

**SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI HUZURIDAGI
ILMIY DARAJALAR BERUVCHI DSc.03/25.12.2024.I.18.01 RAQAMLI
ILMIY KENGASH**

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

ERDONOV MUHAMMADAMIN ERDON O'G'LI

**XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARINING IQTISODIY
SALOHIYATIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH**

08.00.05 - Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)dissertatsiyasi
AVTOREFERATI**

Samarqand – 2025

**Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)
dissertatsiyasi avtoreferati mundarijasi**

**Оглавление автореферата диссертации доктора философии (PhD)
по экономическим наукам**

**Content of dissertation abstract of doctor of philosophy (PhD)
in economical sciences**

Erdonov Muhammadamin Erdon o‘g‘li

Xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatidan foydalanish
samaradorligini oshirish 3

Эрдонов Мухаммадамин Эрдон угли

Повышение эффективности использования экономического потенциала
предприятий сферы услуг..... 27

Erdonov Muhammadamin Erdon ugli

Improving the efficiency of using the economic potential of service sector
enterprises..... 53

E‘lon qilingan ishlar ro‘uxati

Список опубликованных работ
List of published works 57

**SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI HUZURIDAGI
ILMIY DARAJALAR BERUVCHI DSc.03/25.12.2024.I.18.01 RAQAMLI
ILMIY KENGASH**

SAMARQAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI

ERDONOV MUHAMMADAMIN ERDON O'G'LI

**XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARINING IQTISODIY
SALOHIYATIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH**

08.00.05 - Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)dissertatsiyasi
AVTOREFERATI**

Samarqand – 2025

Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) mavzusi O'zbekiston Respublikasi Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi Oliy attestatsiya komissiyasida B2023.3.PhD/Iqt3227 raqam bilan ro'yxatga olingan.

Dissertatsiya ishi Samarqand iqtisodiyot va servis institutida bajarilgan.
Dissertatsiya avtoreferati uch tilda (o'zbek, rus, ingliz (rezyume)) Ilmiy kengash veb-sahifasida (www.sies.uz) va "Ziyonet" Axborot ta'lim portalida (www.ziyonet.uz) joylashtirilgan.

Ilmiy rahbar: **Arabov Nurali Uralovich**
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Rasmiy opponentlar: **Muxammedov Murod Muxammedovich**
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Murodova Nodira Kulliyevna
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Yetakchi tashkilot: **Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti**

Dissertatsiya himoyasi Samarqand iqtisodiyot va servis instituti huzuridagi ilmiy darajalar beruvchi DSc.03/25.12.2024.I.18.01 raqamli Ilmiy kengashning 2025-yil "___" _____ kuni soat _____dagi majlisida bo'lib o'tadi. (Manzil: 140100, Samarqand shahri, Amir Temur ko'chasi, 9-uy. Tel.:(+99866) 233-19-84; faks: (998 66) 231-12-53; e-mail:sies_info@edu.uz.

Dissertatsiya ishi bilan Samarqand iqtisodiyot va servis instituti Axborot-resurs markazida tanishish mumkin (___ raqami bilan ro'yxatga olingan). (Manzil: 140100, Samarqand shahri, Amir Temur ko'chasi, 9-uy. Tel.: (+99866) 233-19-84; faks: (998 66) 231-12-53; e-mail:sies_info@edu.uz.

Dissertatsiya avtoreferati 2025-yil "___" _____ kuni tarqatildi.
(2025-yil "___" _____dagi № _____ raqamli reyestr bayonnomasi).

M.E.Po'latov
Ilmiy darajalar beruvchi Ilmiy kengash raisi, i.f.d., professor

Sh.O.Kuvandikov
Ilmiy darajalar beruvchi Ilmiy kengash ilmiy kotibi, i.f.d., professor

M.T.Alimova
Ilmiy darajalar beruvchi Ilmiy kengash qoshidagi Ilmiy seminar raisi, i.f.d., professor

KIRISH (falsafa doktori (PhD) dissertatsiya annotasiyasi)

Dissertatsiya mavzusining dolzarbligi va zarurati. Jahon iqtisodiyotida xizmat ko'rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatidan samarali foydalanish global raqobatbardoshlikni oshirish, innovatsion rivojlanishni jadallashtirish va barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlashda muhim omil sifatida e'tirof etiladi. Bu jarayon, ayniqsa, xizmatlar sektorining yalpi ichki mahsulotdagi ulushi tobora ortib borayotgan bir sharoitda, milliy iqtisodiyotlarning diversifikatsiyasi va yuqori qo'shilgan qiymatga ega xizmat turlarini rivojlantirish orqali iqtisodiy barqarorlikka erishish imkonini beradi. Xizmat ko'rsatish korxonalarining infratuzilmasini modernizatsiya qilish, raqamli texnologiyalarni joriy etish va kadrlar salohiyatini oshirish orqali ularning ichki imkoniyatlaridan to'liq va samarali foydalanish nafaqat iqtisodiy samaradorlikni kuchaytiradi, balki eksport salohiyatini kengaytirib, xalqaro integratsiyani chuqurlashtirishga ham bevosita ta'sir ko'rsatadi. "Iqtisodiy jihatdan taraqqiy etgan davlatlarda yalpi ichki mahsulot tarkibida xizmat ko'rsatish sohasining ulushi 65-80 %ni, ilm-fan va innovatsion faoliyatni investisiyalashga sarflanayotgan mablag'lar hissasi esa 3,0 %ni tashkil etmoqda. Shuningdek, rivojlangan davlatlarning xizmat ko'rsatish sohasidagi bandlar ulushi 70,0 %dan ziyodni va to'g'ridan-to'g'ri investisiyalar hajmining 40,0 %i xizmat ko'rsatish sohasiga to'g'ri kelmoqda"¹. Shu jihatdan ham bugungi kunda xizmat ko'rsatish korxonalarini iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligini oshirish dolzarb ahamiyat kasb etmoqda.

Jahonda xizmat ko'rsatish sohasida raqobatning kuchayib borishi sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatning shakllanishi va uni oshirish omillarini aniqlash, soha korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini baholash usullarini takomillashtirish, xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni oshirishni strategik rejalashtirish, korxonalarda iqtisodiy salohiyatni oshirishning innovatsion mexanizmini takomillashtirish, hududiy xizmat ko'rsatish sohasi rivojlanishini istiqbollashtirish kabilar ilmiy tadqiqotlarning ustuvor yo'nalishlaridan hisoblanadi.

Bugungi kunda O'zbekistonda xizmat ko'rsatish sohasi korxonalarining barqaror rivojlanishi, ularning xo'jalik faoliyati samaradorligini oshirishning muhim omili sifatida iqtisodiy salohiyatini oshirishga alohida ahamiyat qaratilmoqda. "...Xizmat ko'rsatish va servis sohaslarini rivojlantirish orqali keyingi besh yilda xizmat ko'rsatish hajmini 3 baravarga oshirish hamda ushbu yo'nalishda jami 3,5 million yangi ish o'rinlarini yaratish"² kabi ustuvor vazifalar belgilangan. Bu vazifalarni hal etishda xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni oshirish omillarini aniqlash, soha korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini baholash usullarini takomillashtirish, korxonalarda iqtisodiy salohiyatni oshirishning innovatsion mexanizmini, xizmat ko'rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyatni integral baholash usulini iqtisodiy salohiyatdan foydalanish holatini guruhlariga tabaqalashtirish hamda korxonalar salohiyatini tavsiflovchi

¹ <http://stats.oecd.org/>

² O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning 2022-yil 28-yanvardagi "2022-2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning Taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi PF-60-sonli Farmoni.

ko'rsatkichlarni tizimlashtirish, xizmat ko'rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyat rivojlanishini strategik rejalashtirish tizimi korxonada faoliyatining tashqi muhit omillari bilan bog'liq tashqi strategik maqsadlar hamda ichki muhit omillarini ifodalovchi ichki strategik maqsadlarni aniqlash, korxonaning innovatsion rivojlanish imkoniyatlarini oshirish, tadbirkorlik salohiyatini rivojlantirish, innovatsion jarayonlarni moliyalashtirish hamda intellektual salohiyatni rivojlantirish asosida xizmat ko'rsatish korxonasining innovatsion salohiyatini shakllantirish modelini takomillashtirish, hududlardagi xizmatlar bozorining barqaror rivojlanish tendensiyalari hamda jami xizmatlar hajmini oshirishning prognoz ko'rsatkichlarini ishlab chiqish kabi yo'nalishlarda ilmiy-tadqiqotlarni chuqurlashtirish dolzarb hisoblanadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentyabrdagi PF-158-son "“O'zbekiston – 2030” strategiyasi to'g'risida”, 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son “2022–2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida”, 2021-yil 30-sentyabrdagi PF-6318-son “Xizmatlar sohasini qo'llab-quvvatlashga oid qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida”, 2017-yil 7-fevraldagi PF-4947-son “O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha Harakatlar strategiyasi to'g'risida”gi farmonlari, O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2017-yil 27-apreldagi 246-son “Mehnatni muhofaza qilish sohasidagi xizmatlar bozorini yanada rivojlantirish to'g'risida”gi qarori hamda mazkur sohaga tegishli boshqa me'yoriy-huquqiy hujjatlarda belgilangan vazifalarni amalga oshirishda mazkur dissertatsiya tadqiqoti muayyan darajada xizmat qiladi.

Tadqiqotning respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo'nalishlariga mosligi. Dissertatsiya tadqiqoti respublika fan va texnologiyalar rivojlanishining I. “Demokratik va huquqiy jamiyatni ma'naviy-axloqiy va madaniy rivojlantirish, innovatsion iqtisodiyotni shakllantirish” ustuvor yo'nalishiga muvofiq bajarilgan.

Muammoning o'rganilganlik darajasi. Servis iqtisodiyotining rivojlanishi, resurslardan samarali foydalanish, iqtisodiy salohiyatni oshirish masalalarining ilmiy asoslari xorijlik olimlar, jumladan, J.M.Keyns, A.Marshall, M.Fisher, K.X.Xaksever, B.R.Render, R.S.Rassel, R.G.Merdik, M.Porter, Y.A.Shumpeter va boshqalar tomonidan tadqiq qilingan³.

Xizmat ko'rsatish va servis sohasi rivojlanishining ilmiy-uslubiy jihatlari xorijlik olimlar, jumladan: T.D.Burmenko, V.K.Romanovich, S.N.Korobkova, V.I.Kravchenko, S.V.Orlov, I.P.Pavlova, Y.Y.Rumyanseva va boshqalar

³ Дж.М. Кейнс Общая теория занятости, процента и денег / Пер. сангл. проф. Н.Н.Любимова, под. ред. д.э.н., проф. Л.П.Куракова. – М.: МИЭМП, 2010; А.Маршалл Принципы экономической науки / А.Маршалл: В 3 т. – М.: Прогресс-Т.3. 1984. -119 с.; Regional labor markets. Analytical contributions and cross-national comparisons. Ed. by. M.Fischer and P.Nijkamp. - Elsevier Science Publishing Co, 1987. -500 p.; Управление и организация в сфере услуг: теория и практика: Service Management and Operation – 2-е международ. изд. (пер. с англ под науч. ред. В.В.Кулибановой) / К.Х.Хаксевер, Б.Р.Рендер, Р.С.Рассел, Р.Г.Мердик. – СПб и др.:ПИТЕР, ПИТЕР бух, 2002. – 751 с.; М.Ю. Портер Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. – М.: «Альпина Паблишер», 2008 (2-е изд. – 2008). – 720 с.; Й.Шумпетер Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й. Шумпетер: пер. с англ. предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

tomonidan tadqiq qilingan⁴. Ushbu muammolarni o‘rganishga o‘zbekistonlik olimlardan M.E.Po‘latov, M.Q.Pardayev, M.M.Muxammedov, D.R.Zaynalov, Q.J.Mirzayev, I.S.Tuxliyev, N.U.Arabov va boshqalarning ilmiy ishlari bag‘ishlangan⁵.

Korxonalar iqtisodiy salohiyatini oshirishning ilmiy-uslubiy jihatlari ko‘plab xorijlik olimlar, jumladan: A.N.Asaul, M.P.Voinarenko, V.S.Spirin, O.I.Devyatko va boshqalar sezilarli natijalarga erishganlar⁶. Ushbu muammolar tadqiqoti O‘zbekistonlik olimlar Q.X.Abdurahmonov, G.Q.Abduraxmonova, B.X.Umurzakov, Sh.Sh.Shodmonov, U.V.G‘afurov, A.R.Axmedjanov va boshqa olimlar tomonidan tadqiq qilingan⁷.

Ammo yuqorida keltirilgan olimlarning asarlarida xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligini oshirishning ayrim jihatlari o‘rganilgan. Shuningdek, xizmat ko‘rsatish sohasida iqtisodiy salohiyatni oshirish mexanizmlari kompleks tadqiqot sifatida qisman o‘z aksini topgan. Hozirgi vaqtda xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligini oshirish bilan bog‘liq tadqiqotlar yetarli darajada emasligi ushbu mavzuda chuqur ilmiy-uslubiy izlanishlarni amalga oshirishni zarurat etadi.

Tadqiqotning dissertatsiya bajarilgan oliy ta‘lim muassasasining ilmiy-tadqiqot ishlari rejalari bilan bog‘liqligi. Dissertatsiya tadqiqoti Samarqand iqtisodiyot va servis institutining ilmiy-tadqiqot ishlari rejasiga muvofiq “Mamlakatni modernizatsiyalash va innovatsion iqtisodiyotga o‘tish sharoitida xizmat ko‘rsatish, servis va turizmni rivojlantirishning nazariy va amaliy muammolari” mavzusidagi ilmiy loyiha doirasida bajarilgan.

⁴ Т. Д. Бурменко Сфера услуг: экономика: учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т. А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко. - М.: КНОРУС, 2007. – С. 661; Управление и организация в сфере услуг: теория и практика: Service Management and Operation – 2-е международ. изд. (пер. с англ под науч. ред. В.В.Кулибановой) / К.Х.Хаксевер, Б.Р.Рендер, Р.С.Рассел, Р.Г.Мердик. – СПб, 2002. – 751 с.; В.К. Романович Сервисная деятельность: учеб. пос.: под общ. ред В.К.Романович. / С.Н.Коробкова, В.И.Кравченко, С.В.Орлов, И.П.Павлова – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 156 с.; Е.Е. Румянцева Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. - XII, 882 с. + DVD-R, - С. 717-718.

⁵ М.Қ.Пардаев, Ж.И.Исроилов, А.Қ.Ғаппаров. Хизмат кўрсатиш соҳасида иқтисодий таҳлилни такомиллаштириш муаммолари. Рисола. Самарқанд. «Зарафшон», 2009. - 66 б.- 4,1 б.т.; М.Э.Пўлатов, Қ.Ж.Мирзаев, Ш.А.Султонов, Э.Шавқиев Глобал иқтисодий ривожланиш (туризм иқтисодиёти). Ўқув кўлланма. Т.: Фан ва технология, 2018. – 296 б.; М.М.Мухаммедов и др. Экономика торговли. Самарқанд. 1998. с.282; Д.Р.Зайналов Услуги и сервис как экономическая категория. // «Сервис» журналы. Самарқанд: 2009, 1-сон. 70-77 бетлар. – 0,6 б.т.; И.С.Тухлиев, Р.Ҳайитбоев, Б.Ш.Сафаров, Г.Р.Турсунова Туризм асослари. Дарслик. – Т.: Фан ва технология, 2014. – 332 б.; Н.У.Арабов, З.С.Артиков Сервис корхоналарида хизмат кўрсатиш сифатини ошириш. Инсон капитали ва ижтимоий ривожланиш журналы//Самарқанд, СамДУ, № 1, 2021, 153-164 б.

⁶ А.Н.Асаул, М.П.Воинаренко Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности, 2011. – 310 с.; В.С.Спирин Основные черты современных структурных изменений производственного потенциала предприятия // Консультант директора. – 2004. - №15; О.И. Девяткова Экономический потенциал таможенной территории России: Учеб. пособие. – Тюмень: Издательство ТГУ, 2006. – 293 с.

⁷ Қ.Х.Абдурахмонов Мехнат иқтисодиёти: назария ва амалиёт. Дарслик. Қайта ишланган ва тўлдирилган 3-нашри. Т.: «FAN», 2019. – 592 б.; Ш.Ш.Шодмонов, У.В.Ғафуров Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: ТДИУ, 2010. 585 б.; Б.Х.Умурзаков ва б. Мехнат ресурслари шаклланиши ва тақсимланишининг ҳудудий хусусиятлари. Монография. – Т.: «LESSON PRESS» 2017. – 188 б.; Г.К.Абдурахмонова Аҳолини муносиб мехнат тамойиллари асосида иш билан таъминлаш. Монография. – Т.: IQTISODIYOT, 2017. – 131 б.; А.Р.Ахмеджанов Хизмат кўрсатиш корхоналарида иқтисодий ресурслардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш. Дисс. Иқтисодиёт фанларидан PhD. – Самарқанд: СамИСИ, 2021. 155-б.

Tadqiqotning maqsadi iqtisodiyotning innovatsion rivojlanishi sharoitida xizmat ko'rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligini oshirish bo'yicha ilmiy asoslangan taklif va tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqotning vazifalari:

“xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati” kategoriyasining mohiyatini ilmiy-nazariy jihatdan tahlil qilish hamda mualliflik yondashuvini shakllantirish;

xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatning shakllanishi va uni oshirish omillari tasnifini ishlab chiqish;

xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini baholash usullarini aniqlash;

Samarqand viloyatida xizmat ko'rsatish sohasi tarmoqlarining rivojlanish holatini tahlil qilish;

xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni ifodalovchi ko'rsatkichlarni tahlil qilish;

xizmat ko'rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyatni oshirish bosqichlari va omillarini aniqlash;

xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni oshirishni strategik rejalashtirish;

xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni oshirishning innovatsion mexanizmini takomillashtirish;

hududiy xizmat ko'rsatish sohasi rivojlanishini istiqbollashtirish bo'yicha ilmiy asoslangan xulosa va tavsiyalar ishlab chiqish.

Tadqiqotning obykti sifatida Samarqand viloyati xizmat ko'rsatish tarmoqlari va korxonalari faoliyati olingan.

Tadqiqotning predmeti bo'lib innovatsion iqtisodiyotda xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini oshirish bilan bog'liq iqtisodiy munosabatlar hisoblanadi.

Tadqiqotning usullari. Dissertatsiyada tizimli tahlil, guruhlash, induksiya va deduksiya, statistik va solishtirma tahlil, abstrakt-mantiqiy yondashuv, ekonometrik modellashtirish, prognozlashtirish kabi usullardan foydalanilgan.

Tadqiqotning ilmiy yangiligi quyidagilardan iborat:

uslubiy yondashuvga ko'ra “xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati” tushunchasining iqtisodiy mazmuni resurs salohiyatining tarkibiy qismi sifatida muayyan vaqt mobaynida yuqori iqtisodiy samaraga erishish imkoniyatini beruvchi, korxonaning mavjud iqtisodiy resurslaridan optimal foydalanish asosida xizmatlarga bo'lgan ehtiyojni shakllantirish va maksimal darajada qondirish uchun jami imkoniyatlari yig'indisi nuqtai nazaridan takomillashtirilgan;

xizmat ko'rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyatni integral baholash usuli iqtisodiy salohiyatdan foydalanish holatini “past” ($0 \leq I_s < 0,49$), “o'rta” ($0,50 \leq I_s < 0,64$), “yaxshi” ($0,65 \leq I_s < 0,84$) va “yuqori” ($0,85 \leq I_s < 1,00$) darajali guruhlarga tabaqalashtirish hamda korxonalar salohiyatini tavsiflovchi ko'rsatkichlarni tizimlashtirish asosida takomillashtirilgan;

xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyat rivojlanishini strategik rejalashtirish tizimi (SRT) korxonada faoliyatining tashqi muhit omillari bilan bog'liq tashqi strategik maqsadlar (TSM) hamda ichki muhit omillarini ifodalovchi ichki strategik maqsadlar (ISM)ni aniqlash asosida takomillashtirilgan;

Samarqand viloyatida xizmatlar bozorining barqaror rivojlanish tendensiyalari hamda unga ta'sir ko'rsatuvchi omillarning ekonometrik modeli asosida jami xizmat ko'rsatish hajmi dinamikasining 2029-yilga qadar prognoz ko'rsatkichlari ishlab chiqilgan.

Tadqiqotning amaliy natijalari quyidagilardan iborat:

xizmat ko'rsatish sohasida korxonalar xo'jalik faoliyati rivojlanishining muhim omili sifatida "xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati" kategoriyasining iqtisodiy mazmuniga oid mualliflik ta'rifi ishlab chiqilgan;

xizmatlar bozori kon'yunkturasi holati, xizmatlar eksporti va importi nisbati, aholi daromadlari darajasi, moddiy-texnik salohiyat, iqtisodiy resurslardan samarali foydalanish yo'naltirilgan korxonalarining iqtisodiy salohiyatini oshirish omillari endogen va ekzogen guruhlariga ajratish asosida tasniflangan;

xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy rivojlanish maqsadlarini belgilash, uning rivojlanish mezonlariga muvofiq vazifalar va usullarni aniqlash hamda korxonaning iqtisodiy barqarorligi darajasini baholash asosida korxonada iqtisodiy salohiyatini rivojlantirish strategiyasini shakllantirish algoritmi ishlab chiqilgan.

Tadqiqot natijalarining ishonchliligi. Tadqiqot natijalarining ishonchliligi qo'llanilgan yondashuvlar va usullarning maqsadga muvofiqligi, ma'lumotlarning rasmiy manbalardan, jumladan, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi statistika agentligining statistik ma'lumotlaridan olingani hamda tegishli xulosa va tavsiyalarining vakolatli tuzilmalar tomonidan amaliyotga joriy qilingani bilan belgilanadi.

Tadqiqot natijalarining ilmiy va amaliy ahamiyati. Tadqiqot natijalarining ilmiy ahamiyati dissertatsiyada ishlab chiqilgan taklif va tavsiyalardan xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini baholash usullarini takomillashtirish, korxonada iqtisodiy salohiyatni oshirish bosqichlari va omillarini aniqlash, korxonalarda iqtisodiy salohiyatni oshirishni strategik rejalashtirish hamda xizmat ko'rsatish sohasini istiqbollashtirish yo'nalishlarida ilmiy apparatni boyitish bilan izohlanadi.

Tadqiqot natijalarining amaliy ahamiyati xizmat ko'rsatish sohasida korxonalar iqtisodiy salohiyatini rivojlantirish, xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni shakllanish omillari tasnifini ishlab chiqish, korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini baholash usullarini takomillashtirish, soha korxonalarida iqtisodiy salohiyatni oshirishni strategik rejalashtirish, sohaga oid me'yoriy hujjatlarni tayyorlash, shuningdek, xizmat ko'rsatish sohasida tadbirkorlik faoliyatini samarali rivojlantirishga yo'naltirilgan kompleks chora-tadbirlar majmuini ishlab chiqishda foydalanish mumkinligi bilan izohlanadi. Tadqiqot natijalaridan "Iqtisodiyot nazariyasi", "Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti", "Korxonada iqtisodiyoti", fanlari bo'yicha o'quv dasturlarini takomillashtirish, darslik, o'quv va uslubiy qo'llanmalar tayyorlashda foydalanilmoqda.

Tadqiqot natijalarining joriy qilinishi. Xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini oshirish bo'yicha olingan ilmiy natijalar asosida:

uslubiy yondashuvga ko'ra "xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati" tushunchasining iqtisodiy mazmunini resurs salohiyatining tarkibiy qismi sifatida muayyan vaqt mobaynida yuqori iqtisodiy samaraga erishish imkoniyatini beruvchi, korxonaning mavjud iqtisodiy resurslaridan optimal foydalanish asosida xizmatlarga bo'lgan ehtiyojni shakllantirish va maksimal darajada qondirish uchun jami imkoniyatlari yig'indisi nuqtai nazaridan takomillashtirish bilan bog'liq nazariy-uslubiy ma'lumotlardan oliy o'quv yurtlari talabalari uchun tavsiya etilgan "Xizmatlar sohasi iqtisodiyoti" nomli o'quv qo'llanmani tayyorlashda foydalanilgan (Sharof Rashidov nomidagi Samarqand davlat universiteti Kengashining 2025-yil 23-aprelda o'tkazilgan yig'lishi 11-son bayonnomasi, ro'yxatga olish raqami №504). Mazkur ilmiy taklifning amaliyotga joriy etilishi natijasida talabalarda korxonaning xizmatlarga bo'lgan ehtiyojni shakllantirish va maksimal darajada qondirish uchun jami imkoniyatlari yig'indisi nuqtai nazaridan takomillashtirilgan xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati tushunchasi yuzasidan nazariy bilimlarni yanada chuqurlashtirish imkoni yaratilgan;

xizmat ko'rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyatni integral baholash usuli iqtisodiy salohiyatdan foydalanish holatini "past" ($0 \leq I_s < 0,49$), "o'rta" ($0,50 \leq I_s < 0,64$), "yaxshi" ($0,65 \leq I_s < 0,84$) va "yuqori" ($0,85 \leq I_s < 1,00$) darajali guruhlariga tabaqalashtirish hamda korxonada salohiyatini tavsiflovchi ko'rsatkichlarni tizimlashtirish asosida takomillashtirish taklifi O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan "2024-2025-yillarda xizmat ko'rsatish sohasida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish" dasturini tayyorlashda foydalanilgan (Savdo-sanoat palatasining 2024-yil 30-avgustdagi 08-10-25-13945-sonli ma'lumotnomasi). Ushbu taklifdan foydalanish korxonada iqtisodiy salohiyatni obyektiv baholash darajasini oshirishga ko'ra boshqaruv qarorlarini optimalligini ta'minlashga muayyan darajada xizmat qilgan;

xizmat ko'rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyat rivojlanishini strategik rejalashtirish tizimi (SRT) korxonada faoliyatining tashqi muhit omillari bilan bog'liq tashqi strategik maqsadlar (TSM) hamda ichki muhit omillarini ifodalovchi ichki strategik maqsadlar (ISM)ni aniqlash asosida takomillashtirish taklifi O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan "2024-2025-yillarda xizmat ko'rsatish sohasida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish" dasturini tayyorlashda foydalanilgan (Savdo-sanoat palatasining 2024-yil 30-avgustdagi 08-10-25-13945-sonli ma'lumotnomasi). Ushbu taklifdan foydalanish korxonaning strategik maqsadlarini aniqlash orqali tashqi va ichki iqtisodiy salohiyatni rivojlantirish strategiyasini ishlab chiqish imkonini bergan;

Samarqand viloyatida xizmatlar bozorining barqaror rivojlanish tendensiyalari hamda unga ta'sir ko'rsatuvchi omillarning ekonometrik modeli asosida jami xizmat ko'rsatish hajmi dinamikasining 2029-yilga qadar ishlab chiqilgan prognoz ko'rsatkichlaridan O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan "2025-2029-yillarda xizmat ko'rsatish sohasida tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirish" dasturini tayyorlashda foydalanilgan (Savdo-sanoat palatasining

2024-yil 30-avgustdagi 08-10-25-13945-sonli ma'lumotnomasi). Ushbu prognoz ko'rsatkichlaridan foydalanish 2029-yilga kelib, Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmini 19,9 %ga va sohada kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari tomonidan yaratilgan yalpi mahsulot hajmini 22,4 %ga oshirish imkonini beradi.

Tadqiqot natijalarining aprobatsiyasi. Tadqiqot natijalari 9 ta, jumladan, respublika miqyosidagi 2 ta va 7 ta xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyada muhokamadan o'tkazilgan.

Tadqiqot natijalarining e'lon qilinganligi. Dissertatsiya mavzusi bo'yicha jami 16 ta ilmiy ish, shu jumladan, O'zbekiston Respublikasi Oliy attestatsiya komissiyasining doktorlik dissertatsiyalari asosiy ilmiy natijalarini chop etish bo'yicha tavsiya etilgan ilmiy nashrlarda 7 ta maqola, jumladan, 4 tasi respublika va 3 tasi xorijiy jurnallarda nashr etilgan.

Dissertatsiyaning tuzilishi va hajmi. Dissertatsiya tarkibi kirish, uchta bob, xulosa, foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati va ilovalardan iborat. Ishning umumiy hajmi 146 betni tashkil etgan.

DISSERTATSIYANING ASOSIY MAZMUNI

Kirish qismida dissertatsiya mavzusining dolzarbligi va zarurati asoslangan, tadqiqotning maqsadi va asosiy vazifalari, obykti va predmeti shakllantirilgan, respublika fan va texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo'nalishlariga bog'liqligi ko'rsatilgan, tadqiqotning ilmiy yangiligi va amaliy natijalari bayon qilingan, olingan natijalarning ilmiy va amaliy ahamiyati ochib berilgan, tadqiqot natijalarini amaliyotga joriy qilishning sinovdan o'tgangili, nashr etilgan ishlar va dissertatsiya tuzilishi bo'yicha ma'lumotlar keltirilgan.

Dissertatsiya ishining **“Xizmat ko'rsatish korxonalari iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligini oshirishning nazariy-metodologik asoslari”** deb nomlangan birinchi bobida xizmat ko'rsatish sohasida iqtisodiy salohiyat shakllanishining mohiyati, mazmuni va shakllanish xususiyatlarini tavsiflovchi ilmiy yondashuvlarni nazariy jihatdan tahlil etish asosida “xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati” kategoriyasining iqtisodiy mazmuniga oid mualliflik ta'rifi ishlab chiqilgan va soha korxonalarida iqtisodiy salohiyat shakllanishining tarkibiy elementlari hamda korxonalarda iqtisodiy salohiyatdan samarali foydalanishning tashqi va ichki omillari aniqlangan. Shuningdek, xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatdan foydalanish samaradorligini baholash usullari takomillashtirilgan.

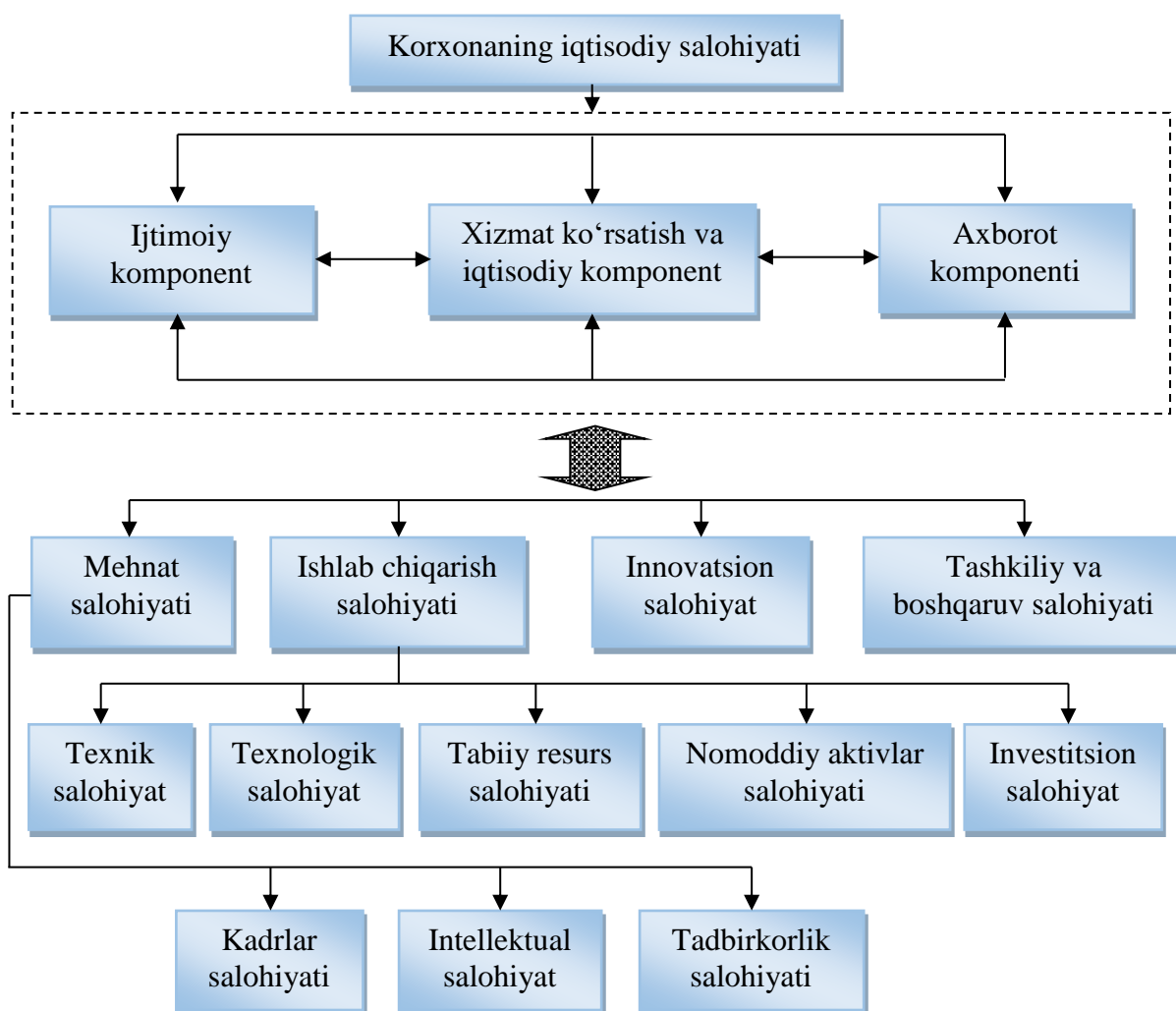
Iqtisodiy tizimlarning faoliyati iqtisodiy salohiyatni shakllantirish va ulardan foydalanish jarayonlariga asoslanadi. Bozor iqtisodiyotini rivojlantirish iqtisodiyotning barcha tarmoqlarida va alohida korxonalarda ushbu jarayonlarning yuqori darajada samaradorligi zarurligini belgilaydi, bu esa yuqori dinamik faoliyat muhitida va cheklangan resurslardan oqilona foydalanish orqali samaradorlikni oshirish muammosini aniqlaydi va hal qilishga yordam beradi.

Tadqiqotchi olimlar tomonidan “iqtisodiy salohiyat” kategoriyasiga turli darajalarda ko'plab ta'riflar berilgan va bu yo'nalishda turli xil ilmiy yondashuvlar

asoslangan. Ushbu yondashuvlardan kelib chiqqan holda, muallif tomonidan “xizmat ko‘rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati” kategoriyasining iqtisodiy mohiyati yoritib berildi.

Xizmat ko‘rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati – bu resurs salohiyatining tarkibiy qismi sifatida muayyan vaqt mobaynida yuqori iqtisodiy samaraga erishish imkoniyatini beruvchi, korxonaning mavjud iqtisodiy resurslaridan optimal foydalanish asosida xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojni shakllantirish va maksimal darajada qondirish uchun jami imkoniyatlari yig‘indisidir.

Xizmat ko‘rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyat ko‘p jihatdan xizmat ko‘rsatish jarayoniga jalb qilingan iqtisodiy resurslarning alohida turlarining optimal kombinatsiyasiga, xizmat ko‘rsatish va mehnatni tashkil etish darajasiga, korxonani boshqarish tizimining samaradorligiga bog‘liq. Korxonaning iqtisodiy salohiyatini shakllantirish, foydalanish va rivojlantirish jarayonlariga individual omillarning ta‘sirini baholash uchun uning tarkibiy elementlarini va ular o‘rtasidagi o‘zaro ta‘sirni tahlil qilish kerak.



1-rasm. Xizmat ko‘rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyatining tarkibiy elementlari ⁸

⁸ Muallif tomonidan ishlab chiqilgan.

Oldingi tadqiqotlar tajribasini hisobga olgan holda, korxonalar iqtisodiy salohiyatining asosiy tuzilmani tashkil etuvchi elementlar sifatida aniqlash mumkin (1-rasm). Ushbu rasmdan ko‘rinib turibdiki, xizmat ko‘rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati to‘rtta asosiy tuzilmani tashkil etuvchi elementlardan iborat: mehnat salohiyati; xizmat ko‘rsatish salohiyati; innovatsion salohiyat; tashkiliy va boshqaruv salohiyati.

Korxonalar iqtisodiy salohiyatining tuzilishi o‘zaro bog‘liq bo‘lgan potentsiallar bilan tavsiflanadi: innovatsion salohiyat, xizmat ko‘rsatish salohiyati, mehnat salohiyati, moliyaviy salohiyat, boshqaruv uslubi, tashkiliy-boshqaruv shakli va boshqalar. Ularning har biri elementlarning kombinatsiyasi bilan belgilanishi mumkin. I. Innovatsion salohiyat deganda korxonaning boshqaruv uslubi, tashkiliy-boshqaruv shakli, marketing tadbirlarini samaradorligi, resurslar bilan ta‘minlanganlik darajasi, shuningdek, texnologik rivojlanish darajasi va ilmiy tadqiqot va laboratoriya ishlari yutuqlarini faoliyat jarayonida foydalanishi mumkin bo‘lgan tajribasi kabi elementlar tushuniladi. II. Xizmat ko‘rsatish salohiyati – bu xizmat ko‘rsatish tarmoqlari, transport va aloqa, mehnat resurslari, ishlab chiqarish quvvatlarining kombinatsiyasidir. Xizmat ko‘rsatish salohiyatiga ta‘sir etuvchi omillarni tahlil qilish natijasida ularni quyidagi tartibda tasniflash mumkin: qulay geografik joylashuv; kommunal xizmatlar holati, transport tarmog‘i mavjudligi; keng ishlab chiqarish liniyasi; uzoq muddatli hamkorlar; past mehnat xarajatlari; malakali mutaxassislarining mavjudligi. III. Xizmat ko‘rsatish korxonasi mehnat salohiyati. Iqtisodchilar va sotsiologlar bugungi kunda ham butun jamiyat miqyosida, ham alohida mehnat jamoalari doirasida “inson omili” atamasini hajm jihatidan tavsiflash uchun “mehnat salohiyati” tushunchasidan foydalanadilar. Umumiy fikrga ko‘ra, “mehnat salohiyati” dinamikada inson omilini yashirin imkoniyatlarni tavsiflovchi uzluksiz, rivojlanayotgan, ko‘p qirrali jarayon shaklida taqdim etishi kerak. IV. Moliyaviy salohiyat. Korxonaning iqtisodiy salohiyatini muhim tarkibiy elementlaridan biri bu korxonaning moliyaviy salohiyatidir. “Korxonaning moliyaviy salohiyati deb uning faoliyatini to‘liq ta‘minlaydigan turli manbalardan tarkib topgan moliyaviy mablag‘lar majmuasiga aytiladi”⁹. Shunday qilib, korxonaning o‘z va qarz mablag‘laridan unumli foydalanishi to‘g‘ridan-to‘g‘ri korxonaning moliyaviy potensialini boshqarishga bog‘liq bo‘lib, bu korxonaga samaradorligini oshirish uchun tezda ta‘sir qilish va muammolarni bartaraf etish imkonini beradi. V. Boshqaruv uslubi va tashkiliy-boshqaruv shakli. Korxonaning iqtisodiy salohiyatini oshirish muammosini hal qilish uchun yuqoridagi barcha potentsiallarning kombinatsiyasidan foydalanish kerak.

Iqtisodiy salohiyatni baholash jarayonida xizmat ko‘rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyatining tarkibiy elementlari holatini tavsiflovchi subpotensial ko‘rsatkichlar tanlab olinadi. Xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyati darajasini har tomonlama baholash uchun foydalanilgan resurslarning samaradorligi va xizmat ko‘rsatish imkoniyatlarini to‘liq aks ettiruvchi subpotensial ko‘rsatkichlardan foydalanish maqsadga muvofiqdir.

⁹ M.Q.Pardayev va boshqalar.// Iqtisodiy tahlil// o‘quv qo‘llanma.-“mehnat nashriyoti”. 2004- yil. 296 b.

Korxonalar subpotensial ko'rsatkichlari integral indekslari – bu korxonalar faoliyatining turli jihatlarini yagona kompleks ko'rsatkichga birlashtirish orqali baholash usulidir. Ushbu integral indekslar korxonaning ichki imkoniyatlarini to'liq ko'rsatishga va strategik qarorlar qabul qilishda yordam beradi. Xizmat ko'rsatish korxonalarining subpotensial indeksi ko'rsatkichlari standart normal taqsimotga ega bo'lganligi uchun integral indeks quyidagi formula bilan aniqlanadi:

$$I = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times z_{ij} \quad (1);$$

bu yerda: z_{ij} – j -korxonaning i -subpotensial ko'rsatkichining standartlashgan qiymati; a_{ij} – j -korxonaning i -subpotensial ko'rsatkichining vazn qiymati.

O'z navbatida standartlashgan qiymat quyidagicha aniqlanadi:

$$z_{ij} = \frac{K_{ij} - \mu}{\sigma} \quad (2);$$

bu yerda: K_{ij} - j -korxonaning i -subpotensial ko'rsatkichi qiymati

μ - subpotensial ko'rsatkichining o'rtacha qiymati;

σ - standart og'ish.

(2) formula asosida har bir subpotensial ko'rsatkichning standartlashgan qiymati hisoblab chiqildi va ushbu natijalar ilova qilindi.

Xizmat ko'rsatish korxonalarining subpotensial ko'rsatkichlari har xil darajadagi ahamiyatga ega bo'lishi mumkin. Shuning uchun ularni integral indeksga birlashtirishda har bir ko'rsatkichga vazn (og'irlik) koeffitsienti belgilanadi. Bu koeffitsient har bir ko'rsatkichning umumiy samaradorlikka ta'sirini inobatga olish imkonini beradi. Subpotensial ko'rsatkichlari vazn koeffitsiyenti ekspert baholash usulida aniqlanadi. Bu jarayonda 5 tadan 10 tagacha tajribali mutaxassislar tanlanib, ular tomonidan har bir subpotensial ko'rsatkichning ahamiyati bo'yicha 10 ballik shkala asosida nisbiy vaznlar quyidagi formulada hisoblanadi¹⁰:

$$a_i = \frac{\sum K_i * \sum y_i}{\max \sum K_i * y_i} \quad (3);$$

bu yerda: y_i – yordamchi koeffitsient.

Korxonalar bo'yicha hisoblangan integral indeks ularning umumiy ishlab chiqarish (xizmatlar) salohiyatini ifodalaydi. Bu ko'rsatkichlar asosida korxonalarini faoliyat samaradorligi darajasiga ko'ra guruhlariga ajratish mumkin. Bunday intervallash tahlilni yanada aniqroq qilish, ustuvor va orqada qolayotgan korxonalarini aniqlash imkonini beradi.

Korxonalarini integral indeks asosida intervallarga ajratish – bu kvantitativ baholash usuli bo'lib, har bir korxonaning subpotensial ko'rsatkichlari asosida hisoblangan integral indekslar orqali faoliyat samaradorligi toifalariga ajratishni nazarda tutadi. Bu jarayon odatda **Sturges' Rule**¹¹ formulasi asosida aniqlanadi:

¹⁰ В.М.Постников, С.Б.Спиридонов, (2015). Методы выбора весовых коэффициентов локальных критериев. 6, 267-287. <https://doi.org/10.7463/0615.0780334>

¹¹ R.Davis, (2017). Width-\$k\$ Generalizations of Classical Permutation Statistics. [arxiv: Combinatorics](https://arxiv.org/abs/1708.08881).

$$k = 1 + \text{Log} 2(n), \quad (4);$$

bu yerda, n – tanlanma hajmi.

$$h = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{k}, \quad (5);$$

bu yerda: h – interval kengligi.

Ushbu formula asosida korxonalarining umumiy ishlab chiqarish (xizmatlar) salohiyati to‘plangan integral indeks ko‘rsatkichlariga tayanilgan holda 4 ta asosiy intervalga ajratildi (1-jadval). Bu intervallar: yuqori, yaxshi, o‘rtacha va past darajali guruhlarni o‘z ichiga oladi. Bunday guruhlash korxonalar salohiyatini tizimli tahlil qilish, ularning iqtisodiy holatini solishtirish va rivojlanish strategiyalarini shakllantirishda muhim vosita hisoblanadi. Natijada, har bir korxonaga o‘zining qaysi darajada joylashganini aniqlab, tegishli chora-tadbirlarni belgilashi mumkin bo‘ladi.

1-jadval.

Xizmat ko‘rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyat darajalarining tavsifi¹²

Ko‘rsatkichi	Iqtisodiy salohiyatdan foydalanish darajasi	Tavsifi	
0,85-1,00	Yuqori	Mavjud resurslar raqamli transformatsiya strategiyasini amalga oshirish kontekstida strategik maqsadlarga erishishni to‘liq ta‘minlaydi.	
0,65-0,84	Yaxshi	Korxonaga raqamli yetuklik darajasini ahamiyatli darajada oshirishni ta‘minlashi mumkin.	
0,5-0,64	O‘rtacha	Korxonaga aniqlangan to‘siqlarni tuzatishi kerak.	
0-0,49	Past	Kerakli:	
		Xizmat ko‘rsatish subpotensial	asosiy kapitalni yangilash sur‘atlarini tezlashtirish, aylanma mablag‘lar aylanmasini tezlashtirish orqali korxonaning moddiy-texnik bazasini sezilarli darajada yaxshilash.
		Mehnat subpotensial	xodimlarning malakasini sezilarli darajada oshirish, kadrlar qo‘nimsizligini kamaytirish, xodimlarning yoshi va kasbiy tuzilmasini optimallashtirish.
		Moliyaviy subpotensial	qo‘shimcha moliyalashtirish manbalarini jalb qilish, moliyaviy resurslar tarkibini optimallashtirish, investitsiya faoliyatini faollashtirish.
		Texnologik subpotensial	asosiy fondlarning faol qismi ulushini oshirish, yangi texnologik yechimlarni joriy etishni tezlashtirish.
		AKT subpotensial	shaxsiy kompyuter bilan jihozlangan va Internetga kirishni ta‘minlovchi xodimlar ulushini oshirish, dasturiy ta‘minotni yangilash.

1-jadval xizmat ko‘rsatish sohasidagi korxonalar uchun iqtisodiy salohiyat darajasi bo‘yicha baholash tizimini tavsiflaydi. Har bir daraja bo‘yicha korxonaning qanday imkoniyatlarga ega ekanligi va qanday chora-tadbirlar zarur ekanligi aniq belgilangan. Bu tavsiflar raqamli transformatsiya, moliyaviy barqarorlik, kadrlar siyosati, texnologik va AKT imkoniyatlar bilan bevosita bog‘liq. Mazkur tavsiflar xizmat ko‘rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatini aniqlash va uni rivojlantirish yo‘nalishlarini belgilashga xizmat qiladi. Ayniqsa, past darajadagi korxonalar uchun subpotensiallarni yaxshilash orqali yuqoriroq darajaga chiqish mumkin.

Dissertatsiya ishining **“Samarqand viloyatida xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanish holati va korxonalar iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligi tahlili”** deb nomlangan ikkinchi bobida viloyatda xizmat ko‘rsatish sohasi tarmoqlarining rivojlanish holati va soha korxonalarida iqtisodiy salohiyatni ifodalovchi ko‘rsatkichlar tahlil qilingan. Shuningdek, xizmat ko‘rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyatni oshirish bosqichlari va omillari tadqiq qilingan.

Xizmat ko‘rsatish korxonasining iqtisodiy salohiyatini ifodalovchi ko‘rsatkichlar obyekt yoki tizimning asosiy parametrlari holatini rasmiy jihatdan tavsiflash, tizimning turli vaqtlarda ishlashi uchun optimal variantlarni tanlash va kelajakda uning rivojlanish yo‘llarining eng yaxshisini aniqlash imkonini beradigan eng muhim xususiyatlar to‘plami sifatida tushuniladi.

2-jadval.

Samarqand viloyatida faoliyat yuritayotgan xizmat ko‘rsatish korxonalarining mehnat samaradorligi ko‘rsatkichlari¹³

№	Korxonasi nomi	Mehnat unumdorligi, mln. so‘m		Fondlar bilan qurollanish darajasi, mln. so‘m		Mehnat potensialini foydaliligi, mln. so‘m	
		2023 y.	2024 y.	2023 y.	2024 y.	2023 y.	2024 y.
1.	“OG‘ABEK NAZARBEK NURBEK” MChJ	307,9	365,6	170,8	168,0	20,1	24,7
2.	“BAHT UMMON” MChJ	427,7	453,4	100,5	98,8	27,4	29,9
3.	“JAHON MANSUROV” MChJ	827,8	869,5	2014,1	1841,0	60,4	65,2
4.	“SAM BAGIR LUX” MChJ	677,8	840,5	2106,9	2154,5	49,5	63,0
5.	“ZEBO KLASS SERVIS” MChJ	156,4	157,7	105,3	108,0	10,1	10,3
6.	“SAMARQAND AEROGEODEZIYA” DUK	49,0	52,6	32,9	32,4	2,7	3,2
7.	“OAZIS GARDEN BOG‘ISHAMOL” MChJ	242,3	296,4	60,3	58,3	15,8	19,9
8.	“TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVICH” XK	278,2	281,7	172,4	168,5	17,9	17,9
9.	“PREMIUM FOODS” OK	68,2	74,2	292,8	269,2	4,6	5,1
10.	“SHUKURULLO NUR BARAKASI” MChJ	336,4	395,6	235,6	246,0	22,5	24,9

¹³ Jadvalda keltirilgan korxonalarining yillik statistik hisobotlari asosida muallif tomonidan hisoblangan.

Hudud xizmat ko'rsatish korxonalarida mehnat unumdorligi mehnat samaradorligini ifodalovchi asosiy ko'rsatkich hisoblanadi. Tahliliy ma'lumotlarga nazar solsak, 2024-yilda mehnat unumdorligi yuqori bo'lgan korxonalar sifatida "Jahon Mansurov" MChJ (869,5 mln. so'm), "Sam bagir Lux" MChJ (840,5 mln. so'm), "Baht ummon" MChJ (453,4 mln. so'm), "Shukurullo nur barakasi" MChJ (395,6 mln. so'm), "Og'abek Nazarbek Nurbek" MChJ (365,6 mln. so'm)larni keltirish mumkin. Tahlil qilinayotgan davrlarda fondlar bilan qurollanish darajasi eng yuqori korxonalar "Jahon Mansurov" MChJ (1841,0 mln. so'm), "Sam bagir lux" MChJ (2154,5 mln. so'm) hisoblanadi. 2024-yilda mehnat potensialining foydaliligi ko'rsatkichi bo'yicha eng yuqori ko'rsatkich "Jahon Mansurov" MChJ (65,2 mln. so'm) va "Sam bagir lux" MChJ (63,0 mln. so'm) hissasiga to'g'ri kelgan (2-jadval).

Samarqand viloyatida 2024-yilda tahlil qilinayotgan xizmat ko'rsatish korxonalarida mahsulot (xizmat) sotish rentabelligi "Sam bagir lux" MChJ (9,2%), "Jahon Mansurov" MChJ (8,9%), "Premium foods" OK (8,3%), "Shukurullo nur barakasi" MChJ (8,0%) va "Baht ummon" MChJ (8,0%) korxonalarida boshqa korxonalariga nisbatan yuqoriroq bo'lgan. 2024-yilda asosiy fondlar rentabelligi darajasi "Baht ummon" MChJ (30,3%) va "Oasis garden bog'ishamol" MChJ (34,1%) korxonalarida eng yuqori ko'rsatkichga ega bo'lgan. Shu bilan birga, fondlar sig'imi ko'rsatkichi "Zebo klass servis" MChJ (0,01 so'm)dan tashqari barcha korxonalarda 2023-2024 yillar mobaynida pasayish tendensiyasiga ega bo'lgan. Bu, albatta tahlil qilinayotgan korxonalar uchun ijobiy holat hisoblanadi (3-jadval).

3-jadval.

Samarqand viloyatida faoliyat yuritayotgan xizmat ko'rsatish korxonalarining iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlari¹⁴

№	Korxonona nomi	Mahsulot (xizmat) sotish rentabelligi %		Asosiy fondlar rentabelligi, %		Fondlar sig'imi, so'm	
		2023 y.	2024 y.	2023 y.	2024 y.	2023 y.	2024 y.
1.	"OG'ABEK NAZARBEK NURBEK" MChJ	7,5	7,6	11,8	14,7	0,55	0,46
2.	"BAHT UMMON" MChJ	7,7	8,0	27,2	30,3	0,24	0,22
3.	"JAHON MANSUROV" MChJ	8,6	8,9	3,0	3,5	2,43	2,12
4.	"SAM BAGIR LUX" MChJ	8,9	9,2	2,3	2,9	3,11	2,56
5.	"ZEBO KLASS SERVIS" MChJ	7,6	7,8	9,6	9,5	0,67	0,68
6.	"SAMARQAND AEROGEODEZIYA" DUK	5,0	5,2	8,1	9,8	0,67	0,62
7.	"OAZIS GARDEN BOG'ISHAMOL" MChJ	7,0	7,2	26,1	34,1	0,25	0,20
8.	"TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVICH" XK	7,2	7,5	10,4	10,6	0,62	0,60
9.	"PREMIUM FOODS" OK	8,3	8,3	1,6	1,9	4,29	3,63
10.	"SHUKURULLO NUR BARAKASI" MChJ	7,9	8,0	9,6	10,1	0,70	0,62

¹⁴ Jadvalda keltirilgan korxonalarining yillik statistik hisobotlari asosida muallif tomonidan hisoblangan.

Korxonalarining subpotensial ko'rsatkichlari bo'yicha vazn koeffitsientlari aniqlangandan so'ng, har bir ko'rsatkichning umumiy samaradorlikka ta'siri hisobga olingan holda, (1) formula asosida subpotensial ko'rsatkichlarning integral indeklari hisoblab chiqildi (4-jadval). Bunda korxonalarining iqtisodiy salohiyati ko'rsatkichlari tavsifi quyidagilardan iborat: K1 – xizmatlar hajmi (mln. so'm), K2 – sof foyda hajmi (mln. so'm), K3 – mahsulot (xizmat) sotish rentabelligi (%), K4 – Ishchi-xodimlari soni (kishi), K5 – mehnat unumdorligi (mln. so'm), K6 – mehnat potensialini foydaliligi (mln. so'm), K7 – asosiy fondlari qiymati (mln. so'm), K8 – fondlar qaytimi (so'm), K9 – fondlar sig'imi (so'm), K10 – asosiy fondlar rentabelligi (%), K11 – fondlar bilan qurollanish darajasi mln. so'm (4-jadval).

4-jadval.

Samarqand viloyatida faoliyat yuritayotgan xizmat ko'rsatish korxonalarini iqtisodiy salohiyatining integral indeksi¹⁵ (2024-yil holatida)

Ko'rsatkichlar	“OG‘ABEK NAZARBEK NURBEK” MCHJ	“BAHT UMMON” MCHJ	“JAHON MANSUROV” MCHJ	“SAM BAGIR LUX” MCHJ	“ZEBO KLASS SERVIS” MCHJ	“SAMARQAND AEROGEODEZIYA” DUK	“OAZIS GARDEN BOG‘ISHAMOL” MCHJ	“TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVICH” XK	“PREMIUM FOODS” OK	“SHUKURULLO NUR BARAKASI” MCHJ
K1	0,025	0,044	0,040	0,027	0,087	0,058	0,024	0,087	0,033	0,035
K2	0,017	0,030	0,026	0,020	0,059	0,023	0,017	0,104	0,026	0,046
K3	0,106	0,027	0,035	0,035	0,035	0,027	0,035	0,027	0,000	0,106
K4	0,030	0,030	0,020	0,000	0,036	0,060	0,045	0,045	0,023	0,000
K5	0,007	0,019	0,022	0,006	0,111	0,016	0,006	0,111	0,014	0,007
K6	0,012	0,028	0,032	0,011	0,113	0,014	0,011	0,000	0,023	0,023
K7	0,006	0,013	0,063	0,032	0,008	0,063	0,063	0,032	0,000	0,016
K8	0,033	0,053	0,028	0,020	0,000	0,046	0,018	0,092	0,020	0,033
K9	0,070	0,035	0,057	0,078	0,000	0,030	0,087	0,013	0,065	0,048
K10	0,009	0,018	0,013	0,009	0,000	0,011	0,008	0,092	0,012	0,037
K11	0,000	0,000	0,000	0,087	0,058	0,000	0,000	0,000	0,000	0,044
ΣK	0,315	0,297	0,336	0,325	0,507	0,348	0,314	0,603	0,216	0,395
Integral indeks	0,522	0,493	0,557	0,539	0,841	0,577	0,521	1,000	0,358	0,655

4-jadvalda keltirilgan ma'lumotlarni tahlil qiladigan bo'lsak, korxonalarining xizmatlar hajmi bo'yicha eng yuqori natijalar “Tursunov Shaxruz Qaxramonovich” XK (0,087) va “Zebo klass servis” MCHJ (0,087) tomonidan ko'rsatilgan. Bu korxonalarda xizmat ko'rsatish salohiyati yuqori bo'lib, ularning sof foyda hajmi

¹⁵ Jadvalda keltirilgan korxonalarining yillik statistik hisobotlari asosida muallif tomonidan hisoblangan.

ham sezilarli darajada yuqori (mos ravishda 0,059 va 0,104). Bu ko'rsatkichlar korxonalarining bozordagi faolligini va foyda olish qobiliyatini ifodalaydi. "Og'abek Nazarbek Nurbek" MCHJ va "Shukurullo nur barakasi" MCHJ yuqori rentabellik ko'rsatkichlari (0,106) bilan ajralib turadi. Boshqa korxonalarda bu ko'rsatkich 0,035 atrofida bo'lsa-da, "Premium foods" OK bu borada eng past natijani (0,000) ko'rsatgan, bu esa foyda olishda muammolar mavjudligini anglatadi. "Tursunov Shaxruz Qaxramonovich" XK va "Zebo klass servis" MCHJ mehnat unumdorligi bo'yicha eng yuqori ko'rsatkichlarga ega (0,111). Bu ularning ishchi kuchidan samarali foydalanayotganini bildiradi. Shuningdek, bu korxonalarda ishchi-xodimlar soni ham nisbatan yuqori bo'lib, bu mehnat resurslari salohiyatining yuqoriligidan darak beradi. "Asosiy fondlari qiymati" ko'rsatkichi bo'yicha "Jahon Mansurov" MCHJ (0,063), "Samarqand aergeodeziya" DUK (0,063) va "Oazis garden bog'ishamol" MCHJ (0,063) yetakchilik qilmoqda. Fondlar qaytimi bo'yicha esa eng yaxshi natija "Tursunov Shaxruz Qaxramonovich" XK (0,092) ga tegishli. Bu korxonada asosiy fondlar yuqori rentabellik bilan ishlatilgan (0,092). "Sam bagir lux" MCHJ (0,087), "Zebo klass servis" MCHJ (0,058) va "Shukurullo nur barakasi" MCHJ (0,044) fondlar bilan qurollanish darajasi bo'yicha yuqori ko'rsatkichlarga ega (4-jadval). Bu ishlab chiqarish texnikasi va asbob-uskunalarining yetarli darajada ta'minlanganini bildiradi.

5-jadval.

Samarqand viloyatida faoliyat yuritayotgan xizmat ko'rsatish korxonalarini iqtisodiy salohiyati darajalarining intervallari¹⁶

Interval	Oraliq chegaralari	Korxonalar
1-daraja – yuqori	0,85-1,00	"TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVICH" XK "ZEBO KLASS SERVIS" MCHJ
2-daraja – yaxshi	0,65-0,84	"SHUKURULLO NUR BARAKASI" MCHJ
3-daraja – o'rtacha	0,50-0,64	"SAMARQAND AEROGEODEZIYA" DUK "JAHON MANSUROV" MCHJ "SAM BAGIR LUX" MCHJ "OG'ABEK NAZARBEK NURBEK" MCHJ "OAZIS GARDEN BOG'ISHAMOL" MCHJ
4-daraja – past	0-0,49	"BAHT UMMON" MCHJ "PREMIUM FOODS" OK

Samarqand viloyatida faoliyat yuritayotgan kichik va o'rta biznes subyektlarining iqtisodiy salohiyat darajalarini baholash ularning rivojlanish imkoniyatlarini aniqlashda muhim ahamiyat kasb etadi. 5-jadval tahliliga ko'ra, yuqori daraja – ya'ni 0,85 dan 1,00 gacha bo'lgan interval – Samarqandda eng barqaror, samarali va innovatsion korxonalarini ifodalaydi. Bu guruhga atigi ikki korxonaga kiradi: "Tursunov Shaxruz Qaxramonovich" XK va "Zebo klass servis" MCHJ. Ular yuqori darajadagi samaradorlik, resurslardan optimal foydalanish va barqaror moliyaviy oqimlar bilan ajralib turadi. Bu korxonalar viloyatda drayver

¹⁶ Jadvalda keltirilgan korxonalarining yillik statistik hisobotlari asosida muallif tomonidan hisoblangan.

korxonalaridan sanaladi. Yaxshi darajaga – ya’ni 0,65 dan 0,84 gacha bo‘lgan interval – faqat bitta korxonalar: “Shukurullo nur barakasi” MCHJ kirgan. Bu korxonalar moliyaviy barqarorlik jihatidan yaxshi ko‘rsatkichlarga ega bo‘lsada, hali ham yuqori darajadagi samaradorlikka erishmagan. Ammo bu holat tez orada o‘zgarishi mumkin, chunki ko‘rsatkichlar ijobiy dinamikani namoyon qilmoqda. O‘rtacha darajadagi korxonalar – 0,50 dan 0,64 gacha bo‘lganlar – umumiy ro‘yxatning yarmidan ko‘pini tashkil etadi. Bu guruhga quyidagi korxonalar kiradi: “Samarqand aerogeodeziya” DUK, “Jahon Mansurov” MCHJ, “Sam bagir lux” MCHJ, “Og‘abek Nazarbek Nurbek” MCHJ, “Oasis garden bog‘ishamol” MCHJ. Ular o‘rtacha iqtisodiy salohiyatga ega bo‘lib, faoliyatida ijobiy tomonlar bilan birga ayrim zaif jihatlar ham mavjud. Ular uchun ichki boshqaruvni takomillashtirish, bozor ulushini kengaytirish va investitsiyalarni jalb qilish zarur bo‘lishi mumkin. Past darajadagi korxonalar esa 0 dan 0,49 gacha bo‘lgan intervallar bilan baholangan. Ular – “Baht ummon” MCHJ va “Premium foods” oilaviy korxonalar – iqtisodiy jihatdan eng muammoli guruhga kiradi. Bu korxonalar o‘z faoliyatida jiddiy moliyaviy qiyinchiliklarga duch kelmoqda yoki yetarli darajada rentabellikka ega emas. Ularni tiklash uchun moliyaviy yordam, maslahat xizmatlari va strategik rejalashtirish zarur (5-jadval).

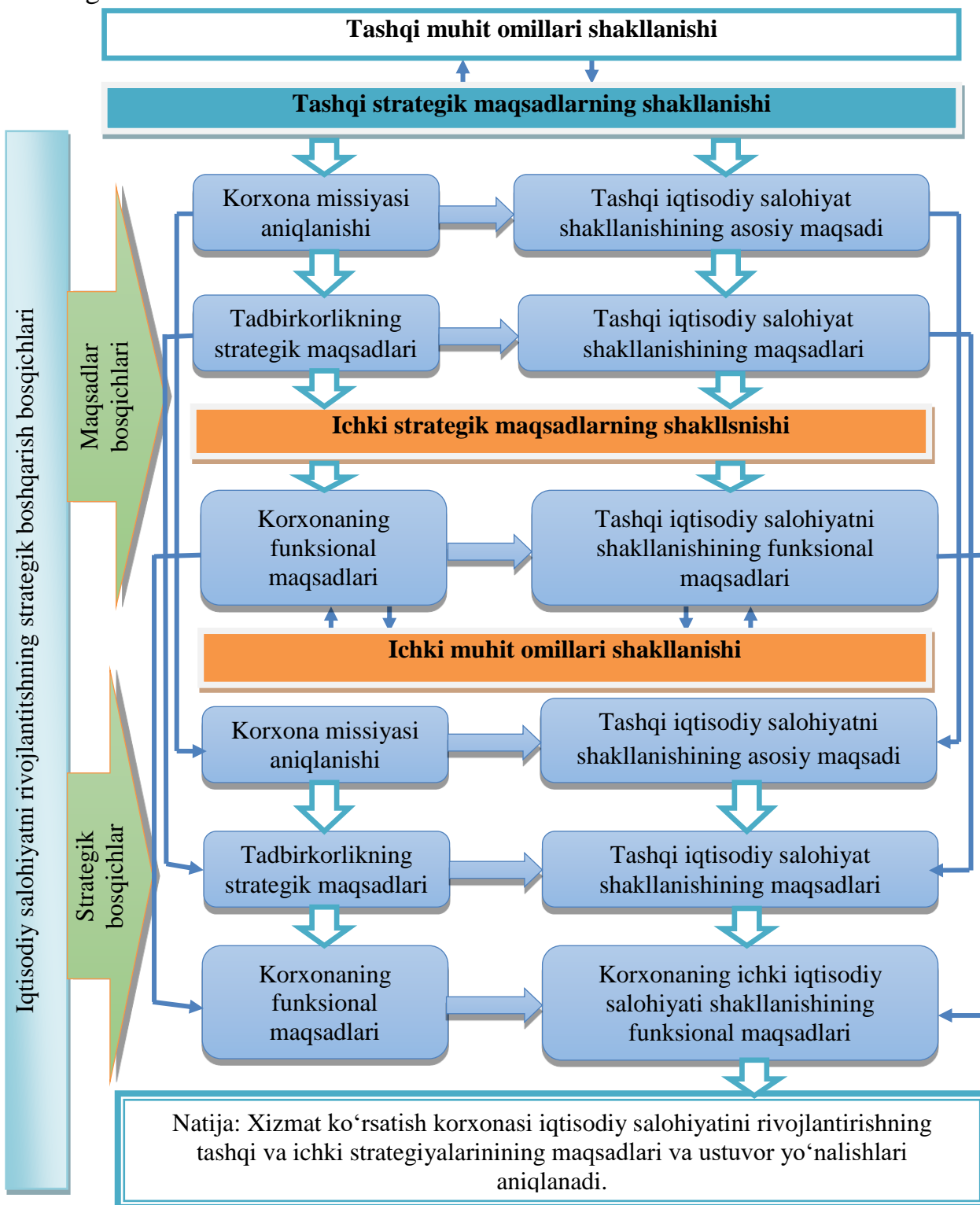
Xulosa qilib aytganda, Samarqand viloyatida kichik va o‘rta bizneslar o‘rtasidagi iqtisodiy salohiyat keskin farqlanadi. Yuqori darajadagi korxonalar tajribasi asosida o‘rtacha va past darajadagi korxonalar uchun rivojlanish dasturlari ishlab chiqilishi lozim. Bu esa viloyat iqtisodiyotining umumiy barqarorligi va raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi.

Dissertatsiya ishining **“Xizmat ko‘rsatish korxonalarini iqtisodiy salohiyatidan foydalanish samaradorligini oshirish va soha rivojlanishini istiqbollashtirish”** deb nomlangan uchinchi bobida xizmat ko‘rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni oshirishni strategik rejalashtirish jarayoni va korxonalarda iqtisodiy salohiyatni oshirishning innovatsion mexanizmi takomillashtirilgan hamda hududiy xizmat ko‘rsatish sohasi rivojlanishini istiqbollashtirish yo‘llari bo‘yicha takliflar va tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Ko‘pgina zamonaviy olimlar tadbirkorlik faoliyatining asosiy biznes strategiyalari-konsentratsiyalashgan, integratsiyalashgan, tabaqalashtirilgan o‘shish strategiyalari va qisqartirish strategiyalari ajratib keltirilgan asosiy biznes yondashuvini taklif qilishadi. Ushbu yondashuv korxonaning iqtisodiy salohiyatini shakllantirish strategiyalarini tasniflashda ham qo‘llaniladi. Shunga ko‘ra, muallif tomonidan, xizmat ko‘rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyat rivojlanishini strategik rejalashtirish tizimi korxonalar faoliyatining tashqi muhit omillari bilan bog‘liq tashqi strategik maqsadlar hamda ichki muhit omillarini ifodalovchi ichki strategik maqsadlarni aniqlash asosida takomillashtirildi.

Ushbu yondashuvni tadbirkorlik tuzilmasining ichki iqtisodiy salohiyatini shakllantirish strategiyasini asoslashda ham qo‘llash maqsadga muvofiqdir. Shunday qilib, tadbirkorlik tuzilmasi strategiyalarini tasniflashga yettita asosiy ilmiy yondashuv aniqlandi, shu bilan birga har bir yondashuv o‘ziga xos strategiyalar to‘plamiga ega, ammo iqtisodiy salohiyatni shakllantirish strategiyalarining o‘rnini aniqlash uchun biznes tuzilmasini strategik rejalashtirish

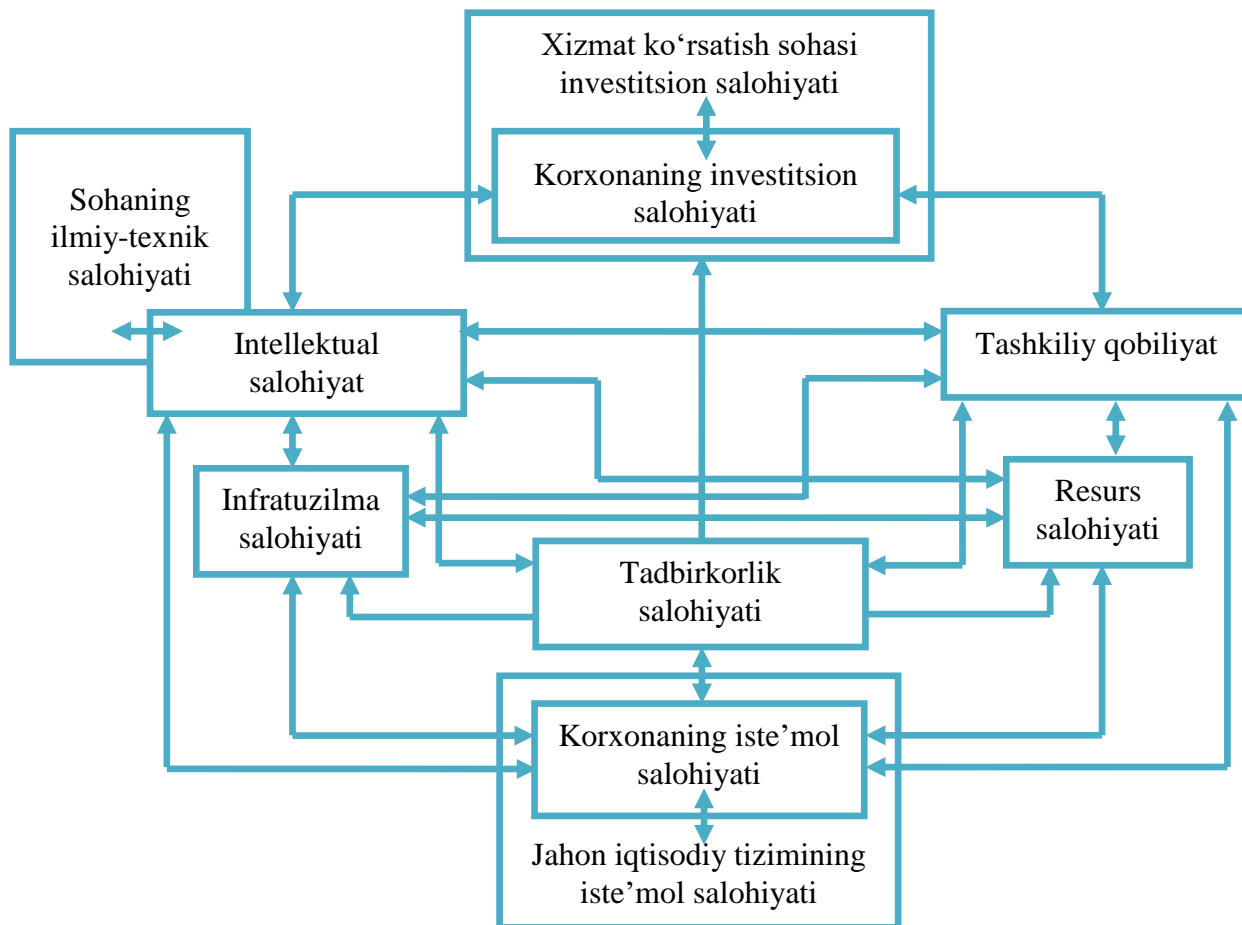
tizimida klassik ierarxik yondashuv va funksional yondashuv ustuvor hisoblanadi, chunki ular korxonada strategik rejalashtirish tizimidagi strategiyalarning o‘zaro bog‘liqligini va ta‘sirini belgilaydi. Iqtisodiy salohiyatni strategik rejalashtirish va tadbirkorlik tuzilmasini strategik rejalashtirish o‘rtasidagi munosabatlar 2-rasmda keltirilgan.



2-rasm. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida iqtisodiy salohiyatni rivojlantirishni strategik maqsadlari shakllanishi¹⁷

¹⁷ Muallif tomonidan ishlab chiqilgan.

Ushbu rasmdan ko‘rinib turibdiki, xizmat ko‘rsatish korxonalarini strategik rejalashtirish tizimi uning iqtisodiy salohiyatini strategik rejalashtirish tizimi bilan chambarchas bog‘liqdir. Tadbirkorlik tuzilmasining strategik maqsadlari uning iqtisodiy salohiyatining tegishli elementlarini shakllantirishning strategik maqsadlarini ishlab chiqish va tanlashni belgilaydi. Tadbirkorlik tuzilmasining korporativ, biznes va funksional strategiyalarini amalga oshirishni ta‘minlash maqsadida uning iqtisodiy salohiyatini shakllantirish uchun tegishli strategiyalarni ishlab chiqish va amalga oshirish zarur.



3-rasm. Xizmat ko‘rsatish sohasida korxonaning innovatsion salohiyatini shakllantirish modeli¹⁸

Iqtisodiy salohiyat xizmat ko‘rsatish sohasining alohida korxonalarini innovatsion rivojlantirish orqali ham ekstensiv, ham innovatsion rivojlantirish imkoniyatlarini jamlaydi. Iqtisodiyotning innovatsion rivojlanishini boshqarish xizmat ko‘rsatish sohasidagi alohida korxonalarining iqtisodiy salohiyatini hisobga olish, ularning faoliyatida shakllangan innovatsion rivojlanish salohiyatini baholash zarurati yuzaga keladi. Ma‘lumki, innovatsion salohiyat tushunchasi innovatsion faoliyat fenomenining konseptual ifodasi sifatida ijtimoiy ishlab chiqarish va raqobatning zamonaviy bosqichi tomonidan kiritilgan, bunda korxonalar muvaffaqiyatining asosi innovatsiyalar bilan belgilanadi. Innovatsion rivojlanish manbai xizmat ko‘rsatish bo‘yicha soha tarmoqlarining umumiy qobiliyati sifatida

¹⁸ М.В.Альгина, В.А.Боднар Инновационный потенциал экономической системы и его оценка <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyy-potentsial-ekonomicheskoy-sistemy-i-ego-otsenka/viewer>

erishilgan iqtisodiy salohiyat darajasiga asoslanganligi sababli innovatsion salohiyat iqtisodiy salohiyatning ajralmas xususiyati bo‘lib hisoblanadi.

Tadqiqot jarayonida, muallif tomonidan, korxonaning innovatsion rivojlanish imkoniyatlarini oshirish, tadbirkorlik salohiyatini rivojlantirish, innovatsion jarayonlarni moliyalashtirish hamda intellektual salohiyatni rivojlantirish asosida xizmat ko‘rsatish korxonasi innovatsion salohiyatini shakllantirish modeli takomillashtirildi (3-rasm).

Xizmat ko‘rsatish korxonalarining innovatsion salohiyati ularning innovatsion faoliyati jarayonida hal qiluvchi ahamiyatga ega va ularning innovatsion faolligini belgilaydi. Shu sababli, innovatsion salohiyatni baholash sifati tashkilotda innovatsion loyihalarni amalga oshirish istiqbollari va amalga oshirilayotgan innovatsion o‘zgarishlar samaradorligini baholash uchun asos bo‘ladi.

Samarqand viloyatida xizmat ko‘rsatish sohasi rivojlanishini ekonometrik tahlili iqtisodiy-matematik usullar vositasida murakkab ijtimoiy-iqtisodiy hodisalarning bog‘liqlik kuchini aniqlash hamda ularning qonuniyatlarini aniqlash va tajriba orqali kuzatish imkonini beradi. Ushbu tadqiqot ishlarni bajarish uchun birinchi navbatda xizmat ko‘rsatish sohasida yaratilgan jami xizmatlar hajmiga ta‘sir etuvchi barcha omillarni aniqlash hamda matematik statistikaning korrelyatsion-regression usullardan foydalanganda holda eng asosiy omillarni tanlab olishdan boshlanadi.

Tadqiqot ishida ko‘p omilli ekonometrik modeldagi qatnashadigan omillar sifatida – natijaviy ko‘rsatkich etib, Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmi (mlrd. so‘m) hamda yalpi hududiy mahsulot hajmi (mlrd. so‘m), aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan xizmatlar hajmi (ming so‘m), xizmat ko‘rsatish sohasidagi investitsiyalar hajmi (mlrd. so‘m), xizmat ko‘rsatish sohasida band bo‘lganlar soni (ming kishi), xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik tomonidan yaratilgan yalpi mahsulot hajmi (mlrd. so‘m), inflyatsiya darajasi (%), aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan real umumiy daromadlar hajmi (ming so‘m), o‘rtacha oylik ish haqi (ming so‘m), sanoat mahsuloti hajmi (mlrd. so‘m) kabi jami 9 ta omil tanlab olindi.

Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmiga ta‘sir etuvchi omillar tahlili orqali ishlab chiqilgan modelda F – Fisher mezonining haqiqiy qiymati $F_{\text{haqiqiy}}=5689,44$. Shuningdek, erkinlik darajalari soni surat bo‘yicha $k_1=4$ va maxraj bo‘yicha $k_2=8$ ga teng bo‘lganda, Fisher mezonining jadval qiymati (ahamiyatlik darajasi $\alpha=0,05$ da) uchun $F_{\text{jadval}}=3,84$. Demak, hosil qilingan ko‘p omilli regressiya tenglamamiz ahamiyatli hisoblanadi (6-jadval).

6-jadval.

Modelning sifati va ahamiyatini tekshirish mezonlari¹⁹

Ko‘p omilli korrelyatsiya koeffitsiyenti R	Ko‘p omilli determinatsiya koeffitsiyenti R-kvadrat	Korrektlashtirilgan R-kvadrat	Baholashning standart xatosi	F-haqiqiy	P-qiymat	DW
0,999	0,999	0,999	187,8	5689,44	0,023	2,13

¹⁹ Manba: muallif hisob-kitoblari asosida tuzilgan.

6-jadvaldan ko‘rinib turibdiki, bog‘lanish zichligi yuqori bo‘lgan to‘rtta omil bo‘yicha nazariy qiymatlarning o‘rtacha qiymatga nisbatan farqlanishi amaliy qiymatlarning o‘rtacha qiymatga nisbatan farqlanishi deyarli 1 ga yaqin. Shuning uchun biz tuzmoqchi bo‘lgan chiziqli regressiya tenglamasi ahamiyatli hisoblanadi.

Demak, regressiya tenglamasiga kiritilgan omillar yuqori ahamiyatli, ahamiyatli, nisbatan ahamiyatli va ahamiyatsiz hisoblanadi. Tahlil natijalaridan kelib chiqib, modelimizga kiritilgan yuqori ahamiyatli va ahamiyatli omillarni alohida ajratib ko‘rsatdik (7-jadval). Bundan ko‘rinib turibdiki, x_3 omilda nisbatan avtokorrelyatsiya mavjud, boshqa omillarda avtokorrelyatsiya deyarli kuzatilmayapti. 7-jadvalni tahlil qilsak, x_3 omil statistik jihatdan ahamiyatli, x_2 , x_5 , x_7 omillar esa yuqori ahamiyatli ekanligini ko‘rish mumkin.

7-jadval.

Chiziqli regression modelga kiritilgan ahamiyatli omillar²⁰

	Standartlashtirilmagan koefitsiyentlar		Standartlash-tirilgan koefitsiyentlar	t-mezon	P-miqdor
	<i>a</i>	Standart xato	Beta		
(Konstanta)	-1137,36	3,23	0,13	1,2	0,03
X_1	0,072	1,48	0,041	3,6	0,001
X_2	7,14	0,09	0,007	2,7	0,1
X_5	0,76	0,59	0,042	4,74	0,002
X_9	0,024	0,22	0,037	5,14	0,021

Bunda: natijaviy omil (bog‘liq o‘zgaruvchi): Y; usul: eng kichik kvadratlar; tanlanma: 2011-2024-yillar.; kuzatuvlar soni: 9; ta’sir etuvchi omillar: 4.

Agar natijaviy omilning qoldiqlarida avtokorrelyatsiya mavjud bo‘lmasa, u holda hisoblangan DW mezonining qiymat 2 atrofida bo‘ladi. Bizning misolda hisoblangan DW mezonining qiymati 5,14 ga teng. Bu esa natijaviy omil qoldiqlaridan avtokorrelyatsiya mavjud emasligini ko‘rsatadi. 6-jadval ma’lumotlaridan foydalanib, ekonometrik modelning ko‘rinishini quyidagi ko‘rinishda yozamiz:

$$Y = -1137,36 + 0,072 \cdot x_1 + 7,14 \cdot x_2 + 0,76 \cdot x_5 + 0,024 \cdot x_9 \quad (6);$$

Shunday qilib, natijaviy ko‘rsatkich Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmiga aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan xizmatlar hajmi, xizmat ko‘rsatish sohasidagi investitsiyalar hajmi, xizmat ko‘rsatish sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik tomonidan yaratilgan yalpi mahsulot hajmi, aholi jon boshiga to‘g‘ri keladigan real umumiy daromadlar kabi omillarning ta’siri ahamiyatlidir.

²⁰ Manba: muallif hisob-kitoblari asosida tuzilgan.

8-jadval.

Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmiga ta'sir etuvchi omillar²¹

№	Model ko'rinishi	F – Fisher mezonining hisoblangan qiymati
1.	$X_1 = 6030,5t - 12128408,5$	3,42
2.	$X_2 = 468,32t - 941751,88$	4,12
3.	$X_5 = 1291,71t - 2597600,03$	4,68
4.	$X_9 = 2495,3 - 5019891,08$	3,63

Yuqoridagi ekonometrik model (6) yordamida istiqbol funksiyalarini tuzishda Samarqand viloyati bo'yicha 2011-2024 yillardagi statistik ma'lumotlardan foydalanib, Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmiga ta'sir etuvchi omillar X_1 , X_2 , X_5 va X_9 uchun istiqbol modellari ro'yxati hosil qilindi (8-jadval).

Prognoz natijalaridan ko'rinib turibdiki, 2029-yilda 2024-yilga nisbatan Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmi 19,9%, yalpi hududiy mahsulot hajmi 27,8%, aholi jon boshiga to'g'ri keladigan xizmatlar hajmi 21,6%, xizmat ko'rsatish sohasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari tomonidan yaratilgan yalpi mahsulot hajmi 22,4% va sanoat mahsuloti hajmi 30,7% oshishiga erishiladi (9-jadval).

9-jadval.

Samarqand viloyatida jami xizmatlar hajmiga ta'sir etuvchi omillar prognozi²²

Yillar	Y	X_1	X_2	X_5	X_9
2024 (bazis)	58875,7	99866,1	13843,3	38853,7	46213,8
2025	61219,1	105418,6	14441,5	40594,3	49151,3
2026	63562,3	109985,2	15019,7	42406,6	51788,8
2027	65905,5	116754,4	15631,8	44146,8	54704,6
2028	68896,7	122354,7	16229,2	45801,4	57541,5
2029	70591,9	127628,8	16833,4	47556,9	60401,4

Tadqiqot ishida Samarqand viloyatida 2029-yilga qadar jami xizmatlar hajmi rivojlanishiga asoslangan prognoz parametrlari ishlab chiqilgan. Qo'llangan yuqori adekvatlikka ega ekonometrik model va ularga tegishli amaliy dasturlar paketlari asosida tanlab olingan obyektida xizmatlar hajmi qisqa muddatli prognozi aniqlandi.

XULOSA

Dissertatsiya ishida amalga oshirilgan ilmiy tadqiqotlar natijasida quyidagi ilmiy xulosa, takliflar va amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi:

1. Dissertatsiyada xizmat ko'rsatish sohasida korxonalar xo'jalik faoliyati rivojlanishining muhim omili sifatida "xizmat ko'rsatish korxonasi iqtisodiy

²¹ Manba: muallif hisob-kitoblari asosida tuzilgan.

²² Manba: muallif hisob-kitoblari asosida tuzilgan.

salohiyati” kategoriyasining iqtisodiy mazmuniga oid mualliflik ta’rifi ishlab chiqildi. Xizmat ko‘rsatish korxonasi iqtisodiy salohiyati – bu resurs salohiyatining tarkibiy qismi sifatida muayyan vaqt mobaynida yuqori iqtisodiy samaraga erishish imkoniyatini beruvchi, korxonaning mavjud iqtisodiy resurslaridan optimal foydalanish asosida xizmatlarga bo‘lgan ehtiyojni shakllantirish va maksimal darajada qondirish uchun jami imkoniyatlari yig‘indisidir.

2. Xizmat ko‘rsatish korxonasining iqtisodiy salohiyati xizmat ko‘rsatish jarayoniga jalb qilingan iqtisodiy resurslarning alohida turlarining optimal kombinatsiyasi, xizmat ko‘rsatish va mehnatni tashkil etish darajasi, korxonani boshqarish tizimining samaradorligiga bog‘liq holda alohida yo‘nalishlardagi tarkibiy elementlariga ko‘ra tasnifi ishlab chiqildi.

3. Xizmat ko‘rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyatni integral baholash usuli iqtisodiy salohiyatdan foydalanish holatini past ($0 \leq I_s < 0,49$), o‘rta ($0,50 \leq I_s < 0,64$) yaxshi ($0,65 \leq I_s < 0,84$) va yuqori ($0,85 \leq I_s < 1,00$) darajali guruhlariga tabaqalashtirish hamda korxonalar salohiyatini tavsiflovchi ko‘rsatkichlarni tizimlashtirish asosida takomillashtirildi.

4. Xizmat ko‘rsatish korxonasining iqtisodiy salohiyatini oshirish jarayoni korxonaning strategik rivojlanish yo‘nalishlarini aniqlash, iqtisodiy rivojlanish imkoniyatlarini aniqlash, iqtisodiy salohiyatdan samarali foydalanish, iqtisodiy salohiyatni boshqarishning uslubiy tamoyillarini aniqlash, iqtisodiy salohiyatini rivojlantirish bo‘yicha qarorlar qabul qilish, iqtisodiy salohiyatini boshqarish samaradorligini baholash bosqichlarini shakllantirish asosida takomillashtirilgan.

5. Xizmatlar bozori kon’junkturasining holati, xizmatlar eksporti va importi nisbati, aholi daromadlari darajasi, moddiy-texnik salohiyat, iqtisodiy resurslardan samarali foydalanish yo‘naltirilgan korxonalarning iqtisodiy salohiyatini oshirish omillari endogen va ekzogen guruhlariga ajratish asosida tasniflandi.

6. Xizmat ko‘rsatish korxonasining iqtisodiy rivojlanish maqsadlarini belgilash, uning rivojlanish mezonlariga muvofiq vazifalar va usullarni aniqlash hamda korxonaning iqtisodiy barqarorligi darajasini baholash asosida korxonalar iqtisodiy salohiyatini rivojlantirish strategiyasini shakllantirish algoritmi ishlab chiqildi.

7. Xizmat ko‘rsatish korxonasida iqtisodiy salohiyat rivojlanishini strategik rejalashtirish tizimi korxonalar faoliyatining tashqi muhit omillari bilan bog‘liq tashqi strategik maqsadlar hamda ichki muhit omillarini ifodalovchi ichki strategik maqsadlarni aniqlash asosida takomillashtirildi.

8. Korxonaning innovatsion rivojlanish imkoniyatlarini oshirish, tadbirkorlik salohiyatini rivojlantirish, innovatsion jarayonlarni moliyalashtirish hamda intellektual salohiyatni rivojlantirish asosida xizmat ko‘rsatish korxonasining innovatsion salohiyatini shakllantirish modeli takomillashtirildi.

9. Samarqand viloyatida xizmatlar bozorining barqaror rivojlanish tendensiyalari hamda jami xizmatlar hajmini oshirishning 2029-yilga qadar prognoz ko‘rsatkichlari ishlab chiqildi.

**РАЗОВЫЙ НАУЧНЫЙ СОВЕТ НА ОСНОВЕ НАУЧНОГО СОВЕТА
DSc.03/25.12.2024.I.18.01 ПО ПРИСУЖДЕНИЮ УЧЁНЫХ СТЕПЕНЕЙ
ПРИ САМАРКАНДСКОМ ИНСТИТУТЕ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

ЭРДОНОВ МУХАММАДАМИН ЭРДОН УГЛИ

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ
УСЛУГ**

08.00.05 – Экономика отраслей сферы услуг

**АВТОРЕФЕРАТ
диссертации доктора философии (PhD) по экономическим наукам**

Тема диссертации на соискание степени доктора философии (PhD) по экономическим наукам зарегистрирована в Высшей аттестационной комиссии при Министерстве высшего образования, науки и инноваций Республики Узбекистан за номером В2023.3.PhD/Iqt3227.

Диссертация выполнена в Самаркандском институте экономики и сервиса.

Автореферат диссертации размещен на трех языках (узбекском, русском, английском (резюме)) на веб-странице Научного совета (www.sies.uz) и на информационно-образовательном портале «Зиёнет» (www.ziynet.uz).

Научный руководитель:	Арабов Нурали Уралович доктор экономических наук, профессор
Официальные оппоненты:	Мухаммедов Мурод Мухаммедович доктор экономических наук, профессор Муродова Ноди́ра Куллиевна доктор экономических наук, профессор
Ведущая организация:	Ташкентский государственный экономический университет

Защита диссертации состоится «_____» _____ 2025 года в _____ на заседании научного совета DSc.03/25.12.2024.I.18.01, который находится в Самаркандском институте экономики и сервиса. Адрес: 140100, город Самарканд, улица Амир Темур, дом 9. Телефон: (99866) 233-19-84; Факс: (99866) 231-12-53; e-mail: sies_info@edu.uz.

С диссертацией можно ознакомиться в Центре информационных ресурсов Самаркандского института экономики и сервиса (зарегистрирована под номером _____). Адрес: 140100, город Самарканд, улица Амир Темур, дом 9. Телефон: (99866) 233-19-84; Факс: (99866) 231-12-53; e-mail: sies_info@edu.uz.

Автореферат диссертации был распространен «_____» _____ 2025 года
(по протоколу реестра под номером _____ от «_____» _____ 2025 года).

М.Э.Пулатов

Председатель научного совета, доктор
экономических наук, профессор

Ш.О.Кувандиков

Научный секретарь научного совета,
доктор экономических наук,
профессор

М.Т.Алимова

Председатель научного семинара при
научном совете, доктор
экономических наук, профессор

ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))

Актуальность и востребованность темы диссертации. В мировой экономике эффективное использование экономического потенциала предприятий сферы услуг признано важным фактором повышения глобальной конкурентоспособности, ускорения инновационного развития и обеспечения устойчивого экономического роста. Этот процесс, особенно в условиях увеличения доли сферы услуг в ВВП, позволяет добиться экономической стабильности за счет диверсификации национальных экономик и развития услуг с высокой добавленной стоимостью. Полное и эффективное использование внутреннего потенциала предприятий сферы услуг за счет модернизации их инфраструктуры, внедрения цифровых технологий и совершенствования их кадрового потенциала не только повышает экономическую эффективность, но и напрямую влияет на расширение экспортного потенциала и углубление международной интеграции. «В экономически развитых государствах доля сектора услуг в структуре ВВП составляет 65-80%, а доля средств, направляемых на инвестирование научной и инновационной деятельности, составляет 3,0%. Доля занятых в сфере услуг, в развитых странах превышает 70,0 %, и 40,0 % объема прямых инвестиций приходится на сферу услуг»²³. С этой точки зрения повышение эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг приобретает сегодня актуальное значение.

В мире в условиях усиления конкуренции в мировой сфере услуг выявление факторов формирования и повышения экономического потенциала предприятий сферы услуг, совершенствование методов оценки эффективности использования экономического потенциала предприятий отрасли, стратегическое планирование повышения экономического потенциала предприятий сферы услуг, совершенствование инновационных механизмов повышения экономического потенциала предприятий, прогнозирование развития региональной сферы услуг являются одними из приоритетных направлений научных исследований.

На сегодняшний день в Узбекистане особое внимание уделяется повышению экономического потенциала предприятий сферы услуг как важному фактору устойчивого развития и повышения эффективности их хозяйственной деятельности. Определены приоритетные задачи "... развитие сферы услуг и сервиса в регионах с увеличением в последующие 5 лет объемов услуг в три раза и созданием 3,5 млн новых рабочих мест в данной сфере"²⁴. При решении этих задач важным является углубление научных исследований по таким направлениям, как выявление факторов повышения экономического потенциала предприятий сферы услуг, совершенствование методов оценки эффективности использования экономического потенциала

²³ <http://stats.oecd.org/>

²⁴ Указ Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева от 28 января 2022 года № УП-60 «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы».

предприятий, разработка инновационного механизма повышения экономического потенциала предприятий, метода интегральной оценки экономического потенциала предприятий сферы услуг, дифференциация состояния использования экономического потенциала на группы и систематизация показателей, характеризующих потенциал предприятия, система стратегического планирования развития экономического потенциала предприятий сферы услуг, определение внешних стратегических целей, связанных с факторами внешней среды деятельности предприятия, и внутренних стратегических целей, выражающих факторы внутренней среды, повышение возможностей инновационного развития предприятия, развитие предпринимательского потенциала, финансирование инновационных процессов, совершенствование модели формирования инновационного потенциала предприятия сферы услуг на основе развития интеллектуального потенциала, разработка тенденций устойчивого развития рынка услуг в регионах, разработка прогнозных показателей увеличения общего объема услуг.

Данное диссертационное исследование служит в определенной степени реализации задач, определенных в Указах Президента Республики Узбекистан от 11 сентября 2023 года №УП-158 «О Стратегии развития Узбекистана до 2030 года», от 30 сентября 2021 года №УП-6318 «О дополнительных мерах по поддержке сферы услуг», Постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан от 27 апреля 2017 года № 246 «О дальнейшем развитии рынка услуг в области охраны труда» и в других нормативных правовых документах, относящихся к данной области.

Соответствие исследования приоритетным направлениям развития науки и технологий республике. Диссертационное исследование выполнено в соответствии с приоритетным направлением развития науки и технологий республики: «Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

Степень изученности проблемы. Теоретические основы развития экономики услуг, эффективного использования ресурсов и повышения экономического потенциала рассмотрены зарубежными учеными²⁵, среди которых Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, М. Фишер, К.Х. Исследователи: Х. Х. Хаксевер, Б. Р. Рендер, Р. С. Рассел, Р. Г. Мердик, М. Портер, Й. А. Шумпетер и другие.

²⁵ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, проценты и деньги / Пер. проф. Н.Н.Любимова, зав. ред. Доктор экономических наук, профессор. Л.П. Куракова. – М.: МИЭМП, 2010; Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл: В 3 т. - М.: Прогресс-Т.З. 1984. -119 с.; Региональные рынки труда . Аналитические материалы и межнациональные сравнения. Ред. М. Фишер и П. Нейкамп. - Издательство Elsevier Science Publishing Co., 1987. -500 рублей; Управление и организация в сферы услуг : теория и практика : Управление услугами и эксплуатации – 2-й международный поиск (пер. с английского под научной редакцией В.В. Кулибановой) / К.Х. Хаксевер, Б.Р. Рендер, Р.С. Рассел, Р.Г. Мердик. – СПб. и др.: ПИТЕР, ПИТЕР бух, 2002. – 751 с.; Портер М.Ю. Конкурентное преимущество: как достичь высоких результатов и обеспечить их устойчивость / пер. с английского. Э. Калинина. – М.: « Альпина Паблицер », 2008. (2-е изд. – 2008 г.). – 720 страниц; Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Ю. Шумпетер: пер. с английского. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.

Теоретико-методические аспекты развития сферы услуг и сервиса изучены зарубежными учеными²⁶, в том числе: Т.Д.Бурменко, В.К.Романович, С.Н.Коробкова, В.И. Кравченко, С.В.Орлов, И.П.Павлова, Е.Е.Румянцева и др. Изучению этих проблем посвящены научные труды узбекистанских ученых М.Э. Пулатова, М.К. Пардаева, М.М. Мухаммедова, Д.Р. Зайналова, К.Ж. Мирзаева, И.С. Тухлиева, Н.У. Арабова и других.²⁷

Значительных результатов в научно-методических аспектах повышения экономического потенциала предприятий достигнуто многими зарубежными учеными²⁸, в том числе А.Н.Асаул, М.П.Воинаренко, В.С.Спирин, О.И.Девяткова и другие. Эти проблемы изучены отечественными учеными: К.Х.Абдурахмоновым, Г.К.Абдурахмоновой, Б.Х.Умурзаковым, Ш.Ш.Шодмоновым, У.В.Гафуровым, А.Р.Ахмеджановым²⁹ и другими учеными.

Но в работах вышеперечисленных ученых изучены не все аспекты повышения эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг. Как комплексное исследование, механизмы повышения экономического потенциала в сфере услуг отражены частично. В настоящее время недостаточный объем научных исследований, связанных с повышением эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг, обуславливает необходимость проведения углубленных научно-методических исследований по данной теме.

Связь темы диссертации с научно – исследовательскими работами высшего учебного заведения, где выполнена диссертация. Диссертационное исследование выполнено в соответствии с планом научно-

²⁶ Бурменко Т. Д. Сфера услуг: экономика: учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т. А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко. - М.: КНОРУС, 2007. – С. 661; Управление и организация в сфере услуг: теория и практика: Service Management and Operation – 2-е международ. изд. (пер. с англ под науч. ред. В.В.Кулибановой) / К.Х.Хаксевер, Б.Р.Рендер, Р.С.Рассел, Р.Г.Мердик. – СПб, 2002. – 751 с.; Романович В.К. Сервисная деятельность: учеб. пос.: под общ. ред В.К.Романович. / С.Н.Коробкова, В.И.Кравченко, С.В.Орлов, И.П.Павлова – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 156 с.; Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. - XII, 882 с. + DVD-R, - С. 717-718.

²⁷Пардаев М.К., Исроилов З.И., Гаппаров А.К. Проблемы совершенствования экономического анализа в сфере услуг. Брошюра. Самарканд. «Зерафшан», 2009. - 66 с. - 4,1 стр.; Пулатов М.Э., Мирзаев К.Дж., Султанов Ш.А., Шавкиев Э. Мировое экономическое развитие (экономика туризма). Учебник. Т.: Наука и техника, 2018. – 296 с.; Мухаммедов М.М. и т. д. Экономика торговли. Самарканд.1998.с.282; Зайналов Д.Р. Услуги как экономическая категория. // Журнал «Сервис». Самарканд: 2009, вып. 1. Страницы 70-77. – 0,6 б.т.; Тухлиев И.С., Хайитбоев Р., Сафаров Б.Ш., Турсунова Г.Р. Основы туризма. Учебник. – Т.: Наука и технологии, 2014. – 332 с.; Арабов Н.У., Артиков З.С. Повышение качества обслуживания на предприятиях сферы услуг. Журнал человеческого капитала и социального развития // Самарканд, СамГУ, № 1, 2021, стр. 153-164.

²⁸ Асаул А.Н., Воинаренко М.П. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности, 2011. – 310 с.; Спирин В.С. Основные черты современных структурных изменений производственного потенциала предприятия // Консультант директора. – 2004. - №15; Девяткова О.И. Экономический потенциал таможенной территории России: Учеб. пособие. – Тюмень: Издательство ТГУ, 2006. – 293 с.

²⁹Абдурахмонов Қ.Х. Мехнат иқтисодиёти: назария ва амалиёт. Дарслик. Қайта ишланган ва тўлдирилган 3-нашри. Т.: «FAN», 2019. – 592 б.; Шодмонов Ш.Ш, Гафуров У.В. Иқтисодиёт назарияси. Дарслик. – Т.: ТДИУ, 2010. 585 б.; Умурзаков Б.Х. ва б. Мехнат ресурслари шаклланиши ва тақсимланишининг ҳудудий хусусиятлари. Монография. – Т.: «LESSON PRESS» 2017. – 188 б.; Абдурахмонова Г.К. Аҳолини муносиб мехнат тамойиллари асосида иш билан таъминлаш. Монография. – Т.: IQTISODIYOT, 2017. – 131 б.; Ахмеджанов А.Р. Хизмат кўрсатиш корхоналарида иқтисодий ресурслардан фойдаланиш самарадорлигини ошириш. Дисс. Иқтисодиёт фанларидан PhD. – Самарканд: СамИСИ, 2021. 155-б.

исследовательских работ Самаркандского института экономики и сервиса по теме «Теоретические и практические проблемы развития сферы услуг, сервиса и туризма в условиях модернизации страны и перехода к инновационной экономике».

Целью исследования является разработка научно обоснованных предложений и рекомендаций по повышению эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг в условиях инновационного развития экономики.

Задачи исследования:

теоретический анализ сущности понятия «экономический потенциал предприятия сферы услуг» и формирование авторского подхода;

разработка классификации факторов, формирующих и повышающих экономический потенциал предприятий сферы услуг ;

определение методов оценки эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг ;

анализ состояния развития сферы услуг в Самаркандской области;

анализ показателей, характеризующих экономический потенциал предприятий сферы услуг ;

выявление этапов и факторов повышения экономического потенциала предприятия сферы услуг;

стратегическое планирование для повышения экономического потенциала предприятий сферы услуг;

совершенствование инновационного механизма повышения экономического потенциала предприятий сферы услуг;

разработка научно обоснованных выводов и рекомендаций по развитию сферы услуг региона.

Объектом исследования взята деятельность сферы услуг и предприятий Самаркандской области.

Предметом исследования являются экономические отношения, связанные с повышением эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг в условиях инновационной экономики.

Методы исследования . В диссертации использованы такие методы, как системный анализ, группировка, индукция и дедукция, статистический и сравнительный анализ, абстрактно-логический подход, эконометрическое моделирование и прогнозирование.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

усовершенствовано экономическое содержание понятия «экономический потенциал предприятия сферы услуг» согласно методическому подходу, как совокупность всех возможностей предприятия формировать и максимально удовлетворять потребность в услугах на основе оптимального использования имеющихся у него экономических ресурсов, что позволяет достичь высокой экономической эффективности за определенный промежуток времени;

усовершенствован метод интегральной оценки экономического потенциала предприятия сферы услуг на основе дифференциации состояния

использования экономического потенциала на группы «низкого» ($0 \leq I_s < 0,49$), «среднего» ($0,50 \leq I_s < 0,64$), «хорошего» ($0,65 \leq I_s < 0,84$) и «высокого» ($0,85 \leq I_s < 1,00$) уровней и систематизации показателей, характеризующих потенциал предприятия;

усовершенствована система стратегического планирования (ССП) развития экономического потенциала предприятия сферы услуг на основе выделения внешних стратегических целей (ВСЦ), связанных с факторами внешней среды деятельности предприятия и внутренних стратегических целей (ВСЦ), представляющих факторы внутренней среды;

разработаны прогнозные показатели динамики общего объема оказанных услуг до 2029 года и факторов, влияющих на него на основе эконометрической модели тенденций устойчивого развития рынка услуг Самаркандской области.

Практические результаты исследования заключаются в следующем:

разработано авторское определение экономического содержания категории «экономический потенциал предприятия сферы услуг» как важного фактора развития экономической деятельности предприятий сферы услуг;

классифицированы на эндогенные и экзогенные группы факторы повышения экономического потенциала предприятий, ориентированные на состояние рынка услуг, соотношение экспорта и импорта услуг, уровень доходов населения, материально-технический потенциал, эффективность использования экономических ресурсов;

разработан алгоритм формирования стратегии развития экономического потенциала предприятия на основе постановки целей экономического развития предприятия сферы услуг, определения задач и методов в соответствии с критериями его развития, оценки уровня экономической устойчивости предприятия.

Достоверность результатов исследования. Достоверность результатов исследования определяется целесообразностью использованных подходов и методов, получением данных из официальных источников, в том числе статистических данных Агентства по статистике при Президенте Республики Узбекистан, реализацией соответствующих выводов и рекомендаций уполномоченными структурами.

Научная и практическая значимость результатов исследования. Научная значимость результатов исследования обусловлена обогащением научной базы разработанными в диссертации предложениями и рекомендациями, в областях совершенствования методов оценки эффективности использованием экономического потенциала предприятий сферы услуг, выявлением этапов и факторов повышения экономического потенциала предприятий, стратегического планирования повышения экономического потенциала предприятий, перспективного развития сферы услуг.

Практическая значимость полученных результатов объясняется тем, что они могут быть использованы для развития экономического потенциала

предприятий сферы услуг, разработки классификации факторов, формирующих экономический потенциал предприятий сферы услуг, совершенствования методов оценки эффективности использования экономического потенциала предприятий, стратегического планирования повышения экономического потенциала предприятий отрасли, подготовки нормативных документов для отрасли, а также разработки комплексного комплекса мер, направленных на эффективное развитие предпринимательской деятельности в сфере услуг. Результаты исследований используются при совершенствовании учебных программ по дисциплинам «Экономическая теория», «Экономика сферы услуг», «Экономика предприятия», а также при подготовке учебников, учебных пособий и методических пособий.

Внедрение результатов исследований. На основе полученных научных результатов по повышению эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг:

усовершенствованное экономическое содержание понятия «экономический потенциал предприятия сферы услуг» согласно методическому подходу, как совокупность всех возможностей предприятия формировать и максимально удовлетворять потребность в услугах на основе оптимального использования имеющихся у него экономических ресурсов, что позволяет достичь высокой экономической эффективности за определенный промежуток времени было использовано при подготовке учебника «Экономика сферы услуг», рекомендованного для студентов высших учебных заведений (Протокол заседания Совета Самаркандского государственного университета имени Шарафа Рашидова № 11, состоявшегося 23 апреля 2025 года, регистрационный номер № 504.). В результате внедрения данного научного предложения на практике студенты смогли еще больше углубить свои теоретические знания по понятию экономического потенциала предприятия сферы услуг, который совершенствуется с точки зрения суммы совокупных возможностей предприятия формировать и максимально удовлетворять потребность в услугах;

усовершенствованный метод интегральной оценки экономического потенциала предприятия сферы услуг на основе дифференциации состояния использования экономического потенциала на группы «низкого» ($0 \leq I_s < 0,49$), «среднего» ($0,50 \leq I_s < 0,64$), «хорошего» ($0,65 \leq I_s < 0,84$) и «высокого» ($0,85 \leq I_s < 1,00$) уровней и систематизации показателей, характеризующих потенциал предприятия, использован Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан при подготовке программы «Развитие предпринимательства в сфере услуг на 2024-2025 годы» (Справка Торгово-промышленной палаты № 08-10-25-13945 от 30 августа 2024 года). Использование данного предложения в определенной степени способствовало обеспечению оптимальности управленческих решений за счет повышения уровня объективной оценки экономического потенциала предприятия ;

усовершенствованная система стратегического планирования (ССП) развития экономического потенциала предприятия сферы услуг на основе выделения внешних стратегических целей (ВСЦ), связанных с факторами внешней среды деятельности предприятия и внутренних стратегических целей (ВСЦ), представляющих факторы внутренней среды использована Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан при подготовке программы «Развитие предпринимательства в сфере услуг в 2024-2025 годах» (Справка Торгово-промышленной палаты № 08-10-25-13945 от 30 августа 2024 года). Использование данного предложения позволило разработать стратегию развития внешнего и внутреннего экономического потенциала путем определения стратегических целей предприятия ;

разработаны прогнозные показатели динамики общего объема оказанных услуг до 2029 года и факторов, влияющих на него на основе эконометрической модели тенденций устойчивого развития рынка услуг Самаркандской области были использованы Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан при подготовке программы «Развитие предпринимательства в сфере услуг в 2025-2029 годах» (Справка Торгово-промышленной палаты № 08-10-25-13945 от 30 августа 2024 года). Использование данных прогнозных показателей позволит к 2029 году увеличить общий объем услуг в Самаркандской области на 19,9% и объем валового внутреннего продукта, созданного субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства в секторе, на 22,4%.

Апробация результатов исследования. Результаты исследований обсуждались на 9 научно-практических конференциях, в том числе 2 местный и 7 международных.

Публикация результатов исследования. По теме диссертации опубликовано 16 научных работ, включая 7 статей в научных изданиях, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Республики Узбекистан 4, в том числе 3 статья, опубликованная в зарубежном журнале.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Общий объем работы – 146 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во вводной части сформулированы актуальности и необходимости диссертации, цель и основные задачи, объект и предмет исследования, указана связь с приоритетными направлениями развития науки и технологий республики, описаны научная новизна и практические результаты исследования, раскрыта научно-практическая значимость полученных результатов, приведены сведения об апробации внедрения результатов исследования на практике, опубликованных работах и структуре диссертации.

В первой главе диссертации **«Теоретико-методологические основы повышения эффективности использования экономического потенциала**

предприятий сферы услуг» рассмотрены вопросы формирования экономического потенциала в сфере услуг. В первой главе на основе теоретического анализа научных подходов, характеризующих сущность, содержание и особенности формирования экономического потенциала в сфере услуг, разработано авторское определение экономического содержания категории «экономический потенциал предприятия сферы услуг», выявлены структурные элементы формирования экономического потенциала на предприятиях отрасли, внешние и внутренние факторы эффективного использования экономического потенциала на предприятиях. Также усовершенствованы методы оценки эффективности использования экономического потенциала на предприятиях сферы услуг.

Функционирование экономических систем основано на процессах формирования и использования экономического потенциала. Развитие рыночной экономики обуславливает необходимость обеспечения высокой эффективности этих процессов во всех отраслях экономики и на отдельных предприятиях, что выявляет и позволяет решать задачу повышения эффективности в условиях высокой динамичности производственной среды и за счет рационального использования ограниченных ресурсов.

Категории «экономический потенциал» дано множество определений учеными-исследователями разного уровня, и на этом направлении базируются разные научные подходы. На основе этих подходов автором выяснена экономическая природа категории «экономический потенциал предприятия сферы услуг».

Экономический потенциал предприятия сферы услуг – это совокупность возможностей формирования и максимального удовлетворения потребности в услугах на основе оптимального использования имеющихся экономических ресурсов предприятия, что обеспечивает возможность достижения высокой экономической эффективности за определенный период времени как составляющая ресурсного потенциала.

Экономический потенциал предприятия сферы услуг во многом зависит от оптимального сочетания отдельных видов экономических ресурсов, задействованных в процессе обслуживания, уровня организации обслуживания и труда, эффективности системы управления предприятием. Для оценки влияния отдельных факторов на процессы формирования, использования и развития экономического потенциала предприятия необходимо проанализировать его структурные элементы и взаимодействие между ними. При определении категории экономического потенциала на основе ресурсного подхода систематизация его элементов обычно осуществляется в соответствии с составом экономических ресурсов и принципами их распределения. Экономический потенциал предприятия по характеру взаимодействия представляет собой сложную, динамичную, иерархическую и стохастическую систему отношений. На основе системного подхода можно выделить структурные элементы экономического потенциала

предприятия, разделенные на уровни системы. Используя данный методический подход, можно выделить структурные элементы экономического потенциала предприятия сферы услуг.

Учитывая опыт предыдущих исследований, можно выделить основные структурные элементы экономического потенциала предприятия (рис. 1). Из рисунка видно, что экономический потенциал предприятия сферы услуг состоит из четырех основных структурных элементов: трудовой потенциал; пропускная способность; инновационный потенциал; организационный и управленческий потенциал.

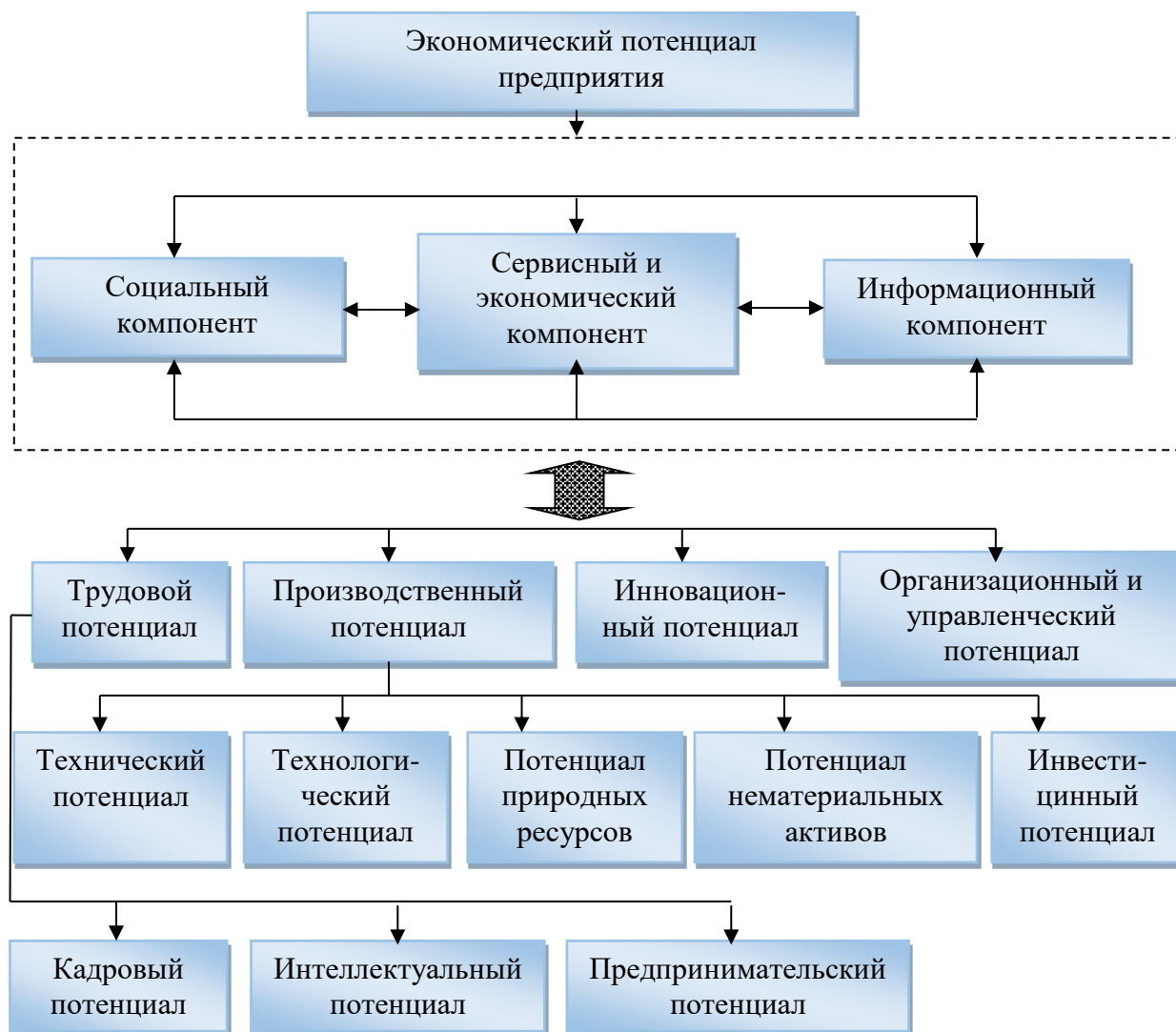


Рис.1. Составляющие экономического потенциала предприятия сферы услуг³⁰

Структура экономического потенциала предприятия характеризуется взаимосвязанными потенциалами: инновационный потенциал, сервисный потенциал, трудовой потенциал, финансовый потенциал, стиль управления, организационно-управленческая форма и другие. Каждый из них можно определить комбинацией элементов. I. Под инновационным потенциалом

³⁰ Разработано автором.

понимают такие элементы, как стиль руководства предприятия, организационно-управленческая форма, эффективность маркетинговой деятельности, уровень ресурсообеспеченности, а также уровень технологического развития и опыт использования достижений научных исследований и лабораторных работ в процессе его деятельности. II. Сервисный потенциал представляет собой совокупность сервисных сетей, транспорта и связи, трудовых ресурсов и производственных мощностей. В результате анализа факторов, влияющих на сервисный потенциал, их можно классифицировать следующим образом: удобное географическое расположение; состояние коммунальных служб, наличие транспортной сети; обширная производственная линия; долгосрочные партнеры; низкие затраты на рабочую силу; наличие квалифицированных специалистов. III. Трудовой потенциал предприятия сферы услуг. На сегодняшний день экономисты и социологи используют понятие «трудовой потенциал» для описания термина «человеческий фактор» как в масштабах общества в целом, так и внутри отдельных трудовых коллективов. По общему мнению, «трудовой потенциал» должен представлять человеческий фактор в динамике в виде непрерывного, развивающегося, многогранного процесса, описывающего скрытые возможности. IV. Финансовые возможности. Одним из важных структурных элементов экономического потенциала предприятия является его финансовый потенциал. «Финансовый потенциал предприятия — это совокупность финансовых ресурсов из различных источников, полностью обеспечивающих его деятельность»³¹. Таким образом, продуктивное использование собственных и заемных средств предприятия напрямую зависит от управления финансовым потенциалом предприятия, что позволяет предприятию оперативно принимать меры и устранять проблемы для повышения эффективности своей деятельности. V. Стиль управления и организационно-управленческая форма. Для решения задачи повышения экономического потенциала предприятия необходимо использовать совокупность всех вышеперечисленных потенциалов.

В процессе оценки экономического потенциала отбираются субпотенциальные показатели, характеризующие состояние структурных элементов экономического потенциала предприятия сферы услуг. Для комплексной оценки уровня экономического потенциала предприятий сферы услуг целесообразно использовать субпотенциальные показатели, в полной мере отражающие эффективность используемых ресурсов и возможности предоставления услуг.

Интегральные индексы субпотенциальных показателей предприятия представляют собой метод оценки различных сторон деятельности предприятия путем объединения их в единый комплексный показатель. Данные интегральные индексы помогают в полной мере отразить внутренние возможности предприятия и принимать стратегические решения. Поскольку показатели индекса субпотенциала предприятий сферы услуг имеют

³¹Пардаев М.К. и др.// Экономический анализ// учебник.-«Издательство Мехнат». 2004. 296 стр.

стандартное нормальное распределение, то интегральный индекс определяется по следующей формуле:

$$I = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times z_{ij} \quad (1);$$

здесь: z_{ij} – стандартизированная величина i -субпотенциальных показателей j -предприятия; a_{ij} – весовое значение i -субпотенциального показателя j -предприятия.

В свою очередь стандартизированная величина определеется следующим образом:

$$z_{ij} = \frac{K_{ij} - \mu}{\sigma} \quad (2);$$

здесь: K_{ij} - величина i -субпотенциального показателя j -предприятия
 μ – средняя величина субпотенциального показателя;
 σ – стандартное отклонение.

На основе формулы (2) было рассчитано стандартизированное значение каждого субпотенциального показателя и эти результаты применялись.

Субпотенциальные показатели предприятия сферы услуг могут иметь разную степень важности. Поэтому при объединении их в интегральный индекс каждому показателю присваивается весовой коэффициент. Данный коэффициент позволяет учитывать влияние каждого показателя на общую эффективность. Весовой коэффициент субпотенциальных показателей определяется методом экспертной оценки. При этом отбираются от 5 до 10 опытных специалистов, которые рассчитывают относительные веса на основе важности каждого субпотенциального показателя по 10-балльной шкале по следующей формуле³²:

$$a_i = \frac{\sum K_i * \sum y_i}{\max \sum K_i * y_i} \quad (3);$$

здесь: y_i – вспомогательный коэффициент.

Интегральный индекс, рассчитанный для предприятий, отражает их совокупный производственный (сервисный) потенциал. На основе этих показателей предприятия можно разделить на группы по уровню операционной эффективности. Такая разбивка на интервалы позволяет уточнить анализ, выделить лидирующие и отстающие предприятия. Разбивка на интервалы предприятий на основе интегрального индекса — это метод количественной оценки, который заключается в разделении каждого предприятия на категории операционной эффективности с использованием интегральных индексов, рассчитанных на основе субпотенциальных показателей. Этот процесс обычно определяется на основе формулы **Sturges' Rule**³³:

³² Постников, В. М., & Спиридонов, С. Б. (2015). Методы выбора весовых коэффициентов локальных критериев. 6, 267-287. <https://doi.org/10.7463/0615.0780334>

³³ Davis, R. (2017). Width-\$k\$ Generalizations of Classical Permutation Statistics. [arXiv: Combinatorics](https://arxiv.org/abs/1708.08001).

$$k = 1 + \text{Log} 2(n), \quad (4);$$

здесь, n – объем выборки.

$$h = \frac{X \max - X \min}{k}, \quad (5);$$

где: h – ширина интервала.

Таблица 1.

Описание уровней экономического потенциала предприятия сферы услуг³⁴

Уровень	Уровень использования экономического потенциала	Описание	
0,85-1,00	Высокий	Имеющиеся ресурсы в полной мере обеспечивают достижение стратегических целей в рамках реализации стратегии цифровой трансформации.	
0,65-0,84	Хороший	Компания может значительно повысить уровень своих цифровых достижений.	
0,5-0,64	Средний	Предприятие должно устранить выявленные препятствия.	
0-0,49	Прошлые	Необходимо:	
		Субпотенциал обслуживания	Значительно улучшить материально-техническую базу предприятия за счет ускорения темпов обновления основных фондов и ускорения оборачиваемости оборотных средств.
		Субпотенциальность труда	Значительно повысить квалификацию сотрудников, сократить текучесть кадров, оптимизировать возрастную и профессиональную структуру сотрудников.
		Финансовый субпотенциал	Привлечение дополнительных источников финансирования, оптимизация структуры финансовых ресурсов и активизация инвестиционной деятельности.
		Технологический субпотенциал	Увеличение доли активных основных фондов и ускорение внедрения новых технологических решений.
		Субпотенциал ИКТ	Необходимо увеличить долю сотрудников, оснащенных персональными компьютерами и имеющих доступ к сети Интернет, а также обновить программное обеспечение.

На основе этой формулы общий производственный (сервисный) потенциал предприятий был разделен на 4 основных интервала на основе накопленных интегральных индексных показателей (табл. 1). Эти интервалы включают: группы высокого, хорошего, среднего и низкого уровня. Такая

<https://arxiv.org/abs/1701.04788>

³⁴ Разработано автором.

группировка является важным инструментом для системного анализа потенциала предприятий, сравнения их экономического положения и формулирования стратегий развития. В результате каждое предприятие сможет определить, на каком уровне оно находится, и определить соответствующие меры.

В табл.1 представлена система оценки предприятий сферы услуг по уровню экономического потенциала. На каждом уровне четко определяется, какими возможностями обладает предприятие и какие меры необходимы. Эти характеристики напрямую связаны с цифровой трансформацией, финансовой устойчивостью, кадровой политикой, технологическими и ИКТ-возможностями. Эти характеристики служат для выявления экономического потенциала предприятий сферы услуг и определения направлений его развития. В частности, для предприятий низшего уровня возможен выход на более высокий уровень за счет улучшения субпотенциалов.

Во второй главе диссертации **«Анализ состояния развития сферы услуг в Самаркандской области и эффективности использования экономического потенциала предприятий»** проанализированы состояние развития сферы услуг в регионе и показатели, отражающие экономический потенциал предприятий отрасли. Также были изучены этапы и факторы повышения экономического потенциала предприятия сферы услуг.

Под показателями, характеризующими экономический потенциал предприятия сферы услуг, понимается совокупность важнейших характеристик, позволяющих формально описать состояние основных параметров объекта или системы, выбрать оптимальные варианты функционирования системы в различные моменты времени, определить наилучший путь ее развития в перспективе.

Основным показателем эффективности труда на предприятиях сферы услуг региона является производительность труда. Согласно аналитическим данным, к предприятиям с высокой производительностью труда в 2024 году относятся ООО “Jahon Mansurov” (869,5 млн сумов), ООО “Sam bagir lux” (840,5 млн сумов), ООО “Baht ummon” (453,4 млн сумов), ООО “Shukurullo nur barakasi” (395,6 млн сумов), ООО “Ogabek Nazarbek Nurbek” (365,6 млн сумов). Предприятиями с наибольшим уровнем капитализации в анализируемых периодах являются ООО “Jahon Mansurov” (1841,0 млн. сум) и ООО “Sam bagir lux” (2154,5 млн. сум). В 2023 году самые высокие показатели по рентабельности трудового потенциала зафиксированы в ООО “Jahon Mansurov” (65,2 млн. сум) и ООО “am bagir lux” (63,0 млн. сум) (табл. 2).

Рентабельность продаж продукции (услуг) в анализируемых предприятиях сферы услуг в 2024 году была выше, чем в других предприятиях у ООО “Sam bagir lux” (9,2%), ООО “Jahon Mansurov” (8,9%), ОК “Premium foods” (8,3%), ООО “Shukurullo nur barakasi” (8,0%) и ООО “Baht ummon” (8,0%). В 2024 году уровень рентабельности основных средств был наиболее высоким у ООО “Baht ummon” (30,3%) и ООО “Oazis garden bogishamol” (34,1%). При этом показатель фондоемкости имел тенденцию к

снижению по всем предприятиям в течение 2023-2024 годов, за исключением ООО “Zebo klass servis” (0,01 сум). Это, безусловно, положительная ситуация для анализируемых предприятий (табл.3).

Таблица 2.

Показатели производительности труда предприятий сферы услуг, действующих в Самаркандской области³⁵

№	Наименование предприятия	Производительность труда, млн. сум		Уровень фондовооруженности, млн. сум		Доходность трудового потенциала, млн. сум	
		2023 г.	2024 г.	2023 г.	2024 г.	2023 г.	2024 г.
1.	ООО “OGABEK NAZARBEK NURBEK”	307,9	365,6	170,8	168,0	20,1	24,7
2.	ООО “BAHT UMMON”	427,7	453,4	100,5	98,8	27,4	29,9
3.	ООО “JAHON MANSUROV”	827,8	869,5	2014,1	1841,0	60,4	65,2
4.	ООО “SAM BAGIR LUX”	677,8	840,5	2106,9	2154,5	49,5	63,0
5.	ООО “ZEBO KLASS SERVIS”	156,4	157,7	105,3	108,0	10,1	10,3
6.	ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ “SAMARQAND AEROGEODEZIYA”	49,0	52,6	32,9	32,4	2,7	3,2
7.	ООО “OAZIS GARDEN BOGISHAMOL”	242,3	296,4	60,3	58,3	15,8	19,9
8.	ЧФ “TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVICH”	278,2	281,7	172,4	168,5	17,9	17,9
9.	СП “TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVIC”	68,2	74,2	292,8	269,2	4,6	5,1
10.	ООО “SHUKURULLO NUR BARAKASI”	336,4	395,6	235,6	246,0	22,5	24,9

Таблица 3.

Показатели экономической эффективности предприятий сферы услуг, действующих в Самаркандской области³⁶

№	Наименование предприятия	Рентабельность продаж продукции (услуг) %		Рентабельность основных фондов, %		Фондоемкость, сум	
		2023 г.	2024 г.	2023 г.	2024 г.	2023 г.	2024 г.
1.	ООО “OGABEK NAZARBEK NURBEK”	7,5	7,6	11,8	14,7	0,55	0,46
2.	ООО “BAHT UMMON”	7,7	8,0	27,2	30,3	0,24	0,22
3.	ООО “JAHON MANSUROV”	8,6	8,9	3,0	3,5	2,43	2,12
4.	ООО “SAM BAGIR LUX”	8,9	9,2	2,3	2,9	3,11	2,56
5.	ООО “ZEBO KLASS SERVIS”	7,6	7,8	9,6	9,5	0,67	0,68
6.	Государственное предприятие “Samarqand aerogeodeziya”	5,0	5,2	8,1	9,8	0,67	0,62
7.	ООО “Oazis garden bogishamol”	7,0	7,2	26,1	34,1	0,25	0,20
8.	ЧФ “TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVICH”	7,2	7,5	10,4	10,6	0,62	0,60
9.	СП “TURSUNOV SHAXRUZ QAXRAMONOVIC”	8,3	8,3	1,6	1,9	4,29	3,63
10.	ООО “SHUKURULLO NUR BARAKASI”	7,9	8,0	9,6	10,1	0,70	0,62

³⁵ Рассчитано автором на основе годовых статистических отчетов предприятий, указанных в таблице.

³⁶ Рассчитано автором на основе годовых статистических отчетов предприятий, указанных в таблице.

После определения весовых коэффициентов для показателей субпотенциала предприятий, с учетом влияния каждого показателя на общую эффективность, были рассчитаны интегральные индексы показателей субпотенциала по формуле (1) (табл. 4). В данном случае описание показателей экономического потенциала предприятий выглядит следующим образом: К1 - объем услуг (млн. сум), К2 - объем чистой прибыли (млн. сум), К3 - рентабельность реализации продукции (услуг) (%), К4 - численность работников (чел.), К5 – производительность труда (млн. сум), К6 – рентабельность трудового потенциала (млн. сум), К7 – стоимость основных фондов (млн. сум), К8 - фондоотдача (млн. сум), К9 - фондоемкость (млн. сум), К10 - рентабельность основных фондов (%), К11 - уровень вооруженности фондами (млн. сум).

Таблица 4.

Интегральный показатель экономического потенциала предприятий сферы услуг, действующих в Самаркандской области (по состоянию на 2024 год)³⁷

Показатели	ООО“OGABEK NAZARBEK NURBEK”	ООО“BAHT UMMON”	ООО“JAHON MANSUROV”	ООО“SAM BAGIR LUX”	ООО“ZEBO KLASS SERVIS”	ГУП“SAMARQAND AEROGEODEZIYA”	ООО“OAZIS GARDEN BOGISHAMOL”	ЧП“TURSUNOV SHXRUZ QAXRAMONOVICH”	СП“PREMIUM FOODS”	ООО“SHUKURULLO NUR BARAKASI”
К1	0,025	0,044	0,040	0,027	0,087	0,058	0,024	0,087	0,033	0,035
К2	0,017	0,030	0,026	0,020	0,059	0,023	0,017	0,104	0,026	0,046
К3	0,106	0,027	0,035	0,035	0,035	0,027	0,035	0,027	0,000	0,106
К4	0,030	0,030	0,020	0,000	0,036	0,060	0,045	0,045	0,023	0,000
К5	0,007	0,019	0,022	0,006	0,111	0,016	0,006	0,111	0,014	0,007
К6	0,012	0,028	0,032	0,011	0,113	0,014	0,011	0,000	0,023	0,023
К7	0,006	0,013	0,063	0,032	0,008	0,063	0,063	0,032	0,000	0,016
К8	0,033	0,053	0,028	0,020	0,000	0,046	0,018	0,092	0,020	0,033
К9	0,070	0,035	0,057	0,078	0,000	0,030	0,087	0,013	0,065	0,048
К10	0,009	0,018	0,013	0,009	0,000	0,011	0,008	0,092	0,012	0,037
К11	0,000	0,000	0,000	0,087	0,058	0,000	0,000	0,000	0,000	0,044
ΣК	0,315	0,297	0,336	0,325	0,507	0,348	0,314	0,603	0,216	0,395
Интегральный показатель	0,522	0,493	0,557	0,539	0,841	0,577	0,521	1,000	0,358	0,655

³⁷ Рассчитано автором на основе годовых статистических отчетов предприятий, указанных в таблице.

Анализ показал, что представленные в табл.4, самые высокие результаты по объему услуг предприятий показали ООО “Zebo klass service” (0,087) и ЧП “Tursunov Shahruf Kahramonovich” (0,087). У данных предприятий высокий сервисный потенциал, а чистая прибыль у них также существенно выше (0,059 и 0,104 соответственно). Данные показатели отражают активность предприятий на рынке и их способность получать прибыль. Высокими показателями рентабельности (0,106) отличаются ООО “Ogabek Nazarbek Nurbek” и ООО “Shukurullo nur barakasi”. Если у других предприятий этот показатель составляет около 0,035, то СП “pPremium foods” показало самый низкий результат по этому показателю (0,000), что говорит о наличии проблем в получении прибыли. У ЧП “Tursunov Shahruf Kahramonovich” и ООО “Zebo klass servis” самые высокие показатели производительности труда (0,111). Это говорит о том, что они эффективно используют свою рабочую силу. Также численность работающих на этих предприятиях сравнительно высокая, что говорит о высоком потенциале трудовых ресурсов. По показателю “Стоимость основных фондов” лидируют ООО “Jahon Mansurov” (0,063), ГУП “Samarkand aerogeodeziya” (0,063) и ООО “Oazis garden bogishamol” (0,063). По показателю фондоотдачи наилучший результат у ЧП “Tursunov Shahruf Kahramonovich” (0,092). Данное предприятие использовало основные фонды с высокой рентабельностью (0,092). Высокие показатели по уровню оснащенности финансовыми средствами имеют ООО “Sam bagir lux” (0,087), ООО “Zebo klass servis” (0,058) и ООО “Shukurullo nur barakasi” (0,044). Это говорит о том, что они в достаточной степени обеспечены производственным оборудованием и инструментом.

Таблица 5.

Интервалы уровней экономического потенциала предприятий сферы услуг, действующих в Самаркандской области³⁸

Интервал	Границы интервала	Предприятие
1-уровень высокий	0,85-1,00	ЧП “TURSUNOV SHAKHRUF QAXRAMONOVICH”, ООО “ZEBO KLASS SERVIS” MCHJ
2-уровень хороший	0,65-0,84	ООО “SHUKURULLO NUR BARAKASI”
3-уровень средний	0,50-0,64	ГУП “SAMARQAND AEROGEODEZIYA” ООО “JAHON MANSUROV” ООО “SAM BAGIR LUX”, ООО “OGABEK NAZARBEK NURBEK”, ООО “OAZIS GARDEN BOGISHAMOL”
4-уровень низкий	0-0,49	ООО “BAHT UMMON” СК “PREMIUM FOODS”

³⁸ Рассчитано автором на основе годовых статистических отчетов предприятий, указанных в таблице.

Оценка уровня экономического потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства, действующих в Самаркандской области, имеет большое значение для определения возможностей их развития. Табл. 5 показывает, что, согласно анализу, высокий уровень, то есть интервал от 0,85 до 1,00, представляет наиболее устойчивые, производительные и инновационные предприятия Самарканда. В эту группу входят всего два предприятия: ЧП “Tursunov Shaxruz Qaxramonovich” и ООО “Zebo klass servis”. Их отличает высокий уровень эффективности, оптимальное использование ресурсов и стабильные финансовые потоки. Эти предприятия считаются движущими предприятиями в регионе. Хороший уровень, то есть интервал от 0,65 до 0,84, наблюдается только у одного предприятия: ООО “Shukurullo nur barakasi”. Хотя это предприятие имеет хорошие показатели по финансовой устойчивости, оно пока не достигло высокого уровня эффективности. Однако эта ситуация может измениться в ближайшее время, так как показатели показывают положительную динамику. Предприятия среднего уровня – имеющие балл от 0,50 до 0,64 – составляют более половины от общего списка. В эту группу входят следующие предприятия: ГУП “Samarqand aerogeodeziya”, ООО “Jahon Mansurov”, ООО “Sam bagir lux”, ООО “Ogabek Nazarbek Nurbek”, ООО “Oazis garden bogishamol”. Они имеют средний экономический потенциал, и наряду с положительными сторонами в их деятельности имеются и некоторые слабые стороны. Им может потребоваться улучшение внутреннего управления, расширение доли рынка и привлечение инвестиций. Предприятия низкого уровня оцениваются баллами от 0 до 0,49. Это ООО “Baht Ummon” и семейное предприятие “Premium Foods”, которые входят в наиболее экономически проблемные группы. Эти предприятия испытывают серьезные финансовые трудности в своей деятельности или недостаточно прибыльны. Для их восстановления необходимы финансовая помощь, консультационные услуги и стратегическое планирование (Табл. 5).

В заключение следует отметить, что экономический потенциал малого и среднего бизнеса в Самаркандской области резко отличается. На основе опыта предприятий высокого уровня следует разработать программы развития предприятий среднего и низкого уровня. Это послужит повышению общей устойчивости и конкурентоспособности экономики региона.

В третьей главе диссертации **“Повышение эффективности использования экономического потенциала предприятий сферы услуг и прогнозирование развития отрасли”** рассмотрен процесс стратегического планирования повышения экономического потенциала предприятий сферы услуг и инновационный механизм повышения экономического потенциала предприятий, разработаны предложения и рекомендации по направлениям прогнозирования развития региональной сферы услуг.

Многие современные ученые предлагают базовый бизнес-подход, который выделяет основные бизнес-стратегии предпринимательской деятельности – концентрированные, интегрированные, дифференцированные стратегии роста и стратегии сокращения.

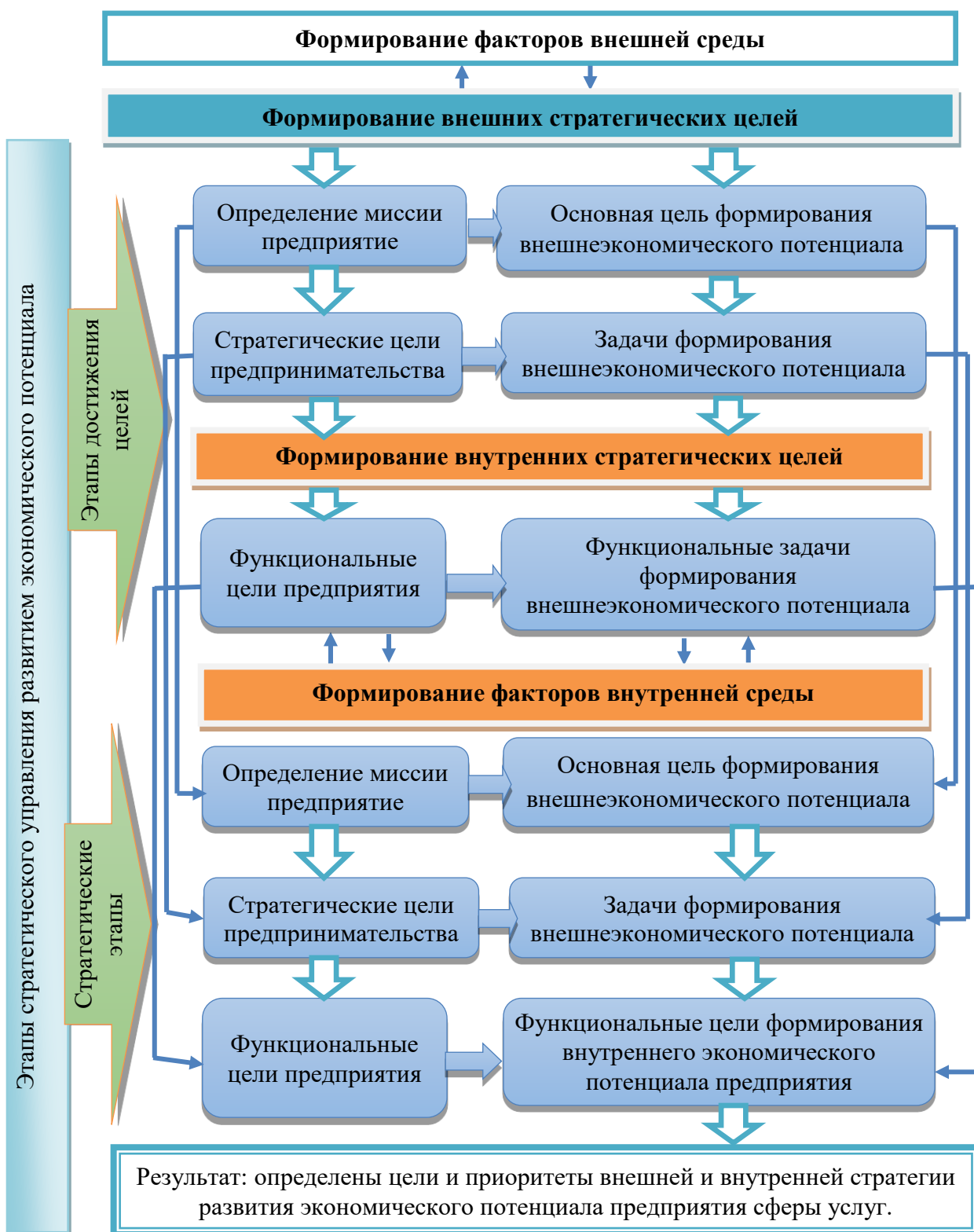


Рис. 2. Формирование стратегических целей развития экономического потенциала предприятий сферы услуг.³⁹

Данный подход используется также при классификации стратегий формирования экономического потенциала предприятия. Соответственно, автором была усовершенствована система стратегического планирования развития экономического потенциала на предприятии сферы услуг на основе

³⁹ Разработано автором

определения внешних стратегических целей, связанных с факторами внешней среды деятельности предприятия, а также внутренних стратегических целей, представляющих факторы внутренней среды.

Данный подход целесообразно использовать и при обосновании стратегии формирования внутреннего экономического потенциала предпринимательской структуры. Данный подход целесообразно использовать и при обосновании стратегии формирования внутреннего экономического потенциала предпринимательской структуры.

Таким образом, выделено семь основных научных подходов к классификации стратегий предпринимательской структуры, при этом каждому подходу соответствует свой набор стратегий, но для определения места стратегий формирования экономического потенциала приоритетными в системе стратегического планирования предпринимательской структуры считаются классический иерархический подход и функциональный подход, поскольку они определяют взаимосвязь и влияние стратегий в системе стратегического планирования на предприятии. Взаимосвязь стратегического планирования экономического потенциала и стратегического планирования предпринимательской структуры представлена на рис.2.



Рис. 3 . Модель формирования инновационного потенциала предприятия сферы услуг⁴⁰

⁴⁰ Альгина М.В., Боднар В.А. Инновационный потенциал экономической системы и его оценка

Как видно из данного рисунка, система стратегического планирования предприятий сферы услуг тесно связана с системой стратегического планирования ее экономического потенциала.

Стратегические цели предпринимательской структуры определяют разработку и выбор стратегических целей формирования соответствующих элементов ее экономического потенциала.

Для обеспечения реализации корпоративной, деловой и функциональной стратегий предпринимательской структуры необходимо разрабатывать и реализовывать соответствующие стратегии наращивания ее экономического потенциала.

Экономический потенциал объединяет возможности как экстенсивного, так и инновационного развития отдельных предприятий сферы услуг за счет инновационного развития. Управление инновационным развитием экономики требует учета экономического потенциала отдельных предприятий сферы услуг, оценки сформированного в их деятельности потенциала инновационного развития. Как известно, понятие инновационного потенциала было введено современным этапом общественного производства и конкуренции как концептуальное выражение феномена инновационной активности, в котором основу успешности предприятия определяют инновации. Поскольку источником инновационного развития является достигнутый уровень экономического потенциала как общая способность отраслей сферы услуг, инновационный потенциал является неотъемлемой характеристикой экономического потенциала.

В ходе исследования автором усовершенствована модель формирования инновационного потенциала предприятия сферы услуг на основе повышения потенциала инновационного развития предприятия, развития предпринимательского потенциала, финансирования инновационных процессов и развития интеллектуального потенциала (рис. 3).

Инновационный потенциал предприятий сферы услуг имеет решающее значение в процессе их инновационной активности и определяет их инновационную активность. Поэтому качество оценки инновационного потенциала является основой оценки перспектив реализации инновационных проектов в организации и эффективности внедряемых инновационных изменений.

Эконометрический анализ развития сферы услуг Самаркандской области позволяет с помощью экономико-математических методов определить силу взаимосвязи сложных социально-экономических явлений, а также выявить их закономерности и пронаблюдать их опытным путем. Для проведения данного исследования, прежде всего, необходимо выявить все факторы, влияющие на общий объем услуг, созданных в сфере услуг, и выбрать наиболее значимые факторы с помощью корреляционно-регрессионных методов математической статистики.

В исследовательской работе в качестве факторов, участвующих в многофакторной эконометрической модели - результирующий показатель, были выбраны всего 9 факторов, а именно общий объем услуг Самаркандской области (млрд. сум) и объем валового регионального продукта (млрд. сум), объем услуг на душу населения (тыс. сум), объем инвестиций в сферу услуг (млрд. сум), численность занятых в сфере услуг (тыс. чел.), объем валового продукта, созданного субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства в сфере услуг (млрд. сум), уровень инфляции (%), объем реальных совокупных доходов на душу населения (тыс. сум), среднемесячная заработная плата (тыс. сум), объем промышленной продукции (млрд. сум). В разработанной модели путем анализа факторов, влияющих на общий объем услуг Самаркандской области, фактическое значение критерия F - Фишера Factual = 5689,44. Также, когда число степеней свободы равно $k_1=4$ в числителе и $k_2=8$ в знаменателе, табличное значение критерия Фишера (при уровне значимости $\alpha=0,05$) равно $F_{table}=3,84$. Следовательно, наше сгенерированное уравнение многомерной регрессии является значимым (табл. 6).

Как видно из табл. 6, разница между теоретическими значениями и средним значением для четырех факторов с высокой плотностью корреляции составляет почти 1. Следовательно, уравнение линейной регрессии, которое мы собираемся построить, является значимым.

Таблица 6.
Критерии проверки качества и релевантности модели⁴¹

Коэффициент многомерной корреляции R	Многомерный коэффициент детерминации R-квадрат	Исправлено R-квадрат	Стандартная ошибка оценки	F – реальный	P - значение	DW
0,999	0,999	0,999	187,8	5689,44	0,023	2,13

Следовательно, факторы, включенные в уравнение регрессии, считаются высокосignificantными, значимыми, относительно значимыми и незначимыми. Основываясь на результатах анализа, мы отдельно выделили высокозначимые и малозначимые факторы, включенные в нашу модель (таблица 7).

Таблица 7.
Значимые факторы, включенные в модель линейной регрессии⁴²

	Нестандартизированные коэффициенты		Стандартизированные ограниченные коэффициенты	t – критерий	P – количество
	a	Стандартная ошибка	Бета		
(Констанца)	- 1137,36	3,23	0, 13	1,2	0,03
x ₁	0,072	1,48	0,041	3,6	0,001
x ₂	7,14	0,09	0,007	2,7	0,1
x ₅	0,76	0,59	0,042	4,74	0,002
X ₉	0,024	0,22	0,037	5,14	0,021

⁴¹ Источник: подготовлено на основе расчетов автора.

⁴² Источник: подготовлено на основе расчетов автора.

Из этого видно, что фактор x_3 имеет относительную автокорреляцию, в остальных факторах автокорреляция практически не наблюдается. Анализируя таблицу 6, можно видеть, что фактор x_3 является статистически значимым, в то время как факторы x_2 , x_5 , x_7 являются высокозначимыми.

Где: результирующий фактор (зависимая переменная): Y ; метод: наименьших квадратов; выбор: 2011-2023; количество наблюдений: 9; Факторы влияния: 4.

Если в остатках результирующего фактора отсутствует автокорреляция, то значение рассчитанного критерия DW будет около 2. Значение критерия DW, рассчитанное в нашем примере, составляет 5,14. Это свидетельствует об отсутствии автокорреляции в остатках результирующего фактора. Используя данные Таблицы 6, запишем эконометрическую модель следующим образом:

$$Y = -1137,36 + 0,072 \cdot x_1 + 7,14 \cdot x_2 + 0,76 \cdot x_5 + 0,024 \cdot x_9 \quad (7);$$

Таким образом, на полученный показатель существенное влияние оказывают такие факторы, как объем услуг на душу населения, объем инвестиций в сферу услуг, объем валового внутреннего продукта, созданного субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства в сфере услуг, а также реальный совокупный доход на душу населения в Самаркандской области.

Таблица 8.
Факторы, влияющие на общий объем услуг в Самаркандской области⁴³

№	Вид модели	F – Оценочное значение критерия Фишера
1.	$X_1 = 6030,5t - 12128408,5$	3,42
2.	$X_2 = 468,32t - 941751,88$	4,12
3.	$X_5 = 1291,71t - 2597600,03$	4,68
4.	$X_9 = 2495,3 - 5019891,08$	3,63

Используя приведенную выше эконометрическую модель (8) для построения перспективных функций, используя статистические данные по Самаркандской области за 2011-2023 годы, мы создали список перспективных моделей для факторов X_1 , X_2 , X_5 и X_9 , влияющих на общий объем услуг в Самаркандской области (табл. 9).

Таблица 9.
Факторы, влияющие на общий объем услуг в Самаркандской области⁴⁴

Годы	Y	X_1	X_2	X_5	X_9
2024 (базовый)	58875,7	99866,1	13843,3	38853,7	46213,8
2025	61219,1	105418,6	14441,5	40594,3	49151,3
2026	63562,3	109985,2	15019,7	42406,6	51788,8
2027	65905,5	116754,4	15631,8	44146,8	54704,6
2028	68896,7	122354,7	16229,2	45801,4	57541,5
2029	70591,9	127628,8	16833,4	47556,9	60401,4

⁴³ Источник: подготовлено на основе расчетов автора.

⁴⁴ Источник: подготовлено на основе расчетов автора.

По результатам прогноза, в 2029 году по сравнению с 2024 годом объем совокупных услуг в Самаркандской области увеличится на 19,9%, объем валового регионального продукта - на 27,8%, объем услуг на душу населения - на 21,6%, объем валового продукта, созданного малым бизнесом и частными предприятиями в сфере услуг - на 22,4%, объем промышленного продукта - на 30,7%. (табл. 9).

В исследовательской работе были разработаны параметры прогноза, исходя из развития общего объема услуг Самаркандской области до 2029 года. Краткосрочный прогноз объема услуг выбранного объекта определялся на основе прикладной эконометрической модели с высокой адекватностью и соответствующих пакетов прикладных программ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенных в диссертационной работе научных исследований разработаны следующие научные выводы, предложения и практические рекомендации:

1. В диссертации разработано авторское определение экономического содержания категории «экономический потенциал предприятия сферы услуг» как важного фактора развития хозяйственной деятельности предприятий сферы услуг. Экономический потенциал предприятия сферы услуг представляет собой сумму его совокупных возможностей формировать и максимально удовлетворять потребность в услугах на основе оптимального использования имеющихся у предприятия экономических ресурсов, что как составная часть ресурсного потенциала позволяет ему в течение определенного периода времени достигать высокой экономической эффективности.

2. Разработана классификация экономического потенциала предприятия сферы услуг по его структурным элементам, по отдельным направлениям в зависимости от оптимального сочетания отдельных видов экономических ресурсов, вовлеченных в процесс обслуживания, уровня организации обслуживания и труда, эффективности системы управления предприятием.

3. Усовершенствован метод комплексной оценки экономического потенциала предприятия сферы услуг используемый для определения состояния использования экономического потенциала как низкого ($0 < I_s < 0,49$), среднего ($0,50 < I_s < 0,64$), хорошего ($0,65 < I_s < 0,84$) и высокого ($0,85 \leq I_s < 1,00$) на основе классификации по уровням групп и систематизации показателей, характеризующих потенциал предприятия.

4. Усовершенствован процесс повышения экономического потенциала предприятия сферы услуг на основе формирования этапов определения стратегических направлений развития предприятия, выявления возможностей экономического развития, эффективного использования экономического потенциала, определения методических основ управления экономическим потенциалом, принятия решений по развитию экономического потенциала, оценки эффективности управления экономическим потенциалом.

5. Факторы повышения экономического потенциала предприятий, ориентированные на состояние конъюнктуры рынка услуг, соотношение экспорта и импорта услуг, уровень доходов населения, материально-технический потенциал, эффективность использования экономических ресурсов, были классифицированы на эндогенные и экзогенные группы.

6. Разработан алгоритм формирования стратегии развития экономического потенциала предприятия на основе постановки целей экономического развития предприятия сферы услуг, определения задач и методов в соответствии с критериями его развития, оценки уровня экономической устойчивости предприятия.

7. Усовершенствована система стратегического планирования развития экономического потенциала предприятия сферы услуг на основе выделения внешних стратегических целей, связанных с факторами внешней среды деятельности предприятия, и внутренних стратегических целей, отражающих факторы внутренней среды.

8. Усовершенствована модель формирования инновационного потенциала предприятия сферы услуг на основе повышения возможностей инновационного развития предприятия, развития предпринимательского потенциала, финансирования инновационных процессов, развития интеллектуального потенциала.

9. Разработаны прогнозные показатели устойчивого развития рынка услуг Самаркандской области и прироста общего объема услуг до 2029 года.

**SCIENTIFIC COUNCIL FOR AWARDED SCIENTIFIC DEGREES
DSc.03/25.12.2024.I.18.01 UNDER SAMARKAND INSTITUTE OF
ECONOMICS AND SERVICE**

SAMARKAND INSTITUTE OF ECONOMICS AND SERVICE

ERDONOV MUHAMMADAMIN ERDON UGLI

**IMPROVING THE EFFICIENCY OF USING THE ECONOMIC
POTENTIAL OF SERVICE SECTOR ENTERPRISES**

08.00.05 – Economics of service industries

ABSTRACT

of the dissertation of the doctor of philosophy (PhD) on economic sciences

Samarkand – 2025

The theme of the dissertation (PhD) was registered under number B2023.3.PhD/Iqt3227 at the Supreme Attestation Commission under the Ministers of Higher Education, Science and Innovation of the Republic of Uzbekistan.

The dissertation was carried out at Samarkand institute of economics and service.
The abstract of thesis is uploaded in three languages (Uzbek, Russian and English) on website www.sies.uz and Informational-educational portal «Ziyonet» (www.ziyonet.uz).

Scientific consultant: **Arabov Nurali Uralovich**
doctor of economics, professor

Official opponents: **Muxammedov Murod Muxammedovich**
doctor of economics, professor

Murodova Nodira Kulliyevna
doctor of economics, professor

Leading organization: **Tashkent state university of Economics**

The defense of the thesis will take place on «__» _____ 2025, at ____ at meeting of Scientific Council №DSc.03/25.12.2024.I.18.01 at the Samarkand Institute of Economics and Service. Address: 140100, Samarkand city, Amir Temur street, 9. Tel.: (99866) 233-19-84; Fax: (99866) 231-12-53, e-mail: sies_info@edu.uz.

A typescript variant of the doctoral thesis is available at the Informational-resource center of Samarkand Institute of Economics and Service (registered under №____). Address: 140100, Samarkand city, Amir Temur street, 9. Tel.: (99866) 233-19-84; Fax: (99866) 231-12-53, e-mail: sies_info@edu.uz.

The abstract of doctoral thesis was circulated on «__» _____, 2025
(protocol of register № _____ from «__» _____ 2025).

M.E.Pulatov
Chairman of the Scientific council
for the awarding of scientific
degrees, doctor of economics,
professor

Sh.O.Kuvandikov
Scientific secretary the Scientific
council for the awarding of
scientific degrees, doktor of
economics, professor

M.T.Alimova
Deputy Chairman of the Scientific
council for the award of scientific
degrees, doctor of economics,
professor

INTRODUCTION (annotation of PhD thesis)

The purpose of the study is to develop scientifically substantiated proposals and recommendations to improve the efficiency of the use of economic potential of enterprises of the service sector in the conditions of innovative development of the economy.

The object of the study was the activity of the sphere of services and enterprises of Samarkand region.

Scientific novelty of the research consists in the following:

methodology of integral assessment of economic potential of the enterprise of the sphere of services is improved on the basis of classification of the state of use of economic potential by groups: low ($0 \leq I_s < 0.49$), average ($0.50 \leq I_s < 0.64$), good ($0.65 \leq I_s < 0.84$) and high ($0.85 \leq I_s < 1.00$) and systematization of indicators characterizing the potential of the enterprise;

the system of strategic planning of development of economic potential of the enterprise of the sphere of services is improved on the basis of division into external strategic goals connected with factors of external environment of activity of the enterprise and internal strategic goals reflecting factors of internal environment;

the model of formation of innovative potential of the enterprise of sphere of services on the basis of increase of possibilities of innovative development of the enterprise, development of entrepreneurial potential, financing of innovative processes, development of intellectual potential is improved;

developed forecast indicators of sustainable development of the service market of Samarkand region and increase in the total volume of services up to 2029.

Implementation of the research results. Based on the obtained scientific results to improve the efficiency of the use of economic potential of enterprises in the service sector:

the proposal to improve the methodology of integral assessment of the economic potential of the enterprise of the service sector based on the classification of the state of use of economic potential into low ($0 \leq I_s < 0.49$), medium ($0.50 \leq I_s < 0.64$), good ($0.65 \leq I_s < 0.84$) and high ($0.85 \leq I_s < 1.00$) groups and systematization of indicators characterizing the potential of the enterprise was used by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan in the preparation of the program “Development of entrepreneurship in the service sector for 2024-2025 years” (Register of the Chamber of Commerce and Industry No. 08-10-25-13945 dated August 30, 2024). The use of this proposal to a certain extent contributed to ensuring the optimality of management decisions by increasing the level of objective assessment of the economic potential of the enterprise;

the proposal to improve the system of strategic planning for the development of economic potential of the enterprise of the service sector based on the definition of external strategic objectives related to the factors of the external environment of the enterprise, and internal strategic objectives reflecting the factors of the internal

environment, used by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan in the preparation of p The use of this proposal allowed to develop a strategy for the development of external and internal economic potential by determining the strategic objectives of the enterprise;

model of formation of innovative potential of the enterprise of the service sector on the basis of increasing the possibilities of innovative development of the enterprise, development of entrepreneurial potential, financing of innovative processes and development of intellectual potential was used by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan in the preparation of the program “Development of Entrepreneurship in the Service Sector”. (Register of the Chamber of Commerce and Industry No. 08-10-25-13945 dated August 30, 2024). The use of this model allowed to identify changes in each element of increasing innovation potential during the implementation of an innovation project at the enterprise;

trends of sustainable development of the service market in Samarkand region and forecast indicators to increase the total volume of services up to 2029 were used by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan in the preparation of the program “Development of entrepreneurship in the service sector in 2025-2029” (Reference of the Chamber of Commerce and Industry № 08-10-25-13945 from August 30, 2024). The use of these forecast indicators will allow to increase the total volume of services in Samarkand region by 19.9% and the volume of gross domestic product created by small businesses and private entrepreneurship in the sector by 22.4% by 2029.

Structure and scope of the thesis. The dissertation consists of an introduction, three chapters, conclusion, list of references and appendices. The total volume of the work is 146 pages.

E'LON QILINGAN ILMIY ISHLAR RO'YXATI
СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ
LIST OF PUBLISHED WORKS

I bo'lim (I часть; I part)

1. Erdonov M.E. Kriterien und indikatoren für die entwicklung des potenzials von dienstleistungsunternehmen Berlin Studies Transnational Journal of Science and Humanities ISSN 2749-0866 2022-11-29 Vol.2 Issue 1.1 Economical sciences Jurnal OAK ro'yxatiga 2016-yil 23-dekabrda kiritilgan (OAK rayosat qarori. 23.12.2016. № 232/5).

2. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatuvchi korxonalarining iqtisodiy salohiyatini shakllantirish mexanizmlari. Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot, 2023-yil, dekabr. № 11-12 sonlar. 720-725 betlar. Jurnal OAK ro'yxatiga 2023-yil 1-apreldan kiritilgan (OAK rayosat qarori. 01.04.2023. № 336/3).

3. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyati tushunchasi, mohiyati va uning tarkibiy qismlari. Xorazm ma'mun akademiyasi axborotnomasi –9/2-2023 issn 2091-573 x. 15-19 betlar. Axborotno OAK ro'yxatiga 2016-yil 29-dekabrda kiritilgan (OAK rayosat qarori. 29.12.2016. № 223/4).

4. Erdonov M.E. Indicators for the Development of the Potential of Service Enterprises International Journal of Business Diplomacy and Economy ISSN: 2833-7468 Volume 2. No 4 April -2023 P.19-28

5. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatish va servis sohasida mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini baholash ko'rsatkichlari. "Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali, 2024-yil, yanvar. № 1-son. 640-643 betlar. Jurnal OAK ro'yxatiga 2023-yil 1-apreldan kiritilgan (OAK rayosat qarori. 01.04.2023. № 336/3).

6. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy faoliyatni boshqarish tizimini takomillashtirish. "Inson kapitali va ijtimoiy rivojlanish" jurnali №6, 2023. 59-69 betlar. Jurnal OAK ro'yxatiga 2023-yil 29-avgustdan kiritilgan (OAK rayosat qarori. 29.08.2023. № 342/3).

7. Erdonov M.E. Innovatsion iqtisodiyot sharoitida xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish yo'llari. «Real sektor sohasi iqtisodiyotini rivojlantirishning ilmiy asoslari va muammolari» xalqaro ilmiy-amaliy anjuman. (II qism)(2022 yil 23 aprel) 166-170 betlar.

8. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanish tendensiyasi. «Real sektor sohasi iqtisodiyotini rivojlantirishning ilmiy asoslari va muammolari» xalqaro ilmiy-amaliy anjuman (II qism)(2022 yil 23 aprel) 182-185 betlar.

9. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyatini shakllantirishga ta'sir etuvchi omillar "Yangi O'zbekiston: Innovatsiya, fan va ta'lim" Toshkent; 2023-yil 31-iyul 9-qism. 7-9 betlar.

10. Erdonov M.E. Xizmat ko'rsatish korxonalarining iqtisodiy salohiyati tushunchasi va mohiyati. "Ta'limda raqamli texnologiyalarni tadbqiq etishning zamonaviy tendensiyalari va rivojlanish omillari" 19-to'plam iyul 2023. 219-221 betlar.

II bo‘lim (II часть; II part)

11. Erdonov M.E. Respublikamizda xizmatlar sohasining rivojlanishiga ta'sir qiluvchi omillar. "Global va milliy iqtisodiyotning asosiy muammolari va rivojlanish yo'nalishlari" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman. 2024-yil 21-may, II-qism 132-134 betlar.

12. Erdonov M.E., Shokirov A.A. The concept of economic capacity of service enterprises and its essence, American Journal of Economics and Business Management, Vol. 8 Issue 4 pp. 1562-1569 ISSN: 2576-5973. P 1562-1569. Jurnal OAK ro'yxatiga 2024-yil 28-avgustdan kiritilgan (OAK rayosat qarori. 28.08.2024. № 360).

13. Erdonov M.E. Importance of improving the living standards of the population in the service sector. "Global va milliy iqtisodiyotning asosiy muammolari va rivojlanish yo'nalishlari" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman. 2024-yil 21-may, II-qism. 144-146 betlar.

14. Erdonov M.E. Xizmatlar sohasini rivojlantirishda raqamlashtirish muammosi va uning yechimlari. "Global va milliy iqtisodiyotning asosiy muammolari va rivojlanish yo'nalishlari" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman. 2024-yil 21-may, II-qism 167-169 betlar.

15. Erdonov M.E. Raqamli iqtisodiyot sharoitida xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirish istiqbollari. "Global va milliy iqtisodiyotning asosiy muammolari va rivojlanish yo'nalishlari" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman. 2024-yil 21-may, II-qism. 206-209 betlar.

16. Erdonov M.E. Mamlakatimizda xizmat ko'rsatish sohasini rivojlanish tendensiyalari. "Global va milliy iqtisodiyotning asosiy muammolari va rivojlanish yo'nalishlari" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman. 2024-yil 21-may, II-qism. 235-239 betlar.

Avtoreferat Samarqand iqtisodiyot va servis instituti “Servis” ilmiy-amaliy jurnali tahririyatida tahrirdan o‘tkazilib, o‘zbek, rus va ingliz tillaridagi matnlari o‘zaro muvofiqlashtirildi (18.08.2025).

Bosmaxona tasdiqnomasi:



4268

2025-yil 19-avgustda bosishga ruxsat etildi:
Ofset bosma qog‘ozi. Qog‘oz bichimi 60x84_{1/16}.
“Times” garniturası. Raqamli bosma usulda bosildi.
Hisob-nashriyot t.: 3,6. Shartli b.t. 3,0.
Adadi 100 nusxa. Buyurtma №22/08.

SamDCHTI tahrir-nashriyot bo‘limida chop etildi.
Manzil: 140117, Samarqand sh., Gagarin ko‘chasi, 43.