

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА
МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ МАКТАБИ

**Институтнинг 85 йиллик
юбилейига бағишланади**

**«ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ:
РИВОЖЛАНИШ ТЕНДЕНЦИЯСИ ВА
ИСТИҚБОЛЛАРИ»**

**мавзусидаги республика анъанавий илмий-амалий
конференцияси**

МАТЕРИАЛЛАРИ

(V-қисм)

(2016 йил 19-20 февраль)

САМАРҚАНД – 2016

Хизмат кўрсатиш соҳаси: ривожланиш тенденцияси ва истиқболлари /
2016 йил 19-20 февраль. Республика анъанавий илмий-амалий конференцияси материаллари (V-қисм). Самарқанд, СамИСИ, 2016. – 280 бет.

Тўпловчи ва нашрга тайёрловчи:

Иқтисод фанлари доктори, профессор – **М.Қ.Пардаев**

Нашр учун масъуллар:

М.М.Мухаммедов – иқтисод фанлари доктори, профессор,

Ж.Р.Зайналов – иқтисод фанлари доктори, профессор,

И.С.Тухлиев – иқтисод фанлари доктори, профессор,

К.Б.Уразов – иқтисод фанлари доктори, профессор,

Б.А.Абдукаримов – иқтисод фанлари номзоди, профессор

Саҳифаловчи: Ҳилола Очилова

Анъанавий илмий-амалий конференция материалларида хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш тенденцияси ва истиқболлари, соҳанинг алоҳида тармоқлари самарадорлигини ошириш муаммоларига оид масалалар ёритилган. Унда хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришнинг назарий ва методологик муаммолари, мазкур соҳада менежмент, маркетинг ва молиявий муносабатлар, бухгалтерия ҳисоби, иқтисодий таҳлил ва аудитни такомиллаштириш, туризм соҳасини ривожлантириш, шу орқали аҳоли ҳаёт даражаси ва сифатини ошириш масалаларини ҳал қилиш бўйича назарий ва амалий тавсияларга бой мақолалар ўрин олган.

Олий ва ўрта махсус ўқув юртлари профессор-ўқитувчилари, талабалари, магистрлар, катта илмий ходим-изланувчилар ва соҳа мутахассисларга мўлжалланган.

Мақолалар муаллифлар таҳририда босилмоқда. Уларда келтирилган рақамлар, фактлар, хулоса ва тавсияларга муаллифлар масъул. Уларнинг айрим фикрлари ташкилий гуруҳ қарашларига тўғри келмаслиги мумкин.

© Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2016

С.Ш. Фазлиев – СамИСИ ММР-115 гуруҳ магистранти,
Ш.Ж. Маматқулова – СамИСИ, Маркетинг кафедраси доценти

МАҲАЛЛИЙ БОЗОРНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА ЧАРМПОЯФЗАЛ МАҲСУЛОТЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ВА СОТИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ЙЎЛЛАРИ

Бугунги кунда тадбиркорларни қўллаб қувватлаш, ишлаб чиқариш секторини кенгайтириш, ишлаб чиқаришни таркибий ўзгартириш, модернизация ва диверсификация қилиш, юқори технологияли муҳим ишлаб чиқариш қувватларини фойдаланишга топширишни тезлаштириш, шунингдек, ҳудудлар саноат салоҳиятини мустаҳкамлаш борасида кўпгина амалий чора тадбирлар ўтказиб келинмоқда. Бу борада янада енгилликлар яратиш мақсадида амалда жорий қилинаётган қонун ва қонун ости ҳужжатлари мазкур соҳалар ривожини учун дастурул амал бўлиб хизмат қилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Ислом Каримовнинг мамлакатимизни 2015- йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2016-йилга мўлжалланган иқтисодий дастурнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳамасининг кенгайтирилган мажлисидаги маърузаларида, жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози ҳамон давом этаётганига қарамасдан, ҳисобот йилида ялпи ички маҳсулот 8 фоиз, саноат маҳсулотлари ишлаб чиқариш ҳажми 8 фоиз, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари қарийб 7 фоиз, қурилиш-монтаж ишлари ҳажми салкам 18 фоизга ошганлиги ҳақида маълумот бердилар. Хусусийлаштириш дастурида кўзда тутилган, фойдаланилмаётган ва қурилиши тугалланмаган 353та давлат мулки объекти бузилиб, бунинг натижасида 120 гектар ҳажмидаги ер майдони бўшади. Бу ерларнинг қарийб 80 гектари ишлаб чиқариш короналари ташкил этиш ва хизмат кўрсатиш объектлари қуриш учун тадбиркорлар тасарруфига берилди. 2015-йилда ана шу мақсадларга барча молиялаштириш манбалари ҳисобидан 15 миллиард 800 миллион АҚШ доллари миқдорида инвестициялар жалб этилди. Бу 2014-йилга нисбатан 9,5 % кўп демакдир. Жами инвестицияларнинг 3 миллиард 300 миллион доллардан зиёди ёки 21 фоиздан ортиғи хорижий инвестициялар бўлиб, шунинг 73 фоизи тўғридан-тўғри чет эл инвестицияларидир. Мазкур инвестицияларнинг 67,1 фоизи янги ишлаб чиқариш қувватларини барпо этишга йўналтирилди. Бу эса 2015-йилда умумий қиймати 7 миллиард 400 миллион доллар бўлган 158та йирик ишлаб чиқариш объекти қурилишини якунлаш ва фойдаланишга топшириш имконини беради.

Дарҳақиқат, мамлакатимизда олиб борилаётган ислохотлар иқтисодиётни ривожлантириш дастурлари ўз самарасини бермоқда десак муболаға бўлмайди. Шу ўринда такидлаб ўтиш жоизки, ишлаб чиқариш секторида илғор ривожланиш жараёни кечаётган йўналишлардан яна бири чармпояфзал маҳсулотлари ишлаб чиқариш соҳасидир. Мазкур соҳа

мамлакатимизда энди ўзлаштирилаётган ва ўз навбатида алоҳида эътибор кўрсатиш лозим бўлган асосий тармоқлардан ҳисобланади.

Сант- Луисдаги Вашингтон университети тарихчиси Эрик Тринакус татқиқотлари натижасига кўра пояфзал маҳсулотлари бундан 26-30 минг йил олдин Евроосиёда пайдо бўлган. Албатта ўша даврларда пояфзалларнинг илк кўринишлари турли хил ўсимлик ва маълум турдаги дарахт ёғочларидан тайёрланган. Минг йилликлар ривожланиш жараёнини бошидан кечирган бу соҳада бугунга келиб минглаб турдаги пояфзал маҳсулотлар энг бежирим саналган мато, чарм ҳамда турли хил материаллардан тайёрланади. Илк навбатда чармпояфзал ишлаб чиқариш уни маҳаллийлаштириш учун бу соҳада билим кўникмалар етарли бўлмоғи лозим. Бугунги кунда айнан шу йўналишда мамлакатимизда бир қатор ишлаб чиқариш корхоналари фаолият юритмоқда. Мисол ўрнида, “Amir-ul-Baxr VMG” МЧЖ, “Uzsalaman” Ўзбекистон-Германия ҚҚ, “Ulkan Laziz” МЧЖ, “Pro Obuv” МЧЖ, “Ayiko” ХК ва х.ни келтириш мумкин. Гарчи мазкур йўналишда фаолият юритаётган ишлаб чиқариш корхоналари бугунги кунда анчани ташкил этсада улар ҳар бирининг йўналиш нуқтаи назаридан ишлаб чиқаришнинг ҳар-хил турларига бўлинганлиги сабаб мазкур соҳа ҳали ривожланаётган ва эътибор талаб қилинадиган, билим ва кўникмаларни янада шакллантиришга эҳтиёжманд соҳалардан ҳисобланади. Чармпояфзал ишлаб чиқаришнинг айрим турлари:

- кундалик кийишга мўлжалланган (моделний пояфзаллар) эркаклар учун
- кундалик кийишга мўлжалланган (моделний пояфзаллар) аёл ва қиз болалар учун
- кундалик кийишга мўлжалланган (моделний пояфзаллар) болалар учун
- Махсус оёқ-кийимлар (ишчи персонал ходимлар учун)
- ҳар хил турдаги тапочкалар ва ёзги оёқ- кийимлар
- спорт оёқ-кийимлари ва ҳ.

Оёқ-кийим (чармпояфзал маҳсулотлари) ишлаб чиқариш айнан мана шу турларга бўлинганлиги билан ҳам аҳамиятлидир. Шунингдек уларнинг ҳар бири алоҳида тармоқ сифатида ўзинг маркетинг нуқтаи назаридан бозор сиғими ва рақобатчилар аудиториясини яратади. Бугунги кунда чармпояфзал маҳсулотлари ишлаб чиқариш соҳаси олдида турган бир қатор масалардан энг асосийлари биринчидан, маҳаллийлаштириш ва импорт ўрнини босиш нуқтаи назаридан сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш бўлса иккинчидан, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларни маҳаллий бозор ва экспорт қилиш учун янгича стратегия ва сотиш сиёсатини оқилона ташкил этишдир. Хуш, бу жараён қандай амалга оширилади? Шу ўринда маркетингга юзланамиз. Чунки айнан маркетинг бозорда вужудга келадиган иктисодий муносабатларни фаоллаштириш услубларини, товарларни ишлаб чиқариш ҳамда реализация қилиш муаммоларини комплекс, системали ечиш услубларини бозорда вужудга келадиган узгаришларга тезда мослашиш, истеъмолчиларга табақали ёндошиш, рақобатдош янги товарларни вужудга келтириш ва уларни

ишлаб чиқаришни ташкил этиш, конъюнктурани урганиш ва башорат қилиш ҳамда таъсирчан рекламани ривожлантириш масалаларини урганишни уз олдиға мақсад қилиб қуйғандир. “Маркетинг” корхоналарни (фирмаларни) бозорда иқтисодий мақсадларға эришиш қуроли сифатида қарашға алоҳида эътибор беради. И.К.Беляевский шундай деган: “Маркетинг – бу бозорни ўрганиш ва тартибга солиш, бошқариш тизимидир”.

Чармпояфзал ишлаб чиқаришға йўналтирилган корхоналар (фирмалар) маҳсулот сифатини бошқариш учун ишлаб чиқаришнинг ҳар бир босқичида сифат экспертиза жараёнини ташкил этиши лозим. Яни, корхонадаги ҳар бир жараёнға маъсул мутахассис ходимлар жамоаси шакилланиши лозим. Бу фаолият (текшириш жараёни) маҳсулот ишлаб чиқаришға зарур хом-ашё материалларидан бошлаб то тайёр маҳсулот ишлаб чиқаргунга қадар давом эдати. Мутахассисларнинг ишлаб чиқариш босқичларидаги текширувлари қайси хом-ашё аълоси эканлиги, қайси материаллар мустаҳкам ва халқаро стандартларға жавоб бера олишини ишлаб чиқариш жараёнида системали фаолият бузилган ҳолатда нобоп маҳсулотлар ва сифатли маҳсулотларни назорат қилиш ва ажратишға қўл келади. Корхона фаолиятида ходимлар шарт-шароитларини яхши ташкил этиш сифатли маҳсулот ишлаб чиқаришға олиб келади. Шу нуқтаи назардан ходимларға мотивациялар бериш, рағбатлантириш, иш жойининг қулайлигини таъминлаш катта аҳамият касб этади. Эндиликда барча босқичлар назоратдан ўтиб сифатли маҳсулотлар тўплами яратилгандан сўнг сотиш жараёни турли хил каналлар ва йўллар орқали амалға оширилади. Бу жараён ўз навбатида бозордаги сегментлаш (бўлиб ўрганиш) дан сўнг маҳсулотға нисбаттан ҳақиқий муҳтожлик, эҳтиёж ва талаб қай нуқталарда қайси ҳолатда эканлигига қараб амалға оширилади. Маҳсулотни сотиш истеъмол товарларини етказиб беришнинг эҳтимолда тутилган вариантлари таҳлили ва унинг маҳсулот тақсимотининг ҳамма шахобчаларида энг юксак ҳужалик самарасига эришишини таъминлайдиган мақбул вариантларни ишлаб чиқишдир. Танланган тақсимот йули маркетинг буйича қолган жами бошқа ечимларға таъсир курсатади - нархлар, транспорт ташкилотлари билан шартнома тузиш, реклама хизмати, ўз савдо нуқталарини очиш ва хоказолар шу жумлага киради. Шу сабабли раҳбарият тақсимот йулини танлашға бугуннигина эмас, балки эртанги тижорат муҳитини ҳам кузлаб иш тутиши зарур. Сотиш сиёсатини амалға ошириш йўлларида бири бу воситачилар орқалидир. Воситачи орқали сотишни амалға ошириш жараёни тубдан узгартириб юборади. Воситачилар узларининг алокалари, тажрибаси, ихтисолашуви ҳамда фаолиятининг кулами билан ишлаб чиқарувчи фирмаға унинг ёлғиз ўзи қила олиши мумкин бўлганидан кўра купроқ нарса таклиф этади. Шу сабабли купчилик ишлаб чиқарувчилар уз товарларини бозорға воситачилар орқали таклиф этадилар. Қайси каналлар орқали бўлишидан қатий назар тақсимот йули товарнинг ишлаб

чиқарувчидан истеъмолчига қараб ҳаракат қиладиган йулидир. Сотиш жараёнини оқилона ташкил қилиш ишлаб чиқарувчи корхона дароматлилигини ва бозорда ўз ўрнига эга бўлишини белгилаб беради. Сотишни оптимал ташкил этиш, муҳитни ўрганиш маҳсулидир. Яни ишлаб чиқарилаётган чармпояфзал маҳсулотимиз, қайдай турга мансуб бўлишидан қатий назар сотишни ташкил этмоқчи бўлган жой (бозор ўрни) алоҳида ўрганилиши лозим. Табиати, одамларининг диди, маданияти, қизиқиши, эҳтиёжи нуктаи назардан оқилона сўровлар ўтказиш ва пухта ўрганиш корхонанинг ишлаб чиқариш режасини белгилаб бериши билан бир қаторда уни сотиш, истеъмолчига ўтказиш жараёнини тезлаштиради. Сотишни улгуржи ташкил этиш ва чакана сотишга йўналтириш ҳам айнан шу ўрганишлар натижасида танланадиган йўллардир. Қолаверса савдо қилишнинг янги турларидан саналган интернет орқали савдоларни амалга ошириш ҳам нафақат истеъмолчиларга қулайлик яратиш балки айнан ташкил этган фирмамизнинг “бренд”га айланишига олиб келади.

Сотиш сиёсатини амалга ошириш нуктаи назаридан бугунги кунда ташкил этиб келинаётган ярмаркалар ҳам алоҳида аҳамиятлидир. Давлатимиз раҳбарининг 2007-йил 12-ноябрда қабул қилинган “ички тармоқ ва тармоқлараро саноат кооперациясини янада кучайтириш чора тадбирлари тўғрисида”ги фармонига мувофиқ, мамлакатимизнинг барча истеъмолчилари маҳаллий корхоналар томонидан ишлаб чиқарилаётган асбоб-ускуналар, бутловчи ва тайёр буюмлар, қайта ишланган маҳсулотлар ҳамда материалларни Халқаро саноат ярмаркаси ва Кооперацион биржа доирасида қўшимча тендерлар ўтказмай бевосита шартномалар асосида харид қилиши мумкин. Дарҳақиқат саноат ярмаркаси ва Кооперацион биржа тадбири саноат соҳаси вакиллари учун анъанага айланган жуда муҳим аҳамиятга эга воқеадир. Маҳаллийлаштириш ва кооперацион алоқалар негизида тайёр маҳсулот, асбоб-ускуна ва жиҳозлар, материаллар ва хом ашёни сотиш ва сотиб олиш ҳамда хизматлар кўрсатишга оид шартномаларнинг асосий пакети айнан шу ерда шакллантирилади. 2009 йилдан бошлаб Саноат ярмаркаси ва Кооперацион биржа халқаро мақомга эга бўлди, бу эса контрактлар диапазонини кегайтириш имконини беради, натижада эса эришилган келишувлар, шу жумладан маҳсулот экспортига оид битимлар сони ортди. Бу ўз навбатида сотиш сиёсатни амалга оширишда ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчиларнинг ҳеж қандай воситачиларсиз тўғридан-тўғри шартнома тузиш имкониятини беради.

Мухтасар айтганда, ривожланиш жараёнини бошидан кечираётган чармпояфзал ишлаб чиқариш тармоғи дароматли соҳалардан ҳисобланиб, мазкур йўналишда ташкил қилиниши лозим бўлган чора тадбирлар анчагина. Ўз навбатида мазкур соҳани маҳаллийлаштириш мамлакатимиз иқтисодиётини изчил кўтаришга кўмак беради.

Z.Q.Shukurov – SamISI, “Oliy matematika” kafedrası o’qituvchisi,
J.T.Burxonov – SamISI, TFT-114 guruh talabasi.

TRANSPORT MASALASINING SIMPLEKS USULDA HISOBLASHNING MOHIYATI

Ma'lumki, ishlab chiqaruvchi bilan iste'molchi orasidagi mol almashinuvi ya'ni ishlab chiqarilgan mahsulot yoki tayyorlangan homashyoni korxonalarga yetkazib berish transport vositalari va ularga sarflanadigan moliyaviy harajatlari bilan bog'liq. Bu harajatlarni minimallashtiruvchi variantlarni tanlash transport masalasining asosiy muammosi hisoblanadi.

Biz bu yerda transport masalasini ham odatdagi Chiziqli programmalash masalasi ekanligini, hamda unga ham simpleks usulni tatbiq qilish mumkinligini namoyish qilish maqsadida oddiy bir masalani ko'rib chiqamiz va tahlil qilamiz.

Faraz qilaylik 2 ta g'isht zavodi bo'lib ularning ishlab chiqarish quvvatlari mos ravishda 35 mashina g'isht va 45 mashina g'ishtga teng bo'lsin. Shuningdek bu g'ishtlarga talabgor 2 ta qurilish bo'lib, ularga mos ravishda 30 mashina g'isht va 50 mashina g'isht kerak bo'lsin. Bu yerda talab va taklif muvozanati saqlangan. Agar 1 – qurilishga 1 – zavoddan 1 mashina g'isht keltirish narxi (yo'l xarajati) 15 ming so'm, 2 – zavoddan keltirish narxi esa 12 ming so'm bo'lib, shuningdek 2 – qurilishga 1-, 2-zavoddan 1 mashina g'isht keltirish narxi mos ravishda 20 ming so'm va 18 ming so'm bo'lsa, zavodlardan qurilishlarga g'isht yetkazib berish shunday rejasini tuzingki, transport harajatlari minimal bo'lsin. Keltirilgan masala shartlarini quyidagi jadval ko'rinishida ifodalaymiz.

zavod			
	1	2	Σ
qurilish			
1	15 x_1	12 x_2	30
2	20 x_3	18 x_4	50
Σ	35	45	80

jadvaldagi raqamlar masala mohiyatini aks ettiradi. So'nggi qatorda zavodlar quvvatlari, so'nggi ustunda esa qurilishlar ehtiyojlari aks etgan. Ichki kataklar tepa burchagida yo'l harajatlari koeffitsienti aks etgan. Bu yerda qulaylik uchun noma'lumlarni x_1, x_2, x_3, x_4 deb belgilangan, aslida $x_{11}, x_{12}, x_{21}, x_{22}$ bo'lishi kerak edi. Bu yerda maqsad, masalani simpleks usulga tushirish qulay bo'lishi uchun shu yo'l tanlangan. Shartlarning matematik ifodasiga o'tamiz.

$$x_1 + x_2 = 30 \quad \langle 1 \rangle$$

$$x_3 + x_4 = 50 \quad \langle 2 \rangle$$

$$x_1 + x_3 = 35 \quad \langle 3 \rangle$$

$$x_2 + x_4 = 45$$

Рахимов П., Шодмонкулов К.	Қишлоқ жойларда хизмат кўрсатиш ва сервис соҳасини ривожлантириш истикболлари	46
Остонов Ў.Я., Тухтаева И.З.	Хизмат кўрсатиш соҳасининг аҳоли турмуш даражаси ва сифатини оширишдаги ўрни	50
Темирова Н.	Маиший хизматларнинг аҳоли турмуш фаровонлигини оширишдаги аҳамияти	52
Ҳусенов С.У. Қаххаров Н.	Таълим хизматлари орқали инсон капи- талининг шаклланиши ва ривожланиши	55
Ярмухамедов О., Султанова Н.	Влияние развития сферы платных услуг на экономику региона	60
Бабаев Ф., Нуритдинова В.	Современный этап развития Великого Шёлкового пути	63
Djalilov F., Ulug'murodov E.	Qishloq joylarida xizmatlar sohasini rivojlantirish orqali bandlikni ta'minlash	66
Xayrullaev A.L.	Turizm sohasini rivojlantirishda mehmonxonalarning roli	69
II ШЎҒБА. «ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ АСОСИЙ ТАРМОҚЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ МЕХАНИЗМЛАРИ, ТЕНДЕНЦИЯЛАРИ ВА ИСТИҚБОЛЛАРИ»		
Пардаев М.Қ., Абиев Ж.Н.	Мамлакатимизда туризмни ривожлантириш муаммолари	74
Исломова Р.А., Хабибуллаев О.М.	Худудларни иқтисодий ва маданий ривожланишида экотуризмнинг роли	76
Кузиев З.Б.	Таълим хизматларини ва тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини ошириш истикболлари	79
Musaeva Sh. A., Mamatov S. A., Quvondiqov I.K.	Xizmat ko'rsatish sohasi asosiy tarmoqlarini rivojlantirish mexanizmlari, tendensiyalari va istiqbollari	82
Абдусаидова Ш., Амриддинова Р.С.	Дополнительные услуги как «лицо» современных гостиниц	85
Саттарова З.И.	Основные задачи организации региональных туристских кластеров	90
Исломова Р.А.	Историческая развития экономики региона по образованию экотуризму	92
Абдуллаев Б.А., Рахмонова Б.С., Камолдинов Д.Х.	Инновацион корхоналарни ахборот технологиялари хизмати ёрдамида бошқариш тенденцияси	94
Фазлиев С.Ш., Маматкулова Ш.Ж.	Маҳаллий бозорни ривожлантиришда чармпояфзал махсулотларини ишлаб чиқа- риш ва сотишни ташкил қилиш йўллари	97