobatni shakllantirishning shartlari va zaruriyatini o‘rganish uchun quyidagi ilmiy usullardan foydalanildi:

1. Tahlil va sintez usuli: Banklararo raqobatga oid nazariy qarashlar, ilmiy adabiyotlar va amaliy tajribalar o‘rganilib, umumlashtirildi. Mavzuga oid mavjud yondashuvlar tahlil qilinib, ular asosida mualliflik xulosalari ishlab chiqildi.
2. Taqqoslash usuli: O‘zbekiston bank tizimidagi holat boshqa davlatlar tajribasi bilan solishtirilib, milliy tizimning afzalliklari va kamchiliklari aniqlab berildi.
3. Empirik yondashuv: Markaziy bank va tijorat banklari faoliyatiga doir ochiq manbalar (statistika, hisobotlar, qonunchilik hujjatlari) asosida real holat o‘rganildi.
4. Grafik va jadval usullari: Ma'lumotlarning tushunarli tarzda taqdim etilishi uchun infografikalar, jadval va diagrammalardan foydalanildi.
5. Sistemali yondashuv: Bank xizmatlari bozori — murakkab tizim sifatida ko‘rib chiqilib, uning ichki va tashqi omillari o‘zaro bog‘liqlikda tahlil qilindi.

Xalqaro amaliyotda banklararo raqobatga oid tadqiqotlar orasida World Bank, IMF va OECD hisobotlari alohida o‘rinni egallaydi. Jumladan, Jahon banki tomonidan e’lon qilingan “Global Financial Development Report”da raqobatning moliyaviy inklyuzivlik va xizmatlar sifati bilan bevosita bog‘liqligi ko‘rsatilgan.

---

[3] Zrajevskiy V.V. Teoreticheskie i metodologicheskie osnovы konkurentosposobnosti bankovskoy sistemы Rossiyskoy Federatsii. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni doktora ekonomicheskix nauk. –Sankt Peterburg- 2008

[4] Kudasheva Yu.S. Sovershenstvovanie metodiki otsenki konkurentosposobnosti kommercheskogo banka Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskix nauk. –Stavrapol- 2007.

[5] Vikulov V.S. Marketing bankovskix produktov na osnove segmentatsionnыx modeley // Marketing v Rossii i za rubejom. – 2005. - № 1. – s. 131-137. // http://www.dis.ru/market/arhiv/2015/1/3.html

[6] Fatxutdinov, R.A. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie / R.A. Fatxutdinov. – M.: INFRA-M, 2017

[7] Vasin M. Banki rabotayut na imidj. Otsenka imidjevыx iskajeniy pri analize kreditosposobnosti banka. - Opublikovano v nomere: "Upravlenie kompaniey" № 2 / 2004 // http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/banks_image.htm

[8] F.I. Mirzaev. “O’zbekistonda b anklararo raqobatni shakllantirishning kontseptual asoslari” Iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasi olish uchun yozilgan dissertatsiya avtoreferati. Toshkent 2010 y

[9] Alikoriev O.F «Tijorat banklarida moliyaviy xizmat turlarini rivojlantirish yunalishlari” iqt. fan. nomz dis. avtoref. - Toshkent, 2011 y. - 28 b

Tahlil va natijalar muhokamasi (Анализ и результаты/Analysis and results)

Bank xizmatlari bozorida samarali raqobat muhitini shakllantirish bugungi global iqtisodiy jarayonlarda milliy bank tizimining barqaror rivojlanishini ta'minlovchi asosiy omillardan biri hisoblanadi. Raqobat mavjud bo‘lmagan sharoitda moliyaviy xizmatlar sifati pasayadi, narxlar sun’iy oshadi va innovatsion yondashuvlar sustlashadi. Shuning uchun banklararo raqobatni shakllantirish uchun quyidagi shartlar muhim ahamiyatga ega: litsenziyalash tizimining shaffofligi, banklar uchun teng iqtisodiy imkoniyatlar yaratilishi, markaziy bank tomonidan adolatli nazorat va monitoring mexanizmlarining joriy etilishi hamda xususiy kapitalning faol ishtirokiga keng yo‘l ochilishi.

Bozor munosabatlari sub’ektlari o‘zining iqtisodiy pozisiyalarini kuchaytirish va foyda ortidan quvishga intilgan holda raqobatning chegaralovchi «kishan»laridan xalos bo‘lishga harakat qiladilar.

Bank xizmatlari bozorida raqobatning rivojlanishiga doir uchta asosiy muammoni ajratib ko‘rsatish mumkin:

-mamlakat moliya bozorida xalqaro tashkilotlar tomonidan global raqobatning kuchayishi;

-mamlakat birlashmalari, sub’ektlari va davlat kapitali ishtirokidagi banklar rolining ustunligi;

-biznesda ma’muriy va iqtisodiy xarajatlarning pasayishi hisobiga bank xizmatlari mahalliy sektori raqobatbardoshligining ortishi.

Bank raqobatining mohiyati bank xizmatlarining bozordagi eng muhim tavsifnomasi – raqobatbardoshligida yorqin aks etadi.

Moliya bozoridagi raqobat bozor raqobatining turlaridan biri hisoblanadi. Shu bilan birga, bank tizimidagi raqobat iqtisodiyotning boshqa sektorlariga qaraganda ancha murakkab. Uning o‘ziga xosligi ko‘p jihatlar bilan belgilanadi[10]

Tadqiqot predmeti haqidagi tasavvurlar va raqobatbardoshlik haqidagi mashhur ta’riflar tahlili bu tushuncha mohiyatini ochib berish va uning boshqa iqtisodiy toifalar orasidagi o‘rnini aniqlash uchun shak-shubhasiz muhim bo‘lgan qator jihatlarni ajratib ko‘rsatishga imkon beradi:

-xizmatning raqobatbardoshligi, buning iste’molchi uchun jalb etuvchanlik o‘lchamidir;

- xizmatning jalb etuvchanligi yig‘ilgan xilma-xil (qarama-qarshi) talablarni qondirish darajasi bilan belgilanadi;

-bildirilgan talablar tarkibi, ularning ustuvorligi xizmatning turiga ham, uning iste’molchisi turiga ham bog‘liq bo‘ladi;

- raqobatbardoshlik iqtisodiy toifa sifatida muayyan bozorga va muayyan o‘xshash tovarga nisbatan ko‘rib chiqiladi;

- raqobatbardoshlikka dinamik xarakter xos – uni faqat muayyan vaqtga nisbatan, bozor kon’yunkturasining o‘zgarishlarini hisobga olgan holdagina ko‘rib chiqish maqsadga muvofiq;

-raqobatbardoshlik muammosi faqat muvozanatsiz holatda turgan nostasionar, nodefisit bozorga tegishli;

- raqobatbardoshlik darajasi ko‘rib chiqilayotgan xizmat hayotiylik davrining qaysi bosqichida ekanligiga bog‘liq;

[10] A.A. Azlarova, M.M. Abduraxmanova “Bank marketingi va menejmenti”: (O‘quv qo‘llanma). - T.: TDIU, 2019 y. -201 b

- bozorda faqat ma’lum bir ulushga ega bo‘lgan xizmatning raqobatbardoshligi haqida gapirish o‘rinli.

Bank raqobat sub’ektlari nafaqat banklar, balki bank bozorida ishtirok etuvchi barcha boshqa moliyaviy va moliyaviy bo‘lmagan tashkilotlardir.

Raqobat- raqobatchilarni rag‘batlantiruvchi omil:

- bank xizmatlari turlarini kengaytirish;

- bank mahsulotlari sifatini oshirish - bu mahsulotlar uchun narxlarni tartibga solish.

Raqobat banklarni yanada samarali ishlash usullariga o‘tishga undaydi. Bank raqobatining mohiyati, bozorda bank xizmatlarining eng muhim xususiyati - uning raqobatbardoshligi bilan ifodalanadi[11].

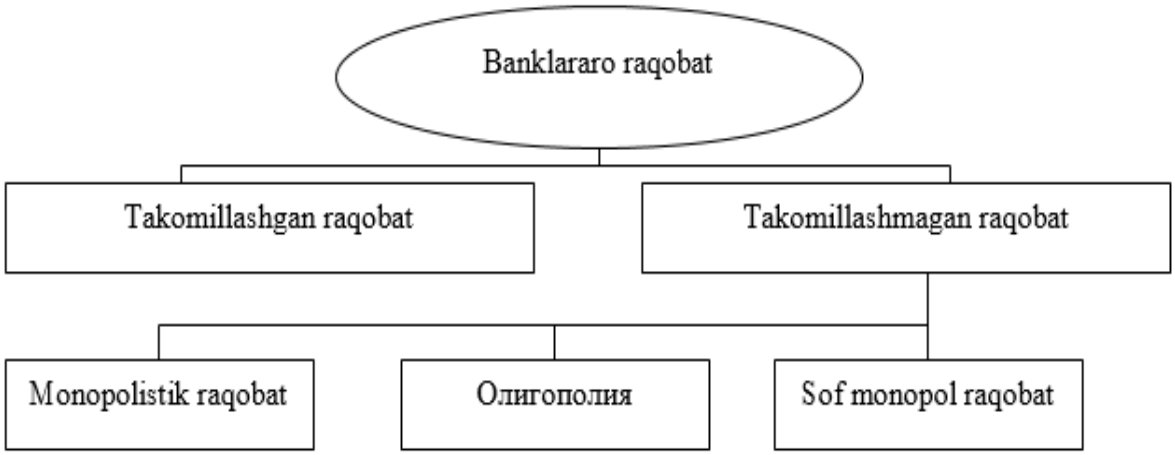
Tijorat banki raqobatbardoshligi uning raqobatbardosh xizmatlar ishlab chiqish va sotish yo‘li bilan muayyan bozor (sotuv mintaqasi) talabiga muvaffaqiyat bilan javob qaytarish qobiliyati sifatida tavsiflanadi. Banklararo raqobat deb banklararo bozorda resurslarni jalb qilishdagi o‘zaro munosabatlar va barcha bank xizmat turlarini amalga oshirish jarayonida yuzaga keladigan raqobatga aytiladi

Tijorat banklari o‘rtasidagi raqobat bir necha darajalardan iborat bo‘ladi. Jumladan:

1. Tijorat banklari o‘rtasidagi raqobat (universal va ixtisoslashgan banklar).

2. Banklarning boshqa moliya- kredit muassasalari bilan o‘zaro raqobatini tushunamiz. Bunga banklarning investisiya fondlari, sug‘urta kompagniyalari, brokerlik kompaniyalari va boshqalar bilan bo‘ladigan raqobatini tushunamiz.

3. Tijorat banklarning uchinchi darajali raqobatida savdo uylari, telekommunikasion kompaniyalari, posta aloqasi va boshqalarni kiritish mumkin.



1-rasm. Banklararo bozorning monopollashuvi jihatdan banklararo raqobat tuzilishi.

Banklararo bozorning monopollashuvi jihatdan banklararo raqobat takomillashgan va takomillashmagan raqobatga bo‘linadi.

Takomillashgan raqobatda turli va bir nechta banklar tomonida xizmatlar taklif qilinadi va ular o ‘rtasida raqobat yuzaga keladi. Takomillashgan raqobatning asosiy jihatlari quyidagilar: - ishtirokchilar soni ko‘p bo‘ladi; - raqobat baholi xarakterga ega va reklama va boshqa ko‘rinishlarda amalga oshiriladi. - yangi tashkil etilgan banklar bunday bozorarga kirishi va mavjudlari erkin tarzda chiqishi mumkin.

[11] Лутошкина Н.К. «Банковская конкуренция и конкурентоспособност: сущност, понятие, специфика.» // Финансі и кредит. №8, 2011.

Takomillashmagan raqobatda bir yoki bir nechta sub'ektlar faoliyati natijasida bozorga ta'sir o'tkazish orqali, ya'ni teng bo'lmagan sharoitda raqobatning bo'lishidir. Takomillashmagan raqobatning 3 ta asosiy shakli keltirib o'tiladi:

- Monopolistik raqobat;
- Oligopoliya;
- Sof monopol raqobat.

Tijorat banklari raqobatbardoshligini marketing konsepsiyasiga tayangan holda oshirish nuqtai nazaridan bank raqobatini uning xizmatlari bozorida oshirish mumkin.

Raqobat — mustaqil tovar ishlab chiqaruvchi (korxona)lar o'rtasida tovarlarni qulay sharoitda ishlab chiqarish va yaxshi foyda keltiradigan narxda sotish, umuman iqtisodiyotda o'z mavqeini mustahkamlash uchun kurash. Raqobat ko'p qirrali iqtisodiy hodisa bo'lib, u bozorning barcha sub'yektlari o'rtasidagi murakkab munosabatlarni ifodalaydi. Resurslarni etkazib beruvchilar o'rtasidagi raqobat o'zlarining iqtisodiy resurslarini (kapital, er, ishchi kuchi) yuqori nd/shshrda sotish uchun amalga oshiriladi. Ishlab chiqaruvchilar va resurelarni etkazib beruvchilar o'rtasidagi raqobat bozor munosabatlari rivojlangan, iqtisodiyot to'liq erkinlashgan sharoitda yaqqol namoyon bo'ladi.

Xulosa va takliflar (Заключение/Conclusion)

Bank xizmatlari bozorida banklararo raqobatni shakllantirish bugungi kunda O'zbekiston moliyaviy tizimini rivojlantirishda muhim strategik omil hisoblanadi. Raqobat muhiti mavjud bo'lgan sharoitda banklar mijozlarga yanada sifatli, innovatsion va qulay moliyaviy xizmatlar ko'rsatish imkoniyatiga ega bo'ladi. Bu esa, o'z navbatida, jamiyatda moliyaviy inklyuzivlikni oshiradi, iqtisodiy o'sishni rag'batlantiradi hamda aholining bank tizimiga bo'lgan ishonchini mustahkamlaydi.

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatdiki, banklararo raqobatni rivojlantirish uchun:

- tartibga soluvchi tashkilotlar tomonidan ochiq va adolatli raqobat muhitini yaratish;
- yangi banklarning bozorga kirishini rag'batlantirish;
- moliyaviy texnologiyalar va raqamli xizmatlar joriy etilishini qo'llab-quvvatlash;
- banklar faoliyatining shaffofligini ta'minlash zarur.

Shu bois, banklararo raqobat faqatgina moliyaviy sektorni emas, balki iqtisodiyotning boshqa tarmoqlarini ham faol harakatga keltiruvchi omil sifatida ko'rilmog'i zarur.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Негров В.П., Радюкова Я.Ю. «Понятие, сущност и особенности банковской конкуренсии» // Сотсиалноекономические явления и протсесси, 2015, №4
2. A.A. Azlarova, M.M. Abduraxmanova "Bank marketingi va menejmenti": (O'quv qo'llanma). - T.: TDIU, 2019 y. -201 b
3. Лутошкина Н.К. «Банковская конкуренция и конкурентоспособност: сущност, понятие, специфика.» // Финанси и кредит. №8, 2011.
4. Zrajevskiy V.V. Teoreticheskie i metodologicheskie osnovы konkurentosposobnosti bankovskoy sistemы Rossiyskoy Federatsii. Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni doktora ekonomicheskix nauk. –Sankt Peterburg- 2008
5. Kudasheva Yu.S. Sovershenstvovanie metodiki otsenki konkurentosposobnosti kommercheskogo banka Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskix nauk. –Stavrapol- 2007.

6. Vikulov V.S. Marketing bankovskix produktov na osnove segmentatsionnыx modeley // Marketing v Rossii i za rubejom. – 2005. - № 1. – s. 131-137. // http://www.dis.ru/market/arhiv/2015/1/3.html
7. Fatxutdinov, R.A. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie / R.A. Fatxutdinov. – M.: INFRA-M, 2017
8. Vasin M. Banki rabotayut na imidj. Otsenka imidjevыx iskajeniy pri analize kreditosposobnosti banka. - Opublikovano v nomere: "Upravlenie kompaniey" № 2 / 2004 // http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/pr/banks_image.htm
9. F.I. Mirzaev. “O‘zbekistonda b anklararo raqobatni shakllantirishning kontseptual asoslari” Iqtisod fanlari doktori ilmiy darajasi olish uchun yozilgan dissertatsiya avtoreferati. Toshkent 2010 y
10. Alikoriev O.F «Tijorat banklarida moliyaviy xizmat turlarini rivojlantirish yunalishlari” iqt. fan. nomz dis. avtoref. - Toshkent, 2011 y. - 28 b

SUV TEJOVCHI TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANIB, IQTISODIY SAMARADORLIKNI OSHIRISH YO‘LLARI

Suyunov Shohzodbek Murod o‘g‘li
Guliston davlat universiteti stajor - o‘qituvchisi
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390834

Annotatsiya. *Ushbu maqolada sug‘oriladigan dehqonchilikda suv resurslaridan samarali foydalanish bilan bog‘liq muammolar har tomonlama yoritilgan. Suv resurslarining mintaqaviy taqsimoti, eskirgan sug‘orish tizimlari, suvdan isrofgarchilik, iqlim o‘zgarishi ta’siri va yerlarning sho‘rlanishi kabi asosiy muammolar tahlil qilingan. Shuningdek, suvdan oqilona foydalanishga doir zamonaviy yondashuvlar, raqamli texnologiyalar, tomchilatib sug‘orish tizimlari va institutlararo hamkorlikning ahamiyati ko‘rsatib berilgan.*

Kalit so‘zlar: *sug‘oriladigan dehqonchilik, suv resurslari, suvdan samarali foydalanish, suv isrofi, iqlim o‘zgarishi, tomchilatib sug‘orish, sho‘rlanish, suv siyosati.*

Abstract. *This article comprehensively highlights the issues related to the efficient use of water resources in irrigated agriculture. It analyzes key problems such as the regional distribution of water resources, outdated irrigation systems, water wastage, the impact of climate change, and soil salinization. Furthermore, the article presents modern approaches to rational water use, the application of digital technologies, drip irrigation systems, and the importance of inter-institutional cooperation.*

Keywords: *irrigated agriculture, water resources, efficient water use, water wastage, climate change, drip irrigation, salinization, water policy.*

Аннотация. *В данной статье всесторонне освещаются проблемы, связанные с эффективным использованием водных ресурсов в условиях орошаемого земледелия. Проанализированы такие основные проблемы, как региональное распределение водных ресурсов, устаревшие оросительные системы, расточительное использование воды, влияние изменения климата и засоление почв. Также представлены современные подходы к рациональному использованию воды, применение цифровых технологий, капельного орошения и значимость межведомственного сотрудничества.*

Ключевые слова: *орошаемое земледелие, водные ресурсы, эффективное использование воды, расточительство воды, изменение климата, капельное орошение, засоление, водная политика.*

KIRISH

O‘zbekistonning agrar sohasida sug‘oriladigan dehqonchilik yetakchi o‘rinni egallaydi. Mamlakat hududining katta qismi qurg‘oqchil bo‘lganligi bois, dehqonchilik faqatgina sun’iy sug‘orish asosida olib boriladi. Shuning uchun suv resurslaridan oqilona foydalanish masalasi nafaqat qishloq xo‘jaligi barqarorligi, balki butun iqtisodiyot xavfsizligi uchun hal qiluvchi omil sanaladi. Ayni paytda, mavjud sug‘orish tizimlarining eskirganligi, suv sarfini hisobga olish mexanizmlarining yetarlicha rivojlanmagani, hamda yer va suvdan samarasiz foydalanish oqibatida muhim muammolar yuzaga kelmoqda.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining so‘nggi yillardagi qaror va farmonlarida suv resurslarini boshqarish, tejash va zamonaviy texnologiyalar asosida qayta tashkil qilish ustuvor yo‘nalish sifatida belgilanmoqda. Ushbu maqolada sug‘oriladigan dehqonchilikda suvdan samarali foydalanishdagi asosiy to‘siqlar, ularni bartaraf etish yo‘llari va global tajribaga asoslangan takliflar keng yoritiladi.

ADABIYOTLAR SHARHI

G‘ulomovning fikricha, O‘zbekistondagi sug‘oriladigan dehqonchilik tizimida suv isrofi birinchi navbatda ochiq kanallarning yaroqsizligi va notekis yer maydonlarida me’yoridan ortiq sug‘orish tufayli yuzaga keladi. U o‘z asarida ushbu holatlarning ko‘p yillik kuzatuvlar asosida hosildorlikka salbiy ta’sirini asoslab bergan. G‘ulomov yer tuzilmalarining suv tutish qobiliyati va sho‘rlanishi bilan bevosita bog‘liq texnologik qarorlarni ishlab chiqishni taklif qiladi [2].

Melievning fikricha, suvdan samarali foydalanish masalasi faqatgina texnik vositalar bilan hal bo‘lishi mumkin emas, balki bu yo‘nalishda dehqonlarning ongini o‘zgartirish, suv tejash madaniyatini singdirish ham zarur. U an’anaviy ariq uslubidagi sug‘orishning eskirganligini tanqid qilib, tomchilatib sug‘orish va lazerli tekislash texnologiyalarining afzalliklarini ilmiy asoslarda tahlil qilgan [4].

Nurmatovaning fikricha, sug‘orishda innovatsion texnologiyalarni joriy etish iqlim o‘zgarishi fonida alohida ahamiyat kasb etadi. U o‘z maqolasida tomchilatib va yomg‘irlatib sug‘orish tizimlari orqali tuproqdagi biologik faollik, havo almashinuvining yaxshilanishi va mineral moddalar balansi saqlanishi haqida chuqur tahlil keltirgan. Nurmatova bu texnologiyalarni kichik fermerlar uchun subsidiya orqali joriy qilishni taklif qiladi [6].

Abdullayevning fikricha, ortiqcha sug‘orish natijasida hosildorlik ko‘tarilmaydi, balki sho‘rlanish kuchayadi, bu esa yer unumdorligining keskin pasayishiga olib keladi. U o‘z maqolasida turli sho‘rlanish darajasidagi yerlar misolida suv me’yori saqlangandagi hosil hajmlari bilan solishtirma tahlil keltirib, asosli xulosalar bergan. Ayniqsa, noorganik tuzlarning yuqori darajadagi to‘planishi o‘simlik ildizlarining shikastlanishiga sabab bo‘lishini ilmiy dalillar bilan ko‘rsatgan [7].

FAO hisobotida ta’kidlanishicha, qurg‘oqchil va yarim qurg‘oqchil hududlarda suvni tejash faqat texnologik yechimlar bilan emas, balki sug‘oriladigan hududlarni zonalashtirish, ya’ni agroekologik sharoitga mos ekinlarni tanlash orqali ham hal etiladi. Hisobotda ayniqsa suv tanqisligi bo‘yicha xavf guruhiga kiruvchi mintaqalarda ekin strukturasi qayta ko‘rib chiqilishi kerakligi urg‘ulanadi [3].

IWMI hisobotiga ko‘ra, suvdan samarali foydalanish masalasida asosiy to‘siqlardan biri bu institutlararo muvofiqlikning pastligi, ya’ni Suv xo‘jaligi vazirligi, Qishloq xo‘jaligi vazirligi va mahalliy boshqaruvlar o‘rtasida aniq strategik hamkorlik yo‘qligidir. Hisobotda kompleks boshqaruv — ya’ni integratsiyalashgan suv resurslarini boshqarish yondashuvi taklif etiladi [5].

Karimovning fikricha, ma’naviy yuksalish, jumladan, shaxsiy javobgarlik, mulk tuyg‘usi va ekologik ongning shakllanishi suvdan foydalanish madaniyatini tubdan o‘zgartiradi. U “Yuksak ma’naviyat – yengilmas kuch” asarida bevosita suv yoki dehqonchilik haqida emas, balki umumiy mas’uliyat hissi orqali resurslardan oqilona foydalanish g‘oyasini ilgari suradi [1].

TADQIQOT METODOLOGIYASI VA EMPIRIK TAHLIL

Mavjud holatni tahlil qiladigan bo‘lsak, mamlakatimizdagi suv resurslarining 90% dan ortig‘i aynan qishloq xo‘jaligida ishlatiladi. Biroq bu resurslarning katta qismi isrof bo‘ladi. Masalan, yer osti quvurlari yaroqsiz holga kelgani, ochiq kanal tizimlaridagi bug‘lanish,

infiltratsiya va noto‘g‘ri sug‘orish grafigi natijasida ba’zan suvning 40–50 foizi manzilligacha yetib bormaydi. Sug‘oriladigan yerlarning aksariyatida an’anaviy usullar — ariq, yo‘lak uslubida suv quyish amaliyoti saqlanib qolgan.

Quyidagi jadvalda turli mintaqalarda suvdan foydalanish samaradorligi bo‘yicha statistik ko‘rsatkichlar keltirilgan:

1-jadval

Sug‘oriladigan dehqonchilikda suvdan foydalanish samaradorligi (mintaqalar bo‘yicha, 2024-yilda)

Mintaqa	O‘rtacha sug‘orish samaradorligi (%)	Suv isrofi sabablari (%)	Tomchilatib sug‘orish qamrovi (%)
Surxondaryo viloyati	38	Bug‘lanish (22%), oqish (16%)	6
Qashqadaryo viloyati	41	Ochiq kanallar (25%)	9
Buxoro viloyati	36	Sho‘rlanish, infiltratsiya	4
Sirdaryo viloyati	44	Eskirgan inshootlar	11
Farg‘ona vodiysi	47	Yaroqsiz drenaj, ortiqcha sug‘orish	13

Suvdan foydalanish samaradorligini oshirishda zamonaviy texnologiyalarning joriy etilishi dolzarb hisoblanadi. Xususan, tomchilatib sug‘orish, yomg‘irlatib sug‘orish, lazerli tekislash texnologiyalari tuproq strukturasini saqlash, sho‘rlanishni kamaytirish, suv tejash va hosildorlikni oshirishda samarali ekanligi ilmiy jihatdan isbotlangan.

Biroq texnologiyalarni joriy qilishning oldida moliyaviy, tashkiliy va axborot-tarqatish bilan bog‘liq to‘siqlar mavjud. Ko‘plab fermerlar yuqori boshlang‘ich xarajatlardan qo‘rqadi yoki tizimni boshqarish uchun yetarli bilimga ega emas. Shu sababli, kreditlash mexanizmlari, subsidiya siyosati, hamda qishloq xo‘jaligi mutaxassislari o‘rtasida doimiy o‘quv mashg‘ulotlarini yo‘lga qo‘yish zarur.

Bundan tashqari, iqlim o‘zgarishi oqibatida yerlarning suvsizlanishi, haroratning ortishi va vegetatsiya davrining uzayishi natijasida sug‘orishga bo‘lgan ehtiyoj yanada ortmoqda. Bu esa mavjud resurslar ustidan bosimni kuchaytiradi. Suvni tejashda mahalliy boshqaruv organlarining roli ham muhim: suvdan foydalanish rejimlarini qat’iylashtirish, monitoring olib borish, elektron hisoblagichlar o‘rnatish va jazolash-mehnat qilish mexanizmlari mavjud tizimni optimallashtiradi.

NATIJALAR

Yana bir dolzarb masala — bu suv hisobini yuritish va nazorat qilish tizimining zaifligidir. Ayni paytda ko‘plab hududlarda suv oqimi, sarfi va sarflanuvchi maydonlar bo‘yicha aniq hisob-kitoblar yo‘q yoki eskicha, qo‘lda olib borilmoqda. Bu esa nafaqat suvdan foydalanish samaradorligini aniqlashni qiyinlashtiradi, balki suvdan noto‘g‘ri foydalanish, ya’ni haddan ortiq sug‘orish, noqonuniy ulanishlar, suv sarfini yashirish holatlariga ham yo‘l ochadi. Bu kabi holatlarda sug‘orish tarmog‘ining umumiy balansini nazorat qilish imkonsiz bo‘lib qoladi. Aynan shu jihatdan suvni hisoblash tizimini raqamlashtirish, ya’ni har bir suv iste’molchisini onlayn monitoringga ulash — bugungi kunning zarurati hisoblanadi.

Ayni paytda ba’zi rivojlangan davlatlar tajribasidan ko‘rinadiki, suvni hisobga olishda sensorli o‘lchov moslamalari, GPS va IoT (Internet of Things) texnologiyalari keng qo‘llanmoqda.

Ular real vaqt rejimida qancha suv sarflangani, qayerda isrof bo‘layotgani, bosimning past yoki yuqoriligi to‘g‘risida signal beradi. Bu tizimlar yordamida suv isrofini 20–30 foizgacha kamaytirish mumkinligi ilmiy tajribalarda tasdiqlangan. O‘zbekistonda ham bunday raqamli texnologiyalar sinov tariqasida ayrim fermer xo‘jaliklarida joriy etilgan bo‘lib, dastlabki natijalar ijobiy baholanmoqda. Biroq bu tajribalarni umumlashtirish, keng miqyosda joriy qilish uchun davlat ko‘magiga tayanadigan mexanizmlar, jumladan, subsidiyalar, lizing asosidagi ta’minot tizimlari talab etiladi.

Shuningdek, yer tuzilmalarining noto‘g‘ri boshqarilishi ham suv resurslarining samarali ishlatilishiga salbiy ta’sir ko‘rsatmoqda. Ko‘plab yerlarda tuproqning fizik xossalari – zichligi, suv o‘tkazuvchanligi, sho‘rlanish darajasi – hisobga olinmasdan sug‘orish olib boriladi. Masalan, og‘ir mexanik tarkibli tuproqlarda chuqur yotgan suv oson singmaydi, natijada suv tuproq ustida to‘planib, botqoqlanishga olib keladi. Bu nafaqat suv isrofini keltirib chiqaradi, balki o‘simlik ildizlarining chirishiga, kasalliklar rivojlanishiga ham sabab bo‘ladi. Shu sababli, har bir hududda agroekologik sharoitga mos individual sug‘orish strategiyalari ishlab chiqilishi lozim.

Bundan tashqari, aholining suv madaniyati darajasi ham umumiy samaradorlikka ta’sir qiluvchi omillardandir. Ko‘pchilik dehqonlar hanuzgacha “ko‘p suv – ko‘p hosil” degan eskicha yondashuvga amal qiladilar. Aslida esa ortiqcha sug‘orish — tuproqdagi oziq moddalarning yuvilishi, sho‘rlanish va aeratsiya buzilishiga olib keladi. Shu bois, maqsadli o‘quv dasturlari orqali aholiga — ayniqsa yosh fermerlarga — zamonaviy sug‘orish texnologiyalari, suv rejimini to‘g‘ri tashkil etish, suvni tejash madaniyati singdirilishi kerak. Bunda qishloq xo‘jaligi kollejlarining, agrar universitetlarning roli alohida ahamiyat kasb etadi.

XULOSA VA MUNOZARA

Sug‘oriladigan dehqonchilikda suv resurslaridan samarali foydalanish bugungi kunda nafaqat O‘zbekiston, balki butun Markaziy Osiyo mintaqasi, shuningdek, global miqyosdagi qishloq xo‘jaligi uchun dolzarb va strategik masala sifatida ko‘rilmoqda. Bu masalaning yechimi bir yoqlama texnik, iqtisodiy yoki ekologik chora-tadbirlar bilan emas, balki kompleks va tizimli yondashuv orqali amalga oshirilishi lozim.

Yuqorida keltirilgan tahlillar shuni ko‘rsatadiki, asosiy muammolar quyidagilardan iborat: eskirgan sug‘orish infratuzilmasi, yer va suv resurslarini noto‘g‘ri rejalashtirish, agrotexnik tadbirlarning sustligi, suv hisobining raqamlashtirilmaganligi, texnologik vositalardan foydalanishning past darajasi, shuningdek, suv tejash madaniyatining yetarlicha shakllanmagani. Ushbu holatlar natijasida hosildorlikning pasayishi, yerlarning sho‘rlanishi, tuproqning zichlashuvi va ekologik muvozanatning buzilishi yuzaga kelmoqda.

Amaliy natijalarga erishish uchun, eng avvalo, suvdan foydalanish mexanizmlarini raqamlashtirish, ya’ni har bir sug‘orish ob’ekti bo‘yicha real vaqt rejimidagi monitoring tizimini yo‘lga qo‘yish zarur. Bu orqali nafaqat suv isrofini kamaytirish, balki adolatli taqsimot va korrupsiyaviy xavflarni bartaraf etish mumkin bo‘ladi.

Shu bilan birga, texnologik transformatsiyani tezlashtirish — ya’ni tomchilatib sug‘orish, lazerli tekislash, agrodrone va IoT qurilmalarini joriy etish — nafaqat suvni tejaydi, balki hosildorlikni 15–20% ga oshiradi. Davlat tomonidan subsidiya, imtiyozli kreditlar va texnik ko‘mak vositalari orqali fermerlarni bunday innovatsiyalarga yo‘naltirish zarur.

ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 3-iyundagi “Qishloq xo‘jaligida suv resurslaridan oqilona foydalanishni tizimlashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ–180-sonli qarori.
2. G‘ulomov B., To‘xtayev A. Suvdan samarali foydalanish asoslari. – Toshkent: O‘quvchi, 2020. – 148 b.
3. FAO. Water-Saving Technologies in Irrigated Agriculture. – Rome: FAO Publications, 2022. – 112 b.
4. Meliev A. Sug‘orish tizimlarida samaradorlikni oshirish usullari // “Agrosanoat” jurnali. – 2021. – №4. – B. 19–25.
5. IWMI. Suv resurslarini boshqarish va iqlimga moslashuv strategiyalari. – Kolombo: IWMI Report, 2021. – 97 b.
6. Nurmatova D. Qishloq xo‘jaligida innovatsion sug‘orish texnologiyalari // “Yosh olim” ilmiy to‘plami. – 2022. – №2. – B. 33–39.
7. Abdullayev M. Sho‘rlanish va uning hosildorlikka ta’siri // “O‘zbekiston agronomi” jurnali. – 2020. – №6. – B. 12–17.
8. Dostonbek Bahodir O‘G‘I Eshpulatov (2022). O‘ZBEKISTON AGROSANOAT MAJMUASIDA INNOVATSIYALARNI JORIY QILISH HOLATINI BAHOLASH. Academic research in educational sciences, TSAU (Conference), 16-32.
9. Umurzak, C., Marjona, E., Jonibek, I., & Azamat, A. (2023). Moliyaviy hisobotni aks ettirishda tovar moddiy zaxiralar hisobi dolzarbligi.". Uchinchi renessansda ilmiy-amaliy tadqiqotlarning dolzarb muammolari" mavzusidagi onlayn konferensiyasi, 2(10), 64-66.
10. Chorshanbiev, U., & Guzalxon, O. (2023). INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGIES IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES. Modern Science and Research, 2(12), 1274-1277.

САНОАТ КОРХОНАЛАРИДА KPI ТИЗИМИНИ ИШЛАБ ЧИҚИШ ВА ЖОРИЙ ЭТИШ ОРҚАЛИ ХОДИМЛАРНИ РАҒБАТЛАНТИРИШ

Турсунов О.С.
Тошкент давлат транспот университети катта ўқитувчиси
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390861

Аннотация. *Ушбу мақолада турли муаллифларнинг корхона самарадорлигининг асосий кўрсаткичлари муаммосига оид замонавий ёндашувлари муҳокама қилинади. Шунингдек, мен корхонада KPI тизимини ишлаб чиқиш ва жорий этиш жараёнини тақдим этдим, бундан ташқари, ушбу тизимни амалга ошириш жараёнида юзага келиши мумкин бўлган муаммолар аниқланди. Мисоллар бизнес жараёнларини оптималлаштириш ёрдамида KPI тизимини бошқаришни кўрсатади.*

Асосий самарадорлик кўрсаткичлари тизимини жорий этишда корхоналарда вжудга келадиган муаммоларни ҳал қилиш усуллари келтирилган.

Калит сўзлар: *KPI, KPI тизими, KPIларнинг субъективлиги, KPI асосидаги мотиватсия, KPI тизимининг афзаллиги.*

Аннотация. *В данной статье рассматриваются современные подходы различных авторов к проблеме основных показателей эффективности деятельности предприятия. Также я представил процесс разработки и внедрения системы KPI на предприятии, кроме того, были выявлены проблемы, которые могут возникнуть в процессе внедрения этой системы. На примерах показано управление системой KPI с использованием оптимизации бизнес-процессов.*

При внедрении базовой системы показателей эффективности представлены методы решения проблем, возникающих на предприятиях.

Ключевые слова: *KPI, система KPI, субъективность KPI, мотивация на основе KPI, преимущество системы KPI.*

Abstract. *This article discusses the modern approaches of various authors to the problem of the main indicators of the effectiveness of the enterprise. I also presented the process of development and implementation of the KPI system at the enterprise, in addition, problems were identified that may arise in the process of implementing this system. Examples show the management of a KPI system using business process optimization.*

In the implementation of the basic system of indicators of efficiency, methods for solving problems arising in enterprises are presented.

Key words: *KPI, KPI system, subjectivity of KPI, KPI-based motivation, advantage of KPI system.*

Корхонанинг бизнес жараёнларини бошқаришнинг замонавий ёндашувларини ўрганиб, сиз KPI (Кей Перформансе Индисаторс) қисқартмасига тобора кўпроқ дуч келишингиз мумкин.

Корхонанинг муайян мақсадларига эришиш даражасини баҳолайдиган кўрсаткичлар тизими сифатида KPIлар корхонага кўплаб бизнес жараёнларидан қайси бири умумий

мақсадларга эришишга тўсқинлик қилаётганини тушунишга ёрдам бериш учун мўлжалланган ва шунга мос равишда такомиллаштириш ва оптималлаштиришни талаб қилади.

KPIни корхоналарда аниқлаш, ишлаб чиқиш ва қўллаш бўйича турли муаллифларнинг кўплаб асарлари мавжуд. Масалан, Жозеф Райнуснинг «Improving Business Process Performance» асарида [2] муаллиф

KPIни мақсадлардан четга чиқиш даражасини ўлчайдиган ва тегишли бизнес жараёнларини оптималлаштириш орқали керакли курсга қайтишга имкон берадиган тизим сифатида кўриб чиқади. Девид Парментер ўзининг «Developing, Implementing and Using Winning KPIs» [3] асарида KPIни жорий этишнинг асосий принципларини тавсифлайди ва турли мисолларда ушбу тизимнинг зарурлигини кўрсатади. Бундан ташқари, худди шу Парментернинг фикрига кўра, KPIлар нотижорат ташкилотларда ҳам қўлланилиши мумкин, буни унинг «ҳукумат ва фойда келтирмайдиган агентликлар учун асосий кўрсаткичлар» [4] иши тасдиқлайди. Парментер шуни кўрсатадики, KPI тизими мослашувчан ва нотижорат ташкилотларда ҳам мақсадларга эришиш учун ҳисоблагич бўлиши мумкин. Ўзбекистонлик муаллифлар орасида ушбу мавзу бўйича кўплаб ишлар ҳам мавжуд, масалан, Ветлужский «мукофот тизими» асарида. Мақсадлар ва KPIларни қандай ишлаб чиқиш керак» [5], маълум кўрсаткичларни корхона менежерлари билан ўз вазифаларига мос равишда боғлайди ва мақсадларга муваффақиятли эришган менежерлар учун пул бонуслари мукофотларини беради. Ўз-ўзидан, кўплаб муаллифлар KPI тизимини мукофот тизими деб билишади. Албатта, у шундай ҳаракат қилиши мумкин, аммо KPI тушунчаси анча кенгроқ ва мотиватсион мулоҳазалардан ташқари, у корхонанинг бизнес жараёнларини оптималлаштириш муаммосини ҳал қилишга ёрдам берадиган бошқа элементларни ҳам ўз ичига олади.

Муаммонинг долзарблиги замонавий корхоналар каналлар билан ўзаро боғлиқ бўлган кўплаб бизнес-жараёнларни ўз ичига олган тизимлар эканлиги билан боғлиқ бўлиб, бу ерда жараёнлардан бирининг бузилиши у билан ўзаро боғлиқ бўлган бошқа жараёнларнинг бузилишига олиб келиши мумкин, бу эса охир-оқибат корхона мақсадларига эришишга халақит бериши мумкин. KPIлар корхона томонидан белгиланган курсдан четга чиқишларни кўрсатади ва этарли даражада оптималлаштирилмаган бизнес жараёнларини кузатишга ёрдам беради ва корхона тўғри ёъналишга қайтиш ва ўз мақсадларига эришиш учун ушбу жараёнларни созлаш чораларини кўриши мумкин.

Ушбу мақоланинг мақсади корхонада KPIни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш қандай амалга оширилишини кўрсатиш ва ушбу тизимнинг ўзаро боғлиқлигини ва бизнес жараёнларини оптималлаштиришни баҳолашдир.

Мақоланинг вазифалари қуйидагилардан иборат:

- Корхоналарда KPI тизимини жорий этиш муҳимлигини кўрсатиш;
- Корхоналарда KPI тизимини ишлаб чиқиш ва жорий этиш қандай амалга оширилаётганлигини аниқ кўрсатиб бериш;
- Ушбу тизимни амалга ошириш билан боғлиқ асосий муаммоларни санаб ўтиш;
- Бизнес жараёнларини оптималлаштириш ёрдамида KPI бошқарувини тасвирлаш;

Аввало, ушбу тизимни корхонага жорий этиш муҳимлигини таъкидлаймиз.

KPI тизимининг афзаллиги шундаки, у корхонага нафақат мақсадли кўрсаткичлардан оғиш даражасини, балки ушбу оғиш содир бўлган корхона бўлимини ҳам

ўз ичига олган қимматли ахборот оқимини беради. Бу муаммонинг манбасини тезда топишга ва муаммонинг ўзаро боғлиқ бизнес жараёнларини қамраб олишидан олдин ушбу KPIга мос келадиган бизнес жараёнини тузатишга имкон беради. Бундан ташқари, бу хавф йирик корхоналар учун ҳам, кичик корхоналар учун ҳам мавжуд.

Кўп сонли KPI билан уларни бошқариш жараёни жуда мураккаблашади. Бундан ташқари, бажаришда муаммолар бўлиши мумкин. Агар битта ходимга жуда кўп кўрсаткичлар тайинланган бўлса, унда у уларнинг ҳеч бирига вақт тополмаслиги мумкин. Кўпгина муаллифлар ҳар бир ходим учун оптимал KPI сони 5 га тенг деб ҳисоблашади.

Баъзи KPIларнинг субъективлиги.

Юқорида айтиб ўтилганидек, кўрсаткичларга эришиш мумкин бўлиши керак, агар миқдорий эмас, балки сифат кўрсаткичларини ҳисобга олсак, унда ходим ундан нимани хоҳлашини тушуниши қийин бўлади, масалан, «маҳсулот сифати» кўрсаткичи, очилмаган ҳолда, икки томонлама маънога эга бўлиши мумкин.

Қўшимча кўрсаткичлар (маҳсулот параметрлари) берилмаган, яъни ўз маҳсулотларини субъектив фикрдан бошқа ҳеч қандай тарзда баҳолаш имконсиз бўлиб қолган ходим ноқулай вазиятга тушиб қолиши мумкин, чунки унинг сифати ҳақидаги ғояси ўз раҳбарларининг тақдимотидан фарқ қилади, гарчи бу ходим, масалан, маълум бир қўшимча параметрларга эга бўлса ҳам, раҳбарларга керакли натижага эришиш. Аслида, ходим моҳир бўлиб, бошлиқлар назарида қобилиятсиз ишчи бўлиб чиқиши мумкин.

2004 йилда, Garvard Business Review мингдан ортиқ корхоналарнинг раҳбарлари ва ходимларини ўз ичига олган самарали ходимларни аниқлаш ва оптимал мотиватсия усулларини излаш мақсадида ўтказилган тадқиқот натижаларини эълон қилди.

Маълум бўлишича, ўртача корхонада ходимларнинг 5 фоизи ҳар доим яхши ишлайди, ходимларнинг бир хил сони (5-7%) ҳар доим ёмон ишлайди ва қолган 88% самарали ишлаши учун ҳар доим мақсад ва вазифаларни уларнинг бажарилишини мажбурий назорат қилиш билан тўғри белгилаш талаб этилади.

Ходимларнинг натижаларга эришиш ва вазифаларни ҳал қилишга бўлган қизиқишини фақат натижаларга эришилганда тўланадиган пул мукофотлари билан боғлаш орқали кучайтириш мумкин. Ҳозирги вақтда натижаларни аниқлаш ва пул мукофотини аниқлаш механизмларини яратиш методологияси KPI асосида мотиватсия тизими деб аталади (инглизча қисқартмаси). Key Performance Indicator) - асосий тараққиёт сатри.

Корхонанинг барча ходимлари фақат корхонанинг мақсадларига эришилгандан кейингина ходимнинг мақсадларига эришиш мумкинлигини тушунишлари жуда муҳимдир. Корхонанинг фойдаси қўшимча ҳақ тўлаш манбаи ҳисобланади. У қисман ходимларни қўшимча мукофотлаш учун ишлатилиши мумкин ва агар фойда олинмаса, ҳеч кимнинг манфаатларига эришилмайди.

Шуни ҳам таъкидлаш керакки, бошқарув технологияларининг ривожланиши билан юқоридаги тушунчалар олимлар ва мутахассислар томонидан такомиллаштирилди ва такомиллаштирилди ва ҳозирги кунга қадар энг яхши ва амалда қўлланиладиган ғояларни ўз ичига олган замонавий KPI тизимига айланди.

Ўзбекистонда KPIни қўллайдиган барча усуллардан энг машҳур (реклама қилинган) Балансед Ссоресард (BSC) тизими бўлиб, у Роберт Каплан, Девид Нортон, уларнинг издошлари китобларида, шунингдек кўплаб мақолаларда тасвирланган.

Ушбу тизимни айнан шу муаллифлар ихтиро қилган деб даъво қилиш қийин, чунки у Piter Druckerнинг мақсадли бошқарув методологиясига ва Тони Бузан ихтиро қилган «ақл хариталари» ёрдамида мақсадлар ўртасидаги алоқаларни тавсифлаш усулига асосланган. Лекин муваффақиятли реклама кампанияси ва реклама стратегияси туфайли ушбу услуб таниқли бўлди.

KPI асосида пул мукофотининг ўзгарувчан қисмини шакллантириш тизими ходимни юқори индивидуал натижаларга эришишга, шунингдек унинг жамоавий натижалар ва ютуқларга, корхонанинг стратегик мақсадларини амалга оширишга қўшган ҳиссасини оширишга ундайди. Шу билан бирга, KPI асосида иш ҳақининг ўзгарувчан қисмини шакллантириш тизимидаги KPI кўрсаткичлари ходимлар учун жуда содда ва тушунарли бўлиши керак ва компенсатсия пакетининг ўзгарувчан қисмининг ўлчамлари иқтисодий жиҳатдан оқилона бўлиши керак.

Шундай қилиб, меҳнат мотиватсияси ходимнинг меҳнат потентсиалини очиш даражасига, яъни ишлаб чиқариш фаолиятига таъсир қилувчи хусусиятларнинг бутун тўпламига таъсир қилувчи иш самарадорлигининг энг муҳим омилига айланади.

Шунинг учун унинг иш самарадорлигини ошириш меҳнат унумдорлигини ошириш ва юқори натижаларга эришиш учун улкан имкониятларни очиб беради. Одамлар учун мавжуд бўлган барча ресурслардан инсон ресурслари энг самарали, мослашувчан ва ихтирочи ҳисобланади.

Жаҳон амалиёти KPI тизимининг жорий этилиши корхоналарнинг даромадларини 10% дан 30% гача оширишини ишончли исботлайди, чунки у ходимларнинг ишини натижага ёъналтиради, ходимларнинг мотиватсияси ва садоқатини оширади. KPI орқали бошқарув ва мотиватсия тизимини жорий этиш корпоратив тренинг орқали сотиб олиниши мумкин бўлган корхона раҳбарларидан махсус билимларни талаб қилади.

Даромаднинг маълум бир қисми ишнинг индивидуал ва умумий самарадорлигига боғлиқ бўлган натижа учун иш ҳақи тизими глобал инқироз даврида ишдан бўшатиш ёки иш ҳақини қисқартиришдан қочиш ва меҳнат унумдорлигини ошириш имкониятини беради.

KPI асосидаги мотиватсия ходимларнинг деярли барча эҳтиёжларини ҳисобга олади ва моддий мотиватсиянинг энг илғор тизимларидан биридир.

Ходимларнинг самарадорлигини баҳолаш асосида корхона раҳбарияти мукофотлар соҳасида рағбатлантирувчи стратегияларни ишлаб чиқиши ва амалга ошириши ва энг муҳими, улар эгаллаган лавозимларнинг талабларига жавоб бермайдиган ходимларни аниқлаши мумкин. Буларнинг барчаси нафақат бошқарув самарадорлигини оширади, балки ходимларга ўзларининг аниқ вазифалари ва корхонанинг стратегик мақсадлари ўртасидаги боғлиқликни яхшироқ тушунишга ёрдам беради.

Ўзбекистонда ўтказилган тадқиқотларга кўра, KPI асосида мукофот миқдори (компенсатсия пакетининг ўзгарувчан қисми) компенсатсия пакетининг доимий қисмининг камида 25-30 фоизини ташкил қилиши керак, акс ҳолда KPI натижаларига кўра мукофот рағбатлантирувчи кучини йўқотади.

Ойлик мукофот тўлови сотувчи бўлинмалар, маркетинг ва логистика хизматлари ходимларига, шунингдек иши бевосита боғлиқ бўлган ходимларга тавсия этилади корхонанинг натижаси учун. Бундай ходимлар учун тўловларнинг бошқа частотаси ўз

вақтида ва ёқимсиз бўлади. Фоиз нуқтаи назаридан, уларнинг иш ҳақи 30% иш ҳақи ва 70% ўзгарувчан қисм – мукофотдан иборат бўлиши керак.

Йуқоридагилардан келиб чиқадики, корхона бўлинмалари қуйидаги мезонларга мувофиқ белгиланади ва таснифланади:

- жараёнга эмас, балки натижага юналтирилган;
- асосий ёки таъминловчи бизнес жараёнларига мурожаат қилиш.

Ушбу таснифдан фойдаланиш иш ҳақининг ўзгарувчан ва доимий қисмларининг нисбатларини аниқлашга имкон беради. Хулоса қилиш мумкинки, асосий бўлинмаларда жараёнга юналтирилганлик қанчалик аниқ бўлса, ходимнинг умумий даромадида ўзгарувчан қисмнинг улуши шунчалик катта бўлиши керак.

Хулоса:

Хулоса сифатида шуни айтиш керакки, KPI тизимини жорий этишнинг муайян муаммоларига қарамай, унинг афзаллиги шундаки, у нафақат корхонанинг муаммоларини кўрсатади, балки ушбу муаммоларнинг марказини очиб беради, шу билан бирга KPIга эришиш учун тўғри рағбатлантириш тизимига эга бўлган рағбатлантирувчи восита ҳисобланади. Шунингдек, KPI бизнес-жараёнларнинг элементлари бўлиб, корхона томонидан белгиланган мақсадларга эришиш учун қайси бизнес-жараёнларни оптималлаштириш кераклигини аниқлайди. Худди шундай, KPI тизимини бошқариш бизнес жараёнларини оптималлаштириш орқали амалга оширилади.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИОТЛАР РЎЙҲАТИ

1. Каплан Роберт, Нортон Дэвид. “Тҳе Балансед Ссоресард. Транслатинг стратегй инто астион”, Ҳарвард Бусинесс счоол пресс, Бостон, США, 1996. 294 с.
2. Райнус Джозеф. “Импровинг Бусинесс Просесс Перформансе”/ СРС Пресс/ Тайлор & Франсис Гроуп, Милтон Парк. Абингтон. Великобритания, 2011. 345 с.
3. Парментер Дэвид. “Девелопинг, Имплементинг анд Усинг Winнинг KPIс”. Жоҳн Wилей & Сонс Инс, Канада, 2007. 236 с.
4. Парментер Дэвид. “Кей Перформансе Индисаторс фор Говернмент анд Нон Профит Агенсиес”. Жоҳн Wилей & Сонс Инс. Канада, 2012. 224 с.
5. Ветлужских Елена. “Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI”. Альпина Паблишер, Москва, 2014. 28 с

NAMANGAN VILOYATI KO‘CHMAS MULK BOZORINI HOLATI VA RIVOJLANISHI

Karimjanova Ra’noxon
Namangan davlat texnika universiteti
Marketing kafedrasi katta o‘qituvchisi
https://doi.org/10.5281/zenodo.15469538

Annotatsiya. *Maqolada ko‘chmas mulk bozori va uni iqtisodiyotda ahamiyati yoritilgan. Mamlakatimizda 2030-yilgacha qurilish sanoatini rivojlantirish istiqbollari o‘rganilgan. Namangan viloyatida 2020-2023 yillarda amalga oshirilgan qurilish ishlari tahlil qilingan.*
Kalit so‘zlar: *urbanizatsiya, millionlik shaharlar, ko‘chmas mulk, rieltorlik.*

Har qanday mamlakat iqtisodiyotining barqaror va izchil rivojlanishida qurilish sanoati alohida o‘rin tutadi. Bu soha infratuzilmani modernizatsiya qilish, yangi ish o‘rinlari yaratish, shahar va qishloq joylarini obodonlashtirish, ijtimoiy va ishlab chiqarish obyektlarini barpo etish orqali umumiy iqtisodiy o‘sishga kuchli turtki beradi. O‘zbekiston misolida olib qaralganda, so‘nggi yillarda qurilish sanoatining jadal rivojlanayotgani kuzatilmoqda. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 11 sentabrdagi PF-158 sonli “O‘zbekiston-2030” strategiyasi to‘g‘risidagi farmonida hududlarni kompleks rivojlantirish, urbanizatsiya strategiyasini amalga oshirish, aholini arzon uy-joy bilan ta’minlash darajasini oshirish bo‘yicha chora-tadbirlar belgilangan:

Urbanizatsiya darajasini 51 foizdan 60 foizga yetkazish choralarini ko‘rish, Samarqand va Namangan shaharlarini “millionlik shaharlar”ga aylantirish, 300 mingdan ko‘p bo‘lgan shahar va tumanlar sonini 28 taga yetkazish, barcha aholi punktlarining bosh rejalarini ishlab chiqish.

Hududlarda 1 million xonadonli uy-joylar qurish, “Yangi O‘zbekiston” massivlari sonini 100 taga yetkazib, qo‘shimcha 200 mingta oilaga mo‘ljallangan uylarni barpo etish, respublikada kamida 140 ming oilaga mo‘ljallangan ijtimoiy uylarni barpo etish.

Xizmat muddatini o‘tab bo‘lgan massivlar va eskirgan uy-joylarni yangilash maqsadida keng jamoatchilik fikri asosida renovatsiya dasturlarini ishlab chiqish, aholi zich bo‘lgan hududlarda “bo‘yiga o‘stirish” tamoyili asosida ko‘p qavatli uy-joylar barpo etish.

Rivojlangan davlatlarning bino-inshootlar bo‘yicha qurilish xavfsizligi me’yorlari asosida yangi standartlarni joriy qilish.

Ko‘p kvartirali uylar va boshqa ko‘chmas mulk obyektlarini ulush kiritish asosida qurishni tartibga soluvchi qonuniy asoslarni shakllantirish.

Jahondagi globallashuv jarayonlarining jadallashuvi, qurilish materiallarini ishlab chiqarish va sotish salohiyatiga bevosita ta’sir ko‘rsatib, ularning bozorlari zamonaviy marketing konsepsiyalari asosida rivojlanmoqda. Hozirgi kunda, jahonda eng muhim o‘ntalikka kiritilgan ijtimoiy muammolardan biri - bu aholining uy joy bilan ta’minlanishi hisoblanadi. Ma’lumotlarga ko‘ra, «aholining har bir nafar kishi hisobiga uy-joy bilan ta’minlanishi ko‘rsatkichi Germaniyada - 39 kv.m, Rossiyada 25.8 kv.m, Polshada 25 kv.m, Turkiyada 17 kv.m va AQShda - 70 kv.m ga

to‘g‘ri kelmoqda»[12]. Qurilish sanoatining tarmog‘ining barqaror rivojlanishi asosan qurilish materiallariga bo‘lgan talabning miqdor va sifat jihatidan qondirilishiga bog‘liq bo‘lib, bugungi kunda qurilish materiallari bozorini marketing konsepsiyalari asosida rivojlantirish dolzarb ahamiyat kasb etmoqda.

Respublikamiz hududlarida amalga oshirilayotgan qurilish ishlari bevosita ko‘chmas mulk bozori rivojlanishiga ta’sir ko‘rsatadi. Qurilish sanoatining rivojlanishi bilan birga ko‘chmas mulk bozori ham rivojlanib bormoqda. Respublikamizda shakllantirilib kelayotgan ko‘chmas mulk bozorida hamda ko‘chmas mulk obyektlari ishtirok etadigan barcha iqtisodiy jarayonlarda obyektlarni baholash va rieltorlik bilan bog‘liq faoliyatni tashkil etish va uni respublikamizda iqtisodiyotning turli sohalari xususiyatidan kelib chiqqan holda takomillashtirish hozirgi kunning o‘ta dolzarb masalalaridan biriga aylanmoqda. Bundan tashqari yil sayin ko‘chmas mulk bozorining hajmi yildan-yilga kengayib bormoqda, ya’ni ko‘chmas mulkka bo‘lgan talab ortib bormoqda. Natijada, ko‘chmas mulk bozorini o‘rganish dolzarb masalaga aylanmoqda.

Bugungi globallashuv va bozor iqtisodiyoti sharoitida ko‘chmas mulk bozori iqtisodiyotning muhim va ajralmas tarkibiy qismi sifatida namoyon bo‘lmoqda. Aholi sonining o‘sishi, urbanizatsiya jarayonlarining jadallashuvi hamda yashash sharoitlarini yaxshilashga bo‘lgan ehtiyoj ortib borayotgani ko‘chmas mulk bozoriga bo‘lgan talabning izchil oshishiga sabab bo‘lmoqda. Ayniqsa, O‘zbekiston sharoitida so‘nggi yillarda olib borilayotgan islohotlar, shaharlardagi qurilishlarning ko‘payishi, investitsiya muhitining yaxshilanishi ushbu bozorning rivojlanishiga ijobiy ta’sir ko‘rsatmoqda.

Ko‘chmas mulk bu – yerdan va unda joylashgan bino inshootlardan tashkil topgan mulk. Ko‘chmas mulk o‘z ichiga yer ustida yoki yer ostida joylashgan va yerga o‘rnatilgan moddiy mulklarni oladi. Ko‘chmas mulk bozori – bu sotuvchi va xaridorlar o‘rtasida ko‘chmas mulkning konkret narxni aniqlash uchun birlashadigan va natijada ko‘chmas mulk ayriboshlanishi yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan tashkiliy tadbirlar tizimi. Ko‘chmas mulk bozori – bu barcha ko‘chmas mulk sotuvchilari va xaridorlarining ayni vaqtda mavjud bo‘lgan barcha talab va takliflari orasidagi o‘zaro bog‘liqlik yuzaga keladigan va ko‘chmas mulk bilan bog‘liq barcha joriy operatsiyalar yig‘indisi amalga oshiriladigan iqtisodiy-huquqiy hudud. Ko‘chmas mulk bozori o‘zida ko‘chmas mulk obyektlariga kapital kiritish sohasi va ko‘chmas mulk bilan bog‘liq operatsiyalarda yuzaga keladigan iqtisodiy munosabatlar tizimini aks ettiradi. Bu munosabatlar investorlar o‘rtasida ko‘chmas mulkni oldi-sotdi jarayonida, ipoteka, ko‘chmas mulk obyektlarini ijaraga berish jarayonlarida yuzaga keladi.

Milliy ko‘chmas mulk bozori - bir-biridan sinxron rivojlanishi, narxlar va xavf-xatarlar darajasi, ko‘chmas mulkka investitsiyalarning samaradorligi va ayniqsa qonunchilik holati, siyosiy va ijtimoiy barkarorligi bilan farqlanib turuvchi mintaqaviy va maxalliy bozorlarning jamuljamligidir. Ko‘chmas mulk bozorining o‘ziga xosligi shundan iboratki, ko‘chmas mulkning o‘rtacha xaridori, odatda, ko‘chmas mulk obyektlarini sotib olish yoki ularga investitsiya kiritish tajribasiga, shuningdek bitimlarning haqiqiy narxlari haqidagi ma'lumotga ega bo‘lmaydi.

Ko‘chmas mulk bozorini ajralib turadigan xususiyatlar quyidagilar hisoblanadi:

- ✓ baho shakllanishini individualligi;
- ✓ transaksion chiqimlar baland darajasi;

[12] https://gidnenuzen.ru/obespechennost-zhilem-po-stranam-mira-2020/

- ✓ birinchi va ikkinchi darajali bozorlar o‘zaro faoliyati muhim roli;
- ✓ baho, foydalilik va tavakkalchilikni regional iqtisodiyot holatiga bog‘liqligi;
- ✓ tavakkalchilikning rang-barangligi;
- ✓ tovarni bozordagi past likvidligi;
- ✓ bozorning o‘zini o‘zi boshqarishni baho mexanizmlarini zaifligi.

1-jadval

O‘zbekiston Respublikasi va Namangan viloyatida 2020-2023 yillarda amalga oshirilgan qurilish ishlari tahlili

mlrd.so‘m

№	Hududlar	2020 y	2021 y	2022 y	2023 y
1	O‘zbekiston Res.	88130,3	107493	130791	150792,6
2	Namangan vil.	4678,2	5556,7	6653,2	7342,2

O‘zbekiston Respublikasida qurilish ishlari hajmi 2020 yilda 88,1 trln so‘m bo‘lgan bo‘lsa, 2023 yilga kelib bu ko‘rsatkich 150,8 trln so‘mga yetgan. Tahlil qilinayotgan davr ichida umumiy o‘sish 71% ni tashkil etgan. Har yili o‘rtacha 15–20% atrofida o‘sish kuzatilgan, bu esa qurilish sanoatining izchil rivojlanayotganini ko‘rsatadi. Namangan viloyati bo‘yicha 2020 yilda 4,7 trln so‘m bo‘lgan qurilish hajmi 2023 yilda 7,3 trln so‘mga yetgan, umumiy o‘sish 56.9% ni tashkil etgan. Bu ko‘rsatkich respublika o‘rtacha o‘sish sur’atidan biroz past bo‘lsa-da, barqaror ijobiy tendensiyani aks ettiradi. Qurilish ishlari hajmining yil sayin oshib borayotgani quyidagi omillar bilan bog‘liq: hukumat tomonidan amalga oshirilayotgan infratuzilma loyihalari; xususiy sektorning faol jalb qilinishi; yangi uy-joylar, savdo va sanoat obyektlariga bo‘lgan talabning ortishi. Namangan viloyati misolida viloyatlarda ham qurilish faoliyati kengayib borayotgani ko‘rinmoqda, bu esa hududiy ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi.

O‘zbekiston Respublikasida qurilish sanoati so‘nggi yillarda iqtisodiyotning eng faol va tez sur’atlar bilan rivojlanayotgan tarmoqlaridan biriga aylandi. 2020–2023 yillar oralig‘ida respublikada qurilish ishlarining hajmi 88,1 trln so‘mdan 150,8 trln so‘mga yetdi, bu esa 71% dan ortiq o‘sishni anglatadi. Namangan viloyatida ham ijobiy dinamika kuzatildi — qurilish hajmi 4,7 trln so‘mdan 7,3 trln so‘mga yetgan, ya’ni 57% o‘sish qayd etilgan. Shunga qaramay, Namangan viloyatining respublika qurilish bozoridagi ulushi 2020 yildagi 5,31% dan 2023 yilda 4,87% ga kamaygan. Bu holat viloyatda qurilish salohiyatining to‘liq ro‘yobga chiqarilmayotganini va boshqa hududlarda (ayniqsa, poytaxt va yirik viloyatlarda) qurilish faolligi ancha yuqori ekanligini ko‘rsatadi. Mazkur tendensiyani o‘zgartirish uchun Namangan viloyatida qurilish sohasiga investitsiyalarni jalb etish, infratuzilma loyihalarini kengaytirish, malakali kadrlar tayyorlash va zamonaviy texnologiyalarni joriy etish dolzarb ahamiyat kasb etadi. Shu yo‘sinda, viloyat nafaqat qurilish hajmini oshiradi, balki respublika bozoridagi ulushini ham tiklab, o‘z iqtisodiy salohiyatini kuchaytiradi.

Xulosa va tavsiyalar

Ko‘chmas mulk bozorini rivojlantirish bo‘yicha quyidagi tavsiyalarni amalga oshirish ijobiy natijalar olib keladi deb hisoblaymiz:

1. Huquqiy bazani soddalashtirish – mulk huquqini rasmiylashtirishda shaffoflik va tezlikni ta’minlash.

2. Raqamlashtirish – onlayn savdo platformalari va sun’iy intellektdan foydalanish.

3. Infratuzilmani yaxshilash – yangi uylar atrofida maktab, bog‘cha, transport imkoniyatlarini rivojlantirish.

4. Ipoteka tizimini kengaytirish – qulay va uzoq muddatli kreditlar orqali xarid imkoniyatlarini oshirish.

5. Marketingni kuchaytirish – ochiq axborot va mijozga yo‘naltirilgan reklama strategiyalari.

6. Yashil qurilish – ekologik va energiya tejamkor binolar qurilishini rag‘batlantirish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023 yil 11 sentabrdagi PF-158 sonli “O‘zbekiston-2030” strategiyasi to‘g‘risidagi farmoni
2. https://gidnenuzen.ru/obespechennost-zhilem-po-stranam-mira-2020/
3. O‘zbekiston Respublikasi “Mulkchilik to‘g‘risida”gi Qonun 31.10.1990y.
4. O‘zbekiston Respublikasi “Baholash faoliyati to‘g‘risida” gi Qonun. 19.08.1999y.
5. O‘zbekiston Respublikasi “Rieltorlik faoliyati to‘g‘risida” gi Qonun. 22.12.2010y.
6. Горемыкин В.А., Бутулов Э.Р. Экономика недвижимости. М.: Филинь, 1999.
7. Грибовский С.В. и др. Оценка стоимости недвижимости. М.: Интererклама, 2003. - 704 с.
8. Lex.uz

CHAKANA SAVDO KORXONALARIDA REKLAMA FAOLIYATINI YO‘LGA QO‘YISHNING SOHADA TUTGAN O‘RNI

Karimova Nafisabonu Djamshidovna
TDIU Marketing kafedrasi tayanch doktoranti
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389118

Annotatsiya. *Bozor iqtisodiyoti sharoitida raqobat kuchayib borayotgan bir paytda, reklama korxonalar uchun mahsulotni targ‘ib qilish vositasigina emas, balki mijoz bilan uzviy aloqani yo‘lga qo‘yish instrumenti sifatida ham ahamiyat kasb etadi. Buni inobatga olgan holda, ushbu maqolada chakana savdo korxonalarida reklama faoliyatini tashkil etish va uning savdo hajmi, iste’molchilarning xulq-atvori hamda brend tanlovi shakllanishiga ta’siri o‘rganiladi, shuningdek, reklama strategiyalarining samaradorligini oshirish bo‘yicha taklif va tavsiyalar ishlab chiqilgan.*

Kalit so‘zlar: *chakana savdo, reklama, marketing strategiyasi, iste’molchi xulq-atvori, brend, savdo hajmi, raqobat*

Bugungi kunda chakana savdo bozori o‘zgaruvchan iste’molchi talabiga va kuchli raqobat muhitiga ega bo‘lib, bu holat savdo korxonalarini yangi marketing yondashuvlarini izlashga undamoqda. Ayniqsa, reklama faoliyati – mahsulot yoki xizmatni ommaga yetkazish, iste’molchi ongida ijobiy tasavvur hosil qilish va savdo hajmini oshirishda asosiy vositalardan biridir.

Chakana savdo korxonalarining barqaror rivojlanishi ko‘p jihatdan ular reklama orqali auditoriyasini to‘g‘ri aniqlay olishi, bozordagi mavqeini mustahkamlashi va brendga sodiq xaridorlar bazasini shakllantira olishiga bog‘liq. Ayniqsa, O‘zbekiston bozorida reklama vositalarining tahlilini olib borish, mahalliy va xorijiy tajribani solishtirish, eng mos keladigan uslublarni joriy etish dolzarb masalaga aylanmoqda.

Chakana savdo – bu to‘g‘ridan-to‘g‘ri iste’molchiga mahsulot yetkazib beriladigan iqtisodiy faoliyat sohasi bo‘lib, iste’molchilarning kundalik ehtiyojlarini qondirishda hal qiluvchi rol o‘ynaydi. Bugungi kunda iste’molchilarning tanlov imkoniyatlari kengaygani sayin, chakana savdo korxonalari uchun o‘z mahsulotini ajratib ko‘rsatish, xaridorni jalb qilish va uni doimiy mijozga aylantirish muhim vazifa bo‘lib qolmoqda. Ana shu jarayonda reklama faoliyati asosiy kommunikatsion vosita sifatida maydonga chiqadi.

Reklama yordamida korxona mahsulotining afzalliklari, narxlardagi chegirmalar, servis sifati va boshqa jihatlar iste’molchiga tezkor yetkaziladi. Ayniqsa, zamonaviy raqamli texnologiyalar asosidagi reklama – ya’ni, internet-bannerlar, ijtimoiy tarmoq orqali tarqatilayotgan reklama roliklari va kontekstli reklama usullari – xarid qilishga turtki beruvchi asosiy vositalardan biridir.

O‘zbekiston chakana savdo sektorida oxirgi yillarda raqobatning kuchayishi reklama strategiyalarining ahamiyatini yanada oshirdi. Davlat statistika qo‘mitasi ma’lumotlariga ko‘ra, 2023-yil yakuniga qadar umumiy chakana savdo aylanmasi 396,6 trillion so‘mni tashkil etdi, bu 2022-yilga nisbatan 8,9% ko‘pdir. Bu o‘sishda reklama kampaniyalarining ham muhim hissasi borligi shubhasiz.

Katta shaharlardagi yirik savdo tarmoqlari – masalan, “Korzinka”, “Makro”, “Havas”, “Baraka Market” va boshqalarda reklama faoliyati maxsus PR bo‘limlari orqali yo‘lga qo‘yilgan. Ayni paytda kichik biznes sub’yektlari orasida esa reklama samaradorligi kamroq bo‘lib, bu marketing bilimlarining yetishmasligi yoki yetarli sarmoya ajratilmaganligi bilan bog‘liq.

Reklama strategiyasi ishlab chiqishda chakana savdo korxonalari bir necha bosqichdan o‘tishi lozim:

1. **Maqsadli auditoriyani aniqlash** – xaridor kim, u qayerda yashaydi, nima bilan qiziqadi?
2. **Reklama kanallarini tanlash** – televideniye, radio, tashqi reklama, internet, bosma OAV.
3. **Byudjet belgilash** – har bir kanal uchun reklama xarajatlari nisbati aniqlanadi.
4. **Natijalarni monitoring qilish** – reklama kampaniyasidan keyin savdo hajmiga ta’siri tahlil qilinadi.

Masalan, ijtimoiy tarmoqlarda reklama bergan savdo korxonalarining ko‘pchiligi aniq auditoriyaga murojaat qilgani sababli mijozlar sonini 15–20 foizga oshirgan (*Marketing Association of Uzbekistan, 2023-yil hisobotidan*).

Reklama strategiyasi ishlab chiqishda chakana savdo korxonalari qaysi bosqichlardan o‘tishi kerakligini bilsa-da, ayrim muammolar ko‘zga tashlanadi. Masalan, O‘zbekistondagi kichik chakana savdo sub’yektlari orasida quyidagi muammolar mavjud:

- marketing bo‘yicha malakali mutaxassislarning yetishmasligi;
- reklama samaradorligini o‘lchash vositalarining yo‘qligi;
- reklama byudjetining kamligi;
- raqamli platformalardan foydalanish madaniyatining sustligi.

Shu sababli savdo korxonalari uchun reklama nafaqat estetik bezak yoki tashqi ko‘rinish, balki iqtisodiy samaradorlikni ta’minlaydigan strategik vosita sifatida qaralishi lozim. Bu borada quyidagicha tavsiyalarni berish mumkin:

1. Chakana savdo subyektlari uchun qisqa muddatli “marketing va reklama” bo‘yicha o‘quv kurslarini tashkil etish;
2. Har bir reklama kampaniyasi uchun KPI (asosiy samaradorlik ko‘rsatkichlari) belgilash va monitoring qilish;
3. Mahalliy va xorijiy reklama agentliklari bilan hamkorlikni kuchaytirish;
4. Raqamli marketing (SMM, SEO, kontekstli reklama) bo‘yicha grantlar ajratish orqali kichik korxonalarni qo‘llab-quvvatlash.

Chakana savdo korxonalarida reklama faoliyatini samarali tashkil etish bozor iqtisodiyoti sharoitida raqobatbardoshlikni ta'minlovchi muhim omillardan biridir. Reklama nafaqat mahsulot yoki xizmat haqida ma'lumot tarqatish, balki xaridor ongida brendga nisbatan ishonch uyg‘otish, savdo hajmini oshirish va mijozlar bilan uzoq muddatli aloqalarni shakllantirishga xizmat qiladi.

O‘zbekiston sharoitida reklama bozorining izchil rivojlanayotgani kuzatilmoqda, biroq kichik va o‘rta savdo sub’yektlarida bu sohaga e’tibor hali ham yetarli emas. Shu boisdan quyidagi xulosalarga kelinadi:

- Reklama faoliyatining strategik rejalashtirilishi va natijaviyligini baholash tizimi ishlab chiqilishi lozim;
- Savdo korxonalarida raqamli marketing imkoniyatlaridan samarali foydalanish madaniyatini oshirish kerak;

- Davlat tomonidan kichik tadbirkorlar uchun reklama texnologiyalari va zamonaviy vositalarni o‘rganishga oid grantlar, subsidiyalar ajratilishi maqsadga muvofiq;
- Marketing mutaxassislarini tayyorlash va ularni amaliyotga yo‘naltirish tizimi kuchaytirilishi zarur.

Umuman olganda, chakana savdo sohasida reklama faoliyatining to‘g‘ri yo‘lga qo‘yilishi korxona rentabelligini oshirish bilan birga, iste’molchilar madaniyatining o‘sishiga ham xizmat qiladi. Fikr-mulohazalarga umumiy xulosani tizimli jadval shaklida taqdim etish maqsadga muvofiq ko‘rildi:

№	Xulosa mazmuni	Izoh (asoslovchi mulohaza)
1	Reklama – chakana savdo samaradorligini oshiradi	Yaxshi yo‘lga qo‘yilgan reklama savdo hajmini ko‘paytiradi, brendga bo‘lgan ishonchni mustahkamlaydi.
2	Raqamli marketing texnologiyalaridan foydalanish zarur	Ijtimoiy tarmoqlar, kontekstli reklama va SEO orqali maqsadli auditoriyaga tezkor yetib borish mumkin.
3	Kichik biznes uchun reklama strategiyasiga davlat ko‘magi kerak	Subsidiyalar, treninglar va maslahat xizmatlari orqali reklamani samarali yo‘lga qo‘yish imkoni oshadi.
4	Marketing sohasi mutaxassislarini tayyorlash dolzarb	Amaliy tajribaga ega kadrlar reklama jarayonini puxta tashkil etadi.
5	Reklama faoliyatini tahlil qilish va samaradorlikni baholash mexanizmi ishlab chiqilishi lozim	Har bir reklama kampaniyasining ROI (investitsiya rentabelligi) ko‘rsatkichi hisoblanishi kerak.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:

1. O‘zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo‘mitasi. “2023-yil yakunlari bo‘yicha chakana savdo hajmi haqida ma’lumot”. — https://stat.uz
2. “Reklama to‘g‘risida”gi Qonun. Qabul qilingan sana: 25.12.1998-yil, O‘zbekiston Respublikasi Qonun hujjatlari to‘plami.

3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Tadbirkorlik faoliyatini qo‘llab-quvvatlash va himoya qilish tizimini tubdan takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ–5006-sonli qarori, 2017-yil 27-aprel.
4. Kotler F. “Marketing asoslari”. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2020.
5. “Marketing Association of Uzbekistan” yillik hisobotlari, 2023. – https://marketing.uz
6. Азрильян А.Н. «Современная реклама и PR в торговле». – М.: Юнити-Дана, 2021.
7. Узбекистанская Ассоциация маркетинга. Аналитический обзор рекламного рынка, 2023.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Мусаева Шоира Азимовна
Профессор Самаркандского института экономики и сервиса, Самарканд, Узбекистан
https://doi.org/10.5281/zenodo.15469510

Аннотация. *В статье рассматривается значение принципов маркетинга в современной теории менеджмента, раскрывается содержание аналитической функции, определяются основные направления и показатели маркетингового анализа, разрабатываются пути совершенствования маркетингового анализа на производственных предприятиях.*
Ключевые слова: *предприятие, конкуренция, система управления, товар, спрос, предложение, продажи, эффективность.*
Abstract. *The article examines the importance of marketing principles in modern management theory, reveals the content of the analytical function, defines the main directions and indicators of marketing analysis, and develops ways to improve marketing analysis in manufacturing enterprises.*
Keywords: *Enterprise, competition, management system, product, demand, supply, sales, efficiency.*
Annotatsiya. *Maqolada zamonaviy menejment nazariyasida marketing tamoyillarining ahamiyati o‘rganilib, analitik funksiyaning mazmuni ochib berilgan, marketing tahlilining asosiy yo‘nalishlari va ko‘rsatkichlari belgilab berilgan, ishlab chiqarish korxonalarida marketing tahlilini takomillashtirish yo‘llari ishlab chiqilgan.*
Kalit so‘zlar: *Korxona, raqobat, boshqaruv tizimi, mahsulot, talab, taklif, sotish, samaradorlik.*

Введение. Экономические реформы, проводимые в нашей стране, открывают двери для производственных предприятий широчайших возможностей. В результате предоставленных им льгот и преференций, увеличения средств в распоряжении предприятий, введения новых сил и повышения благосостояния населения служат. Безусловно, отрадно видеть такие позитивные изменения в нашей экономике и хозяйственной деятельности страны. Однако сегодня мы все хорошо знаем, что рыночная экономика - это экономическая система, которая функционирует в рамках влияния комплекса конкуренции и так называемой борьбы. В этой системе некоторые предприятия сотрудничают друг с другом, а однотипные предприятия находятся в постоянной конкуренции. В своей хозяйственной деятельности они всегда отвечают требованиям времени,

Растущая значимость внутреннего маркетинга на предприятии отражается в его организационной структуре. Управление маркетингом представляет собой совокупность функций планирования, организации, координации, контроля, аудита и продвижения, выполняемых для повышения спроса на товары и услуги и увеличения прибыли.

Управление маркетингом рассматривается как средство и философия интенсификации маркетинговой деятельности, цель которой заключается не в организации и продвижении продаж, а в управлении спросом на товары и услуги компании на конкурентном рынке.

Анализ литературы по теме На основе зарубежного опыта следует отметить, что конкурентоспособность предприятия на рынке определяется эффективностью его рыночной политики. Разработкой принципов маркетинга и их практическим применением занимались многие экономисты, в том числе Ф. Котлер, М. Портер, Д. Эванс, И. Ансофф, М. Берман, М. Голубков, П. Самуэльсон, Д. .К ним можно отнести таких известных ученых, как Маршалл.

Необходимо отметить ученых, внесших большой вклад в развитие теории маркетинга, при этом исследования, проводимые в области маркетинга в нашей стране на протяжении многих лет, базировались на национальных особенностях. К ним можно отнести Р. Ибрагимов, Ю. Абдуллаев, А. Салиев, М. Шарифходжаева, Ш. Эргашходжаева, Ш.Мусаева и других.

Таким образом, маркетинговый менеджмент управляет функциональной и институциональной деятельностью маркетинга на различных иерархических уровнях управления социально-экономической системы комплексным, т.е. тесно взаимосвязанным образом.

Методология исследования. В процессе исследования использовались методы системного подхода, абстрактно-логического мышления, группировки, сравнения, факторного анализа, выборочного наблюдения.

Анализ и результаты Целью исследования является определение методов применения принципов маркетинга в эффективном управлении ООО «Дака-Текс».

Для достижения поставленной цели в ходе исследования были решены следующие задачи:

- Значение принципов маркетинга в современной теории управления;
- Раскрытие содержания аналитической функции в маркетинговой деятельности;
-Определение основных направлений и показателей маркетингового анализа;
-Анализ маркетинговой деятельности выбранного предприятия;
- Разработка направлений совершенствования маркетингового анализа на производственных предприятиях.

В функциональном смысле управление маркетингом понимается как процесс формирования решения, планирования и управления его реализацией.

В институциональном смысле управление маркетингом трактуется как лидерство, управленческая власть, эффективное управление достижением намеченной цели посредством правильного и согласованного распределения функциональных задач между всеми подразделениями фирмы на основе правовых и организационных полномочий.

Ключевые факторы, формирующие среду управления маркетингом, включают культуру, политику и систему или структуру.

Теперь рассмотрим экономическую ситуацию в ООО «Дака-Текс» с точки зрения управления маркетингом:

Таблица 23

Анализ доходов, расходов и чистой прибыли ООО «ЖК «Дака-Текс» за 2020-2023 гг.

Индикаторы	2020 година конец (млн сум)	2021 година конец (млн сум)	2022 година конец (млн сум)	2023 година конец (млн сум)
Чистая прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг).	50,991.18	62,262.55	58 138,12	71 248,91
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг).	41,963.90	59,041.81	54,648.53	63 347,52
Расходы и налоги периода	3 843,72	2 063,21	2 508,81	4 202,35
Чистая прибыль (убыток) за отчетный период	5 236,70 (12%)	1 626,45 (3%)	1 096,73 (2%)	3 682,63 (6%)

Из анализа вышеприведенных финансовых отчетов видно, что в последние годы предприятие фиксирует экономический рост. Однако из данных таблиц видно, что по мере увеличения доходов от реализации продукции увеличивается и себестоимость продукции. Из приведенных выше цифр и динамики мы знаем, что это оказывает существенное негативное влияние на чистую прибыль предприятия. Данная ситуация подтверждает необходимость пересмотра методов управления маркетингом и применения методов его развития в деятельности предприятия. Опять же стоит добавить, что компания не использует в своей деятельности такие медиа, как реклама, для прямой работы с потребителями, обмена информацией. Что касается ассортимента, то количество товаров, которые удовлетворяют полный спрос всех полов, несколько маловато. Учитывая, что компания недавно начала свою деятельность, эти недостатки незаметны и преодолимы. Учитывая вышеперечисленные недостатки, с точки зрения маркетинга предприятию предстоит разработать собственную стратегию развития и, конечно же, маркетинговая программа, опирающаяся на принципы маркетинга применительно к рынку B2B и клиентам. Управление маркетингом играет важную роль в успехе любого предприятия, и это особенно важно в текстильной промышленности. Ниже мы представляем некоторые из наших предложений по различным способам развития методов управления маркетингом в ООО «Дака-Текс». Эти методы включают в себя маркетинговые исследования, цифровой маркетинг, посещение отраслевых мероприятий, создание сильной идентичности бренда, разработку индивидуальных продуктов и использование аналитики. Внедрение предлагаемых нами методов маркетинга поможет предприятию выделиться на высококонкурентном рынке и в конечном итоге обеспечить рост продаж и прибыли.

Нити и трикотажная промышленность — это конкурентный и быстрорастущий рынок. Поскольку компании в этой отрасли стремятся расширить свои позиции, важно понимать текущие тенденции и возможности на рынке. В этом смысле мы анализируем статистику и представляем стратегии, которые компании могут использовать для расширения своих позиций на рынке пряжи и трикотажа.

Тенденции рынка. Согласно последним исследованиям рынка, ожидается, что мировой рынок пряжи и трикотажа вырастет на 42,18 млрд долларов США в период 2022-2026 гг. и, как ожидается, будет расти в среднем на 5,77% в течение прогнозируемого периода.[13]. Рост рынка обусловлен в первую очередь возросшим спросом на трикотаж со стороны индустрии моды и текстиля. Кроме того, рост платформ электронной коммерции облегчил компаниям выход на более широкую клиентскую базу, что привело к усилению конкуренции на рынке. Рынок пряжи и трикотажного производства является растущей отраслью в Республике Узбекистан, и постоянно появляются различные рыночные тенденции и разработки. Для того, чтобы расширить позиции компании на этом рынке, очень важно быть в курсе последних рыночных тенденций и запросов потребителей в Узбекистане. В этом параграфе мы представляем результаты нашего исследования текущих рыночных тенденций отрасли пряжи и трикотажного производства в Узбекистане и стратегии, которые АО «Daka-Tex» LLC может использовать для эффективного расширения своих рыночных позиций.

Таблица 1. Анализ изменений в развитии текстильной продукции в Республике Узбекистан[14](по сравнению с предыдущим годом, %)

Индикатор	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Изменение в развитии текстильной продукции (%)	108.7	104,5	128,5	119.4

Выше мы использовали метод наименьших квадратов для нахождения уравнения корреляции на основе имеющихся данных.

$$y = kx + b$$

В этом корреляционном уравнении мы определяем параметры k и b, а также коэффициент корреляции R, используя следующие формулы:

$$k = \frac{n\sum_{i=1}^{n} x_i y_i - \sum_{i=1}^{n} x_i \sum_{i=1}^{n} y_i}{n\sum_{i=1}^{n} x_i^2 - (\sum_{i=1}^{n} x_i)^2}$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i^2 \sum_{i=1}^{n} y_i - \sum_{i=1}^{n} x_i \sum_{i=1}^{n} x_i y_i}{n\sum_{i=1}^{n} x_i^2 - (\sum_{i=1}^{n} x_i)^2}$$

$$R = \frac{n\sum_{i=1}^{n} x_i y_i - \sum_{i=1}^{n} x_i \sum_{i=1}^{n} y_i}{\sqrt{n\sum_{i=1}^{n} x_i^2 - (\sum_{i=1}^{n} x_i)^2}\sqrt{n\sum_{i=1}^{n} y_i^2 - (\sum_{i=1}^{n} y_i)^2}}$$

Для этого, чтобы найти параметры, составим следующую таблицу:

Таблица 2

Годы	***x*** **(условный год)**	***И*** **(проценты)**	$x \cdot y$	x^2	y^2
2020	1	108.7	108.7	1	11815.69
2021	2	104,5	209	4	10920.25
2022	3	128,5	385,5	9	16512.25
2023	4	119.4	477,6	16	14256.36
Σ(сумма)	10	461.1	1180,8	30	53504.55

[13]https://www.reportlinker.com/p06359992/Global-Yarn-Market.html?utm_source=GNW
[14]По данным сайта https://www.stat.uz

Из приведенных выше данных и формул находим следующие значения:

$$k = \frac{4 \cdot 1180{,}8 - 10 \cdot 461{,}1}{4 \cdot 30 - 10 \cdot 10} = 5{,}61$$

$$b = \frac{30 \cdot 461{,}1 - 10 \cdot 1180{,}8}{4 \cdot 30 - 10 \cdot 10} = 101{,}25$$

$$R = \frac{4 \cdot 1180{,}8 - 10 \cdot 461{,}1}{\sqrt{4 \cdot 30 - 10^2}\sqrt{4 \cdot 53504{,}55 - 461{,}1^2}} \approx 0{,}6693;$$

В результате этих расчетов:

$$y = 5{,}61x + 101{,}25$$

функция, а коэффициент корреляции равен. Поскольку заданные значения пропорциональны друг другу и коэффициент корреляции ближе к 1, чем к 0, можно сказать, что соотношение между трендом значений ближе к решенному нами корреляционному уравнению.$R \approx 0{,}67 R > 0$

Конечно, есть много факторов, которые влияют на изменение размера рынка, а также неконтролируемые факторы, такие как Covid-19 и конфликты между некоторыми странами. Но даже в такой ситуации нам необходим прогноз рынка для развития предприятия. С помощью этой корреляционной функции мы можем спрогнозировать примерные темпы роста текстильного производства в Узбекистане на ближайшие годы.

Таблица 3

Индикатор	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023***	**2024***
Условный год (значение x в формуле)	**1**	**2**	**3**	**4**	**5***	**6***
Изменение в развитии текстильной продукции (%)	108.7	104,5	128,5	119.4	129.3*	134,91*

**прогноз корреляционной функции*

Из прогнозной таблицы видно, что в последующие годы уровень изменения объема рынка текстильной продукции показывает постоянную тенденцию к росту. И это важная информация для планов компании по производству и реализации продукции на последующие годы.

Знание тенденций рынка и потребительского спроса в Узбекистане важно для расширения позиций компании и ее положения на рынке пряжи и трикотажа. Принимая устойчивые практики, предлагая традиционные дизайны, имея сильное присутствие в Интернете и используя натуральные и органические материалы, Daka-Tex LLC может реагировать на текущие тенденции рынка в Узбекистане и расширять свои позиции на рынке. Анализ статистических данных и понимание тенденций рынка, проведение исследований и анализов, инновационные продукты, сотрудничество с местными дизайнерами и ремесленниками также дают предприятию конкурентное преимущество,

Выводы и предложения

Одним словом, объем продаж ООО «Дака-Текс» с каждым годом увеличивается, но известно, что его экономическая эффективность, как и доля чистой прибыли, снизилась.снизилось. В такой ситуации применение принципов маркетинга в управлении предприятием способствует повышению его эффективности.

Мы предлагаем следующие методы применения методов управления брендом в управлении предприятием:

1. Исследование рынка. Исследование рынка является важнейшим шагом в разработке эффективных методов управления маркетингом. Компании могут собирать информацию о потребностях, предпочтениях и поведении клиентов для информирования своих маркетинговых стратегий и разработки продуктов. Это может включать определение конкретных секторов, регионов или демографических групп, которые с наибольшей вероятностью будут покупать их продукты.

2. Цифровой маркетинг. Цифровой маркетинг крайне необходим в сегодняшнюю цифровую эпоху. Компании могут развивать сильное присутствие в Интернете через веб-сайт, социальные сети и другие цифровые каналы, чтобы охватить и связаться с клиентами. Это включает в себя создание высококачественного контента, такого как руководства, руководства по продуктам и отраслевые новости, которые представляют ценность для клиентов и позиционируют бизнес как лидера в отрасли.

3. Участие в отраслевых мероприятиях. Посещение отраслевых мероприятий, таких как торговые выставки, является эффективным способом продемонстрировать продукцию, наладить связи и генерировать лиды. Это также может предоставить ценные возможности для налаживания связей и понимания последних тенденций и инноваций на рынке.

4. Идентичность бренда. Разработка сильной идентичности бренда также имеет важное значение для дифференциации продуктов от конкурентов и нахождения отклика у целевой аудитории. Создание последовательной и запоминающейся идентичности бренда может помочь повысить узнаваемость бренда и лояльность клиентов с течением времени.

5. Специальные продукты. Предложение специализированных продуктов и услуг может удовлетворить уникальные потребности клиентов и сформировать лояльность. Это может включать работу с клиентами по разработке индивидуальных продуктов, которые соответствуют их конкретным потребностям и предпочтениям.

6. Анализ.Использование аналитики крайне важно для разработки эффективных методов управления маркетингом. Компании могут использовать аналитику данных для отслеживания эффективности маркетинга, принятия решений на основе данных и постоянного улучшения своих маркетинговых стратегий. Это включает в себя отслеживание трафика веб-сайта, вовлеченности в социальных сетях и других показателей для измерения эффективности маркетинговых кампаний.

Разработка эффективных методов управления маркетингом имеет решающее значение для успеха любого бизнеса и особенно важна в высококонкурентной отрасли пряжи и текстиля. Внедряя такие методы, как маркетинговые исследования, цифровой маркетинг, участие в отраслевых мероприятиях, создание сильной идентичности бренда, разработка специальных продуктов и использование аналитики, ООО «Дака-Текс» получит преимущество, которое выделит его среди конкурентов, расширит целевую аудиторию и укрепит отношения с ними. сможет общаться и, как следствие, увеличивать продажи и увеличивать доходы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Указ Президента Республики Узбекистан «Об утверждении Стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2019 - 2021 годы» от 21 сентября 2018 года № УП-5544. Т. 2018.
2. Мусаева Ш.А. Интегрированные маркетинговые коммуникации. Учебное пособие издательство «Махорат», Самарканд - 2022.
3. Мусаева Ш.А. Маркетинговые исследования. Учебник ООО «СТАР-СЕЛ» издательско-творческий отдел. Самарканд-2024
4. S MusayevaWAYS TO IMPROVE DEMAND FORMATION AND SALES PROMOTION AT GOLDEN OIL LLC Science and innovation 1 (A5), 215-220
5. MS AzimovnaDevelopment of innovative marketing strategies in agriculture Web of Scientist: International Journal of Scientific Research 3 (02), 538-544
6. MS Azimovna, RN UlugbekovnaDevelopment Conditions and Modern Trends of Business Tourism WorldwideINTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS DIPLOMACY AND ECONOMY 2 (2), 63-66
7. Kotler F. i dr. Basic marketing. - M.: LLC "ID Williams", 2013.
8. MS AzimovnaTHE MAIN RESULTS OF THE LABOR PRODUCTIVITY OF THE STAFF OF THE HOTEL "BILLURI SITORA" LLC Galaxy International Journal of Interdisciplinary Research 11(1), 348-352
9. MS AzimovnaTHEORETICAL ASPECTS OF MARKETING TOOLS IN INCREASING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE TEXTILE ENTERPRISE Science and Innovation 2 (1), 47-53
10. S MusayevaMECHANISMS OF FUNCTIONING OF LOGISTIC STRUCTURES Science and innovation 2 (A2), 196-202
11. S MusayevaIN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION IN UZBEKISTAN THE NEED TO EVALUATE ENTERPRISESScience and innovation 2 (A2), 35-40
12. MS AzimovnaWays to Improve the Use of Marketing Information in the Assessment of "Stekloplastik" LLCAmerican Journal of Economics and Business Management 5 (11), 338-343
13. MS AzimovnaEfficiency of advertising activities of trading organizations and ways to increase ITAsian Journal of Research in Social Sciences and Humanities 12 (3), 93-97
14. Usmanov IA, Musayeva Sh.A. Features of marketing activities in the construction industry of the Republic of Uzbekistan. NOVATEUR PUBLICATIONS JournalNX- A Multidisciplinary Peer Reviewed Journal ISSN No: 2581 - 4230 VOLUME 7, ISSUE 1, Jan. -2021 https://repo.journalnx.com/index.php/nx/article/view/793
15. Usmanov IA Musaeva Sh.A. Features of marketing organization in the market of construction services. Service. Scientific journal. - Samarkand. No. 2, 2021 - pp. 86-90.
16. Usmanov IAStudy of the Provision of Construction Facilities with Management Personnel. INTERNATIONAL JOURNAL ON ORANGE TECHNOLOGY. Volume: 03 Issue: 9 | Sep 2021. p.31-33 https://journals.researchparks.org/index.php/IJOT/article/view/2171
17. Usmanov I.A., Jumanov Sh.N. Ways to improve quality control of construction and installation works. Oriental renaissance: innovative, educational, natural and social sciences scientific journal. ISSN 2181-1784. Volume 1, Issue 10. November 2021. – P. 651-658 https://cyberleninka.ru/article/n/ways-to-improve-quality-control-of-construction-and-installation-works

TRADING STRATEGIES AND TECHNICAL ANALYSIS METHODS: CHART PATTERNS AND INDICATORS

To‘qmirzayev Kamol Mo‘min o‘g‘li
Profi Universiteti (Navoiy Filiali) rektor yordamchisi
ORCID iD: 0009-0000-4245-0729
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389200

Abstract. *This article examines the significance of technical analysis methods in financial markets and their application in trading strategies. Specifically, the role of chart patterns and technical indicators in predicting market movements is analyzed. The study evaluates the effectiveness of the most popular chart patterns (head and shoulders, double top, flag) and trend, momentum, and volume indicators (MACD, RSI, Bollinger Bands, On-Balance Volume) based on real market data. Since technical analysis relies solely on historical data, integrating it with fundamental analysis is of great importance.*

Keywords: *technical analysis, chart patterns, indicators, trading strategies, market analysis, technical indicators, mathematical model, technical metrics.*

Аннотация*. В данной статье изучается значение методов технического анализа на финансовых рынках и их применение в торговых стратегиях. В частности, рассматривается роль графических паттернов и технических индикаторов в прогнозировании движений рынка. В ходе исследования оценивалась эффективность наиболее популярных графических паттернов (голова и плечи, двойная вершина, флаг) и индикаторов тренда, импульса и объема (MACD, RSI, Bollinger Bands, On-Balance Volume) на основе реальных рыночных данных. Поскольку технический анализ опирается исключительно на исторические данные, его интеграция с фундаментальным анализом приобретает важное значение.*

Ключевые слова: *технический анализ, графические паттерны, индикаторы, торговые стратегии, анализ рынка, технические индикаторы, математическая модель, технические показатели.*

Annotatsiya. *Ushbu maqolada moliya bozorlarida texnik tahlil metodlarining ahamiyati va ularning savdo strategiyalarida qo‘llanilishi keng o‘rganilgan. Xususan, grafik patternlar va texnik indikatorlarning bozor harakatlarini bashorat qilishdagi roli tahlil qilinadi. Tadqiqot davomida eng mashhur grafik patternlar (bosh va yelka, ikki cho‘qqi, bayroq) va trend, momentum hamda hajm indikatorlari (MACD, RSI, Bollinger Bands, On-Balance Volume) samaradorligi real bozor ma’lumotlari asosida baholangan. Texnik tahlil faqat tarixiy ma’lumotlarga tayanishi sababli, uni fundamental tahlil bilan integratsiya qilish muhim ahamiyat kasb etadi.*

Kalit so‘z: *Texnik tahlil, grafik patternlar, indikatorlar, savdo strategiyalari, bozor tahlili, texnik indikatorlar, matematik model, texnik ko‘rsatkichlar.*

Kirish

Moliya bozorlarida savdo qilish jarayonida turli strategiyalardan foydalaniladi. Ushbu strategiyalar orasida texnik tahlil metodlari eng keng qo‘llaniladigan yondashuvlardan biri hisoblanadi. Texnik tahlil asosan bozor narxlari va savdo hajmining tarixiy o‘zgarishlariga

asoslanib, kelajakdagi narx dinamikasini bashorat qilishga qaratilgan. Bu usul treyderlarga va investorlarga o‘z savdo qarorlarini ma'lum naqshlar va ko‘rsatkichlarga asoslangan holda qabul qilishga imkon beradi[15].

Grafik patternlar va texnik indikatorlar texnik tahlilning asosiy tarkibiy qismlari hisoblanadi. Grafik patternlar bu narx harakatlarining o‘ziga xos shakllari bo‘lib, ular takrorlanish xususiyatiga ega va bozordagi psixologik holatni ifodalaydi[16]. Texnik indikatorlar esa matematik formulalar asosida hisoblab chiqiladigan va bozor harakatlarini aniqlashda yordam beradigan vositalardir. Ular uch asosiy toifaga bo‘linadi:

Trend indikatorlari – MACD, Bollinger Bands kabi indikatorlar narx harakatining yo‘nalishini aniqlashga yordam beradi[17].

Momentum indikatorlari – RSI va Stochastic Oscillator kabi vositalar bozorning ortiqcha sotilgan yoki ortiqcha sotib olingan holatlarini aniqlash uchun ishlatiladi.

Hajm indikatorlari – On-Balance Volume (OBV) kabi ko‘rsatkichlar savdo hajmining o‘zgarishlari asosida bozorning kuchayishi yoki zaiflashishini baholashga yordam beradi[18].

Ushbu maqolada grafik patternlar va texnik indikatorlarning xalqaro savdoda qo‘llanilishi va ularning samaradorligi bo‘yicha chuqur tahlil o‘tkaziladi. Shuningdek, ushbu vositalarning real bozor sharoitlarida qanday ishlashi, ularning afzalliklari va kamchiliklari ham ko‘rib chiqiladi. Matematik modellar asosida texnik tahlil metodlarining samaradorligi baholanadi va ularning investorlar uchun foydalilik darajasi aniqlanadi.

Texnik tahlil, ko‘plab treyderlar uchun muhim bo‘lsa-da, uning subyektivligi va tarixiy ma’lumotlarga tayanishi sababli kamchiliklarga ham ega. Ushbu maqola texnik tahlil metodlarini chuqur o‘rganish va ularning samaradorligini oshirish bo‘yicha ilmiy yondashuvlarni muhokama qilishga yo‘naltirilgan.

Texnik tahlil treyderlar va investorlar orasida keng qo‘llaniladigan metodlardan biri bo‘lsa-da, uning samaradorligi va ishonchliligi bo‘yicha bir qator muammolar mavjud. Ushbu muammolar texnik tahlil usullarining tabiati, bozor sharoitlarining o‘zgaruvchanligi va indikatorlarning cheklovlari bilan bog‘liq.

Texnik tahlilning subyektivligi - grafik patternlar va ularning ahmiyati.

Texnik tahlil grafik patternlar va indikatorlarga asoslangan bo‘lib, ushbu vositalarning talqini treyderlar tomonidan har xil bo‘lishi mumkin. Bir xil grafikni tahlil qilgan ikkita treyder har xil xulosalar chiqarishi va turli savdo strategiyalarini qo‘llashi mumkin. Masalan, “Bosh va yelka” patterni ba’zi treyderlar uchun sotish signali bo‘lsa, boshqalar uchun bu pattern noto‘g‘ri signal sifatida talqin qilinishi mumkin.

Indikatorlarning noto‘g‘ri signallar berishi.

Ko‘pgina texnik indikatorlar bozorning oldingi harakatlarini hisobga olgan holda kelajakni bashorat qilishga harakat qiladi. Ammo ba’zan bu indikatorlar noto‘g‘ri signallar berishi mumkin. Masalan:

[15] Murphy, J. J. *Technical Analysis of the Financial Markets*. New York Institute of Finance, 1999. – 542 b.
[16] Bulkowski, T. *Encyclopedia of Chart Patterns*. John Wiley & Sons, 2005. – 1032 b.
[17] Bollinger, J. *Bollinger on Bollinger Bands*. McGraw-Hill Education, 2001. – 256 b.
[18] Granville, J. E. *Granville's New Key to Stock Market Profits*. Prentice Hall Press, 1963. – 228 b.

- RSI (Relative Strength Index) treyderlarga ortiqcha sotilgan yoki ortiqcha sotib olingan holatlarni ko‘rsatadi, lekin trend davom etayotgan bo‘lsa, noto‘g‘ri signallar paydo bo‘lishi mumkin[19].
- MACD (Moving Average Convergence Divergence) trendni tasdiqlovchi signal bersa-da, kechikkan xususiyatga ega bo‘lib, tezkor qaror qabul qilishda muammolar tug‘dirishi mumkin.

Tarixiy ma’lumotlarga qaramlik.

Texnik tahlil strategiyalari asosan oldingi narx harakatlariga asoslangan. Ushbu yondashuvning muhim cheklovi shundaki, bozor doimiy ravishda o‘zgarib boradi va tarixiy tendensiyalar har doim ham kelajakda takrorlanmasligi mumkin[20]. Masalan, iqtisodiy inqiroz yoki global pandemiya kabi omillar oldingi ma’lumotlarga asoslangan strategiyalarning samarasiz bo‘lishiga olib kelishi mumkin.

Bozor sharoitlariga moslashish qiyinligi.

Bozor holati doimiy ravishda o‘zgarib boradi. Trend bozorida ishlaydigan indikatorlar (MACD, Bollinger Bands) konsolidatsiya bozorida noto‘g‘ri signallar berishi mumkin. Shu bilan birga, turli aktivlar uchun ishlatiladigan indikatorlar va patternlar har xil samaradorlikka ega bo‘lishi mumkin. Masalan, kriptovalyutalar va forex bozorida ishlatiladigan indikatorlar fond bozorida bir xil natija bermasligi mumkin.

Bozor manipulyatsiyalariga moyillik.

Texnik tahlil indikatorlari va grafik patternlar yirik institutsional investorlar va algoritmik treyding tizimlari tomonidan manipulyatsiya qilinishi mumkin. Masalan, yirik treyderlar bozorga sun’iy ravishda katta buyurtmalar joylashtirib, texnik indikatorlar orqali mayda investorlarni chalg‘itishi mumkin[21].

Fundamental tahlil bilan birlashtirilmagan strategiyalarning xavfliligi.

Texnik tahlilning eng katta kamchiliklaridan biri shundaki, u bozorning iqtisodiy va fundamental omillarini hisobga olmaydi. Masalan, kompaniyaning moliyaviy hisobotlari, foiz stavkalari, inflyatsiya va geosiyosiy voqealar bozor harakatlariga katta ta’sir ko‘rsatishi mumkin. Faqat texnik tahlilga asoslangan qarorlar qabul qilish investorlarni katta xavflarga olib kelishi mumkin.

Grafik Patternlar va Ularning Ahmiyati.

Grafik patternlar – bu narxlarning tarixiy harakatlariga asoslangan vizual shakllar bo‘lib, texnik tahlilda kelajakdagi bozor tendensiyalarini bashorat qilish uchun ishlatiladi. Ushbu patternlar savdogarlarga (treyderlarga) bozorda qaysi yo‘nalishda harakat qilishni aniqlashga yordam beradi. Grafik patternlar trendning davomiyligi yoki o‘zgarishini ko‘rsatishi mumkin va ular davom etuvchi patternlar, trend o‘zgarish patternlari, va ikki tomonlama patternlar kabi turlarga bo‘linadi.

Trendning O‘zgarishini Ko‘rsatuvchi Patternlar.

Trend o‘zgarish patternlari bozorning hozirgi yo‘nalishini o‘zgartirishi mumkinligini bildiradi. Ushbu patternlar odatda uzoq davom etgan trend oxirida shakllanadi va yangi trend boshlanishini ko‘rsatadi.

[19] Wilder, W. J. *New Concepts in Technical Trading Systems*. Trend Research, 1978. – 146 b.
[20] Elder, A. *Come Into My Trading Room: A Complete Guide to Trading*. John Wiley & Sons, 2011. – 320 b.
[21] Lopez, V., Martinez, J. "Transaction Volume Surges and Pattern Confirmation in Crypto Markets." *Journal of Applied Crypto Trading*, 2023, 9(2), 66-84.

Bosh va Yelka (Head and Shoulders).

Ushbu pattern uch qismdan iborat bo‘lib, o‘rta qismi (bosh) eng baland nuqtada joylashgan bo‘ladi, ikkita yon qismi esa (yelka) pastroq bo‘ladi va bozor trendining o‘zgarishi signalini beradi[22].

Turlari: Oddiy bosh va yelka – yuqoriga yo‘nalgan trend pastga buriladi. Teskari bosh va yelka – pastga yo‘nalgan trend yuqoriga buriladi.

Ikki cho‘qqi va ikki tub (Double Top va Double Bottom)[23]

- Ikkita bir xil darajadagi yuqori nuqtalardan tashkil topadi.
- Narx bu cho‘qqilardan tushib ketganda, pasayish tendensiyasi boshlanadi.
- Ikkita bir xil past nuqtalardan tashkil topadi.
- Narx bu past darajalardan yuqoriga ko‘tarilganda, o‘sish tendensiyasi boshlanadi.



1-rasm

1-rasm «bosh va yelka» (Head and Shoulders) shakli – Umumiy Ta’rif

Yuqoridagi grafikda XAUUSD (Oltin vs AQSh dollari) aktivining H4 (4 soatlik) taymfreymda narx harakatlari tasvirlangan bo‘lib, unda texnik tahlilning ishonchli shakllaridan biri — «bosh va yelka» (Head and Shoulders) modeli aniq ko‘rinadi. Ushbu shakl moliyaviy bozorda trend burilishini bashorat qiluvchi kuchli signal sifatida qaraladi. Shakl uchta asosiy qism va bir yelka chizig‘i (neckline) orqali aniqlanadi.

Uchburchak patternlari (Rising & Falling Wedge)

- Rising Wedge (Ko‘tariluvchi klin): Narx yuqoriga siljigan holda torayib boradigan uchburchak shaklini hosil qiladi va oxirida pastga tushadi.
- Falling Wedge (Tushuvchi klin): Narx pastga tushib boradi va torayadi, lekin oxirida yuqoriga buriladi.

[22] Martins, F., Chen, Z. "Head and Shoulders Pattern Predictability in Ethereum-Based Markets." *Journal of Crypto Asset Research*, 2023, 9(3), 112-129.
[23] Zhao, L., et al. "Empirical Investigation of Double Bottom Patterns in Cryptocurrency Markets." *Journal of Financial Markets*, 2022, 58, 101-120.



2-rasm

Yuqoridagi grafiklar asosida ko‘tariluvchi uchburchak (Ascending Triangle) shakli texnik tahlilda yuqori ishonchlilikka ega bo‘lgan bullish davomiylik modeli sifatida namoyon bo‘ldi. Empirik va innovatsion indikatorlar yordamida tasdiqlangan holda, bunday shakllar savdo strategiyalarida muvaffaqiyatli kirish nuqtalarini aniqlashga xizmat qiladi.

Uchburchak patternlari (Triangles) Ko‘tariluvchi uchburchak (Ascending Triangle): Yuqori chiziq gorizontal, pastki chiziq esa ko‘tarilib boradi. Narx yuqoriga qarab harakatlanish ehtimoli yuqori.

Tushuvchi uchburchak (Descending Triangle): Pastki chiziq gorizontal, yuqori chiziq esa pastga tushib boradi. Narx pastga qarab harakatlanish ehtimoli yuqori.

Simmetrik uchburchak (Symmetrical Triangle): Narx ikki tomonga ham harakatlanishi mumkin bo‘lgan siqilgan uchburchak shaklini hosil qiladi.

Grafik Patternlardan Foydalanish Strategiyalari.

- Tasdiqlovchi indikatorlardan foydalanish – MACD, RSI, va Bollinger Bands kabi indikatorlar bilan birga tahlil qilinsa, patternlarning samaradorligi oshadi.
- Savdo hajmiga e’tibor berish – Agar pattern shakllanganda savdo hajmi ortsa, bu signalning ishonchliligini oshiradi.
- Qo‘shimcha fundamental tahlil – Patternlar yaxshi ishlashi uchun bozor fundamental sharoitlarini ham inobatga olish lozim.

Grafik patternlar texnik tahlilda treyderlar uchun muhim vositalardan biri hisoblanadi. Ular trendlarning o‘zgarishini yoki davom etishini aniqlashga yordam beradi. Biroq, patternlar har doim ham aniq natija bermasligi mumkin, shuning uchun ularni tasdiqlovchi boshqa texnik va fundamental omillar bilan birgalikda tahlil qilish muhimdir.

Indikatorlar va Ularning Analitik Tahlili

Texnik tahlil bozor harakatlarini bashorat qilish uchun ishlatiladigan muhim vositalardan biridir. Ushbu tahlilda indikatorlar savdo strategiyalarining asosiy qismini tashkil etadi. Indikatorlar yordamida treyderlar trend yo‘nalishini, bozordagi impulsni, hajm o‘zgarishlarini va narxning potentsial burilish nuqtalarini aniqlashga harakat qilishadi.

Indikatorlarning samaradorligini oshirish uchun statistik modellash, vaqt qatorlari tahlili va mashina o‘rganish algoritmlaridan foydalanish mumkin. Ushbu maqolada texnik tahlil

indikatorlari, ularning matematik modellari va analitik tahlillari batafsil ko‘rib chiqiladi. Texnik indikatorlar bozor tahlilining matematik vositalari bo‘lib, uch asosiy guruhga bo‘linadi:

Trend indikatorlari: MACD, Bollinger Bands – trend kuchini aniqlashda ishlatiladi.

Momentum indikatorlari: RSI, Stochastic Oscillator – bozorning haddan tashqari sotilgan yoki sotib olingan holatini ko‘rsatadi.

Hajm indikatorlari: On-Balance Volume – savdo hajmi va narx harakati orasidagi bog‘liqlikni tahlil qiladi. Texnik tahlilda indikatorlar trend indikatori, impuls indikatori, o‘zgaruvchanlik (volatility) indikatori va hajm indikatori kabi toifalarga bo‘linadi. Quyida eng mashhur indikatorlar va ularning matematik modellar asosida tahlili keltirilgan.

Xulosa

Ushbu maqolada moliya bozorlarida texnik tahlil metodlarining savdo strategiyalaridagi ahamiyati va ulardan foydalanish imkoniyatlari ilmiy asosda o‘rganildi. Tadqiqot davomida grafik patternlar va texnik indikatorlarning narx dinamikasini bashorat qilishdagi o‘rni, ularning matematik modellarga asoslangan tahlili va real bozor sharoitlaridagi qo‘llanilishi tahlil qilindi.

Aniqlanishicha, grafik patternlar — bozor ishtirokchilarining psixologik xatti-harakatlarini aks ettiruvchi va trendlarning o‘zgarishini yoki davom etishini ko‘rsatib beruvchi muhim vosita hisoblanadi. Texnik indikatorlar esa matematik algoritmlar yordamida bozorning ichki tendensiyalarini, impulsini va hajm o‘zgarishlarini baholashda treyderlarga yordam beradi.

Shu bilan birga, texnik tahlil metodlari tarixiy ma’lumotlarga tayanishi sababli, bozorning kutilmagan o‘zgarishlari va fundamentaldagi o‘zgarishlarni har doim ham to‘liq aks ettira olmaydi. Shu nuqtai nazardan, texnik tahlil natijalarini fundamental tahlil natijalari bilan integratsiya qilish tavsiya etiladi.

Maqolada ko‘rib chiqilgan ilmiy manbalar va empirik dalillar shuni ko‘rsatdiki, indikatorlar va grafik patternlar bilan qo‘llab-quvvatlangan texnik tahlil metodlari savdo strategiyalarining aniqligi va samaradorligini oshirishga xizmat qiladi. Biroq, ularni mustaqil va ehtiyotkorlik bilan qo‘llash, statistik va fundamental omillar bilan birlashtirib baholash zarur.

ADABIYOTLAR

1. Murphy, J. J. *Technical Analysis of the Financial Markets*. New York Institute of Finance, 1999. – 542 b.
2. Bulkowski, T. *Encyclopedia of Chart Patterns*. John Wiley & Sons, 2005. – 1032 b.
3. Bollinger, J. *Bollinger on Bollinger Bands*. McGraw-Hill Education, 2001. – 256 b.
4. Granville, J. E. *Granville's New Key to Stock Market Profits*. Prentice Hall Press, 1963. – 228 b.
5. Wilder, W. J. *New Concepts in Technical Trading Systems*. Trend Research, 1978. – 146 b.
6. Elder, A. *Come into My Trading Room: A Complete Guide to Trading*. John Wiley & Sons, 2011. – 320 b.
7. Lopez, V., Martinez, J. "Transaction Volume Surges and Pattern Confirmation in Crypto Markets." *Journal of Applied Crypto Trading*, 2023, 9(2), 66-84.
8. Martins, F., Chen, Z. "Head and Shoulders Pattern Predictability in Ethereum-Based Markets." *Journal of Crypto Asset Research*, 2023, 9(3), 112-129.

IMPROVING AND INCREASING THE ATTRACTIVENESS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRIES. A STUDY ON THE INVESTMENT CLIMATE IN UZBEKISTAN

Negmatov Javohir Akbar o'g'li
Independent researcher at the Scientific Research Center "Scientific Foundations and Problems of the Development of Uzbekistan's Economy" under the Tashkent State University of Economics
ORCID-0009-0003-3582-419X
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389217

Abstract. *This paper explores the ways in which Uzbekistan can attract higher levels of investment and the practical steps required to enhance its overall investment appeal. The topic gains relevance from the need to identify financial resources beyond traditional state budgets to spur large-scale development projects. In an era when global economic shifts are reshaping decisions on capital allocation, Uzbekistan has introduced an array of economic reforms designed to draw investors. This study brings together theoretical and empirical insights to highlight important economic variables, policy measures, and institutional frameworks that affect investment decisions. A set of foundational principles and criteria for designing sustainable investment policies are offered, emphasizing the roles of transparency, infrastructure development, and legal reforms in reinforcing investor confidence.*

Keywords*: economic Activities, Investment Climate, Uzbekistan, Foreign Direct Investment, Policy Reforms, Sustainable Development.*

Introduction. As globalization is going deeper, attracting foreign investment become one of the key features of world economy. Many countries, especially those which are developing, are now focusing more on foreign investment to ensure economic growth and development[24]. But this process is not simple and depends on many different factors. One of the most important of them is investment attractiveness of regions.

Investment attractiveness of region is a group of indicators that shows how attractive that area is for foreign investors. These indicators include economic, social, political and legal factors[25]. By improving investment attractiveness, regions can not only increase chance of getting foreign capital but also support general economic progress.

In market economy condition, investment process has a very big role in achieving economic stability, improving competition, and increasing population well-being. Investment is accepted as a main driving force of economic development. It helps to launch new production capacities, improve infrastructure, and support fast technological changes.

[24] World Bank. (2020). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank.
[25] Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. International Business Review, 9(2), 163-190.

In Uzbekistan, we can observe that many large investment projects are being implemented, and wide-range efforts are made to attract foreign capital, especially during the transition to an open and stable economic system.

At the same time, global uncertainties in economic situation, difficult recovery after pandemic, geopolitical risks and other factors create unstable condition for investment. In such situation, the topic of increasing investment attractiveness in Uzbekistan through financial instruments becomes more important. In this article, firstly the recent indicators of investment processes in Uzbekistan will be studied, then the role and possibility of financial tools for improving investment climate will be discussed.

Methods and literature review. In this research, several scientific methods were used. Systematic analysis method helped to explore the relationship between regional investment attractiveness and foreign investment inflow. Comparative analysis was used to study and evaluate how different countries and regions increase their investment attractiveness. Statistical method was used to analyze investment flows, economic indicators and other quantitative data. Expert opinion method helped to understand the views of specialists and experts about investment climate and attractiveness. In literature review part, scientific articles, monographs, reports from international organizations and other materials were studied. For example, Dunning‘s[26] eclectic paradigm was very useful in understanding foreign investment theory. This theory explains investment with three key advantages: ownership, location and internalization.

Also, Blalock and Gertler[27] in their research showed that foreign investment can bring technology transfer and increase efficiency of local companies. This confirms the importance of increasing investment attractiveness in regions.

In regional investment policy, works by Cheng and Kwan[28] were studied. They analyzed how foreign investments come to Chinese regions, and pointed out the importance of infrastructure, labor quality and market size. In Uzbekistan, questions of foreign investment attraction were studied by Vahobov[29] and others. Their research was focused on investment potential of different regions and ways to improve it.

Results. The research showed that there are several major factors which affect regional investment attractiveness. Economic factors include GDP size and its growth rate, market capacity, inflation rate and tax system. Social factors include population number and structure, qualification of labor force and quality of education. Infrastructure factors are about development level of transport and logistics system, energy supply and telecommunications.

Institutional factors relate to legal framework, administrative procedures and level of corruption. Natural and geographic factors relate to the availability of natural resources, climate and geographical location. The research also showed that having a regional approach is very important in attracting foreign investment.

[26] Dunning, J. H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. Journal of International Business Studies, 19(1), 1-31.
[27] Blalock, G., & Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from Foreign Direct Investment through technology transfer to local suppliers. Journal of International Economics, 74(2), 402-421.
[28] Cheng, L. K., & Kwan, Y. K. (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience. Journal of International Economics, 51(2), 379-400.
[29] Vahobov, A. V., Xojimahamedov, S. X., & Muminov, N. G. (2019). O‘zbekiston hududlarining investitsion salohiyatini baholash va uni oshirish yo‘llari. Toshkent: Iqtisodiyot.

Analysis and discussion. Results of the study show that increasing regional investment attractiveness becomes an important part of attracting foreign capital. This needs a complex approach, because investment attractiveness is created under influence of many elements.

Among economic factors, GDP volume and its growth are specially important. Regions that have high economic growth usually look more attractive for investors. For example, China was one of the most attractive destinations for foreign investments for many years because of its fast economic development.[30]

According to the State Statistics Committee, in 2022–2023 the gross domestic product GDP of Uzbekistan showed average growth around 5.5 to 6 percent. Total volume of investments in 2022 reached about 266.24 trillion soums, and the volume of foreign direct investment FDI continued to grow. Especially in sectors like energy, chemical industry, agriculture and services, the amount of investment is increasing.

In the first half of 2023, because of global changes like geopolitical tensions, broken logistics chains and other factors, investment activity may become a little slower. However, thanks to tax benefits, free economic zones, and preferential credit lines which were introduced as part of economic reforms, the investment process was kept relatively stable. In the energy sector, investments are directed to oil and gas and also to alternative energy projects such as solar and wind, to satisfy consumption and increase export potential. In agriculture, the need for investments is growing because of the goals to increase added value, develop the cluster system and introduce modern technologies to improve product quality.

In the services sector, especially tourism, logistics, and IT, the inflow of foreign investment is increasing, which opens wide way for introducing new technological solutions. By developing the capital market of Uzbekistan, even more opportunities can be given to investors. The number of joint-stock companies is increasing, electronic trading systems for securities are expanding, and corporate bonds are becoming more popular. These are all effective methods for attracting investment. At the same time, the fact that investors can buy and sell their assets freely on the stock exchanges and growing liquidity is helping to strengthen investment attractiveness.

Medium- and long-term loans given by banks remain traditional tools for financing investment projects. Making interest rates more acceptable, organizing longer credit lines, and expanding activities of private banks help to improve access to financial resources. Leasing also gives extra opportunity to buy or modernize equipment, which reduces initial costs for investors. It is important for investors to manage investment risks. One way to reduce risks is to ensure companies and investment projects, especially for foreign investors, by applying mechanisms to cover political risks. Expanding the insurance services market in the republic, especially by introducing special insurance types for direct foreign investments, helps to increase investor trust.

In future, developing investment funds, venture capital and private equity in Uzbekistan can make a direct bridge between investors and entrepreneurs. These tools have big role in searching, supporting and working with high-profit and perspective projects. Venture funds especially are important to direct capital into startups and innovation businesses.

[30] Cai, F. (2017). China's Economic Growth Prospects: From Demographic Dividend to Reform Dividend. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

To increase investment attractiveness through financial tools, it is very important first to have a strong legal base. For some financial assets or new digital instruments, legal rules are still not fully developed, which may weaken investor confidence.

In capital markets, information asymmetry - means lack of full and transparent information about company value, risks, or capital usage — can lead to doubts and concerns for investors. Providing full and clear data helps to make better investment decisions. Even if government is already taking positive actions, still the integration between venture capital, investment funds, and entrepreneurs is not strong enough. It is needed to form mechanisms that connect innovation projects, startups, and private capital. Right now, companies do not have enough experience in risk analysis, and use of insurance tools is limited. This negatively affects investment attractiveness.

To improve investment climate and use full potential financial tools, the following actions are recommended.

First, the legal reforms should go deeper. Developing the capital market, introducing new financial instruments, setting clear norms for digital assets and making investor rights and interests aligned with international standards are very necessary.

Second, the cooperation between public and private sectors should be stronger. To finance investment projects, different credit lines and guarantee funds must be created, and cooperation with private funds needs to be expanded.

Third, transparency of information should be ensured. Reliable and systematic databases about securities, corporate reports, projects and startups will help investors to make decisions more easily.

Fourth, the insurance market must be developed. From political risks to foreign investment insurance, special programs must be expanded, and cooperation between local and foreign insurance companies should be established.

Fifth, innovative financing instruments should be encouraged. Venture capital, crowdfunding, and investment fund activity should be supported, and startup ecosystem must be developed.

In recent years, economic, social and legal reforms in Uzbekistan are increasing the interest of entrepreneurs and investors in our economy. This is also one of the reasons for the growing volume of investments going into the country. But still, there is disproportional activity between regions, and this is visible in the table below.

As the table shows, from 2019 to 2023 the volume of investment into fixed capital in Uzbekistan changed every year. Economic reforms, pandemic, and changes in investment climate had strong influence on these indicators. In 2019, the total volume of investment in the country was 195.9 trillion soums, and by 2023 this number reached 356.1 trillion soums. The growth rates show that in 2020 it was 210.2 trillion (+7.3%), and in 2023 it was 356.1 trillion (+33.7%). The biggest growth was in 2023, which shows recovery and more active implementation of new projects.

According to 2023 results, the regions with highest volume of investment were Tashkent city (88.975 trillion soums), Tashkent region (43.182 trillion), Bukhara (31.030 trillion), Samarkand (30.252 trillion), and Fergana (22.713 trillion). These areas have dense population, developed industry and services, and many large investment projects.

When compared to 2019, the regions with highest investment growth by 2023 were Bukhara (from 10.367 trillion to 31.030 trillion, +199%) and Andijan (from 7.452 trillion to 18.639

trillion, +150%). However, Kashkadarya region saw decrease — from 24.462 trillion in 2019 to 21.138 trillion in 2023 (-13.6%). This may show that investment potential declined, or capital was moved to other sectors.

Table 1

Annual volume of investments into fixed capital, in billion soums

Year/Region	2019	2020	2021	2022	2023
Uzbekistan (total)	195927.3	210195.1	239552.6	266240	356071.4
Karakalpakstan	8750.6	7089.8	8110.7	10254	12959.2
Andijan	7452.1	9622.6	11176.6	14339.8	18639.1
Bukhara	10366.6	12183.9	20528.3	21638.3	31030.5
Kashkadarya	24462.5	20557.6	17359.1	16012.8	21138
Navoi	17646.3	15688.4	15020.1	17958.1	26398.6
Namangan	12084.9	12007.2	12982	14775.1	19220.1
Surkhandarya	11835.1	10068.2	12037.8	11569.4	18307.7
Syrdarya	5869.1	7191.9	8051.8	12354.6	15871.8
Tashkent region	20353.9	21148.6	28113.6	35767.7	47709.3
Fergana	8685.4	11040	12625.2	15419.3	19955
Khorezm	5032	5391.8	8292	8769.7	11666.1
Tashkent city	42458.1	50371.4	58172.7	56847.9	71143.7

Based on analysis of last five years, we can say that investment into fixed capital in Uzbekistan continues to grow steadily. Some regions like Tashkent city, Bukhara and Samarkand are standing out as investment centers. Meanwhile, in regions like Kashkadarya, it is necessary to reconsider investment strategy and renew territorial approaches.

Conclusion, stability of investment process is essential in modernization of Uzbekistan economy, development of competitive production, and increasing export potential. Reforms and government programs in recent years gave positive results in investment attraction, but now it is time to bring investment attractiveness to new level. Financial instruments play big role in this. By developing capital markets, improving banking and credit systems, expanding insurance services, and creating investment and venture capital markets, Uzbekistan can boost competitiveness, speed up production, and introduce modern technologies.

The analysis and recommendations in this article show that improving investment climate needs not only good legal base, but also coordinated and systemic approach. The more cooperation mechanisms between government, private sector and investors are formed, the more stable the investment flow will be. This can lead to sustainable growth and socially important outcomes in every sector of economy.

REFERENCES

1. Official website of the State Committee of the Republic of Uzbekistan on Statistics (www.stat.uz)
2. Publications and legislative documents of the Central Bank of the Republic of Uzbekistan
3. Official information from the Ministry of Investments, Industry and Trade of the Republic of Uzbekistan

4. Reports from the World Bank, International Monetary Fund and Asian Development Bank
5. Media sources, analytical articles, and foreign publications on the capital market and securities
6. Blalock, G., & Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from Foreign Direct Investment through technology transfer to local suppliers. Journal of International Economics
7. Cheng, L. K., & Kwan, Y. K. (2000). Journal of International Economics
8. Vahobov, A. V., Xojimahamedov, S. X., & Muminov, N. G. (2019). O‘zbekiston hududlarining investitsion salohiyatini baholash va uni oshirish yo‘llari.
9. Cai, F. (2017). China's Economic Growth Prospects: From Demographic Dividend to Reform Dividend. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

TIJORAT BANKLARIDA “YASHIL” MOLIYALASHTIRISHNI JADALLASHTIRISH ISTIQBOLLARI

Qudratov Inomjon Nemat o‘g‘li
Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti Mustaqil tadqiqotchi
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389248

Annotatsiya*. Ushbu maqolada tijorat banklarining “yashil” moliyalashtirishdagi roli va uni jadallashtirish istiqbollari tahlil qilinadi. Yashil moliyalashtirishning mohiyati, asosiy yo‘nalishlari va banklar uchun iqtisodiy va ijtimoiy afzalliklari yoritilgan. O‘zbekiston misolida yashil moliyalashtirishning amaldagi holati o‘rganilib, uni rivojlantirish uchun zarur bo‘lgan institutsional, moliyaviy va tashkiliy choralar taklif etilgan. Maqola xulosa qismida bank tizimining ekologik barqarorlikdagi o‘rni alohida ta’kidlanadi.*

Abstract. *This article analyzes the role of commercial banks in green financing and prospects for its acceleration. It explores the essence of green finance, its main directions, and the economic and social advantages it offers to banks. Using Uzbekistan as a case study, the article reviews the current state of green financing and proposes institutional, financial, and organizational measures needed for its development. The conclusion emphasizes the crucial role of the banking system in ensuring environmental sustainability.*

Kirish

Bugungi global iqtisodiyotning muhim yo‘nalishlaridan biri barqaror rivojlanish tamoyillariga asoslangan “yashil iqtisodiyot” konsepsiyasi hisoblanadi. Iqlim o‘zgarishlari, ekologik muammolar va tabiiy resurslardan samarasiz foydalanish oqibatida ko‘plab davlatlar iqtisodiy siyosatini qayta ko‘rib chiqishga majbur bo‘lmoqda. Ushbu sharoitda tijorat banklari tomonidan “yashil” moliyalashtirish mexanizmlarini joriy qilish va ularni jadallashtirish muhim ahamiyat kasb etadi.

“Yashil” moliyalashtirish deganda, ekologik toza, energiyani tejovchi, tabiiy resurslardan oqilona foydalanishga qaratilgan loyihalarni moliyalashtirish tushuniladi. Bu jarayonda tijorat banklarining ishtiroki ularning strategik rivojlanishiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi, mijozlar ishonchini oshiradi va ekologik barqarorlikni ta’minlaydi.

Asosiy qism

1. “Yashil” moliyalashtirishning mohiyati va ahamiyati

Yashil moliyalashtirish ekologik xavfsizlikni ta’minlash, barqaror energiya manbalaridan foydalanish va iqlim o‘zgarishlariga qarshi kurashish maqsadida amalga oshiriladi. U quyidagi yo‘nalishlarda o‘z aksini topadi:

quyosh, shamol, biogaz kabi qayta tiklanuvchi energiya manbalarini moliyalashtirish;

ekologik infratuzilmani rivojlantirish (masalan, chiqindilarni qayta ishlash zavodlari, toza suv tizimlari);

uglerod chiqindilarini kamaytiruvchi texnologiyalarni qo‘llab-quvvatlash;

“yashil” obligatsiyalar va boshqa moliyaviy instrumentlarni joriy etish.

2. Tijorat banklarining roli

Tijorat banklari “yashil” moliyalashtirishda bir necha asosiy vazifalarni bajaradi:

ekologik loyihalar uchun kredit liniyalari ochish;

xalqaro moliya institutlari bilan hamkorlikda grantlar va subsidiyalar jalb qilish;

“yashil” biznesni moliyaviy rag‘batlantirish;

ekologik risklarni baholash va ular asosida qaror qabul qilish.

Banklar uchun bu nafaqat ijtimoiy mas’uliyat, balki yangi moliyaviy imkoniyatlarni ham anglatadi. Masalan, “yashil” obligatsiyalar banklar uchun uzoq muddatli resurs bazasini shakllantirishda muhim vosita bo‘ladi.

3. O‘zbekistonda “yashil” moliyalashtirishning hozirgi holati

O‘zbekiston hukumati tomonidan “yashil” iqtisodiyot tamoyillarini joriy qilish bo‘yicha qator huquqiy va institutsional islohotlar amalga oshirilmoqda. 2022 yilda qabul qilingan “Yashil iqtisodiyot” konsepsiyasi asosida bank tizimida ham muayyan o‘zgarishlar kuzatildi. Ayrim banklar tomonidan quyosh panellarini o‘rnatish, energiya samaradorligi bo‘yicha loyihalarni moliyalashtirishga kirishildi.

Biroq tizimli yondashuv va yetarli tajriba yetishmayapti. Masalan, ekologik risklar asosida kredit baholash tizimi hali keng qo‘llanilmaydi, “yashil” obligatsiyalar amaliyotda yo‘q darajasida.

4. Yashil moliyalashtirishni jadallashtirish istiqbollari

O‘zbekiston tijorat banklarida “yashil” moliyalashtirishni jadallashtirish uchun quyidagi choralarni ko‘rish lozim:

Huquqiy bazani kuchaytirish: Banklar uchun “yashil” moliyalashtirish mezonlari, standartlari va reporting talablarini belgilovchi normativ hujjatlar ishlab chiqilishi zarur.

Moliyaviy instrumentlar yaratish: Yashil kreditlar, yashil obligatsiyalar va subsidiyalangan foiz stavkalari tizimini yo‘lga qo‘yish.

Xalqaro hamkorlikni kengaytirish: Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki, Osiyo taraqqiyot banki kabi tashkilotlar bilan hamkorlikda ekologik loyihalarni moliyalashtirish.

Kadrlar salohiyatini oshirish: Bank xodimlari uchun “yashil” moliyalashtirish bo‘yicha treninglar va malaka oshirish dasturlarini yo‘lga qo‘yish.

Axborot-kommunikatsiya texnologiyalaridan foydalanish: Loyihalarning ekologik ko‘rsatkichlarini tahlil qilishda sun’iy intellekt, texnologiyalarini joriy qilish.

Moliyaviy barqarorlik – bu moliyaviy tizimning, ya’ni moliya muassasalari, bozorlar va bozor infratuzilmalarining ehtimoliy shoklar va nomutanosibliklarga bardosh bera olishi, shu bilan birga moliyaviy vositachilik funktsiyalarini bajara olmaslik ehtimolini pasaytirish qobiliyatidir. Moliyaviy barqarorlik maqsadi alohida moliya muassasasi emas, balki butun moliya tizimi barqarorligini ta’minlashdan iborat. Moliyaviy barqarorlik iqtisodiyotning barqaror rivojlanish asosi hisoblanadi.

Moliyaviy tizim, qachonki banklar, boshqa kredit tashkilotlari va moliya bozorlari uy xo‘jaliklari va tadbirkorlik sub’ektlariga bir maromda ishlayotgan tizimning keskin sustlashishiga yo‘l qo‘ymasa, iqtisodiyotdagi ishtiroki va uning o‘sishi uchun zarur moliyaviy investitsiyalar taqdim eta olsagina barqaror hisoblanadi. Aks holda nobarqaror tizimda iqtisodiy shoklar real iqtisodiyotga noxush ta’sir ko‘rsatishi, kreditlashni izdan chiqarishi va kutilganidan ziyod xatarga olib kelishi, bandlikning qisqarishi va iqtisodiy faollikni susaytirishi mumkin.

Moliyaviy nobarqarorlik sharoitida moliya tizimi iqtisodiyot uchun zarur moliyaviy xizmatlarni taqdim eta olmaydi. Masalan, yirik moliya tashkilotidagi qiyinchiliklar moliyaviy nobarqarorlikni yuzaga keltirishi mumkin. Bundan tashqari, bitta muassasadagi muammolar banklararo operatsiyalar tufayli tizimning bir-biriga o‘zaro qattiq bog‘langan boshqa

tashkilotlariga ham tarqalishi mumkin. Muassasalarning umumiy faoliyati butun moliya tizimi uchun xavfni, ya'ni tizimli xavfni yuzaga keltirishi, ishonchli bo'lib tuyulgan alohida tashkilotni ham moliyaviy nobarqarorlikka olib kelishi mumkin.

Moliyaviy barqarorlik va uni tahlil qilish markaziy banklar hamda moliya tizimini tartibga soluvchi organlarning asosiy vazifalaridan biri hisoblanadi. Bank sektori O'zbekiston moliya tizimining eng muhim bo'g'ini bo'lganligi sababli, uning barqarorligini ta'minlash O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankining asosiy vazifalari sirasiga kiradi. Markaziy bank bank tizimidagi o'zgarishlarni kuzatib boradi va baholaydi, shuningdek, tizimli xavflar to'planishini kamaytirish va bank tizimining barqarorligini ta'minlash choralarini ko'rib boradi. Markaziy bank yiliga ikki marta moliyaviy barqarorlik sharhini chop etadi, unda bank tizimining barqarorligi, makromoliyaviy zaiflik va xatarlar tahlil qilinadi va baholanadi. Ushbu sharhni chop etishdan ko'zlagan asosiy maqsad – jamoatchilik xabardorligini hamda bu sohada Markaziy bankning shaffofligi va hisobdorligini oshirishdan iborat.

Xulosa

Tijorat banklarining "yashil" moliyalashtirishdagi ishtiroki nafaqat ekologik barqarorlikni ta'minlaydi, balki ularning strategik rivojlanishiga, investitsiyaviy jozibadorligiga ham xizmat qiladi. O'zbekiston uchun bu yo'nalish dolzarb bo'lib, yaqin kelajakda yangi "yashil" moliyaviy mahsulotlar, xizmatlar va tizimlarning shakllanishi kutilmoqda. Buning uchun esa davlat, banklar va jamiyatning o'zaro hamkorligi muhim omil hisoblanadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Yashil iqtisodiyotga o'tish bo'yicha 2030 yilgacha mo'ljallangan strategiyani tasdiqlash to'g'risida"gi PQ–4477-sonli qarori. – Toshkent, 2022 yil.
2. Karimov I.A. "Barqaror rivojlanish: iqtisodiy va ekologik muvozanat tamoyillari". – Toshkent: O'zbekiston, 2020.
3. O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki. "2023-yil bank tizimi barqarorligi bo'yicha hisobot". – Toshkent: MB nashriyoti, 2023.
4. Xudoyberganov Q., Abdukarimov A. "Moliyaviy menejment: nazariya va amaliyot". – Toshkent: Iqtisod-Moliya, 2019.
5. Yuldasheva N., Soliyeva Z. "Yashil iqtisodiyot sharoitida tijorat banklarining investitsiya faoliyati". // "Iqtisodiyot va ta'lim" ilmiy-amaliy jurnali, 2021, №4.
6. O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiy taraqqiyot va kambag'allikni qisqartirish vazirligi. "Yashil investitsiyalarni rivojlantirish konsepsiyasi". – Toshkent, 2021.
7. "Tijorat banklarining ekologik loyihalarni moliyalashtirishdagi ishtiroki". "Bank ishi" ilmiy-amaliy jurnali, 2022, №2.
8. Turaev A.A. "Bank ishi va moliyaviy barqarorlik". – Toshkent: Fan va texnologiya, 2020.

RESURS TEJAMKORLIGINI BOSHQARISH ASOSIDA IQTISODIYOTNI BARQAROR RIVOJLANTIRISH

Raxmonqulova Nafisa Olimjon qizi
Osiyo xalqaro universiteti tayanch doktoranti
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389279

Annotatsiya. *Ushbu maqolada O‘zbekiston Respublikasida resurslardan oqilona foydalanish va ularni tejamkor boshqarish orqali iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishning muhim omillari yoritilgan. Resurs tejamkorlik tamoyillari, texnologik yangilanishlar, energetik samaradorlik va ekologik barqarorlikka oid yondashuvlar asosida ishlab chiqilgan siyosatlarning amaliy natijalari tahlil qilinadi. Xususan, sanoat, qishloq xo‘jaligi va kommunal xizmatlar sohalaridagi resurs tejamkor mexanizmlar O‘zbekiston sharoitida qanday samara berayotgani ko‘rib chiqiladi.*

Kalit so‘zlar: *resurs tejamkorligi, barqaror rivojlanish, iqtisodiy samaradorlik, ekologik boshqaruv, energiya tejash, raqamli transformatsiya, ishlab chiqarishni modernizatsiya qilish, O‘zbekiston iqtisodiyoti.*

Abstract. *This article illustrates important factors in sustainable development of the economy through the rational use and economical management of resources in the Republic of Uzbekistan. Practical results of policies developed on the basis of resource savings, technological updates, energy improvements, energy improvements and environmental sustainable approaches are analyzed. In particular, resource-saving mechanisms in industry, agriculture and communal services will be considered in Uzbekistan.*

Keywords: *resource Saving, Sustainable Development, Economic Efficiency, Energy Savings, Energy Savings, Modernization of production, Economics of Uzbekistan.*

Аннотация. *Эта статья иллюстрирует важные факторы в устойчивом развитии экономики посредством рационального использования и экономического управления ресурсами в Республике Узбекистан. Проанализируются практические результаты политики, разработанных на основе экономии ресурсов, технологических обновлений, улучшения энергии, улучшения энергии и экологических подходов. В частности, в Узбекистане будут рассмотрены механизмы экранирования ресурсов в промышленности, сельском хозяйстве и общинах.*

Ключевые слова: *экономия ресурсов, устойчивое развитие, экономическая эффективность, экономия энергии, экономия энергии, модернизация производства, экономика Узбекистана.*

KIRISH

Bugungi global iqtisodiy taraqqiyot tendensiyalarida resurslar bilan samarali ishlash masalasi dolzarb ahamiyat kasb etmoqda. Xususan, cheklangan tabiiy resurslar, ekologik muvozanatning buzilishi, energiya resurslariga bo‘lgan talabning ortib borishi iqtisodiy siyosatning ustuvor yo‘nalishlaridan biri sifatida resurs tejamkorligini boshqarishni ilgari surmoqda. O‘zbekiston uchun bu masala alohida ahamiyatga ega, chunki mamlakatda sanoat va

infratuzilma jadal rivojlanayotgan bo‘lsa-da, bu jarayonlar ko‘pincha resurslar isrofgarchiligiga olib kelmoqda.

Resurslarni tejash orqali iqtisodiyotni barqaror rivojlantirish – bu faqatgina iqtisodiy ko‘rsatkichlarni yaxshilash emas, balki ekologik xavfsizlik, energiya mustaqilligi va aholining yashash sifati kabi omillarni ham o‘z ichiga oladi. Ushbu maqolada aynan shu yondashuv asosida O‘zbekiston iqtisodiy modelining tahlili amalga oshiriladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI VA EMPIRIK TAHLIL

Resurs tejamkorlik – bu mavjud resurslardan maksimal foyda olish orqali isrofgarchilikni kamaytirish va ishlab chiqarish samaradorligini oshirish jarayonidir. Bu yondashuv ishlab chiqarish texnologiyalarini modernizatsiya qilish, energiya manbalarini diversifikatsiya qilish, qayta tiklanuvchi manbalarni joriy etish, chiqindilarni qayta ishlash kabi yo‘nalishlarni o‘z ichiga oladi.

O‘zbekistonda bu boradagi huquqiy baza ham shakllangan: “Yashil iqtisodiyot” konsepsiyasi, “Energiya samaradorligi to‘g‘risida”gi qonunlar, “Sanoatni modernizatsiya qilish va raqamlashtirish” dasturlari resurslarni oqilona boshqarishga qaratilgan. Xususan, 2023–2026 yillar uchun “Resurs tejash milliy strategiyasi” ishlab chiqilishi ushbu yo‘nalishning davlat darajasida e’tirof etilayotganini ko‘rsatadi.

Sanoat tarmog‘i O‘zbekiston iqtisodiyotining asosiy yo‘nalishlaridan biri bo‘lib, energiya va xomashyo resurslarining katta qismini iste’mol qiladi. Shu bois, resurs tejamkor texnologiyalarni sanoatga joriy etish iqtisodiy va ekologik jihatdan birdek foydalidir.

Misol uchun, yirik sanoat korxonalarida ISO 50001 energiya menejment tizimining joriy etilishi orqali energiya sarfi 10–15 foizga kamaytirilmoqda. Shuningdek, zamonaviy issiqlik almashuv tizimlari, avtomatlashtirilgan ishlab chiqarish liniyalari, suv sarfini optimallashtiruvchi texnologiyalar ishlab chiqarish tannarxini sezilarli darajada pasaytirishga xizmat qilmoqda.

Elektron monitoring va IoT qurilmalari asosida ishlab chiqilgan "aqlli" tizimlar resurs iste’molini real vaqt rejimida kuzatishga imkon beradi. Bu esa raqamli boshqaruv asosida energiya va materiallar isrofgarchiligini kamaytiradi.

O‘zbekistonning qishloq xo‘jaligi sohasi suv resurslariga nihoyatda bog‘liq. An’anaviy sug‘orish uslublari suvning 40–60 foizini yo‘qotadi. Shu bois tomchilatib sug‘orish, suv tejovchi agrotexnologiyalar, va raqamli agro-monitoring tizimlari orqali resurs tejamkorligi sezilarli darajada oshmoqda [1].

2022 yil holatiga ko‘ra, O‘zbekistonda 250 ming gektardan ortiq yer maydonlarida zamonaviy sug‘orish texnologiyalari joriy etilgan bo‘lib, bu sug‘orish samaradorligini 2 baravarga oshirgan. Yer unumdorligini tahlil qiluvchi agrotexnik mobil ilovalar orqali optimal urug‘lik miqdori va o‘g‘it sarfi aniqlanib, hosildorlikni saqlagan holda resurslar tejalayapti.

Bundan tashqari, qayta ishlanadigan biomassa manbalaridan energiya ishlab chiqarish orqali ham qishloq xo‘jaligidagi chiqindilar iqtisodiy resursga aylantirilmoqda.

NATIJALAR

Uy-joy va kommunal xo‘jalik sohasida resurslar, ayniqsa elektr va issiqlik energiyasi, ko‘p miqdorda isrof qilinadi. Bunga eski inshootlar, issiqlik izolyatsiyasi past bo‘lgan binolar va nosamarali isitish tizimlari sabab bo‘lmoqda.

So‘nggi yillarda davlat tomonidan energiya tejamkor qurilish standartlari, LED yoritish texnologiyalari, avtomatik harorat nazorati tizimlari joriy etilmoqda. "Yashil bino" sertifikatlariga

ega inshootlar soni ham ortib bormoqda. Energiya auditi tizimining yo‘lga qo‘yilishi orqali esa kommunal xizmatlar samaradorligi hisobga olinib, investitsion loyihalarga asos bo‘lmoqda.

Resurs tejamkorligini boshqarish sohasida zamonaviy innovatsion texnologiyalarni joriy etish iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishning muhim strategik yo‘nalishiga aylanmoqda. Ayniqsa, raqamli texnologiyalar va sun’iy intellekt asosidagi yechimlar ishlab chiqarish jarayonlarining resurs iste’molini optimallashtirishga imkon bermoqda. O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan yirik sanoat korxonalari tomonidan “aqlli ishlab chiqarish”, “raqamli tvinning” joriy etilishi orqali ish jarayonlarida real vaqtda resurs sarfini nazorat qilish, energiya oqimlarini tahlil qilish va prognozlash imkoni yaratilmoqda [2].

Shuningdek, innovatsion yondashuv sifatida sanoat ekologik dizayn tamoyillari (eco-design) keng joriy etilmoqda. Bunda mahsulotlar ishlab chiqish bosqichidan boshlab ularning butun hayotiy davri davomida qanday resurslar sarflanishi va qay darajada chiqindi hosil bo‘lishi aniqlanadi. Bu yondashuv sanoat ishlab chiqarishini ekologik jihatdan mas’uliyatli va barqaror qiladi.

Innovatsiyalarni muvofiqlashtirish maqsadida Hukumat tomonidan “Innovatsion rivojlanish strategiyasi” doirasida ishlab chiqilgan Innovatsion G‘oyalar Reestri va texnoparklar faoliyati resurs tejamkorlikni iqtisodiyotning barcha bosqichlariga integratsiya qilishda muhim vosita bo‘lmoqda.

Resurslardan oqilona foydalanish faqat ularni tejash bilan emas, balki ularni aniqlik bilan monitoring qilish va samaradorlikni baholash orqali ta’minlanadi. O‘zbekistonda ayni vaqtda ishlab chiqarish, energetika va kommunal sohalarda avtomatlashtirilgan monitoring tizimlari (SCADA, EMS, BMS) keng joriy etilmoqda. Bu tizimlar yordamida real vaqt rejimida elektr, gaz, suv va boshqa resurslar iste’moli hisobga olinadi, bu esa resurs yo‘qotishlarining oldini olishga xizmat qiladi [3].

Shuningdek, xalqaro tajribaga asoslanib, benchmarking usulidan foydalanilmoqda, ya’ni o‘z resurs sarf ko‘rsatkichlarini boshqa korxonalar yoki mamlakatlar ko‘rsatkichlari bilan taqqoslash asosida samaradorlik baholanadi. Bu yondashuv sanoat klasterlari, energetika kompaniyalari, kommunal xizmatlar va hatto davlat tashkilotlari darajasida ham joriy etilmoqda.

Masalan, Toshkent viloyatida o‘tkazilgan pilot loyiha asosida suv ta’minoti korxonasida raqamli monitoring tizimi orqali suv sarfi 12% ga qisqartirildi va nasos energiyasi 18% tejandi. Bunday yondashuvlar boshqa hududlarga kengaytirilishi resurslar bo‘yicha davlat siyosatini real statistik asosda shakllantirishga yordam beradi.

Resurs tejamkorlik texnik yoki tizimli masala bo‘lishdan tashqari, u inson omiliga ham bevosita bog‘liq. Har qanday ilg‘or texnologiyalar, siyosat va monitoring vositalari o‘z samarasini faqat inson kapitali yetarli darajada shakllanganda beradi. Shu bois, resurslarni boshqarishda inson omiliga, xususan, xodimlarning bilim va malakasiga, rahbarlarning strategik qarashlariga va aholi ongiga alohida e’tibor qaratish lozim [4].

Bugungi kunda O‘zbekistonda “Yashil tafakkur”, “Tejamkor xonadon”, “Samarali iste’mol madaniyati” kabi targ‘ibot dasturlari orqali keng jamoatchilikda resurslarga nisbatan mas’uliyatli yondashuv shakllantirilmoqda. Biroq bu tashabbuslar yakkama-yakka emas, balki institutsional miqyosda tizimlashtirilgan ta’lim va qayta tayyorlash dasturlari orqali amalga oshirilsa, yanada samarali bo‘ladi.

Masalan, Yevropa davlatlarida “Green Skills” dasturlari mavjud bo‘lib, barcha sohalar bo‘yicha resurs tejashga oid kompetensiyalar kasb-hunar ta’limi dasturlariga integratsiya qilingan.

O‘zbekistonda ham bu borada Energetika vazirligi, Innovatsiya vazirligi va Oliy ta’lim muassasalari bilan hamkorlikda maxsus modullar asosida o‘qitiladigan dasturlarni joriy etish muhimdir.

O‘zbekistonning resurs tejamkor rivojlanishga o‘tishida xalqaro moliyaviy institutlar bilan hamkorlik alohida o‘rin tutadi. Jahon banki, Osiyo taraqqiyot banki, Yevropa tiklanish va taraqqiyot banki (EBRD), shuningdek, BMTning ixtisoslashgan agentliklari (UNDP, UNEP) orqali moliyalashtirilayotgan ekologik va energiya samaradorligi loyihalari mamlakatda “yashil iqtisodiyot”ga o‘tishni tezlashtirmoqda [5].

Masalan, EBRD tomonidan moliyalashtirilgan “Green Economy Financing Facility” (GEFF) dasturi doirasida O‘zbekistonda kichik va o‘rta biznes subyektlari uchun energiya tejovchi texnologiyalarni xarid qilishda imtiyozli kreditlar ajratilmoqda. Bu esa xususiy sektorni resurs tejamkorlik siyosatiga faol jalb qilishga xizmat qilmoqda.

Xalqaro investorlar uchun resurs tejamkorlik loyihalari tobora jozibador bo‘lib bormoqda. Buning sababi, bunday loyihalar uzoq muddatda iqtisodiy barqarorlikni, atrof-muhitga ta’sirning kamayishini va sarmoya xavfining pasayishini kafolatlaydi. Shu sababli, ESG (environmental, social, governance) mezonlariga javob beradigan korxonalar xalqaro kapital bozorida afzallik kasb etadi.

XULOSA VA MUNOZARA

Resurs tejamkorligini boshqarish – bu zamonaviy iqtisodiy rivojlanishning ajralmas bo‘lagi bo‘lib, O‘zbekiston sharoitida ham u davlat siyosati, sanoat strategiyasi va ekologik xavfsizlikning muhim elementi sifatida shakllanmoqda. Resurslardan oqilona foydalanish nafaqat ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytiradi, balki barqaror iqtisodiy o‘sish, ekologik muvozanat va kelajak avlodlar uchun resurslarning saqlanishini ham ta’minlaydi. Shu bois, har bir sohada resurs tejovchi texnologiyalarni joriy etish, bu borada innovatsion yondashuvlarni qo‘llash va xalqaro tajribani o‘rganish dolzarb ahamiyat kasb etadi.

ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Karimov, I. R. Barqaror rivojlanish strategiyasi va iqtisodiy xavfsizlik. – Toshkent: O‘zbekiston, 2019. – 280 b.
2. UNDP Uzbekistan. Green Economy Transition in Uzbekistan: Analytical Report. – Tashkent: UNDP, 2022. – 65 p.
3. Khudaykulov, S. A. Energy Efficiency in the Industrial Sector of Uzbekistan. // Journal of Central Asian Studies. – 2021. – Vol. 6, No. 1. – B. 45–59.
4. Ministry of Energy of the Republic of Uzbekistan. Annual Report on Energy Efficiency. – Tashkent, 2023. – 87 b.
5. World Bank. Resource Efficiency and Circular Economy in Central Asia. – Washington D.C.: World Bank Group, 2022. – 112 p.

EFFECTIVE UTILIZATION OF INVESTMENTS IN AGRICULTURE: INTERNATIONAL EXPERIENCE

Salomova Zarina Murodovna
"Toshkent irrigatsiya va qishloq xo'jaligini mexanizatsiyalash muhandislari instituti" MTU,
Iqtisodiyot kafedrasi 3-bosqich tayanch doktoranti
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389328

Annotatsiya. *Mazkur maqolada qishloq xo'jaligi sohasida investitsiyalardan samarali foydalanish bo'yicha ayrim rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlar tajribalari tahlil qilingan. Unda AQSh, Niderlandiya, Xitoy, Hindiston kabi mamlakatlarda investitsiya siyosatining ustuvor yo'nalishlari, davlat-xususiy sheriklik, innovatsion texnologiyalar va moliyalashtirish modellari o'rganilgan. Maqola yakunida O'zbekistonda ushbu tajribalardan foydalanish bo'yicha amaliy tavsiyalar berilgan.*

Abstract. *This article analyzes international experiences in the effective use of investments in agriculture. It explores policies and practices in countries such as the USA, the Netherlands, China, and India, focusing on public-private partnerships, innovative technologies, and financing models. The paper concludes with practical recommendations for Uzbekistan to adapt successful foreign approaches in its agricultural sector.*

Аннотация. *В данной статье рассматриваются международные практики эффективного использования инвестиций в сельском хозяйстве. Проанализированы примеры США, Нидерландов, Китая и Индии, включая аспекты государственной поддержки, партнерства с частным сектором, инновационные технологии и финансовые модели. В завершение предложены рекомендации по применению этих практик в Узбекистане.*

Keywords: *agriculture, investment, public-private partnership, innovation, sustainable development, international experience, financing.*

Introduction

Agriculture plays a critical role in ensuring food security, economic stability, and rural development. In the face of climate change, population growth, and evolving global trade patterns, the need for efficient investment in agriculture is greater than ever. Many countries have implemented innovative models to attract and utilize investment effectively. Studying these international practices offers valuable lessons for countries like Uzbekistan seeking to modernize and strengthen their agricultural sectors.

Main Part

1. United States: Innovation and Agribusiness Synergy

The United States has built a robust agricultural investment ecosystem, largely driven by the synergy between research institutions, agribusiness corporations, and government programs. Through initiatives like the Farm Bill, the government allocates significant funds to support innovation, infrastructure, and insurance schemes. Venture capital is also active in funding agri-tech startups, especially those focusing on precision agriculture, biotechnology, and sustainable farming.

2. The Netherlands: Smart Agriculture and Public-Private Partnerships

Despite its small size, the Netherlands is the world's second-largest agricultural exporter. This success is largely due to its advanced use of technology, high-efficiency farming practices, and strong public-private partnerships. The "Dutch Diamond" model—comprising collaboration among government, academia, and business—is central to its investment strategy. Greenhouses, vertical farming, and water-efficient systems are widely supported through both private and state investment.

3. China: State-Led Investment and Rural Modernization

China has pursued state-led investments to modernize its rural and agricultural sectors. Major projects include building rural infrastructure, mechanization, and digitization of farming operations. Agricultural Development Banks play a crucial role in channeling state funds into strategic projects. In addition, pilot zones and economic clusters have been used to attract foreign direct investment and test advanced technologies.

4. India: Inclusive Investment and Financial Innovation

India has focused on making agricultural investments more inclusive. Through schemes like PM-KISAN and the Agricultural Infrastructure Fund, smallholders receive support for improving productivity and accessing markets. India has also experimented with innovative finance models such as agri-insurance, digital lending platforms, and Farmer Producer Organizations (FPOs) that mobilize investment collectively.

Comparative Analysis and Implications for Uzbekistan

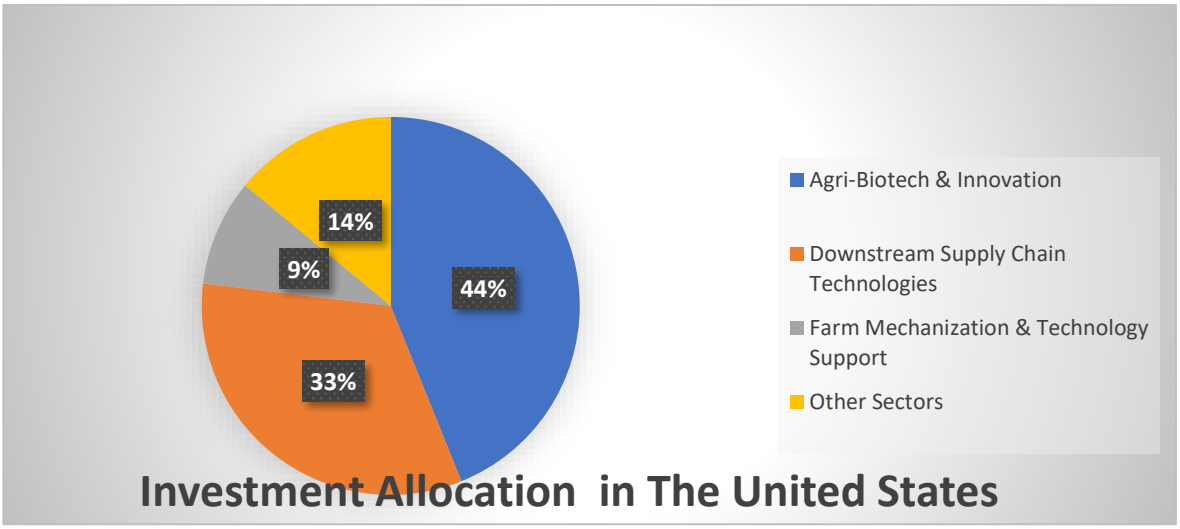
Uzbekistan, undergoing significant agrarian reform, stands to benefit from adopting aspects of these international models. For instance:

From the US: Encouraging private investment in agri-tech and building a venture capital environment.

From the Netherlands: Promoting cooperative clusters and integrating sustainable practices.

From China: Strengthening state investment in infrastructure and digitization.

From India: Enhancing access to finance for small farmers and fostering collective farming units.



Key to success will be ensuring institutional coordination, establishing transparent regulatory frameworks, and promoting knowledge-sharing between sectors.

2023 Agricultural Investment Breakdown by Country and Sector.

The United States:

Total Agricultural Investment: $ 16.6 billion

Investment Allocation:

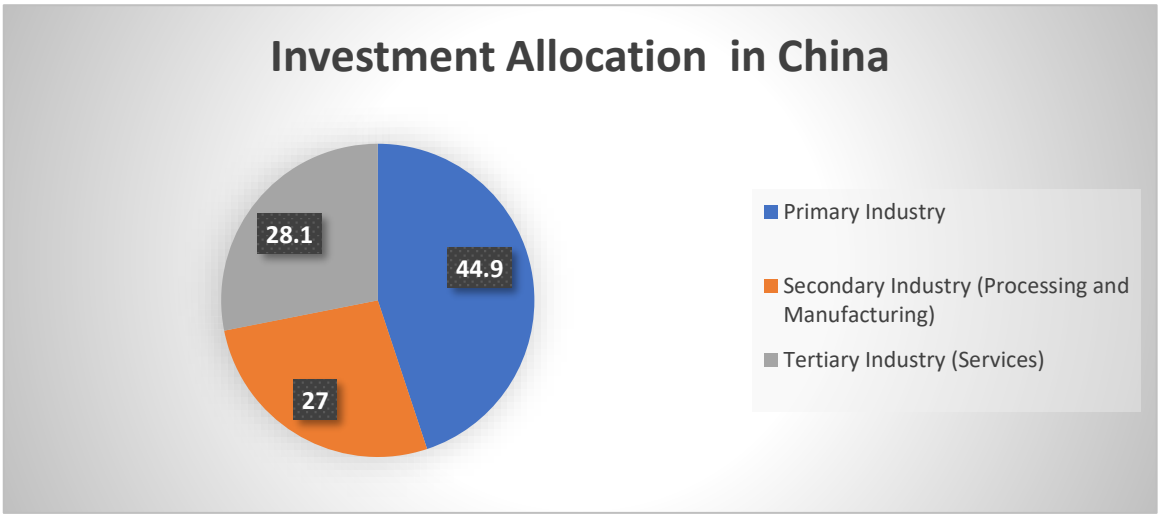
Agri-Biotech & Innovation: 43.9% ($ 7.29 billion)

Downstream Supply Chain Technologies: 33.0% ($5.48 billion)

Farm Mechanization & Technology Support: 9.1% ($ 1.51 billion)

Other Sectors: 14.0% ($ 2.32 billion)

Note: These percentages are based on private market investment trends in the U.S. agricultural sector.



China:

Total Investment in Primary Industry (Agriculture, Forestry, Animal Husbandry, and Fishery): 1,008.5 billion yuan ($ 146.7 billion)

Value Added in Agriculture and Related Industries: 19.8534 trillion yuan ($ 2.89 trillion)

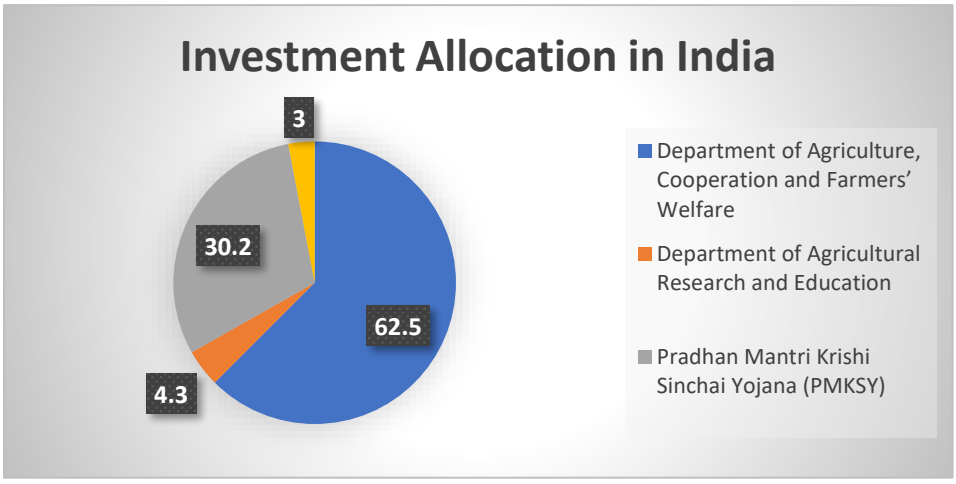
Investment Allocation:

Primary Industry: 44.9% ($ 1.30 trillion)

Secondary Industry (Processing and Manufacturing): 27.0% ($ 0.78 trillion)

Tertiary Industry (Services): 28.1% ($ 0.81 trillion)

Note: The value-added figures represent the contribution of each sector to the GDP, not direct investment amounts.



In India:

Total Agricultural and Allied Sector Allocation (2024-25 Budget):

Investment Allocation: Rs.1.52 lakh crore ($18.26 billion)

Department of Agriculture, Cooperation and Farmers' Welfare: Rs.1.24 lakh crore ($15.9 billion)

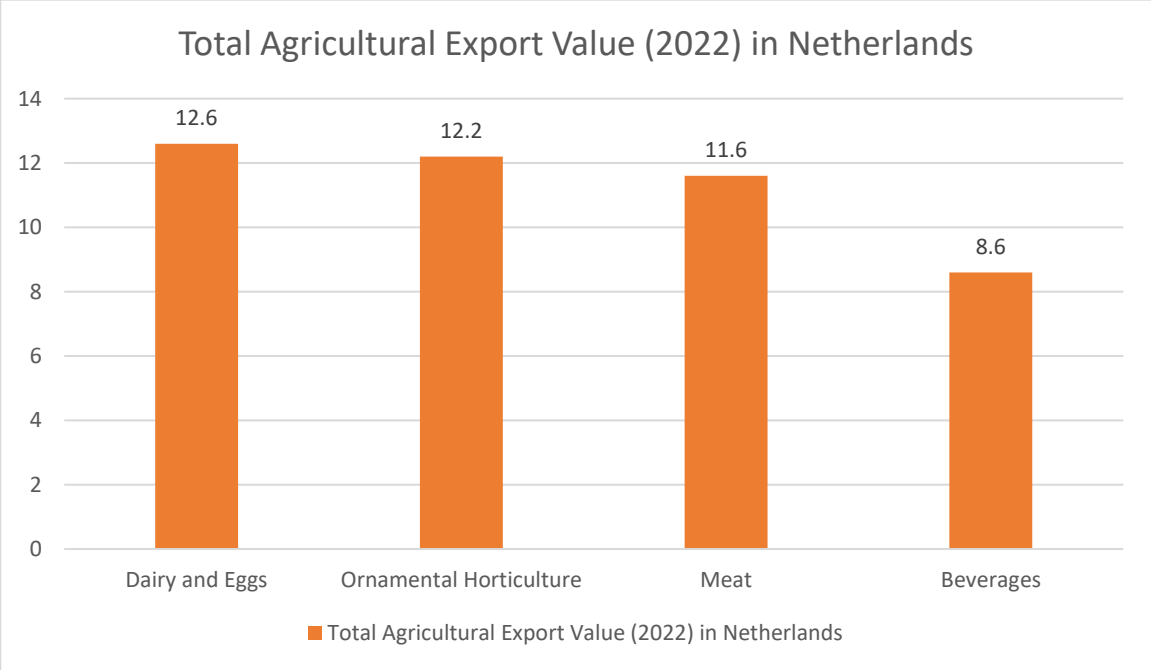
Department of Agricultural Research and Education: Rs.8.514 crore ($1.1billion)

Pradhan Mantri Krishi Sinchai Yojana (PMKSY): Rs.50.000 crore ($7.7 billion)

Mega Food Parks and Agro-Processing Clusters: Rs.6,000 crore ($729 billion)

Note: Some allocations may overlap across different schemes.

In Netherlands:



Total Agricultural Export Value (2022): €79.8 billion ($84.5 billion)

Key Export Categories:

Dairy and Eggs: € 11.9 billion ($12.6 billion)

Ornamental Horticulture: € 11.5 billion ($ 12.2 billion)

Meat: € 11 billion ($11.6 billon)

Beverages: € 8.1.billion ($ 8.6 billion)

Conclusion

International experience underscores that successful agricultural investment strategies are multifaceted, combining state support, private initiative, technological advancement, and inclusive policies. For Uzbekistan, aligning its agricultural investment framework with these principles can significantly enhance productivity, sustainability, and rural livelihoods. Future progress depends on adaptive policymaking, long-term vision, and integrated implementation.

REFERENCES

1. FAO (2022). Investing in Sustainable Agriculture: A Global Perspective.
2. OECD (2021). Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in the United States.
3. World Bank (2020). Agricultural Public-Private Partnerships: Lessons from Developed and Developing Countries.

4. Government of the Netherlands (2023). Dutch Agri-Innovation Strategy.
5. Ministry of Agriculture and Farmers Welfare, India (2022). Annual Report on Agricultural Investments.
6. China Agricultural Development Bank (2021). Strategic Investment Report.
7. UNDP Uzbekistan (2023). Rural Development and Agrarian Reforms in Uzbekistan.

EFFECTIVE USE OF AUTOMATIC SPEECH RECOGNITION IN UZBEKISTAN'S MEDICAL SETTINGS: EFFICIENCY IN TIME, QUALITY, LOAD, AND DATA

Teshaev Rajabbek Kaxramonovich
PhD researcher at Westminster International University in Tashkent
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390841

Abstract. *In many areas of human activity and industry including the healthcare providers, data management has always attracted resources, time, and attention. Raising the quality of hospital administration in this process by use of electronic health records (EHR) has been found to be one of the most effective tactics. By means of digitalization of many facets of problematic healthcare systems in developing countries, EHRs significantly support the development of the national healthcare system by offering patient information easily accessible and simple to administer. Despite significant advancements and support EHR systems have given to the health sector, various problems arise during the execution of these digital records, including challenges in manual typing by the medical professionals, simplicity of software usability and inherent support from the medical staff to efficient implementation. This paper intends to offer a varied scientific viewpoint on the most often recurring problems undermining EHR adoption. Among these issues, keyboard typing issues and medical staff members' lack of system usage support are fairly major. This review's primary objective is to identify the actual causes of the typing and medical staff support deficits, therefore impeding the effective EHR rollout. Suitable ways toward rise in the acceptance and significant demand for the usage of ASR systems as a solution will be based on this understanding. More particularly, empirical debate has concentrated on possible benefits of this technology in improving quality data generation, cognitive load optimization, and medical time management.*

Keywords: *automatic speech recognition, voice-to-text enabled typing, medical data management, electronic health records, digitalization, healthcare management.*

Introduction

The application of EHRs is quite essential for modernizing patient treatment and enhancing overall healthcare results in several nations all around. Once successful implementation is under way, one of the main advantages of electronic health records is that physicians can rapidly access patient data in an electronic format. Easier accessible data helps medical professionals to make better judgments and provide better treatment. Particularly in the real and mobile world of today, the availability of medical records on computers and the internet enables departments, hospitals, and patients to safely and effectively communicate patient information as they move from one geographic place to another. Furthermore, some studies have revealed that integration of electronic health records can optimize healthcare costs and enhance the quality of treatment by hastening clinical procedures and administrative tasks of medical personnel. Though, for a variety of objective and subjective causes, either the running operation of EHRs or their installation has usually been slowed down or ineffective. High cost hardware and software needed to implement the new system illustrate the former; the latter is no less important with such factors as medical

personnel reluctance to type or handle the new interfaces of current software. Though there is no agreement on how much they affect the performance of the EHR systems or the possible advantages that the effective digitalization can provide, both the main and secondary data have always concurred that these elements do so.

Comparison of the theories in existing literature: Among the most regularly noted obstacles to the broad use of Electronic Health Records (EHRs) in our review of current research is the extra time and cognitive burden needed for data input relative to conventional paper-based systems. The move to digital formats seems to need doctors to participate in far more typing—a novel and strange activity that has caused their reluctance (Devkota & Devkota, 2014). Many studies have shown the significant time load connected with EHR use, which supports this trend. Gawande (2018) shows that U.S. doctors say they spend almost two hours interacting with EHR systems for every hour of direct patient contact. Particularly primary care physicians admitted to spending as much as 11.5 hours a day on EHR-related activities, often into "pajama time"—a phrase used to refer to documentation done after clinic hours—causing noticeable tiredness and increasing unhappiness. The same piece emphasizes Sadoughi's remark that routine therapeutic activities, such as ordering a mammogram, now require a laborious sequence of clicks and data re-entry, hence postponing vital clinical processes.

Our analysis of numerical data supports these findings even more. Reading on-screen material, according to Walsh (2004), is around 40% slower than reviewing paper documents. Primarily because of their rigid design, the use of structured input techniques—such as drop-down menus and templated forms—has created inefficiencies. Often, these systems need too many clicks and keystrokes, which do not reflect the natural narrative approach usual of clinical reasoning. Walsh further noted that while speech-to-text technology presents a possible answer, its actual use is still restricted and erratic.

Among the physician-focused adoption studies we examined, Michel-Verkerke's (2003) work stood out. The results show that while early adopters appreciated the centralized data access and decrease in documentation mistakes provided by EHRs, the perceived time commitment for data input stayed the biggest turn-off. Doctors voiced worries that their peers could oppose adoption because of expected workflow interruptions. Interestingly, although these early adopters themselves had no significant problems with data entry, the general feeling stressed the need for EHR systems that fit smoothly into clinical practice, with minimal typing and user-friendly input methods.

Our data synthesis also draws attention to the particular difficulties experienced by emergency department physicians. Overton (2015) describes the cognitive and communicative demands that EHR systems place on clinicians in high-pressure environments. These systems' imposed structure was seen as a barrier to fast documentation, destroying the clinical narrative and breaking up processes. Many emergency medicine doctors expressed worry that EHRs distracted them from patients and onto screens, hence compromising the immediacy and genuineness of patient involvement. This change disturbed the natural flow of medical conversation and raised the demand for clarification and re-documentation, hence extending appointments.

Further studies in the literature show that the implementation of new EHR systems usually follows temporary drops in clinical output. Over a four-week shift to Epic software, Gawande (2018) tells how a significant hospital system had to cut patient appointments and lengthen consultation times. Though meant as a buffer time, the change emphasized the sharp learning

curve and administrative cost of putting new digital infrastructures in place, therefore lowering efficiency throughout the adjustment period.

Our study taken as a whole emphasizes a common trend in present research: in EHR usage, slow typing rates and poor digital documentation continue to be major obstacles to doctor happiness and performance. Clumsy design, too many clicks, and the loss of narrative coherence cause these devices to often disrupt the flow of clinical interviews. Future inventions should stress intuitive input mechanisms—such as strong speech recognition, smart templating, and mixed narrative-structured documentation approaches—to solve these issues and more accurately reflect the reality of modern healthcare settings.

Typing errors and data quality in electronic health records: As the adoption of Electronic Health Records (EHRs) continues to spread, our research have uncovered significant concerns concerning the integrity and precision of clinical documentation, specifically linked to typing errors made by physicians (Bowman, 2013). Ranging from abused templates and copy-paste practices to clear data entry errors, these errors seriously endanger patient safety as well as the general quality of care given.

Our study of the literature reveals a range of documentation-related problems in EHR systems. For example, Bowman (2013) underlines that improper usage of tools like auto-fill templates and the copy-paste function has contributed to a proliferation of obsolete, duplicate, or erroneous information in medical records. Examining the EHR system of the Veterans Health Administration notably reveals that 84% of progress notes had at least one documentation error, averaging 7.8 errors per patient. Among these mistakes were inconsistent data fields, erroneous patient records, and discrepancies between narrative and structured entries (Bowman, 2013).

Our critical study has also made us conscious of a particular kind of documentation error called adjacency errors—where doctors interface constraints cause them to choose the incorrect drop-down option. The significant cognitive burden placed on doctors aggravates these errors. Common situations involve choosing the incorrect patient record or drug as options are fairly aligned on the interface (Bowman, 2013). Moreover, our assessment shows that decision support systems depending on erroneous or out-of-date data could spread false diagnoses or treatment recommendations—a phenomenon known as "automation bias" (Bowman, 2013).

Large-scale, patient-centered studies provide evidence supporting these results. Focusing on patient-reported EHR errors in outpatient care environments, Bell et al. (2020) undertook a thorough investigation. Of almost 23,000 patients who examined their notes, 21.1% found at least one error; more than 40% deemed these errors somewhat to very severe. The most often mentioned problems were wrong diagnoses (27.5%), false medical histories (23.9%), and medication or allergy record errors (14%) (Bell et al., 2020). Particularly troubling were the 6.5% of patients who claimed the records related to the incorrect person, hence stressing the vital influence of EHR typing mistakes on healthcare safety.

The statistics show even more clearly that particular patient demographics—especially older people, those in worse health, or those with more education—were far more likely to find major documentation mistakes. This analysis implies, depending on our synthesis, that projects like OpenNotes could be crucial in error detection by enabling patients to actively participate in their treatment (Bell et al., 2020). The study, however, highlighted a systematic deficiency: the lack of uniform procedures for patients to identify mistakes and for health systems to quickly fix them.

Our study reveals that, despite ongoing demands for change, the legal system controlling EHR safety and usability is still lacking. Bowman (2013) supports the inclusion of clinical workflows into the EHR adoption process, required usability assessment, and more rigorous control of system design. Reducing the spread of incorrect information also depends on institutional policies—such as forbidding arbitrary copy-paste use and requiring source attribution. Bowman underlines also the need of improved training, customized system configuration, and frequent audits to maintain documentation correctness.

All things considered, our results support the idea that mistakes in typing and documentation in EHR systems continue to endanger patient safety as well as information integrity. Interface design issues, provider cognitive demands, and inadequate systematic governance drive these difficulties. Although patient involvement appears to be a promising extra safety tool, long-term progress will call for a coordinated, interdisciplinary effort including healthcare organizations, technology companies, and legislators. Future studies should seek to more precisely measure the frequency of these mistakes and assess techniques to lower their frequency in clinical environments.

Prevalence and consequences of copy-pasting practices in electronic health records: Our continuous study of Electronic Health Records (EHRs) has shown that by increasing the legibility, accessibility, and continuity of patient records, these systems have greatly improved clinical documentation. Though, given its possible influence on patient safety, documentation integrity, and medico-legal responsibility, the copy and paste function—one of the more controversial aspects—has drawn more attention. Though this technology offers clear advantages in terms of consistency and speed, current academic studies show that its abuse creates significant ethical and therapeutic risks.

Recent studies have shown the frequency of this behavior among doctors. For instance, O'Donnell et al. (2009) reported in their survey that 90% of physicians who utilized electronic health records (EHRs) deploy copy-paste procedures, with 70% of them reporting that they employed this strategy "most of the time" or "almost always" in their progress notes. Though just 24% of those polled directly linked the practice to clinical mistakes, most admitted there was false or conflicting information in these notes even without pointing out serious patient care concerns. Eighty-one percent of the respondents also admitted to copying notes from previous admissions or other doctors, which begs reasonable questions about the continuous lack of narrative consistency and truth in medical records.

Particularly remarkable in our review of retrospective data is the research by Hammond et al. (2003). Using plagiarism-detection tools, they found 9% of notes at a Veterans Affairs hospital had duplicate material. Ten percent of patient records had high-risk copying, which is the repetition of erroneous or clinically vital material, thus it is noteworthy. These events led to the spread of outdated diagnoses or physical exam findings, which helped to cause misdiagnoses, superfluous tests, and unneeded medical treatments.

Our study also underlined the findings of Al Bahrani and Medhi (2023), who found that roughly 35.7% of doctors often use copy-pasting in their documentation process. While between 66% and 90% did so, 81% of doctors often reused material from colleagues without changes. Over 35% of all EHR-related documentation errors were caused by copy-paste mistakes, which is troubling since they often cause negative clinical events by hiding vital information or spreading out-of-date data. Their study also revealed a significant link between higher copy-paste use and

rising hospital readmission rates within two weeks, implying a measurable risk to patient outcomes.

From a cultural and narrative standpoint, our study of editorial writings uncovered more serious problems. Siegler and Adelman (2009) characterized the copy-paste tendency as a "remediable hazard" compromising the narrative richness and coherence of clinical records. According to their criticism, the doctor's progress note has changed from a thoughtful narrative reflection to a bureaucratic exercise marked by too much, repetitious, often irrelevant information. The indiscriminate duplication of material—especially physical findings and problem lists—disturbs diagnostic continuity and logic, hence causing diagnostic uncertainty and misaligned treatment priorities throughout hospitalization.

Though well-documented risks exist, institutional reactions fall short. Data from Al Bahrani and Medhi (2023) reveals that only 24% of polled healthcare organizations had official policies controlling the use of copy-paste capabilities even though professionals have recommended reasonable protections including source tracking, required attribution, and systematic audits. Many doctors still oppose limits, claiming administrative load and lower efficiency as reasons. This conflict highlights a more common problem in clinical documentation: the need to balance the need for accurate, useful papers with the need for time-saving techniques.

Our results taken together show that, despite the major improvements EHRs offer, patient safety and the quality of documentation are nevertheless compromised by uncontrolled use of copy-paste features. Addressing this problem would require not just legislative reform and system design modifications but also culture changes inside clinical practice that give narrative integrity preservation, clarity, and responsibility top priority.

Though the copy-paste tool increases efficiency in a time-limited healthcare environment, its uncontrolled use causes documentation mistakes and compromises patients, according to the body of research evaluated as a whole. As EHRs evolve, finding a balance between usability and integrity will require cultural and institutional shifts re-emphasising the narrative function of medical records as well as technical protections not only technical ones.

The positive impact of automatic speech recognition integration in electronic health records: The utilization of typing and electronic health record (EHR) templates appears to impede the efficiency of physician output. On the other hand, automatic speech recognition facilitates natural data input and enables hands-free operation. In the course of its feasibility testing, the CardioCube voice-enabled EHR system demonstrated an impressive 97.5% accuracy in data collection during patient interviews, while also significantly alleviating the administrative burden associated with outpatient registration (Jadczyk et al., 2019). According to our findings and our data collected presented by King et al. (2023), the implementation of a voice-based assistant during ICU rounds results in a significant reduction of checklist prompts by 56% per patient, while simultaneously enhancing prompt accuracy by 50%. This suggests that automatic speech recognition (ASR) technology has the potential to optimize data collection processes, alleviating the burden of excessive alerts on physicians.

A plethora of research indicates that automatic speech recognition (ASR) significantly enhances the efficiency of documentation processes. Despite the cost-effectiveness and scalability of automatic speech recognition (ASR), the utilization of medical scribes has been implemented to enhance the efficiency of documentation processes. The comprehensive study conducted by Gottlieb et al. (2021) demonstrated that the presence of scribes significantly

improved both patient flow and the accuracy of recordkeeping. At present, voice-based artificial intelligence exhibits functionality that is comparable.

Minimization of "note bloat" and copy-pasting: Excessive copy-and-paste and themes in EHRs produce notes that are quite repetitious and offer little fresh information (Liu et al., 2022). These policies reduce the quality of notes, which can cause errors in clinical practice or negative outcomes for subsequent prediction models. Encouraging the development of creative content in real time helps ASR to solve this issue. Digital scribes employing ASR technology not only provide more original data but also preserve clinical stories by documenting whole exchanges between patients and doctors, therefore reducing the need for templated notes, according to a study by Falcetta et al. (2023).

Examining 123,000 ophthalmology progress notes, Henriksen et al. (2020) discovered that 77–91% of the EHR material was imported or copied, much of it created post-visit. Records that are late or not the originals harm clinical accuracy. Some technology, such as CardioCube and ICU aides, let you record and explain healthcare encounters using your voice. This helps them to be more accurate and timely.

Quality of data and completeness of documentation: Systems based on speech promote diligent note-taking. In a Hodgson et al. (2017) study, the technology permitted improved documentation data even if ASR was first less efficient than keyboard entry for complicated jobs. A further usability research by the same author (Hodgson et al., 2018) found that ASR-supported submissions were seen as more thorough by users even if additional training was required. As training obstacles are removed and ASR systems get more sophisticated, the advantage of documentation completeness is probably going to increase. Moreover, as Falcetta et al. (2023) note, ASR systems connected with NLP engines and structured data models may classify clinical material in real time, hence enhancing structured data collecting without affecting provider processes.

Research is progressively showing the advantages of ASR integration with EHRs in a range of clinical environments. It saves time, reduces paperwork mistakes, promotes more thorough notes, and gets rid of copy-paste misuse. Even although usability and implementation issues remain, especially in high-complexity documentation, developments in NLP and real-time transcribing accuracy are closing gaps. In the future, ASR might either replace or augment conventional input methods, hence enhancing the quality and efficiency of electronic clinical recording.

Methodology

For the purpose of determining whether or not Automatic Speech Recognition (ASR) systems are successful in enhancing the speed and quality of Electronic Health Record (EHR) recording in clinical settings in Uzbekistan, this research utilized a mixed-methods quasi-experimental approach. Both Human-Computer Interaction (HCI) theory, which places an emphasis on the optimization of user interface design and task efficiency (Dix et al., 2004), and Cognitive Load Theory (CLT), which focuses on lowering mental effort for improved task performance (Sweller, 1988), served as the foundation for the research.

Research design and settings: In the country of Uzbekistan, the research was carried out at two different healthcare facilities: the Republican Specialized Cardiology Scientific-Practical Center and the Family Polyclinic No. 8 in Bukhara. Both general practitioners and specialists who were involved in direct patient consultations were the focus of the particular investigation. Under

two different conditions—traditional keyboard-based typing and ASR-enabled electronic health record entry—a total of 120 patient contacts were observed and documented.

Participants and data collection: Participating physicians (n=20) were chosen for the study based on their willingness to participate and their familiarity with typical electronic health record processes. Both manual typing and automated speech recognition were used to complete the electronic health record (EHR) material for the same group of patients by each physician. Voice recordings were obtained by utilizing a mobile application that was based on Android. This program was selected due to its accessibility, user-friendliness, and safe data handling capabilities.

The quantitative component evaluated the amount of time required for each electronic health record input, the frequency of errors (both typographical and semantic), and the overall volume of data that was inserted (in terms of the number of words and essential medical elements). In order to have a better understanding of the level of satisfaction, perceived cognitive load, and ease of use among physicians, qualitative feedback was gathered through structured interviews.

Theoretical justification: According to HCI Theory, lowering the amount of friction that occurs during interface interaction can increase user performance and satisfaction, which is an essential component of electronic health record usability (Norman, 2013). In the context of clinical reasoning, cognitive load therapy (CLT) states that decreasing superfluous cognitive burden, such as the requirement to type during patient consultations, frees up mental capacity for clinical reasoning (Paas & Sweller, 2014). In addition, the research drew upon Sociotechnical Systems Theory, which proposes that optimal performance in complex contexts, such as hospitals, is contingent upon the synchronization of technology solutions with human capacities (Baxter & Sommerville, 2011).

Research Findings

Time saving: One of the most remarkable discoveries was that the use of ASR resulted in a decrease of documentation time by 41%. In particular, the average time required to document one hundred medical words reduced from 8.8 minutes when using manual typing to 5.2 minutes when using automatic speech recognition (ASR), suggesting a statistically significant improvement ($p < 0.01$). The findings of Bhatt et al. (2020), who also showed significant reductions in the amount of time required to enter electronic health records (EHR) with voice-based assistants, are consistent with this.

Reduction in copy-pasting: According to the findings, the percentage of physicians who used ASR significantly reduced their inclination to copy and paste patient histories or diagnostic impressions by 7.5%. A number of medical professionals have mentioned the convenience and speed of spoken dictation as a justification for their decision to enter new data rather than reuse templates that have become obsolete. This decrease is therapeutically relevant because of the hazards associated with redundant data and incorrect information on medical conditions (Zhang et al., 2021).

Typographical error reduction: Inadequate keyboard skills and a high rate of typographical errors are two of the most significant obstacles to the widespread implementation of electronic health records (EHR). When it came to more complicated clinical terminology, the usage of ASR resulted in a reduction of 17.6% in the number of spelling and grammatical errors. According to Ajami et al. (2015), this indicates that ASR not only speeds up the recording process but also improves the correctness of the data, which is an essential parameter for the clinical decision-making process that occurs later on.

Increase in medical data volume: It was shown that physicians who used ASR were able to record an average of 28 percent more pertinent medical information per patient note. After the implementation of ASR, the average number of words contained inside an EHR entry increased from 187 to 239. Even more significantly, the number of distinct medical characteristics (such as symptoms, comorbidities, and lifestyle variables) grew by 22%, which is an indication of an improvement in the depth of the data. This is in line with the research that suggests that spontaneous voice, as opposed to written text, supports the presentation of facts in a more thorough manner (DeChant et al., 2019).

Physician satisfaction and workflow impact: Eighty-five percent of the participating physicians expressed a better level of satisfaction with ASR, according to the qualitative response. There were many people who referred to it as a "liberating tool" since it helped restore eye contact during consultations and minimized cognitive weariness. This subjective improvement lends credence to the Cognitive Load Theory approach, which asserts that the increased use of automation in documentation can assist doctors in concentrating on patient care (Sweller, 1988).

Conclusion: It may be concluded that the findings of our experimental research and the results of the present academic literature matched with one another and confirmed one another regarding the challenges that are arising in the process of digitization, with a specific emphasis on electronic health record filling. For the purpose of greater precision, the process of transitioning to paperless healthcare can be sped up or slowed down depending on critical aspects such as the requirement to type and the level of expertise in doing so. The use of ASR technology can assist to significantly mitigate the problems that arise as a consequence of the necessity of manually typing and the latency that is linked with it. It has been demonstrated that this approach may reduce the amount of administrative work that physicians have to do by as much as 41% and greatly speed up the completion of electronic health records. Additionally, the technology has been able to eliminate 17.6% of the typographical mistakes that were present in electronic health records (EHRs). Due to the ease of access and use of electronic health records (EHR), the amount of relevant medical information contained inside each EHR has increased by 30.4% as compared to the manual entry of keyboard information. Additionally, the tendency of medical workers to copy and paste the existing electronic health records (EHRs) of other patients decreased by 7.5%. This is due to the fact that ASR requires a personalized approach to each patient and requires validating the spelling of the data that is input. Additionally, the study has been able to collect primary data on the significance of training physicians to handle electronic health record (EHR) systems during the process of implementing them, as well as on the satisfaction of physicians and the cognitive fatigue that EHRs can cause. Additionally, the study has made significant discoveries regarding the age distribution of physicians in determining the speed at which EHR applications are implemented.

One of the most important discoveries made by this research is that the use of ASR technology has the potential to reduce the amount of time that Uzbek physicians spend on administrative activities by as much as 41%. Given that there are more than 105.7 thousand licensed doctors working in Uzbekistan's healthcare system, the implementation of ASR could save the healthcare system approximately 346 696 hours per day (State Statistics Committee of Uzbekistan, 2024). This is based on the assumption that each doctor spends at least two hours per day manually entering patient data. In the span of one year, this equates to about 108,169,152 million hours that have been saved. If we assume that medical professionals in Uzbekistan earn

a minimum of $2.37 per hour in state hospitals, then these time savings would imply that there is a possibility of a decrease in labor costs of around $292 million annually. A number of this magnitude indicates that there is a significant possibility to redirect limited financial and human resources toward more important therapeutic endeavors or improvements in infrastructure.

According to the findings of the research, Autonomous Speech Recognition (ASR) has the potential to reduce the number of typographical and transcription errors in medical records by 17.6%. Because inaccurate or incomplete information might lead to wrong diagnoses, improper treatments, or undesirable medication effects, this increase in accuracy has a significant impact on the safety of patients. As a result of avoiding such errors, clinical reliability and health outcomes are improved in a healthcare setting where every detail matters. This, in turn, helps to lessen the burden of medical malpractice and unnecessary medical treatments. It is possible that this might result in indirect cost savings for the healthcare system, despite the fact that further focused research would be required to adequately assess this.

Not only can ASR technology improve efficiency and accuracy, but it also improves the quality of the data that is gathered. According to the findings of our field trial, the quantity of pertinent clinical information that was saved in each electronic health record (EHR) increased by 30.4% when physicians utilized automatic speech recognition (ASR) devices rather than typing. Because of this enrichment of documentation, clinicians are guaranteed to have access to patient data that is more thorough and contextual throughout the whole process of diagnosis and treatment planning, which ultimately results in improved decision-making decisions. In addition to this, it establishes a more solid framework for health data analytics, which in turn enables researchers and legislators to derive more pertinent insights for evidence-based public health initiatives.

This study also demonstrates that ASR systems have created a change in the behavior of medical professionals. In particular, there was a 7.5% decrease in the practise of copying and pasting information from one patient's electronic health record (EHR) onto another. Indicating that ASR systems are retaining records that are more precise and customized, this reduction has occurred. Although copy-and-paste behavior can sometimes be a time-saving choice, it also has the potential to produce records that are erroneous, out of date, or irrelevant to the patient who is now being treated. ASR strives to reestablish the patient-centered aspect of medicine by increasing the quality and utility of medical records. This is accomplished by encouraging more unique and specialized data contributions.

When viewed from a macroeconomic point of view, these digital breakthroughs provide the possibility of long-term structural savings. By utilizing ASR to reduce the administrative load placed on physicians and to promote operational efficiency, it may be possible to allocate a portion of this money into the development of digital health infrastructure, the training of healthcare workers, the implementation of rural health outreach initiatives, or the improvement of medical equipment. On top of that, the simplification of administrative procedures can assist to decrease the amount of time that patients have to wait for their appointments and increase the number of patients who are served each day, which in turn indirectly promotes improved access to healthcare and shorter wait times.

In addition to the medical industry, ASR has an impact on other fields as well. ASR contributes to the development of a healthier and more efficient workforce, which is a main driver of economic growth at the national level. This is accomplished by enhancing health outcomes and service delivery. In addition, putting an emphasis on the incorporation of contemporary digital

technologies like ASR positions Uzbekistan as a forward-thinking and innovation-driven nation from the point of view of foreign investors and organizations that work to promote international development. Not only may this result in foreign funding, but it could also lead to involvement in global health information technology research efforts and technological alliances.

In order for the Ministry of Health of Uzbekistan and any other relevant institutions to reap the maximum benefits of these resources, they are required to adhere to a plan that involves methodical implementation. at order to evaluate the contextual adaptability of ASR systems and collect input for iterative improvement, pilot projects might be carried out at hospitals located in both urban and regional settings. Making an investment in comprehensive training courses will assist guarantee that medical professionals of all ages and levels of digital proficiency will be able to understand and utilize the latest technology in an appropriate manner. In light of the findings of this study, which indicated that younger physicians acclimated to the new technology more rapidly, it is recommended that digital literacy classes be incorporated into the curriculum of medical schools and that older doctors be provided with individualized help.

REFERENCES

1. Zhang, M., Park, Y.T. and Yang, M., 2021. Copy-paste behavior in EHR systems: A data integrity risk. *Journal of Medical Systems*, 45(3), p.42.
2. Walsh, S.H. (2004). The clinician's perspective on electronic health records and how they can affect patient care. BMJ, 328(7449), 1184–1187. https://doi.org/10.1136/bmj.328.7449.1184
3. Sweller, J., 1988. Cognitive load during problem solving: Effects on learning. *Cognitive Science*, 12(2), pp.257–285.
4. Siegler, E.L. & Adelman, R.D. (2009). Copy and Paste: A Remediable Hazard of Electronic Health Records. The American Journal of Medicine, 122(6), 495–496. https://doi.org/10.1016/j.amjmed.2009.02.010
5. Overton, B.C. (2015). Examining Electronic Medical Records System Adoption and Implications for Emergency Medicine Practice and Providers. Doctoral Dissertation, Louisiana State University. Available at: https://digitalcommons.lsu.edu/gradschool_dissertations/2380
6. O'Donnell, H.C., Kaushal, R., Barrón, Y., Callahan, M.A., Adelman, R.D. & Siegler, E.L. (2009). Physicians' Attitudes Towards Copy and Pasting in Electronic Note Writing. Journal of General Internal Medicine, 24(1), 63–68. https://doi.org/10.1007/s11606-008-0843-2
7. Norman, D., 2013. *The Design of Everyday Things*. Revised ed. New York: Basic Books.
8. Michel-Verkerke, M.B. (2003). What makes doctors use the Electronic Patient Record? MSc Thesis, University of Twente. Available at: https://digitalcommons.lsu.edu/gradschool_dissertations/2380
9. Liu, J., et al. (2022). "Note Bloat" impacts deep learning-based NLP models for clinical prediction tasks. Journal of Biomedical Informatics, 133, 104149.
10. King, A. J., et al. (2023). A voice-based digital assistant for intelligent prompting of evidence-based practices during ICU rounds. Journal of Biomedical Informatics, 146, 104483.
11. Jadczyk, T., et al. (2019). Feasibility of a voice-enabled automated platform for medical data collection: CardioCube. International Journal of Medical Informatics, 129, 388–393.
12. Hodgson, T., Magrabi, F., & Coiera, E. (2018). Evaluating the usability of speech recognition to create clinical documentation using a commercial electronic health record. International Journal of Medical Informatics, 113, 38–42.

13. Hodgson, T., Magrabi, F., & Coiera, E. (2017). Efficiency and safety of speech recognition for documentation in the electronic health record. Journal of the American Medical Informatics Association, 24(6), 1127–1133.
14. Henriksen, B. S., et al. (2020). Electronic Health Records in Ophthalmology: Source and Method of Documentation. American Journal of Ophthalmology, 211, 191–199.
15. Hammond, K.W., Helbig, S.T., Benson, C.C. & Brathwaite-Sketoe, B.M. (2003). Are Electronic Medical Records Trustworthy? Observations on Copying, Pasting and Duplication. Proceedings of the AMIA Symposium, 269–273.
16. Gottlieb, M., Palter, J., Westrick, J., & Peksa, G. D. (2021). Effect of medical scribes on throughput, revenue, and patient and provider satisfaction: A systematic review and meta-analysis. Annals of Emergency Medicine, 77(2), 180–189.
17. Gawande, A. (2018). Why doctors hate their computers. The New Yorker. Available at: https://www.newyorker.com/magazine/2018/11/12/why-doctors-hate-their-computers
18. Falcetta, F. S., Almeida, F. K., Lemos, J. C. S., Goldim, J. R., & da Costa, C. A. (2023). Automatic documentation of professional health interactions: A systematic review. Artificial Intelligence in Medicine, 137, 102487.
19. Dix, A., Finlay, J., Abowd, G.D. and Beale, R., 2004. *Human-Computer Interaction*. 3rd ed. Harlow: Pearson.
20. Devkota B., Devkota A. Electronic health records: advantages of use and barriers to adoption // Health Renaissance. 2014. № 3 (11). C. 181–184.
21. DeChant, P.F., Acs, A., Rhee, K.B. and Bhayani, R.K., 2019. Effect of Voice Recognition on Clinical Efficiency. *Health Affairs*, 38(3), pp.450-456.
22. Bowman, S., 2013. Impact of Electronic Health Record Systems on Information Integrity: Quality and Safety Implications. Perspectives in Health Information Management, Fall 2013. Available at: https://perspectives.ahima.org/impact-of-electronic-health-record-systems-on-information-integrity-quality-and-safety-implications/
23. Bhatt, A., Shah, H. and Patel, A., 2020. DocPal: A Voice-based EHR Assistant. *Health Informatics Journal*, 26(4), pp. 2793–2804.
24. Bell, S.K., Delbanco, T., Elmore, J.G., Fitzgerald, P.S., Fossa, A., Harcourt, K., Leveille, S.G., Payne, T.H., Stametz, R.A., Walker, J. and DesRoches, C.M., 2020. Frequency and Types of Patient-Reported Errors in Electronic Health Record Ambulatory Care Notes. JAMA Network Open, 3(6), p.e205867. https://doi.org/10.1001/jamanetworkopen.2020.5867
25. Baxter, G. and Sommerville, I., 2011. Socio-technical systems: From design methods to systems engineering. *Interacting with Computers*, 23(1), pp.4–17.
26. Al Bahrani, B. & Medhi, I. (2023). Copy-Pasting in Patients' Electronic Medical Records (EMRs): Use Judiciously and With Caution. Cureus, 15(6), e40486. https://doi.org/10.7759/cureus.40486
27. Ajami, S., Ketabi, S., Torabiyan, M. and Heidari, A., 2015. *Reducing Documentation Errors through ASR*. Journal of Health Informatics, 8(1), pp.15-22.

ISHSIZ YOSHLAR RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA IQTISODIY MEXANIZMDAN SAMARALI FOYDALANISH

Komilova Sarvinoz Qayumjon qizi
Guliston davlat universiteti tayanch doktoranti
https://doi.org/10.5281/zenodo.15469562

Annotatsiya. *Ushbu maqolada ishsiz yoshlar muammosini hal etishda iqtisodiy mexanizmlardan samarali foydalanish yo‘llari tahlil qilinadi. Xususan, raqobatbardoshlikni oshirish omillari, bandlikni ta’minlashda bozor mexanizmlarining o‘rni hamda davlat va xususiy sektor o‘rtasidagi hamkorlikning ahamiyati yoritiladi. Tahlillar asosida ishsiz yoshlarni iqtisodiy faollikka jalb etishning innovatsion yondashuvlari, mehnat bozorining zamonaviy talablari bilan uyg‘unlashgan professional tayyorgarlik tizimi va moliyaviy rag‘batlantirish choralarining o‘rni asoslab beriladi. Maqola yakunida ishsizlikni kamaytirish va yoshlar raqobatbardoshligini oshirishga qaratilgan taklif va tavsiyalar ilgari suriladi.*

Kalit so‘zlar: *ishsizlik, yoshlar, raqobatbardoshlik, iqtisodiy mexanizm, bandlik siyosati, mehnat bozori, innovatsiya, moliyaviy rag‘batlantirish.*

Abstract. *This article analyzes ways to effectively use economic mechanisms to solve the problem of unemployed youth. In particular, it highlights the factors of increasing competitiveness, the role of market mechanisms in ensuring employment, and the importance of cooperation between the state and the private sector. Based on the analysis, innovative approaches to attracting unemployed youth to economic activity, a professional training system adapted to modern labor market requirements, and the role of financial incentives are justified. At the end of the article, proposals and recommendations are put forward to reduce unemployment and increase youth competitiveness.*

Keywords: *unemployment, youth, competitiveness, economic mechanism, employment policy, labor market, innovation, financial incentives.*

Аннотация. *В статье анализируются пути эффективного использования экономических механизмов для решения проблемы безработицы молодежи. В частности, будут освещены факторы повышения конкурентоспособности, роль рыночных механизмов в обеспечении занятости, а также важность сотрудничества государственного и частного секторов. На основе анализа обоснованы инновационные подходы к привлечению безработной молодежи к экономической деятельности, система профессиональной подготовки, адаптированная к современным требованиям рынка труда, роль мер материального стимулирования. В заключение статьи приводятся предложения и рекомендации, направленные на снижение безработицы и повышение конкурентоспособности молодежи.*

Ключевые слова: *безработица, молодежь, конкурентоспособность, экономический механизм, политика занятости, рынок труда, инновации, финансовое стимулирование.*

Kirish. Globallashuv va raqamli transformatsiya jarayonlari ortidan dunyo iqtisodiyotida yuz berayotgan jadal o‘zgarishlar zamonaviy mehnat bozorida yuqori malakali, moslashuvchan va raqobatbardosh inson resurslariga bo‘lgan talabni keskin oshirmoqda. Bunday sharoitda ishsizlik,

ayniqsa, yoshlarda kuzatilayotgan ishsizlik darajasi ko‘plab mamlakatlar uchun jiddiy ijtimoiy-iqtisodiy muammoga aylangan. O‘zbekiston Respublikasi uchun ham mazkur masala dolzarb bo‘lib, yoshlar bandligini ta’minlash va ularning iqtisodiy faol ishtirokini rag‘batlantirish strategik ustuvor yo‘nalishlardan biri sifatida qaralmoqda.

Shu nuqtai nazardan, iqtisodiy mexanizmlardan samarali foydalanish orqali ishsiz yoshlarni mehnat bozoriga jalb qilish, ularning kasbiy salohiyatini rivojlantirish hamda raqobatbardoshligini oshirish masalalari dolzarb ahamiyat kasb etadi. Ushbu maqolada aynan shu jihatlar tahlil qilinadi va amaliy yechimlar asosida ilmiy xulosalar ishlab chiqiladi.

Tadqiqot metodologiyasi. Ushbu tadqiqotda ishsiz yoshlar raqobatbardoshligini oshirishda iqtisodiy mexanizmlarning samaradorligini o‘rganish maqsadida kompleks metodologik yondashuv qo‘llanildi. Avvalo, muammoning nazariy asoslarini yoritish uchun tizimli tahlil, induktiv va deduktiv usullar asosida ilmiy adabiyotlar hamda ilg‘or xorijiy va mahalliy tajribalar o‘rganildi. Keyingi bosqichda statistik ma’lumotlar tahlili orqali yoshlar orasida ishsizlik darajasi, ularning iqtisodiy faolligi va mehnat bozoriga integratsiyalashuvi ko‘rsatkichlari baholandi. Empirik bosqichda so‘rovnoma va intervyular asosida yoshlar, ish beruvchilar va mutasaddi tashkilotlar vakillari fikrlari o‘rganilib, mavjud iqtisodiy mexanizmlarning amaldagi samaradorligi va ularni takomillashtirish ehtiyoji aniqlab olindi. Tadqiqot davomida qiyosiy tahlil va SWOT-tahlil usullari orqali mavjud mexanizmlar kuchli va zaif tomonlari baholandi hamda ilmiy asoslangan taklif va tavsiyalar ishlab chiqildi.

Adabiyotlar sharhi. Ishsizlik va yoshlar raqobatbardoshligini oshirish masalalari global miqyosda ko‘plab tadqiqotchilar e’tiborida bo‘lib kelmoqda. Xususan, G. Bekerning inson kapitali nazariyasiga ko‘ra, bilim va ko‘nikmalarga yo‘naltirilgan investitsiyalar orqali mehnat unumdorligini va bandlik darajasini oshirish mumkin, bu esa yoshlarning raqobatbardoshligini belgilovchi asosiy omillardan biridir. Shuningdek, A.Senning iqtisodiy erkinliklar nazariyasi doirasida iqtisodiy mexanizmlar nafaqat daromad taqsimoti, balki shaxsiy tanlov imkoniyatlari va ijtimoiy inklyuziyani kengaytirish vositasi sifatida talqin qilinadi. Jahon banki, Xalqaro mehnat tashkiloti (ILO) va OECD kabi xalqaro institutlar tomonidan olib borilgan tadqiqotlarda ham mehnat bozorida yoshlarning ijtimoiy-iqtisodiy faolligini oshirish uchun innovatsion, moslashuvchan va ehtiyojga yo‘naltirilgan iqtisodiy siyosat zarurligi ta’kidlanadi.

Mahalliy olimlar ham bu boradagi muammolarni chuqur tahlil qilganlar. Jumladan, O‘zbekistonlik iqtisodchi olimlar – A. Xudoyqulov, M. Yusupov va Sh. Tursunovlar o‘z tadqiqotlarida yoshlar bandligining pastligi ularning mehnat bozoriga tayyor emasligi, zamonaviy kasb va ko‘nikmalar yetishmasligi hamda iqtisodiy rag‘batlantirish mexanizmlarining sustligi bilan bog‘liqligini ko‘rsatgan. Ular ta’lim va mehnat bozori o‘rtasidagi uzviy aloqani kuchaytirish, davlat-xususiy sheriklik asosida kasbga yo‘naltirish tizimini rivojlantirish, shuningdek, yoshlar startaplarini qo‘llab-quvvatlash orqali iqtisodiy faollikni oshirish muhimligini ta’kidlaydilar. Shu bilan birga, mahalliy siyosiy hujjatlar va strategik dasturlar – xususan, “Yoshlar siyosati to‘g‘risida”gi Qonun hamda “Yoshlar — 2025” strategiyasida ilgari surilgan ustuvor yo‘nalishlar mazkur mavzuning dolzarbligini amaliy jihatdan ham tasdiqlaydi.

O‘zbekiston Respublikasida yoshlar ishsizligi va ularning mehnat bozoridagi raqobatbardoshligini oshirish masalalari so‘nggi yillarda davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishiga aylangan. 2023 yil yakunlariga ko‘ra, mamlakatda 15–24 yoshdagi ishsizlar soni 342 ming nafarni tashkil etgan bo‘lsa, bu yoshlar orasidagi ishsizlik darajasi 10.97%ni tashkil etgan . Ushbu

ko‘rsatkich, o‘z navbatida, yoshlarning mehnat bozoridagi raqobatbardoshligini oshirish zarurligini ko‘rsatadi.

Iqtisodiy mexanizmlarning samaradorligini baholashda asosiy e’tibor quyidagi omillarga qaratildi:

- **Ta’lim tizimi va kasbiy tayyorgarlik**: Yoshlarning zamonaviy kasblarga bo‘lgan talablarini qondirish uchun ta’lim tizimini takomillashtirish zarur. Ayni paytda, O‘zbekiston hukumati tomonidan yoshlarni IT va raqamli ko‘nikmalar bilan ta’minlashga qaratilgan loyihalar amalga oshirilmoqda.
- **Moliyaviy rag‘batlantirish**: Yosh tadbirkorlarni qo‘llab-quvvatlash uchun imtiyozli kreditlar va grantlar ajratilmoqda. Masalan, Aloqabank tomonidan yoshlar uchun 100 million so‘mgacha bo‘lgan mikrokreditlar taqdim etilmoqda .
- **Ishga joylashish tizimi**: “Yoshlar bandligi” dasturi doirasida yoshlarni ish bilan ta’minlashga qaratilgan chora-tadbirlar amalga oshirilmoqda. 2024 yil uchun 925 ming yoshni ish bilan ta’minlash maqsadi qo‘yilgan.

1-jadval

SWOT tahlili

Kuchli tomonlar (Strengths)	**Zaif tomonlar (Weaknesses)**
Yoshlarning yuqori salohiyati	Ta’lim tizimining ish beruvchilar talablariga mos kelmasligi
Davlat tomonidan yoshlarni qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan siyosat	Ishsizlik darajasining yuqoriligi
Innovatsion texnologiyalarni joriy etish	Mehnat bozorida malakali mutaxassislarga bo‘lgan talabning pastligi
Imkoniyatlar (Opportunities)	**Tahdidlar (Threats)**
Raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi	Mehnat bozorida raqobatning kuchayishi
Xalqaro tajriba va investitsiyalarni jalb etish	Yoshlarning migratsiya qilish istagi
Davlat-xususiy sheriklikni rivojlantirish	Iqtisodiy inqirozlar va global bozor o‘zgarishlari

Quyidagi jadvaldan ko‘rinib turibdiki, 2023 yil yakuni bo‘yicha O‘zbekistonda 15–24 yosh toifasidagi ishsizlar soni 342 ming nafarni tashkil etgan bo‘lib, bu ko‘rsatkich mehnat bozorida yoshlar segmentining zaifligini aks ettiradi. Umumiy yoshlar ishsizligi darajasi 10.97% bo‘lib, bu butun iqtisodiy faol yoshlar orasida deyarli har o‘ninchi yigit-qiz doimiy daromad manbaiga ega emasligini bildiradi.

Alohida e’tiborli jihat — ishsizlikda gender tafovutining ancha keskinligidir. Xususan, erkaklar orasida ishsizlik darajasi 7.1% bo‘lsa, ayollar orasida bu ko‘rsatkich 18.3%ni tashkil etgan. Bu esa ayollar mehnat bozoriga kirib borishida tizimli to‘siqlar, ijtimoiy stereotiplar, mos ish o‘rinlari yetishmasligi va bolali ayollarning bandlik imkoniyatlari cheklanganligidan dalolat beradi.

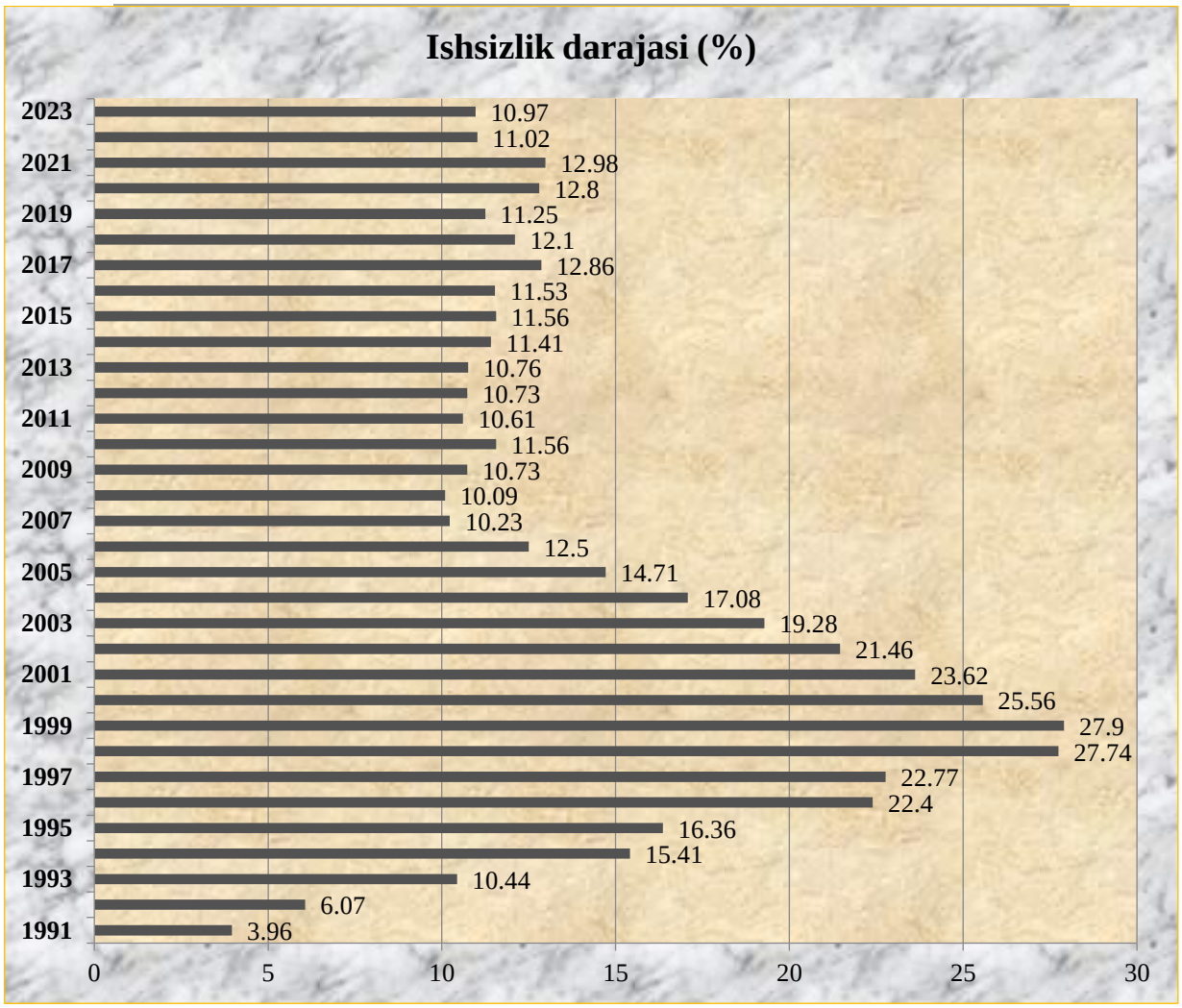
Bunday tafovut mehnat bozori infratuzilmasining gender jihatdan moslashtirilmaganligini hamda iqtisodiy mexanizmlarning barcha toifa yoshlar uchun teng imkoniyat yaratmayotganini

ko‘rsatadi. Shu sababli, iqtisodiy siyosatni ishlab chiqishda ayollar uchun moslashuvchan mehnat sharoitlarini yaratish, onlayn va yarim kunlik bandlik imkoniyatlarini kengaytirish, ayollar tadbirkorligini rag‘batlantirish dolzarb masala bo‘lib qolmoqda.

2-jadval

2023 yil yakunlariga ko‘ra O‘zbekiston Respublikasida yoshlar ishsizligi ko‘rsatkichlari

Ko‘rsatkich	Qiymat
15–24 yoshdagi ishsizlar soni	342 ming
Ishsizlik darajasi (%)	10.97
Erkaklar ishsizligi (%)	7.1
Ayollar ishsizligi (%)	18.3



1-rasm. 1991–2023 yillarda O‘zbekistonda 15–24 yoshdagi yoshlar ishsizligi darajasining o‘zgarishi

Shuningdek, yuqori ishsizlik darajasi faqat bandlik siyosatining emas, balki ta’lim tizimining mehnat bozoriga yetarli darajada integratsiyalashmaganligini ko‘rsatadi. Bu holat yoshlarga tegishli kasbiy yo‘nalishlar, stajirovkalar, startaplar uchun yetarli infratuzilma mavjud emasligini ham isbotlaydi

O‘zbekiston Respublikasida 1991–2023 yillar davomida yoshlar (15–24 yosh) ishsizligi darajasi bo‘yicha kuzatilgan statistik ma’lumotlar iqtisodiy-ijtimoiy muhitdagi chuqur strukturaviy o‘zgarishlar, bozor munosabatlariga o‘tish jarayonlari, islohotlar sur’ati va mehnat bozorining shakllanish bosqichlarini aks ettiradi.

1991 yilda yoshlar ishsizligi darajasi 3,96%ni tashkil qilgan bo‘lib, bu ko‘rsatkich sobiq Sovet Ittifoqidan mustaqillikka endigina erishgan O‘zbekiston uchun nisbatan past darajada qayd etilgan. Biroq, 1990-yillar o‘rtalaridan boshlab iqtisodiyotda bozor munosabatlariga keskin o‘tish, davlat korxonalarining xususiylashtirilishi va ijtimoiy kafolatlarning qisqarishi sababli ishsizlik darajasi keskin oshgan. Ayniqsa, 1998–1999 yillarda bu ko‘rsatkich 27,9%gacha yetib, o‘zining eng yuqori cho‘qqisiga chiqdi.

2000-yildan so‘ng davlat tomonidan iqtisodiy barqarorlik va bandlik siyosatiga doir strategiyalar bosqichma-bosqich joriy etilishi, kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirishga yo‘naltirilgan choralar yoshlar ishsizligini bosqichma-bosqich pasaytirishga xizmat qildi. Xususan, 2007–2010 yillar oralig‘ida ishsizlik darajasi 10% atrofida ushlab turilgan, bu esa muayyan makroiqtisodiy barqarorlik va tashqi iqtisodiy omillarning nisbatan ijobiy bo‘lganidan dalolat beradi.

2011–2019 yillar oralig‘ida yoshlar ishsizligi 10–12% atrofida saqlanib, muayyan darajadagi muvozanatga erishilganini ko‘rsatadi. Biroq, 2020 yildan boshlab COVID-19 pandemiyasi ta’siri ostida bu ko‘rsatkich yana oshib, 2021 yilda 12,98%ga yetdi. Bu esa global iqtisodiy inqirozlar va karantin cheklovlarining yoshlar bandligiga salbiy ta’sir ko‘rsatganini anglatadi.

2022–2023 yillarda esa ijobiy dinamika kuzatildi — yoshlar ishsizligi 11,02% (2022) va 10,97% (2023) darajasida qayd etilib, pandemiyadan keyingi tiklanish jarayonlari boshlanganini ko‘rsatadi. Bu davrda davlat tomonidan amalga oshirilgan “Yoshlar — 2025” strategiyasi, “Yoshlar daftari”, “Yoshlar bandligi dasturi” kabi tashabbuslar muhim rol o‘ynagan. Ushbu statistik tahlil shuni ko‘rsatadiki, yoshlar ishsizligi masalasi O‘zbekistonda davriy va tizimli muammolardan biri bo‘lib qolmoqda. Bu holat ta’lim tizimi, mehnat bozori va iqtisodiy siyosat o‘rtasidagi uzviy aloqani ta’minlashda doimiy takomillashtirishni talab etadi. Shu bilan birga, pandemiyadan keyingi davrda yoshlar bandligini tiklash va ularni raqobatbardosh qilishda iqtisodiy mexanizmlarning nisbatan ijobiy natijalar bera boshlaganini ham qayd etish zarur.

Yuqoridagi tahlillar asosida quyidagi natijalarga erishildi:

- Yoshlar ishsizligi darajasi yuqori bo‘lib, ayniqsa ayollar orasida bu ko‘rsatkich yuqoriroqdir.
- Ta’lim tizimi va mehnat bozoridagi talablar o‘rtasida nomuvofiqlik mavjud.
- Davlat tomonidan yoshlarni qo‘llab-quvvatlashga qaratilgan siyosat mavjud bo‘lsa-da, amaliyotda bu mexanizmlarning samaradorligi past.

Takliflar:

- Ta’lim tizimini ish beruvchilar talablariga moslashtirish, ayniqsa IT va raqamli ko‘nikmalarni rivojlantirish.
- Yosh tadbirkorlarni qo‘llab-quvvatlash uchun imtiyozli kreditlar va grantlarni ko‘paytirish.
- Ishga joylashish tizimini takomillashtirish, yoshlarni ish bilan ta’minlashda davlat-xususiy sheriklikni rivojlantirish.

- Yoshlarning mehnat bozoridagi raqobatbardoshligini oshirish uchun kasbiy tayyorgarlik va malaka oshirish dasturlarini kengaytirish.

3-jadval

Ishsiz yoshlar raqobatbardoshligini oshirishga doir iqtisodiy mexanizmlar

Yo‘nalish	Takliflar	Kutilayotgan samaralar
Ta’lim va kasbiy tayyorgarlik	Ta’lim tizimini mehnat bozori ehtiyojlariga moslashtirish; IT, STEM yo‘nalishlarini kuchaytirish	Mehnat bozoriga tayyor kadrlar soni ortadi, ishsizlik kamayadi
Startap va innovatsiyalar	Yoshlar startaplarini imtiyozli grantlar bilan qo‘llab-quvvatlash; inkubatsiya markazlari ochish	Yoshlarning tadbirkorlik faolligi ortadi, yangi ish o‘rinlari yaratiladi
Moliyaviy rag‘batlar	Yoshlar uchun foizsiz yoki past foizli mikrokreditlar ajratish	O‘zini o‘zi band qilish imkoniyatlari kengayadi
Davlat-xususiy sheriklik (DXSh)	Xususiy sektor bilan hamkorlikda kasbga tayyorlash markazlarini tashkil etish	Kasbiy amaliyot va ishga joylashish imkoniyatlari yaxshilanadi
Hududiy qo‘llab-quvvatlash	Qishloq joylarda “Yoshlar sanoat zonalari” tashkil etish	Tashqi migratsiya kamayadi, hududiy iqtisodiy faollik oshadi
Raqamli iqtisodiyot integratsiyasi	Frilanserlik, masofaviy ish, e-commerce bo‘yicha o‘quv kurslarini yo‘lga qo‘yish	Raqamli sohalarda bandlik imkoniyatlari kengayadi
Gender tengligi	Ish beruvchilar uchun ayollar bandligini oshiruvchi soliq imtiyozlarini joriy etish	Ayollar ishsizligi kamayadi, gender tafovut qisqaradi

Xulosa. Yoshlar ishsizligi O‘zbekiston ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishida barqarorlikka tahdid soluvchi muhim omillardan biridir. Tahlillar shuni ko‘rsatdiki, mehnat bozori va ta’lim tizimi o‘rtasidagi nomutanosiblik, kasbiy tayyorgarlikning yetarli darajada emasligi, moliyaviy resurslarga cheklangan kirish imkoniyati yoshlarning raqobatbardoshligini pasaytiruvchi asosiy faktorlar hisoblanadi. Shuningdek, ishsizlik darajasi gender va hududiy kesimda ham farq qilmoqda: ayollar va qishloq yoshlari orasida bandlik darajasi ancha past.

Davlat tomonidan amalga oshirilayotgan dasturlar, xususan “Yoshlar daftari”, “Yoshlar — 2025” strategiyasi va Yoshlar ishlari agentligi tashabbuslari muayyan ijobiy natijalarni bermoqda. Biroq, mavjud iqtisodiy mexanizmlar yanada chuqurroq tahlil etilib, ularning qo‘llanilishi zamonaviy mehnat bozori talablariga moslashtirilishi zarur.

Yoshlar bandligini oshirishning samarali yo‘li — iqtisodiy mexanizmlarning tizimli, manzilli va barqaror qo‘llanilishidadir. Bu borada kasbiy ta’limni kuchaytirish, yoshlar tadbirkorligini qo‘llab-quvvatlash, moliyaviy va soliq imtiyozlarini joriy etish, raqamli iqtisodiyotga integratsiyani jadallashtirish muhim rol o‘ynaydi. Shuningdek, gender tengligi va hududlararo tafovutlarni kamaytirishga qaratilgan aniq iqtisodiy vositalar orqali nafaqat yoshlar raqobatbardoshligi oshadi, balki mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy barqarorligi mustahkamlanadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Беккер Г. Человеческий капитал: Теоретический и эмпирический анализ. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 478 с.
2. Сен А. Развитие как свобода. — М.: Логос, 2004. — 360 с.
3. Youth and Employment in the MENA Region: A Situational Analysis / International Labour Organization. — Geneva: ILO, 2022. — 85 p.
4. OECD. Investing in Youth: Tunisia 2015. — Paris: OECD Publishing, 2015. — 120 p. DOI: https://doi.org/10.1787/9789264226470-en
5. The World Bank. World Development Report 2019: The Changing Nature of Work. — Washington, DC: World Bank, 2019. — 256 p. DOI: https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1328-3
6. Xudoyqulov A.E. Ishsizlik va bandlikni tartibga solishda davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlari // Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar. — 2020. — №4. — B. 43–49.
7. Yusupov M.R. Mehnat bozorida yoshlar bandligini ta’minlashning institutsional mexanizmlari // Toshkent moliya institute ilmiy axborotnomasi. — 2021. — №1. — B. 88–95.
8. Tursunov Sh.X. Yoshlar mehnat bozorida: muammolar va yechimlar // Iqtisodiy taraqqiyot va ijtimoiy barqarorlik. — 2022. — №2. — B. 55–62.
9. O‘zbekiston Respublikasining “Yoshlar siyosati to‘g‘risida”gi Qonuni // O‘RQ-406-son, 14.09.2016 y. — «Huquqiy axborot» milliy bazasi, www.lex.uz.
10. “Yoshlar — 2025” strategiyasi. — Toshkent: Yoshlar ishlari agentligi, 2021. — 45 b.
11. TheGlobalEconomy. Youth unemployment rate in Uzbekistan, 1991–2023 // TheGlobalEconomy.com. – [Elektron resurs]: https://www.theglobaleconomy.com/Uzbekistan/youth_unemployment/ (murojaat qilingan sana: 13.05.2025).

АҚШ ТАРИФ СИЁСАТИДАГИ ЎЗГАРИШЛАРНИНГ ЎЗБЕКИСТОН МОЛИЯВИЙ ХАВФСИЗЛИГИГА ТАЪСИРИ

[1]Бобожонов А.А., [2]Раҳимов С.А., [3]Райимова С.А.
[1]Ўзбекистон Республикаси Бош прокуратураси
марказ бошлиғи, мустақил тадқиқотчи, [2]Ўзбекистон Республикаси Бош прокуратураси
ходими, сиёсий фанлар бўйича фалсафа доктори (PhD), [3]Ўзбекистон Республикаси
Божхона қўмитаси ходимаси, магистрант
https://doi.org/10.5281/zenodo.15321820

Аннотация. *Давлатлар ташқи сиёсатида иқтисодий интеграция жараёнлари муҳим аҳамият касб этади. Шунингдек, иқтисодий жиҳатдан бошқа давлатларга боғлиқлик (гарчи боғланмаслик имконсиз бўлсада) ҳаттоки дунёнинг энг ривожланган давлатларини ҳам кутилмаган ўзгаришлар таъсирида турли қийинчиликларга дуч келиши мумкинлигини коронавирус пандемиясидан сўнг АҚШнинг 2025 йил апрель ойида эълон қилган "Иқтисодий мустақиллик декларацияси" яна бир бор халқаро ҳамжамиятга кўрсатиб қўйди. Бу ўринда, Хитой, Европа Иттифоқи мамлакатлари каби жаҳон бозори гигантларининг иқтисодиётида юзага келиши прогноз қилинаётган ўзгаришларни миллий иқтисодиётга таъсирини баҳолаш бугуннинг пировард муаммоларидан бири саналади.*

Ушбу мақолада халқаро савдода АҚШ томонидан қўлланилаётган янги бож тарифларининг иқтисодиёт, ишсизлик, транспорт-логистика, ишлаб чиқариш ҳамда монетар тизимга таъсири натижасида юзага келадиган молиявий хавфсизликка таҳдидларнинг Ўзбекистонга таъсири ўрганилган бўлиб, муаммонинг долзарблиги ва муҳимлиги билан иқтисодий хавфсизлик таъминлашда амалга оширилиши лозим бўлган дастлабки зарурий чораларни ишлаб чиқиш бўйича тавсиялар берилган.

Калит сўзлар: *тариф сиёсати, иқтисодий хавфсизлик, молиявий хавфсизлик, монетар сиёсат, халқаро савдо, тарифлар уруши, прогноз, секьюритизация, протекционизм, Иқтисодий мустақиллик декларацияси.*

Аннотация. *Процессы экономической интеграции имеют большое значение во внешней политике государств. Также «Декларация экономической независимости», провозглашенная США в апреле 2025 года после пандемии коронавируса, в очередной раз продемонстрировала мировому сообществу, что экономическая зависимость от других стран (хотя не быть зависимым невозможно) может привести к тому, что даже самые развитые страны мира столкнутся с различными трудностями под влиянием неожиданных изменений. На данном этапе одной из важнейших проблем сегодня является оценка влияния прогнозируемых изменений в экономике таких гигантов мирового рынка, как Китай и страны ЕС, на национальную экономику.*

В статье рассматривается влияние новых тарифов США на международную торговлю на экономику, безработицу, транспорт и логистику, производство и денежно-кредитную систему, а также влияние угроз финансовой безопасности на Узбекистан. Учитывая актуальность и важность проблемы, даны рекомендации по разработке первоочередных необходимых мер по обеспечению экономической безопасности.

Ключевые слова: *тарифная политика, экономическая безопасность, финансовая безопасность, денежно-кредитная политика, международная торговля, тарифная война, прогнозирование, секьюритизация, протекционизм, Декларация экономической независимости.*

Abstract. *The processes of economic integration are of great importance in the foreign policy of states. Also, the 'Declaration of Economic Independence' proclaimed by the USA in April 2025 after the coronavirus pandemic once again demonstrated to the world community that economic dependence on other countries (although it is impossible not to be dependent) can lead to the fact that even the most developed countries of the world will face various difficulties under the influence of unexpected changes. At this stage, one of the most important problems today is to assess the impact of the predicted changes in the economies of global market giants such as China and EU countries on national economies.*

The article considers the impact of new US tariffs on international trade on the economy, unemployment, transport and logistics, production and monetary system, as well as the impact of threats to financial security on Uzbekistan. Taking into account the relevance and importance of the problem, recommendations for the development of priority necessary measures to ensure economic security are given.

Keywords: *tariff policy, economic security, financial security, monetary policy, international trade, tariff war, forecasting, securitisation, protectionism, Declaration of Economic Independence*

Кириш

Сўнгги кунларда АҚШ томонидан юритилаётган кескин протекционизм сиёсати натижасида барча давлатларнинг иқтисодий ривожланиш бўйича прогнозлари кутилмаган таҳдидга дуч келди. Бу каби кескин иқтисодий сиёсат Қўшма штатлари тарихида биринчиси бўлмасада, коронавирус пандемиясидан сўнг оёққа тураётган дунё иқтисодиёти учун катта туртки бўлди.

Ўзбекистоннинг денгизга чиқиш имкони чекланган (double-locked) давлат эканлигини инобатга оладиган бўлсак, мазкур тарифлар фонида халқаро бозорда юзага келадиган ўзгаришларни олдиндан прогноз қилиш ва таҳдидларнинг энг кам зарар келтиришига иқтисодиётни тайёрлаш бўйича муҳим чора-тадбирларни белгилаш бугуннинг долзарб муаммоси ҳисобланади. АҚШ Ўзбекистоннинг асосий савдо ҳамкорлари қаторига кирмасада, мазкур ҳолатда бошқа давлатлар иқтисодиётида юз берадиган ўзгаришларнинг таъсирини баҳолаб чиқиш лозим.

Иқтисодий хавфсизликни таъминлаш муаммоси Ўзбекистондаги юқори хуфиёна иқтисодиёт кўрсаткичи мавжудлиги, шунингдек Жаҳон савдо ташкилотига аъзо бўлиш билан боғлиқ тартиботлар натижасида амалга оширилаётган ислоҳотларнинг бюджет билан боғлиқ таъсири шароитида доимий равишда пировард масалалигини сақлаб қолаётганлигини инобатга олинса, АҚШ томонидан киритилган тарифлар натижасида таҳлилчилар прогноз қилаётган халқаро даражадаги инфляциянинг ортишини салбий таъсирини юмшатиш билан боғлиқ жараёнлар молиявий хавфсизликни таъминлашнинг муҳим шартларидан бирига айланиши табиий.

Ушбу мақолада, АҚШ томонидан киритилган тарифларнинг халқаро савдога таъсирини изоҳлаш орқали Ўзбекистоннинг кейинги 5 йилликдаги молиявий

хавфсизлигини таъминлаш орқали иқтисодий хавфсизликни таъминлашга эришиш имкониятлари интернет манбалари ва тадқиқотчилар ҳисоботлари орқали ўрганилган.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқотда асосан таҳлилнинг статистик, қиёсий, контент ва ивент таҳлил каби умумий ва SWOT, воқеаларнинг ривожланиш тенденциялари, прогнозлар бериш каби хусусий усулларидан кенг қўлланилган.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили

Мазкур тадқиқот ишида тариф сиёсати деганда давлатнинг бож ва бошқа турдаги солиқлар билан товарларнинг экспорт ва импорти жараёнларини бошқариши назарда тутилган. Тариф сиёсати – давлатнинг товарлар ҳаракатини тартибга солиш учун қўллайдиган воситаси бўлиб, у ўз ичига солиқлар ва бошқа турдаги йиғимларни олади [1].

Давлатларнинг тариф сиёсатлари турлича бўлиб, уларни ягона бир тартибга келтириш масаласи тадқиқотчилар ва илмий марказлар томонидан доимий равишда ўрганиб келинган. Хусусан, тадқиқотчи С.Невил тарифлар давлатлар иқтисодиётида муҳим рол ўйнайдиган иқтисодий қурол деб ҳисоблайди [2].

Бундан ташқари, Жаҳон савдо ташкилоти, Жаҳон божхона ташкилоти, Европа Иттифоқи каби нуфузли ташкилот ва жамиятлар томонидан ушбу масалага иқтисодиётни ривожлантиришнинг муҳим шарти сифатида қаралган.

Шунингдек, молиявий хавфсизлик тушунчаси иқтисодий хавфсизлик тизимининг тизим ости элементларидан бири ҳисоблансада, моҳиятан унинг ўзи алоҳида бир бутун тизим деб изоҳланади.

Хусусан, тадқиқотчи Evelyn Waugh шахсга нисбатан молиявий хавфсизлик тушунчасига унинг ўз харажатларини қоплай олиш ва келажак учун бир қисм маблағларини тежаб қолиш имкониятининг мавжудлиги сифатида таъриф берган [3].

Давлат миқёсида молиявий хавфсизликни мамлакатнинг молиявий (монетар, пул-кредит) соҳадаги миллий манфаатларини ички ва ташқи таҳдидлардан ҳимояланганлик ҳолати деб изоҳлаш мумкин.

Лекин, тадқиқотчилар томонидан айнан бир мамлакатдаги тариф сиёсатидаги ўзгаришларнинг бошқа бир давлат молиявий хавфсизлигига таъсири ўрганилмаганлиги тадқиқотнинг долзарблигини таъминлайди.

Асосий қисм

1. Халқаро савдога АҚШ тариф сиёсатидаги ўзгаришларнинг таъсири ва кутилаётган ўзгаришлар

АҚШ 29,2 трлн доллари[31] миқдоридаги номинал ЯИМ билан дунёдаги биринчи рақамли иқтисодиётга эга давлати ҳисобланади. Аҳоли жон бошига ялпи ички маҳсулот ҳажми 86 601,28 доллардан тўғри келади. Ушбу давлат ташқи савдоси ва уни тартибга солиш қонунчилиги нисбатан ўзгарувчан характерга эга бўлиб, АҚШ томонидан 2016 йилга қадар қадар товарлар учун божлар уларнинг келиб чиқиш мамлакати, савдо шартномаси ва маҳсулотнинг турига қараб дифференциал тарзда белгиланган. Лекин, 2016 йилги Доналд Трампнинг биринчи президентлик даврида ушбу тариф сиёсатида бир қатор ўзгаришлар кузатилди. Хусусан, айрим давлатларга нисбатан юқори бож тарифлари қўлланила бошлади.

[31] Интернет маълумотлари: https://finance.mail.ru/guide/top-ehkonomik-mira-322/#a02

Таъкидлаш жоизки, 2020-2024 йилларда АҚШни Байден бошқарган давр нисбатан иқтисодий ўзгаришлар учун “турғун” давр бўлди ва бож тарифлари ўзгартирилмади. Шу сабабли, АҚШ ташқи савдо дефицити ҳажми 2024 йилга келиб 1,1 трлн АҚШ долларини ташкил этди.

Шу ўринда, савдо дефицити тушунчаси мамлакатнинг импорти ҳажми экспорт ҳажмидан паст бўлишини англатади. Бу ҳолатнинг юқори бўлиши мамлакат валютасининг девалвациясини, иқтисодий муаммолари ва ишлаб чиқариш рақобатбардошлиги пастлигини келтириб чиқарувчи омилларга сабабчи бўлади.

Шу сабабли, иккинчи марта президентликка сайланиб 2024 йил охирида ҳокимиятга қайтган Доналд Трамп томонидан 2025 йил 2 апрлель куни дунёнинг 185 та давлати ва ҳудуди учун товарлар импортига янги тарифлар белгиланди. АҚШ Президенти Д.Трамп томонидан тарифларнинг қўйилиши контрагент давлатлар импорт ҳажмини камайтириб, кўпроқ ушбу давлатга товарларини экспорт қилаётганлиги яъни савдо дефицити сабаб қилиб кўрсатилди.

Янгиланган тарифлар рўйхатига кўра, 160 дан ортиқ давлатлар, шу жумладан Марказий Осиё давлатларидан Ўзбекистон учун 10 фоиз миқдорида импорт божи кучга кирди. Шунингдек, 9 апрелдан кучга кирган 20 фоиздан ошувчи божлар 27 та давлат учун назарда тутилган бўлиб, улар орасида Ўзбекистоннинг асосий савдо ҳамкорларидан Хитой Халқ Республикаси (145 фоиз), Жанубий Корея (25 фоиз) ва Қозоғистонни (27 фоиз) учратиш мумкин. Ушбу кўтарилган бож тарифлари 3 ойга тўхтатилган бўлиб, ҳозирда уларга ҳам 10 фоиз миқдоридаги тариф қўлланилмоқда.

Шу ўринда, АҚШ томонидан назарда тутилаётган тарифлар асосан божхона божлари ва товарларни импортида ундириладиган солиқларни англатади. Ушбу божларнинг 3 та тури мавжуд:

Биринчи тур – адвалор ставка бўлиб, товарнинг божхона қийматидан фоизларда ундирилади. Президент Трамп томонидан назарда тутилган божлар айнан ушбу турган мансуб.

Иккинчи тур – товарнинг оғирлиги ва миқдоридан келиб чиқиб белгиланувчи специфик ставка.

Учинчи тур эса – аралаш ставка ўз ичига ҳам адвалор ва специфик ставкаларни олади.

Лекин, АҚШнинг “Иқтисодий мустақиллик декларацияси” айрим турдаги товарлар импорти учун қайси давлатда ишлаб чиқарилганидан қатъий назар “0” қийматли бож қўлланилишини сақлаб қолган. Ушбу товарларга нефть хом-ашёси ва энергия ресурслари, шунингдек, микроэлектроника товарлари (микрочип, ярим ўтказгич, литий, камёб қазилмалар ва бошқалар), айрим турдаги дори воситалари киради.

АҚШ расмий манбаларига кўра, қўлланилган божлар натижасида келиб тушаётган даромадлар 3,5 млрд АҚШ долларини ташкил этмоқда. Шунингдек, ушбу божлар таъсирида 2025 йилги халқаро товар айланмаси ҳажми 1 фоизга қисқариши тахмин қилинмоқда.

Шу ўринда табиий савол туғилади, киритилган тарифлар Ўзбекистон учун қандай таъсир ўтказиши мумкин агар икки давлат ўртасидаги ташқи савдо айланмаси ҳажми юқори бўлмаса?

Божхона қўмитаси маълумотларига эътибор қаратадиган бўлсак, 2024 йилда Ўзбекистоннинг АҚШ билан ташқи савдо айланмаси 881,7 млн долларни

ташкил этган бўлиб, бу кўрсаткич 2023 йилдаги 765 млн долларга нисбатан 15 фоизга ортганлигини кўришимиз мумкин. Шунингдек, ташқи савдо айланмасидаги хизматларни чиқариб юбориш эвазига бож тарифлари таъсир қилиши мумкин бўлган айнан товарлар экспорти ва импорти 592 млн долларни ташкил этиб, 2023 йилга нисбатан 25 фоизга ошган. Бунда, АҚШга экспорт 317 млн доллар ташкил этган бўлиб, Ўзбекистон умумий экспортининг 1,6 фоиз улушига тенг. Ўзбекистондан экспорт қилинган товарларга асосан олтин, кимёвий моддалар, минерал ёқилғилар киради. Лекин, 2024 йилда ўзаро савдонинг кенгайиши натижасида текстиль ва хўжалик маҳсулотлари экспорти ҳам амалга оширилган.

Бу ҳолатда, тарифларнинг (10 фоиз) Ўзбекистонга тўғридан-тўғри таъсири жуда ҳам кам. Сабаби:

биринчидан, Ўзбекистоннинг экспортида АҚШ йирик савдо ҳамкор ҳисобланмайди;

иккинчидан, жорий қилинган божлар экспорт товарларининг асосий қисмига таъсир қилмайди.

Лекин, АҚШнинг асосий рақобатчиси бўлган Хитой билан юзага келиши мумкин бўлган вазият Ўзбекистон молиявий хавфсизлигига бошқа спектр остидан қараш ҳамда ўзгаришлар оқимини олдиндан бошқариш зарурлигини кўрсатади.

Жумладан, 2024 йилда бу икки иқтисодий гигантлар ўртасидаги ташқи савдо айланмаси ҳажми 650 млрд АҚШ долларини[32] ташкил этган бўлиб, 125-145 фоиз миқдоридаги савдо тарифлари[33] ушбу айланма миқдорини катта қисмини йўқолишига олиб келади. Натижада, нафақат АҚШ ва Хитой иқтисодиёти, балки уларга боғлиқ бўлган глобал савдо занжири иштирокчилари ҳам салбий таъсирни зудлик билан сезишади.

Тариф ставкаларининг бир томонлама ўзгартирилиши АҚШнинг Жаҳон савдо ташкилоти аъзо сифатида унинг талабларини бузиш каби хатти-ҳаракатларни амалга оширгани ва бу орқали ташкилотнинг кучсизланганлигини кўрсатувчи омил бўлмоқда.

Хусусан, Марказий Осиё давлатлари Хитойдан АҚШга етказиб берилувчи товарлар учун бутловчи ва хом-ашё товарларини етказиб бериш билан шуғулланган бўлса, эндиликда бу товарлар айланмаси хавф остига келиб қолган.

Goldman Sachs таҳлилларига кўра, АҚШда рецессия юз бериш эҳтимоли тариф урушлари натижасида 45 фоизгача ортган[34]. Хитойнинг АҚШдан нефть маҳсулотлари импортини икки баробаргача қисқариши натижасида юан сўнгги 19 ойдаги энг паст натижани кўрсатмоқда[35].

Таъкидлаш жоизки, иқтисодиётда кузатиладиган пасайиш ва ишлаб чиқариш ҳажмининг камайиши иқтисодий тил билан изоҳлаганда рецессия деб аталади. Дунёнинг энг нуфузли илмий марказлари томонидан АҚШда рецессиянинг юзага келиш эҳтимолини инқироз даражасида баҳоланиши табиийки бошқа давлат иқтисодиётининг ўзаро боғлиқлиги корреляцияси асосида пасайишини тахмин қилишга етарли асос ҳисобланади.

Таъкидлаш жоизки, Хитойнинг АҚШдан импорти ва экспорти орасидаги профицити 295 млрд АҚШ долларини ташкил этган бўлиб, бож тарифлари фонида Пекин маъмурияти ушбу товарлар экспорти учун бошқа давлатларни танлайди. Бунда биринчи ўринда Марказий Осиё давлатлари турганлигини тахмин қилиш мумкин.

[32] Интернет маълумотлари: https://tass.ru/ekonomika/22861821
[33] Интернет маълумотлари: https://www.bbc.com/russian/articles/cgrgg9d5047o
[34] Интернет маълумотлари: https://www.vedomosti.ru/economics/news/2025/04/07/1102790-goldman-sachs
[35] Интернет маълумотлари: https://www.interfax.ru/business/1021537

Шунингдек, Хитой мис ва литий каби нодир металларни қайта ишлаш маркази ҳисобланади. АҚШнинг Хитойга экспорти ҳажмида авиация ва двигателлар (8 фоиз) ва интеграл микрочиплар(4 фоиз) катта миқдорни ташкил этиб, уларнинг хом-ашёси кунчиқар мамлакатга боғлиқ. Бошқа турдаги товарларнинг ҳам нархи хом-ашёлари киритилган бож тарифлари натижасида ортиши табиий. Натижада, АҚШ ўз ишлаб чиқарувчиларини қўллаб-қувватлаш мақсадида қайта молиялаш ставкасини пасайтириш орқали уларга паст ставкали қўшимча кредитлар ажратиши мумкин. Бу эса, дунёда АҚШ доллари курсининг пасайиши ва инфляциянинг ортишига олиб келади.

Бу ҳолатни Хитой билан ҳам кузатиш мумкин. Хитой экспорти дунёда қолган давлатларнинг экспорт ҳажмидан ҳам ортиқроқ бўлиб, бунга давлат томонидан кўрсатилаётган паст фоизли кредитлар ва субсидиялар орқали эришилган. Жумладан, пўлат ишлаб чиқариш бўйича етакчи бўлган ушбу давлатнинг асосий импортёри қўллаётган божлар Хитойнинг бошқа давлатларга “демпинг”ини юзага келтириши табиий.

Тадқиқотчилар дунёдаги иқтисодий турбулентлик фонида барча давлатлар иқтисодиётига юзага келиши мумкин бўлган таҳдидларни баҳолаб чиқишмоқда. Шу жумладан, Ўзбекистон учун ҳам халқаро иқтисодиётнинг ривожланаётган аъзоси сифатида бир қатор таҳликали ўзгаришлар бўлишини прогноз қилиш мумкин. Таҳлиллар мамлакатга қуйидаги таҳдидлар мавжудлигини кўрсатмоқда:

- мамлакатнинг савдо ҳамкорларида кузатиладиган иқтисодий ўзгаришлар натижасида экспортдан келадиган даромад пасайиши, пул ўтказмаларининг ҳажми ва хом-ашёга бўлган талабнинг пасайиши пул ва фискал мувозанат бузилишига олиб келиши;
- Хитойнинг товарлар экспорти маршрути айнан ушбу давлатларга қаратилиши, ички ишлаб чиқарувчиларни синдирувчи арзон товарлар оқимининг ортишига олиб келиши;
- бу давлатларнинг экспортини аксарият қисмини ташкил этувчи хом-ашё товарларига бўлган талабнинг пасайиб кетиши;
- Хитой билан инвестиция ва савдо ҳамкорлик ортиши ортидан ташқи қарз юкининг ортиши;
- Хитой билан ҳамкорликни чегаралаш бўйича минтақага АҚШнинг босими ортиши;
- капиталнинг чиқиб кетиши ва бизнес муҳитида юзага келадиган мавҳумликлар.

Ушбу таҳдидлар мамлакат иқтисодиётининг асосий драйверлари ҳисобланган текстиль, қишлоқ хўжалиги, нефть, газ хом-ашёси ва энергия ресурслари экспортидан тушадиган солиқлар ҳажмини камайишига олиб келади. Бу ўринда, Ўзбекистоннинг текстиль ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари экспорт қилинадиган контрагентларига Хитойдан кириб келувчи арзон товарларнинг оқими жаҳон бозоридаги рақобатбардошликни таъминлаш учун давлатнинг субсидия ва бошқа усуллар билан таннархни камайтириш бўйича мажбуриятларини ортишига олиб келади.

Таъкидлаш жоизки, солиқ тушумларининг камайиши ортидан 2025 йилда бюджетдаги дефицитни ЯИМнинг 3 фоизигача қисқартириш бўйича амалга оширилаётган ислоҳотлар самарадорлиги пасайиши мумкин.

Хулоса

Давлатнинг иқтисодий-сиёсий фаровонлигига юзага келаётган таҳдидларни секьюритизация қилиниши яъни таҳдид сифатида ҳукумат даражасида тан олиниши унга қарши курашиш бўйича аниқ чора-тадбирлар белгилаш орқали бартараф этишни назарда тутади. Бу ҳолатда иқтисодий ўзгаришларни аниқ прогноз қилиш мумкин бўлмасада, лекин

катта эҳтимол билан юз бериши мумкин бўлган жараёнлардан унумли фойдаланиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Жумладан, Хитой ва Европа иқтисодиётига тарифларнинг салбий таъсирини олдини олиш борасида контрагентлар томонидан қўлланиладиган чора-тадбирлардан Ўзбекистон учун қуйидаги янги имкониятлар пайдо бўлиши ва улардан мақсадли фойдаланиш мумкин бўлади:

- Хитой ва Европа давлатлари ўртасида “Бир макон-бир йўл” лойиҳаси бўйича асосий транзит коридорига айланиш;
- Хитой ва Европанинг инвестицияларини ишлаб чиқариш, қурилиш ва энергетика соҳасига жалб қилиш;
- мамлакат инвестицион жозибадорлигини ошириш орқали янги саноат хабига айланиш;
- барча державалар билан бир хилда ташқи сиёсат юритиш орқали суверенитетни мустаҳкамлаш;
- савдо коридорлари ва савдо валюталарини муқобилларини йўлга қўйиш.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

1. Балабанов И. Т. Внешнеэкономические связи: учебное пособие. М., 2008.
2. Scott Nevil. What Is a Tariff and Why Are They Important? / Internet resources: https://www.investopedia.com/terms/t/tariff.asp
3. Evelyn Waugh. What Is Financial Security and How Do You Achieve It? / Internet resources: https://www.experian.com/blogs/ask-experian/what-is-financial-security/
4. Волкова Е. С. Состояние и динамика внешней торговли России в 2013 году // Таможенное обозрение 2014. № 1. С. 16-27.

ЎЗБЕКИСТОННИНГ ЖСТГА АЪЗО БЎЛИШ БОСҚИЧИДА БОЖХОНА ҚОНУНЧИЛИГИ ВА УНИНГ ИЖРОСИ УСТИДАН ПРОКУРОР НАЗОРАТИ

Қурбонов Бахтиёр Нормўминович
Мустақил тадқиқотчи
https://doi.org/10.5281/zenodo.15321803

Аннотация. *Жаҳон савдо ташкилотига аъзо бўлиш мақсадида божхона органлари фаолиятини такомиллаштириш орқали уларнинг хизмат кўрсатиш ва юклатилган вазифаларини бажариш сифатини ошириш мақсад қилиб олинган бўлиб, ушбу мақолада прокуратура органларининг вазифалари ва божхона органларида қонунчиликни таъминланиши устидан назоратни амалга оширишнинг зарурати, бу борасида амалга оширилган ишлар таҳлили, юзага келаётган муаммоли ҳолатлар ҳамда бажарилиши лозим бўлган зарурий чора-тадбирлар, назорат ҳужжатлари ва уларнинг долзарблиги тўғрисида сўз юритилган.*

Калит сўзлар: *прокуратура, божхона органлари, қонунчилик, божхона назорати, прокурор назорати, халқаро рейтинг, Жаҳон савдо ташкилоти, инвестицион муҳит, халқаро бозор, интеграция жараёнлари*

Kirish (Introduction)

Янги Ўзбекистонни яратиш мақсадида қабул қилинган “Ўзбекистон-2030” стратегиясининг 93-мақсади Жаҳон савдо ташкилотига тўлақонли аъзо бўлиш ҳисобланади. Бунда, миллий қонунчиликни ва ҳуқуқни қўллаш амалиётини Жаҳон савдо ташкилотининг қоида, меъёр ва битимларига мослаштириш, йилига камида 10 та хорижий давлат билан бозорга кириш музокараларини якунлаш ҳамда Жаҳон савдо ташкилотига аъзо давлатлар билан бозорларга кириш бўйича музокараларни тизимли олиб бориш ва аъзо бўлиш жараёнини самарали якунига етказиш асосий вазифалар ҳисобланади.

Миллий қонунчиликни ЖСТ талабларига мослаштириш божхонадан бошланади.

Бугунги кунда Ўзбекистон Республикасида ҳуқуқий ислоҳотларнинг янги босқичга чиққани ҳуқуқни муҳофаза қилувчи органлар, жумладан, божхона ва прокуратура идоралари зиммасидаги вазифаларнинг янада мустаҳкамланишига олиб келмоқда. Божхона органлари давлат чегараси орқали товарлар ва транспорт воситаларининг ҳаракатини тартибга солиш, божхона юклари устидан назорат ўрнатиш, шунингдек, иқтисодий хавфсизликни таъминлашда муҳим ўрин тутади. Ушбу жараёнларда қонунлар ижросини таъминлаш, хусусан, прокуратура томонидан назоратни амалга ошириш масаласи долзарб аҳамиятга эга.

Божхона назорати – давлат суверенитетини ифода этувчи муҳим механизмлардан бири бўлиб, иқтисодий хавфсизлик, миллий манфаатлар ва ташқи савдо тизимида қонун устуворлигини таъминлашда марказий ўрин тутади. Божхона соҳасида ҳуқуқбузарликларни олдини олиш ва уларга қарши самарали курашиш учун жуда илғор ҳуқуқий-ташкилий механизмларни жорий этиш бугуннинг долзарб муаммоларидан бири ҳисобланади.

Ушбу мақолада ЖСТга аъзо бўлиш жараёнларида такомиллаштирилаётган божхона қонунчилиги устидан прокурор назоратини таъминлаш масалаларига бағишланган.

Тадқиқот методологияси (Methods)

Ушбу илмий тадқиқотда қиёсий-ҳуқуқий таҳлил, тарихий таҳлил, функционал таҳлил ва норматив таҳлил усулларидан фойдаланилди. Таърифлар ва таҳлилларда хорижий тажрибадан АҚШ қонунчилиги, федерал агентликлар фаолияти, миллий қонунчиликка оид расмий манбалар ҳамда тадқиқотчиларнинг ишлари асосида олиб борилди. Шунингдек, Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунчилиги билан таққослаш орқали тажриба алмашиш имкониятлари баҳоланди.

Таҳлил ва натижалар (Results)

Ўзбекистон Республикаси халқаро савдо муносабатларининг тенг ҳуқуқли аъзо сифатида ҳамкор давлатлар бозорлари ва янги иқтисодий имкониятларни яратиб берувчи халқаро ташкилотлар кўмаклари асосида ташқи савдо айланмасини иқтисодий манфаатлар доирасида кенгайтириб бормоқда. Бу борада, миллий қонунчилик базасини такомиллаштириш, янги халқаро шартномалар тузиш ва уларнинг талаблари асосида ҳаракатланиш имкониятини берувчи ташкилий-тузилмавий ислоҳотларни амалга ошириш ҳамда қулай инвестицион муҳитни яратишга қаратилган амалий тадбирлар кенгайтирилмоқда.

Халқаро рейтингларга эътибор қаратадиган бўлсак:

- S&P Global Ratings[36] натижалари мамлакатда инвестиция/ЯИМ нисбати тахминан 34% эканлигини, жаҳон миқёсида ушбу натижа юқори кўрсаткичлардан бири ҳисобланишини кўрсатмоқда;

- Foreign Direct Investment (FDI) маълумотларига кўра, 2024 йилда тўғридан-тўғри хорижий инвестициялар 53.6% га ошиб, $11.9 миллиардга етди[37].

Таъкидлаш жоизки, мамлакатнинг ўз олдига қўйган йирик мақсадларидан бири 2026 йилда Жаҳон савдо ташкилотига аъзо бўлиш мақсадида бошқа давлатлар билан ўзаро савдода енгилликларни назарда тутувчи қонунчилик ва божхона тартиб-таомилларини соддалаштирилиши йўлидан кетмоқда.

Хусусан, Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мирзиёев 2024 йил 19 сентябрь куни Нью-Йоркда БМТ Бош ассамблеясининг 78-сессиясидаги нутқида “Яқин орада ЖСТга тўлақонли аъзо бўлиш Ўзбекистон иқтисодиётини либераллаштириш йўлидаги устувор йўналишлардан биридир” деб таъкидлаб[38], бу борада изчил ислоҳотлар амалга оширилаётганлигига алоҳида урғу бериб ўтганлиги ҳам амалга оширилаётган ўзгаришлар замирида эркин халқаро савдони жорий этиш ётганлигини кўрсатмоқда.

Халқаро эркин савдо қилиш ҳуқуқи ва тартиби муболағасиз божхона органлари фаолиятининг хизмат олиб бориш тартибини қандай белгиланганлиги билан боғлиқ бўлиб, ушбу органда давлатнинг тартибга солувчи қонунчилигини назорати қатъий бўлиши нафақат фуқароларнинг балки савдо ҳамкорлари ҳисобланган бошқа давлатларнинг ҳам доимий диққат марказида бўлади.

[36] Интернет маълумотлари: https://disclosure.spglobal.com/ratings/en/regulatory/article/-/view/type/HTML/id/329
[37] Интернет маълумотлари: https://cbu.uz/upload/iblock/87c/34cw885z4n3q9lpkdk3pxthulwwrndgy/Matbuot-anzhumani-23.01.2025.pdf
[38] Интернет маълумотлари: https://www.gazeta.uz/uz/2023/09/20/wto/

Шу сабабли, миллий божхона қонунчилиги доимий равишда такомиллаштириб борилаётганлигини кўриш мумкин. Жумладан, 25.03.2025 йилда “Давлат божхона хизмати органларининг фаолиятини ташкил этиш ва божхона маъмуриятчилигини янада такомиллаштиришнинг қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида” Ўзбекистон Республикаси Президентининг ПҚ-122-сон қарори қабул қилинган бўлиб, ушбу қонун ҳужжатининг туб моҳиятида ЖСТнинг талабларига жавоб берувчи ихчам, самарадор ва инновацион божхона тизимини яратиш мақсад қилинган.

Лекин, қонунчиликни такомиллаштириш ва уни соддалаштириш бир томон бўлса, унга амал қилинишини таъминлаш бошқа муҳим бир жиҳат ҳисобланади. Жумладан, Божхона қўмитаси томонидан 2024 йилда 9 мингга яқин ҳолатда 914 миллиард сўмлик товарлар, 35 миллиард сўм эквивалентидаги валюта қимматликлари, 76 миллиард сўмлик заргарлик буюмлари, 63 миллиард сўмлик тамаки маҳсулотларининг мусодара қилинганлиги маълум қилинган[39]. Бу кўрсаткич чек қўйилган қонун бузилиши ҳолатлари сонини англатади. Маълумки, аниқланган ҳолатлар сони кўп билан умумий содир этилган хатти-ҳаракатларнинг 20% қисмини ташкил этади. Ушбу корреляция орқали божхона қонунчилигини бузилишига бўлган уринишларнинг қанчалик катта ҳажмга эга эканлигини кўриш мумкин. Айнан шунинг учун ҳам божхона қонунчилиги устидан прокурор назоратини таъминлаш долзарб масала ҳисобланади.

Чунки, прокурор назорати нафақат қонунчилик бузилиши ҳолатларини божхоначилар томонидан тўхтатиб қолинганлиги ҳолатларига ҳуқуқий баҳо беради, балки божхона ходимларининг қонунчиликка риоя этишлари устидан ҳам назоратни таъминлайди.

Шу сабабли, тадқиқотчи Д.Исроилов томонидан прокурор назорати механизмига маълум бир соҳага оид фаолиятини тартибга солувчи қонун ҳужжатлари бузилишининг олдини олиш, ўз вақтида аниқлаш ва уларни бартараф этиш бўйича қонун ҳужжатларида назарда тутилган чораларни кўриш, айбдор шахсларнинг судга тортилишини таъминлаш мақсадида прокурор томонидан ўз ваколатлари доирасида амалга ошириладиган ва фойдаланиладиган ваколатлар ва ҳуқуқий воситаларнинг таркибий жиҳатдан расмийлаштирилган тизими бўлиб, ушбу ҳуқуқбузарликларга сабаб бўлган омиллар ва шартларни аниқлаш деб таъриф берилганлигини кўришимиз мумкин [1].

Ушбу таъриф асосида божхона органлари фаолиятида прокурор назоратини таъминлашга эътибор қаратадиган бўлсак, божхона қонунчилигини бузилиши билан боғлиқ хатти-ҳаракатларни содир этишга имкон яратувчи омиллар ва шартларни аниқлаш орқали бундай ҳолатларга чек қўйиш ушбу фаолиятнинг туб моҳияти эканлигини тушуниб етиш мумкин бўлади.

Таъкидлаш жоизки, Ўзбекистон Республикаси Бош прокурорининг “Ижтимоий ва иқтисодий қонунчилик ижроси устидан прокурор назоратини янада такомиллаштириш тўғрисида”ги 166-сон буйруғида вазирликлар, давлат қўмиталари, идоралар, фуқароларнинг ўзини-ўзи бошқариш органлари, жамоат бирлашмалари, корхоналар, муассасалар, ташкилотлар, ҳокимлар ва бошқа мансабдор шахслар томонидан соҳасидаги қонунчиликка сўзсиз риоя этилишини таъминлаш прокуратура органларининг асосий

[39] https://yuz.uz/news/2024-yilda-bojxonachilar-toxtatib-qolgan-giyohvand-moddalar-1-tonnadan-oshdi

фаолият йўналишларидан бири ҳисобланади. Иқтисодий қонунчилик бевосита божхона органлари билан боғлиқ.

Прокурор назорати тизими доимий такомиллашиб борадиган жараён бўлиб, қонунчиликка киритилаётган ўзгаришлар ва имплементация қилинаётган хорижий тажриба бунинг сабабчиси ҳисобланади.

Эътиборлиси шундаки, айрим ривожланган давлатлар тажрибасида прокурор назорати тушунчаси учрамайди ва бундай механизмнинг ўзи мавжуд эмас. Лекин, постсовет макони давлатлари ва Шарқий Европа давлатларида ушбу тизим ҳуқуқий жараёнларнинг ажралмас бўлагидир.

Хусусан, Америка Қўшма Штатларида прокурор назорати вазифасини Юридик тузилма (ҳуқуқий маслаҳат) бажариши йўлга қўйилган. Лекин, ушбу тузилмалар ҳам аниқланган жиддий қонун бузилишлари ҳолатлари бўйича прокурорга хабар бериш ваколатига эга. Яъни бунда ушбу тузилманинг ваколат доираси чекланганлиги бўйича хулоса қилиш мумкин. Чунки, улар ташкилотларда қонунчилик ижроси устидан назоратни амалга оширадилар. Бу каби механизм миллий қонунчиликда ҳам қисман мавжуд. Жумладан, Божхона қўмитасида ҳам Юридик бошқарма фаолияти йўлга қўйилган бўлиб, лекин унинг ваколатига қонунчиликка ижро этилиши устидан назоратни амалга ошириш кирмайди. Бошқарма асосан қабул қилинаётган қонун ҳужжатларини қонунчиликка зид эмаслигини таъминлаш билан шуғулланади. Бу эса ўз ўрнида божхона органлари томонидан қонунчиликка ижро этилиши устидан назоратни прокуратура органлари томонидан амалга оширилиши заруратини юзага келтиради.

Хулоса (Conclusion)

Прокурор назоратини амалга ошириш орқали божхона органларида қонунчиликни барча учун бир хилда қўлланилишига эришиш билан бир қаторда фуқароларнинг давлат идораларига нисбатан ишончини оширишга эришиш мумкин бўлади. Қонунларнинг барча учун бир хилда қўлланилишини таъминлашга эришиш Янги Ўзбекистоннинг долзарб муаммоларидан бири ҳисобланишини эътиборга олинса, бу борадаги ҳар бир қадам мамлакат келажаги учун муҳим эканлигини тушуниш мумкин бўлади.

Шунга кўра, қуйидаги таклифлар илгари сурилади:

- ташқи иқтисодий фаолият қатнашчилари ҳуқуқларини ҳимоя қилиш мақсадида “Прокуратура тўғрисида”ги Қонунга алоҳида модда сифатида божхона соҳасидаги назорат ваколатларини киритиш;

- божхона органлари томонидан қабул қилинадиган маъмурий қарорлар устидан прокурор назоратининг тартибини аниқ белгилаш;

- божхона ва прокуратура органлари ўртасида электрон маълумот алмашинуви тизимини жорий қилиш, бу орқали назорат самарадорлигини ошириш;

- божхонада асоссиз ушлаб қолиш, мусодара, ёки жарима солиш ҳолатларини прокурор томонидан шошилинч кўриб чиқиш тартибини жорий этиш;

- божхона соҳасидаги энг кўп учрайдиган қонунбузарликлар бўйича прокурорлар учун ихтисослаштирилган малака ошириш курсларини жорий этиш ва бошқалар.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР

1. Д.Ш.Исраилов. Тезкор-қидирув фаолиятига оид қонунларни ижроси устидан прокурор назоратини такомиллаштириш. Ю.ф.ф.д. Автореферат. -Б 50.

2. Д.Ш.Исраилов. Прокурор назоратининг мақоми ва унинг ўзига хос хусусиятлари: хорижий давлатлар мисолида. “ODILLIK MEZONI” журнали. Тошкент 2024. № 3-сон. – Б. 8-9.
3. Субанова Н.В. Теоретические и прикладные основы прокурорского надзора за исполнением законов о разрешительной системе: диссертация ... доктора юридических наук: 12.00.11 / - Москва, 2013.- 462 с.
4. Ўзбекистон Республикасининг “Прокуратура тўғрисида”ги Қонуни. 257-II-сон 29.08.2001 // Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси 23.01.2020 й., 03/20/603/0071-сон.
5. К. Мардонов. Суд ҳужжатлари ва бошқа органлар ҳужжатларини ижро этишда қонунларга риоя қилиниши устидан прокурор назоратининг устувор йўналишлари // Жамият ва инновациялар – Общество и инновации – Society and innovations. Special Issue – 01 (2023) / ISSN 2181-1415. -Б 15-21.
6. Bakhodirov J. B. Issues of improving the activities of the prosecutor's office in the Republic of Uzbekistan //International Scientific and Current Research Conferences. – 2021. – С. 58-66.

TARMOQLAR VA SOHALARNI RIVOJLANTIRISHDA ISTE'MOLCHI XATTI-HARAKATLARI MODELINING TA'SIRI

Maxmudova Gulrux Ravshanbekovna
Guliston davlat universiteti
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389171

Annotatsiya. *Mazkur maqolada tarmoqlar va sohalarning rivojlanishiga iste'molchilar xatti-harakatlari modelining ta'siri o'rganilgan. Iste'molchilarning ehtiyojlari, xarid qilish odatlari, tanlov qilish omillari va qaror qabul qilish mexanizmlari iqtisodiy tarmoqlar yo'nalishini belgilovchi muhim omillardan biri sifatida ko'rib chiqiladi. Shuningdek, bozor talabining shakllanishi, marketing strategiyalarining tuzilishi hamda mahsulot yoki xizmatlar taklifini yo'naltirishda iste'molchilarning psixologik va ijtimoiy xulq-atvori modellarining amaliy ahamiyati yoritilgan. Tadqiqotda zamonaviy yondashuvlar asosida iste'molchilarning harakatlari iqtisodiy jarayonlarga qanday ta'sir ko'rsatishi tahlil qilinadi.*

Kalit so'zlar: *iste'molchi xulq-atvori, iqtisodiy tarmoqlar, soha rivojlanishi, marketing, bozor talabi, qaror qabul qilish, ehtiyojlar, strategik rejalashtirish, iste'mol modeli*

Abstract. *This article studies the influence of the consumer behavior model on the development of industries and sectors. Consumer needs, purchasing habits, selection factors and decision-making mechanisms are considered as one of the important factors determining the direction of economic sectors. The practical significance of consumer psychological and social behavior models in the formation of market demand, the structure of marketing strategies and the direction of the offer of products or services is also highlighted. The study analyzes how consumer behavior affects economic processes based on modern approaches.*

Keywords: *consumer behavior, economic sectors, sector development, marketing, market demand, decision-making, needs, strategic planning, consumption model*

Аннотация. *В статье рассматривается влияние моделей потребительского поведения на развитие отраслей и секторов. Потребительские потребности, покупательские привычки, факторы выбора и механизмы принятия решений считаются одними из важных факторов, определяющих направление развития экономических секторов. Также подчеркивается практическое значение моделей психологического и социального поведения потребителей в формировании рыночного спроса, разработке маркетинговых стратегий и направлении предложения товаров или услуг. В исследовании анализируется, как действия потребителей влияют на экономические процессы на основе современных подходов.*

Ключевые слова: *поведение потребителей, секторы экономики, развитие промышленности, маркетинг, рыночный спрос, принятие решений, потребности, стратегическое планирование, модель потребления.*

Kirish. Bozor iqtisodiyoti sharoitida tarmoqlar va sohalarni samarali rivojlantirishda iste'molchilarning xatti-harakatlarini chuqur o'rganish muhim ahamiyat kasb etadi. Iste'molchi ehtiyojlari, istaklari va qaror qabul qilishdagi odatlari turli tarmoq va sohalarda taklif qilinayotgan mahsulot hamda xizmatlar ko'lamini shakllantirishda asosiy mezonlardan biri hisoblanadi. Shu

bois, zamonaviy marketing va iqtisodiyotda iste'molchi xatti-harakatlari modelini ishlab chiqish va uni tahlil qilish real iqtisodiy holatni chuqurroq anglash, strategik qarorlar qabul qilish va raqobatbardoshlikni oshirish imkonini beradi.

Mazkur tadqiqot davomida iste'molchilarning psixologik, sotsiologik va iqtisodiy omillar asosida qaror qabul qilish jarayonlari, ushbu jarayonlarning tarmoqlar rivojiga ta'siri, shuningdek, bu model asosida ishlab chiqilgan strategik yondashuvlarning natijadorligi tahlil qilinadi. Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, iste'molchilarning xulq-atvori nafaqat mavjud talabni belgilaydi, balki yangi mahsulot va xizmatlar yaratilishida, innovatsion g‘oyalarni rivojlantirishda ham muhim omil sifatida maydonga chiqadi,

Tadqiqot metododlogiyasi. Ushbu tadqiqotda iste'molchi xatti-harakatlari modelining tarmoqlar va sohalarni rivojlantirishga ta'sirini aniqlash maqsadida tizimli yondashuv qo‘llanildi. Ma'lumotlar yig‘ish jarayonida so‘rovnoma va intervyu usullari orqali iste'molchilarning qaror qabul qilish omillari o‘rganildi. Shuningdek, mavjud ilmiy adabiyotlar, marketing tadqiqotlari va amaliy tajribalar asosida komparativ (taqqoslovchi) tahlil usuli qo‘llanilib, turli sohalarda iste'molchi xatti-harakatlari modelining iqtisodiy samaradorlikka ta'siri baholandi.

Adabiyotlar sharhi. Iste'molchi xatti-harakatlari bo‘yicha olib borilgan xorijiy tadqiqotlar ushbu sohaning nazariy asoslarini shakllantirishda muhim o‘rin tutadi. Masalan, P. Kotler, G. Armstrong, D. Ariely, va S. Schiffman kabi olimlar iste'molchilarning qaror qabul qilish jarayonlari, motivatsiyalari va tashqi omillarning ta'siri bo‘yicha chuqur tahlillarni taqdim etgan. Ayniqsa, P. Kotlerning marketing konsepsiyasi va iste'molchi xatti-harakatlarini bosqichma-bosqich o‘rganuvchi modeli bugungi kunda ko‘plab sohalar rivojida metodologik asos bo‘lib xizmat qilmoqda. Ularning tadqiqotlarida psixologik, madaniy va iqtisodiy omillarning iste'molchi tanloviga ta'siri keng yoritilgan.

Milliy olimlar tomonidan ham ushbu yo‘nalishda bir qator muhim ilmiy ishlar amalga oshirilgan. Jumladan, A. Qurbonov, B. Toshmuxamedov, M. Jo‘rayev kabi iqtisodchi va marketing sohasi tadqiqotchilari O‘zbekiston sharoitida iste'molchi xatti-harakatlarining o‘ziga xos jihatlarini, ularning bozor talabiga ta'sirini o‘rganib chiqqan. Ularning ilmiy ishlari orqali respublika miqyosida marketing strategiyalarini shakllantirish, ichki bozor o‘zgarishlariga moslashuvchan yondashuvlarni ishlab chiqish imkoniyati yaratilgan.

Tahlil va natijalar. Zamonaviy iqtisodiyotda tarmoqlar va sohalarning dinamik rivojlanishi iste'molchilarning xatti-harakatlari bilan chambarchas bog‘liqdir. Iste'molchilarning talablari, ularning mahsulot va xizmatlarni tanlash, sotib olish va ulardan foydalanish jarayonlari turli bozorlarning shakllanishiga bevosita ta'sir ko‘rsatadi. Shu sababli, iste'molchi xatti-harakatlarini o‘rganish va ularni modellashtirish tarmoqlar va sohalarni rivojlantirish strategiyalarini ishlab chiqishda muhim ahamiyat kasb etadi. Ushbu maqolaning maqsadi tarmoqlar va sohalarning rivojlanishida iste'molchi xatti-harakatlari modellarining ta'sirini tahlil qilishdan iborat.

Iste'molchi xatti-harakatlari modellari iste'molchilarning mahsulot yoki xizmatni sotib olish, foydalanish va baholash jarayonlarini tushunishga yordam beradi. Ushbu modellar iste'molchilarga ta'sir etuvchi psixologik, sotsiologik va iqtisodiy omillarni o‘z ichiga oladi. Iste'molchi xatti-harakatlarini o‘rganish orqali tarmoqlar va sohalar quyidagi imkoniyatlarga ega bo‘ladi:

- **Bozor segmentlarini aniqlash:** Iste'molchilarning turli guruhlarini ularning ehtiyojlari, demografik xususiyatlari va xatti-harakatlariga ko‘ra aniqlash.

- **Mahsulot va xizmatlarni takomillashtirish:** Iste'molchilarning fikr-mulohazalari va preferensiyalari asosida mavjud mahsulot va xizmatlarni yaxshilash yoki yangilarini yaratish.
- **Marketing strategiyalarini optimallashtirish:** Iste'molchilarning xarid qilish odatlari va axborot olish manbalarini tushunish orqali samarali reklama va sotuv strategiyalarini ishlab chiqish.
- **Raqobatbardoshlikni oshirish:** Iste'molchilarning sodiqligini ta'minlash va raqobatchilardan ustun kelish uchun innovatsion yondashuvlarni qo'llash.

Iste'molchi xatti-harakatlariga ko'plab ichki va tashqi omillar ta'sir ko'rsatadi. Asosiy omillarga quyidagilar kiradi (1-rasm):

- Psixologik omillar: Motivatsiya, idrok etish, o'rganish, e'tiqodlar va munosabatlar.
- Sotsiologik omillar: Madaniyat, ijtimoiy sinf, referent guruhlar, oila.
- Iqtisodiy omillar: Daromad, narx, kredit imkoniyatlari, tejamkorlik.
- Vaziyat omillari: Vaqt, muhit, vazifa turi.
- Marketing omillari**:** Mahsulot, narx, joy, reklama (4P).



1-rasm. Iste'molchi xatti-harakatlariga ta'sir ko'rsatuvchi omillar.

Ushbu omillarning o'zaro ta'siri iste'molchining qaror qabul qilish jarayoniga bevosita ta'sir etadi.

1-jadval

Iste'molchi xatti-harakatlariga ta'sir etuvchi asosiy omillar

Omil turi	asosiy omillar	Tarmoqlar va sohalarga ta'siri misollari
Psixologik	motivatsiya, idrok etish, o'rganish, e'tiqodlar, munosabatlar	- **Oziq-ovqat sanoati:** Sog'lom turmush tarziga intilish motivatsiyasi organik mahsulotlarga talabni oshiradi. - **Reklama:** Iste'molchining mahsulot haqidagi idrokini shakllantirish orqali sotuvlarni ko'paytirish.

		- **Ta'lim sohasi:** Yangi bilimlarni o‘rganishga bo‘lgan intilish o‘quv kurslariga talabni oshiradi.
Sotsiologik	madaniyat, ijtimoiy sinf, referent guruhlar, oila	- **Moda sanoati:** Madaniy urf-odatlar va ijtimoiy sinfga mos kiyim-kechaklarga talab. -**Texnologiya sohasi:** Referent guruhlarning tavsiyalari yangi gadjetlarni sotib olishga ta'sir qilishi. - **Oilaviy xaridlar:** Oila a'zolarining ehtiyojlari va preferensiyalari xarid qarorlariga ta'sir etadi.
Iqtisodiy	daromad, narx, kredit imkoniyatlari, tejamkorlik	- **Avtomobil sanoati:** Daromad darajasi avtomobil markasi va modelini tanlashga ta'sir etadi. - **Chakana savdo:** Narxga sezgir iste'molchilar arzonroq mahsulotlarni tanlashga moyil bo‘lishi. - **Uy-joy bozori:** Kredit imkoniyatlari uy-joy sotib olish qobiliyatiga ta'sir ko‘rsatadi.
Vaziyatli	vaqt, muhit, vazifa turi	- **Restoran biznesi:** Tushlik vaqtida ishbilarmonlar uchun tezkor xizmatga talabning oshishi. - **Chakana savdo:** Bayram kunlari sovg‘alar sotib olish uchun xaridlarning ko‘payishi. - **Onlayn xaridlar:** Uyda o‘tirgan holda qulay xarid qilish imkoniyati.
Marketing	mahsulot, narx, joy, reklama (4p)	- **Yangi mahsulotlar:** Iste'molchilarning ehtiyojlariga mos innovatsion mahsulotlarning muvaffaqiyati. -**Raqobatbardosh narxlar:** Iste'molchilarni jalb qilish uchun to‘g‘ri narx siyosatini yuritish. - **Qulay joylashuv:** Mahsulotlarning iste'molchilarga oson yetib borishi. - **Samarali reklama:** Mahsulot haqida xabardorlikni oshirish va sotuvlarni rag‘batlantirish.

Turli tarmoqlar va sohalarning rivojlanishida iste’molchi xatti-harakatlari modellari muhim rol o‘ynaydi. Misol uchun:

- **Rieltorlik sohasida:** Iste’molchilarning uy-joyga bo‘lgan ehtiyojlari, moliyaviy imkoniyatlari va geografik preferensiyalarini tushunish orqali yangi turar-joy komplekslari loyihalashtiriladi va marketing strategiyalari ishlab chiqiladi.
- **Oziq-ovqat sanoatida:** Iste’molchilarning sog‘lom ovqatlanishga bo‘lgan talabi, organik mahsulotlarga qiziqishi va qulaylikka intilishi yangi mahsulotlar va xizmatlarning paydo bo‘lishiga olib keladi.

- **Axborot texnologiyalari sohasida:** Iste'molchilarning texnologik yangiliklarga bo'lgan qiziqishi, mobil qurilmalardan foydalanish odatlari va internetdagi faolligi yangi dasturiy ta'minotlar, ilovalar va onlayn xizmatlarning rivojlanishiga turtki beradi.
- **Turizm sohasida:** Iste'molchilarning sayohat qilish motivlari, byudjeti va dam olish preferensiyalari turli turistik yo'nalishlar va xizmatlarning shakllanishiga ta'sir ko'rsatadi.

Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi iste'molchi xatti-harakatlarini modellashtirish uchun yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Katta hajmdagi ma'lumotlarni (Big Data) tahlil qilish, sun'iy intellekt va mashinaviy o'rganish usullari iste'molchilarning xatti-harakatlarini yanada aniqroq bashorat qilish va individual yondashuvlarni ishlab chiqish imkonini beradi. Shuningdek, neyromarketing kabi yangi yo'nalishlar iste'molchilarning ongsiz reaksiyalarini o'rganish orqali marketing strategiyalarining samaradorligini oshirishga yordam beradi.

Takliflar. Tarmoqlar va sohalarning muvaffaqiyatli rivojlanishi iste'molchilarning xatti-harakatlarini chuqur tushunishga bog'liqdir. Iste'molchi xatti-harakatlari modellarini qo'llash orqali tarmoqlar bozor segmentlarini aniqlashi, mahsulot va xizmatlarini takomillashtirishi, marketing strategiyalarini optimallashtirishi va raqobatbardoshligini oshirishi mumkin. Kelajakda raqamli texnologiyalarning rivojlanishi iste'molchi xatti-harakatlarini modellashtirishning yangi istiqbollarini ochib beradi va tarmoqlar uchun yanada samarali rivojlanish imkoniyatlarini yaratadi.

2-jadval

Tarmoqlar va sohalarni rivojlantirishda iste'molchi xatti-harakatlari modelini qo'llashga doir takliflar

	Taklif nomi	**Mazmuni va izohi**	**Kutilayotgan natija**
1	Iste'molchi ehtiyojlarini o'rganish markazini tashkil etish	Turli sohalarda iste'molchilarning xatti-harakatlarini muntazam o'rganadigan ilmiy markaz	Bozor talabi asosida xizmat va mahsulotlar taklifini moslashtirish
2	Raqamli iste'molchi modeli asosida sohalarni segmentatsiya qilish	Iste'molchilarning onlayn xatti-harakatlariga asoslangan soha segmentatsiyasi	Sektorlar bo'yicha maqsadli marketing va mahsulot strategiyasini ishlab chiqish
3	Sun'iy intellekt asosida iste'molchi xulqini prognoz qilish	Ma'lumotlarga asoslangan holda AI yordamida iste'molchi tendensiyalarini bashoratlash	Oldindan rejalashtirish orqali samarali investitsiya yo'nalishlarini belgilash
4	Mahalliy tarmoqlarda iste'molchi tahlilini kuchaytirish	Hududiy darajada iste'molchilarni o'rganish orqali tarmoqlarning mahalliy moslashuvini ta'minlash	Tadbirkorlikni rivojlantirish va ish o'rinlari yaratish
5	Iste'molchi modeli asosida innovatsion mahsulotlar yaratish	Iste'molchilarning xatti-harakatlari asosida yangi mahsulot yoki xizmatlar ishlab chiqish	Mahsulotlar va xizmatlarga bo'lgan talabni oshirish

6	Davlat siyosatida iste'molchi xatti-harakatlarini inobatga olish	Soha siyosatlari ishlab chiqishda iste'molchi psixologiyasi va ehtiyojlarini tahlil qilish	Sog'lom iqtisodiy muhit va barqaror rivojlanish
7	Iste'molchilarning ekologik ongini o'rganib, yashil sohalarni rivojlantirish	Eko-mahsulotlarga bo'lgan munosabat asosida yashil iqtisodiyot tarmoqlarini rivojlantirish	Barqaror rivojlanish va ekologik xavfsizlikni ta'minlash
8	Sektorlararo sinergetik yondashuvda iste'molchi modelini qo'llash	Iste'molchi xatti-harakatlari modelini bir nechta tarmoqlarga integratsiya qilish	Kompleks iqtisodiy o'sish va sektorlararo hamkorlik
9	Ta'lim va treninglarda iste'molchi xatti-harakatlari tahlilini joriy etish	O'quv dasturlarida marketing, menejment va iqtisodda bu modelni o'rgatish	Kelajak kadrlari bozor tahliliga asoslangan qarorlar qabul qiladi
10	Kichik va o'rta biznes uchun iste'molchi modeli asosida maslahat xizmati	KO'Blar uchun iste'molchi ehtiyojlarini aniqlashda yordam beruvchi xizmat	Kichik biznesning bozor talabiga tez moslashuvi

Xulosa. Ushbu maqola tarmoqlar va sohalarning rivojlanishida iste'molchi xatti-harakatlari modellarining muhim rolini ochib berdi. Iste'molchilarning ehtiyojlari, preferensiyalari va qaror qabul qilish jarayonlarini tushunish tarmoqlarga bozor segmentlarini aniqlash, mahsulot va xizmatlarni takomillashtirish, samarali marketing strategiyalarini ishlab chiqish va natijada raqobatbardoshlikni oshirish imkonini beradi. Psixologik, sotsiologik, iqtisodiy, vaziyatli va marketing omillari iste'molchi xatti-harakatlariga ta'sir etuvchi asosiy kuchlar sifatida namoyon bo'ladi. Raqamli texnologiyalarning rivojlanishi iste'molchi xatti-harakatlarini modellashtirish uchun yangi imkoniyatlar yaratmoqda, bu esa tarmoqlarga yanada aniqroq prognozlar qilish va individual yondashuvlarni qo'llash imkonini beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2018. — 736 с.
2. Ариэли Д. Поведение потребителя: иррациональное, но предсказуемое. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. — 288 с.
3. Шиффман Л. Г., Канук Л. Л. Поведение потребителей. — М.: Юрайт, 2016. — 512 с.
4. Қурбонов А. Истеъмолчилар хулқ-атвори ва бозор муносабатлари. — Тошкент: Иқтисодиёт, 2019. — 220 б.
5. Тошмуҳамедов Б. Маркетинг асослари. — Тошкент: Молия, 2017. — 198 б.
6. Жўраев М. Истеъмол бозори ва стратегиялар. — Тошкент: Иқтисодиёт, 2020. — 240 б.
7. Kotler P., Keller K. L. Marketing Management. — 15th ed. — Pearson Education, 2016.
8. Statista.com — Global consumer trends 2024 [Elektron resurs] // https://www.statista.com
9. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining farmon va qarorlari. Rasmiy hujjatlar // www.lex.uz
10. Deloitte. The consumer behavior trends 2023. [PDF hisobot] — www.deloitte.com

ACCESSIBLE TOURISM AS A DRIVER OF INCLUSIVE ECONOMIC GROWTH: A CASE STUDY OF UZBEKISTAN'S EMERGING TOURISM MARKET

Odilov Akmaljon
SILK ROAD INTERNATIONAL UNIVERSITY OF TOURISM AND CULTURAL HERITAGE
https://doi.org/10.5281/zenodo.15389226

Abstract. *This article describes the aspects of tourism development in Uzbekistan. It is known that there are opportunities for the development of international and domestic tourism in the republic, many objects of material and cultural heritage, natural and climatic conditions, unique national dishes of the Uzbek people and unique hospitality attract tourists. The purpose of this study is to analyze the development of international tourism in Uzbekistan. This paper recommends that the country has the potential to pull in modern sorts of visitors, such as adventure seekers, eco-tourists, and cultural devotees, by creating specialty tourism items and progressing the tourism framework. The paper moreover talks about the challenges and openings that Uzbekistan faces in creating these new types of tourism, such THESISas require for economical tourism practices and the potential for community-based tourism activities. Generally, this paper contends that the advancement of new types of tourism in Uzbekistan can bring crucial financial and social benefits to the nation, whereas too protecting its social and natural heritage for future eras.*

Keywords: *tourism industry, adventure tourism, sustainable tourism, tourism fafilities, cultural tourism, domestic tourism.*

INTRODUCTION

Currently, tourism is one of the leading segments of the world economy. Subsequently, uncommon attention is paid to the modernization of the tourism industry in Uzbekistan, the improvement and change of the legal system for the feasible development of the division, and the organization of visitor administrations based on worldwide measures. During the years of independence, impressive work was wiped out Uzbekistan to protect and upgrade the verifiable and social legacy of the individuals, to reestablish national conventions and traditions, and to reestablish and organize the country's attractions.

Since the first years of freedom, Uzbekistan has effectively expanded participation with international organizations and frequently takes activities to extend participation within the field of tourism. The current trend of the tourism industry confirms the ought to consider the dynamics of tourism improvement, precise investigation, decide the wishes of sightseers, rectify and modernize the framework of measures in time, taking into consideration the current reality and prospects. Served as the basis for this consider

In later a long time, together with conventional sorts of travel, ecotourism, ecotourism, agrotourism, restorative tourism and gastronomic tourism have too created in Uzbekistan. Much attention is being paid to the modernization of the tourism industry in Uzbekistan, the development and improvement of the legitimate system for the maintainable improvement of the segment, and the organization of visitor administrations based on worldwide benchmarks. The state approach is

pointed at the improvement of tourism, and within the future, this field ought to gotten to be one of the components making a difference to fathom critical socio-economic assignments, such as quickening the comprehensive improvement of locales and their framework, making hundreds of thousands of unused employments, and guaranteeing broadening. Fast improvement of districts, increment of population's wage, standard of living and quality, increment of remote trade profit, increment of country's picture and venture allure. Over the past five years, up to 2016, the normal yearly development rate of remote guests was 8 percent. In 2017, this marker is 32.7% more than in 2016. The number of remote sightseers amid the eleven months of 2018 is nearly 2 times more than within the same period of 2017.

The wishes and desires of visitors were examined by implies of a survey. The comes about of the overview appear that sightseers come to Uzbekistan with adequate data, certain inspiration and deliberate yearning. Guests appeared incredible intrigued in verifiable visits and galleries, exhibitions, visits, social occasions, town visits, climbing, shopping and ecotourism. Most of the visitors are fulfilled with the standard of convenience, tourism items, transportation administrations, nourishment and generally quality of benefit, as well as feel secure amid the trip. Most visitors proposed to come to Uzbekistan again within 5 years.

Aim of the study

The study can help to promote cultural exchange and understanding between Uzbekistan and other countries. By promoting new types of tourism that showcase Uzbekistan's unique culture and heritage, the country can attract tourists who are interested in learning about different cultures and ways of life. This can help to promote cross-cultural understanding and build bridges between different countries and peoples.

Significance of the study

The study of the development of new types of tourism in Uzbekistan is significant for several reasons. Firstly, it can help to identify potential growth areas for the country's tourism industry. By exploring new types of tourism, such as adventure tourism, eco-tourism, and cultural tourism, the country can attract a wider range of tourists and generate more revenue from the tourism sector.

Secondly, the study can help to promote sustainable tourism practices in Uzbekistan. By identifying and promoting new types of tourism that have a minimal impact on the environment and local communities, the country can ensure that its tourism industry is sustainable and does not harm the natural and cultural resources that attract tourists in the first place.

Research gap

In spite of its wealthy social and verifiable legacy, Uzbekistan has not however completely capitalized on its tourism potential. There's a need of inquire about on the components that prevent the improvement of tourism in Uzbekistan. A few of the investigate crevices incorporate:

1. Constrained understanding of tourist behavior: There is a require for more inquire about on the behavior and preferences of visitors going to Uzbekistan. This could offer assistance in creating focused on tourism items and administrations that meet wants of distinctive sorts of sightseers.

2. Framework advancement: The need of satisfactory foundation, such as transportation, convenience, and visitor offices, could be a major obstacle to the advancement of tourism in Uzbekistan. More inquire about is required to identify the regions that require speculation and advancement.

3. Marketing and promotion: Despite recent efforts to promote Uzbekistan as a visitor goal, there is still a need of compelling showcasing procedures. Inquire about is needed to distinguish the foremost successful ways to advance Uzbekistan as a traveler goal and to draw in more guests.

4.Sustainable tourism development: Uzbekistan contains a delicate environment and social legacy that should be ensured. More inquire about is required to recognize economical tourism hones that can offer assistance in protecting the country's characteristic and social assets whereas too advancing tourism.

5. The role of government: The government plays a big part within the improvement of tourism in Uzbekistan. More inquire about is required to get it the government's approaches, methodologies, and activities towards tourism improvement and their effect on the industry.

Research questions;

1.How can Uzbekistan promote and develop cultural tourism to attract more tourists?

2.What are the potential impacts of developing new types of tourism on the economic and environmental aspects of Uzbekistan?

3.What are the potential benefits and challenges of developing advanture tourism in Uzbekistan?

LITERATURE REVIEW

Tourism has been considered as a major increasing speed of economy in Uzbekistan by numerous researchers. On this point agent Prime Minister Aziz Abdukhakimov reported, as a result of difficult work, the number of guests to the country multiplied in 2018. Additionally, Giorgi Gotev (2018) said in his aticle around Uzbekistan that neighborhood specialists had 500 venture ventures on offer which benefitted from less demanding methods for procuring plots of arrive and simplified methods in terms of red tape. Abdukhakimov focused that remote speculators had “unprecedented opportunities” to ended up pioneers in finding a “hidden gem” and take portion in a boom of “unprecedented measurements and ambition”, with an anticipated twofold- -digit development in a long time to come (Bobur, &Alimova, 2017).

Accoring to Forlorn Planet “Uzbekistan saw a 40% increment year-on-year in tourism since 2017, and more development is expected”. On this views Javlon Vakhabov, Ambassador of Uzbekistan to the US states the same whereas making accentuation on the deve- lopment within the republic of Uzbekistan. Moreover, in a paper by M.K. Pardaev (2018) called “Changes on tourism serve improvement of tourism within the Republic of Uzbekistan”.

The fast advancement of progressed data innovations and broadcast communications frameworks has driven to the digitization of the tourism industry. Numerous researchers around the world have communicated their sees on this. For case, whereas Abovd G. and other researchers (1997) have famous the utilize of a versatile direct introduced on your smartphone whereas traveling, Ardissono L. and others (2003) have contended that computerized bolster some time recently, amid, and after a traveler movement could be a framework of proposals that permits you to discover reasonable settlement amid your trip.

Uriely N. (2005) highlights in his article that the reason of utilizing advances is to assist progress the quality or level of the traveler involvement.

De Karolis B. and another gather of researchers (2009) contended that sightseers utilize an assortment of instruments and arrangements, such as intelligently maps, travel collaborators, in arrange to observe touring, look and purchase trinkets, and these apparatuses and approaches speak to computerized tourism plan.

Durrant A. and other analysts (2011) in their ask approximately centered on the benefits of utilizing progressed tourism in an collection of zones, such as displays, rural districts, zoos, and subject parks.

Schinke T. and others (2010), Vatanabe A. and another accumulate of analysts, (2012), centered on the imperative points of view of flexible contraptions in tourism, emphasizing the centrality of tourism and geolocation applications, virtual reality applications inside the appear of traveler objectives, Benyon D. and others (2014) centered on the meaning of progressed tourism, emphasizing it as supporting the tourism experience through progressed infers.

Progressed tourism may be a information and communication gadget, IT- course of action, utilizing of which makes a contrast to meet needs of guests and increase the competitiveness of organizations and endeavors inside the field of tourism.

One of the driving masters on computerized tourism, Dmitrios Buhalis, an educator at the College of Bournemouth inside the UK, centers out that advanced tourism is synonymous with e-tourism and savvy tourism and e-tourism infers the digitization of the all processes and services' chains which grants to amplify adequacy of the tourism, travel, neighborliness and catering circles.

The essence of e-tourism is that the utilize of information and communication advancements is found in all districts of tourism. E- Tourism as a sort of e-commerce, as well as the bargain of things and organizations through the electronic framework. Like e-commerce, it as well joins electronic data transmission, scattering organization, e-marketing, online trades, electronic data exchange, organization systems, and mechanized data organization. In development, e-tourism makes rise of the specific works out of e-tourism, such as, collection offers from visit chairmen and travel workplaces. E-tourism besides consolidates e-data, e-booking (lodgings, transportation, etc.) and e-payments for customers. These days, digitization is making in all circles of life. Concurring to Buharis D. and Jun S. (2011), progressed tourism may well be a worldview move in tourism due to the rise of computerized disobedient and strategies.

As a result of the examination of the writing in this run, we acknowledge that progressed tourism is the utilize of progressed disobedient within the arranging, organization, control and fulfillment of travel, with a set of electronic organizations given to travelers a few times as of late, amid and after the trip.

The procedure utilized in this examine was based on the consider and examination of the imperative composing. For this, we utilized the facilitates composing overview methodology. In the midst of our explore, we have been inspected past and appear request approximately which are centered on the digitalization of the economy, computerized tourism, e- tourism.

Addresses, conference materials, Web disseminations and journals given to the consider of this field, as well as unused composing on the subject and arranged wander data were considered, and procedures such as examination, amalgamation, essential considering, and generalization were utilized.

METHODOLOGY

The methodology used in this paper involved conducting semi-structured interviews with both tourists and local residents in Samarkand city. The data was collected through face-to-face interviews with roughly 20 tourists, which were both local and international. I just asked them several questions about what kind of tourism do you like and what types of new tourism we can provide here. Although several people were approached, some declined to participate or provided brief answers, resulting in limited data.

The following questions we asked during the interview.

1. What motivated you to visit Uzbekistan for tourism?
2. What are the unique aspects of Uzbekistan's tourism industry attracted you?
3. What kind of support have you received from local tourism industry in Uzbekistan?
4. What kind of feedback would you give to the local tourism industry in Uzbekistan?
5. What new types of tourism would you like to see in Uzbekistan?
6. What kind of accommodations and amenities would you expect from new tourism experiences in Uzbekistan?
7. Are there any safety concerns that to be addressed in Uzbekistan?
8. Are there any particular types of events and festivals that would you like to see in Uzbekistan?
9. Are there any problems in particular types of transportation system during the travel?
10. Are you completely satisfied with the cost of your trip?

RESULTS

Results and Discussion

As a consequence of the survey above, I got the following responses.

Individuals might visit Uzbekistan for tourism to investigate its wealthy social and verifiable legacy, antiquated cities, Islamic engineering, shocking scenes, and tasty food. Uzbekistan's one-of-a-kind aspects of tourism industry incorporate its Silk Road heritage, the old cities of Samarkand, Bukhara, and Khiva, the stunning Registan Square, the excellent mosques and madrasas, and the tasty nearby food.

However, local tourism businesses in Uzbekistan may give a run of back administrations such as transportation, convenience, tour guides, and travel bundles to draw in more sightseers.

The criticism to the local tourism industry in Uzbekistan would depend on the individual's involvement. In any case, in common, the industry can center on progressing the quality of administrations, guaranteeing security and security, advancing maintainable tourism hones, and protecting the social and normal legacy of the nation.

Modern sorts of tourism that might be created in Uzbekistan might include enterprise tourism, eco-tourism, rural tourism, and social tourism.

Housing and conveniences for modern tourism encounters in Uzbekistan would depend on the kind of tourism. For instance, enterprise tourism might require camping destinations, whereas eco-tourism might require sustainable lodges and resorts.

Like several other nation, Uzbekistan may have a few security concerns that has to be tended to, such as negligible crime, activity accidents, and normal disasters. In any case, the nation is for the most part considered secure for visitors.

Uzbekistan as of now incorporates a wealthy calendar of events and celebrations, such as Navruz, the Silk and Flavor Celebration, and the Universal Music Celebration Sharq Taronalari. Be that as it may, more occasions and celebrations that exhibit the country's social differences may well be created.

The transportation framework in Uzbekistan is for the most part great, with a range of alternatives such as buses, trains, taxis, and residential flights. Be that as it may, a few provincial regions may have constrained transportation choices.

The cost of the trip would depend on the individual's budget and preferences. In any case, Uzbekistan is for the most part considered a reasonable goal compared to numerous other visitor goals.

As a result of my research, about 20 tourists I interviewed, and as a result, I found out that there is a wide need for the following new types of tourism:

1. Adventure tourism: Visitors are intrigued by exploring the country's diverse scenes through works out such as trekking, climbing, and mountain climbing.

2. Eco-tourism: Sightseers are interested by experiencing Uzbekistan's common magnificence and natural life through works out such as winged creature watching, nature walks, and camping.

3. Cultural tourism: Sightseers are interested by learning nearly Uzbekistan's affluent social legacy through works out such as going by exhibitions, attending to customary celebrations, and experiencing adjacent conventions and traditions.

4. Culinary tourism: Tourists are inquisitive approximately endeavoring routine Uzbek dishes and learning nearly neighborhood culinary traditions through food visits and cooking classes.

5. Community-based tourism: Sightseers are inquisitive about locks in with neighborhood communities and learning almost conventional makes and traditions through homestays and social inundation programs.

I interviewed about 20 tourist. 5 of them are totally satisfied from the trip because they visited in Samarkand in order to research historical tourism of Uzbekistan. But 8 of them local tourists said that some problems with transportation system (traffic jams).In addition they claimed about time with transport system. And other 7 from foreign country suggested about culinary and adventure tourism.

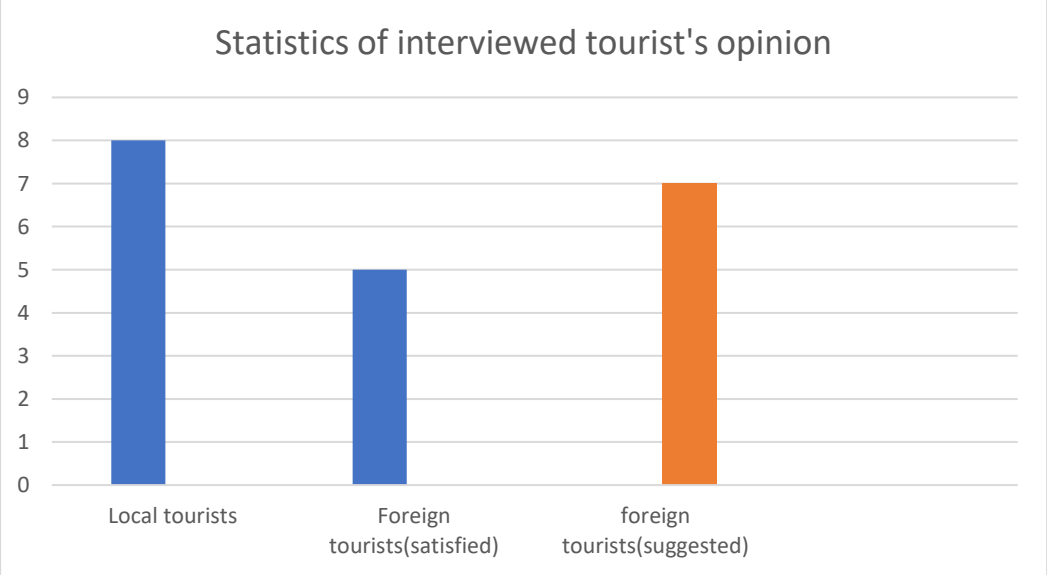


Figure 1. Statistics of interviewed tourist's opinion

(Source: Own elaboration)

The local people are also from different regions of the country. As we talked with 8 local residents in total 3 of them from Bukhara, 2 of them from Tashkent, 2 of them from Khorezm and 1 is from Fergana. Only visitors from Tashkent are claimed about traffic jams.

Both local and foreign tourists gave their suggestions and solutions about the problems.

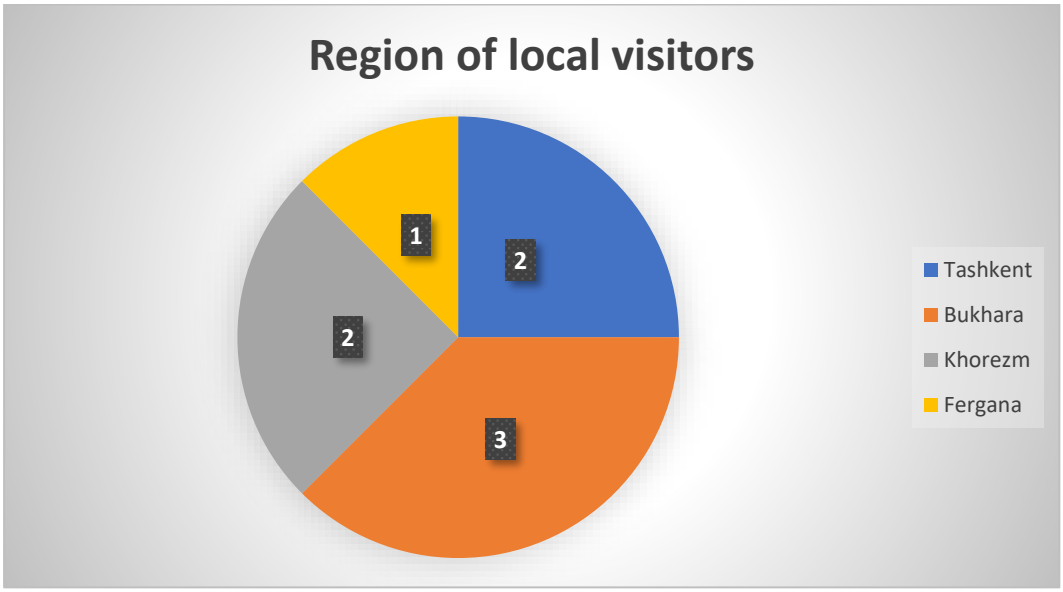


Figure 2. Region of local visitors

(Source: Own elaboration)

Mostly, sightseers are seeking out for bona fide and immersive encounters that permit them to associate with Uzbekistan's culture and characteristic magnificence in a dependable and maintainable way.

For the analysis of the advancement points of view and flow of domestic tourism in Uzbekistan, data has been received from official sources, measurable detailing information of the State Committee of the Republic of Uzbekistan for the improvement of tourism for 2015- 2019 as a secondary source of data. To distinguish preferences and desires of foreign visitors from overseas, measurement data has been analyzed and it has been taken from the State Measurements Committee of the Republic of Uzbekistan and the State Tourism Development Committee of Uzbekistan are utilized based on the meetings of an master from the UNWTO.

Tourist facilities offered for foreign tourists (in %)

№	Types of objects	Share in the total volume of tourist objects
1	Tourist objects	33,0
2	Rural objects	18,00
3	Recreation facilities	11,00
4	Industrial facilities	1,0
5	Objects of folk art	18,00
6	Objects of nature	3,5
7	Railroads	1,5
8	Museums and exhibitions	14,0
	Total:	100

Figure 3. Tourist facilities offered for foreign tourists (in %)

(Source: State Committee of the Republic of Uzbekistan for Tourism development)

The development of a new type of tourism in Uzbekistan has the potential to contribute significantly to the country's economic development. The methodology presented in this paper provides a framework for the development of a new type of tourism that focuses on niche markets and the creation of unique experiences for tourists. By following this methodology, Uzbekistan

can attract more tourists and establish itself as a major tourist destination in the Central Asian region.

CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

Uzbekistan has made critical advance within the advancement of the tourism industry, centering on social and verifiable tourism. In any case, intrigued in creating unused sorts of tourism such as ecotourism, enterprise tourism, and therapeutic tourism is expanding. These unused sorts of tourism have the potential to pull in more sightseers and broaden the tourism industry, bringing incredible financial benefits to the nation. Be that as it may, it is critical that the government and the tourism industry guarantee that these sorts of tourism are created in a sustainable and responsible way to play down any potential negative impacts.

Recommendations:

1. Develop sustainable tourism practices: Government and the tourism industry ought to work together to create feasible tourism hones that minimize any negative effect on the environment and neighborhood communities.

2. Contribute in eco-tourism foundation: The government ought to contribute in eco-tourism framework, such as climbing trails, natural life havens, and eco-friendly lodging to pull in more eco-tourists.

3. Guaranteeing security in adventure tourism: The government and the tourism industry should ensure that adventure tourism exercises are properly managed which security measures are taken to play down the chance of mischances.

4. Promote medical tourism: The government ought to create the restorative tourism industry, centering on the quality of restorative educates and conventional pharmaceutical hones in Uzbekistan.

5. Collaborate with local communities: Government and the tourism industry ought to work with neighborhood communities to guarantee that they advantage from the advancement of modern sorts of tourism by making employments and supporting little businesses. Taking after these suggestions, Uzbekistan can effectively create modern sorts of tourism that are maintainable, mindful, valuable for the country's economy and society.

REFERENCES

1. Bobur, S., & Alimova, M. (2017). Orderly approach to the improvement of inventive tourism. Case of Uzbekistan locales. South Asian Diary of Showcasing & Administration Inquire about.
2. Bobur, S. B., Obidjon, K., Pardaev, O. M., Sergio, R. R., Mukhammadkhon, S. B., & Bakhodir, N. M. (2015). The part of social media, client created stages and swarm sourcing within the improvement of tourism goals. Diary of Neighborliness Administration and Tourism, 6(4), 30–38. https://doi. org/10.5897/JHMT2015.0144
3. Abovd, G., et al. "Versatile guides for tourism: a think about of client fulfillment with a versatile direct." Diary of Neighborliness and Tourism Innovation 8.2 (2017): 124-139.
4. Ardissono, L., et al. "Computerized back for tourism: a audit of innovations and applications." Diary of Data Innovation & Tourism 6.3 (2003): 143-157.
5. Uriely, N. "The visitor involvement: conceptual advancements." Records of Tourism Inquire about 32.1 (2005): 199-216.

6. De Karolis, B., et al. "Advanced tourism plan: improving tourists' encounters through intuitively maps and portable applications." Diary of Tourism Prospects 1.2 (2015): 112-124.
7. Durrant, A., et al. "Computerized tourism and the traveler involvement: investigating the potential of location-based narrating in galleries." Diary of Neighborliness and Tourism Innovation 2.4 (2011): 288-302.
8. Schinke, T., Koo, C., & Ramkissoon, H. (2010). Portable innovation and tourism: A audit. Diary of Travel & Tourism Showcasing, 27(2), 156-169.
9. Vatanabe, A., & Tussyadiah, I. P. (2012). Investigating tourists' states of mind and selection of expanded reality and its suggestions for tourism showcasing. Diary of Goal Promoting & Administration, 1(1-2), 46-55.
10. Benyon, D., Salaün, Y., & Gaved, M. (2014). Advanced tourism: A modern period of tourism involvement. In Procedures of the 2014 ACM SIGCHI Symposium on Designing Intelligently Computing Frameworks (pp. 1-6).
11. Buhalis, D. (2003). eTourism: Data innovation for vital tourism administration. Pearson Instruction.
12. Buhalis, D. (2016). Innovation as a catalyst of alter: enablers and obstructions of the traveler involvement and their results. The Routledge Handbook of Transport Financial matters, 435.
13. Buhalis, D., & Law, R. (2008). Advance in data innovation and tourism administration: 20 a long time on and 10 a long time after the internet—The state of eTourism investigate. Tourism administration, 29(4), 609-623.
14. Neuhofer, B., Buhalis, D., & Ladkin, A. (2015). Innovation as a catalyst of alter: Enablers and boundaries of the visitor involvement and their results. The Routledge Handbook of Transport Financial matters, 435.
15. Tussyadiah, I. P., & Zach, F. (2017). Virtual reality (VR) and tourism. In Data and Communication Advances in Tourism 2017 (pp. 725-737). Springer, Cham. Buhalis, D., & Amaranggana, A. (2014). Keen tourism goals: Improving tourism involvement through personalisation of administrations. In Data and Communication Innovations in Tourism 2014 (pp. 377-389). Springer, Cham.
16. Buhalis, D. (2000). Promoting the competitive destination of the long run. Tourism Administration, 21(1), 97-116.
17. Xiang, Z., Du, Q., Ma, Y., & Fan, W. (2017). A comparative investigation of major online survey stages: Suggestions for social media analytics in neighborliness and tourism. Tourism Administration, 58, 51-65.
18. Professor A. Kucharov, Associate Professor Kh. Ochilova (Scientific electronic magazine "Economy and innovative technologies". No. 2, March-April, 2019)
19. Gotev, G. (2018). Uzbekistan: Retrieved from
20. https://www.euractiv.com/section/central-asia/opinion/uzbekistan-a-new-dawn/
21. European Journal of Research Development and Sustainability (EJRDS)
22. https://media.neliti.com/media/publications/340920-ways-of-tourism-development-in-the-repub-b9905d16.pdf
23. https://globalconnect.uz/uzbekistan/tourism-in-uzbekistan
24. https://api.caspianpolicy.org/media/uploads/2019/11/CSPP-policy-brief-Tursim-in-Uzbekistan.pdf
25. https://repo.journalnx.com/index.php/nx/article/download/3145/3070/6147
26. https://lex.uz/docs/4612734

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАДИЦИОННЫХ И AGILE-МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ

Тухтасинова Диёрахон Ойбек кизи
Магистрант гр. MMN-02, Ташкенский государственный экономический Университет
https://doi.org/10.5281/zenodo.15390879

Аннотация. *В статье изучается сравнительный анализ традиционных и Agile-методов управления проектами в корпоративной среде. Особое внимание уделено основным принципам, структуре и подходам, характерным для этих методов, а также их влияние на планирование, контроль, управление рисками и вовлеченность клиентов. Оценены сильные и слабые стороны обоих подходов в разных контекстах, включая их адаптацию в зависимости от специфики проектов и корпоративной культуры. Статья также затрагивает процесс перехода от традиционного подхода к Agile и использование гибридных моделей. Результаты могут быть полезны для выбора оптимальной методологии управления проектами.*

Abstract. *The article explores a comparative analysis of traditional and Agile project management methods in the corporate environment. Special attention is given to the key principles, structures, and approaches characteristic of these methods, as well as their impact on planning, control, risk management, and client engagement. The strengths and weaknesses of both approaches are assessed in various contexts, including their adaptation based on project specifics and corporate culture. The article also addresses the process of transitioning from traditional approaches to Agile and the use of hybrid models. The findings may be useful for selecting the optimal project management methodology.*

Ключевые слова: *традиционные методы, Agile-методология, управление проектами, корпоративная среда, гибкость, контроль, риски, вовлеченность клиентов.*

Keywords: *traditional methods, Agile methodology, project management, corporate environment, flexibility, control, risks, client engagement.*

Введение. В условиях современной экономики ряд учреждений и предприятий стоят перед выбором, как повысить гибкость и адаптивность при управлении проектами. При рассмотрении традиционных методов управления проектами, такие как водопадная модель, основанная на четком планировании и последовательности действий, а Agile-методы наоборот предлагают более гибкий, итеративный подход, что позволяет быстро реагировать на изменения и активно взаимодействовать с клиентами.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что необходимо осуществить выбор наиболее эффективного метода управления проектами, соответствующего специфике бизнеса и требованиям конкретных проектов. Понимание сильных и слабых сторон традиционных и Agile-методов важно для оптимизации процессов и повышения эффективности реализации проектов.

Цель исследования — провести сравнительный анализ традиционных и Agile-методов управления проектами в корпоративной среде, выявить их преимущества и недостатки, а также определить условия их успешного применения.

Традиционные методы управления проектами, такие как водопадная модель, основаны на четком планировании и последовательном выполнении этапов проекта. Эти методы ориентированы на стабильность и предсказуемость, что делает их эффективными в проектах с фиксированными требованиями. Однако при изменяющихся условиях или необходимости внедрения инноваций традиционные методы сталкиваются с трудностями, так как любые изменения требуют пересмотра плана, что делает управление проектом медленным и неэффективным в условиях динамичного рынка [1].

Agile-методология ориентирована на гибкость и быструю адаптацию к изменениям. Проект разбивается на итерации (спринты), и по завершению каждой из них осуществляется демонстрация результата с получением обратной связи от заказчика. Это позволяет оперативно вносить изменения и повышать удовлетворенность клиента. Важными преимуществами Agile являются высокая вовлеченность заказчиков и команды, а также улучшение качества продукта благодаря регулярным корректировкам. Однако внедрение Agile в крупные организации требует изменений в структуре и подходах к управлению, а также может возникнуть трудность в масштабировании методологии [2].

Планирование и контроль: Традиционные методы управляют проектами через детализированное планирование и строгий контроль на каждом этапе. В отличие от них, Agile предполагает гибкое планирование, позволяя вносить коррективы по мере выполнения работы, что делает его более адаптивным, но менее предсказуемым с точки зрения сроков и бюджета [3].

Риски и управление изменениями: Традиционные методы минимизируют риски через тщательное планирование, что подходит для проектов с фиксированными требованиями. В Agile же риски выявляются и устраняются на каждом этапе, что позволяет быстро реагировать на изменения, но увеличивает неопределенность [4].

Вовлеченность заказчика и коммуникации: В традиционных методах заказчик активно вовлечен только на начальной и конечной стадиях. Agile же требует постоянного взаимодействия с заказчиком на протяжении всего проекта, что улучшает соответствие конечного продукта его ожиданиям [5].

Масштабируемость: Традиционные методы подходят для крупных, стабильных проектов. Однако Agile требует дополнительного внимания при масштабировании на большие проекты, поскольку требует координации работы множества команд [6].

Преимущества традиционных методов: Высокая предсказуемость и контроль, подходят для проектов с фиксированными требованиями, строгая соблюдаемость сроков и бюджета.

Недостатки традиционных методов: Низкая гибкость и сложность при изменениях, задержки при внесении изменений.

Преимущества Agile-методов: Гибкость и способность быстро адаптироваться, постоянная обратная связь от заказчика, повышение вовлеченности команды [7].

Недостатки Agile-методов: Трудности при масштабировании на большие проекты, меньшая предсказуемость долгосрочных сроков и бюджета.

Таким образом выбор подхода зависит от типа проекта и корпоративной структуры. Традиционные методы подходят для осуществления тех проектов, которые имеют определенные требования, а Agile используется для инновационных и динамичных проектов. Чтобы успешно внедрить Agile в крупные компании нужно вначале изменить организационную структуру, обучить сотрудников и адаптировать методы управления к новым условиям.

Заключение

В ходе нашего исследования, сопоставив традиционные и Agile-методы управления проектами в корпоративной среде, можно сделать следующие выводы. К примеру, традиционные подходы к управлению проектами, например, водопадная модель, хорошо подходят для проектов с четкими требованиями и незначительными изменениями. Они обеспечивают высокий уровень контроля, предсказуемости и соблюдения сроков, что важно в случае крупных, стабильных проектов.

В то же время, Agile-методология демонстрирует свою эффективность, особенно это заметно в тех проектах, где требуется высокая гибкость и адаптивность. Основными плюсами Agile является повышение качества продукта благодаря регулярной обратной связи, также поддерживает активное взаимодействие с заказчиком и командой, ну и самое главное быстро реагирует на изменения. Однако Agile имеет минусы, связанные с внедрением, так как требует значительных изменений в корпоративной культуре и структуре компании, а также может быть сложным для масштабирования на крупные проекты.

Таким образом, выбор между традиционными и Agile-методами зависит от особенностей конкретного проекта, его масштаба и требований. Важно учитывать, что в некоторых случаях возможно комбинирование элементов обоих подходов, что позволит оптимизировать процесс управления проектом и повысить его эффективность. В будущем, с учетом растущей динамичности внешней среды, гибкие методы управления проектами будут играть все более значимую роль, однако для их успешного внедрения необходимо учитывать специфические потребности организации и ее стратегические цели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Schwaber, K., & Beedle, M. *Agile Software Development with Scrum.* — Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2002.
2. Highsmith, J. *Agile Project Management: Creating Innovative Products.* — Boston: Addison-Wesley, 2004.
3. Cohn, M. *Agile Estimating and Planning.* — Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2005.
4. Leffingwell, D. *Scaling Software Agility: Best Practices for Large Enterprises.* — Boston: Addison-Wesley, 2007.
5. Booth, J. M. *The Art of Project Management.* — Cambridge: O'Reilly Media, 2002.
6. Kerzner, H. *Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling.* — Hoboken, NJ: Wiley, 2017.
7. Sutherland, J. *Scrum: The Art of Doing Twice the Work in Half the Time.* — New York: Crown Business, 2014.

Contents – Mundarija – Содержание

Мусаева Шоира Азимовна
ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ В УЗБЕКИСТАНЕ.. 11

Sharipov Baxtiyor Mixlibayevich
XALQARO IQTISODIY INTEGRATSIYA SHAROITIDA INNOVATSION INVESTITSIYALAR MASALALARI: MUAMMO VA YECHIMLAR…… 16

Солиева Г. А.
ИННОВАЦИИ В КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ..... 20

Gulyamova Nodira
NAMANGAN VILOYATI CHAKANA SAVDOSI VA UNING RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI…… 24

Усубжонов Захриддин Васлиддин ўғли
НАМАНГАН ВИЛОЯТИДА ҚУРИЛИШ МАТЕРИАЛЛАРИ ВА ХИЗМАТЛАРИ СОҲАСИДА КЛАСТЕРЛАШУВ ЖАРАНЛАРИНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ АМАЛИЙ ИМКОНИЯТЛАРИ..... 28

Asghar Mehmood Sufyan
“SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UZBEKISTAN’S TOURISM AND HOSPITALITY SECTOR”…….. 34

Musayeva Shoira Azimovna, Usmanova Dilfuza Ilhomovna, Usmanov Shahzod Shokhrukhovich
WAYS TO IMPROVE MARKETING RESEARCH IN AGRICULTURE……. 41

Abdumalikov Shoxjahon Jaloliddin o‘g‘li
O‘ZBEKISTONDA TIBBIY XIZMATLAR BOZORINING RAQAMLI MARKETINGI STRATEGIYALARI…… 46

Komilova Mukarram Qobiljonovna, Aktamova Sabina, Quvonova Surayyo, Hazratqulova Lobaroy, To‘rayev Ismoil
THE IMPACT OF INNOVATIONS ON SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS..... 50

Rahmonqulov Temirbek Eshmamatovich, Azlarova Dilnoza Axrarovna
BANK XIZMATLARI BOZORIDA BANKLARARO RAQOBATNI SHAKLLANTIRISHNING SHARTLARI VA ZARURIYATI..... 53

Suyunov Shohzodbek Murod o‘g‘li
SUV TEJOVCHI TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANIB, IQTISODIY SAMARADORLIKNI OSHIRISH YO‘LLARI..... 60

Турсунов О.С.
САНОАТ КОРХОНАЛАРИДА KPI ТИЗИМИНИ ИШЛАБ ЧИҚИШ ВА ЖОРИЙ ЭТИШ ОРҚАЛИ ХОДИМЛАРНИ РАҒБАТЛАНТИРИШ..... 65

Karimjanova Ra’noxon
NAMANGAN VILOYATI KO‘CHMAS MULK BOZORINI HOLATI VA RIVOJLANISHI 70

Karimova Nafisabonu Djamshidovna
CHAKANA SAVDO KORXONALARIDA REKLAMA FAOLIYATINI YO‘LGA QO‘YISHNING SOHADA TUTGAN O‘RNI..... 74

Мусаева Шоира Азимовна
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ..... 78

To‘qmirzayev Kamol Mo‘min o‘g‘li
TRADING STRATEGIES AND TECHNICAL ANALYSIS METHODS: CHART PATTERNS AND INDICATORS……. 85

Negmatov Javohir Akbar o‘g‘li
IMPROVING AND INCREASING THE ATTRACTIVENESS OF INVESTMENT IN DEVELOPING COUNTRIES. A STUDY ON THE INVESTMENT CLIMATE IN UZBEKISTAN…….. 91

Qudratov Inomjon Nemat o‘g‘li
TIJORAT BANKLARIDA “YASHIL” MOLIYALASHTIRISHNI JADALLASHTIRISH ISTIQBOLLARI..... 97

Raxmonqulova Nafisa Olimjon qizi
RESURS TEJAMKORLIGINI BOSHQARISH ASOSIDA IQTISODIYOTNI BARQAROR RIVOJLANTIRISH..... 100

Salomova Zarina Murodovna
EFFECTIVE UTILIZATION OF INVESTMENTS IN AGRICULTURE: INTERNATIONAL EXPERIENCE……. 104

Teshaev Rajabbek Kaxramonovich
EFFECTIVE USE OF AUTOMATIC SPEECH RECOGNITION IN UZBEKISTAN'S MEDICAL SETTINGS: EFFICIENCY IN TIME, QUALITY, LOAD, AND DATA…….. 109

Komilova Sarvinoz Qayumjon qizi
ISHSIZ YOSHLAR RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA IQTISODIY MEXANIZMDAN SAMARALI FOYDALANISH..... 120

Бобожонов А.А., Раҳимов С.А., Райимова С.А.
АҚШ ТАРИФ СИЁСАТИДАГИ ЎЗГАРИШЛАРНИНГ ЎЗБЕКИСТОН МОЛИЯВИЙ ХАВФСИЗЛИГИГА ТАЪСИРИ..... 127

Қурбонов Бахтиёр Нормўминович
ЎЗБЕКИСТОННИНГ ЖСТГА АЪЗО БЎЛИШ БОСҚИЧИДА БОЖХОНА ҚОНУНЧИЛИГИ ВА УНИНГ ИЖРОСИ УСТИДАН ПРОКУРОР НАЗОРАТИ..... 134

Maxmudova Gulrux Ravshanbekovna
TARMOQLAR VA SOHALARNI RIVOJLANTIRISHDA ISTE’MOLCHI XATTI-HARAKATLARI MODELINING TA’SIRI..... 139

Odilov Akmaljon
ACCESSIBLE TOURISM AS A DRIVER OF INCLUSIVE ECONOMIC GROWTH: A CASE STUDY OF UZBEKISTAN’S EMERGING TOURISM MARKET…… 145

Тухтасинова Диёрахон Ойбек кизи
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАДИЦИОННЫХ И AGILE-МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ..... 154

International scientific journal Management, Marketing and Finance

VOLUME 2 ISSUE 4
APRIL 2025

“Menejment, marketing va moliya” xalqaro ilmiy jurnali 2025-yil 4-soni

Published: 30.04.2025. Font: “Times New Roman”.

Ilmiy maqolalarga qo‘yiladigan texnik talablar:

“Management, Marketing and Finance” xalqaro ilmiy jurnali oliy ta’1im muassasalarining professor-o‘qituvchilari va ilmiy izlanuvchilari tomonidan olib borilayotgan ilmiy-tadqiqot ishlari natijalarini ilmiy maqola tarzida chop etadi. Shuningdek jurnalga ishlab chiqarish tashkilotlari va korxonalarida faoliyat ko‘rsatib, ilmiy-tadqiqot ishlarini olib borayotgan hodimlarning ham ilmiy maqolalari kiritiladi.

“Management, Marketing and Finance” xalqaro ilmiy jurnali quyidagi yo‘nalishlar bo‘yicha maqolalar qabul qiladi:

05.00.00 - TEXNIKA fanlari;

08.00.00 - IQTISODIYOT fanlari;

12.00.00 - YURIDIK(Huquq) fanlari.

Jurnalning rasmiy tillari: o‘zbek, ingliz, rus.

- maqolalar ilmiy jurnal yo‘nalishlariga oid dolzarb mavzularda, ilmiy tahlil va tugallangan fikrlar asosida amaliy tavsiyalar bilan taqdim etilishi lozim.

- maqolalar hajmi – 5 betdan ortiq bo‘lmasligi lozim.

- matn formati: MS Word, Times New Roman shrifti, 12 kegl kattalikda bo‘lishi kerak. Satrlar oralig‘i 1,5 interval. Chegara o‘lchovlari: barcha tomondan – 2 sm. Matn boshlanishida 1 sm satr boshi tashlanadi.

- rasm va jadvallar nomlanishi arab raqamlari bilan belgilanishi (1-rasm, 1-jadval va h.k.), maqola matnida ularga havola etish lozim; jadvallar ichidagi yozuvlar 12 kegl bo‘lishi kerak. Foydalanilgan adabiyotlarga matnda havola beriladi.

- maqola nomi va muallif (hammualliflar)ning familiyasi, ismi-sharifi katta harflar bilan 12 keglda (ilmiy darajasi, ilmiy unvoni, ish joyi, lavozimi, telefon raqami, e-mail kichik harflar bilan) o‘rta qismiga joylashtiriladi.

“Management, Marketing and Finance” xalqaro ilmiy jurnalida har bir maqolaga DOI raqam olinib, Polshaning Indeks Copernikus(OAK12), Yevropaning Zenodo va Open Aire, Rossiyaning Cyberlinenka, Angliyaning Europub xalqaro ilmiy bazalariga va www.jmmf.uz saytiga joylanadi, Google akademiya xalqaro ilmiy qidiruv tizimida indekslanadi.

Har bir muallif bir vaqtning o‘zida yakka va hammualliflikda maqola bilan qatnashishi mumkin.

Maqola elektron shaklda +998 95 863 63 40 (https://t.me/Science_MMM_journal) telegram profili orqali qabul qilinadi.

Shuningdek maqolalar journalmmf@gmail.com elektron manzillariga yuborilishi mumkin.

Maqolalar har oyning 25-kuniga qadar qabul qilinadi.

Jurnalning nashr etilish sanasi: har oyning so‘nggi sanasi.

Jurnalning rasmiy sayti: https://jmmf.uz

Ma’lumot uchun telefonlar: +998 95 863 63 40; +998 90 992 00 95 (MDIST).