

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

САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ



**«ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ ИННОВАЦИОН
РИВОЖЛАНИШИНING МУАММОЛАРИ»**
мавзусида халқаро илмий-амалий анжумани

II-ҚИСМ

(2017 йил, 25-27 май)

Самарқанд 2017

УДК: 338.46

“Хизмат кўрсатиш соҳаси инновацион ривожланишининг муаммолари”. Ҳалқаро илмий-амалий анжуман материаллари.

Самарқанд, СамИСИ, 2017 йил 25 – 27 май 284-бет.

«Проблемы инновационного развития сферы услуг» Материалы международной научно-практической конференции. Самарканд, СамИЭС, 25-27 май 2017г., с. 284.

Ушбу илмий тупламда иқтисодчи олимлар, катта илмий ходим изланувчилар, магистларнинг хизмат кўрсатиш соҳаси инновацион ривожланишининг назарий масалалари, иқтисодий-молиявий механизмини такомиллаштириш, АКТ, менежмент ва маркетинг ҳамда бу соҳа учун рақобатбардош кадрларни тайёрлаш муаммоларига бағишланган мақолалар ва маъруза тезислари киритилган.

Тупламдаги материаллардан профессор ўқитувчилар, катта илмий ходим изланувчилар, магистлар, талабалар ва амалиёт ходимлари фойдаланиши мумкин.

В научный сборник включены статьи и тезисы докладов ученых – экономистов, старших научных сотрудников, магистров, посвященные методологическим аспектам, совершенствованию финансово-экономического механизма, внедрению информационно-коммуникационных технологий, менеджменту и маркетингу инновационного развития сферы услуг, а также проблемам повышения конкурентоспособности кадров этой сферы. Сборник предназначен для преподавателей, старших научных сотрудников, магистрантов и практических работников.

Ташкилий қўмита аъзолари

Д.Х.Асланова	СамИСИ илмий ишлар бўйича проректор, раис
К.Б.Уразов	СамИСИ«Бухгалтерия ҳисоби ва аудит» кафедраси мудири, аъзо
З.Д.Ниёзов	СамИСИ«Банк - жамғарма иши» кафедраси мудири, аъзо
О.Ж.Суюнов	СамИСИ«Касб-ҳунар таълими» кафедраси мудири, аъзо
Ж.Р.Зайналов	СамИСИ«Молия ва суғурта хизматлари» кафедраси мудири, аъзо;
И.С.Тухлиев	СамИСИ«Халқаро туризм ва туризм сервиси» кафедраси мудири,аъзо;
Р.Амридинова	СамИСИ«Халқаро туризм ва туризм сервиси» ўқитувчиси, аъзо;
Л.Н.Халикова	СамИСИ«Касб-ҳунар таълими» кафедраси ўқитувчиси, аъзо
Н.Р.Зайналов	СамИСИ«Ахборот технологияси» кафедраси мудири, аъзо
Ш.А.Султонов	СамИСИ «Иқтисодиёт» кафедраси кафедраси мудири, аъзо
Э. Файзиев	СамИСИ«Иқтисодиёт» кафедраси ўқитувчиси, аъзо;
М.Қ.Пардаев	СамИСИ«Статистика ва менежмент» кафедраси профессори, аъзо
Р.Н.Нормахматов	СамИСИ «Маркетинг» кафедраси профессори, аъзо
С.Ў.Хусенов	СамИСИ Босмахона директори, аъзо
Ф.Ишанкулова	СамИСИ«Илмий бўлим»ҳодими
Х.Мадиллоева	СамИСИ«Илмий бўлим»ҳодими

*Муаллиф нусхасидан чоп этилди.
Мақолаларнинг мазмуни ва
орфографик хатоси учун муаллифлар
ўзи жавобгар*

*Отпечатано с авторских оригиналов
За содержание и достоверность указанной
информации несут ответственность авторы*

қийматининг сақлаш, ташиш жараёнларида ўзгариши, товарларни ўраб-жойлаш, маркалаш, стандартлаштириш, сертификатлаштириш борасида махсус билимларга эга бўлишлиги талаб этилади. Афсуски, сўнгги йилларгача товар экспертизаси хизматлари кўрсатиш соҳасида кадрлар тайёрланмасдан келди. Бу камчиликка 2014 йилда барҳам берилиб, Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтида 5610100 – “Хизматлар соҳаси (товар экспертизаси хизматларини ташкил этиш)” таълим йўналиши бўйича талабалар қабулига рухсат этилиб, ҳозирги кунда кадрлар тайёрланмоқда.

Ҳеч шубҳасиз, товар экспертизаси хизматлари соҳасида тайёрланаётган бу мутахассис кадрлар экспертиза хизматларини бугунги кун даражасида ташкил этиб, инсон соғлигини сақлаш ва мамлакатимиз иқтисодий қудратини юксалтиришдек муҳим ишларга ўз ҳиссаларини қўшадилар.

МАРКЕТИНГ-ЛОГИСТИКА ИННОВАЦИЯ ТИЗИМИНИ ИШЛАБ ЧИҚИШ ВА ЖОРИЙ ҚИЛИШНИНГ КОМПЛЕКС УСУЛИ

Бобоев Н.Д. – СамИСИ и.ф.н., катта ўқитувчи
Холмаматов Д.Х. - СамИСИ катта ўқитувчи
Садинов Ш.Х. - СамИСИ магистр

***Аннотация:** Бугунги кунда ишлаб чиқариш ва савдо корхоналарининг товар моддий ресурслари ҳаракатини оптимал бошқаришда маркетинг-логистика усулидан фойдаланиш долзарб масалалардан бири ҳисобланади. Ушбу мақолада маркетинг-логистика инновация тизимини лойиҳалаш, ишлаб чиқиш ва жорий қилишнинг айрим амалий жиҳатлари ёритилди.*

***Аннотация:** В настоящее время одной из актуальных проблем является использование логистических методов маркетинга для управления движением материальных ресурсов в коммерческих и производственных предприятиях. В данной статье рассматриваются некоторые практические аспекты разработки и внедрения инновационной системы маркетинговой логистики.*

***Annotation:** In our days, one of the pressing problems is the use of marketing-logistics methods in managing the movement of material resources in commercial and manufacturing enterprises. The article describes development and implementation of marketing-logistics innovations.*

Муалифларнинг кўп йиллик кузатиш ва тадқиқотлари маркетинг-логистика инновация тизимини микротизим шаклида лойиҳалаш кераклигини кўрсатмоқда. Бу тизим ишлаб чиқариш ва савдо корхоналарининг товар моддий ресурслари ҳаракатини самарали(оптимал) бошқарувчи восита сифатида лойиҳаланиши керак. Тизимнинг элеменларини прогноз ва режалаштириш модели, ассортимент ва буюртмалар портфелини шакллантирувчи қуйитизим, товар-моддий ресурслар ҳаракатини бошқарувчи ва ахборот-коммуникация қуйитизимлари ташкил қилади.

Прогноз ва режалаштириш қуйитизимида бозор талаби ҳажминининг прогнози ва маҳсулот сотиш ҳажминининг режаси ишлаб чиқилади. Замонавий маркетинг концепциясига кўра бизнес фаолият аниқ истеъмолчига, истеъмолчилар гуруҳига, аниқроғи уларнинг талабига ва уни қондиришга йўналтирилиши лозим. Шу сабабли истеъмолчилар талабини прогнозлаш асосида ишлаб чиқариш ассортиментини ва маҳсулот сотиш ҳажмини тўғри режалаштириш бизнесда

муваффақиятга эришишнинг асосий омилларидан бири сифатида қаралиши керак. Чунки ишлаб чиқариш ёки савдо жараёнлари дастурини ишлаб чиқишда сотиш режаси асос вазифасини бажаради.

Иккинчи қуйитизим маҳсулот ассортиментининг рационал портфелини шакллантиришга хизмат қилади. Маҳсулот ассортименти портфели деганда ишлаб чиқариш корхонаси томонидан ишлаб чиқариш жараёнида яратиладиган ва корхона тайёр маҳсулот омборларида сақланадиган барча тур ва номдаги маҳсулотлар ассортименти тушунилади. Товар ёки ишлаб чиқариш ассортименти портфелини илмий асосланган ҳолда, тўғри шакллантириш бизнес субъекти учун долзарб муаммо ҳисобланади. Корхонанинг ишлаб чиқариш ассортименти қанчалик кенг ва чуқур бўлса, корхона ўз бизнес йўналишлари соҳасини доимий равишда ўрганиб, баҳолаб туриши талаб қилинади. Баҳолаш натижаси маҳсулот турлари бўйича сотиш ҳажмларининг ялпи сотиш ҳажмидаги улушлари ва сотиш ҳажмларининг тенденцияларини ҳисобга олган ҳолда, махсус маркетинг усул ва воситаларидан фойдаланиб ҳисоб-китоб қилинади.

Маҳсулот етказиб берувчилар билан узоқ муддатли ҳамкорликнинг ахборот-коммуникация қуйитизими корхонанинг маҳсулот етказиб берувчилари портфелини шакллантиради. Бу тизимда маҳсулот етказиб берувчилар тўғрисидаги маълумотлар базаси таркибан иккита папка шаклда яратилади. Биринчи папкада корхонанинг мавжуд маҳсулот етказиб берувчилари файллари яратилади. Бу файлларнинг ҳар бирида аниқ бир маҳсулот етказиб берувчининг буюртмани бажариш жараёнида йўл қўйган хато-камчиликлари ва амалга оширган ижобий иш натижалари ҳисобга олиб борилади. Ҳисобга олиш узлуксиз тарзда барча буюртмалар бўйича амалга оширилади. Ҳисобга олинган маълумотлар асосида регламентда белгиланган вақтда маҳсулот етказиб берувчиларнинг рейтинги тузилади ва улар кластерларга ажратилади. Кластерлар истъеъмолчи корхоналар томонидан буюртмаларни бажаришда қайси бир маҳсулот етказиб берувчиларга устуворлик бериш, қайсиларига имтиёзлар бериш, ёки қайсиларига чекловлар қўйиш тўғрисида қарорлар қабул қилиш учун асос бўлади. Иккинчи папкада корхонанинг потенциал (имкониятли) маҳсулот етказиб берувчилари файллари яратилади. Потенциал етказиб берувчилар дейилганда мазкур пайтгача корхонанинг бирорта ҳам буюртмасини бажармаган, корхона учун мутлақо янги ҳисобланган маҳсулот етказиб берувчилар тушунилади. Уларнинг маҳсулотлари ва етказиб бериш имкониятлари тўғрисидаги ахборотлар маҳсулот каталоглари, реклама эълонлари, интернет сайтлари ва бошқа манбалардан олинади. Бу маълумотлар асосида потенциал етказиб берувчилар рейтинги тузилиб, кластерларга ажратилади. Мақбул кластердан буюртмаларни бажаришга талабгор маҳсулот етказиб берувчилар танланади.

Буюртмалар портфели қуйитизимида буюртмаларнинг оптимал миқдорини ҳисоблаш асосида буюртмалар портфели шакллантирилади. Буюртманинг оптимал миқдори бу товар-моддий ресурслар (ТМР)нинг шундай миқдорики, фақат шу миқдордаги ТМРга буюртма берилгандагина буюртмани бажаришнинг жами харажатлари минимал(энг кам) бўлади. Буюртмани бажаришнинг жами харажатларига ТМРларни харид қилиш харажатлари, юклаш-тушириш, ташиш ва сақлаш харажатлари киради. Буюртманинг оптимал миқдори махсус усулдан фойдаланиб ҳисобланади. Бу усулни жорий қилиш натижасида корхонада оптимал буюртмалар портфели шакллантирилади. ТМР ҳаракатини оптимал буюртмалар

асосида ташкил қилиш натижасида захираларни яратиш билан боғлиқ бўлган харажатлар тежалади. Айланма маблағлардан фойдаланиш самарадорлиги ошади.

Товар-моддий ресурслар ҳаракатини оптимал бошқариш қуйи тизими. Товар моддий ресурслар ҳаракати янги инновацион моделдан фойдаланиб ташкил қилинади ва бошқарилади. Моделнинг ахборотлар базасини буюртмаларнинг оптимал миқдори ифодаланган буюртмалар портфели файли, товар моддий ресурслар қолдиғи (захираси)нинг чегаравий миқдорлари файли ва товар моддий ресурслар ҳақиқий жорий қолдиғи ифодаланган маълумотлар файли ташкил қилади. Товар моддий ресурслар ҳаракати буюртмаларни бошқариш орқали ташкил қилинади ва назорат қилинади.

Инновацион тизимни корхона амалиётга жорий қилиш натижасида қуйидагиларга эришиш кутилади:

1. Маҳсулот ассортименти бўйича талаб ҳажмининг ўрта ва қисқа муддатли прогноз миқдорлари ҳисоб-китоб қилинади.

2. Талаб ҳажмининг ҳисобланган прогноз миқдорлари асосида корхонанинг йиллик (чораклар ёки белгиланган даврлар бўйича) ишлаб чиқариш дастурлари ишлаб чиқариш ассортименти кесимида ҳисоб-китоб қилинади.

3. Парето, ABC ёки БКГ усуллари ёки уларнинг комбинациясидан фойдаланган ҳолда корхона ишлаб чиқариш ассортименти таҳлил қилинади, ва ишлаб чиқаришнинг энг мақбул ассортимент портфели танланади.

4. Мавжуд ва потенциал(имкониятли) маҳсулот етказиб берувчиларнинг ахборотлар банки шакллантирилади.

5. Барча даражадаги омборларнинг буюртмалари портфеллари шакллантирилади.

6. Буюртмаларни бошқариш самарали ташкил қилиниб, ишлаб чиқариш ёки товароборот ҳажми камаймаган ҳолда корхонадаги товар-моддий бойликлар захираси (қолдиғи) минималлаштирилади (энг кам миқдорга келтирилади).

Биринчи ва иккинчи бандлар бўйича олинadиган натижаларни олинadиган натижаларни жадвал (табуляграмма) шаклида, учинчи банд бўйича таҳлилий ҳисобот ва тавсиялар шаклида, тўртинчи ва бешинчи бандлар маълумотларнинг электрон банки ва олтинчи банд бўйича натижалар график (иш жадвали) шаклида, яъни буюртма бериш вақти, миқдори, бажариш вақти, бажариш учун масъул ходим ва таъминотчи корхона тўғрисида маълумотлар кўрсатилган ҳолда тақдим этилади. Тақдим этилган маълумотлар корхонага қуйидаги имкониятларни яратади:

1. ишлаб чиқариш, таъминот, молия ва бошқа мақсадли режалар (дастурлар) бевосита реал бозор талабига асосланган сотиш режасига мувофиқ ишлаб чиқилади ва натижада корхона ресурсларининг самарали тақсимотига эришилади.

- 2 ишлаб чиқариш ассортименти бозор талабига йўналтирилади ва натижада ассортимент бўйича рақобат устунлигига эришилади.

3. товар-моддий ресурслар захираси(қолдиғи)нинг минималлашуви (камаиш) натижасида ортиқча захира кўринишда банд бўлиб турган маблағлар ва захираларни сақлаш билан боғлиқ маблағлар бандликдан бўшайди ва фаоллашади. Бандликдан халос бўлган, маблағлар суммасига тенг миқдордаги иқтисодий самарадорликка эришилади. Иқтисод қилинган маблағлардан инновацияларда фойдаланиш имконияти яратилади.

Пировардида корхонанинг тўлов қобилияти яхшиланиб, мажбуриятларини ўз вақтида бажариш имконияти яратилади. Корхонанинг мижозлар ва ҳамкорлар олдидаги имиджи юксалади.

Ишлаб чиқариш жараёнининг ҳар бир бўғинидаги мавжуд ресурсларни тўғри тақсимлаш орқали меъёридан ортиқча хом ашё, материаллар, бутловчи қисмлар ва тайёр маҳсулотлар захирасининг тўпланишига барҳам берилади, ҳамда маблағларнинг самарали айланишига эришилади.

Натижада корхона айланма маблағларидан фойдаланиш ва тайёр маҳсулотни сотиш рентабеллиги, камайган маблағлар суммасига тескари пропорционал равишда ошади.

СТРАТЕГИЯ ТОРГОВЛИ БИНАРНЫМИ ОПЦИОНАМИ ПО ТЕПЛОВОЙ КАРТЕ

У.Х. Каландаров ст.п. к.т.н., **М.У.Тилябов, Шукуров З.К.**
(СамИЭС), **С.С. Абдурахимов** студент 2-курс (СамИЭС).

***Annotatsion:** At the work at the company of the broker and rebationships of triyder and the arrangement among them and at the company of broker valuabli documents and shares and signals of trade and indirarion tacties unsing them*

***Аннотация:** Иида брокерлик корхоналарида ва трейдерлар муносабатлари ва улар ўртасидаги шартномалар ва брокерлик корхоналарида қимматли когозлар ва акцияларни сотилиши ва савдо сигналларини қабул қилиш ва улардан фойдаланиш тактикалари кўрсатилган.*

Заключенный между трейдером и брокером на определенное время договор, с прогнозированием стоимости актива, называется бинарным опционом. Если у вас остались вопросы в отношении определения, то наша тема пригодится для более точного понимания.

Кто такой брокер: давайте поговорим кем являются участники договора. Допустим, трейдером являетесь вы, и на этом этапе вопросов не возникает, но есть сложности с определением брокера и кем он является. Брокер — компания, которая для торговли бинарными опционами, предоставляет электронную платформу. В связи с существованием большого количества подобных компаний, перед трейдеров возникает вопрос как выбрать самую достойную среди них.

Итак, предметом договора, заключенного с брокером, выступает базовый актив, вернее его стоимость по истечению определенного промежутка времени. Финансовые товары, которые торгуются на биржевых рынках, являются базовыми активами. Ими могут быть акции, разные валютные пары, индексы. Многие брокеры предлагают более сотни подобных активов для торговли.

Фиксированная прибыль, таймфрейм и экспирация

В договоре, заключенном с брокером, четко оговаривается промежуток времени для торгов. Например: трейдер прогнозирует стоимость определенной пары через договоренный промежуток времени (таймфрефм). Все зависит от возможностей платформы, поэтому значение таймфрейма может варьироваться от одной минуты до года. По истечению времени договор закрывается, происходитэкспирация, как говорят профессионалы. Вне зависимости от того был куплен Call (увеличение цены) или Put (снижение цены) опцион и прогноз трейдера был успешным, то его прибыль составит 70% от сделанной инвестиции. Прибыль

ТАЪМИНЛАШНИНГ МУҲИМ ОМИЛИДИР.....	136
Бобоев Н.Д., Холмаматов Д.Х., Садинов Ш.Х. МАРКЕТИНГ-ЛОГИСТИКА ИННОВАЦИЯ ТИЗИМИНИ ИШЛАБ ЧИҚИШ ВА ЖОРИЙ ҚИЛИШНИНГ КОМПЛЕКС УСУЛИ.....	138
Каландаров У.Х., М.У.Тилиябов., Шукуров З.К., С.С. Абдурахимов. СТРАТЕГИЯ ТОРГОВЛИ БИНАРНЫМИ ОПЦИОНАМИ ПО ТЕПЛОВОЙ КАРТЕ.....	141
Amriddinova R.S., Z.A.Fayziyeva. BOOKING.COM ONLAYN BRON-LASHTIRISH IMKONIYATLARIDAN FOYDALANISH.....	143
Даминов Ф.М., Тоштемиров Д.Ў. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ СОҲАСИ ТАШКИЛОТЛАРИДА СТРАТЕГИК РЕЖАЛАШТИРИШ ТИЗИМИНИ ШАКЛЛАНТИРИШ МУАММОЛАРИ.....	147

IV ШЎБА.ТУРИЗМСОҲАСИНИ ИННОВАЦИОН РИВОЖЛАНТИРИШ МУАММОЛАРИ

Адилова С.О., Толибова З.Т. ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ В ЖИЗНИ МОЛОДЁЖИ УЗБЕКИСТАНА.....	152
Адилова С., Иноятв О.С. ВОСПИТАНИЕ КУЛЬТУРЫ ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ.....	154
Абдуназаров С.А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА.....	156
Адилова С., Иноятв О.С. РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ ЗА ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ.....	159
Зобова Е.В., Яковлева Л.А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В РОССИИ.....	162
Ахмеджанова Ф.А., А.Остонов. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ТОВАРОВ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ТУРИСТОВ.....	166
Маматкулова Ш.Ж., Наркулова Ш.Ш., Ш.Б.Омонов. СУРХАНДАРЁ ВИЛОЯТИДА ХАЛҚАРО ТУРИЗМНИ РИВОЖЛАНТИРИШ МАСАЛАЛАРИ.....	168
Зубаев А., Адилова С. РУССКИЙ ЯЗЫК В МИРЕ. ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ.....	174
Алимова М.Т., САМАРҚАНД ВИЛОЯТИДА ҲУДУДИЙ ТУРИСТИК КЛАСТЕРНИ ШАКЛЛАНТИРИШ БОСҚИЧЛАРИ	175
Абдуллаев Ф., А.Исмаилов, ТУРИЗМ СОҲАСИНИНГ ИСТИҚБОЛЛИ ЙЎНАЛИШЛАРИДА ЛИЗИНГ ХИЗМАТЛАРИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ АҲАМИЯТИ.....	179
Маматкулов Х., У.Бойназаров., О.Хайдаров. ҚАШҚАДАРЁ ВИЛОЯТИ ТУРИЗМИНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА ТАБИЙ, ТАРИХИЙ ВА МАДАНИЙ ОБЪЕКТЛАРНИНГ РОЛИ.....	182
Абдуллаев Ф., М.Рўзметов., А.Исмаилов. ТУРИСТИК	