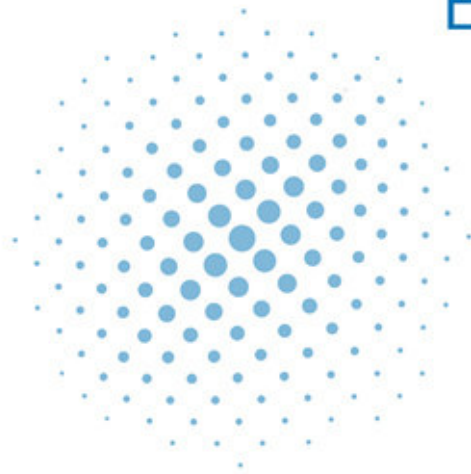




**TIU**

JOURNAL OF  
DIGITAL  
ECONOMY AND  
BUSINESS



RAQAMLI  
IQTISODIYOT  
VA BIZNES  
JURNALI



**ISSN: 2992-8753**  
Year 2025, Vol. 3, Issue 2



Свидетельство № 074787 от 13 апреля 2023 г.  
Агентство информации и массовых коммуникаций  
при Администрации Президента Республики Узбекистан

Собственник журнала:  
«Turan International University»

Выходит с апреля 2023 г.  
один раз в квартал

**НАУЧНО-РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ**

1. Нажмитдинов А.Х. ректор университета «Turan International University»
2. Акрамов А.М. Phd., доцент, отдел науки, Наманганский государственный технический университет
3. Исаков А.Э Phd., доцент, кафедра Менеджмента, Наманганский государственный технический университет
4. Холцхакер Х. Phd., директор НИИ «Namangan Institute for Sustainable Trade and Development» TIU
5. Ряховская А. Н. д.э.н., профессор, Ректор Института экономики и антикризисного управления (г. Москва, Россия)
6. Арупов А.А. д.э.н., профессор, директор НИИ «Мировая экономик и международные отношения», университет «Туран» (г. Алматы, Казахстан)
7. Алибекова Г.Ж. Phd., доцент, зам. директора по науке Института экономики КН МОН РК (г. Алматы, Казахстан)

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

1. Нажмитдинов А.Х. Главный редактор, д.э.н., профессор, ректор университета «Turan International University»
2. Нурмуханова Г.Ж. д.э.н., профессор
3. Азизов А.С. Phd., и.о.доцента «University of Business and Science»
4. Хамидхонов К.Ш. Главный специалист департамента инноваций, «Turan International University»
5. Шахобов Х.М. Наманганский инженерно-технологический институт, кафедра «Экономика», доцент, Phd.
6. Ишимбаев Р.Н. Наманганский инженерно-технологический институт, кафедра «Бухгалтерия и аудит», старший преподаватель, Phd.
7. Сирождидинов К.И. Phd, доцент, Наманганский государственный университет
8. Онюшева И.В. Phd, профессор-исследователь Stamford International University (Бангкок, Таиланд; Янгон Мьянма)
9. Ангелова О.Ю. к.э.н., зам. заведующего кафедрой по науке, Университет Лобачевского (Институт экономики и предпринимательства, Нижний Новгород, Россия)
10. Давлетова М.Т. к.э.н., профессор кафедры «Маркетинг и логистика» университет «Туран» (Алматы, Казахстан)
11. Рахимбекова Ж.С. к.э.н., доцент Школы менеджмента Алматы Менеджмент Университет (AlmaU) (Алматы, Казахстан)

Университету «Turan International University» принадлежат исключительные права на перепечатку отдельных материалов, издание и коммерческое использование журнала.

© Turan International University, 2025

**Certificate № 074787 as of April 13, 2023**  
**Agency of Information and Mass Communications under the**  
**Administration of the President of the Republic of Uzbekistan**

Owner:  
«Turan International University»

Issued from April 2023  
once in quarter

## SCIENTIFIC AND EDITORIAL BOARD

1. Najmitdinov A.H. Rector, «Turan International University»
2. Akramov A.M. Phd., associate professor, department for science, Namangan state technical university
3. Isakov A.E. Phd., associate professor, department of Management, Namangan state technical university
4. Holzhaker H. Phd., Director at TIU Research Intitute «Namangan Institute for Sustainable Trade and Development»
5. Ryahovskaya A.N. Doctor of economic sciences, prof., Rector at Institute for Economics and Anti-Crisis Management (Moscow, Russia)
6. Arupov A.A. Doctor of economic sciences, professor, Director of the Institute of World Economy and International Relations, Academician of the MAI
7. Alibekova G.J. Phd., associate professor, Deputy director for Science, Institute of Economics (Almaty, Kazakhstan)

## EDITORIAL BOARD

1. Najmitdinov A.H. Chief editor, Doctor of economic sciences, prof., rector at «Turan International University»
2. Nurmukhanova G.J. Doctor of economic sciences, professor.
3. Azizov A.S. PhD., acting assistant professor, «University of Business and Science»
4. Hamidhonov Q.Sh. Department for science and innovations, leading specialist, «Turan International University»
5. Shahobov H.M. Namangan Institute of Engineering and Technology, Department of Economics, assistant professor, PhD.
6. Ishimbayev R.N. Namangan Institute of Engineering and Technology, Department of Accounting and audit, senior lecturer, PhD.
7. Sirojiddinov K.I. PhD, associate professor, Namangan State University
8. Onyusheva I.V. PhD, research professor, Stamford International University (Bangkok, Thailand; Yangon, Myanmar)
9. Angelova O.Yu. PhD., Department deputy head for science, Lobachevsky University (Institute of Economics and Entrepreneurship, Nizhny Novgorod, Russia)
10. Davletova M.T. PhD., prof. at «Marketing and logistics» Department, «Turan» University (Almaty, Kazakhstan)
11. Rakhimbekova J.S. PhD., associate professor, School of Management of Almaty Management University (AlmaU, Almaty, Kazakhstan)

Turan International University owns the exclusive rights to reprint certain materials, publish and use the journal commercially.

© Turan International University, 2025

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi  
Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi  
2023 yil 13 apreldagi 074787-sonli ruxsatnomasi

Jurnal muassisi:  
«Turan International University»

2023 y. aprel oyidan beri nashr etiladi  
kvartalda bir marta

**ILMIY VA TAHRIRIY KENGASH**

1. Najmitdinov A.X. «Turan International University» universiteti rektori
2. Akramov.A.M. Phd., dotsent, ilmiy ishlar bo'limi, Namangan davlat texnika universiteti
3. Isakov A.E Phd., dotsent, «Menejment» kafedrasini, Namangan davlat texnika universiteti
4. Xoltxaker X. Phd., «Namangan Institute for Sustainable Trade and Development» ilmiy-tadqiqot instituti direktori
5. Ryaxovskaya A. N. i.f.d. professor, Iqtisodiyot va inqirozga qarshi boshqaruv instituti rektori (Moskva, Rossiya)
6. Arupov A.A. i.f.d., professor, «Xalqaro iqtisodiyot va xalqaro munosabatlar» ilmiy-tadqiqot instituti direktori, «Turan» universiteti (Olma-ota, Qozog'iston)
7. Alibekova G.J. Phd., dotsent, ilmiy ishlar bo'yicha direktor o'rinbosari, Iqtisodiyot instituti (Olma-ota, Qozog'iston)

**TAHRIRIYAT A'ZOLARI**

1. Najmitdinov A.X. Bosh muharrir, i.f.d., professor, «Turan International University» universiteti rektori
2. Nurmuxanova G.J. i.f.d., professor, «Turan» universiteti (Olma-ota, Qozog'iston)
3. Azizov A.S. PhD., dotsent v.b., «University of Business and Science»
4. Xamidxonov Q.SH. Ilmiy ishlar va innovatsiyalar departamenti bosh mutaxassisi, «Turan International University»
5. SHaxobov X.M. Namangan muhandislik-texnologiya instituti, Iqtisodiyot kafedrasini, dotsenti, PhD.
6. Ishimbaev R.N. «Turan International University» universiteti, «Buxgalteriya hisobi va audit» kafedrasini, katta o'qituvchi, PhD.
7. Sirojiddinov K.I. i.f.n., dotsent, Namangan davlat universiteti
8. Onyusheva I.V. PhD, professor-tadqiqotchi, Stamford International University (Bangkok, Tailand; Yangon Myanma)
9. Angelova O.Yu. i.f.n., ilmiy ishlar bo'yicha kafedra mudiri o'rinbosari, Lobachevskiy nomidagi universitet (Iqtisodiyot va tadbirkorlik instituti, Nijniy Novgorod, Rossiya)
10. Davletova M.T. i.f.n., «Marketing va logistika» kafedra professori, «Turan» universiteti (Olma-ota, Qozog'iston)
11. Raximbekova J.S. i.f.n., dotsent, Menejment maktabi, Olma-ota menejment universiteti (AlmaU) (Olma-ota, Qozog'iston)

«Turan International University» universiteti materiallarni qayta chop etish, nashr etish va jurnaldan tijorat maqsadlarida foydalanish uchun maxsus huquqlarga ega.

© Turan International University, 2025

Оглавление  
Contents  
Мундарижа

Raqobatbardosh korxonani shakllantirishda zamonaviy boshqaruv yondashuvlarining ro'li (Yusupov N.I.).....	8
Производство продукции по международным стандартам как фактор обеспечения конкурентоспособности субъектов малого бизнеса (Тажигаев К.К., Тухтахужаев М.А.).....	17
Научно-теоретические основы повышения производительности малого предпринимательства в сфере услуг (Тохинова Г.).....	24
Pul-kredit siyosati va uning samaradorligini oshirish yo'llari (Anvarjonov J.) ...	32
Korxonada budgetini tuzishning o'ziga xos jihatlari (Sirojiddinov K.I., Tursinbayev A.N.).....	40
Sapali turmishlik xizmatlar kórsetiwde sanli platformalardan paydalaniwdiń abzallıqları (Erejepova B.A., Davlatboeva I.O.).....	48
Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida yirik va kichik biznes integratsiyasi: nazariy va uslubiy jihatlari (Isakov A., Usmonov A.B.).....	55
O'zbekistonda yirik va kichik biznes integratsiyasi(Isakov A., Usmonov A.B.).	60
Tadbirkorlik subyektlarning rivojlanishini iqtisodiy o'sishdagi ahamiyati (Anvarjonov J.Q.).....	65
The importance of entrepreneurial development in economic growth (Anvarjonov J.Q) .....	71
Ensuring the employment of women in the development of family entrepreneurship (Nosirjanova M.) .....	72
Qishloq xo'jaligida raqamli texnologiyalarni qo'llash (Yoqubjonov R.R.) .....	77
Organizing and developing a family business in the digital economy (Abdumutalliyev A.) .....	84
Stabilization of the country's economy through the organization and development of family businesses (Abdumutalliyev A.).....	87

**08.00.03 – SANOAT IQTISODIYOTI**

## RAQOBATBARDOSH KORXONANI SHAKLLANTIRISHDA ZAMONAVIY BOSHQARUV YONDASHUVLARINING RO'LI

**Yusupov N.I.**

o'qituvchi

Namangan davlat universiteti

“Yashil iqtisodiyot va barqaror biznes kafedrası”

nurillo-yusupov96@mail.ru

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada raqobatbardosh korxonani faoliyatini shakllantirishda zamonaviy boshqaruv yondashuvlarining o'rnini va ahamiyati tahlil qilingan. Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalarining barqaror rivojlanishi, ularning boshqaruv tizimi qanchalik samarali tashkil etilganiga bog'liq ekanligi asoslab berilgan. Tadqiqotda menejmentning ilg'or konsepsiyalari – strategik boshqaruv, innovatsion yondashuv, “lean management” va raqamli transformatsiya uslublarining korxonani samaradorligiga ta'siri ko'rib chiqilgan. Maqola yakunida raqobatbardosh korxonani shakllantirishda zamonaviy boshqaruv madaniyatini rivojlantirish bo'yicha amaliy tavsiyalar berilgan.

**Kalit so'zlar:** raqobatbardoshlik, korxonani boshqaruv, zamonaviy menejment, innovatsion yondashuvlar, strategik boshqaruv, raqamli transformatsiya, samaradorlik, boshqaruv tizimi, barqaror rivojlanish.

### Kirish

Hozirgi globallashtirish, raqamli iqtisodiyot va kuchayib borayotgan raqobat sharoitida korxonalarining muvaffaqiyatli faoliyat yuritishi, avvalo, ularning boshqaruv tizimi qanchalik samarali va zamonaviy yondashuvlarga asoslanganligiga bog'liqdir. Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonaning raqobatbardoshligini ta'minlash — faqat mahsulot sifatini yoki narxi bilan emas, balki boshqaruvning innovatsion va strategik mexanizmlarini to'g'ri tanlash bilan ham belgilanadi.

Bugungi kunda menejment nazariyasida strategik boshqaruv, innovatsion menejment, “lean management”, “agile” va raqamli transformatsiya kabi yondashuvlar korxonani samaradorligini oshirishning muhim omili sifatida e'tirof etilmoqda. Ushbu uslublar nafaqat ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirishga, balki inson resurslarini samarali boshqarish, mijozlar ehtiyojiga tez javob berish va bozordagi o'zgarishlarga moslashuvchanlikni ta'minlashga xizmat qiladi.

O'zbekiston iqtisodiyotida ham so'ngi yillarda korxonalarini modernizatsiya qilish, boshqaruv tizimini takomillashtirish va raqamli texnologiyalarni joriy etish yo'lida keng ko'lamlislohotlar amalga oshirilmoqda. Bu jarayon korxonalarda menejment madaniyatini yangi bosqichga olib chiqish, raqobatbardoshlikni oshirish va xalqaro bozorlarga chiqish imkoniyatlarini kengaytirishga zamin yaratmoqda.

Maqolaning maqsadi — korxonani raqobatbardoshligini shakllantirishda zamonaviy boshqaruv yondashuvlarining mohiyati va amaliy ahamiyatini tahlil qilish, ilg'or menejment konsepsiyalarining samaradorlikka ta'sirini asoslab berish hamda ularni O'zbekiston sharoitida qo'llash bo'yicha taklif va tavsiyalar ishlab chiqishdan iboratdir.

2017-2021 yillarda O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha Harakatlar strategiyasida ham «tarkibiy o'zgarishlarni chuqurlashtirish, korxonalar raqobatbardoshligini oshirish hamda eksport salohiyatini yuksaltirish» kabi ustuvor vazifalar belgilangan [1]. Ushbu vazifalarning samarali ijrosi ishlab chiqarish korxonalarini innovatsion faoliyatini zamonaviy boshqaruv mexanizmlarini takomillashtirish va samaradorligini oshirishni taqazo etadi.

### Mavzuga oid adabiyotlar tahlili

Xorijlik olimlardan Xalqaro ilmiy manbalar Innovatsiya strategiyalari“ Innovation Strategy and Firm Competitiveness: A Systematic Literature Review” maqolasida (2024) 2015–2023 yillardagi 40 ga yaqin tadqiqotlar tahlil qilingan. Unda innovatsiya strategiyalarining firmalar raqobatbardoshligiga sezilarli ta’siri aniqlangan. Innovatsiya strategiyalari o‘z ichiga mahsulot innovatsiyalari, xizmatlarning yangiligi, jarayonlarni optimallashtirish va bozor ehtiyojlariga moslashuvchanlikni oladi.

### **Lean va Agile yondashuvlari**

“Combining lean and agile manufacturing competitive advantages through Industry 4.0 technologies: an integrative approach” maqolasi lean (tejamkor) va agile (moslashuvchan) ishlab chiqarish metodlarini Industry 4.0 texnologiyalari bilan birlashtirish orqali xarajatlarni kamaytirish va moslashuvchanlikni oshirish yo‘llarini ko‘rsatadi.

“Lean and agile manufacturing: complementary or competing capabilities?” maqolasida lean va agile yondashuvlar o‘zaro qo‘shimcha ravishda ishlatilsa, korxonalar natijalariga ijobiy ta’sir ko‘rsatishi mumkinligi, biroq ularning integratsiyasi va ichki infratuzilma talablariga mosligi muhimligi ta’kidlangan.

“On the application of Lean principles and practices to innovation management: A systematic review” maqolasida lean prinsip va amaliyotlar innovatsion menejment jarayoniga qanday ta’sir qilishini tahlil qilingan. Unda “Leanovation” nomli kontseptual model taklif etilgan bo‘lib, unda innovatsiya jarayonini samarali tashkil etishda lean tamoyillari (masalan, isrofsizlikni kamaytirish, jarayonlarni soddalashtirish, doimiy yaxshilash) katta ahamiyatga ega ekanligi ko‘rsatilgan.

### **Boshqaruv nazariyalari va strategik yondashuvlar**

Resource-Based View (RBV) nazariyasi bo‘yicha, korxonaning raqobatbardoshligi uning ichki resurslari, noyob kompetensiyalari va uzluksiz yangilanishga tayyorligiga bog‘liq. RBV shuningdek, resurslarning qimmatli, kamdan-kam bo‘lgan, takrorlanmas (imitatsiyadan saqlanishi mumkin) va almashtirilmas bo‘lishi (VRIN mezonlari) zarurligini ta’kidlaydi.

Porter’ning generic strategies (arzon narx, farqlash, fokus yondashuvi) strategiyalari ham raqobatbardoshlikni shakllantirishda asosiy yo‘llardan biri sifatida saqlanib qolmoqda.

O‘zbekiston kontekstida “The Dynamics of Management and Its Development in Uzbekistan” maqolasi (Rakhimova & Hasanova, 2025) O‘zbekiston korxonalari va davlat sektori sharoitida menejment nazariyalarining klassik shakllaridan (ilmiy menejment, administrativ menejment, byurokratik) tortib, zamonaviy boshqaruv va strategik menejment, raqamli transformatsiya yo‘nalishlariga qanday o‘tganini tahlil qiladi. Unda ushbu o‘tish jarayonlarida duch kelinadigan muammolar: resurslar yetishmasligi, malakali kadrlar kamligi va boshqaruv madaniyatining eski qarashlardan to‘liq voz kechmasligi.

### **Kadrlarni boshqarish va raqamli texnologiyalar**

“Modern Models of Personnel Management: International Experience and Prospects of Uzbekistan” maqolasida strategik kadrlarni boshqarish, moslashuvchan ish shakllari va digitalizatsiyaning joriy etilishi ko‘rib chiqilgan. Uzbek kompaniyalarida xodimlarni rag‘batlantirish, ularning salohiyatini ochish va zamonaviy metodlarni qo‘llash orqali raqobatbardoshlikni oshirish mumkinligi ko‘rsatilgan.

“Implementation of Modern Methods of Financial System Management in Enterprises of Uzbekistan” maqolasi moliyaviy boshqaruv metodlarining modernizatsiyasi, ERP tizimlari, malakali hisobot va nazorat tizimlarining joriy etilishi orqali korxonalarining moliyaviy barqarorligi

va raqobatbardoshligi mustahkamlanishi mumkinligi, shuningdek, o'ziga xos sektorlar bo'yicha moslashtirilishi zarurligi ta'kidlangan.

### **Muammolar va to'siqlar**

The Role of Modern Management in the Field of Entrepreneurship in Uzbekistan and the Problem of its Implementation” maqolasida zamonaviy menejmentni joriy etishda duch kelinadigan muammolar: bilim va tajriba yetishmovchiligi, eski boshqaruv odatlari, moliyaviy resurslarning cheklanishi, texnologik infratuzilma pastligi.

“Role of the Issues of Creating a Modern Manager Model in Uzbekistan” maqolasida rahbarlikning yangi modelini yaratishda kerakli kompetensiyalar (rahbarlik malikalari, texnologik savodxonlik, moslashuvchan qaror qabul qilish) muhimligi, lekin jamiyatning boshqaruv madaniyati va mentalitetining eski elementlari hali ham sezilar ekani ta'kidlangan.

### **Tadqiqot metodologiyasi**

Ushbu maqolaning nazariy va uslubiy asosi sifatida umumiqtisodiy adabiyot hamda ilmiy maqolalar, iqtisodchi olimlarning korxonalarni strategik boshqarish masalalari bo'yicha izlanishlari, olimlar va soha vakillari bilan suhbat, ularning yozma va og'zaki fikr-mulohazalarini tahlil qilish, ekspert baholash, jarayonlarni kuzatish, iqtisodiy hodisa va jarayonlarga tizimli yondashuv, muallif tajribalari bilan qiyosiy tahlil o'tkazish orqali tegishli yo'nalishlarda xulosa, taklif va tavsiyalar berilgan. Mavzuni o'rganish jarayonida umumiqtisodiy usullar bilan bir qatorda ma'lumotlarni tizimlash bo'yicha maxsus yondashuvlar, ya'ni taqqoslash, nazariy va amaliy materiallarni jamlash hamda tizimli tahlil kabi usullar qo'llanilgan.

### **Tahlil va natijalar**

Korxonaga to'g'risida tushuncha hosil qilish muhim iqtisodiy ahamiyatga ega. Ko'pgina adabiyotlarda korxonaga to'g'risida turlicha fikrlar keltirilgan. Masalan R.S.Muratov, I.A.Djalolova, S.Sh.Oripovlarning “Korxonaga iqtisodiyoti” darsligida korxonaga quyidagicha ta'rif berilgan. Korxonaga-ijtimoiy talablarni qondiruvchi va sof foyda olish maqsadida mahsulot ishlab chiqaruvchi, ishlar bajaruvchi, xizmat ko'rsatuvchi mustaqil xo'jalik yurituvchi iqtisodiyot sub'yektidir[5].

I.O.Ulashev, Sh.A.Atamuradovlarning “Korxonaga iqtisodiyoti va menejmenti” o'quv qo'llanmasida esa korxonaga quyidagicha ta'rif berilgan. Korxonaga-bu jamiyatning asosiy bo'g'ini hisoblanuvchi, aholining talabini qondirish va foyda olish yoki boshqa ijtimoiy funksiyalarni bajarish maqsadida, xususi resurslardan foydalanish asosida mahsulotlar ishlab chiqaradigan, ayirboshlaydigan, hamda boshqa ishlarni vazimatlarni bajaradigan, faoliyati bo'yicha qarorlar qabul qiladigan va unga javobgar, huquqiy shaxs maqomiga ega bo'lgan, har xil o'lchamdagi xo'jalik yurituvchi sub'yektidir [6]. Fikrimizcha, huquqiy shaxs huquqiga ega bo'lgan, mulkchilik huquqi yoki xo'jalikni to'la yuritish huquqi bo'yicha o'ziga qarashli mol-mulkdan foydalanish asosida mahsulot ishlab chiqaradigan va sotadigan yoki mahsulotni ayirboshlaydigan, ishlarni bajaradigan, xizmat ko'rsatadigan, bellashuv hamda mulkchilikning barcha shakllari teng huquqliligi sharoitida amaldagi qonunlarga muvofiq o'z faoliyatini ro'yobga chiqaradigan mustaqil xo'jalik yurituvchi sub'yekt korxonaga hisoblanadi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, korxonaga o'zining faoliyati davomida davlat, fuqarolar va yuridik shaxslar bilan ijtimoiy, iqtisodiy hamda siyosiy munosabatlarda bo'ladi va milliy iqtisodiyotning barqaror rivojlanishida o'zining katta hissasini qo'shadi.

Hozirgi paytda korxonani rivojlantirilishiga faqat innovatsiyalarni uzluksiz ravishda joriy etilishi bilangina erishish mumkin. M.Porter kompaniyalarning raqobatli ustunlikka erishishlarida innovatsiyaning rolini quyidagicha aniqlagan: «...kompaniya raqobatdagi ustunlikni

innovatsiyalar vositasida qo‘lga kiritadi. Ular yangi kiritilgan tartib-qoidalarga ham yangi texnologiyalardan, ham yangi ish usullaridan keng ma‘noda foydalangan holda yondashadilar.

Kompaniya yangiliklar tufayli raqobatdagi ustunliklarga erishganidan keyin, bu ustunliklarni faqat muntazam ravishda yaxshilashlar yordamida qo‘lda tutib turishi mumkin. Raqobatchilar innovatsiyalarni takomillashtirish va joriy etishdan to‘xtagan har qanday kompaniyani darhol va albatta chetlab o‘tib ketadilar»[4].

Korxonaning raqobatbardoshligi deganda, iste‘molchilar uchun raqobatchilarning tovarlariga nisbatan ko‘proq o‘ziga tortuvchan bo‘lgan tovarlar ishlab chiqarish va sotish tushuniladi. Raqobat muhitini uzluksiz nazorat qilib turish –ishlab chiqarishni ehtiyojlarni eng samarali usulda qondirish uchun mo‘ljallangan zarur shartidir. Raqobat muhitining holati haqidagi xulosalar, korxonaning innovasion siyosatini ishlab chiqish uchun asos bo‘ladi.

Mohiyatan, raqobatchilar ustidan erishilgan ustunlik innovatsiyalar hisobidan bo‘ladi va shuning uchun, korxonada faoliyatidagi raqobatchilar ustidan erishiladigan har qanday ustunlikni ta‘minlovchi yangi elementlarni joriy etishga bo‘lgan layoqat, shu korxonada raqobatbardoshligining zarur tashkil etuvchisidir.

Korxonada barqarorligi, uning davomiylik jihatdan uzoq muddatga mo‘ljallangan samarali faoliyat ko‘rsatishini xarakterlovchi murakkab iqtisodiy kategoriyadir (1-rasm) va korxonaning raqobatbardoshligi, iqtisodiy xavfsizligi hamda iqtisodiy samaradorlik kabi uchta elementga asoslangan. Shuni ta‘kidlash kerakki, bu elementlar o‘zaro chambarchas bog‘liq va birgalikda faoliyat ko‘rsatadi, biroq, turlicha funksional vazifalarga ega. Raqobatbardoshlik – korxonada rivojlanishining salohiyatini, barqarorlik esa – korxonaning uzoq muddatli istiqbolini belgilaydi.

Korxonaning barqarorligini vaqtlarga taqsimlangan raqobatbardoshlik, deb aytish mumkin. Vaqtning uncha katta bo‘lmagan intervallarida bu ikkala tushuncha teng kuchga ega bo‘ladi.

Korxonaning ishlab chiqarishni, mehnat va boshqarishni tashkil etishda, uning texnik hamda texnologik imkoniyatlarida ifodalangan ishlab chiqarish salohiyati – innovatsiyalarni o‘z vaqtida ta‘minlab beradigan elementdir. Korxonaning ishlab chiqarish salohiyati qancha yuqori bo‘lsa, mahsulot ishlab chiqarishga va uning sifatiga qilinadigan xarajatlar ulushining darajasi shuncha past bo‘ladi. Ishlab chiqarilayotgan mahsulotning, raqobatchilar tovarlarining sifatidan yuqori turuvchi sifati, innovasion salohiyatning moddiy ifodalovchisidir.

Iqtisodiy tizimlar rivojlanishining innovasion turiga o‘tish zaruratitufayli yuzaga kelgan ob‘yektiv sabablar, butun innovasion-investision jarayonda ilmiy-texnikaviy va iqtisodiy omillarning samarali ravishda o‘zaro hamkorlikda ishlash muammolarini kompleks hal etilishini talab qiladi. Fikrimizcha, texnologik va iqtisodiy salohiyatlarni oqilona uyg‘unlashtirish – innovasion- investision jarayonni boshqarishning markaziy masalasini tashkil etadi.

1-jadvalda korxonaning barqarorligiga ta‘sir ko‘rsatuvchi omillarga baho berilgan. Unda korxonalaridagi asosiy innovasion yo‘nalishlar hamda innovatsiyalarni joriy qilishga salbiy ta‘sir qiluvchi omillar, shu bilan birga innovatsiyalarni ishlab chiqish hamda qo‘llab-quvvatlashni ta‘minlovchi omillar tahlil etilgan.

Omillarning ko‘pligi, ularni muayyan belgilar bo‘yicha tasniflanishini amalga oshirishga imkon beradi.

Korxonaning tashqi omillariga quyidagilar kiradi:iqtisodiyot sohasida davlatning inqirozga qarshi qaratilgan siyosati; mamlakatdagi demografik vaziyat; siyosiy barqarorlik; fan va texnikaning taraqqiyoti; transport infratuzilmasini rivojlanganligi.

Ichki omillar korxonaning ichki muhitida, uning kichik tizimlarida (xodimlar, ishlab chiqarish, marketing, sotish, moliya, tashkiliy tuzilma) shakllanadi. Ichki omillarni boshqarish korxonaga barqarorlikni mustahkamlashning rezervlarini aniqlash va tashqi omillar o‘zgartirish taqdirda, ishlab chiqarishni tezkor ravishdaboshqarish imkonini beradi.

## **Korxonalar faoliyatining barqarorligiga ta‘sir qiluvchi omillar tahlili**

№	Omillar	Omillar ta'siri natijalari
1.	Markazlashish darajasi	Markazlashuv darajasining yuqoriligi quyi pog'ona boshqaruvchilarini ijodiy fikrlash va boshqaruvda ijodiyoyndashish imkoniyatini cheklaydi.
	Bilim va ko'nikma	Ishlab chiqarish korxonalarida aynan boshqaruv (bozor iqtisodiyoti qonunlari) bo'yicha bilim va ko'nikmalarni yetishmasligi innovasion boshqaruvni joriy qilishga to'sqinlik qiladi.
2.	Innovatsiyalarga bo'lgan qiziqish	Boshqaruvchilar tomonidan innovatsiyalarga bo'lgan qiziqishning pastligi ya'ni boshqaruvdagi egiluvchanlik qobiliyatining kamligi.
3.	Kommunikatsiya tizimi	Kommunikatsiya tizimini yaxshi tashkil qilinmaganligi yoki boshqaruvchini ulardan samarali foydalana olmasligi axborot va yangiliklarni ayrim hollarda o'z vaqtida yetkazish muammosini keltirib chiqarmoqda.
4.	Shartnoma munosabatlari	Boshqaruvchi va xodim belgilangan vazifalarni aniq bilmasligi va ularga amal qilinmasligi boshqaruv jarayonini rivojlantirishga to'sqinlik qilmoqda.
5.	Rag'batlantirish	Boshqaruvda rag'batlantirish tizimini mukammal ishlabchi qilmaganligi innovasion boshqaruvni joriy qilishga qiziqishni pasaytiradi.

Korxonaning tizimli rivojlanishi markazlashtirishdan nomarkazlashtirishgacha bo'lgan bosqichlarni birin-ketinlik bilan bosib o'tish orqali amalga oshiriladi. Bu shuni anglatadiki, korxonaning har bir elementi rejalashtirilganlik, tashkillashtirilganlik xususiyatiga ega bo'lib boradi. Mohiyatiga ko'ra, korxonadan boshqarishning nomarkazlashtirilgan sxemasiga o'tish ob'yektga, uni boshqa holatga o'tkazish uchun maqsadga yo'naltirilgan tashqi ta'sir sifatidagi boshqaruv paradigmasining o'zini ham o'zgartiradi. Noma'lum bo'lgan tashqi muhit sharoitida korxonaning elementlarini mustaqil ravishda qarorlar qabul qilish darajasigacha rivojlantirish – korxonaning raqobatbardoshligini ta'minlashning zaruratidir. Boshqa tomondan, korxonadan tashqi muhitdagi yaxlitlik sifatida, maqsadga yo'naltirilgan rivojlanish sifatida muayyan belgilarga ega bo'lishi kerak. Ularning asosiysi – boshqariluvchanlikdir. Shu munosabat bilan bunga o'xshash nomarkazlashtirish xususiyatiga ega bo'lgan korxonani boshqarish, an'anaviy shakldan farq qiluvchi boshqa shaklga ega bo'lib boradi.

Korxonani rivojlantirishning tizimli boshqarilishi, shakllantirilayotgan xususiyatlarning quyidagicha ketma-ketligida amalga oshirilishi mumkin: egiluvchanlik–moslashuvchanlik–raqobatbardoshlik.

Korxonalarni faoliyatiga innovasion texnologiyalarni tatbiq qilish, strategik boshqaruv usullaridan foydalanish samaradorlik ko'rsatkichlari hamda ishlab chiqarish hajmini oshirishga xizmat qiladi.

Tahlil natijalariga ko'ra, korxonalar innovasion faoliyatining strategik boshqaruvini joriy qilish uchun eng avvalo boshqaruvdagi kadrlar bilim ko'nikma malakalarini oshirish, markazlashuv darajasini kamaytirish va bosqichlar orasidagi ma'lumot almashish tizimiga yangi axborot texnologiyalarini joriy qilish, boshqaruvdagi xodimlarni innovatsiyaga bo'lgan qiziqishini oshirish, rag'batlantirish tizimini ishlab chiqish, har bir boshqaruvchini o'ziga yuklatilgan vazifalarni aniq va to'liq tushunishi hamda ularni o'z vaqtida bajarishini ta'minlash, norasmiy muloqotlar darajasini kamaytirish xizmat qiladi [7].

Investisiyalarning iqtisodiy samaradorligi butun ishlab chiqarishsamaradorligining tarkibiy qismidir. Turli darajadagi xo'jalik faoliyatida investisiyalarning iloji boricha ko'proq foyda, qaytim keltirishi asosiy vazifa qilib belgilanadi. Bu qoidadan chetga chiqish resurslarni yo'qotish, jamiyatning ilgarigi va hozirgi mehnatini yo'qqa chiqarishga olib kelishi mumkin.

Investisiyalarning iqtisodiy samaradorligini baholash zarurati, qo'shimcha kapital qo'yilmalar kiritilishini talab qiluvchi yangi qurilish, mavjud ishlab chiqarishni kengaytirish, qayta tiklash va texnik jihatdan qayta qurollantirish, ishlab chiqarishni zamonaviylashtirish va tashkiliy-

texnik chora-tadbirlarni ishlab chiqish kabi barcha hollarda yuzaga keladi. Ba'zan mahsulotlarning yangi turini ishlab chiqarish ham investisiya va boshqa mablag'lar kiritilishini, demak, xarajat va natijalar nisbatini avvaldan baholashni talab qiladi [8].

Investisiyalarning iqtisodiy samaradorligini baholashda korxonalar ikkita vazifani hal qilishlari lozim:

**birinchisi** - kapital qo'yimalarning qoplanish muddati va daromadligi nuqtai nazaridan, eng maqbul variant tanlash imkoniyatini yaratuvchi investision loyiha samaradorligini baholash;

**ikkinchisi** - mavjud ishlab chiqarishga kiritiluvchi investisiyalar samaradorligini baholash (qo'shimcha mahsulot ishlab chiqarish, tannarxni kamaytirish, foydani oshirish va hokazo).

Insonning ilmiy-texnik faoliyati natijasida yangi mahsulotlar ishlab chiqarish yoki ilgari mavjud bo'lgan turlarini takomillashtirish bilan bog'liq bo'lgan jarayon innovasion faoliyat hisoblanadi. Innovatsiyani joriy etish natijalari kompaniyalarga raqobatda muhim ustunlikka ega bo'lish imkonini beradiki, bu, korxonalar uchun muhim rag'batlantiruvchi omil bo'ladi.

Jahon tajribasi ko'rsatishicha, korxonalar ilm fanidagi ilg'or resurs tejamkorishlanmalarni joriy qilishidan manfaatdor ekanligini, ikkinchidan bu global tadbir natijasida respublikamiz korxonalari salohiyatini yanada rivojlantirish orqali uning investision jozibadorligini oshirish, uchinchidan, korxonalarda chuqur diversifikatsiyalash tadbirlarini amalga oshirish orqali barqaror vasifatli tovar mahsuloti ishlab chiqarish hamda samaradorlikni tubdan oshirish imkoniyatlarini yanada kengaytiradi.

Strategik boshqaruv faoliyatning o'ziga xosliklari tufayli korxonalarni barqaror rivojlantirishni moslashuvchan tizimini yaratish uchun resurslarni boshqarishda yangicha kompleksli yondashuv ishlab chiqish zarur.

Korxonalarda resursni tejoychi texnologiyalarni muvaffaqiyatli o'zlashtirishning asosiy shartlaridan biri – resursni tejoychi texnologiyalarni joriy etish jarayonini boshqarishga nisbatan ularni qo'llash sharoitlariga hamda korxonalarining rahbarlari va mutaxassislari tomonidan qabul qilinishining o'ziga xos xususiyatlariga moslashtirish yo'li bilan ushbu texnologiyalarni ishlab chiqarishga joriy etishga doir xorijiy tavsiyalari asosida ishlab chiqilgan kompleks yondashuv zarur.

Resursni tejoychi texnologiyalarni joriy etish jarayonini boshqarishga nisbatan kompleks yondashuv to'rtta asosiy yo'nalish bo'yicha tizimli ishni nazarda tutadi: ishlab chiqarish tuzilmasini maqbullashtirish, korxonaning texnologik tizimini takomillashtirish, ishlab chiqarishning moddiy-texnika bazasini modernizatsiya qilish va zamonaviy tashkiliy-boshqaruv innovatsiyalarini qo'llash. Kompleks yondashuv resurs tejoychi texnologiyalarni joriy etishning barcha yo'nalishlari bo'yicha tizimli ishni nazarda tutadi.

Faqat shundagina korxonalar tabiiy resurslarning saqlanishi va tiklanishi; mehnat, moddiy va moliyaviy resurslarning tejaliishi; ishlab chiqarish barqarorligiva samaradorligining oshishida o'z ifodasini topadigan sinergetik samaraga erishish mumkin.

Respublikamiz korxonalarini barqaror rivojlanishi va boshqarishni o'ziga xos jihatlari amaliyotda keng foydalanib kelinayotgan SWOT-tahlil asosidabaholanadi (2-jadval).

SWOT-tahlil strategik rejalashtirish usuli hisoblanib, tashkilotning ichki va tashqi muhitlardagi mavjud omillarini aniqlashga yo'naltirilgan. Ular to'rtta kategoriyaga ajratiladi, ya'ni Strengths (kuchli tomonlari), Weaknesses (bo'sh tomonlari), Opportunities (imkoniyatlari) va Threats (xavf-xatarlari)

## 2-jadval: Korxonalar rivojlanishining SWOT tahlili

Kuchli tomonlari	Kuchsiz tomonlari
Korxonalarini rivojlantirish bo'yicha davlat dasturlari ishlab chiqilganligi	Korxonalarda zamonaviy xizmat turlarini rivojlantirish bo'yicha kadrlar yetishmasligi

Korxonalariga berilayotgan moliyaviy imkoniyatlar	Mahsulot va xizmatlarni eksport qilishda infratuzilmalar yetishmasligi
Korxonalarda eksport qilish imkoniyatlarining yuqoriligi	Mahsulotlarni sotish va saqlashdagi muammolarning mavjudligi
<b>Imkoniyatlari</b>	<b>Xavf-xatar yoki tahdidlari</b>
Korxonalarda mahsulot va xizmatlarni diversifikatsiyalash imkoniyatlari	Ichki va tashqi bozorlarda narx navoning o'zgarishi
Ichki bozordan foydalanish imkoniyatlari	Jahon bozorida raqobatning kuchayishi
Xorijiy bozorlarga chiqish imkoniyati	Davlatlardagi iqtisodiy-siyosiy vaziyat o'zgarishi

Keltirilgan jadvaldan ko'rinib turibdiki, korxonalar faoliyatini boshqarishda kuchli tomonlar bilan bir qatorda, zaif tomonlari ham mavjud ekan. Shuning uchun boshqaruv va xo'jalik sub'yektlari rahbarlari bo'sh tomonlarga alohida jiddiy e'tibor berishlari kerak, aks holda kutilgan iqtisodiy samaradorlikka erishib bo'lmaydi. Oxir-oqibatda korxonalar faoliyati iqtisodiy rivojlanishning omili emas, balki uning teskarisiga aylanishi mumkin.

### Xulosa

Xulosa o'rnida aytish mumkinki, Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonaning raqobatbardoshligini ta'minlash va barqaror rivojlanishini ta'minlashda zamonaviy boshqaruv yondashuvlari hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, menejmentning ilg'or konsepsiyalari - strategik boshqaruv, innovatsion menejment, "lean" (tejamkor) va "agile" (moslashuvchan) tizimlar, shuningdek raqamli transformatsiya elementlarini joriy etish korxonalar samaradorligini oshiradi, ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytiradi va tez o'zgaruvchan bozor talablariga moslashish imkonini yaratadi.

O'zbekiston iqtisodiyotida korxonalar modernizatsiya qilish, ularni raqamli iqtisodiyotga integratsiya etish va boshqaruv madaniyatini yangilash jarayonlari jadallashmoqda. Shu boisdan, zamonaviy menejment yondashuvlarini amaliyotga joriy etish nafaqat korxonaning ichki samaradorligini oshiradi, balki uning milliy va xalqaro bozorlarda raqobatbardoshligini ham mustahkamlaydi.

### Takliflar

**Korxonalarda strategik boshqaruv tizimini kuchaytirish** — uzoq muddatli maqsadlar, bozor tahlili va resurslarni samarali taqsimlashga asoslangan boshqaruv modelini shakllantirish zarur.

**Innovatsion menejment mexanizmlarini keng joriy etish** — yangi mahsulot va texnologiyalarni ishlab chiqish, ilmiy-tadqiqot faoliyatini qo'llab-quvvatlash va xodimlarning ijodiy g'oyalarini rag'batlantirish lozim.

**Raqamli transformatsiyani jadallashtirish** — ERP, CRM, "smart factory" kabi axborot texnologiyalari orqali boshqaruv jarayonlarini avtomatlashtirish, tahliliy qaror qabul qilish tizimini yaratish.

**Kadrlar salohiyatini oshirish** — menejerlar va rahbarlar uchun zamonaviy menejment, liderlik, raqamli texnologiyalar bo'yicha trening va o'quv dasturlarini yo'lga qo'yish.

**Korxonalar madaniyatini modernizatsiya qilish** — ochiq fikrlash, jamoaviy mas'uliyat, innovatsiyaga ochiqlik va doimiy o'zgarishlarga tayyorlik tamoyillarini tashkilot muhitiga singdirish.

**Davlat va xususiy sektor hamkorligini kuchaytirish** – zamonaviy menejment metodlarini tatbiq etishda davlat tomonidan rag'batlar va qo'llab-quvvatlov mexanizmlarini kengaytirish.

**Ilmiy tadqiqotlar va xalqaro tajriba almashinuvini rivojlantirish** – menejment sohasidagi ilg'or xorijiy tajribalarni o'rganish va ularni O'zbekiston sharoitiga moslashtirish orqali milliy boshqaruv modelini takomillashtirish.

Foydalanilgan manbalar

1. Abdurahmonov Q.X., Abdukarimov I.T. “Menejment” – T.: Iqtisodiyot va moliya, 2022.
2. O‘rozboev M., Abdullayeva N. “Korxonalar iqtisodiyoti va boshqaruvi” – T.: Innovatsion rivojlanish nashriyoti, 2021.
3. Qodirov A. “Strategik boshqaruv asoslari” – T.: TDIU nashriyoti, 2020.
4. Karimov U. “Innovatsion menejment” – T.: “Fan va texnologiya”, 2021.
5. Raximov B. “Raqobatbardoshlik nazariyasi va amaliyoti” – T.: Iqtisodiyot, 2019.
6. Jo‘rayev O., Norqulov S. “Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalarni boshqarishning zamonaviy mexanizmlari” – T.: TDIU, 2022.
7. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022–2026 yillarga mo‘ljallangan yangi O‘zbekiston taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida” PF–60-son Farmoni.
8. Xalqaro manbalar:
9. Drucker, P. “The Practice of Management.” – New York: Harper Business, 2007.
10. Porter, M.E. “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.” – New York: Free Press, 1998.
11. Kotler, P., Keller, K.L. “Marketing Management.” – Pearson Education, 2016.
12. Mintzberg, H. “The Rise and Fall of Strategic Planning.” – Free Press, 2000.
13. Robbins, S.P., Coulter, M. “Management.” – Pearson Education, 2021.
14. OECD (2023). “Digital Transformation and Innovation in SMEs.” OECD Publishing, Paris.
15. World Economic Forum (2024). “The Future of Industrial Competitiveness and Digital Leadership.” Geneva.

**RAQOBATBARDOSH KORXONANI SHAKLLANTIRISHDA ZAMONAVIY  
BOSHQARUV YONDASHUVLARINING RO'LI**

**Yusupov N.I.**

Lecturer

Department for Green Economy

Namangan state university

e-mail: nurillo-yusupov96@mail.ru

**Annotation:** this article analyzes the role and importance of modern management approaches in creating competitive enterprises. The article based on the fact that the sustainable development of enterprises in a market economy depends on how effectively their management system is organized. The study examined the impact of advanced management concepts – strategic management, innovative approach, lean management, and digital transformation styles-on enterprise efficiency. At the end of the article, practical recommendations for the development of a modern management culture in the formation of competitive enterprises are given.

**Keywords:** competitiveness, enterprise management, modern management, innovative approaches, strategic management, digital transformation, efficiency, management system, sustainable development.

## ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

**Тажобаев К.К.**

Старший преподаватель

Наманганский государственный университет

e-mail: [tajibayevkomiljon.7575@gmail.com](mailto:tajibayevkomiljon.7575@gmail.com)

**Тухтахужаев М.А.**

Преподаватель

Наманганский государственный университет

e-mail: [marufxontotaxojayev29@gmail.com](mailto:marufxontotaxojayev29@gmail.com)

**Аннотация:** В данной статье рассматривается один из важнейших вопросов, на который следует обратить внимание при развитии экономики страны — повышение способности предприятий малого бизнеса производить конкурентоспособную продукцию на основе международных стандартов. Сделаны выводы и предложения по решению обозначенных проблем.

**Ключевые слова:** малый бизнес, международные стандарты, конкурентоспособность, ГОСТ, ISO, ВІРМ, COOMET, APMP, ІLAC, ІEC, Global G.A.P.

### Введение

Повышение способности субъектов малого предпринимательства производить конкурентоспособную продукцию на основе международных стандартов является одной из ключевых задач в процессе развития экономики страны. В этой связи эффективным является целый ряд реформ, реализуемых в Республике Узбекистан. Согласно 28-й цели Указа Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022–2026 годы», предполагается:

1. увеличение количества предприятий-экспортеров с 6 500 до 15 000;
2. расширение географии экспорта с 115 до 150 стран;
3. отбор 200 экспортёров на основе открытой конкуренции;
4. всесторонняя поддержка в рамках концепции «Новый Узбекистан — страна конкурентоспособной продукции» [1].

Эти меры подчеркивают, что увеличение объемов экспорта и обеспечение конкурентоспособности продукции субъектов предпринимательства являются актуальными задачами.

### Анализ литературы по теме

Конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства определяется как способность производить продукцию, удовлетворяющую потребности потребителей на высоком уровне в условиях свободной и честной конкуренции. Этот показатель отражает положение малого предприятия на рынке и объединяет конкурентоспособность продукции, производителя и организационной сети.

Исторические аспекты понимания качества продукции можно проследить от философии Аристотеля до современных подходов:

Автор	Определение качества
-------	----------------------

Аристотель (III век до н.э.)	Деление предметов на «хорошие» и «плохие» по качеству
Гегель (XIX век)	Качество определяется наличием предмета, его утрата означает потерю качества
Китайский подход	Качество = баланс + деньги (качество как дорогой, сбалансированный продукт)
Шухарт (1931)	Объективное описание + субъективное восприятие полезности
К. Исикава (1950)	Качество — характеристика, удовлетворяющая потребности потребителя
Дж. М. Джуран (1979)	Пригодность к использованию и степень удовлетворенности потребителя
ГОСТ 15467-79	Совокупность характеристик, определяющих пригодность продукции
ISO 8402-86	Характеристики товара/услуги, удовлетворяющие ожидаемые потребности

Японский учёный К. Исикава [7] определяет качество как соответствие продукции потребностям потребителей. В этом контексте проявляются такие характеристики конкурентоспособности, как востребованность продукции, соответствующей требованиям ГОСТ и международных стандартов.

Материальные факторы, влияющие на качество, включают:

- целевые параметры,
- эргономику,
- экологические характеристики,
- надёжность.

П.С. Завьялов рассматривает конкурентоспособность предприятия как результат эффективного управления и успешной реализации продукции на конкурентном рынке. По мнению Ф. Котлера, компания должна владеть всеми возможными способами удовлетворения конкретных потребностей потребителей — именно это определяет её конкурентоспособность. Его идеи поддерживает и Б. Карлофф.

Формирование общей концепции конкурентоспособности предприятий малого бизнеса на местных рынках должно учитывать все аспекты текущей ситуации. Однако опыт, накопленный во многих странах, свидетельствует о том, что конкурентоспособность малого бизнеса на местных и региональных рынках служит основой его международной конкурентоспособности.

Роль стандартизации, метрологии и сертификации в повышении конкурентоспособности предприятий раскрыта в работах учёных нашей республики – Р.С. Муратова, И.А. Джалаловой, С.Ш. Орипова. Укрепление международных экономических связей, развитие торговли, усиление конкуренции на внутреннем и внешнем рынках, ускорение научно-технического прогресса, а также поиск и практическое применение всех возможных путей повышения эффективности производства и качества продукции делают особенно актуальной роль стандартизации, метрологии и сертификации как важнейших инструментов системы управления качеством продукции на всех этапах её жизненного цикла [3].

### Методика исследования.

В исследовании использованы методы сравнительного анализа, синтеза и аналогии. Выявленные тенденции подтверждают высокую значимость производства продукции по международным стандартам для повышения конкурентоспособности малого бизнеса.

Современная экономика требует гарантий качества продукции и безопасности производственных процессов. Основной задачей является защита потребительского рынка

от продукции, не соответствующей стандартам. Ключевым условием повышения качества продукции малых предприятий является адаптация национальных стандартов к международным требованиям.

Основные достижения Узбекистана:

- Принято 8 150 новых стандартов;
- в 2020 году – 6 079 стандартов гармонизированы с международными;
- удалено 6 081 устаревших стандартов;
- созданы 36 новых технических регламентов;
- упрощены процедуры сертификации при импорте из 37 стран ОЭСР.

В стране работают:

- 51 частное сертификационное бюро;
- 268 испытательных лабораторий, из них 12 – с международной аккредитацией;

9 представительств международных органов сертификации (SGS, TUV, RINA и др.).

На сегодняшний день:

- 10 000 предприятий внедрили системы управления качеством;
- 305 получили сертификаты пищевой безопасности;
- 229 – Global GAP и Organic;
- 63 – Sedex, BSCI, OekoTex-100 и GOTS.

Внедрение стандартов ISO, IEC, ГОСТ, Global GAP, HACCP и других – ключ к выходу продукции на международный рынок. Применение этих систем способствует:

- повышению качества и безопасности продукции,
- расширению экспортных возможностей,
- привлечению инвестиций,
- технологической модернизации производства.

### Анализ и результаты

В условиях современной мировой экономики значительно возрастает потребность в обеспечении высокого уровня качества выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Вопросы безопасности производства и производственных процессов становятся неотъемлемой составляющей экономической политики и стратегического управления на микро- и макроуровнях. В этой связи защита внутреннего потребительского рынка от продукции, не соответствующей требованиям нормативных документов в области технического регулирования, качества и безопасности, выступает одной из приоритетных задач любого государства.

Одним из ключевых условий повышения качества и конкурентоспособности продукции, выпускаемой малыми предприятиями, является адаптация национальной системы стандартизации к международным требованиям и эффективное внедрение стандартов на уровне субъектов малого бизнеса. За последние годы в Республике Узбекистан был осуществлён масштабный комплекс мероприятий по реформированию системы технического регулирования. В частности, было принято 8150 новых стандартов, а устаревшие критерии 2013 года, оказывавшие негативное влияние на рыночные механизмы, исключены из практики.

Только в 2020 году принято 6079 стандартов, гармонизированных с международными нормами, и пересмотрено 3837 стандартов. В результате общее количество действующих стандартов достигло 14858. Одновременно упразднено 6081 устаревшее типовое положение, сдерживавшее развитие рыночных институтов.

Повышение конкурентоспособности предприятий малого бизнеса на внутреннем рынке рассматривается как важнейший индикатор эффективности их деятельности и уровня

удовлетворённости потребителей в условиях глобализации и интернационализации экономических процессов.

Конкурентоспособность продукции формируется под воздействием комплекса факторов-технологических, организационных, институциональных и рыночных. Оценка уровня конкурентоспособности, а также сбор и обработка данных о состоянии конкурентной среды представляют собой сложную научно-методическую задачу, требующую системного подхода.

В последние годы в Узбекистане осуществляется поэтапное совершенствование институциональных основ стандартизации и сертификации продукции в соответствии с мировыми требованиями. Важным шагом в этом направлении стало принятие Постановления Президента Республики Узбекистан от 28 апреля 2017 года «О мерах по совершенствованию деятельности Агентства по стандартизации, метрологии и сертификации Узбекистана». На основании данного документа были усовершенствованы процедуры адаптации международных стандартов ISO, укреплена материально-техническая база испытательных и измерительных лабораторий, что обеспечило повышение эффективности их деятельности.

В настоящее время субъекты малого бизнеса активно развивают сотрудничество с международными организациями — VIPM, KOOMET (Евро-Азиатская организация), АРМР (Организация Тихоокеанского региона) и ILAC (Международная организация по аккредитации), что способствует укреплению их позиций на внешних рынках. Принятие в апреле 2020 года Закона «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Узбекистан “О метрологии”» обеспечило приведение национальной системы метрологии в соответствие с международными требованиями.

Одним из приоритетных направлений государственной политики в сфере развития малого предпринимательства является расширение возможностей производства конкурентоспособной продукции на основе международных стандартов ISO, ИЕС и ГОСТ. Конкурентоспособность субъектов малого бизнеса можно определить как способность производить товары и предоставлять услуги, полностью удовлетворяющие запросы потребителей в условиях свободной и добросовестной конкуренции.

Результатом проведённых реформ стало совершенствование нормативно-правовой базы системы технического регулирования, ориентированной на контроль безопасности продукции. На основе международных норм и стандартов разработано 36 новых технических регламентов. При этом около 2000 стандартов переведены в разряд необязательных, а контроль качества таких товаров осуществляется производителями и торговыми сетями с учётом рыночных потребностей.

Адаптация продукции, производимой субъектами малого предпринимательства, к требованиям Европейского Союза и Евразийского экономического союза является важным направлением повышения экспортного потенциала страны.

Показатель конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства представляет собой интегральный индикатор, характеризующий положение предприятия на рынке и отражающий взаимосвязь между конкурентоспособностью продукции, производственных процессов и сбытовой сети.

В рамках международного сотрудничества на территории Узбекистана действуют представительства известных зарубежных сертификационных организаций: SGS (Швейцария), TÜV (Германия), Control Union (Нидерланды), RINA и DQS Quality Systems (Италия), EuroCert (Греция), Astraia Management, Cert Management (Словакия), Русский Регистр (Россия). Кроме того, функционируют девять офисов по сертификации систем менеджмента. Компании Management Certification, Central Asia Certification и Cert International успешно прошли международную аккредитацию.

Все современные стандарты систем менеджмента (ISO 9001, 14000, 22000, 45001, Global GAP, Sedex, BSCI, ГОСТ) внедрены в практику деятельности малых предприятий.

Благодаря внедрению систем управления качеством, основанных на технологическом контроле всей производственной цепочки, более чем на 10000 предприятиях страны значительно расширились возможности выпуска конкурентоспособной продукции. Из них 305 предприятий получили сертификаты соответствия стандартам пищевой безопасности, 229 фермерских хозяйств — сертификаты Global GAP и Organic, а 63 предприятия — сертификаты Sedex, BSCI, OekoTex-100 и GOTS.

С целью создания благоприятных условий для субъектов малого предпринимательства, с учётом международного опыта, в республике введены упрощённые процедуры, включая отмену обязательной сертификации сырья, материалов и иных видов продукции, импортируемых из 37 стран — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

На сегодняшний день ISO является всемирной федерацией, объединяющей 159 стран-членов. Национальный орган по стандартизации каждой страны является представителем ISO. Стандарты ISO разрабатываются с учётом интересов и потребностей участников рынка.

Любой субъект малого предпринимательства, функционирующий на внутреннем рынке, должен систематически решать задачи повышения своей конкурентоспособности. В условиях активного вовлечения национальной экономики в процессы международной интеграции внутренний рынок и потребительские предпочтения формируются под воздействием глобальных рыночных тенденций.

Для привлечения инвестиций, выхода на новые рынки, расширения производства, модернизации оборудования и обновления ассортимента продукции необходима объективная и комплексная оценка уровня конкурентоспособности предприятий малого бизнеса. В этой связи производство продукции на основе международных стандартов становится стратегическим направлением развития малых предприятий.

Качество продукции является одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность любого предприятия. Показатели качества включают:

- процесс изготовления и эксплуатационные характеристики;
- долговечность;
- надёжность;
- экологическую безопасность;
- эстетические свойства.

Нормативные и стандартные показатели качества, применяемые при оценке продукции. Политику в области инноваций и защиты интеллектуальной собственности, реализуемую через патентование и лицензирование. Интегральные показатели качества, отражающие долю продукции высокого качества и использование передовых производственных практик. Выпуск продукции, соответствующей международным стандартам, обеспечивает не только конкурентоспособность на внутреннем рынке, но и расширяет экспортные возможности страны. Важную роль в повышении конкурентоспособности продукции малого бизнеса играет модернизация технической базы производства, обновление оборудования и внедрение достижений науки и техники. Широкое использование инноваций в различных отраслях экономики способствует формированию эффективной национальной модели экономического развития.

### **Выводы и предложения**

В условиях глобализации и усиления международной конкуренции обеспечение высокого уровня качества и безопасности продукции становится стратегическим направлением развития национальной экономики. Проведённые в Республике Узбекистан реформы в сфере стандартизации, метрологии и сертификации создают прочную

институциональную основу для повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, в особенности субъектов малого предпринимательства.

В результате адаптации национальных стандартов к международным требованиям, гармонизации с нормами ISO, IEC и ГОСТ, а также упрощения процедур сертификации, малые предприятия получили возможность более активно участвовать во внутреннем и внешнем рыночном обороте. Существенное развитие получили испытательные лаборатории и сертификационные бюро, внедрены современные системы менеджмента качества (ISO 9001, ISO 22000, Global GAP и др.), что способствует укреплению доверия к продукции узбекских производителей на зарубежных рынках. Особое значение приобретают процессы модернизации производственных мощностей, внедрение инновационных технологий и применение научно-технических достижений, обеспечивающих рост эффективности производства и повышение качества продукции. Всё это создает благоприятные условия для устойчивого экономического развития, повышения занятости и роста экспортного потенциала страны. Таким образом, повышение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства на основе международных стандартов является важнейшим фактором интеграции национальной экономики в мировое экономическое пространство и укрепления её позиций на глобальном рынке.

### Рекомендации

**Совершенствование нормативно-правовой базы:** Необходимо продолжить работу по гармонизации национальных стандартов с международными, обеспечивая их гибкость и актуальность в соответствии с динамикой мировых рынков.

**Развитие инфраструктуры качества:** Следует расширять сеть аккредитованных испытательных лабораторий, а также повышать уровень их технического оснащения и квалификацию персонала, что позволит улучшить качество контроля и сертификации продукции.

**Поддержка субъектов малого бизнеса:** Целесообразно разработать механизмы государственной поддержки малых предприятий при внедрении международных стандартов – в виде субсидий, льготных кредитов и образовательных программ.

**Внедрение инновационных технологий:** Необходимо стимулировать использование цифровых инструментов управления качеством, систем мониторинга производственных процессов и технологий «умного производства» (Smart Manufacturing).

**Развитие экспортного потенциала:** Важно содействовать выходу субъектов малого предпринимательства на внешние рынки за счёт международного маркетинга, участия в выставках, сертификации по международным системам (Global GAP, BSCI, Sedex и др.).

**Повышение профессиональной компетентности:** Следует организовать систему регулярного обучения и повышения квалификации специалистов в области стандартизации, метрологии и сертификации с привлечением международных экспертов и образовательных учреждений.

**Информационная поддержка и просвещение:** Необходимо активизировать информационно-разъяснительную работу среди предпринимателей о преимуществах внедрения стандартов ISO и других международных систем качества.

Реализация указанных мер позволит укрепить позиции субъектов малого предпринимательства на внутреннем рынке, обеспечить соответствие продукции международным требованиям, повысить уровень доверия со стороны потребителей и партнёров, а также значительно расширить экспортные возможности страны. В долгосрочной перспективе это будет способствовать устойчивому росту национальной экономики и повышению её конкурентоспособности на мировом уровне.

### Список источников

1. Стратегия развития нового Узбекистана на 2022–2026 годы. Постановление Президента Республики Узбекистан ПФ-60 от 28.01.2022 г.
2. «Конкуренция» Республики Узбекистан «Закон о праве на информацию». (03.07.2023) // Национальная база данных законодательной информации, 03.07.2023, № 03/23/850/0439.
3. Закон Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с принятием дополнительных мер по обеспечению эффективной защиты прав граждан и субъектов предпринимательства во взаимоотношениях с государственными органами». ( 26 .0 4 .2023) // Национальная база данных законодательной информации, 27.04.2023, № 23.03.833/0236.
4. Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с дальнейшим усилением гарантий прав граждан и субъектов предпринимательства». (09.02.2022) // Национальная база данных законодательной информации, 10.02.2022, № 03/22/752/0113.
5. Закон Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с усилением правовой защиты кредиторов и совершенствованием механизмов финансирования предпринимательской деятельности». (22.10.2019) Национальная база данных законодательных документов, 23.10.2019, № 19.03.572/3943; 08.01.2020, № 20/03/601/0025, Национальная база данных законодательной информации, 13.04.2022, № 22/03/763/0306).
6. Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии «УЗБЕКИСТАН – 2030» № ПФ-158 // Национальная база данных правовой информации, 12.09.2023, № 23.06.158/0694).
7. Исикава К. *Японские методы управления качеством*. — М.: Экономика, 1998. — 215 с.
8. Муратов Р.С., Джалалова И.А., Орипов С.Ш. *Экономика предприятия: Учебник*. — Ташкент: ТДИУ, 2011. — 500 с.
9. Ходжаев Р.С., Эгамбердиев А. *Малый бизнес и предпринимательство. Учебное пособие*. ТМИ. «ЭКОНОМИКА - ФИНАНСЫ», 2008 - 178 с.
10. Алещенко В.В., Карпова В.В. *Совершенствование механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: коллективная монография / под общ. ред. ред. В.В. Алещенко, В.В. Карпова*. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2015.
11. Аскильдсен Я.Э. Адам Смит и «невидимая рука» рыночного механизма // *Теория и методы общественных наук / Под ред. С. Ларсен; Пер. с английского*. – М.: Московский государственный институт международных отношений (университет); «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. С. 147–163.

## НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ УСЛУГ

**Тохилова Гавхарой**

Докторант (PhD)

Наманганский государственный университет

Наманган, Узбекистан

e-mail: gavharoy19111999@gmail.com

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются и анализируются теоретические подходы к повышению эффективности деятельности малых предприятий, функционирующих в сфере услуг. Особое внимание уделяется научному обоснованию значения сферы услуг как важного сектора экономики, способствующего развитию малого бизнеса и созданию новых рабочих мест. Раскрывается экономическая сущность категории «эффективность», а также систематизируются основные критерии её оценки, включая финансовые, организационные и социальные показатели. Дополнительно исследуются ключевые факторы, влияющие на уровень эффективности, такие как инновационность, качество управления, кадровый потенциал и степень конкуренции на рынке. В рамках исследования учитываются особенности национальной экономической среды, институциональные условия и специфика функционирования малых предприятий в отечественной практике. Также проведён анализ зарубежного опыта повышения эффективности в аналогичной сфере, что позволило выявить универсальные подходы и адаптировать их к реалиям местной экономики.

**Ключевые слова:** малый бизнес, сфера услуг, эффективность, инновации, конкурентоспособность, управление.

### Введение

В современной экономике малый бизнес играет важную роль в обеспечении устойчивого экономического роста и занятости. Роль этих структур возрастает, особенно в сфере услуг, поскольку увеличивается спрос населения на индивидуальные и качественные услуги. В Узбекистане развитие малого бизнеса является одним из приоритетов государственной политики, а его эффективность стала актуальной проблемой. Роль малого бизнеса в экономике, особенно в сфере услуг, с каждым годом возрастает. Этот сектор играет важную роль не только в создании рабочих мест, но и в развитии региональной инфраструктуры и повышении качества жизни населения.

### Литературный обзор

Развитию сферы услуг и ее влиянию на занятость посвящен ряд научных работ отечественных и зарубежных экономистов. Теоретические основы и социальное значение сферы услуг изучались такими экономистами, как А. Смит, Дж. Б. Сэй, Д. М. Кейнс, Й. Шумпетер, А. В. Чаянов [1], К. А. Райцкий [2], И. А. Журавлева [3], А. П. Киселев. [4]. Они внесли вклад в развитие теории сферы услуг. За годы независимости учеными нашей страны был проведен ряд научных исследований в этом направлении. С.С. Гулямов [5], Г.Х. Кудратов [6], Ё.Абдуллаев [7], М.С. Касимова [8], Б. Ходиев [9], А. Абдуллаев [10], Д. Суюнов [11], М.К. Пардаев [12], С.К. Салаев [13], Б.А. Абдукаримов [14], Г.С. Севликьянс и Е.Н. Хаджаев [15] провели заслуживающие внимания исследования.

## Методы исследования

Статья написана с использованием современных методов научного познания, в том числе методов статистики, сравнительного анализа и синтеза.

## Анализ и результаты

Эффективность малого бизнеса в сфере услуг — многогранное понятие, включающее экономические, операционные и социальные результаты. Для обеспечения долгосрочного роста важно глубоко проанализировать концепцию эффективности и выявить факторы, которые на нее влияют.

Под сектором услуг понимается вид экономической деятельности, который создает стоимость путем предоставления услуг потребителям, а не путем непосредственного производства продукции.

Хотя концепция служения со временем претерпела изменения, одно из самых ранних ее определений было дано в труде Адама Смита «Богатство народов» (1776)<sup>1</sup>. По его мнению, услуги — это продукты, которые потребляются сразу же после производства, что подчеркивает их необходимость для общества. Подходы А. Смита были позднее дополнены Дж. Сэем (1803)<sup>2</sup>, который считал, что услуги эффективны, поскольку они удовлетворяют потребности человека. А. Маршалл (1890)<sup>3</sup> признавал, что услуги, хотя и неосвязаемы, играют важную роль в экономике. В отличие от Адама Смита, считавшего услуги неэффективными, Маршалл подчеркивал их важность в улучшении жизни людей и содействии экономическому процветанию.

К 2000-м годам многие экономисты стали отражать растущую важность неосвязаемости, креативности и ожиданий потребителей. Среди них, в частности, Джонстон и Кларк (2001)<sup>4</sup> утверждают, что сфера услуг охватывает предприятия, которые предоставляют нематериальную ценность посредством взаимодействий, процессов и впечатлений, а не физических товаров. Кроме того, Битнер и Браун (2006)<sup>5</sup> утверждают, что сектор услуг состоит из отраслей, которые предоставляют нематериальные продукты и основаны на прямом взаимодействии между поставщиками и клиентами.

Малым предприятием является хозяйствующий субъект, который соответствует установленным критериям по численности работников, финансовому обороту и активам. Эффективность — экономическая концепция, выражающая целесообразность и результативность производственной или сервисной деятельности и измеряющая полезность использования ресурсов. В контексте малого бизнеса эффективность означает использование имеющихся средств, времени, человеческих ресурсов и технологий для

---

<sup>1</sup> Smith, A. *The Wealth of Nations: Books I-III*. London; New York: Penguin Classics. 1982

<sup>2</sup> Say, J. B. *A Treatise on Political Economy; Or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth*. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co. 1855.

<sup>3</sup> Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8th ed.) LIBERTY FUND, INC. 8335 Allison Pointe Trail, Suite 300 Indianapolis, Indiana 46250-1684. 1890. [oll@libertyfund.org](mailto:oll@libertyfund.org).

<sup>4</sup> R. Johnston and G. Clark, “Service Operations Management,” Prentice-Hall, Harlow, UK, 2001.

<sup>5</sup> Bitner & Brown, “The Evolution and Discovery of Services Science in Business Schools,” *Communication of the ACM*, Vol. 49, No. 7, (2006).

максимизации прибыли, удовлетворения потребностей клиентов и достижения устойчивого роста. Эффективность малого бизнеса оценивается по следующим критериям:

1. Производительность рабочего процесса — скорость, непрерывность и качество предоставления услуг или производства продукции.
2. Эффективность труда сотрудников — вклад каждого сотрудника в производство, уровень мотивации и готовность работать над собой.
3. Уровень удовлетворенности клиентов — мнения клиентов, лояльность и повторные покупки.
4. Инновационный потенциал — внедрение новых продуктов или услуг, автоматизация рабочих процессов и использование технологий.

На эффективность деятельности малого бизнеса в сфере услуг влияют внутренние и внешние факторы (Таблица 1.). Внутренние факторы, которые напрямую влияют на эффективность деятельности малого бизнеса, — это процессы, которые управляются и контролируются внутри предприятия и являются важными критериями результатов и конкурентоспособности бизнеса. Ниже анализируются основные внутренние факторы:

#### 1. Качество обслуживания

Качество обслуживания — это соответствие ожидаемого клиентом результата фактическому уровню предоставленной услуги. Качественные услуги удовлетворяют клиентов, повышают их лояльность и укрепляют репутацию компании. В малом бизнесе качество обслуживания обычно ассоциируется с индивидуальным подходом, скоростью и человеческим взаимодействием, что дает ему преимущество перед крупными предприятиями. Предоставление качественного сервиса приводит к увеличению количества клиентов и росту чистой прибыли.

#### 2. Снижение себестоимости продукции

Одним из важных факторов эффективности является рациональное использование ресурсов и минимизация лишних затрат. Снижая издержки производства, малые предприятия могут поддерживать конкурентоспособные цены на свою продукцию или услуги и увеличивать прибыль. В этой связи важное значение имеет внедрение энергосберегающих технологий, автоматизированных систем и оптимальных логистических решений.

#### 3. Производительность труда сотрудников

Навыки, мотивация и отношение сотрудников к работе являются одними из ключевых факторов эффективности малого бизнеса. Квалифицированные и преданные своему делу сотрудники повышают качество обслуживания, эффективно общаются с клиентами и ускоряют операционные процессы. В малом бизнесе сотрудники часто выполняют несколько задач, что требует от них большего количества знаний и навыков. Поэтому внедрение систем непрерывного обучения и внутреннего стимулирования значительно повышает эффективность.

#### 4. Маркетинговый подход

Маркетинговая стратегия играет важную роль, помогая малому бизнесу адаптироваться к требованиям рынка, выявлять потребности клиентов и привлекать их. Современные маркетинговые подходы (цифровой маркетинг, продвижение в социальных сетях, CRM-системы) позволяют малому бизнесу охватить широкую аудиторию при относительно небольших затратах. Конкурентные цены, индивидуальные предложения услуг и стратегии брендинга помогают малому бизнесу найти свое место на рынке.

Эффективность деятельности малого бизнеса тесно связана не только с внутренней системой управления и использованием ресурсов, но и с факторами внешней среды. Ниже перечислены основные внешние факторы для малого бизнеса:

#### 1. Конкурентная среда

Конкурентоспособность рынка, на котором работают предприятия малого бизнеса, напрямую влияет на их ценовую политику, качество обслуживания и инновационные

подходы. На высококонкурентных рынках малый бизнес вынужден улучшать свои услуги, укреплять отношения с клиентами и создавать уникальные преимущества. И наоборот, в регионах с низкой конкуренцией может не быть достаточной динамики в качестве услуг и ценах. Таким образом, здоровая конкурентная среда способствует повышению эффективности малого бизнеса.

## 2. Государственная политика

Политика государства по поддержке малого бизнеса — такие меры, как налоговые льготы, кредитные субсидии и упрощенные процедуры лицензирования — оказывает положительное влияние на эффективность. Кроме того, развитию малого бизнеса способствуют такие государственные инициативы, как поощрение малого предпринимательства, создание благоприятной среды для ведения бизнеса, устранение бюрократических препон.

## 3. Инфраструктура

Одним из основных внешних факторов, влияющих на качество и стоимость услуг для малого бизнеса, является инфраструктура. Качество дорог, электро- и водоснабжения, скорость интернета, система логистики и другие элементы технической инфраструктуры определяют устойчивость деятельности. В регионах с развитой инфраструктурой малый бизнес развивается быстрее, повышается качество обслуживания и снижаются издержки. Напротив, плохая инфраструктура увеличивает издержки производства и отрицательно влияет на эффективность.

## 4. Развитие инвестиционного климата

Свободный доступ к внешним инвестициям и финансовым ресурсам создает огромные возможности для малого бизнеса. Доступность кредитов, грантов и других источников финансовой помощи помогает малому бизнесу расти, внедрять инновации и расширять спектр своих услуг. Стабильность и открытость инвестиционной среды важны как основа внешней финансовой поддержки малого бизнеса.

# Факторы, влияющие на эффективность малого бизнеса в сфере услуг

Таблица 1.

Внутренние факторы	Внешние факторы
Качество обслуживания;	Конкурентная среда
Снижение себестоимости продукции;	Государственная политика
Производительность труда сотрудников.	Инфраструктура
Маркетинговый подход	Инвестиции

Повышение эффективности в сфере услуг достигается за счет рационального использования ресурсов, усиления конкурентоспособности и улучшения качества обслуживания. Эти три основных направления позволяют обеспечить устойчивое развитие отрасли, полное удовлетворение потребностей клиентов и быстрое реагирование на требования рынка.

## 1. Разумное использование ресурсов

Ресурсы — это человеческие, материальные, финансовые и временные ресурсы, которые ограничены для каждого субъекта малого бизнеса. Поэтому необходимо использовать их оптимально и экономично:

- Рабочая сила: повышение производительности труда каждого сотрудника, четкое распределение задач и сокращение ненужных затрат на рабочую силу оказывают положительное влияние на эффективность.
- Финансовые ресурсы: Финансовая устойчивость обеспечивается за счет бюджетирования, контроля затрат, а также анализа доходов и прибыли.

- Время: инструменты управления временем сокращают время обслуживания, уменьшают время ожидания и повышают удовлетворенность клиентов.
- Энергия и технологии: ресурсосберегающие технологии, автоматизация (например, электронные очереди, онлайн-сервисы) повышают эффективность и сокращают количество человеческих ошибок.

## 2. Повышение конкурентоспособности

В сфере услуг существует постоянная конкуренция, которая побуждает предприятия внедрять инновации, расширять спектр услуг и повышать качество:

- Уникальные торговые преимущества (УТП): например, скорость обслуживания, бесплатная консультация, круглосуточное обслуживание, бесплатная доставка и т. д.
- Гибкость ценовой политики: для разных категорий клиентов могут быть разработаны различные цены и системы скидок.
- Создание бренда и укрепление имиджа: завоевание доверия клиентов создает преимущество в конкурентной среде. Это достигается с помощью рекламы, стандартов обслуживания и дизайна.
- Заполните пробел на рынке: выявляя недостаточно развитые услуги и быстро предлагая их, вы можете занять прочную позицию на рынке.

## 3. Улучшение качества обслуживания

Качество является одним из важнейших элементов в процессе предоставления услуг, напрямую влияющим на лояльность клиентов и репутацию бизнеса:

- Система контроля качества: Каждый этап обслуживания оценивается с помощью внутренних стандартов и аудитов.
- Опираясь на отзывы клиентов: постоянно улучшайте качество обслуживания, изучая мнения и предложения.
- Стандартизированные протоколы обслуживания: гарантируют равное и профессиональное отношение к каждому клиенту.
- Инновационные форматы предоставления услуг: онлайн-консультации, мобильные сервисы, автоматизированные пункты обслуживания (киоски) и т. д. повысят качество обслуживания.

Для повышения эффективности деятельности малого бизнеса в сфере услуг необходим стратегический подход. Это достигается за счет максимального использования имеющихся ресурсов, снижения затрат, адаптации к рыночному спросу, предложения услуг, отвечающих потребностям клиентов, и постоянного повышения качества. Совокупность этих факторов обеспечивает конкурентоспособность малого бизнеса, гарантирует его устойчивый рост и усиливает его роль в экономике.

## Заключение

Сфера услуг является одной из важнейших и перспективных сфер для малого бизнеса, и эта отрасль характеризуется постоянными инновациями, прямым контактом с клиентами и качеством обслуживания. Повышение эффективности малого бизнеса достигается за счет постоянного анализа, открытости к инновациям, совершенствования внутренних процессов и адаптации к внешним условиям. Для повышения эффективности деятельности малого бизнеса в сфере услуг необходим стратегический подход. Это достигается за счет максимального использования имеющихся ресурсов, снижения затрат, адаптации к рыночному спросу, предложения услуг, отвечающих потребностям клиентов, и постоянного повышения качества. Совокупность этих факторов обеспечивает конкурентоспособность малого бизнеса, гарантирует его устойчивый рост и усиливает его роль в экономике.

Список источников

1. А.В.Чаянов. О размере семьи и крестьянского домохозяйства. // Вестник статистики. 2011, №7, с. 47.
2. Раицкий К.А. Экономика предприятия. Учебник. - М.: ИВЦ “Маркетинг”. 2019. с. 683.
3. Журавлева И.А. Основные направления развития малого бизнеса в сфере услуг и их экономическое обоснование, Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Белгород-2015.
4. Киселев А.П. Теория и практика современного бизнеса. – “Либра”, 2005.- с. 246.
5. Гуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. – Т.: “Шарк” нашриёт-матбаа акциядорлик компанияси бош тахририяти. 2012.- 365 б.
6. Кудратов Ғ.Х. Сервис ривожии – аҳолининг бандлигини таъминлаш ва фаровонлигини ошириш омили. Рисола. Т.: “Фан ва технология”, 2007. -16 б.
7. Абдуллаев Ё. Хизматлар соҳаси ва тадбиркорлик асослари. 100 савол ва 100 жавоб (1-қисм), Т.- “Меҳнат”, 2010.- 347 б.
8. Қосимова М.С. Сервис соҳасини бошқариш. –Т: “Ўқитувчи”, 2003.- 239 б.
9. Ходиев Б. Бизнес қийматини баҳолаш. Т.: “Иқтисод-молия” 2007.- 254 б.
10. Абдуллаев А. Тадбиркорлик ва хизматларни: ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш. – Т: “Фан ва технология”, 2015.- 243 б.,
11. Суюнов Д.Х. Кичик ва ўрта бизнес субъектларида бошқарувни ташкил қилиш ва унинг самарадорлигини ошириш йўналишлари: иқтисод фанлари номзоди илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати. –Т., ТДИУ, 2004.-23 б.
12. Пардаев М.Қ. Хизматларнинг ижтимоий-иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари (назарий жиҳатлар).//Сервис. – Самарқанд, 2009. -№ 1, 37-44 бетлар.
13. Салаев С.К. Кичик бизнес ривожланиш тенденцияларини моделлаштириш ва башоратлаш: иқтисод фанлари доктори илмий даражасини олиш учун ёзилган диссертация автореферати. – Т.: ТДИУ 2008. -49 б.
14. Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. – Т: “Фан ва технология”, 2007.- 386 б.
15. Севликянц Г.С., Ходжаев Э.Н. Предпринимательство в Республике Узбекистан.- Т.: изд. Народного наследия им. А.Кадыри МГП “Ижод”, 1993. – 159 с

**SCIENTIFIC AND THEORETICAL FOUNDATIONS OF INCREASING THE  
PRODUCTIVITY OF SMALL BUSINESSES IN THE SERVICE SECTOR**

**Tohirova Gavkharoy**

PhD student

Namangan State University

e-mail: gavharoy19111999@gmail.com

Namangan, Uzbekistan

**Annotation:** This article examines and analyzes theoretical approaches to improving the efficiency of small enterprises operating in the service sector. Special attention is paid to the scientific substantiation of the importance of the service sector as an important sector of the economy, contributing to the development of small businesses and the creation of new jobs. The economic essence of the category "efficiency" is revealed, as well as the main criteria for its assessment, including financial, organizational and social indicators, are systematized. Additionally, key factors affecting the level of efficiency are being investigated, such as innovation, quality of management, human resources, and the degree of competition in the market. The study takes into account the peculiarities of the national economic environment, institutional conditions and the specifics of the functioning of small enterprises in domestic practice. The analysis of foreign experience in improving efficiency in a similar field was also carried out, which made it possible to identify universal approaches and adapt them to the realities of the local economy.

**Keywords:** small business, service sector, efficiency, innovation, competitiveness, management.

**08.00.07 – MOLIYA, PUL MUOMALASI VA KREDIT**

## PUL-KREDIT SIYOSATI VA UNING SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI

**Anvarjonov Jamshidbek**

Namangan Davlat Universiteti

Iqtisodiyot fakulteti magistranti

e-mail: anvarjonovjamshidbek44@gmail.com

ORCID: 0009-0000-5103-4540

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirish yo'llari tahlil qilinadi. Pul-kredit siyosati mamlakatning makroiqtisodiy barqarorligini ta'minlashda muhim rol o'ynaydi. Unda inflyatsiyani nazorat qilish, iqtisodiy o'sishni rag'batlantirish va bandlik darajasini oshirish kabi asosiy maqsadlar ko'zda tutiladi. Maqolada markaziy bankning pul-kredit vositalaridan foydalanish samaradorligi, tijorat banklari bilan hamkorlikni kuchaytirish, kredit resurslaridan oqilona foydalanish va zamonaviy moliyaviy texnologiyalarni joriy etish muhimligi yoritiladi. Shuningdek, xalqaro tajribalar asosida pul-kredit siyosatini takomillashtirish bo'yicha tavsiyalar beriladi. Tadqiqot natijalari iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va moliyaviy tizimni rivojlantirishga xizmat qiladi.

**Kalit so'zlar:** pul-kredit siyosati, markaziy bank, inflyatsiya, iqtisodiy o'sish, moliyaviy barqarorlik, monetar siyosat, bank tizimi, pul massasi.

### Kirish

Mamlakat iqtisodiy taraqqiyotini ta'minlash va makroiqtisodiy barqarorlikni saqlashda pul-kredit siyosati muhim ro'l o'ynaydi. Pul-kredit siyosati markaziy bank tomonidan amalga oshiriladigan chora-tadbirlar majmuasidan iborat bo'lib, inflyatsiyani nazorat qilish, iqtisodiy o'sishni rag'batlantirish va moliyaviy barqarorlikni ta'minlash kabi asosiy maqsadlarga qaratilgan. Hozirgi iqtisodiy sharoitda samarali pul-kredit siyosatini yuritish davlatning moliyaviy institutlari va tijorat banklari faoliyati bilan chambarchas bog'liq bo'lib, kredit resurslaridan oqilona foydalanishni talab etadi.

Bugungi kunda dunyo iqtisodiyotida yuz berayotgan o'zgarishlar, jumladan, inflyatsion jarayonlarning jadallashuvi, moliyaviy bozorlarning beqarorligi va iqtisodiy inqiroz xavflari pul-kredit siyosatini takomillashtirish zaruratini yuzaga keltirmoqda. Shuning uchun ham bu borada samaradorlikni oshirish yo'llarini izlash va ilg'or tajribalarni qo'llash dolzarb masalalardan biri hisoblanadi. Ushbu maqolada pul-kredit siyosatining iqtisodiyotga ta'siri, uning samaradorligini oshirish yo'llari va xalqaro tajriba asosida taklif etiladigan yechimlar tahlil qilinadi. Maqolaning asosiy maqsadi – pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirishga xizmat qiladigan strategiyalarni o'rganish va ulardan foydalanish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqishdir. Pul-kredit siyosati iqtisodiyotni tartibga solishning eng muhim va samarali vositalaridan biri hisoblanadi. Bu siyosat orqali markaziy banklar pul massasini, foiz stavkalarini va kredit shartlarini nazorat qilib, inflyatsiya, ishsizlik, iqtisodiy o'sish, valyuta kursi kabi makroiqtisodiy ko'rsatkichlarni boshqarishga harakat qiladi. Pul-kredit siyosatining asosiy maqsadi iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash, ishlab chiqarishni rag'batlantirish, investitsiyalarni jalb qilish va aholining turmush darajasini oshirishdan iborat. Biroq, bu siyosatning samaradorligi uni amalga oshirish usullari, mamlakatning ichki iqtisodiy sharoitlari va global iqtisodiy tendentsiyalar bilan chambarchas bog'liq.

Zamonaviy dunyoda global iqtisodiyotning o'zgaruvchanligi, moliyaviy bozorlarning murakkablashuvi va texnologik innovatsiyalarning tez rivojlanishi pul-kredit siyosatini yanada nozik va moslashuvchan qilishni talab qilmoqda. Ushbu maqolada pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirishning asosiy yo'llari, ularning afzalliklari va kamchiliklari, shuningdek, amaliy misollar orqali bu siyosatning iqtisodiyotga ta'siri chuqurroq tahlil qilinadi. Iqtisodiyotning

rivojlanishi va barqarorligi uchun pul-kredit siyosatini doimiy ravishda takomillashtirish va zamonaviy sharoitlarga moslashtirish zarur. Bu borada ilg'or texnologiyalardan foydalanish, ma'lumotlarni tahlil qilish va strategik rejalashtirish asosiy omil hisoblanadi. Maqolada keltirilgan tahlillar va takliflar iqtisodiyotni boshqaruvchi organlar, tadqiqotchilar va mutaxassislar uchun foydali manba bo'lib xizmat qilishi mumkin. Pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirish orqali nafaqat iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash, balki jamiyatning turmush darajasini yaxshilash va uzoq muddatli rivojlanishga erishish mumkin.

### Adabiyotlar tahlili va metodologiya

Nazariy asoslar: Pul-kredit siyosati nazariyasi bo'yicha asosiy manbalar orasida Irving Fisher, John Maynard Keynes, Milton Friedman kabi iqtisodchilarning asarlari muhim o'rin tutadi. Ularning ishlarida pul massasi, foiz stavkalari, inflyatsiya va ishsizlik o'rtasidagi bog'liqliklar chuqur tahlil qilingan. Keynesning "Umumiy nazariya" asarida pul-kredit siyosatining qisqa muddatli iqtisodiy barqarorlikka ta'siri, Friedmanning monetarizm nazariyasida esa uzoq muddatli inflyatsiya nazorati masalalari yoritilgan.

So'nggi yillarda pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirish bo'yicha ko'plab ilmiy tadqiqotlar o'tkazilgan. Masalan, Xalqaro Valyuta Jamg'armasi (IMF) va Jahon Bankining hisobotlarida turli mamlakatlarning pul-kredit siyosati tajribalari tahlil qilinadi. Shuningdek, markaziy banklar, masalan, AQSh Federal Zaxira Tizimi (Fed), Yevropa Markaziy Banki (ECB) va boshqalarning siyosati va natijalari tadqiqotlarda keng yoritilgan.

Pul-kredit siyosatining samaradorligini baholash uchun statistik ma'lumotlar muhim manba hisoblanadi. Inflyatsiya darajasi, YaIM o'sishi, ishsizlik darajasi, foiz stavkalari va valyuta kurslari kabi ko'rsatkichlar tadqiqotda asosiy o'rinni egallaydi. Bu ma'lumotlar Jahon Banki, IMF, Milliy statistika qo'mitalari va markaziy banklarning rasmiy hisobotlaridan olingan.

Turli mamlakatlarning pul-kredit siyosati tajribalari, masalan, AQSh, Yaponiya, Yevropa Ittifoqi va rivojlanayotgan mamlakatlarning siyosati tadqiqotda qiyosiy tahlil qilingan. Masalan, Yaponiyaning "nol foiz stavkasi" siyosati yoki Shveysariyaning valyuta kursini nazorat qilish tajribasi kabi misollar keltirilgan.

### Metodologiya

Maqolada quyidagi metodologik yondashuvlar qo'llanilgan:

1. Tarixiy tahlil: Pul-kredit siyosatining rivojlanishi va uning samaradorligini oshirish yo'llari tarixiy jihatdan o'rganilgan. Bu yondashuv orqali turli davrlarda qo'llanilgan siyosatlar va ularning natijalari tahlil qilingan.
2. Qiyosiy tahlil: Turli mamlakatlarning pul-kredit siyosati tajribalari qiyosiy tahlil qilinadi. Bu yondashuv orqali muvaffaqiyatli va muvaffaqiyatsiz siyosatlar aniqlangan. Iqtisodiy ko'rsatkichlar (YaIM o'sishi, inflyatsiya, ishsizlik, foiz stavkalari) statistik usullar yordamida tahlil qilinadi. Regressiya tahlili, korelatsiya koeffitsienti va boshqa statistik usullar qo'llanilgan.
3. Case study: Muayyan mamlakatlar yoki mintaqalarning pul-kredit siyosati tajribalari chuqur o'rganiladi. Masalan, 2008-yilgi global moliyaviy inqiroz davrida AQSh va Yevropa Ittifoqining qo'llagan choralari tahlil qilinadi.
4. Ekspert baholash: Iqtisodiyot va moliya sohasidagi ekspertlarning fikrlari va baholashlari tadqiqotda o'z aksini topgan. Bu yondashuv orqali amaliy yechimlar va takliflar ishlab chiqilgan.

### Natijalar va muhokama

O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki 2025-2027 yillarga mo'ljallangan pul-kredit siyosatining asosiy yo'nalishlarini belgilab berdi. Asosiy maqsad — inflyatsiyani 5 foizlik target

darajasigacha pasaytirish va ushbu darajada barqarorlashtirishdir. Asosiy ssenariyga ko'ra, yalpi ichki mahsulot (YAIM) o'sishi 2025 yilda 5,5-6 foiz, 2026 yilda 5,5-6,5 foiz, 2027 yilda esa 6-6,5 foiz atrofida bo'lishi prognoz qilinmoqda. Bu nisbatan qat'iy pul-kredit sharoitlari va fiskal konsolidatsiya ta'sirida amalga oshadi. Inflyatsiya darajasi esa 2025 yilda 6-7 foizgacha pasayishi kutilmoqda. Muqobil ssenariyda esa, iqtisodiy o'sish sur'ati 2025 yilda 5,0-5,5 foiz, 2026 yilda 5,0-6,0 foiz doirasida shakllanishi, 2027 yilda esa 5,5-6,5 foizgacha tiklanishi taxmin qilinmoqda.

Bu holatda inflyatsiya 2025 yilda 7-8 foizga, 2026 yilda 6 foizga yaqinlashishi va 2027 yilning birinchi yarmida 5 foizlik targetga erishishi kutilmoqda. Markaziy bankning asosiy vazifasi narxlar barqarorligini ta'minlash bo'lib, bu past va barqaror inflyatsiya darajasini anglatadi. Inflyatsion targetlash rejimi doirasida pul-kredit siyosati choralari inflyatsiyani maqsadli darajada ushlab turishga qaratiladi.

Kredit stavkalariga kelsak, inflyatsiya sekinlashganidan so'ng ularning pasayishi kutilmoqda. Hozirda asosiy stavka 14% ni tashkil etadi. Inflyatsiya va inflyatsion kutilmalar bosqichma-bosqich sekinlashsa, asosiy stavkaning pasayishi va uzoq muddatli bozorda resurslar narxining tushishi mumkin.

Umuman olganda, O'zbekistonning pul-kredit siyosati inflyatsiyani pasaytirish va iqtisodiy o'sishni barqarorlashtirishga qaratilgan.

**1-jadval: Pul agregatlari<sup>6</sup>**

Sana	Keng ma'nodagi pul massasi <sup>1)</sup>	shu jumladan:					Chet el valyutasidagi depozitlar, milliy valyuta ekvivalentida
		Milliy valyutada gi pul massasi	Tor ma'nodagi pul massasi (M1) <sup>2)</sup>	shundan:		Milliy valyutadagi boshqa depozitlar	
				Muomaladagi naqd pullar (M0)	Milliy valyutagadi talab qilib olinguncha depozitlar		
1	2=3+8	3=4+7	4=5+6	5	6	7	8
1/1/2023	189,085	138,832	84,046	42,206	41,840	54,786	50,253
2/1/2023	183,287	134,281	77,764	40,297	37,467	56,517	49,006
3/1/2023	178,911	133,136	76,120	38,881	37,238	57,016	45,775
4/1/2023	180,780	135,468	77,165	40,296	36,870	58,303	45,312
5/1/2023	184,777	141,467	82,280	43,137	39,144	59,186	43,310
6/1/2023	184,313	142,619	82,848	43,843	39,005	59,771	41,695
7/1/2023	190,134	149,024	88,593	47,068	41,524	60,431	41,110
8/1/2023	192,940	148,088	86,478	46,623	39,855	61,610	44,852
9/1/2023	205,583	158,000	92,801	48,840	43,962	65,198	47,583
10/1/2023	201,696	155,081	89,608	48,130	41,477	65,474	46,614
11/1/2023	200,845	154,630	89,011	48,141	40,871	65,619	46,215
12/1/2023	201,267	153,632	86,108	45,459	40,649	67,524	47,635

<sup>6</sup> <https://cbu.uz/uz/statistics/dks/847200/>

1/1/2024	212,086	164,428	92,494	45,608	46,886	71,935	47,658
2/1/2024	205,730	157,698	81,840	41,544	40,296	75,858	48,032
3/1/2024	206,219	158,131	81,395	41,202	40,193	76,735	48,088
4/1/2024	213,228	162,428	84,247	42,867	41,380	78,181	50,800
5/1/2024	217,687	165,955	86,933	43,796	43,137	79,022	51,732
6/1/2024	226,018	171,646	89,744	45,949	43,795	81,902	54,373
7/1/2024	236,439	180,482	95,537	49,901	45,636	84,945	55,958
8/1/2024	242,175	186,995	97,837	50,440	47,397	89,158	55,180
9/1/2024	250,189	195,197	102,505	51,993	50,513	92,692	54,992
10/1/2024	256,181	201,383	105,665	52,915	52,749	95,719	54,798
11/1/2024	264,973	206,677	107,586	54,021	53,565	99,091	58,296
12/1/2024	262,643	207,075	104,381	51,406	52,975	102,694	55,567
1/1/2025	277,065	220,116	114,401	53,329	61,073	105,714	56,949

Keng ma'nodagi pul massasi (M2) Xalqaro valyuta jamg'armasining (XVJ) "Pul-kredit va moliyaviy statistikani shakllantirish qo'llanmasi"dagi konsepsiya va tasniflarga muvofiq Markaziy bank va boshqa depozit tashkilotlarining (tijorat banklari) majburiyatlari bo'yicha olingan ma'lumotlari asosida hisoblangan. M2 o'z ichiga muomaladagi naqd pullarni (bank tizimidan tashqaridagi) hamda boshqa moliyaviy tashkilotlar, davlat nomoliyaviy tashkilotlar, xususiy sektor hamda uy xo'jaliklarining (aholi) milliy va chet el valyutasidagi talab qilib olinguncha, jamg'arma va muddatli depozitlarni oladi. 2) Tor ma'nodagi pul massasi (M1) o'z ichiga muomaladagi naqd pullar va milliy valyutadagi talab qilib olinguncha depozitlarni oladi.

### Tahlil

Yuqoridagi jadval O'zbekistonning pul agregatlari bo'yicha 2023-2025-yillar oralig'ida o'zgarishlarini aks ettiradi. Keng ma'nodagi pul massasi (M2) va tor ma'nodagi pul massasi (M1)ning o'sishi kuzatilmoqda, bu iqtisodiyotdagi likvidlik ortayotganidan dalolat beradi.

**1. Keng ma'nodagi pul massasi (M2).** 2023-yil boshida 189,085 mlrd so'm bo'lsa, 2025-yil 1-yanvarga kelib 277,065 mlrd so'mga yetgan. Bu ko'rsatkich Markaziy bank va tijorat banklari majburiyatlari asosida shakllanib, milliy va xorijiy valyutalardagi jamg'arma va muddatli depozitlarni ham o'z ichiga oladi. O'sish dinamikasi 2023-yil davomida biroz pasayish va ko'tarilishlar bilan kechgan bo'lsa-da, umumiy tendensiya ortish yo'nalishida bo'lgan.

**2. Milliy valyutadagi pul massasi** – bu iqtisodiyotda milliy valyutada mavjud bo'lgan naqd pullar va depozitlar yig'indisidir. Ushbu ko'rsatkich iqtisodiyotdagi umumiy likvidlikni va aholi hamda tadbirkorlarning bank tizimidan foydalanish darajasini aks ettiradi. O'sish dinamikasi 2023-yil 1-yanvarda 138,832 mlrd so'm bo'lgan bo'lsa, 2024-yil 1-yanvarga kelib 164,428 mlrd so'mga yetgan, 2025-yil 1-yanvarga kelib esa 220,116 mlrd so'mga yetgan. Bu ko'rsatkich 2023-yildan 2025-yilgacha 81,284 mlrd so'mga yoki 58,6% ga oshgan.

**3. Tor ma'nodagi pul massasi (M1)** 2023-yil boshida 138,832 mlrd so'm bo'lsa, 2025-yil 1-yanvarga kelib 220,116 mlrd so'mga yetgan. M1 tarkibiga muomaladagi naqd pullar va milliy valyutadagi talab qilib olinguncha depozitlar kiradi. Ushbu ko'rsatkich ham barqaror o'sish tendensiyasiga ega bo'lib, 2024-yil davomida ayniqsa sezilarli oshgan.

**4. Muomaladagi naqd pullar (M0)** 2023-yil boshida 50,253 mlrd so‘m bo‘lsa, 2025-yil 1-yanvarga kelib 56,949 mlrd so‘mga yetgan. Naqd pullarning o‘shishi nisbatan past sur‘atda borgan bo‘lsa-da, 2024-yilda ortib borishi kuzatiladi. Bu raqamlar bank tizimidan tashqaridagi pul aylanishining ham muhimligini ko‘rsatadi. O‘zbekiston iqtisodiyotida 2023-2025-yillar davomida pul agregatlarining o‘shishi kuzatilgan bo‘lib, bu bank tizimi va umumiy pul-kredit siyosatining faol rivojlanayotganidan dalolat beradi. Ayniqsa, keng ma‘nodagi pul massasi va tor ma‘nodagi pul massasining oshishi iqtisodiyotdagi pul mablag‘larining ortib borayotganidan hamda tijorat banklarining kreditlash va depozit jalb qilish faoliyatining faollashayotganidan dalolat beradi.

**5. Chet el valyutasidagi depozitlar** (milliy valyuta ekvivalentida) 2023-yil boshida 50,253 mlrd so‘m bo‘lsa, 2025-yil 1-yanvarga kelib 56,949 mlrd so‘mga yetgan. Ushbu depozitlar aholining va yuridik shaxslarning tijorat banklaridagi chet el valyutasida jamg‘argan mablag‘larini milliy valyutada hisoblagan holda aks ettiradi. Bu ko‘rsatkichning o‘shishi aholining chet el valyutasida jamg‘arma qilishga bo‘lgan qiziqishi saqlanib qolayotganini va valyuta bozoridagi holatga bog‘liq ekanini bildiradi. 2024-yil davomida bu depozitlar hajmi doimiy o‘sib borgan, bu esa aholining valyutaga bo‘lgan ishonchi barqaror ekanligini ko‘rsatadi.

**6. Milliy valyutadagi boshqa depozitlar** 2023-yil boshida 41,840 mlrd so‘m bo‘lsa, 2025-yil 1-yanvarga kelib 61,073 mlrd so‘mga yetgan. Ushbu ko‘rsatkich milliy valyutada muddatli va jamg‘arma depozitlarini o‘z ichiga oladi. So‘nggi ikki yilda sezilarli o‘shish kuzatilmogda, bu esa aholining va bizneslarning milliy valyutada jamg‘arma qilishga bo‘lgan qiziqishini oshirayotganini bildiradi. Milliy valyutadagi boshqa depozitlarning ortishi bank tizimiga ishonch mustahkamlanayotganidan va foiz stavkalari raqobatbardoshligidan dalolat beradi.

**7. Milliy valyutadagi talab qilib olinguncha depozitlar** 2023-yil boshida 54,786 mlrd so‘m bo‘lsa, 2025-yil 1-yanvarga kelib 105,714 mlrd so‘mga yetgan. Ushbu depozitlar milliy valyutadagi likvid mablag‘larni aks ettiradi, ya‘ni istalgan vaqtda yechib olinishi mumkin bo‘lgan hisobvaraqlardagi pullar. 2024-yilda ushbu depozitlar hajmi sezilarli darajada ortgan, bu esa iqtisodiyotdagi pul aylanishining faolligini ko‘rsatadi.

O‘zbekistonda pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirish uchun quyidagi yo‘llarni ko‘rsatish mumkin: Markaziy bank inflyatsiyani nazorat qilish uchun pul massasi va kredit hajmini optimallashtirish strategiyasini kuchaytirishi kerak. Inflyatsion targetlash tizimini yanada takomillashtirish, narxlar barqarorligini ta‘minlash muhim.

### Pul-kredit siyosatining iqtisodiy o‘shishga ta‘siri.



### 1-diagramma. Pul-kredit siyosatining iqtisodiy o‘shishga ta‘siri<sup>7</sup>

Yuqori asosiy stavka inflyatsiyani nazorat qilish uchun qo‘llaniladi. 1990-yillarda yuqori inflyatsiyani bostirish uchun stavka 150-300% gacha ko‘tarilgan. Past asosiy stavka iqtisodiy

<sup>7</sup> <https://cbu.uz/uz/monetary-policy/refinancing-rate/>

o'sishni rag'batlantirish uchun qo'llaniladi. 2010-yillarda stavka 9% gacha tushirilgan, bu esa iqtisodiy o'sishni rag'batlantirgan. 2020-yillardagi pandemiya davrida asosiy stavka biroz ko'tarilgan, inflyatsiya va iqtisodiy pasayishni nazorat qilish maqsadida. Tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki, asosiy stavkaning iqtisodiyotga ta'siri sezilarli darajada bo'lib, uning oqilona boshqaruvi iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash uchun muhim ahamiyatga ega. Yuqori asosiy stavkalar inflyatsiyani jilovlashda foydali bo'lgan bo'lsa-da, iqtisodiy o'sishni sekinlashtirgan.

Aksincha, stavkaning pasayishi investitsiyalarni rag'batlantirib, iqtisodiy faollikni oshirishga xizmat qilgan. Shu bilan birga, tashqi omillar, xususan, pandemiya va iqtisodiy inqiroz kabi vaziyatlar makroiqtisodiy ko'rsatkichlarga kuchli ta'sir ko'rsatgan. 2023–2024-yillarda asosiy stavkaning nisbatan barqaror darajada saqlanishi iqtisodiy o'sishning tiklanishiga imkon yaratgan. Bu pul-kredit siyosatining dinamik va moslashuvchan boshqaruvi mamlakat iqtisodiyoti uchun strategik ahamiyatga ega ekanligini tasdiqlaydi.

### **Pul massasi va kredit hajmini optimallashtirish strategiyasini kuchaytirish**

Pul massasi nazorati. Markaziy bank iqtisodiyotdagi pul miqdorini boshqarish orqali inflyatsiyani nazorat qilishi kerak. Bu orqali iqtisodiyotda sovuq va issiq pul massasi o'rtasidagi muvozanatni saqlash mumkin. Pul massasi ko'payganida inflyatsiya sur'ati oshishi mumkin, shuning uchun pul siyosati qat'iy nazorat qilish kerak. Kredit hajmi boshqaruvi. Banklar tizimidagi kredit hajmi iqtisodiyotda bo'layotgan narxlar o'zgarishini to'g'ridan-to'g'ri ta'sir etadi. Agar kredit bozoridagi foiz stavkalari past bo'lsa, bu ko'proq qarz olishni rag'batlantiradi va natijada pul massasining ortishi inflyatsiyani kuchaytirishi mumkin. Markaziy bank foiz stavkalarini optimallashtirish orqali bu jarayonni nazorat qilishi lozim.

### **Inflyatsion targetlash tizimini yanada takomillashtirish. Narxlar barqarorligini ta'minlash**

Raqamli prognozlar va statistikasi takomillashtirish: Inflyatsiyaning oldindan bashorat qilinishi uchun yuqori aniqlikdagi iqtisodiy prognozlarni ishlab chiqish kerak. Markaziy bank, masalan, inflyatsion targetlash tizimi orqali kelajakdagi inflyatsiya darajasini oldindan belgilab qo'yishi va bu borada iqtisodiy agentlarga aniq ma'lumotlarni taqdim etishi kerak. Xalqaro tajriba. Yaxshi rivojlangan davlatlar kabi, O'zbekiston ham inflyatsiyani boshqarish uchun xalqaro tajribalarni o'rganishi va o'z sharoitlariga moslashtirishi zarur. Bu jarayonda Markaziy bank xalqaro iqtisodiy holatlarni inobatga olib, inflyatsiyani boshqarishda yanada samarali yondashuvlarni izlash kerak. Tezkor javob berish mexanizmi. Agar inflyatsiya kutilganidan yuqori bo'lsa, Markaziy bank tezkor choralar ko'rishi va inflyatsiyani pasaytirish uchun kerakli o'zgarishlarni amalga oshirishi lozim. Bu, masalan, foiz stavkalarini oshirish yoki pul siyosatini qat'iylashtirishni o'z ichiga olishi mumkin.

Inflyatsiyani boshqarishning asosiy maqsadi - narxlarning barqarorligini saqlashdir. Markaziy bankning asosiy vazifasi inflyatsiya kutilmasdan oshib ketmasligini ta'minlashdir. Buning uchun davlat, korxonalar va iste'molchilar uchun ilgari ko'rsatilgan narxlar prognozlari barqaror bo'lishi kerak. Xarajatlarning monitoringi: Iqtisodiy siyosatni belgilashda xarajatlarning ortishi ham inflyatsiyani oshiradi. Bu bilan bog'liq ravishda davlat byudjeti va tashqi savdo siyosatiga diqqat qilish zarur. Bu chora-tadbirlar inflyatsiyani samarali boshqarishga yordam beradi va iqtisodiyotda barqarorlikni ta'minlaydi.

### **Xulosalar**

Pul-kredit siyosati iqtisodiyotni tartibga solishning eng muhim vositalaridan biri bo'lib, uning orqali davlat pul massasi, foiz stavkalari va kredit shartlarini nazorat qilib, inflyatsiya,

ishsizlik, iqtisodiy o'sish va valyuta kursi kabi makroiqtisodiy ko'rsatkichlarni boshqarishga harakat qilinadi. Bu siyosatning samaradorligi uni amalga oshirish usullari, mamlakatning ichki iqtisodiy sharoitlari va global iqtisodiy tendentsiyalar bilan chambarchas bog'liq. Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirish uchun quyidagi yo'llarni qo'llash muhim:

1. Foiz stavkalarini samarali boshqarish: Markaziy banklar foiz stavkalarini inflyatsiya va iqtisodiy o'sishni hisobga olgan holda muvozanatli qo'llashlari kerak.
2. Inflyatsiya niqobi strategiyasi: Inflyatsiyani ma'lum darajada (masalan, 2-3%) saqlab qolish orqali iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash mumkin.

Pul-kredit siyosatini yanada samaraliroq qilish uchun mamlakatlar o'zlarining iqtisodiy sharoitlariga moslashtirilgan strategiyalarni ishlab chiqishlari zarur. Buning uchun ilg'or texnologiyalardan foydalanish, ma'lumotlarni chuqur tahlil qilish va uzoq muddatli rejalashtirish asosiy omil hisoblanadi. Xulosa qilib aytganda, pul-kredit siyosatining samaradorligini oshirish orqali nafaqat iqtisodiy barqarorlikni ta'minlash, balki jamiyatning turmush darajasini yaxshilash va uzoq muddatli iqtisodiy rivojlanishga erishish mumkin. Bu yo'nalishda davomiy tadqiqotlar va innovatsion yondashuvlarni qo'llash kelajakda yanada muvaffaqiyatli natijalarga olib keladi.

### Foydalanilgan manbalar

1. Pawlowski, A., & Szyszka, A. (2017). *Monetary Policy and Economic Growth*. Springer International Publishing.
2. Bernanke, B., & Gertler, M. (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.
3. Mishkin, F. S. (2001). The Transmission Mechanism and the Role of Monetary Policy. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 7(1), 13-23.
4. Taylor, J. B. (1993). Discretion versus Policy Rules in Practice. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 39, 195-214.
5. Özdemir, Z. A. (2011). The Role of Monetary Policy in Economic Growth. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 1(2), 95-104.
6. OECD. (2019). *Monetary Policy and Economic Growth: A Guide for Policymakers*. Organization for Economic Cooperation and Development.
7. The Central Bank of the Republic of Uzbekistan. (2023). *Monetary Policy Report*. Tashkent: Central Bank of the Republic of Uzbekistan.
8. Qutbiddinovich S. I., Ikromiddinovich S. K. TIJORAT BANKLARIDA UMUMIY ICHKI AUDIT TEKSHIRUVI USLUBIYOTINI TAKOMILLASHTIRISH //Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting. – 2024. – T. 4. – №. 03. – C. 51-5

## MONETARY POLICY AND WAYS TO IMPROVE ITS EFFICIENCY

**Anvarjonov J.**

Department of economics

Namangan State University

e-mail: anvarjonovjamshidbek44@gmail.com

ORCID: 0009-0000-5103-4540

**Abstract:** This article analyzes the ways to improve the effectiveness of monetary policy. Monetary policy plays an important role in ensuring the macroeconomic stability of the country. It sets out key goals such as controlling inflation, stimulating economic growth and increasing employment. The article touches on the effectiveness of the central bank's use of monetary funds, strengthening cooperation with commercial banks, rational use of credit resources and introduction of modern financial technologies. It also provides recommendations on improving the monetary policy based on international experience. The results of the study serve to strengthen economic stability and develop the financial system.

**Keywords:** monetary policy, central bank, inflation, economic growth, financial stability, monetary policy, banking system, money supply.

## KORXONA BUDGETINI TUZISHNING O'ZIGA XOS JIHATLARI

**Sirojiddinov K.I.**

dotsent, i.f.n.

Namangan davlat universiteti

Namangan, O'zbekiston

ORCID: 0000-0002-7851-5990

**Tursinbayev A.N.**

Iqtisodiyot yo'nalishi talabasi

Namangan davlat universiteti

Namangan, O'zbekiston

e-mail: azizbektursinbayev5gmail.com

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada korxonada amalga oshiriladigan budgetlashtirish jarayonlari va mohiyati haqida fikrlar yuritilgan. Shuningdek, korxonada budgetlashtirishni amalga oshirish kelajakdagi boshqaruv qarorlarini to'g'ri qabul qilishda, korxonaning kelajakda qilishi mumkin bo'lgan xarajatlarini inobatga olish va yuqori daromadga hamda moliyaviy barqarorlikka erishishida ahamiyati to'g'risida mulohazalar olib borilgan.

**Kalit so'zlar:** boshqaruv hisobi, budgetlashtirish, moliyaviy barqarorlik, korxonada daromadi va xarajatlari, qaror qabul qilish.

### Kirish

Hozirgi bozor tizimlari modernizatsiyalashgan davrda, har bir ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatuvchi korxonalarining asosiy maqsadi xarajatlarini minimallashtirish va daromadlarini maksimal darajaga ko'tarish hisoblanadi. Korxonada o'zi ishlab chiqarayotgan mahsulot va xizmatlarning tannarxini aniq ravishda kalkulyatsiya qilish shuningdek, kelajakda kutilishi mumkin bo'lgan favqulotdagi xarajatlarni va moliyaviy faoliyat bo'yicha xarajatlarni nazorat qilish orqali korxonaning moliyaviy holatini baholash hamda kalkulyatsiya qilish orqali kelgusi davrda erishishi mumkin bo'lgan daromadlarini hisoblash imkonini beradi.

Korxonada budgetlashtirish va xarajatlarni to'g'ri nazorat qilish kelgusida korxonada rahbarlari va menejerlar uchun korxonaning kelajakda qilishi mumkin bo'lgan xarajatlarni va olishi mumkin bo'lgan maksimal daromadlarni to'g'ri hisoblash imkonini beradi.

Ko'plab korxonalar kelajakda amalga oshirishmoqchi bo'lgan operatsiyalar uchun strategik rejalar tuzishadi. Bozor muhiti sharoitida, har bir ishlab chiqaruvchi va xizmat ko'rsatuvchi korxonalar o'zlarining kuchli, kuchsiz, tashqi imkoniyatlari va raqobatdoshlari bilan yuzaga kelishi mumkin bo'lgan xatarlarni tekshirish orqali o'zlarining hozirgi vaziyatdagi holatlarini tahlil qilish imkoniga ega bo'lishadi.

Korxonalar o'zlarining hozirgi vaziyatini to'g'ri tahlil qilib bera olishi o'zlarining hozirgi vaziyatidagi moliyaviy kuchini va holatini yanada aniqrog' tushunish imkoniyati beradi. Bu tahlilni amalga oshirish esa korxonaning uzoq va qisqa muddatli maqsadlari, samaradorlik va qaror qabul qilishga ta'sir etuvchi tashqi va ichki omillarni baholashni o'z ichiga oladi.

Buxgalteriyada budgetlashtirish jarayonini amalga oshirish uchun kelgusidagi daromad va xarajatlarni to'g'ri kalkulyatsiya qilish bu oldingi davrdagi qilingan xarajatlarni va daromadlarni asosida amalga oshiriladi shuningdek, bu ma'lumotlarni korxonaning boshqa qismlari o'z vaqtida taqdim etmasligi va ma'lumotlarni takomillashtirmagan holda, xato ravishda taqdim etilishi bu korxonada uchun budgetlashtirishni xato qilishini shu sababli kelgusida korxonaning gudvilligiga putur

yetkazuvchi qarorlarni qabul qilishiga sabab bo'lishi mumkin. Hozirda korxonalarda yuzaga kelayotgan yuqoridagi kabi muammolarni hal etish esa korxonaning asosiy maqsadi hisoblanadi.

### Adabiyotlar sharhi

Korxonani budgetlashtirish jaroyonlari AQSH va Buyuk Britaniya mamlakatlaridagi korxonalarda amalga oshirilgan va shu davrda dastlabki tushunchalar paydo bo'lgan. 1790-yil 9-yanvarda davlat kotibi Aleksandr Hamilton tomonidan Vakillar palatasiga "Davlat kreditlari to'g'risidagi hisobot" nomli hujjatning norasmiy budget bayonoti taqdim etiladi<sup>8</sup>.

1899-yilda E.H. Richardsning "The cost of living" nomli asarida Qishloq xo'jaligi departamentining uy xo'jaligi iqtisodiyoti byurosini oila byudjeti masalasi asosiy obyekt sifatida o'rganilgan.

O'zbek iqtisodchi olimlari B.A. Xasanov va A.A. Xashimovalarning qarashlariga ko'ra "korxonada budgetlashtirish operatsiyasini amalga oshirish bu korxonaning ma'lum davrga mo'ljallangan moliyaviy xo'jalik faoliyatini rejalashtirish hisoblanadi"<sup>9</sup>.

### Tadqiqot metodologiyasi

Ushbu maqolani yozishda korxonada amalga oshiriladigan budgetlashtirish haqida nazariy fikrlar yuritilgan hamda hamda korxonada budgetlashtirish qanday tartibda amalga oshirilishi amaliy tarzda ko'rsatib o'tilgan va uning turlari kengroq yoritib berilgan.

### Natijalar

Korxonada budgetlashtirish operatsiyalari ikkinchi sanoat inqilobi davrida, 19-asrning oxiri va 20-asrning birinchi o'n yillar, qo'llanila boshlangan. Budget so'zi lotinchadan olingan bo'lib "bulga" charm qop, xalta degan ma'nolarni anglatadi. Sanoat inqilobi yuzga kelgan paytda, mahsulotlar va xizmatlarni yaratish ko'lami keskinlik bilan oshgan paytda korxonalar budgetlashtirishga ehtiyoj sezidilar. Har bir korxonada o'zining moliyaviy holatini yaxshilash, kelajakda ham o'zining olayotgan daromad miqdorining pasaymasligi va qilayotgan xarajatlarini doimiy ravishda nazoratga olish uchun oldindan budget rejalarini tuzib chiqishadi.

Bizning fikrimizcha, har bir tuzilayotgan budget korxonalarining kelajak uchun mo'ljallangan miqdoriy rejalarini desak bo'ladi va har biri shu korxonaning o'z ehtiyojlari asosida shakllantiriladi.

### 1-jadval: Iqtisodchi olimlar tomonidan "budget" tushunchasi berilgan ta'riflar

Mualliflar	Ta'riflar
A.X.Pardayev, Z.A.Pardayeva	Budget rejalashtirilgan faoliyatni amalga oshirishdan oldin tuziladigan moliyaviy hujjat
B.A.Xasanov, A.A.Xashimov	Budgetlashtirish korxonaning ma'lum davrga mo'ljallangan moliyaviy-xo'jalik faoliyatini rejalashtirish
E.A. Anankina, S.V. Danilochkin, N.G.Danilochkin	Budget korxonaning yaxlit yoki alohida bo'limlari faoliyatini miqdoriy aks etgan rejasi

<sup>8</sup> D.L.Flesher, T.K. Flesher. Article. Short history of budgeting. 1-1979

<sup>9</sup> B.A.Xasanov, A.A.Xashimov. Boshqaruv hisobi. Darslik. Toshkent-2013.

Budgetlashtirishni amalga oshirishda korxonaning oldingi davrdagi ishlab chiqarish hajmi hamda ishlab chiqarish uchun korxonaga qancha xarajat qilganligi va sotishdan keyin qancha daromadga ega bo'lganligi asosida kelgusi davr uchun korxonalar moliyaviy budget tuzishadi. Agarda korxonaga yirik ishlab chiqaruvchi va o'z filiallariga ega bo'lsa, budget tuzishda har bir filialdagi ma'lumotlar sifatli, takomillashgan holda va tezlik bilan filial menejerlari tomonidan asosiy menejerlarga taqdim etilishi kerak bo'ladi.

Korxonada budgetlashtirish amalga oshirish bu korxonaning kelajakdagi rejalari haqida korxonaga rahbarlari, bo'lim boshliqlari shuningdek korxonada ish faoliyatini nazorat qiluvchi boshqa shaxslarga rasmiy axborot yetkazib berish sanaladi. Korxonaning budgetini tuzish menejerlardan daromadlar va xarajatlarga bo'yicha oldindan rejalashtirishni talab qiladi.

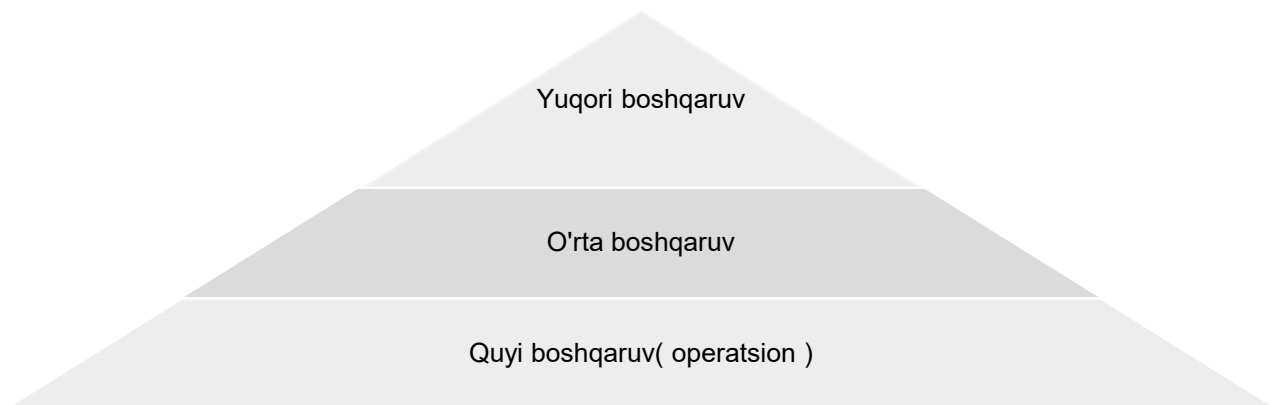
Korxonada budget tuzish quyidagi omillarga e'tibor berish kerak:

1. Budgetni tuzishda foydalanilgan farazlar;
2. Korxonaning bozordagi o'rni;
3. Uzoq va qisqa muddatli moliyaviy maqsadlar;
4. Korxonaga har bir bo'limining strategik rejani qo'llab-quvvatlash darajasi.

Korxonaga doimiy ravishda budgetlashtirishni amalga oshirsa, unda oldindan tuzilgan budget hisoboti va haqiqiy natijalarni taqqoslash imkoniyati paydo bo'ladi.

Haqiqiy natijalar va oldindan tuzilgan budget hisoboti o'rtasidagi farq orqali korxonaga qancha xarajat tejashi yoki qancha ortiqcha xarajat qilayotganligini doimiy ravishda korxonaga boshqaruvchilari uchun kuzatish imkoniyatini beradi. Budget korxonaning moliyaviy holatidan kelib chiqqan holda tuziladi. Agarda korxonaning haqiqiy xarajatlari tuzilgan budget ko'rsatilgan xarajatlardan past bo'lsa bu korxonaga uchun yaxshi bo'ladi va aksincha.

Agar korxonaga yirik ishlab chiqaruvchi va ko'plab filiallarga ega bo'lsa korxonada tuzilayotgan budget hisoboti quyidagi filiallardan yuqori boshqaruv tizimiga ma'lumotlarni izchil, tez va sifatli taqdim etish orqali amalga oshiriladi.



### 1-rasm. Korxonaning boshqaruv shakli

Korxonada amalga oshirilayotgan har operatsiya quyi boshqaruv tizimidan yuqori boshqaruv tizimiga yo'naltiriladi va yuqori boshqaruv tizimida boshqaruv qarorlari qabul qilinadi.

Quyi boshqaruv tizimi operatsion tizim deb ham nomlanadi bu tizimda korxonaning ishlab chiqarish jarayonlaridagi vaziyat, yuqori boshqaruv tomonidan belgilangan strategik qarorlarni amaliyotga joriy qilish, yaratilgan mahsulot sifatini tekshirish, ish jarayonlarini rejalashtirish, nazorat qilish va ishchilarga topshiriqlarni taqsimlash vazifalari amalga oshiriladi. Quyi boshqaruvda menejerlar bevosita ishlab chiqarish jarayonlari bilan bog'liq vazifalarni bajarganlari va bu haqida hisobotlarni yuqori boshqaruvdagi menejerga to'g'ri, aniq va tezkorlik bilan taqdim etish yuqori boshqaruv tizimida tuzilayotgan budget aniqligini oshirish uchun xizmat qiladi shuningdek, quyi boshqaruvdagi menejerlarga bo'lgan ishonch ortadi lekin quyi boshqaruvdagi menejerlar yuqori boshqaruvdagi menejerlar tomonidan tuziladigan budgetning strategik rejasini to'la tushina olmasliklari mumkin.

Rejalashtirish boshqaruv funksiyalaridan biri hisoblanadi, kelgusidagi faoliyatda amalga oshirilishi lozim bo'lgan harakatlarni aniqlash va belgilash hisoblandi. Reja turlari 3 turga bo'linadi va har bir rejani amalga oshirish muddati belgilangan.

### 2-jadval: Reja turlari

Reja turlari		
Operativ	O'rta muddatli	Strategik
1 yilgacha	3-5 yilgacha	5 yil va undan ko'proq
Subyekt( korxon) maqsadlariga erishish bilan bog'liq joriy reja	Korxonaning maqsadlariga mo'ljallangan dasturlarini ishlab chiqish yordamida amalga oshiriladi	Strategik rejani tuzishda korxonaning barqaror holatini saqlash va o'z taxmoniga ega bo'lish, foydasini maksimalashtirish va rentabillik ko'rsatkichini oshirish kabi vazifalar belgilanib olinadi.

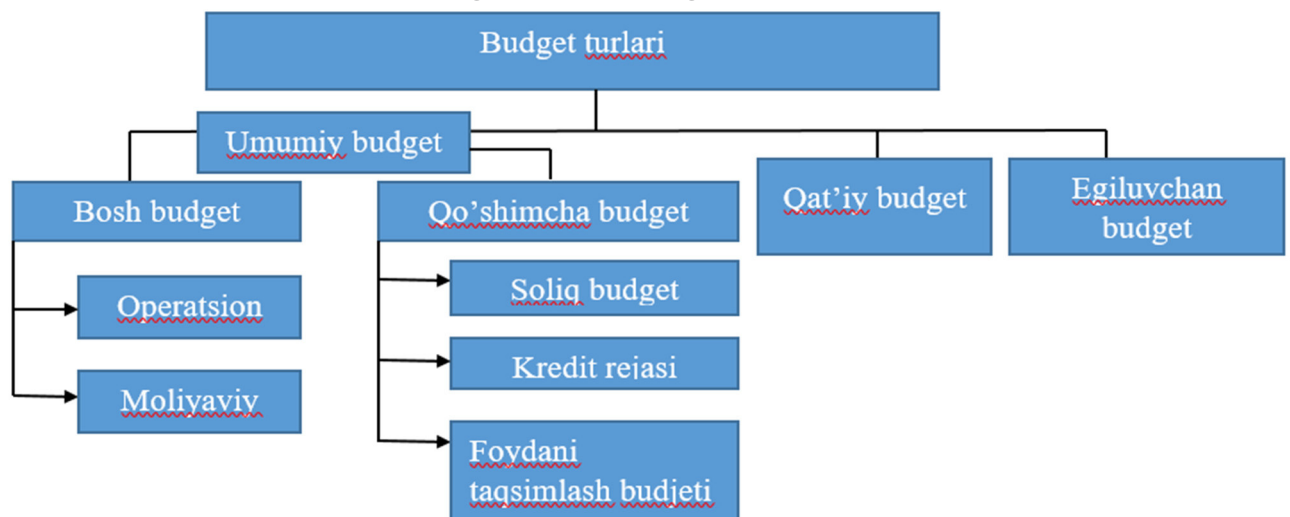
Korxonalar( kompaniya) kelajakdagi turli xil o'zgarishlarga moslasha olishi uchun aylanuvchi budgetdan foydalanishadi va doimiy tarzga yangilanib turadi. Odatda korxonalarining maqsadlariga erishish bir necha yil vaqt olsa, aylanuvchi budget har oyda o'zgaradi ya'ni budgetda oldingi oy o'tgani sari yangi oy yoki chorak qo'shib olinadi.

### 2-rasm: Aylanuvchi budgetning choraklar bo'yicha o'zgarishi

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1	Choraklik aylanuvchi budget									
2	1-yil				2-yil					
3		chorak 1	chorak 2	chorak 3	chorak 4	chorak 1	chorak2	chorak 3	chorak 4	
4	Dastlabki yillik budget	→								
5	Aylanuvchi budget 1-yil/2-chorak	→								
6	Aylanuvchi budget 1-yil/3-chorak	→								
7	Aylanuvchi budget 1-yil/4-chorak	→								
8	Aylanuvchi budget 2-yil/1-chorak					→				

Korxonada tuzilayotgan budget rejasi korxon va korxon ish faoliyatini yurituvchi har bir menejerlar qay darajada harakat qilayotganlarini ifodalaydi. Odatda, menejerlarning harakatini nazoratida bo'lgan xarajat va daromadlarini yaxshi boshqara olishi orqali baholanadi va aksincha.

### 3-rasm: Budget turlarining turkumlanishi



Har bir ishlab chiqaruvchi va xizmat ko'rsatuvchi korxonalar bosh budget tuzadilar, u o'z navbati 2 turga bo'linadi: operatsion va moliyaviy budget.

Operatsion budgetlar asosan korxonaning quyi boshqaruv qismida amalga oshiriladigan operatsiyalarning budgetini tuzishda foydalaniladi va quyidagi turlarga bo'linadi:

- Sotish budgeti;
- Ishlab chiqarish budgeti;
- Zaxiralar budgeti;
- Materiallarni xarid qilish va foydalanish budgeti;
- Mehnat haqi xarajatlari budgeti;
- Umumishlab chiqarish xarajatlari budgeti;
- Ishlab chiqarilgan va sotilgan mahsulotlar budgeti;
- Davr sarflari budgeti.

Korxonada ishlab chiqarilayotgan mahsulot turlarining sotilishi, bahosi, davrlar bo'yicha qanday hajmlarda sotilishi va qancha pul tushum kelib tushishini sotish budgetida qayd etiladi. Ishlab chiqarish budgeti bu sotish va zahiralalar budgetiga asosan mahsulot ishlab chiqarish hajmi choraklar yoki davrlar bo'yicha aniqlanadi. Zaxiralar budgetini tuzishda esa sotish budgetiga asosan ishlab chiqarish zaxiralari, tayyor mahsulotlarning davr boshi va oxiridagi qoldiqlari asosida tuziladi. Materiallarni xarid qilish va foydalanish budgetini tuzishda esa korxonada ishlab chiqarish ehtiyojlarini qondiradigan materiallar hajmi va ularning qiymatining hisob-kitoblari olib boriladi.

Moliyaviy budgetda esa bu korxonada sotiladigan mahsulot va xizmatlardan keladigan pul oqimi, korxonaning asosiy vositalari, nomoddiy aktivlariga yo'naltirilgan investitsiyalar hisobi yuritiladi va ularga quyidagilar kiradi:

- pul mablag'lari budgeti;
- kapital sarflar budgeti;
- foyda budgeti.

Moliyaviy budget rejalashtirilayotgan davr uchun pul mablag'lari oqimini boshqarish, korxonaning asosiy vositalari, nomoddiy va boshqa uzoq muddatli aktivlariga qilinadigan investitsiyalar hisobini shuningdek rejalashtirilayotgan davrda kutilayotgan foydani "Moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot" da qayd etish orqali foyda budgeti tuziladi.

Korxonada sotish budgetini tuzish, kelgusi davrda korxonada qancha birlikdagi mahsulot va xizmatlar ishlab chiqishi, sotishi va har bir birlikdagi tovar va xizmatlarning narxlari qanday bo'lishini ko'rsatadi. Shuningdek, sotuvdan tushadigan pul tushumlarining miqdori va vaqt(chorak)ini aniqlashda foydalaniladi.

Misol uchun, "Imperial Umbrellas" brendi asosida mahalliy soyabon ishlab chiqaruvchi korxonani oladigan bo'lsak, 4 chorak davrida korxonada qancha birlikda tovar ishlab chiqishi va shu budget davrida sotish narxlari budget rejasida ko'rsatib o'tiladi va moliyaviy davrdagi erishadigan umumiy daromadlarining prognozlarini amalga oshiriladi.

#### 4-rasm: Imperial Umbrellas kompaniyasining sotuv budgeti

	A	B	C	D	E
1	<b>Imperial Umbrellas, Sotuv budgeti, 2024-yil 31-dekabr yakunlangan yil uchun</b>				
2		1-chorak	2-chorak	3-chorak	4-chorak
3	Kutilgan sotuv birligi	1200	2000	2000	2500
4	Sotuv narxi( bir birlik uchun)	50 000 so'm	55 000 so'm	45000 so'm	50000 so'm
5	Umumiy sotuv daromadi	60 000 000 so'm	110 000 000 so'm	90 000 000 so'm	125 000 000 so'm

Yuqoridagi jadvalda, **Imperial Umbrellas** kompaniyasining moliyaviy davrlardagi sotuv budgeti ko'rsatib o'tilgan, har bir chorakda ishlab chiqarilishi kerak bo'lgan mahsulotlar birligi qayd etiladi, shu davrdagi mahsulot birligining sotuv narxi belgilanadi va ular ko'paytmasi orqali har bir chorakdagi umumiy sotuv daromadi hisoblab chiqiladi. Yuqoridagi hisob kitoblarga ko'ra **Imperial Umbrellas** kompaniyasining 2024-yil 31-dekabr moliyaviy holatiga 385 000 000 so'm sotuv daromadiga erishishganligi ta'kidlashimiz darkor.

Ishlab chiqarish budgetida sotish hajmi va korxonadagi zaxiralar bo'yicha hisob kitoblar olib boriladi. Bozorda mavjud talabni qondirish uchun zarur bo'lgan inventar(asosiy vositalar, aktivlar va nomoddiy aktivlar) miqdorini aniqlash orqali sotuv hajmi tahmin qilinadi. Korxonalar ko'p miqdorda inventar qilmaydi. Chunki zaxiradagi inventarlarni saqlash xarajatlarini oshib ketishi korxonalar rahbarlari va menejrlari xohlamaydi, ularning asosiy maqsadlari o'z foydasini maksimalashtirish, xarajatlarini esa minimallashtirishdan iborat bo'ladi. Odatda menejerlar budgetni moslashuvchan qilishga harakat qilishadi, kerakli vaziyatda uni kengaytirish yoki qisqartirish va talab yuqori bo'lgan mahsulotlar zahirasiga ega bo'lishni xohlaydilar.

Odatda, ishlab chiqarish korxonalarida boshlang'ish va yakuniy inventarlar hisobi ham yuritiladi. Bu har bir davrda korxonalar qancha birlik mahsulot ishlab chiqarish kerakligi aniqlash uchun foydalaniladi. Agar **Imperial Umbrellas** kompaniyasining boshlang'ich inventari 300 ta bo'lsa, 2-chorakda korxonalar 2000 ta mahsulot ishlab chiqishi kutilgan buning 20%i yakuniy inventar hisoblanadi.

### 5-rasm: Imperial Umbrellas kompaniyasining ishlab chiqarish budgeti

	A	B	C	D	E
1	<b>Imperial Umbrellas, Ishlab chiqarish budgeti, 2024-yil 31-dekabr yakunlangan yil uchun</b>				
2		1-chorak	2-chorak	3-chorak	4-chorak
3	Kutilgan sotuv birligi	1200	2000	2000	2500
4	Yakuniy inventar	400	400	500	1 240
5	Umumiy talab qilingan birlik	1600	2400	2500	3740
6	Boshlang'ich inventar	0	300	400	500
7	Ishlab chiqarish hajmi	1600	2100	2100	3240

Ishlab chiqarish budgetini tuzishda, qancha birlik mahsulot ishlab chiqarish kerakligini aniqlashda, kutilayotgan sotuvlar hajmiga istalgan yakuniy inventar miqdori qo'shiladi va bu davrdagi jami birliklar soni qo'shiladi va boshlang'ish inventar miqdori ayirib tashlanadi bu hisob-kitobni amalga oshirishdan maqsad ishlab chiqarilishi kerak bo'lgan birliklar hajmini hisoblash uchun foydalaniladi.

Materiallar budgetini tuzish ham ishlab chiqarish budgeti bilan uzviy bog'liq, chunki korxonalar yoki kompaniyalar o'zida ishlab chiqarayotgan har bir birlik mahsulotga qancha miqdorda material kerakligini hisoblash uchun amalga oshiriladi.

Korxonalar materiallar budgetini tuzishda yakuniy inventarga ham e'tibor qaratadi, chunki korxonalar o'zida mahsulot ishlab chiqarish yoki qancha miqdorda material sotib olishini aniqlash uchun o'zida qancha zaxirasi mavjudligini bilish uchun foydalaniladi. O'z navbatida o'z zaxiralarini nazorat qilish ortiqcha xarajat qilishni oldini oladi.

### 6-rasm: Imperial Umbrellas kompaniyasining Materiallar budgeti

	A	B	C	D	E	F
1	<b>Imperial Umbrellas, Material budgeti, 2024-yil 31-dekabr yakunlangan yil uchun</b>					
2		1-chorak	2-chorak	3-chorak	4-chorak	Umumiy
3	Tovar birligi	1200	850	1890	2870	6810
4	Har bir birlik uchun material	1,7	1,7	1,7	2	1,7
5	Umumiy miqdor( ishlab chiqarish uchun)	2040	1445	3213	4879	11577
6	Yakuniy inventar	289	642	976	1240	1240
7	Umumiy material( talab qilingan)	2329	2087	4189	6119	12817
8	Boshlang'ich inventar	0	289	642	976	0
9	Talab qilingan materialning miqdori	2329	1798	3547	5143	12817
10	Xarajat ( har bir miqdor uchun, so'm)	9800	9800	9800	9800	9800
11	material xarid qilishning umumiy xarjati, so'm	22824200	17620400	34760600	50401400	125606600

Materiallar budgetini tuzishda moliyaviy yildagi ishlab chiqarilgan tovarlar birligi kiritib olinadi va har bir birlik uchun qancha miqdorda material ketishligi aniqlab olinadi. Bunda tovar birligini har bir birlik uchun sarflangan material miqdoriga ko'paytirilsa jami sarflanadigan materiallar miqdori aniqlanadi. Keyingi choraklarda ishlab chiqariladigan tovar birligiga boshlang'ich inventar(zaxira) bo'lgan mahsulot miqdori shu chorak uchun yakuniy inventar hisoblanadi.

Materiallar budgetini tuzishdan maqsad korxonada har bir davr uchun qancha birlikda mahsulot(tovar) ishlab chiqishi, omborda qancha zaxira miqdori mavjudligini kuzatib borish, mavjud zaxiralari asosida qancha birlik ishlab chiqarishi zarurligi va ularning asosida boshqaruv qarorlarini to'g'ri qabul qilish uchun xizmat qiladi.

### Xulosa

Korxonada budgetlashtirish ya'ni budget rejasini tuzish, korxonaning kelgusi davrlardagi xarjatlari va daromadlarini prognoz qilish uchun amalga oshiriladi. Budgetlashtirishdagi asosiy dolzarblik bu korxonaning moliyaviy barqarorligini ta'minlaydi, korxonada ishlab chiqarotgan tovarlarga sarflanadigan resurslardan oqilona foydalanish imkonini beradi shuningdek, korxonaga investitsiya oqimining kirib kelish imkonini oshirishga yordam beradi. Budgetlashtirishni amalga oshirilganda kelajakda kutilishi mumkin xatarlarni kamaytirishga yordam beradi, o'z navbatida investorlarning korxonaga investitsiya qilish xohishi paydo bo'ladi chunki har bir investor o'z kapitalidan yuqori foyda olishni xohlaydi.

Korxonada to'g'ri budgetlashtirishni amalga oshirish va quyi boshqaruvdagi menejerlarning operatsion jarayondagi ma'lumotlarni tez, sifatli va takomillashgan holda yuqori boshqaruvga yetkazishi kelgusida boshqaruv qarorlari yuqori aniqlikda qabul qilish imkonini beradi.

### Foydalanilgan manbalar

1. A.Kessel. Apples's delay of Siri AI features could hold back iPhone sales. March 10,2025.
2. D.L.Flesher, T.K. Flesher. Article. Short history of budgeting. 1-1979
3. B.A.Xasanov, A.A.Xashimov. Boshqaruv hisobi. Darslik. Toshkent-2013.
4. M.Franklin, P.Graybeal, D.Cooper. Principles of Accounting, Volume 2: Managerial Accounting
5. F.T.Abduvaxidov, I.N.Qo'ziyev, Sh.X. Dadabayev. Buxgalteriya hisobi. Darslik- T.: TDIU, 2019. - 403 b.

## SPECIFIC ASPECTS OF PREPARING A COMPANY BUDGET

**Sirojiddinov K.I.**

associate professor

Namangan State University

Namangan, Uzbekistan

ORCID: 0000-0002-7851-5990

**Tursinbayev A.N.**

student

Namangan State University

Namangan, Uzbekistan

e-mail: azizbektursinbayev5gmail.com

**Annotation:** this article reflects on the processes and essence of budgeting carried out at the enterprise. The implementation of budgeting at the enterprise has been considered in the correct adoption of future management decisions, taking into account the possible costs of the enterprise in the future and its importance in achieving high income and financial stability.

**Keywords:** Management Accounting, Budgeting, Financial Stability, income and expenses of the enterprise, decision-making

# SAPALI TURMISLIQ XIZMETLER KÓRSETIWDE SANLI PLATFORMALARDAN PAYDALANIWDIŃ ABZALLIQLARI

**Erejepova B.A.**

kafedra docenti

Qaraqalpaq mámleketlik universiteti  
e-mail: erezepovabibisara159@gmail.com

**Davlatboeva I.O.**

Menedjment tálim baǵdarı student

Qaraqalpaq mámleketlik universiteti  
e-mail: davladboyevairoda@gmail.com

**Annotaciya:** Bul maqalada sapalı turmıslıq xızmetler kórsetiwde sanlı platformalardan paydalanıwdıń abzallıqları sáwlelendirilgen. Házirgi sanlı transformaciya dáwirinde xızmet kórsetiw tarawınıń nátiyjeliligi, jedelligi hám ashıq-aydınlıǵın támiyinlewde elektron sistemalar hám onlayn platformalardıń áhmiyeti talqılandı. Izertlewde sanlı xızmetlerdiń tiykarǵı abzallıqları - qolaylıq, sapa ústinen qadaǵalaw, qárejetlerdiń azayıwı, bántlikti arttırıw hám aymaqlıq sheklewlerdi saplastırıw imkaniyatları kórsetip ótildi. Sonday-aq, Qaraqalpaqstan hám Ózbekstan sharayatında sanlı platformalardan keńnen paydalanıw arqalı xızmet kórsetiw sistemasın rawajlandırıw keleshegi ashıp berildi. Maqala nátiyjeleri xızmet kórsetiw tarawında innovaciyalıq qatnastı ámelge asırıw hám xalıqtıń turmıs dárejesin jaqsılaw ushın ámeliy áhmiyetke iye.

**Tayanış sózler:** turmıslıq xızmetler, sanlı platformalar, sapalı xızmet kórsetiw, sanlı transformaciya, innovaciyalıq texnologiyalar, ashıq-aydınlıq, bántlik, qarıydarlardıń qolaylıǵı, ekonomikalıq nátiyjelilik.

## Kirisiw

Búgingi kúnde sanlı ekonomikanıń jedel rawajlanıwı barlıq tarawlarǵa, sonıń ishinde, turmıslıq xızmetler tarmaǵına da kúshli tásir kórsetpekte. Xalıqqa sapalı, operativ hám qolaylı xızmet kórsetiw básekige shıdamlı ekonomikanıń áhmiyetli faktorlarınan biri bolıp esaplanadı. Dástúriy xızmet kórsetiw usılları áste-aqırın sanlı texnologiyalar menen bayıtılmaqta hám bul process xalıqtıń turmıs dárejesin arttırıwǵa xızmet etpekte. Turmıslıq xızmetler tarmaǵında sanlı platformalardan paydalanıw xızmetlerdiń jedelligi hám nátiyjeliligin arttıradı, tutınıwshı hám xızmet kórsetiwshi arasındaqı baylanıstı jeńillestiredi hám xızmet sapası ústinen qadaǵalaw imkaniyatın jaratadı. Ásirese, pandemiyanıń keyingi dáwirde sanlı xızmetlerge bolǵan talap keskin artqanı, mobil qosımshalar, onlayn buyırtpa sistemaları hám elektron tólem qurallarınıń keńnen qollanılıp atırǵanı baqlanbaqta. Usı kózqarastan, sanlı platformalar arqalı sapalı turmıslıq xızmetler kórsetiw tek ǵana ekonomikalıq nátiyjelilikti támiyinlep qoymastan, al xalıqtıń kúndelikli turmısında qolaylıqlar jaratadı, jańa jumıs orınların jaratadı hám jámiyette sanlı mádeniyattı qalıptestiriwge úles qosadı. Sol sebepli, bul maqalada turmıslıq xızmetlerde sanlı platformalardan paydalanıwdıń abzallıqları, olardıń ekonomikalıq hám sociallıq tásiiri jáne rawajlanıw keleshegi talqılanadı.

## Ádebiyatlardı sholiw

Axmedova M.Sh. "Ózbekstanda turmıslıq xızmet kórsetiw sistemasın rawajlandırıwdıń ekonomikalıq tiykarları" (PhD dissertaciya, TDIU, 2021, 140 b.) Bul izertlewde avtor turmıslıq xızmetler tarawın rawajlandırıwdıń ekonomikalıq mexanizmlerin úyrenip shıqqan. Ol xalıqtıń turmıslıq talapların qanaatlandıırıwda xızmetlerdiń sapasını arttırıw, jańa jumıs orınların jaratıw hám ekonomikalıq nátiyjelilikti támiyinlew zárúrligin atap ótedi. Sonday-aq, M.Sh.Ahmedova xızmet

kórsetiw sistemasında jeke menshik sektor jumısın keńeytiw, bazar mexanizmlerin engiziw hám aymaqlarda xızmetler tarmaǵın keńeytiw máselelerine itibar qaratadı[1]. Sayfullaeva N.M. "Ózbekstanda xızmet kórsetiw tarawın modernizaciyalaw baǵdarları" (Tashkent: Ekonomika, 2019, 215 b.) atlı miynetinde avtor xızmetler tarawın modernizaciyalawdin tiykarǵı baǵdarların ashıp beredi. Onda zamanagóy texnologiyalardı engiziw, xızmetler túrin keńeytiw hám olardıń sapasın arttırıw boyınsha ilimiy usınıslar berilgen[2]. Ásirese, xızmet kórsetiwde sanlı texnologiyalardıń engiziliwi hám bul processtıń ekonomikalıq nátiyjelilikke tásiri tolıq sáwlelendirilgen. Gapurov Sh.T. "Xızmatlar sohasini innovacion rivojlantirish masalaları" (Iqtisodiyot va talim jurnali, No3, Toshkent, 2020, b. 45-52) atlı maqalasında xızmetler tarawında innovaciyalıq jantasıwları qollanıw hám jana texnologiyalar tiykarında xızmet kórsetiwde jetilistiriw máseleleri úyrenilgen[3]. Avtorıń pikirinshe, sanlı platformalar hám zamanagóy texnologiyalardı engiziw xızmetlerdiń nátiyjeliligini arttırıp ǵana qalmastan, xalıqtıń talaplarına jedel juwap beriwge de járdem beredi. OECD (Publishing, 2020) xalıqaralıq esabatta sanlı ekonomikanıń global tendenciyalari, sanlı texnologiyalardı hár qıylı tarawlarǵa engiziw processleri hám nátiyjeleri taqıllanǵan. Esabatta sanlı platformalardıń ekonomikalıq ósiw, xızmetlerdiń sapası hám xalıqaralıq básekege shıdamlılıqqa tásiri haqqında áhmiyetli maǵlıwmatlar berilgen[4]. Jáhán bankiniń "Digital Uzbekistan 2030: Development Strategy Report" (Vashington, 2021) esabatında Ózbekstanda sanlı ekonomikanı rawajlandırıw boyınsha strategiyalıq baǵdarlar belgilep berilgen. Atap aytqanda, xalıqqa xızmet kórsetiwde sanlı texnologiyalardan paydalanıw, mámleketlik xızmetlerdi elektron túrge ótkeriw, turmıslıq xızmetlerdiń sapasın arttırıw hám olardı zamanagóy platformalar arqalı xalıqqa jedel jetkeriw sıyaqlı tiykarǵı wazıypalar atap ótilgen[5]. Brynjolfsson E., McAfee A. "The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies" (New York: W.W. Norton & Company, 2014) shıǵarmasında avtorlar sanlı texnologiyalar hám jasalma intellektiń ekonomika hám xızmetler tarawına kórsetken tásirin tereń talqıladı[6]. Olardıń atap ótiwinshe, sanlı platformalar tek ǵana óndiris procesini emes, al xızmet kórsetiw sistemasın da túp-tiykarınan ózgerтип atır. Sonıń menen birge, jańa texnologiyalar miynet bazarı, bántlik hám sociallıq turmısqa da sezilerli tásir kórsetpekte.

### **Izertlew materialları hám usılları / literature review.**

Izertlew procesinde sapalı turmıslıq xızmetlerdi kórsetiwde sanlı platformalardan paydalanıw nátiyjeliligini bahalaw ushın ekonomikalıq-statistikalıq hám ekonomikalıq-matematikalıq usıllardan paydalanıldı. Atap aytqanda, korrelyaciyalıq hám regressiya analizi járdeminde sanlı xızmetler rawajlanıwınıń tiykarǵı kórsetkishleri hám olardıń xalıqqa tásiri úyrenildi. Model dúziwde eń áhmiyetli basqıshlardan biri - tańlap alınǵan faktorlar hám nátiyjeli kórsetkish arasındaqı baylanıstı anıqlaw hám olardı ekonomikalıq mazmunǵa iye anlatpa arqalı tastıyıqlawdan ibarat boldı. Usı tiykarda sapalı xızmet kórsetiw kólemi hám nátiyjeliligine sanlı texnologiyalar, elektron tólem sistemaları, internet qamtıp alıwı, jeke menshik sektordıń qatnasıwı hám qarıydarlar sanınıń ósiwi sıyaqlı faktorlardıń tásiri bahalandı. Izertlewde respublika kóleminde sanlı platformalardan paydalanıwdıń turmıslıq xızmetler kórsetiwge tásirin anıqlaw ushın tómendegi faktorlar tańlap alındı.

Keste maǵlıwmatları sonı kórsetedi, keyingi tórt jıl ishinde sanlı platformalardan paydalanıw nátiyjesinde turmıslıq xızmetler nátiyjeliligi sezilerli dárejede artqan. Atap aytqanda, buyırtpalardı orınlaw múddeti 2020-jıldıǵı 3 kúnnen 2023-jılı 1,5 kúнге qısqardı, bul bolsa xızmetlerdiń operativligini arttırıw menen birge qarıydarlardıń qanaatlanıwshılıǵın da kúsheytti. Sonday-aq, onlayn buyırtpalardıń úlesi 25% ten 72% ke shekem kóterilgen, bul bolsa xalıqtıń sanlı xızmetlerden paydalanıwǵa bolǵan isenimi jıldan-jılǵa artıp atırǵanınan dárek beredi. Onlayn tólemlerdiń úlesi de 18% ten 68% ke shekem artıp, naq pulsız esap-sanaq sistemalarınıń ǵalabalasıp atırǵanını kórsetpekte.

## 2020-2023-jillar dawamında sanlı platformalardan paydalanıw dinamikası hám olardıń turmıshlıq xızmetler kórsetiwge tásirini

Kórsetkishler	2020- jil	2021- jil	2022- jil	2023- jil
Buyırtpanı orınlaw ortasha múddeti	3 kún	2,5 kún	2 kún	1,5 kún
Onlayn buyırtpalar úlesi (%)	25 %	38 %	55 %	72 %
Klientler sanınıń ósiwi (%)	100	135	180	230
Onlayn tólemler úlesi (%)	18 %	32 %	50 %	68 %
Klientler qanaatlanıwshılıq dárejesi (%)	70 %	78 %	85 %	91 %
Kárxana qárejetleriniń azayıwı (%)	5 %	9 %	14 %	20 %

Qarıydarlar sanı 2020-jildaǵı bazalıq kórsetkishke salıstırǵanda 230 procentke shekem artıp, tarawda xızmetler kóleminiń keńeyiwi hám básekiniń kúsheyiwiniń támiyinlegen. Nátiyjede qarıydarlardıń qanaatlanıw dárejesi 70% ten 91% ke shekem kóterilgen. Sonıń menen birge, kárxanalardıń qárejetleri de 20 procentke shekem azayıp, nátiyjeliliktiń artqanın ayqın tastıyıqlaydı. Ulıwma alganda, tallawlar sonı kórsetpekte, sanlı texnologiyalardı engiziw tek ǵana xızmet kórsetiw tezligin hám qolaylılıǵın arttırıp qoymastan, al ekonomikalıq nátiyjelilikke de sezilerli unamli tásir kórsetpekte. Sonlıqtan, sanlı platformalardan paydalanıw turmıshlıq xızmetler tarawın rawajlandırıwdıń eń áhmiyetli faktorlarınan biri sıpatında tán alınıwı múmkin. Sapalı turmıshlıq xızmetler kórsetiwde sanlı platformalardan paydalanıwdıń abzallıqları júdá keń. Búgingi kúnde Ózbekstanda sanlı texnologiyalar tiykarında qalıplesip atırǵan jańa xızmet modelleri, sonıń ishinde, "super-app" koncepciyası barǵan sayın ǵalaba en jaymaqta.

Bunday qosımshalar bir waqıttıń ózinde buyırtpa qabil etiw, tólemdi ámelge asırıw, jetkerip beriw hám qosımsha xızmetlerdi de usınadı. Nátiyjede qarıydarlar ushın waqıt hám qarjı únemlenedi, xızmet kórsetiw procesi bolsa ápiwayılasadı. Sonıń menen birge, sońǵı jillarda jeke menshik xızmet kórsetiwshi subyektlardıń kóbeyiwi sanlı platformalardan paydalanıwdı zárúrlikke aylandırdı. Bul bolsa kishi kárxanalardıǵa da iri kompaniyalar menen teń bákilesiw imkaniyatın berip, xızmetler sapasın arttırıwǵa hám bahalardıń salıstırmalı turaqlasıwına xızmet etpekte.

Sonıń menen birge, mámleketlik siyasat sheńberinde de sanlı texnologiyalardı keńnen engiziw ayrıqsha itibarda tur. Sonıń ishinde, "Sanlı Ózbekstan - 2030" strategiyasında turmıshlıq xızmetler tarawında IT sheshimlerdi qollanıw tiykarǵı baǵdarlardan biri sıpatında belgilengen. Elektron licenziyalaw, onlayn dizimnen ótiw hám elektron kontrakt sistemalarınıń engiziliwi xızmet kórsetiw procesiniń ashıq-aydınlıǵı hám nátiyjeliliginiń támiyinlemekte. Bunnan tısqari, sanlı platformalar jámiyetlik turmısqa da sezilerli tásir kórsetpekte. Atap aytqanda, onlayn xızmetler arqalı kóplegen jaslar frilans tiykarında bántlikke iye bolıp atırǵan bolsa, hayal-qızlar úy sharayatında xızmet kórsetiw arqalı ekonomikalıq jaqtan belsendi bolıw imkaniyatına iye bolmaqta.

Global kólemde alıp barılǵan izertlewler de bul processtiń keleshegi bar ekenligin tastıyıqlaydı. Máselen, "McKinsey" hám "Statista" maǵlıwmatlarına bola, jaqın jillarda turmıshlıq xızmetlerde sanlı sheshimlerden paydalanıw kólemi eki eseden zıyat keńeyiwi boljanbaqata. Ózbekstan tájiriyesi de usı global tendenciylardıǵa sáykes túrde qalıplesip, milliy xızmet kórsetiw sistemasınıń nátiyjeliligini arttırıwǵa xızmet etpekte.

### Juwmaq

Juwmaqlap aytqanda, ótkerilgen izertlew nátiyjeleri sonı kórsetedi, sapalı turmıshlıq xızmetlerdi kórsetiwde sanlı platformalardan paydalanıw xızmet kórsetiw processlerin jedellestiredi, qárejetlerdi azaytadı hám qarıydarlardıń qanaatlanıw dárejesin arttıradı. 2020-2023-jillar kesiminde kórsetkishler analizi sonı tastıyıqlaydı, onlayn buyırtpalar hám elektron tólemlerdiń úlesi keskin artqan, buyırtpalardı orınlaw múddeti bolsa qısqarǵan. Nátiyjede kárxana hám shólkemlerdiń bákemligine shıdamlılıǵı artıp, xızmetlerdiń sapa dárejesi jaqsılǵan. Sanlı texnologiyalardan paydalanıw xalıqqa qolaylıqlar jaratıp ǵana qalmastan, ekonomikalıq

nátiyelilikti de támiyinlemekte. Atap aytqanda, xızmet kórsetiwdiń ashıq-aydınlığı artıp, jańa jumıs orınları payda bolmaqta, bazarda salamat báseki ortalığı qalıplespekte. Sol sebepli, turmıslıq xızmetler tarawında sanlı platformalardan keń kólemde paydalanıw mámleketimiz ekonomikasınıń turaqlı rawajlanıwınıń áhmiyetli faktorlarınan biri sıpatında qaralıwı múmkin.

### Ádebiyatlar dizimi

1. Axmedova M.Sh. O‘zbekistonda maishiy xızmat ko‘rsatish tizimini rivojlantirishning iqtisodiy asoslari. // diss. PhD. - T.: TDIU, 2021. - 140 b.
2. Sayfullayeva N.M. O‘zbekistonda xızmat ko‘rsatish sohasini modernizatsiyalash yo‘nalishlari. - T.: "Iqtisodiyot," 2019. - 215 b.
3. Gapurov Sh.T. Xızmatlar sohasini innovacion rivojlantirish masalalari. // Ekonomika hám bilimlendiriw jurnalı, No3. - Tashkent, 2022. - S. 45-52.
4. OECD. Digital Economy Outlook. – Paris: OECD Publishing, 2020.
5. World Bank. Digital Uzbekistan 2030: Development Strategy Report. – Washington, 2021.
6. Brynjolfsson E., McAfee A. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies. – New York: W.W. Norton & Company, 2014.

## THE ADVANTAGES OF USING VARIOUS PLATFORMS IN PROVIDING DATA PROCESSING SERVICES

**Erejepova B.A.**

Associate professor  
Karakalpak state university  
e-mail: erezepovabibisara159@gmail.com

**Davlatboeva I.O.**

student  
Karakalpak state university  
e-mail: davladboyevairoda@gmail.com

**Annotation:** This article highlights the advantages of using digital platforms in providing quality household services. In the era of digital transformation, electronic systems and online platforms play an important role in ensuring the efficiency, speed, and transparency of the service sector. The study emphasizes the main benefits of digital services, such as convenience, quality control, cost reduction, employment growth, and the elimination of regional barriers. In addition, the prospects of developing the service sector through the use of digital platforms in Karakalpakstan and Uzbekistan are discussed. The results of the article are of practical importance for implementing innovative approaches in the service sector and improving the standard of living of the population.

**Keywords:** household services, digital platforms, quality service delivery, digital transformation, innovative technologies, transparency, employment, customer convenience, economic efficiency.



**08.00.15 – TADBIRKORLIK VA KICHIK BIZNES  
IQTISODIYOTI**

## ZAMONAVIY BOZOR IQTISODIYOTI SHAROITIDA YIRIK VA KICHIK BIZNES INTEGRATSIYASI: NAZARIY VA USLUBIY JIHATLARI

**Isakov A.**

PhD, dotsent

Namangan davlat texnika universiteti

**Usmonov A.B.**

magistratura bosqichi 2-kurs talabasi

Turan International University

**Annotatsiya:** Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida yirik va kichik biznes integratsiyasi mamlakat iqtisodiyoti uchun strategik ahamiyatga ega. Global raqobat, texnologik o'zgarishlar va iste'molchi talablarining tez o'zgarishi korxonalarini yagona holatda mustaqil faoliyat yuritishdan ko'ra hamkorlikka chorlamoqda. Yirik kompaniyalar katta moliyaviy va texnik imkoniyatlarga ega bo'lib, ommaviy ishlab chiqarish va eksportni tashkil eta oladi; kichik va o'rta korxonalar esa tez qaror qabul qilish, mahalliy bozor va iste'molchi talablari bilan ishlashda ustundir. Integratsiya jarayoni iqtisodiyotga nafaqat iqtisodiy foyda, balki ijtimoiy barqarorlik, yangi ish o'rinlari va innovatsion rivojlanish imkoniyatlarini ham taqdim etadi. Ushbu maqolada mavzuning nazariy asoslari, jahon tajribasi, O'zbekistonda qo'llab kelinayotgan amaliyotlar, amaliy va uslubiy yondashuvlar bilan bir qatorda muammolar va tavsiyalar yoritiladi.

**Kalit so'zlar:** kichik biznes, iqtisodiy o'sish, integratsiya, win-win, raqamli iqtisodiyot, innovatsiya, Mittelstand, triple helix, muvozanatli o'sish.

### Kirish

Bugungi kunda jahon iqtisodiyoti tobora globallashib, integratsiya jarayonlari chuqurlashib bormoqda. Ayniqsa, bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik va yirik biznes sub'yektlarining o'zaro hamkorligi va integratsiyasi alohida ahamiyat kasb etadi. Kichik biznes iqtisodiyotni jonlantirish, bandlikni ta'minlash va ijtimoiy barqarorlikni mustahkamlashda muhim rol o'ynaydi. Shu bilan birga, yirik biznes esa iqtisodiy o'sishning asosiy drayveri, yangi texnologiyalarni joriy etish, eksport salohiyatini oshirish va xalqaro bozorlarda raqobatbardoshlikni kuchaytirishda peshqadam hisoblanadi. Shu bois, kichik va yirik biznes o'rtasidagi integratsiya masalasi nafaqat nazariy, balki amaliy jihatdan ham dolzarb mavzuga aylangan.[5]

Nazariy jihatdan olganda, biznes integratsiyasi iqtisodiyotda raqobatbardoshlikni ta'minlash, yangi bozorlarni egallash va innovatsiyalarni keng qo'llashga xizmat qiladi. Yirik biznes kuchli moliyaviy resurslar, ishlab chiqarish quvvatlari va xalqaro tajriba bilan ajralib tursa, kichik biznes esa moslashuvchanlik, tezkor qaror qabul qilish va iste'molchilar talabiga tez moslasha olish xususiyatiga ega. Ularning birlashuvi iqtisodiyotda muvozanatli o'sishni ta'minlaydi.[1,7]

O'zbekiston misolida ko'radigan bo'lsak, mamlakatimizda so'nggi yillarda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha keng ko'lamli islohotlar amalga oshirilmoqda. Statistik ma'lumotlarga ko'ra, bugungi kunda kichik biznesning yalpi ichki mahsulotdagi ulushi qariyb 52 foizni tashkil qilmoqda. Shu bilan birga, ushbu sohada faoliyat yuritayotgan korxonalar umumiy bandlikning 70 foizidan ortig'ini ta'minlab bermoqda.[2]

Yirik biznes esa sanoat tarmoqlari, xususan, neft-gaz, kimyo, metallurgiya va avtomobilsozlik sohalarida yetakchi o'rin tutmoqda. Demak, ikki sektorning o'zaro integratsiyasi O'zbekiston iqtisodiyotini yanada barqaror va raqobatbardosh qilishga xizmat qiladi. Kichik va yirik biznesning amaliy hamkorligi ko'plab sohalarda ko'zga tashlanadi. Masalan, avtomobilsozlik sanoatida yirik korxonalar ehtiyot qismlarini ishlab chiqarishda kichik biznesga buyurtmalar

beradi. Qishloq xo‘jaligida esa yirik eksportyor kompaniyalar kichik fermer xo‘jaliklaridan mahsulot sotib oladi. Shu tarzda iqtisodiyotning turli sohalarida samarali integratsiya mexanizmlari shakllanmoqda.[3,6]

Integratsiyaning amaliy afzalliklariga to‘xtaladigan bo‘lsak, u avvalo resurslardan samarali foydalanishga imkon yaratadi. Kichik biznes uchun yirik korxonalarining ishlab chiqarish quvvatlari, marketing tarmoqlari va moliyaviy imkoniyatlaridan foydalanish muhim. Shu bilan birga, yirik biznes kichik korxonalardan moslashuvchanlik, innovatsion yondashuv va yangi g‘oyalarni olish imkoniyatiga ega bo‘ladi. Masalan, O‘zbekistonda so‘nggi yillarda ko‘plab kichik korxonalar yirik eksportyorlar bilan kooperatsiya asosida hamkorlik qilib, mahsulotlarini xalqaro bozorga olib chiqmoqda. Bu esa ikki sektor uchun ham “win-win” vaziyatini yaratadi.[4]

Jahon tajribasi shuni ko‘rsatadiki, kichik biznes va yirik korporatsiyalar o‘rtasidagi hamkorlik turli ko‘rinishlarda bo‘lishi mumkin. Masalan, Germaniyada mashhur “Mittelstand” modeli mavjud bo‘lib [8,9], unda o‘rta va kichik korxonalar yirik kompaniyalar bilan mustahkam aloqada ishlaydi. Bu jarayon innovatsiyalarni tezroq joriy etish va yangi mahsulotlarni yaratishda muhim ahamiyat kasb etadi. AQShda esa startaplar va yirik texnologik gigantlar o‘rtasidagi hamkorlik keng tarqalgan. Shu jihatdan olganda, O‘zbekiston ham xalqaro tajribani o‘rganib, milliy sharoitga mos integratsion mexanizmlarni ishlab chiqishi lozim.

### Uslubiy yondashuvlar

Uslubiy jihatdan qaraganda, integratsiya jarayonlarini samarali tashkil etish uchun davlatning ham faol ishtiroki talab etiladi. Chunki kichik biznesning imkoniyatlari cheklangan bo‘lib, ular ko‘pincha moliyaviy resurslar va texnologiyalardan yetarli darajada foydalana olmaydi. Shu sababli davlat tomonidan kreditlar, grantlar, soliq imtiyozlari va infratuzilmaviy qo‘llab-quvvatlash mexanizmlari ishlab chiqilishi lozim. Shu bilan birga, yirik biznesning ham mas‘uliyatli yondashuvi zarur bo‘lib, ular kichik korxonalar bilan sheriklikni uzoq muddatli istiqbolda tashkil etishi kerak.

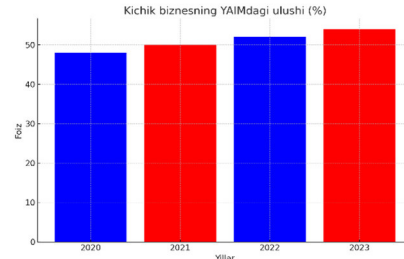
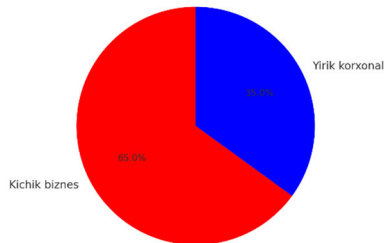
Xalqaro iqtisodiy tashkilotlarning hisobotlariga ko‘ra, integratsiya jarayonlari mamlakatlarning yalpi ichki mahsulot o‘rishini o‘rtacha 3-4 foizga tezlashtirishi mumkin. Masalan, Jahon Banki ma‘lumotlariga ko‘ra, integratsiya siyosatini faol olib borgan mamlakatlarda kichik biznesning eksport hajmi 20-25 foizga oshgan. Shu nuqtai nazardan O‘zbekiston ham iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida bunday jarayonlarni rag‘batlantirish orqali milliy raqobatbardoshlikni kuchaytirishi mumkin.

Integratsiyaning yana bir muhim tomoni – bu ilmiy-innovatsion faoliyatdir. Bugungi kunda ilm-fan va ishlab chiqarish o‘rtasidagi uzviy aloqani mustahkamlash zarur. Yirik korxonalar tadqiqot institutlari va kichik innovatsion korxonalar bilan hamkorlik qilgan holda yangi texnologiyalarni yaratishi va joriy etishi mumkin. Shu tarzda “triple helix” modeli – ya‘ni davlat, biznes va ilm-fan uchligining hamkorligi amalga oshiriladi. O‘zbekistonda IT-parklar va texnologik inkubatorlarning tashkil etilishi ham ana shu maqsadga qaratilgan.

### Statistik ma‘lumotlar va tahlil

O‘zbekiston davlat statistika qo‘mitasining ma’lumotlariga ko‘ra, 2024-yilda kichik biznes mamlakatdagi jami bandlikning 65 foizini ta’minlagan. Yirik korxonalar esa 35 foiz atrofida bandlik yaratgan. Bu raqamlar kichik biznesning iqtisodiyotdagi o‘rni naqadar muhim ekanini ko‘rsatadi. Shu bilan birga, eksport hajmlarining 30 foizi ham kichik tadbirkorlik subyektlariga to‘g‘ri kelmoqda.

O‘zbekiston bandlik taqsimoti (2024)



Shu bilan birga, integratsiya jarayonlarida ayrim muammolar ham mavjud. Jumladan, kichik biznesning moliyaviy resurslari yetishmasligi, kadrlar malakasining pastligi va texnologik yangiliklardan ortda qolishi shular jumlasidandir. Ushbu muammolarni hal etish uchun davlat qo‘llab-quvvatlash siyosatini kuchaytirishi, xalqaro moliyaviy institutlar bilan hamkorlikni kengaytirishi va kichik biznes subyektlariga innovatsion loyihalarda ishtirok etish imkonini yaratishi lozim.

### Xulosa

Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida kichik va yirik biznesning integratsiyasi murakkab, ammo nihoyatda zarur jarayondir. Bu jarayon nafaqat iqtisodiy samaradorlikni oshiradi, balki yangi ish o‘rinlarini yaratadi, innovatsiyalarni tezlashtiradi va xalqaro bozorlarda raqobatbardoshlikni kuchaytiradi. Shunday ekan, O‘zbekiston uchun ham bu yo‘nalishda izchil siyosat yuritish va amaliy mexanizmlarni ishlab chiqish eng dolzarb vazifalardan biri hisoblanadi.

Yana shuni ta’kidlash joizki, xalqaro tajribalarda ham ko‘rinadiki, mamlakatlarning iqtisodiy salohiyati va barqaror rivojlanishi-dastavval tadbirkorlik faoliyatining qay yo‘sinda erkin va samarali tashkil etilganiga bog‘liq. Davlatning asosiy vazifalaridan biri, tadbirkorlar uchun qulay sharoit yaratish, ularning tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlash va ularning oldidagi to‘siqlarni kamaytirishdan iboratdir.

Tadbirkorlik va ishlabarmonlik jamiyatda yangi ish o‘rinlarini yaratish bilan birga raqobat muhitini kuchaytiradi hamda innovatsiyalar, zamonaviy texnologiyalarni joriy etishga turtki bo‘ladi. Mamlakatimizda o‘tgan yillarda ko‘plab tarmoqlarda yangibish o‘rinlari yaratildi. Bu davrlarda 230 milliard AQSH dollari miqdorida investitsiya kiritildi, shundan 120 mlrd dollardan ortig‘i xorijiy sarmoyalardir. Shuni faxr bilan ayta olamizki, mamlakatimiz iqtisodiyoti 7.2%ga o‘tdi. Biznesda yaratilayotgan qulayliklar o‘laroq, tadbirkorlar ko‘payib, faoliyati kengayib boryapti. Misol uchun, 1600ta mikrokorxonaga 1 yil davomida kapital aylanmasini 10 mlrd so‘mdan oshirib, o‘rta korxonaga, 143 esa 100 mlrd so‘mdan oshirib, yirik korxonaga aylandi hamda 122ta kichik korxonaga yirik biznes safiga qo‘shildi. Biznesni “soya”dan chiqarish choralari natijasida 139000ta korxonada 811000ta ish o‘rinlari ko‘paydi. 273000ta korxonaga ish haqi fondi 22%ga oshirib, o‘tgan 2024 yili xususiy sektorda o‘rtacha oylik 4 mln. so‘mni tashkil qilgan holda, bugungi kunda 5 mln. so‘mga yaqinlashdi

Bugungi kunda, mamlakatimiz biznes sohasi vakillariga “Vatanimizning katta boyligi”- deya ta’rif berilyapti. Davlatimiz rahbari ancha yil oldin biznes olami vakillariga shiddatli islohotlar

avvalidayoq katta ishonch bildirgan edi. Bu ishonch ortida prezidentimizning katta qo'llab quvvatlashi, ishbilarmonlarga berilayotgan imkoniyat va imtiyozlar mujassamdir.

### Manbalar ro'yxati

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlash va kichik biznesni rivojlantirishga oid qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi qarorlari va farmonlari. – Toshkent, 2017–2024 yillar.
2. Karimov I.A. O'zbekiston iqtisodiy islohotlarni chuqurlashtirish yo'lida. – Toshkent: O'zbekiston, 1995.
3. O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi hisobotlari. – Toshkent, 2022–2024 yillar.
4. Abduqodirov A.A., Xodjayev B.H. Biznes va tadbirkorlik asoslari. – Toshkent: Iqtisodiyot va huquq dunyosi, 2021.
5. Qodirov B.A. Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish nazariyasi va amaliyoti. – Toshkent: Fan va texnologiya, 2020.
6. Rustamov D., Shodmonov Sh. Makroiqtisodiyot. – Toshkent: Sharq, 2019.
7. Xalqaro valyuta jamg'armasi (XVJ) va Jahon banki materiallari. – Vashington, 2018–2024 yillar.
8. To'xtaboyev A.M. Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalar faoliyati. – Toshkent: Iqtisodiyot, 2018.
9. Rivojlangan davlatlar tajribasidan: Germaniya "Mittelstand" modeli va AQSh startap-ekotizimiga oid ilmiy maqolalar. – Elektron resurslar (Google Scholar, ResearchGate, 2020–2024).

**INTEGRATION OF LARGE AND SMALL BUSINESSES IN A MODERN MARKET  
ECONOMY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS**

**Isakov A.**

PhD, Assoc.prof.  
Namangan state technical university

**Usmonov A.B.**

Master's student  
Turan International University

**Annotation:** in the context of a modern market economy, the integration of large and small businesses is of strategic importance for Uzbekistan's economy. Global competition, technological changes and rapid changes in consumer demand are encouraging enterprises to cooperate rather than operate independently in a single case. Large companies have great financial and technical capabilities and can organize mass production and export; small and medium-sized enterprises, on the other hand, are superior in working with fast decision-making, the local market and consumer demand. The integration process provides the economy not only with economic benefits, but also social stability, new jobs and innovative development opportunities. This article covers the theoretical foundations of the topic, the world experience, the practices used in Uzbekistan, problems and recommendations, as well as practical and methodological approaches.

**Keywords:** small business, economic growth, integration, win-win, Digital Economy, Innovation, Mittelstand, triple helix, balanced growth.

## O'ZBEKISTONDA YIRIK VA KICHIK BIZNES INTEGRATSIYASI

**Isakov A.**

PhD, dotsent

Namangan davlat texnika universiteti

**Usmonov A.B.**

magistratura bosqichi 2-kurs talabasi

Turan International University

**Annotatsiya:** Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida yirik va kichik biznes integratsiyasi mamlakat iqtisodiyotining barqarorligini ta'minlash, raqobatni oshirish, innovatsiyalarni joriy etish va bandlikni kengaytirishda muhim omil hisoblanadi. Bugungi kunda global iqtisodiyot tezkor rivojlanmoqda, texnologiyalar va raqamli yechimlar iqtisodiy jarayonlarga chuqur ta'sir qilmoqda. Shu sharoitda, yirik kompaniyalar va kichik va o'rta biznes (KOB) o'rtasidagi hamkorlik samarali integratsiya orqali mamlakat iqtisodiyotini barqaror rivojlantirish, ichki bozorni mustahkamlash, ish o'rinlarini yaratish va innovatsion yechimlarni tatbiq etishga yordam beradi. Ushbu maqolada yirik va kichik biznes integratsiyasining nazariy va uslubiy jihatlari, O'zbekistondagi so'nggi holat, xalqaro tajribalar va kelajak istiqbollari tahlil qilinadi.

**Kalit so'zlar:** biznes, integratsiya, vertikal integratsiya, gorizontal integratsiya, bozor iqtisodiyoti, eksport, bozor subyekti, investitsiya

### Kirish

Dunyo bozorida KOB va yirik kompaniyalar o'rtasidagi integratsiya muvaffaqiyatli natijalar beradi. Masalan, G'arbiy Yevropada kichik ishlab chiqaruvchilar yirik kompaniyalar bilan yetkazib berish, ishlab chiqarish va marketing jarayonlariga integratsiyalashgan holda global raqobatda faol qatnashadi. Shu bilan birga, KOBlar yangi texnologiyalarni tezroq joriy etish, mahsulot sifatini oshirish va eksport salohiyatini kuchaytirish imkoniyatiga ega bo'ladi.

O'zbekiston sharoitida 2020-yildan boshlab iqtisodiy islohotlar, xususiyl sektorini rivojlantirish tashabbuslari va Prezident Shavkat Mirziyoyevning farmonlari orqali KOB va yirik biznes integratsiyasi jarayonlari faollashdi. KOBlarni soliq yukidan ozod qilish, kredit va grant resurslari bilan ta'minlash, startup va innovatsion loyihalarni rag'batlantirish kabi chora-tadbirlar integratsiyani qo'llab-quvvatlaydi. Shu bilan birga, vertikal va gorizontal integratsiya mexanizmlari yirik va kichik sub'ektlarni birlashtirib, samarali iqtisodiy tizim yaratadi.

Globalashuv jarayonlari boshlanmagan davrlardayoq jahon bozorida valyuta muomalasida jiddiy cheklovlar yo'q davlatlar yuzaga keldi. Bunday davlatlar qatoriga AQSH, Germaniya, Yaponiya, Buyuk Britaniya, Shveysariya, Kanada, Norvegiya, Niderlandiya, Syangan (Gonkong), BAA va boshqa davlatlarni kiritish mumkin.

Bu davlatlardagi tadbirkorlar o'zlarini erkin bozor subyektlari hisoblab, tashqi iqtisodiy munosabatlarda faol qatnashadilar. Shu bilan birga milliy valyutasi qisman konvertirlanadigan ayrim mamlakatlarda borki, ulardagi tadbirkorlar vakolatli tijorat banklari va davlat milly banklari orqali valyuta muomalalarini amalga oshirib, tashqi bozorda o'z faoliyatlarini olib boradilar. Har qanday sharoitda biznes subyektlari jahon miqyosidagi ochiq bozor ishtirokchilariga aylanib, iqtisodiy munosabatlarda o'z o'rnini topishga intiladi.

O'zbekistonda ham yirik va kichik biznesni hamda xususiyl tadbirkorlikni rivojlantirish davlat tomonidan tartibga solinib, muayyan ishlar amalga oshirilmoqda. Mamlakatda ishbilarmonlik muhiti kengayib bormoqda. Bu haqda ko'p gapirish mumkin. Biroq tanqidiyl jihatdan yondashilsa "xususiyl mulk va tadbirkorlikni yanada rivojlantirish va ularning ta'sirchan himoyasini ta'minlash" masalalarida ham yechimini kutayotgan qator muammolar bor. Ushbu

muammolarni hal etishda xorijiy tajribalarning u yoki bu jihatlarini o'rganish va maqbul chora-tadbirlarni qo'llash bugungi kunning dolzarb masalalaridan biridir.

### Nazariy asoslar

Bozor iqtisodiyoti nazariyasi asosan resurslarning samarali taqsimlanishi, raqobat, erkin tashqi iqtisodiy aloqalar va innovatsion rivojlanish konsepsiyalariga tayangan. Kichik va o'rta biznes iqtisodiyotda ish o'rinlarini yaratish, texnologik yangiliklarni joriy etish va mahalliy ishlab chiqarishni rivojlantirishdagi asosiy sub'ekt sifatida ajralib turadi. Yirik kompaniyalar esa ko'lamli investitsiyalar, global marketing va infratuzilmaviy resurslarni boshqarish imkoniyatiga ega. Shu sababli, yirik va kichik biznes integratsiyasi iqtisodiy samaradorlik, resurslarni tejash va innovatsiyalarni tezkor tatbiq etish uchun zarur.

Mikromoliya va makroiqtisodiy nazariya nuqtai nazaridan KOB va yirik kompaniyalar o'rtasidagi integratsiya iqtisodiy o'sishning strategik mexanizmi hisoblanadi. Vertikal integratsiya orqali kichik ishlab chiqaruvchilar yirik korporatsiyalarning yetkazib beruvchisi yoki hamkor yetkazib berish zanjirining bir qismi bo'lib faoliyat yuritadi, shu bilan sifat va texnologik standartlarni oshiradi. Gorizontall integratsiya esa kooperatsiyalar, klasterlar va hamkorlik orqali KOBlarni birlashtiradi va eksportga yo'naltirilgan mahsulotlar ishlab chiqarishga yordam beradi.VV

### Jadval 1: O'zbekistonda KOB va yirik kompaniyalar statistikasi

Yil	KOB soni	Yirik kompaniyalar soni
2021	45000	1200
2022	47000	1300
2023	49000	1400

Nazariy jihatdan, integratsiya KOB va yirik kompaniyalar o'rtasida o'zaro manfaatlarni mustahkamlash, bozor ulushini oshirish, ichki va xalqaro raqobatda kuchli pozitsiyalarni egallashga xizmat qiladi. Shu bilan birga, monopoliyalashuv xavfi, kichik sub'ektlarning mustaqilligining kamayishi va ichki raqobatning susayishi kabi kamchiliklar ham mavjud. Shu sababli, integratsiya strategiyasi doimo shaffof, raqobatni saqlaydigan va ijtimoiy himoyani ta'minlovchi mexanizmlar bilan birgalikda amalga oshirilishi zarur.

Nazariy asoslar bo'limi yirik va kichik biznesning iqtisodiyotdagi rolini, integratsiya shakllarini va ularning samaradorligini batafsil yoritadi. Shu bilan birga, bozor iqtisodiyoti nazariyasining amaliy tatbiqi, KOB va yirik kompaniyalar o'rtasidagi munosabatlarning ijtimoiy va iqtisodiy natijalari, ish o'rinlari va innovatsion rivojlanishga qo'shgan hissasi tahlil qilinadi. Integratsiyaning nazariy jihatlarini keyingi bo'limlarda O'zbekiston va xalqaro tajribalarga moslashtiriladi.

### Yirik va Kichik Biznes Integratsiyasi

Yirik va kichik biznes integratsiyasi ikki asosiy shaklda amalga oshadi: vertikal va gorizontall. Vertikal integratsiya kichik ishlab chiqaruvchilarni yirik kompaniyalar bilan bog'lab, sifat va texnologik standartlarni oshiradi. Masalan, avtomobil sanoatida kichik ishlab chiqaruvchilar yirik avtomobil kompaniyalariga ehtiyot qismlar yetkazib beradi. Shu bilan birga, yirik kompaniyalar kichik sub'ektlarga texnologik treninglar va sertifikatlash tizimlarini joriy etadi. Vertikal integratsiya nafaqat sifatni oshiradi, balki ishlab chiqarish jarayonlarini optimallashtirish, xarajatlarni kamaytirish va yetkazib berish zanjirini samarali boshqarish imkonini beradi.

Gorizontall integratsiya esa kichik va o'rta bizneslarni birlashtirib, klasterlar va kooperatsiyalar shaklida eksportga yo'naltirilgan mahsulotlar ishlab chiqarishga yordam beradi. Bu nafaqat resurslarni tejashga, balki yangi bozor segmentlariga chiqish va innovatsiyalarni tezroq

joriy etishga imkon beradi. Masalan, Yevropada qishloq xo'jaligi klasterlari kichik fermer xo'jaliklarini birlashtirib, birgalikda xalqaro bozorlarga mahsulot eksport qiladi. Shu tarzda, gorizontal integratsiya KOBlar orasida hamkorlikni mustahkamlaydi va bozor ulushini oshiradi.

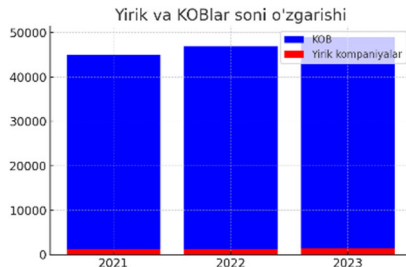
Integratsiyaning afzalliklari: resurslarni tejash, bozor ulushini oshirish, texnologiyalarni joriy etishni tezlashtirish, yangi ish o'rinlarini yaratish va eksport salohiyatini oshirish. Kamchiliklari: kichik sub'ektlarning mustaqilligi kamayishi, monopoliyalashuv xavfi va ichki raqobatning pasayishi. Shu sababli, har bir integratsiya strategiyasi davlat qo'llab-quvvatlashi, moliyaviy va huquqiy kafolatlar bilan birga olib borilishi zarur.

Yirik va kichik biznes integratsiyasi samarali amalga oshirilsa, iqtisodiyotda innovatsiyalar tez joriy etiladi, ichki va xalqaro raqobat kuchayadi, ish o'rinlari ko'payadi, KOBlarning eksport salohiyati oshadi. Shu bois, integratsiya jarayonlari davlat siyosati, moliyaviy qo'llab-quvvatlash, texnologik infratuzilma va ijtimoiy kafolatlar bilan birga olib borilishi kerak.

### Amaliy tajribalar va statistika

Dunyo bozorida yirik va kichik biznes integratsiyasining muvaffaqiyatli tajribalari ko'p. Masalan, Germaniya va Shvetsiyada sanoat klasterlari KOBlarni yirik korporatsiyalar bilan birlashtiradi. Shu orqali KOBlar eksport salohiyatini oshiradi, yangi texnologiyalarni joriy etadi va ish o'rinlarini kengaytiradi. Statistika shuni ko'rsatadiki, klasterlar orqali integratsiyalashgan KOBlar o'rtacha 20-30% samaradorlik oshishini ta'minlaydi.

O'zbekistonda ham Prezident Shavkat Mirziyoyevning 2021-yil va 2023-yil farmonlari asosida KOB va yirik biznesni qo'llab-quvvatlash mexanizmlari joriy etildi. Masalan, "Yoshlar va startaplarni qo'llab-quvvatlash dasturi", kreditlar va grantlar tizimi, soliq imtiyozlari orqali integratsiya jarayonlari faollashdi. Statistik ma'lumotlar shuni ko'rsatadiki, 2023-yilda vertikal integratsiya orqali KOBlar ishlab chiqarish hajmini o'rtacha 25% ga oshirdi va eksport hajmi 15% ga ko'paydi.



Shu bilan birga, yangi ish o'rinlari 10% ga ko'paydi, bu ijtimoiy ahamiyatga ega. Pie chart va bar graphlar yordamida yirik va kichik biznes integratsiyasi natijalari vizual tarzda ko'rsatish mumkin. Masalan, pie chart orqali KOB va yirik kompaniyalar o'rtasidagi ishchi kuchi ulushi, bar graph orqali esa ishlab chiqarish hajmi va eksport salohiyatidagi o'sish ko'rsatiladi. Bu nafaqat ilmiy maqola uchun, balki amaliy tahlil va strategik qarorlar qabul qilish uchun ham muhimdir.

Amaliy tajribalar shuni ko'rsatadiki, davlatning qo'llab-quvvatlashi, texnologik treninglar va moliyaviy resurslar KOB va yirik biznes integratsiyasini muvaffaqiyatli qiladi. Shu bilan birga, integratsiya jarayonlari orqali innovatsion mahsulotlar, xizmatlar va eksport salohiyati oshadi. Bu jarayon mamlakat iqtisodiyotining raqobatbardoshligini kuchaytiradi va barqaror o'sishga hissa qo'shadi.

### Xulosa

Yirik va kichik biznes integratsiyasini rivojlantirish uchun bir qator uslubiy tavsiyalar mavjud. Birinchidan, davlat tomonidan moliyaviy va huquqiy qo'llab-quvvatlash tizimi kuchaytirilishi zarur. Bu kreditlar, grantlar, soliq imtiyozlari va texnologik treninglarni o'z ichiga oladi. Shu tarzda, kichik va o'rta biznes yirik kompaniyalar bilan samarali hamkorlik qilish imkoniga ega bo'ladi.

Ikkinchidan, texnologik integratsiyani rivojlantirish muhim. Raqamli platformalar, elektron savdo va ERP tizimlari orqali KOBlar va yirik kompaniyalar bir-biri bilan tezkor va samarali aloqada bo'la oladi. Shu bilan birga, innovatsion mahsulotlar va xizmatlarni ishlab chiqish jarayonida hamkorlik kuchayadi. Masalan, O'zbekistonda startaplarni qo'llab-quvvatlash

markazlari va texnoparklar KOBlar va yirik kompaniyalar o'rtasidagi integratsiyani mustahkamlashga xizmat o'rirlarini kengaytiradi. Statistika shuni ko'rsatadiki, klasterlar orqali vizual imkoniyatiga ega bo'ladi.

### Manbalar ro'yxati

1. Mesquita, L. F., & Lazzarini, S. G. (2008). Rivojlanayotgan mamlakatlarda kichik va yirik biznes o'rtasidagi gorizontaal va vertikal aloqalar: global bozorlarga kirish imkoniyatlari. *Academy of Management Journal*.
2. Kaiser, F., & Obermaier, R. (2020). Vertikal (no)integratsiya va korxonalar samaradorligi: boshqaruv paradigmasining qayta ko'rib chiqilishi. *Journal of Management Control*.
3. Vrchota, J., Volek, T., & Novotná, M. (2019). Kichik va o'rta biznes subyektlarida "Industry 4.0" texnologiyalarini joriy etuvchi omillar. *Social Sciences, MDPI*.
4. Lee, C., Narjoko, D., & Oum, S. (2019). Janubi-Sharqiy Osiyoda KOBlar va iqtisodiy integratsiya. ISEAS Publishing, Singapur.
5. Zahoor, N., Al-Tabbaa, O., & Khan, Z. (2020). KOBlar hamkorligi va xalqaro bozorga chiqishi: tizimli tahlil va tavsiyalar. *International Journal of Management Reviews*.
6. Grau, A. J., & Reig, A. (2015). Qishloq xo'jaligi sanoatida iqtisodiy inqiroz sharoitida vertikal integratsiya va foydalilik. *Spanish Journal of Agricultural Research*.
7. Ruziev, K., & Midmore, P. (2015). Post-sovet iqtisodiyotlarida moliyalashtirish va aloqadorlik: O'zbekiston misolida. *Journal of Development Studies*.
8. Gaybullaev, O., & Oliński, M. (2020). O'zbekistonda kichik va o'rta biznesning imkoniyatlari va muammolari. *Olsztyn Economic Journal*.
9. Tojiyev, A., & Rakhmonaliev, A. (2025). Texnologik taraqqiyotning KOB rivojlanishiga ta'siri: O'zbekistondagi tendensiyalar va amaliy tajribalar. *Green Economy Development*.
10. Abdullaev, I. (2025). O'zbekiston iqtisodiyotida kichik va o'rta biznesning o'rni va istiqbollari. *Strategik tadqiqotlar jurnali*.

INTEGRATION OF LARGE AND SMALL BUSINESSES IN UZBEKISTAN

**Isakov A.**

PhD, Assoc.prof.

Namangan state technical university

**Usmonov A.B.**

Master's student

Turan International University

**Annotation:** in modern market economies, the integration of large and small businesses is an important factor in ensuring the stability of A country's economy, increasing competition, introducing innovations and expanding employment. Today, the global economy is developing rapidly, technologies and digital solutions have a profound impact on economic processes. Under these circumstances, cooperation between large companies and small and medium-sized businesses (SMEs) will help to sustainably develop the country's economy through effective integration, strengthen the domestic market, create jobs and implement innovative solutions. This article will analyze the theoretical and methodological aspects of large and small business integration, the latest situation in Uzbekistan, international experiences and future prospects.

**Keywords:** enterprise, integration, vertical integration, horizontal integrations, market economy, export, market entity, investment

## TADBIRKORLIK SUBYEKTLARNING RIVOJLANISHINI IQTISODIY O‘SISHDAGI AHAMIYATI

**Anvarjonov J.Q.**

Iqtisodiyot fakulteti 2-kurs magistranti  
Namangan davlat universiteti  
Namangan, O‘zbekiston  
e-mail: anvarjonovjamshidbek44@gmail.com  
ORCID: 0009-0000-5103-4540

**Annotatsiya:** Ushbu maqolada kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish va qo‘llab-quvvatlashning iqtisodiy o‘shish hamda barqaror taraqqiyotdagi o‘rni va strategik ahamiyati o‘rganilgan. Tadqiqotda ushbu sohaning yangi ish o‘rinlari yaratish, aholining daromadlarini ko‘paytirish, innovatsiyalarni joriy etish hamda iqtisodiyotning tarmoqlarini diversifikatsiya qilishdagi vazifalari yoritilgan. Shuningdek, davlat tomonidan berilayotgan soliq va kredit imtiyozlari, moliyaviy manbalardan foydalanish imkoniyatlarining kengayishi va tadbirkorlik muhitini yaxshilashga qaratilgan islohotlarning ta’siri tahlil etilgan. Yakunda kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish mamlakat iqtisodiy barqarorligini mustahkamlash hamda global miqyosda raqobatbardoshlikni oshirishning asosiy omillaridan biri sifatida asoslab berilgan.

**Kalit so‘zlar:** kichik biznes, o‘rta biznes, barqaror rivojlanish, iqtisodiy o‘shish, tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash, innovatsiyalar, yangi ish o‘rinlari, diversifikatsiya, soliq imtiyozlari, kredit yengilliklari, moliyaviy resurslar, davlat siyosati, raqobatbardoshlik.

### Kirish

Dunyo mamlakatlari tajribasi shuni ko‘rsatadiki, iqtisodiy o‘shish va barqaror rivojlanishning muhim omillaridan biri kichik va o‘rta biznes (KOB) sektorini rivojlantirish va samarali qo‘llab-quvvatlashdir. Bu soha iqtisodiyotning harakatlantiruvchi kuchi sifatida qaraladi, chunki u ishlab chiqarishning moslashuvchanligini ta’minlaydi, bozor talablariga tezkor javob qaytaradi, yangi texnologiyalarni joriy etishda faol ishtirok etadi va natijada raqobatbardosh muhitni shakllantiradi.

Kichik va o‘rta biznesning ahamiyati, avvalo, uning aholining bandligini oshirish, ishsizlik darajasini kamaytirish hamda oilaviy farovonlikni ta’minlashdagi o‘rnida yaqqol namoyon bo‘ladi. Bundan tashqari, mazkur sektor aholining tadbirkorlik salohiyatini ro‘yobga chiqarish, mahalliy xomashyo resurslaridan samarali foydalanish va eksport imkoniyatlarini kengaytirish orqali mamlakat iqtisodiyotiga katta hissa qo‘shadi.

Bugungi kunda kichik va o‘rta biznes nafaqat ichki bozorni to‘ldirishda, balki xalqaro bozorlarda ham milliy mahsulotlarimizning sifat va raqobatbardoshligini oshirishda muhim o‘rin egallamoqda. Shu bilan birga, bu sektor innovatsion faoliyatni rivojlantirish, startaplarni qo‘llab-quvvatlash va yangi g‘oyalarning tijoratlashtirilishiga keng imkoniyatlar yaratadi.

O‘zbekiston Respublikasida ham kichik va o‘rta biznesni rivojlantirish davlat siyosatining ustuvor yo‘nalishlaridan biri sifatida belgilangan. So‘nggi yillarda ushbu sohani qo‘llab-quvvatlash maqsadida soliq va bojxona imtiyozlari, kredit va subsidiyalar, yer va mol-mulkdan foydalanish bo‘yicha qulay shart-sharoitlar, shuningdek, huquqiy va institutsional islohotlar amalga oshirilmoqda. Natijada, mamlakat iqtisodiyotida kichik biznesning ulushi ortib, u yalpi ichki mahsulot, bandlik va eksport hajmlarida sezilarli natijalarni bermoqda.

Mazkur maqolada kichik va o‘rta biznesni qo‘llab-quvvatlashning iqtisodiy o‘shish va barqaror rivojlanishdagi strategik ahamiyati chuqur tahlil qilinadi. Shu bilan birga, ushbu sohaning afzalliklari, mavjud muammolar hamda istiqboldagi rivojlanish yo‘nalishlari ilmiy asoslangan tarzda yoritib beriladi.

Adabiyotlar tahlili va metodologiya

Kichik va oʻrta biznes (KOB)ning iqtisodiyotdagi oʻrni masalasi xalqaro va milliy ilmiy adabiyotlarda keng oʻrganilgan. Jahon Banki, Xalqaro Valyuta Jamgʻarmasi, OECD<sup>10</sup> va boshqa xalqaro tashkilotlar hisobotlarida KOB iqtisodiy oʻsish, bandlikni oshirish va innovatsion faoliyatni ragʻbatlantirishda yetakchi sektor sifatida eʼtirof etilgan.

OECD hisobotida KOB sektorining rivojlangan mamlakatlarda barcha korxonalarining 99 foizini tashkil etishi, yalpi ichki mahsulotning 60–70 foizini yaratishi va ish oʻrinlarining asosiy qismini taʼminlashi qayd etiladi [1, p. 17]. Jahon Banki hisobotida esa kichik biznes uchun yaratilgan qulay muhit mamlakatning investitsion jozibadorligi va iqtisodiy barqarorligiga ijobiy taʼsir koʻrsatishi taʼkidlangan [2, p. 22].

Oʻzbek olimlari orasida R. Ishimbayev<sup>11</sup> kichik biznesning raqobatbardoshligini isteʼmolchilar ehtiyojlarini qondirish va xaridor tanloviga mos keladigan mahsulot yaratish qobiliyati bilan bogʻlagan [3, 48-bet]. R. A. Fatxutdinov<sup>12</sup> esa korxonalar raqobatbardoshligini uning innovatsion mahsulot ishlab chiqarish salohiyatida koʻradi [4, 116-bet]. A. P. Gradov<sup>13</sup> kichik korxonalar ustunligini ishlab chiqarish jarayonlari va raqobatчилardan farqli rivojlanish xususiyatlari orqali izohlagan [5, 82-bet]. V. Katkalo<sup>14</sup> nazariyasiga koʻra, raqobatbardoshlik xoʻjalik yurituvchi subyektning maʼlum bir bozor segmentida tashqi muhit tomonidan baholangan ustunligi sifatida qaraladi [6, 63-bet].

Shuningdek, Oʻzbekistonda qabul qilingan “2022–2026 yillarda Yangi Oʻzbekiston Taraqqiyot strategiyasi”<sup>15</sup>da kichik biznesni rivojlantirish, soliq va moliyaviy imtiyozlar berish, biznesni roʻyxatdan oʻtkazish jarayonlarini soddalashtirish ustuvor vazifalar sifatida belgilangan [8, 16-bet].

Adabiyotlar tahlili shuni koʻrsatadiki, kichik va oʻrta biznes nafaqat iqtisodiy oʻsishning drayveri, balki ijtimoiy barqarorlik, innovatsion rivojlanish va hududiy iqtisodiyotni diversifikatsiya qilishning muhim vositasidir.

Shuningdek, Oʻzbekistonda qabul qilingan “Tadbirkorlik faoliyatining erkinligi toʻgʻrisida”gi Qonun, Prezident farmonlari<sup>16</sup> va hukumat qarorlari milliy adabiyotlarda KOBni rivojlantirish va qoʻllab-quvvatlashning huquqiy hamda institutsional asosini belgilab bergan. Ushbu tadqiqotda kichik va oʻrta biznesni qoʻllab-quvvatlashning iqtisodiy oʻsish va barqaror rivojlanishdagi strategik ahamiyatini oʻrganishda quyidagi metodologik yondashuvlardan foydalanildi: Tizimli yondashuv – KOBni milliy iqtisodiyotning ajralmas qismi sifatida koʻrib chiqish, uning YAIM, bandlik, investitsiyalar va eksportdagi oʻrnini tahlil qilish. Qiyosiy tahlil – rivojlangan davlatlar (AQSh, Yevropa Ittifoqi, Yaponiya) tajribasini Oʻzbekiston amaliyoti bilan solishtirish orqali samarali mexanizmlarni aniqlash. Statistika tahlil – rasmiy manbalar asosida KOBning YAIMdagi ulushi, ish oʻrinlari yaratishdagi hissasi, eksport koʻrsatkichlari kabi iqtisodiy

<sup>10</sup> OECD. Small and Medium-sized Enterprises (SMEs): Key Drivers of Economic Growth. Paris: OECD Publishing, 2020. – p. 15–20.

<sup>11</sup> Ишимбаев Р.Н., Инамов Х.А., Мансуралиева К.Р. Конкурентоспособность предприятий и конкурентоспособность товара в информационной экономике. Toshkent: Yashil iqtisodiyot – kelajak iqtisodi konferensiyasi materiallari, 2024. – 48-bet.

<sup>12</sup> Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. Moskva: Ekonomika, 2017. – 116-bet.

<sup>13</sup> Градов А.П. Конкурентная стратегия фирмы. Sankt-Peterburg: Spetsial'naya literatura, 2017. – 82-bet.

<sup>14</sup> Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления в условиях конкуренции. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta, 2016. – 63-bet.

<sup>15</sup> Oʻzbekiston Respublikasi Prezidenti Farmoni. 2022–2026 yillarda Yangi Oʻzbekiston Taraqqiyot strategiyasi. Toshkent, 2022. – r. 15–18.

indikatorlarni o‘rganish. Institutsional yondashuv – davlat siyosati, soliq va moliyaviy imtiyozlar, huquqiy baza hamda tadbirkorlik infratuzilmasining KOB rivojlanishiga ta‘sirini baholash. Nazariy umumlashtirish – iqtisodiy nazariya va amaliy tajriba asosida kichik biznesni qo‘llab-quvvatlashning strategik ahamiyatini umumlashtirish.

Mazkur metodologik yondashuvlar yordamida KOBning iqtisodiy o‘shish va barqaror rivojlanishdagi o‘rni ilmiy asoslangan holda tahlil qilindi.

### Natijalar va muhokama

Kichik va o‘rta biznes (KOB) iqtisodiyotning “tayanch ustuni” hisoblanadi. U nafaqat milliy ishlab chiqarishni rivojlantiradi, balki iqtisodiyotda raqobatni kuchaytiradi, monopoliyaga qarshi muvozanat yaratadi va yangi bozor segmentlarini shakllantiradi. Dunyo tajribasiga murojaat qiladigan bo‘lsak: Germaniyada “Mittelstand” nomi bilan mashhur bo‘lgan kichik va o‘rta korxonalar YAIMning 52 foizini tashkil qiladi va 70 foizdan ortiq ishchi kuchini band qiladi. AQShda esa KOBlar umumiy korxonalar sonining 90 foizidan ko‘prog‘ini tashkil etib, innovatsiyalarni rivojlantirishda hal qiluvchi rol o‘ynaydi. O‘zbekiston sharoitida ham ushbu sektorning iqtisodiy faolligi ortib, YAIMdagi ulushi ham sezilarli foizlarda oshmoqda va eksport tarkibida kichik biznes ulushi yil sayin kengayib bormoqda.

1-jadval.

Kichik tadbirkorlik subyektlarining jami YaIMdagi ulushi<sup>17</sup>

Klassifikator	2020	2021	2022	2023	2024	2025- Q1	2025- Q2
O‘zbekiston Respublikasi	57,5	56,9	54,6	54,3	54,3	45,6	49,6
Qoraqalpog‘iston Respublikasi	62,3	61,4	61,8	64,6	65,8	59,5	61,4
Andijon viloyati	72,7	74,6	69,6	68,6	69,5	60,9	67,0
Buxoro viloyati	76,6	77,1	74,1	72,5	73,0	63,3	70,5
Jizzax viloyati	84,1	81,0	78,7	75,3	74,4	66,1	68,9
Qashqadaryo viloyati	74,1	71,8	70,0	70,5	71,0	62,7	67,7
Navoiy viloyati	27,8	29,2	27,9	28,1	25,1	18,0	21,2
Namangan viloyati	76,3	76,2	74,7	74,3	73,4	67,3	70,1
Samarqand viloyati	75,0	74,3	70,8	72,3	72,3	65,9	68,2
Surxondaryo viloyati	78,0	78,4	77,9	77,4	77,8	72,4	76,3
Sirdaryo viloyati	73,0	71,2	67,8	65,9	68,2	62,1	66,9
Toshkent viloyati	52,0	48,2	49,4	52,2	53,9	50,1	52,2
Farg‘ona viloyati	73,3	72,4	71,6	72,2	73,1	68,3	70,0
Xorazm viloyati	77,4	75,8	71,9	72,7	72,3	65,8	69,0
Toshkent shahri	53,6	51,1	51,2	51,7	52,4	48,9	49,9

O‘zbekiston Respublikasi bo‘yicha ko‘rsatkich 2020-yilda 57,5% bo‘lgan, lekin yillar davomida pasayib 2025-yil I choragida 45,6% gacha tushgan. II chorakda esa biroz o‘shib, 49,6% ni tashkil qilmoqda. Bu shuni ko‘rsatadiki, kichik biznesning YAIMdagi ulushi so‘nggi 5 yilda umumiy pasayish tendensiyasini ko‘rsatmoqda. Biroq 2025-yilning II choragida tiklanish kuzatilmoqda.

Hududlar kesimida asosiy tendensiyalar. Eng yuqori ulushga ega hududlar: Jizzax viloyati: 2020-yilda 84,1%, 2024-yilda 74,4%, 2025-yil II chorakda 68,9%. Namangan viloyati: doimiy

<sup>17</sup> <https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/small-business-and-entrepreneurship-2>

yuqori, 2020-yilda 76,3%, 2025-yil II chorakda 70,1%. Andijon, Farg‘ona, Xorazm, Surxondaryo viloyatlari ham yuqori ko‘rsatkichlarni saqlab qolmoqda (2025-yil II chorakda ~67–76%).

Bu hududlarda kichik tadbirkorlik iqtisodiyotning asosiy harakatlantiruvchi kuchi bo‘lib qolmoqda.

Eng past ulushga ega hududlar:

1. Navoiy viloyati: juda past darajada — 2020-yilda 27,8%, 2025-yil II chorakda 21,2%. Sababi: Navoiy viloyatida yirik sanoat korxonalari (tog‘-kon, kimyo, metallurgiya) YAIMning asosiy qismini egallaydi.
2. Toshkent shahri: 2020-yilda 53,6%, 2025-yil II chorakda 49,9%. Poytaxtda yirik sanoat, xizmat ko‘rsatish va davlat sektori yuqori ulushga ega bo‘lib, kichik biznes ulushi nisbatan past. Qoraqalpog‘iston Respublikasi: 2020-yilda 62,3%, 2025-yil II chorakda 61,4% – barqaror yuqori darajada qolmoqda.

### Umumiy tendensiyalar

Barqaror rivojlanish konsepsiyasi zamonaviy iqtisodiy va ijtimoiy taraqqiyotning eng muhim tamoyillaridan biri hisoblanadi. Ushbu konsepsiya uch asosiy yo‘nalishga tayanadi: iqtisodiy o‘shish, ijtimoiy farovonlik va ekologik muvozanat. Mazkur uchlikni uyg‘unlashtirish va o‘zaro mutanosiblikni ta‘minlashda kichik va o‘rta biznesning (KOB) o‘rni beqiyos darajada ahamiyatlidir. Chunki KOB nafaqat milliy iqtisodiyotning harakatlantiruvchi kuchi, balki jamiyatdagi ijtimoiy barqarorlik, aholining turmush darajasini yaxshilash hamda ekologik xavfsizlikni kafolatlashda ham muhim rol o‘ynaydi. Birinchidan, kichik va o‘rta biznes ijtimoiy barqarorlikni ta‘minlovchi asosiy omillardan biridir. U yangi ish o‘rinlarini yaratish orqali aholining bandligini oshiradi, ishsizlik muammosini kamaytiradi va aholining ijtimoiy faolligini kuchaytiradi. KOBning keng rivojlanishi kambag‘allik darajasini qisqartirishga, aholining daromadlarini barqaror qilishga va ijtimoiy tenglikni ta‘minlashga xizmat qiladi. Shu jihatdan qaraganda, KOB nafaqat iqtisodiy faoliyat yurituvchi subyekt, balki ijtimoiy adolat va farovonlikning ham kafolatchisidir. Ikkinchidan, kichik va o‘rta biznes hududiy rivojlanishda strategik ahamiyat kasb etadi. Ayniqsa, qishloq hududlarida kichik tadbirkorlikni rivojlantirish orqali mahalliy infratuzilma yaxshilanadi, yangi xizmat ko‘rsatish tarmoqlari paydo bo‘ladi va mavjudlari kengayadi. Natijada hududlar o‘rtasidagi iqtisodiy tafovutlar qisqarib, markaziy va chekka hududlar o‘rtasida teng imkoniyatlar shakllanadi. Bu esa aholining o‘z yashash joyida barqaror mehnat qilishi, migratsiya oqimlarining kamayishi va mahalliy resurslarning samarali ishlatilishiga olib keladi. Shu sababli KOB hududiy taraqqiyot va ijtimoiy barqarorlikni mustahkamlovchi hal qiluvchi kuch sifatida namoyon bo‘ladi.

Uchinchidan, kichik va o‘rta biznes ekologik barqarorlikni ta‘minlashda ham alohida o‘rin tutadi. Yirik zavod va fabrikalarga qaraganda KOB ko‘proq ekologik toza texnologiyalarni qo‘llashga moyil bo‘ladi. Ular qayta tiklanadigan energiya manbalaridan foydalanish, chiqindilarni qayta ishlash, organik mahsulotlar ishlab chiqarishga e‘tibor qaratish orqali atrof-muhitni asrashga hissa qo‘shadi. Shu tariqa, KOB iqtisodiy faoliyatni faqat daromad olish vositasi sifatida emas, balki ekologik xavfsizlikni mustahkamlash va kelajak avlodlarga sog‘lom muhit qoldirish imkoniyati sifatida ko‘radi.

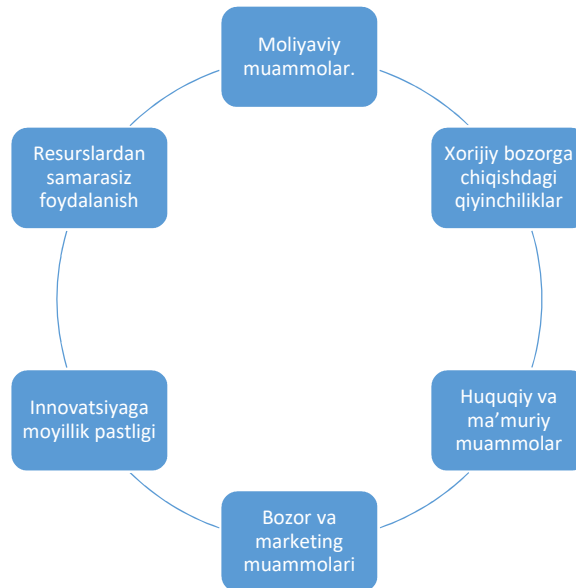
Kichik va o‘rta biznes (KOB) iqtisodiy o‘shish va barqaror rivojlanishning asosiy harakatlantiruvchi kuchlaridan biri bo‘lishiga qaramay, uning samarali rivojlanishida qator muammolar mavjud. Ushbu muammolarni tizimlashtirish orqali ularni hal qilish mexanizmlarini ishlab chiqish mumkin.

### Moliyaviy muammolar

Kredit olishdagi qiyinchiliklar – banklar ko‘pincha KOB subyektlariga kredit berishda yuqori garov talab qiladi. Bu esa yangi biznes boshlamochi bo‘lgan yoshlar va kichik tadbirkorlar

uchun katta to‘siq bo‘ladi. Foiz stavkalari yuqoriligi – imtiyozli kredit dasturlari mavjud bo‘lsa-da, ko‘pchilik tadbirkorlar uchun bank kreditlari hali ham qimmat hisoblanadi. Kapital yetishmasligi – tadbirkorlarning o‘z mablag‘lari ko‘pincha biznesni kengaytirish uchun yetarli bo‘lmaydi (1-rasm).

Huquqiy va ma‘muriy muammolar. Byurokratik to‘siqlar – ro‘yxatdan o‘tish, litsenziya olish, hisobot topshirish kabi jarayonlar ko‘p vaqt va mablag‘ talab qiladi. Huquqiy savodxonlik pastligi – ko‘plab kichik biznes egalari mavjud qonun va tartiblarni yetarli darajada bilmaydi, bu esa huquqiy xatolarga olib keladi. Davlat nazorat organlarining ortiqcha bosimi – ayrim hollarda tadbirkorlar tekshiruvlarning ko‘pligidan faoliyatni erkin yurita olmaydi. Bozor va marketing muammolari. Ichki bozorda raqobatning kuchliligi – yirik korxonalar bilan raqobatlashish kichik biznes uchun qiyin kechadi.



### 1-rasm. Kichik va o‘rta biznes rivojida uchraydigan muammolar

Xorijiy bozorga chiqishdagi qiyinchiliklar – logistika, sertifikatlash va eksport talablarining murakkabligi sababli KOBning xalqaro bozordagi ishtiroki cheklangan. Marketing va reklama tajribasining yetishmasligi – ko‘plab tadbirkorlar mahsulotini samarali targ‘ib qila olmaydi. Kadrlar va bilim muammolari. Malakali kadrlar yetishmasligi – texnologik bilim va zamonaviy boshqaruv ko‘nikmalariga ega mutaxassislar yetarli emas. Biznes-ta’limning rivojlanmaganligi – tadbirkorlarning ko‘pchiligi biznes reja tuzish, menejment va moliyaviy hisob-kitoblarni yuritishda tajribaga ega emas.

Innovatsiyaga moyillik pastligi – kichik korxonalar ko‘pincha eskicha usullar bilan ishlab chiqaradi, bu esa raqobatbardoshlikni pasaytiradi.

### Texnologik va ishlab chiqarish muammolari

Texnika va uskunalarning eskiligi – ko‘plab kichik ishlab chiqarish korxonalari zamonaviy texnologiyalardan foydalanmaydi.

Resurslardan samarasiz foydalanish – energiya va xomashyo tejamkor texnologiyalarning sust joriy etilishi ishlab chiqarish xarajatlarini oshiradi. Innovatsion infratuzilmaning cheklanganligi – startaplar uchun texnopark va inkubatorlar soni yetarli emas. Hududiy muammolar. Qishloq joylarda infratuzilmaning rivojlanmaganligi – transport, kommunikatsiya va elektr energiyasi ta’minotidagi muammolar tadbirkorlik faoliyatini sekinlashtiradi. Hududlar o‘rtasida tengsizlik – Toshkent va yirik shaharlarda biznes yuritish imkoniyatlari ko‘proq bo‘lsa, chekka hududlarda sharoitlar cheklangan.

## Ekologik va barqarorlik bilan bog‘liq muammolar

Atrof-muhit talablariga rioya qilmaslik – kichik korxonalarining bir qismi ekologik talablarni to‘liq bajarmaydi. Yashil texnologiyalarni joriy etishda sustlik – ekologik toza ishlab chiqarish usullari va qayta tiklanuvchi energiyadan foydalanish past darajada. Kichik va o‘rta biznes rivojida uchraydigan muammolar moliyaviy, huquqiy, marketing, kadrlar, texnologik va hududiy sohalarida yaqqol ko‘zga tashlanadi. Ushbu muammolarni hal qilish uchun davlat tomonidan kompleks qo‘llab-quvvatlash mexanizmlarini yanada kuchaytirish, tadbirkorlarning bilim va malakasini oshirish, innovatsion infratuzilmani rivojlantirish hamda xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlarini kengaytirish zarur.

### Xulosa

Kelajakda KOBni rivojlantirish quyidagi yo‘nalishlarda amalga oshirilishi maqsadga muvofiqdir:

1. Raqamli iqtisodiyotga integratsiya: elektron tijorat, elektron to‘lov tizimlari, raqamli marketing vositalaridan keng foydalanish;
2. Startaplar va innovatsiyalarni qo‘llab-quvvatlash: venchur kapital fondlarini yaratish, yosh tadbirkorlarni grant va investitsiyalar bilan ta‘minlash;
3. Xalqaro hamkorlikni kengaytirish: kichik biznesni eksportga yo‘naltirish, “Made in Uzbekistan” brendini rivojlantirish;
4. Hududlarda tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash: qishloq joylarda oilaviy biznes, kooperativlar va fermer xo‘jaliklarini kengaytirish;
5. Kadrlar tayyorlash: tadbirkorlik bo‘yicha maxsus kurslar, treninglar va oliy ta‘limda amaliy yo‘nalishlarni kuchaytirish.

Kichik va o‘rta biznes mamlakat iqtisodiy mustaqilligi, barqaror rivojlanishi va xalqaro raqobatbardoshligini ta‘minlashda hal qiluvchi ahamiyatga ega. Uni qo‘llab-quvvatlash orqali O‘zbekistonning yangi iqtisodiy modeliga o‘tishi tezlashadi va innovatsion taraqqiyot uchun mustahkam zamin yaratiladi.

### Manbalar ro‘yxati

1. Pawlowski, A., & Szyszka, A. (2017). *Monetary Policy and Economic Growth*. Springer International Publishing.
2. Bernanke, B., & Gertler, M. (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.
3. Mishkin, F. S. (2001). The Transmission Mechanism and the Role of Monetary Policy. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 7(1), 13-23.
4. Taylor, J. B. (1993). Discretion versus Policy Rules in Practice. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 39, 195-214.
5. Özdemir, Z. A. (2011). The Role of Monetary Policy in Economic Growth. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 1(2), 95-104.
6. OECD. (2019). *Monetary Policy and Economic Growth: A Guide for Policymakers*. Organization for Economic Cooperation and Development.
7. The Central Bank of the Republic of Uzbekistan. (2023). *Monetary Policy Report*. Tashkent: Central Bank of the Republic of Uzbekistan.
8. Qutbiddinovich S. I., Ikromiddinovich S. K. Tijorat banklarida umumiy ichki audit tekshiruvi uslubiyotini takomillashtirish //Scientific Journal of Actuarial Finance and Accounting. – 2024. – T. 4. – №. 03. – C. 51-5

**THE IMPORTANCE OF ENTREPRENEURIAL DEVELOPMENT IN ECONOMIC  
GROWTH**

**Anvarjonov J.Q**

Master's student

Namangan State University

Namangan, Uzbekistan

e-mail: anvarjonovjamshidbek44@gmail.com

ORCID: 0009-0000-5103-4540

**Annotation:** This article explores the role and strategic importance of the development and support of SMEs in economic growth and sustainable development. The study highlights the tasks of this sector in creating new jobs, increasing the income of the population, introducing innovations and diversifying sectors of the economy. The impact of reforms aimed at improving the tax and credit benefits provided by the state, the expansion of access to financial resources and the entrepreneurial environment has also been analyzed. In conclusion, the development of small and medium-sized businesses is justified as one of the main factors in strengthening the economic stability of the country and increasing competitiveness on a global scale.

**Keywords:** small business, medium business, sustainable development, economic growth, entrepreneurship support, innovation, new jobs, diversification, tax incentives, credit relief, financial resources, public policy, competitiveness.

# ENSURING THE EMPLOYMENT OF WOMEN IN THE DEVELOPMENT OF FAMILY ENTREPRENEURSHIP

**Maftuna Nosirjanova**

Master's student

Turan International University

e-mail: maftunanosirjonova1@gmail.com

**Abstract:** This article reflects on the role of women in the development of family businesses, the conditions created to ensure women's employment in these businesses, the laws enacted, and the proposals for further development. There is a need to expand supportive measures such as special credits, subsidies, and grants for women. Additionally, it is important to develop educational programs and organize specialized training to enhance knowledge in finance and management. Finally, preserving cultural values and respecting them in the development of family businesses is essential, as this approach can align with the traditional norms of the community and contribute to economic growth.

**Keywords:** Family businesses, economic stability, entrepreneurship, gender equality, women's empowerment, government initiatives, cultural preservation, Uzbekistan, social development

## Introduction

Today, family businesses play a vital role in ensuring economic stability, improving employment opportunities, and enhancing the living condition of the living conditions of the population. Recognizing this importance, our president has implemented additional measures to boost the financing of business initiatives within the framework of family business development programs. These initiatives aim to support the growth and sustainability of family-run enterprises which are critical to the local economy. To support this vision, local authorities, and responsible agencies have developed comprehensive roadmaps which outline clear strategies and actions for promoting family businesses.

The Law of the Republic of Uzbekistan on Guarantees of Equal Rights and Opportunities for Women and Men was officially announced on September 3, 2019.<sup>18</sup> This landmark law aims to ensure equality between women, girls, and men across various aspects of life. This law represents a significant step towards creating a more inclusive society by establishing legal frameworks that protect against gender-based discrimination and promote equality in areas such as education, employment, health, and social participation. It underscores the commitment of Uzbekistan to advancing gender equality and empowering women and girls while ensuring that men also benefit from equal opportunities.

From a scientific perspective, several researches have been done on this aspect of family entrepreneurship. For example, in her article, Leona Achtenhagen studied the effect of female membership on family business boards. She examined how having women on the boards of family businesses impacts the decision-making process, leadership dynamics, and overall performance of these businesses. Achtenhagen's research explores the potential benefits and challenges that female board members bring to family-owned enterprises. Her findings contribute to understanding how gender diversity in leadership positions can influence business strategies, innovation, and long-term sustainability within family businesses (Achtenhagen, 2017). In her article, Vanessa Ratten discussed women's entrepreneurship in private business, examining the role of gender in these

---

<sup>18</sup> Law of the Republic of Uzbekistan, от 02.09.2019 г. № LRU-562

businesses and highlighting the personal influence of female leadership in Germany. She focused on the role of women as entrepreneurs, analyzing how they navigate challenges and opportunities in the private sector. Ratten explored the unique qualities and leadership styles that women bring to entrepreneurship, as well as the impact of gender on business practices and success. (Ratten, 2021)

In summary, there is a considerable body of research and a robust framework of governmental legislation addressing the role and development of family businesses. Academic studies have explored various aspects of family entrepreneurship, including gender dynamics, decision-making processes, and the impact of family values on business sustainability.

### Methodology

Family entrepreneurship refers to entrepreneurial activities or businesses that are owned and operated by family members with the goal of generating income. In this type of entrepreneurship, the business is typically a shared venture that involves multiple family members, who contribute their time, resources, and skills to manage and grow the enterprise.

Key characteristics of family entrepreneurship include:

- Family Involvement: The business is controlled and operated by members of a family, often with each member playing a distinct role in the business's operation or management.
- Long-Term Focus: Family-run businesses often prioritize long-term sustainability over short-term profits. They may aim to pass the business down through generations, creating a legacy for future family members.
- Shared Values and Goals: Family members typically have a shared sense of purpose or vision for the business. This can lead to strong internal cohesion, but it can also present challenges when personal relationships and business interests intersect.
- Risk and Reward Sharing: Income, risks, and rewards are typically shared among family members. Successes and failures impact the entire family, which can motivate the group to work closely together or create tension.
- Resource Sharing: Family entrepreneurs often leverage family resources such as capital, time, skills, and networks to grow the business. This collaborative approach can provide advantages, but also challenges regarding control and decision-making.

The program "Every Family is an Entrepreneur" signed by the president on June 8, 2018,<sup>19</sup> aims to promote and support family entrepreneurship, handicrafts, homemaking, and other small-scale activities, to ensure that every family has a stable source of income. This initiative seeks to empower families to become self-sufficient by encouraging them to engage in entrepreneurial ventures, while also contributing to the broader economy. Key objectives and benefits of this program include:

**Income Stability for Families:** By encouraging family-based entrepreneurship, the program provides families with opportunities to generate income. This is particularly beneficial for those who may not have access to traditional forms of employment or for communities with limited job opportunities.

**Promotion of Traditional Crafts and Skills:** The program aims to revitalize and popularize handicrafts, homemade goods, and other traditional forms of business. This helps preserve cultural heritage while offering families a chance to tap into niche markets for unique, handcrafted products.

---

<sup>19</sup> <https://lex.uz/acts/-3772869>

**Job Creation and Unemployment Reduction:** A central focus of the program is to address unemployment by creating opportunities for families to start their own businesses. By supporting family entrepreneurship, the program works to alleviate the economic pressures that often contribute to joblessness in certain regions.

In essence, the “Every Family is an Entrepreneur” program seeks to equip families with the necessary skills and opportunities to become entrepreneurial, thus reducing unemployment, promoting self-sufficiency, and fostering economic growth through family-led enterprises.

To improve family entrepreneurship, various rules and opportunities are being created to support women and government initiatives. For example, special credit programs and loans are being offered to women, making it easier for them to start or expand businesses within family enterprises. Additionally, training programs are provided to help women gain necessary business skills, such as management, marketing, and finance, enabling them to better contribute to and manage family businesses.

### Discussion

Family businesses stand out for their long-term stability and potential to be passed down as a legacy through generation. Beyond economic benefits, they play a significant role in fostering social development. They shared goals and values among family members contribute to internal cohesion, ensuring stability. However, the intertwining of personal relationships with business matters can sometimes lead to conflicts, underscoring the need for effective conflict management strategies. Studies demonstrate that women’s involvement in family business enhances decision-making processes and foster innovation. Women’s active participation in entrepreneurship not only promotes their economic independence but also plays a pivotal role in advancing social equality. This highlights the importance of gender-inclusive policies and practices within family enterprises. The “Every family is an entrepreneur” initiative in Uzbekistan has been instrumental in enabling families to launch and expand businesses. The program has made substantial contributions to economic growth by providing financial support and training. Nevertheless, regional disparities persist, with some areas facing resources and practical support. Addressing these issues could further enhance the program’s impact.

### Results

Family businesses play a vital role in ensuring economic stability and increasing employment opportunities.

Special credits, tailored curricula, and distance learning opportunities created for women are helping to enhance women's involvement and activism in the business sector.

The “Every Family is an Entrepreneur” program is effective in creating jobs and increasing family income, supporting the growth of family businesses.

### Suggestions

As for the recommendations, firstly, we must expand measures to support women, such as increasing the amount of credit and providing subsidies and grants. Additionally, we should develop educational programs by organizing specialized training sessions to enhance knowledge in finance and management. Furthermore, implementing a monitoring and evaluation system is crucial to track the progress and effectiveness of these initiatives. Finally, it is important to preserve cultural values while promoting the growth of family businesses, ensuring that business practices remain aligned with the community’s traditions and ethical standards. By taking these steps, we can create a more inclusive, supportive environment for women in the family business sector, ultimately fostering economic growth and social stability.

References

- Achtenhagen, L., Haag, K., & Welter, F. (2017). The role of gender in family-business research: a systematic review of the literature. *Women Entrepreneurship in Family Business*, 16-45.
- Ratten, V. (2021). Family business and sport entrepreneurship. *Journal of Family Business Management*, 11(3), 300-312.
- Olson, P. D., Zuiker, V. S., Danes, S. M., Stafford, K., Heck, R. K., & Duncan, K. A. (2003). The impact of the family and the business on family business sustainability. *Journal of business venturing*, 18(5), 639-666.
- Hisrich, R. D., & Fülöp, G. (1997). Women entrepreneurs in family business: The Hungarian case. *Family Business Review*, 10(3), 281-302.
- Ramadani, V., Dana, L. P., Sadiku-Dushi, N., Ratten, V., & Welsh, D. H. (2017). Decision-making challenges of women entrepreneurship in family business succession process. *Journal of enterprising culture*, 25(04), 411-439.

**08.00.16 – RAQAMLI IQTISODIYOT VA XALQARO RAQAMLI  
INTEGRATSIYA**

## QISHLOQ XO'JALIGIDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNI QO'LLASH

**Yoqubjonov Rahmonjon Rahimjon o'g'li**

o'qituvchi

Yashil iqtisodiyot va barqaror biznes kafedrası

Namangan davlat universiteti

e-mail: rahmonjonyoqubjonov@gmail.com

**Annotatsiya:** O'zbekiston kabi qishloq xo'jaligi rivojlangan mamlakatlar uchun raqamli qishloq xo'jaligining joriy etilishi qishloq xo'jaligi sektorini modernizatsiya qilish, xalqaro bozorda raqobatbardoshlikni oshirish va ichki bozorda narxlarning barqarorligini ta'minlash yuzasidan muhim ilmiy taklif va amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan.

**Kalit so'zlar:** Raqamli qishloq xo'jaligi, raqamli texnologiyalar, qishloq xo'jaligi 4.0, aqlli fermerlik, oziq-ovqat xavfsizligi.

### Kirish

O'zbekiston kabi qishloq xo'jaligi rivojlangan mamlakatlar uchun raqamli qishloq xo'jaligining joriy etilishi qishloq xo'jaligi sektorini modernizatsiya qilish, xalqaro bozorda raqobatbardoshlikni oshirish va ichki bozorda narxlarning barqarorligini ta'minlash yuzasidan muhim ahamiyatga ega. Shuningdek, raqamli qishloq xo'jaligi yordamida fermerlar va agrobiznes korxonalari zamonaviy ma'lumotlarga va ilg'or texnologiyalarga asoslangan qarorlar qabul qilishlari, bozor talablarini tezda anglashlari va mahsulotlarini sifatli va samarali tarzda yetkazib berishlari mumkin.

### Adabiyotlar tahlili

Qishloq xo'jaligini rivojlantirish bo'yicha bir qator taniqli xorijiy iqtisodchi olimlardan I.A.Altuxov [1], I.N.Buzdalov [2], M.Bakket [3], V.M.Bautin [4] va boshqalar katta hissa qo'shganlar.

O'zbekistonlik iqtisochi olimlardan Q.H.Abdurahmonov [5], Y.A.Abdullayev [6], S.S.G'ulomov [7], M.SH.Sharifxo'jayev [8] va boshqa bir qator olimlar ilmiy ishlarida qishloq xo'jaligini boshqarishning nazariy va uslubiy asoslari atroflicha yoritilgan. Shuningdek, B.A.Akramov [9], B.Berkinov [10], F.Nazarova [11], K.A.Nasirova [12], R.X.Tashmatov [13] lar tomonidan agrar soha muammolari, shu jumladan, qishloq xo'jaligi korxonalarini rivojlantirishning nazariy asoslari hamda tadbirkorlik sohasini takomillashtirishga qaratilgan tadqiqotlar olib borilgan. Ammo, mazkur tadqiqotlarda O'zbekiston mintaqalarida qishloq xo'jaligini rivojlantirish yo'nalishlariga ta'sir etuvchi omillar, sohani rivojlantirishdagi muammolar hamda sohani boshqarishning iqtisodiy mexanizmini takomillashtirish masalalariga etarlicha e'tibor berilmagan va ushbu muammo alohida ilmiy tadqiqot ob'ekti sifatida o'rganilmagan. Mazkur ishning boshqa ilmiy ishlardan farqi shular bilan belgilanadi.

### Tadqiqot metodologiyasi

Maqola jarayonida statistik guruhlash va taqqoslash, qiyosiy tahlil, tarkibiy tahlil, iqtisodiy tahlil, funktsional yondashuv, monografik kuzatish usullaridan foydalanilgan.

### Tahlillar va natijalar

Qishloq xo'jaligini raqamlashtirish so'nggi o'n yillikda ushbu muammolarning yangi yechimi sifatida paydo bo'lib, oziq-ovqat muammosiga qarshi kurashish uchun ko'plab imkoniyatlar oynalarini ochib berdi. Qishloq xo'jaligini raqamlashtirishga qaratilgan sa'y-harakatlar yangilik emas. Darhaqiqat, Global Positioning Systems (GPS) kabi ba'zi raqamli vositalar 2000-yildan oldin qishloq xo'jaligi maqsadlarida ishlatilgan. Bugungi kunda "qishloq xo'jaligini raqamlashtirish" atamasi "Internet of Things" orqali bog'langan sun'iy intellekt, katta ma'lumotlar, robototexnika, uchuvchisiz aviatsiya tizimlari, sensorlar va aloqa tarmoqlari kabi ilg'or raqamli texnologiyalarni fermer xo'jaligi ishlab chiqarish tizimiga integratsiyalash jarayonini anglatadi. To'rtinchi sanoat inqilobining kichik sohasi sifatida (Sanoat 4.0) bu ishlab chiqarish jarayoniga o'zaro bog'langan aqlli, raqamli texnologiyalarni integratsiyalash orqali mashina dominantidan raqamli ishlab chiqarish tizimlariga o'tish bilan bog'liq. Raqamli qishloq xo'jaligi Birlashgan Millatlar Tashkilotining Barqaror Rivojlanish Maqsadlari kabi qashshoqlikni qisqartirish kabi yuqori maqsadlarga erishish maqsadida qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishida ilg'or – mavjud yoki rivojlanayotgan texnologiyalarni qo'llashga yordam beradi.

Zamonaviy dunyoda qishloq xo'jaligining rivojlanishi global demografik o'zgarishlar, oziq-ovqat xavfsizligi, iqlim o'zgarishlari va resurslarning cheklanganligi kabi jiddiy muammolar oldida turibdi. XXI asrning eng dolzarb vazifalaridan biri asosiy iste'mol mahsulotlari ishlab chiqarishni oshirish hamda ularni barqaror va ekologik jihatdan toza tarzda etishtirishdir. Shu maqsadda raqamli qishloq xo'jaligi – yangi texnologik yo'nalishning paydo bo'lishi sohani tubdan yangilash imkonini beradi.

Raqamli qishloq xo'jaligi – bu qishloq xo'jaligi sohasida raqamli texnologiyalardan foydalanishni o'z ichiga olgan innovatsion yondashuvdir. U yer resurrlaridan unumli foydalanish, yangi texnika-texnologiyalarni qo'llash, ekinlarni joylashtirish va yerdan foydalanuvchilar kesimida boshqarishni o'z ichiga oladi.

Raqamli qishloq xo'jaligi qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishini fermer xo'jaligidan iste'molchigacha birlashtirish uchun raqamli texnologiyalardan foydalanishni anglatadi. Ushbu kontseptsiya qishloq xo'jaligi amaliyotlarini yanada samarali, barqaror va samaraliroq qilish uchun tubdan o'zgartiradi.

Raqamli qishloq xo'jaligi hosildorlik, samaradorlik va barqarorlikni oshirish uchun ilg'or texnologiyalarni fermerlik amaliyotiga integratsiya qilishni anglatadi. Asosan, qishloq xo'jaligi faoliyatini kuzatish, tahlil qilish va boshqarish uchun sensorlar, ma'lumotlar tahlili, narsalar interneti (IoT), sun'iy intellekt (AI) va bulutli hisoblash kabi vositalardan foydalanishni o'z ichiga oladi.

Raqamli qishloq xo'jaligi dehqonchilik amaliyoti va qishloq xo'jaligi tizimlarini yaxshilash uchun ilg'or texnologiyalar va ma'lumotlarga asoslangan yondashuvlardan foydalanishni anglatadi. U qishloq xo'jaligida samaradorlik, mahsuldorlik va barqarorlikni oshirish uchun sensorlar, dronlar, GPS, robototexnika va sun'iy intellekt kabi vositalarni birlashtirishni o'z ichiga oladi.

O'zbekiston kabi qishloq xo'jaligi rivojlangan mamlakatlar uchun raqamli qishloq xo'jaligining joriy etilishi qishloq xo'jaligi sektorini modernizatsiya qilish, xalqaro bozorda raqobatbardoshlikni oshirish va ichki bozorda narxlarning barqarorligini ta'minlash yuzasidan muhim ahamiyatga ega. «Raqamlashtirish bo'lmasa, sohada haqqoniy statistika bo'lmaydi. To'g'ri ma'lumot bo'lmagach, agroxizmatlar rivojlanmaydi, fermerlar qachon nimani eksa, ko'proq daromad olishini bilmaydi. Shuning uchun bu jarayonni tezlashtirish kerak», — deydi davlat rahbari. Shuningdek, raqamli qishloq xo'jaligi yordamida fermerlar va agrobiznes korxonalarini zamonaviy ma'lumotlarga va ilg'or texnologiyalarga asoslangan qarorlar qabul qilishlari, bozor talablarini tezda anglashlari va mahsulotlarini sifatli va samarali tarzda yetkazib berishlari mumkin.

Vazirlik qishloq xo'jaligi va oziq-ovqat xavfsizligi sohasida yagona davlat siyosatini amalga oshiruvchi davlat boshqaruvi organi hisoblanishi O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2019-yil 9-iyuldagi 571-son qarorining 1-ILOVAsi bilan belgilab qo'yilgan. Ushbu vakolati doirasida vazirlik tomonidan 2019-2023-yillarda qishloq xo'jaligi sohasiga doir 331 ta normativ-huquqiy hujjatlar qabul qilingan.

Xususan, 2023-yilda agrar islohotlarni takomillashtirish bo'yicha 14 ta qonun loyihasi, 17 ta Prezident Farmoni loyihasi, 22 ta Prezident Qarori loyihasi, 91 ta Hukumat Qarori loyihalari ishlab chiqilib, ulardan 55 tasi, jumladan 4 ta Qonun, 8 ta Prezident Farmoni, 16 ta Prezident Qarori, 26 ta Hukumat qarori normativ hujjatlar qabul qilindi.

O'zbekistonda raqamli qishloq xo'jaligiga o'tish borasida bir qator ishlar amalga oshirilmoqda. Quyidagi ma'lumotlar sohada amalga oshirilayotgan bu boradagi izchil islohotlarni ko'rsatadi:

“e-Fitouz” AAT xalqaro Konvensiyaning (IPPC) “e-Phyto Solutions” Atga integratsiya qilinishi, 80 dan ortiq davlatlar bilan elektron ma'lumotlar almashinuvi imkoniyati yaratildi.

Sohada 7 ta yangi axborot tizimi joriy qilinib, sohadagi 40 ta yo'nalishlar (82 %) raqamlashtirildi. Agroklasterlar, fermer xo'jaliklari, tadbirkorlik subyektlari va aholi tomorqa yer egalari xizmat ko'rsatadigan idoralarning barcha axborot tizimlariga integratsiya qilindi. Masalan, “e-Fitouz”, “Dala nazorati”, “Chigirtka”, “E-Biosifat”, “Uzagrolab”, “Statistika”, “karantin.uz” va “Agroko'makchi” axborot tizimlari.

“Agroko'makchi” mobil ilovada zararli organizmlarga qarshi uyg'unlashgan (IPM) kurash; himoya qilish vositalari va mineral o'g'itlar; biolaboratoriyalar; o'simlik klinikalari; meva-sabzavotlarni qadoqlash korxonalar; xorijga eksport qilinishi mumkin bo'lgan meva-sabzavotlar hamda xorijiy davlatlar; uyg'unlashgan himoya qilish bo'yicha tavsiyalar; agrokimyoviy tahlil laboratoriyalari; importda hududlarning fitosanitar holati; inspektorini chaqirish tugmasi va aholiga ko'rsatilgan xizmatga baho berish yo'lga qo'yildi.

Elektron dala nazorati, 24/7 xizmat, inspektorini chaqirish tugmasi, QR-kod tizimi, 6 turdagi ariza o'rni 1 ta elektron ariza, SMS-xabar, 100 % onlayn oferta va to'lov, ruxsatnomalarni ko'rib chiqish muddatlari eksportda 10 kundan 1 kungacha, importda 30 kundan 3 kungacha qisqartirildi, 1288 qisqa raqamli “Call markaz” ishga tushirildi.

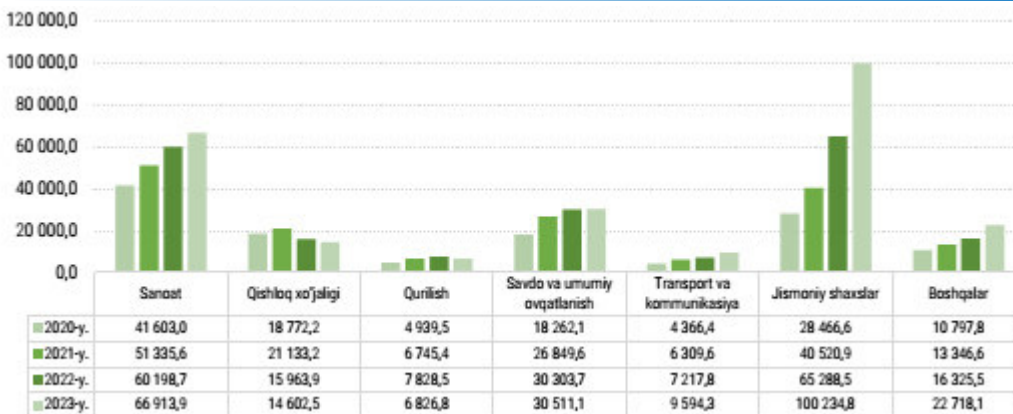
“Uzagrolab.uz” elektron platformasida agroklaster va fermer xo'jaliklarining 850 ming gektar maydonlari konturbay agrokimyoviy xaritanomalari elektron shaklda tayyorlab berildi. 149 mingta xalqaro va 100 mingta ichki fitosanitariya sertifikatlari, 126 mingta transport birligini ochish va karantin ko'rigi dalolatnomasi, 34 mingta import karantin ruxsatnomasi, 64 mingta zararsizlantirish dalolatnomasi elektron rasmiylashtirildi.

O'zbekiston Respublikasi qishloq xo'jaligini rivojlantirish uchun geoaxborot tizimidan foydalanishni joriy qilmoqda. Bu tizimda 6 turdagi asosiy qishloq xo'jaligi ekinlari (paxta, g'alla, sholi, kartoshka, makkajo'xori hamda moyli ekinlar) uchun ma'lumotlar to'plangan.

Qishloq xo'jaligida ilm-fan, ta'lim, axborot va maslahat xizmatlari tizimini rivojlantirishga e'tibor qaratilmoqda. Biroq, hozirda ilmiy-tadqiqotlar uchun davlat investitsiyalari darajasi qishloq xo'jaligi umumiy budjetining 0,2 foizini tashkil etadi, bu esa yetarli emas.

Qishloq xo'jaligini moliyalashtirish uchun byudjet mablag'laridan foydalanish samaradorligini oshirish kerak. 2023 yilda O'zbekistonda qishloq xo'jaligi uchun davlat xarajatlari 657 (mlrd so'm)ni tashkil etdi, bu esa o'tgan yilga nisbatan 6.7%ga yuqori ko'rsatkichdir.

Qishloq xo'jaligiga ajratilayotgan kredit mablag'lari esa quyidagi jadvalda keltirilgan:

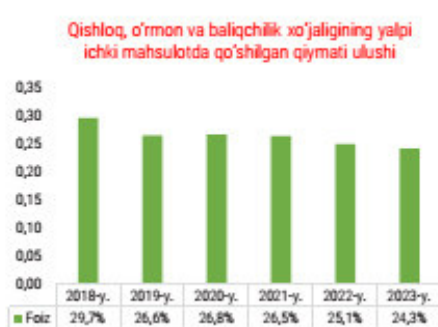


## 1-rasm. O'zbekiston Respublikasi tijorat banklari tomonidan ajratilgan kreditlar, mlrd.so'm<sup>20</sup>

Raqamli qishloq xo'jaligi: O'zbekistonda raqamli qishloq xo'jaligi bo'yicha amalga oshirilgan ilmiy ishlar geoaxborot tizimini joriy qilish va qishloq xo'jaligi ekinlari mahalliy navlarining hosildorligini oshirishga qaratilgan.

Umuman, O'zbekistonda raqamli qishloq xo'jaligiga o'tish borasida bir qator ishlar amalga oshirilmoqda, lekin hali ko'p ishlar qilish zarur. Ilmiy-tadqiqotlar, geoaxborot tizimini rivojlantirish va byudjet mablag'laridan foydalanish samaradorligini oshirishga e'tibor qaratilmoqda.

O'zbekistonda 2023 yil qishloq xo'jaligi YaIMning 24,3 foizini tashkil qilib, mehnatga layoqatli aholining 27 foizini ish bilan ta'minlovchi samarali davlat siyosati sharoitida mamlakat iqtisodiy o'sishining asosiy omillaridan biri bo'lishi mumkin. Mazkur siyosatning samarali amalga oshirilishi natijasida qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksporti hajmi hamda fermerlar va agrotashkilotlar daromadlari oshadi, qishloq joylarda minglab yangi ish o'rinlari yaratiladi. Bu yerlarda yashash darajasi ko'tariladi, bir qator oziq-ovqat mahsulotlari aholi uchun arzonroq bo'ladi va mamlakat ishonchli oziq-ovqat xavfsizligini ta'minlay oladi.



### Tarmoqning rivojlanishiga,

-qishloq xo'jaligi mahsulotlari 404,6 trillion so'm, ulushi 94,9 foiz, o'sish sur'ati 103,9 foiz;

-o'rmon xo'jaligi mahsulotlari 10,4 trillion so'm, ulushi 2,4 foiz, o'sish sur'ati 102,7 foiz;

-qishloq xo'jaligida ko'rsatilgan xizmatlar va ovchilik 6,9 trillion so'm, ulushi 1,6 foiz, o'sish sur'ati 104,1 foiz;

-baliqchilik xo'jaligi mahsulotlari 4,3 trillion so'm, ulushi 1 foiz, o'sish sur'ati 107,4 foiz darajasida o'sishi asosiy omil bo'ldi.

## 2-rasm Qishloq, o'rmon va baliqchilik xo'jaligining yalpi ichki mahsulotda qo'shilgan qiymati ulushi<sup>21</sup>

Raqamli qishloq xo'jaligi sohasidagi olimlar va tadqiqotchilarning ishlari ko'pincha umumjahon iqtisodiyoti, texnologiya innovatsiyalari va qishloq xo'jaligi iqtisodiyotining kesishmasida joylashgan bo'lib, bu sohada qator ilmiy va texnologik tashkilotlar hamkorligi bilan

<sup>20</sup> Manba: O'zbekistonda qishloq xo'jaligi, faktlar va tendensiyalar 2023-yil

<sup>21</sup> Manba: Statistika agentligi

rivojlangan. Raqamli qishloq xo'jaligining rivojlanishi mutaxassislar, tadqiqotchilar, fermerlar va texnologiya provayderlarining o'zaro hamkorligi natijasida yuzaga kelgan.

Qishloq xo'jaligiga raqamli texnologiyalarni faol tatbiq etish, zamonaviy texnologiyalarni qo'llash orqali yer maydonlari va ekinlarini obyektiv xaritalashga doir ishlarni amalga oshirishni nazarda tutadi va bu orqali qishloq xo'jaligi unumdorligini oshirishga erishiladi. Qishloq xo'jaligi vazirligi, OneSoil, Boston Consulting Group kompaniyalari bilan hamkorlikda O'zbekistonda qishloq xo'jaligida sun'iy yo'ldosh ma'lumotlardan foydalanishga doir bitim imzolandi.

Mazkur bitim "Aqlli qishloq xo'jaligi" Konsepsiyasi doirasida qishloq xo'jaligiga raqamli texnologiyalarni faol tatbiq etish, zamonaviy texnologiyalarni qo'llash orqali O'zbekistondagi yer maydonlari va ekinlarini obyektiv xaritalashga doir ishlarni amalga oshirishni nazarda tutadi.

Umuman olganda, raqamli qishloq xo'jaligi ishlab chiqarishni tashkil etish uchun texnologiyalarni to'g'ri tanlash, ulardan samarali foydalanish va doimiy innovatsiyalar joriy etish talab etiladi. Ushbu yondashuv notekis sharoitlarda ham barqaror ishlab chiqarishni ta'minlaydi va qishloq xo'jaligi sektorining raqobatbardoshligini oshiradi.

### Xulosa

O'zbekiston qishloq xo'jaligi rivojlangan mamlakatlar uchun raqamli qishloq xo'jaligining joriy etilishi qishloq xo'jaligi sektorini modernizatsiya qilish, xalqaro bozorda raqobatbardoshlikni oshirish va ichki bozorda narxlarning barqarorligini ta'minlash yuzasidan muhim ahamiyatga ega.

«Raqamlashtirish bo'lmasa, sohada haqqoniy statistika bo'lmaydi. To'g'ri ma'lumot bo'lmagach, agroxizmatlar rivojlanmaydi, fermerlar qachon nimani eksa, ko'proq daromad olishini bilmaydi. Shuning uchun bu jarayonni tezlashtirish kerak», — deydi davlatimiz rahbari. Shuningdek, raqamli qishloq xo'jaligi yordamida fermerlar va agrobiznes korxonalari zamonaviy ma'lumotlarga va ilg'or texnologiyalarga asoslangan qarorlar qabul qilishlari, bozor talablarini tezda anglashlari va mahsulotlarini sifatli va samarali tarzda yetkazib berishlari mumkin.

### Manbalar ro'yxati

1. Алтухов И.А., Девяткина Л.Н. Становление фермерства в России // Аграрная наука. - М., 2000. - № 8. - С. 2-3.
2. Буздалов И.Н. Аграрная реформа в России (концепции, опыт, перспективы). - М.: «Знание», 2000. - С. 325.
3. Баккет М. Фермерское производство: организация, управление, анализ. - М.: Агропромиздат, 2002. - С. 470.
4. Баутин В.М. Понятие «инновация» как экономическая категория // Развитие инновационной деятельности в АПК: материалы международной научно-практической конференции. - М.: ФГНУ «Росинформагротекс», 2003. - С. 251-253.
5. Abdurahmonov Q.H., Imomov V.A. O'zbekistonda mehnat potentsialidan samarali foydalanish va uni boshqarish. Monografiya. – T.: Akademiya, 2008. – B. 224.
6. SHarifxo'jaev M., Abdullaev Yo. Menejment. Darslik. – T.:
7. «O'qituvchi», 2001. – B. 451.
8. G'ulomov S.S. va boshqalar. Tadbirkorlik va kichik biznes. – T.: «Mehnat», 2002. – B. 337.
9. SHarifxo'jaev M., Abdullaev Yo. Menejment. Darslik. – T.: «O'qituvchi», 2001. – B. 451
10. Akramov B.A. va boshqalar. Qishloqda fermer xo'jaliklarini yuzaga kelishi va rivojlanishining asosiy tamoyillarini belgilash: uslubiy qo'llanma. – T., 2007. – B. 23.
11. Berkinov B., Tashmatov R.X. O'zbekistonda fermer xo'jaliklar va ularga xizmat

- ko'rsatuvchi bozor infratuzilmalarni rivojlantirish istiqboli. Ilmiy-ommabop nashr. – T.: TDIU, 2008. – B. 43.
12. Nazarova F. Iqtisodiyotni erkinlashtirish sharoitida O'zbekiston agrar sektorini rivojlantirish istiqbollari: i.f.d. ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya avtoreferati. – T., 2001. – B. 31.
  13. Nasirova K.A. Yirik ishlab chiqarish korxonalari qoshida kichik biznesni tashkil etish va boshqarish yo'llari: i.f.n. ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya avtoreferati. – T., 2011. – B. 10
  14. Tashmatov R.X. Fermer xo'jaliklari kooperatsiyasi va bozor infratuzilmalari rivojlanishini boshqarish: i.f.n. ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya avtoreferati. – T., 2010. – B. 12.
  15. O'zbekiston Respublikasi yillik statistic to'plami 2023 yil.
  16. O'zbekiston fermerlari Kengashi hisobotlari. 2023 yil.
  17. Yakubjonov Rahmonjon. "Gradual Diversification of the Agricultural System in the Regions". Modern Journal of Social Sciences and Humanities Vol. 5 (2022)
  18. Якубжанов Рахманжон. "Роль Сельского Хозяйства В Экономике Нашей Страны". Central Asian Journal of Education and Innovation Vol. 2 (2023)
  19. O'zbekistonda qishloq xo'jaligi Faktlar va tendensiyalar 2023-yil
  20. Сирожиддинов К. И. ВОПРОСЫ РАСШИРЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКСПОРТА ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В УЗБЕКИСТАНЕ //П76 Приоритетные векторы развития промышленности и сельского. – 2022. – С. 251.
  21. Сирожиддинов К. И. Наманган вилоятида аграр соҳанинг ривожланиши тенденциялари таҳлили //Экономика и финансы (Узбекистан). – 2015. – №. 4. – С. 61-66.

APPLICATION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN AGRICULTURE

**Yakubjanov Rahmonjon Rahimjan oqli**

lecturer

Department for green economy and sustainable business

Namangan State University

e-mail: rahmonjonyoqubjonov@gmail.com

**Annotation:** The introduction of digital agriculture for agricultural developed countries such as Uzbekistan has developed an important scientific proposal and practical recommendations on the modernization of the agricultural sector, increasing competitiveness in the international market and ensuring the stability of prices in the domestic market.

**Keywords:** digital agriculture, digital technology, agriculture 4.0, smart farming, food security

## ORGANIZING AND DEVELOPING A FAMILY BUSINESS IN THE DIGITAL ECONOMY

Abdumutalliyev Abdulaxad  
Turan International University  
[aabdulaxad@turantian.edu](mailto:aabdulaxad@turantian.edu)

**Keywords:** Family business, digital economy, digital transformation, e-commerce, social media, business strategy, innovation, generational dynamics.

**Abstract:** In the contemporary business landscape, the digital economy is reshaping traditional business models, presenting both challenges and opportunities for family businesses. The paper explores how family businesses can effectively organize and develop their operations within the framework of the digital economy. The discussion highlights the importance of digital transformation, innovation, and strategic leadership in maintaining family business continuity and fostering growth. Furthermore, the paper examines the role of technology in enhancing communication, decision-making, and marketing, while addressing the cultural and generational dynamics unique to family-run businesses. The successful integration of digital tools requires a shift in mindset and an understanding of digital trends to stay competitive. By focusing on key digital strategies such as e-commerce, social media, and data analytics, this paper outlines pathways for family businesses to thrive in the evolving business ecosystem. The digital economy is transforming the way businesses operate, offering both challenges and opportunities for family-owned enterprises. This paper explores how family businesses can effectively develop and thrive in the digital economy by leveraging digital tools and adopting modern business strategies. The study examines the key components of digital transformation, including e-commerce, digital marketing, data analytics, and technological innovation.

### I. INTRODUCTION

The digital economy refers to the shift in the economic structure influenced by technology, where businesses leverage the internet and digital tools for operational efficiency, communication, and customer interaction. Family businesses, often built on long-standing traditions and values, face a unique challenge in adapting to the rapid pace of digital transformation. Despite these challenges, the digital economy offers significant growth potential for family-owned enterprises. This paper explores how family businesses can successfully organize and develop in the digital economy by embracing digital technologies and modern management practices. Family businesses, which often rely on long-standing traditions and values, are increasingly being required to adapt to these technological changes to stay competitive. The digital economy, characterized by the widespread use of digital technologies, offers family businesses new avenues for growth, including global market access, enhanced customer relationships, and operational efficiency. This paper aims to explore how family businesses can successfully develop and navigate the digital economy, focusing on key strategies such as digital transformation, e-commerce, and data-driven decision-making.

### II. THE ROLE OF FAMILY BUSINESSES IN THE DIGITAL ECONOMY

Family businesses are a significant part of the global economy, accounting for a large share of GDP and employment. However, many of these businesses still operate based on traditional models, which can hinder their ability to compete in a rapidly changing digital environment. Embracing digital tools is not only necessary for survival but also for innovation and market expansion. The digital economy facilitates access to global markets, streamlines operations, and enables more personalized customer engagement, all of which are crucial for family businesses aiming for sustainable growth. The digital economy refers to the integration of digital technologies

into all aspects of business operations, from product development to customer engagement. For family businesses, the digital economy presents both a challenge and an opportunity. Traditional family-owned businesses often operate in industries that may be slow to adopt digital tools, making them vulnerable to competitors that are quicker to innovate. However, the digital economy also offers a range of opportunities for growth and expansion, such as online sales channels, digital marketing, and data-driven strategies for customer acquisition and retention

### III. ORGANIZING FAMILY BUSINESSES FOR DIGITAL SUCCESS

Effective organization is key to ensuring that family businesses thrive in the digital age. The organizational structure of a family business must evolve to accommodate new technologies and a more tech-savvy workforce. This may involve hiring digital experts, restructuring management roles to include positions focused on IT and digital marketing, and fostering an innovation-driven company culture.

**Leadership and Governance:** Family businesses must have a clear governance structure to address the needs of digital transformation. It is crucial for family members to understand the importance of leadership in navigating technological change. A collaborative approach, with clear roles and responsibilities, can ensure that the business transitions smoothly into the digital landscape.

**Technology Adoption:** Integrating new technologies into business operations can be challenging. Family businesses must prioritize the adoption of tools that improve operational efficiency, such as cloud-based software, customer relationship management (CRM) systems, and enterprise resource planning (ERP) systems. Moreover, digital marketing tools like search engine optimization (SEO), content management, and social media marketing are essential for maintaining visibility in a competitive market. By leveraging data analytics tools, family businesses can gain insights into consumer behavior, market trends, and operational efficiencies, allowing them to make informed decisions that drive growth and profitability.

### IV. DEVELOPING FAMILY BUSINESSES IN THE DIGITAL ECONOMY

In addition to organizational changes, developing a family business in the digital economy requires strategic thinking and the implementation of innovative business models.

**E-Commerce and Digital Sales Channels:** The rise of e-commerce has transformed how businesses interact with customers. Family businesses can develop their online presence through user-friendly websites, e-commerce platforms, and mobile applications. By creating an online store, family businesses can tap into global markets and expand their customer base.

**Social Media and Customer Engagement:** Social media platforms like Facebook, Instagram, LinkedIn, and Twitter provide family businesses with powerful tools for marketing, customer engagement, and brand building. A well-crafted social media strategy can help family businesses reach new customers, build relationships, and foster brand loyalty.

**Data Analytics and Decision-Making:** The use of data analytics allows family businesses to make informed decisions. By collecting and analyzing data on customer behavior, sales trends, and operational performance, businesses can optimize marketing efforts, improve product offerings, and identify growth opportunities.

**Generational Dynamics and Challenges:** A unique characteristic of family businesses is the generational shift in leadership. As family members from different generations manage the business, it is essential to balance traditional values with modern digital strategies. Younger generations may be more open to digital innovations, while older generations may be more cautious about adopting new technologies. Addressing these generational dynamics is critical to ensuring a successful transition into the digital economy. Family businesses may encounter resistance from

older generations who are accustomed to traditional ways of doing business. Overcoming this resistance requires clear communication, education, and demonstrating the long-term benefits of digital adoption. Many family businesses may not have in-house expertise to navigate digital transformation. This challenge can be addressed by hiring external experts or training current employees in digital skills. Family businesses often pride themselves on their traditions, which can create a tension between innovation and legacy.

## V. CONCLUSION

The digital economy presents both challenges and opportunities for family businesses. By embracing digital transformation and developing a strategy that incorporates technology, family businesses can improve their operations, engage with customers more effectively, and scale their businesses globally. However, the successful integration of digital tools requires effective leadership, a strong organizational structure, and a willingness to adapt to change. As family businesses continue to evolve in the digital economy, those that can successfully manage this transformation will be well-positioned to thrive in an increasingly competitive global market. Developing a family business in the digital economy requires a strategic approach that combines technological innovation, strong leadership, and an adaptable organizational structure. By adopting e-commerce platforms, digital marketing strategies, data analytics, and CRM systems, family businesses can expand their market reach and enhance customer engagement. However, the success of digital transformation efforts depends on overcoming challenges such as resistance to change and the lack of digital expertise. Ultimately, family businesses that embrace the digital economy and foster a culture of innovation will be better positioned for long-term growth and success.

## VI. REFERENCES

1. Chua, J. H., Chrisman, J. J., & Sharma, P. (2003). "Defining the family business by behavior." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 531-549.
2. De Massis, A., & Kotlar, J. (2014). "The case study method in family business research," *Journal of Family Business Strategy*, 5(1), 15-29.
3. Etemad, H. (2019). "Family business and the digital economy." *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(6), 1135-1154.
4. García-Álvarez, E., & López-Sintas, J. (2001). "The influence of family in business success: The case of the Spanish wine industry." *Family Business Review*, 14(3), 211-226.
5. Sharma, P., & Chrisman, J. J. (2016). "Toward a reconciliation of the definitional issues in family business research." *Family Business Review*, 29(1), 8-26.
6. Vázquez, I., & Pérez, F. (2017). "Digital transformation in family businesses: A new way to develop sustainable strategies." *Journal of Family Business Management*, 7(2), 122-137.
7. Watzke, J., & Winter, M. (2022). "Family businesses in the digital age: Challenges and opportunities for sustainable growth." *Business Horizons*, 65(3), 347-356.

## STABILIZATION OF THE COUNTRY'S ECONOMY THROUGH THE ORGANIZATION AND DEVELOPMENT OF FAMILY BUSINESSES

Abdumutalliyev Abdulaxad  
Turan International University  
e-mail: [aabdulaxadturen@gmail.com](mailto:aabdulaxadturen@gmail.com)

**Keywords:** family business, economic stabilization, organizational development, governance, resilience, economic growth, employment, globalization.

**Abstract:** The stabilization of a country's economy is a complex process involving various sectors, actors, and policies. Among these, family businesses play a pivotal role in fostering sustainable economic growth, providing employment opportunities, and supporting community development. This paper explores the significance of family businesses in stabilizing national economies, emphasizing their organizational structures, governance mechanisms, and development strategies. By focusing on the adaptability and resilience of family-owned businesses, the paper discusses their contributions to economic diversification, wealth distribution, and innovation. Furthermore, it investigates the challenges and opportunities that family businesses face in the context of globalization, regulatory frameworks, and changing consumer demands. Drawing from case studies and theoretical insights, the paper suggests strategies to enhance the performance of family businesses to contribute positively to economic stability. The research suggests strategies to foster the growth of family businesses, including better access to finance, policy support, and a focus on innovation. By strengthening family businesses, nations can achieve greater economic resilience and stability in the face of changing global conditions.

### I. INTRODUCTION

Economic stability is fundamental to the well-being of any nation. A stable economy provides a foundation for growth, poverty reduction, and social development. Family businesses, which are often the backbone of many economies, can contribute significantly to such stability. These businesses, driven by familial values and long-term vision, provide a unique organizational model that can withstand economic shocks and market fluctuations. Family businesses make up a large proportion of global businesses, from small-scale enterprises to multinational corporations. In this context, it is important to understand the factors that contribute to the organization, development, and stability of these businesses and how they can be leveraged to strengthen the economy at both local and national levels. The development of family businesses plays a key role in the long-term economic stabilization of a country. Family businesses, often rooted in local communities, provide stable employment, foster innovation, and contribute to economic resilience. The significant economic impact of family businesses cannot be overstated, as they make up a substantial portion of private sector employment and output in many economies worldwide. However, despite their importance, family businesses face unique challenges, particularly in governance, succession, and navigating global economic trends. This paper examines the potential of family business development to contribute to the stabilization of the national economy, emphasizing strategies that can enhance their sustainability and growth. Family businesses play a crucial role in the economic stability and growth of nations across the globe. These businesses, which range from small enterprises to large multinational corporations, contribute significantly to job creation, wealth distribution, and innovation. This paper explores the ways in which the development of family businesses contributes to the stabilization of a country's economy.

### II. ORGANIZATIONAL STRUCTURES AND GOVERNANCE IN FAMILY BUSINESSES

Family businesses contribute to economic stability in various ways. They are typically more resilient than non-family firms, as they tend to prioritize long-term stability over short-term profits. This long-term perspective enables them to weather economic downturns better and maintain steady employment. The organizational structure of family businesses is key to their effectiveness and stability. The governance of these businesses involves a delicate balance between family interests and business interests, requiring careful planning and management.

**Employment Generation:** Family businesses are significant job creators, providing employment to millions of people across the world. Their focus on steady growth and community ties helps reduce unemployment rates and mitigate the negative impacts of economic recessions. By hiring locally, family businesses also contribute to wealth distribution, ensuring that economic benefits are more evenly spread across regions.

**Economic Diversification:** Family businesses often operate in various sectors, from agriculture to manufacturing and services. Their involvement in different industries helps diversify the national economy, making it less vulnerable to shocks in a single sector. This diversification fosters a more robust economy, supporting innovation and reducing dependence on external factors such as oil prices or global market trends.

**Wealth Distribution:** Family businesses also contribute to wealth distribution by creating opportunities for wealth accumulation within communities. Unlike multinational corporations, which may prioritize profit maximization over local investment, family businesses are often deeply embedded in their communities, which facilitates wealth circulation and social development.

### III. CHALLENGES FACING FAMILY BUSINESSES

While family businesses have many advantages, they also face several challenges that can hinder their ability to contribute to economic stability.

**Globalization and Market Competition:** In a globalized economy, family businesses often face intense competition from large corporations and international firms. To remain competitive, family businesses must adapt to changing market conditions, innovate continuously, and expand beyond local markets.

**Regulatory Frameworks:** The regulatory environment also impacts the functioning of family businesses. In many countries, tax policies, labor laws, and market regulations can be complex, placing a significant burden on family enterprises. Governments must create policies that foster family business growth while ensuring compliance with the rule of law.

**Internal Conflicts:** Internal family conflicts, especially regarding the distribution of power, ownership, and wealth, can destabilize family businesses. Such conflicts can have adverse effects on the business's performance, ultimately affecting its ability to contribute to economic stability.

### IV. STRATEGIES FOR SUPPORTING FAMILY BUSINESSES

To maximize the contribution of family businesses to economic stabilization, it is important to implement policies and strategies that support their development and sustainability.

**Access to Finance:** Providing family businesses with access to affordable financing options is crucial for their growth. Governments and financial institutions can play a key role in facilitating access to credit, grants, and subsidies for family-owned enterprises, particularly small and medium-sized ones.

**Education and Training:** Investing in education and training programs for family business owners and their employees can significantly enhance their organizational effectiveness. Training in business management, innovation, and leadership development helps ensure that family businesses can adapt to evolving market conditions and remain competitive.

**Encouraging Innovation:** Innovation is key to the success of any business. Family businesses should be encouraged to embrace technology, modernize their operations, and innovate

in product and service offerings. By doing so, they can improve productivity, reduce costs, and contribute to national economic growth.

## V. CONCLUSION

Family businesses are vital to the stabilization of a country's economy. Their organizational structure, long-term vision, and commitment to community welfare position them as essential players in economic growth. However, family businesses must address various challenges, including internal conflicts, market competition, and regulatory hurdles, to fully realize their potential. By implementing supportive policies and strategies, governments can help family businesses thrive, leading to greater economic stability, job creation, and wealth distribution. Family businesses are vital to the economic stability of any country. By fostering the development of family businesses through strategic support, access to finance, innovation, and governance reform, governments can strengthen their national economies. Family businesses contribute to job creation, economic diversification, and wealth distribution, making them crucial players in the quest for long-term economic stability. Despite the challenges they face, with the right policies and support, family businesses can play an even greater role in contributing to the economic resilience of nations worldwide.

## REFERENCES

1. Astrachan, J. H., & Shanker, M. C. (2003). Family businesses' contribution to the U.S. economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211-219.
2. Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2005). *Managing for the long run: Lessons in competitive advantage from great family businesses*. Harvard Business Press.
3. Gallo, M. A., & Vilaseca, A. (1996). Family business in Latin America: An overview. *Family Business Review*, 9(2), 103-114.
4. Sharma, P., Chrisman, J. J., & Chua, J. H. (2003). Predictors of satisfaction with the succession process in family firms. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 593-614.
5. European Commission. (2018). *The role of family businesses in the EU economy*. European Commission Report.
6. Watzke, J., & Winter, M. (2022). "Family businesses in the digital age: Challenges and opportunities for sustainable growth." *Business Horizons*, 65(3), 347-356.
7. Vázquez, I., & Pérez, F. (2017). "Digital transformation in family businesses: A new way to develop sustainable strategies." *Journal of Family Business Management*, 7(2), 122-137.
8. García-Álvarez, E., & López-Sintas, J. (2001). "The influence of family in business success: The case of the Spanish wine industry." *Family Business Review*, 14(3), 211-226.
9. Etemad, H. (2019). "Family business and the digital economy." *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(6), 1135-1154.
10. De Massis, A., & Kotlar, J. (2014). "The case study method in family business research." *Journal of Family Business Strategy*, 5(1), 15-29.
11. Chua, J. H., Chrisman, J. J., & Sharma, P. (2003). "Defining the family business by behavior." *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(4), 531-549.

**TIU Журнал цифровой экономики и бизнеса**  
**Научный журнал**  
**2025 г., Том 3, Выпуск 2 (Количество номеров: 10)**

**TIU Journal of Digital Economy and Business**  
**Scientific journal**  
**Year 2025, Volume 3, Issue 2 (Whole No. 10)**

**TIU Raqamli Iqtisodiyot va biznes jurnali**  
**Ilmiy jurnal**  
**2025 y., 3-tom, 2-son (Jami sonlar: 10)**

**Korrektor: Xamidxonov Qobilxon Shuxrat o'g'li**

Nashrga ruxsat etildi: 08.08.2025 y.

Format: 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Garnitura New Roman. Ofis qog'ozi.

Adadi 6 ekz. Zakaz № 74

Tahririyat manzili:

Namangan sh., K.Mamorasulov, 10D, «Turan International University».

Asl maket universitetning tahririyat va nashriyot bo'limi tomonidan tayyorlangan

«Turan International University».

Namangan, K.Mamorasulov, 10D.

Тел.: +998 99 921 00 55.

---

“FAZILAT ORGTEX SERVIS”

xususi korxonasi bosmaxonasida chop etildi.

Manzil: Namangan sh. I. Karimov ko'chasi 2a uy.

Tel: (+998) 91-346-44-43, (+998) 99-806-44-43