

**TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI
HUZURIDAGI ILMIY DARAJALAR BERUVCHI
DSc.03/2025.27.12.1.23.04 RAQAMLI ILMIY KENGASH**

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

ERMATOV NOSIR TOXIROVICH

**OILAVIY TADBIRKORLIK FAOLIYATINI BOSHQARISH
MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH**

08.00.13 – “Menejment”

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

Toshkent - 2026

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

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

**Content of the dissertation abstract of Doctor of Philosophy (PhD) on
economic sciences**

Ermatov Nosir Toxirovich

Oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish mexanizmlarini
takomillashtirish.....3

Эрматов Носир Тохирович

Совершенствование механизмов управления семейным
бизнесом.....31

Ermatov Nosir Tokhirovich

Improvement of family business management mechanisms.....61

E‘lon qilingan ishlar ro‘uxati

Список опубликованных работ
List of publications.....65

**TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI
HUZURIDAGI ILMIY DARAJALAR BERUVCHI
DSc.03/2025.27.12.1.23.04 RAQAMLI ILMIY KENGASH**

TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI

ERMATOV NOSIR TOXIROVICH

**OILAVIY TADBIRKORLIK FAOLIYATINI BOSHQARISH
MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH**

08.00.13 – “Menejment”

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

Toshkent - 2026

Falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi mavzusi Oliy attestatsiya komissiyasida B2025.1.PhD/Iqt5239 raqami bilan ro'yxatga olingan.

Dissertatsiya Toshkent davlat iqtisodiyot universitetida bajarilgan.

Dissertatsiya avtoreferati uch tilda (o'zbek, rus, ingliz (rezyume)) Ilmiy kengashning web-sahifasi (tsue.uz) va "ZiyoNet" axborot-ta'lim portali (www.ziynet.uz)ga joylashtirilgan.

Ilmiy rahbar:

Kurbonbekova Mohichehra Turobjonovna
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Rasmiy opponentlar:

Allayarov Shamsiddin Amanullayevich
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Xasanov Tohir Abdurashidovich
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Yetakchi tashkilot:

Toshkent to'qimachilik va yengil sanoat instituti

Dissertatsiya himoyasi Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti huzuridagi ilmiy daraja beruvchi DSc.03/2025.27.12.1.23.04 raqamli Ilmiy kengashning 2026-yil "_____" _____ soat _____ dagi majlisida bo'lib o'tadi (Manzil: 100003, Toshkent shahri, Islom Karimov ko'chasi, 49-uy. Tel.: (99871) 239-28-72; faks: (99871) 239-43-51; e-mail: tdiu@tsue.uz).

Dissertatsiya bilan Toshkent davlat iqtisodiyot universitetining Axborot-resurs markazida tanishish mumkin (____ raqami bilan ro'yxatga olingan). Manzil: 100003, Toshkent shahri, Islom Karimov ko'chasi, 49. Tel.: (99871) 239-28-74.

Dissertatsiya avtoreferati 2026-yil "_____" _____ kuni tarqatildi.
(2026-yil "_____" _____ dagi _____ raqamli reyestr bayonnomasi).

G.Q. Abduraxmanova
Ilmiy darajalar beruvchi Ilmiy
kengash raisi, i.f.d., professor

O.D. Djurabayev
Ilmiy darajalar beruvchi Ilmiy
kengash kotibi, i.f.d., professor

Sh.A. Allayarov
Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy
kengash qoshidagi Ilmiy
seminar raisi, i.f.d., professor

KIRISH (falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi annotatsiyasi)

Dissertatsiya mavzusining dolzarbligi va zarurati. Jahon iqtisodiyoti taraqqiy etgan davlatlarda aholining moddiy farovonligi, turmush darajasi ko'p jihatdan hukumat tomonidan oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tartibga solish, rivojlantirish hamda uni qo'llab-quvvatlash tizimini samarali tashkil etish va amaliyotga joriy etish darajasiga bog'liqligini ko'rsatmoqda. Oilaviy tadbirkorlikni davlat siyosati darajasida takomillashtirish hamda mahalliy hokimiyat tomonidan oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tartibga solish va qo'llab-quvvatlash uchun ular faoliyatiga tatbiq etiladigan boshqaruv tamoyillari, vositalari va mexanizmlari alohida hududning shart-sharoitlari hamda imkoniyatlarini hisobga olgan holda amalga oshirilsa yuqori samara beradi. Dunyodagi eng yirik va nufuzli xalqaro konsalting (maslahat) kompaniyalaridan biri bo'lgan "McKinsey&Company"ning 2024-yildagi ma'lumotlariga ko'ra, "tadbirkorlik bilan shug'ullanayotgan oilaviy korxonalar hissasiga jahon YaIMni 70 foizi hamda global ishchi kuchining 60 foizi to'g'ri kelmoqda"¹. Bu jahon miqyosida oilaviy tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan tartibga solish, samarali boshqarish va qo'llab-quvvatlash tizimini rivojlantirishning ahamiyati ortib borayotganligini namoyon etadi.

Jahonda oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish bo'yicha keng ko'lamli ilmiy tadqiqotlar olib borilmoqda. Ushbu tadqiqotlarda oilaviy biznesning iqtisodiy o'sish, bandlik va ijtimoiy barqarorlikni ta'minlashdagi o'rnini kompleks tarzda o'rganilmoqda. Mazkur yo'nalishdagi izlanishlar, asosan, oila va biznes manfaatlarini mutanosiblashtiruvchi korporativ boshqaruv va merosxo'rlik tizimini shakllantirish, oilaviy va xo'jalik moliyasini institutsional jihatdan ajratish hamda soliq-huquqiy tartibga solishni takomillashtirish, innovatsion va diversifikatsiya qilingan biznes-modellarni joriy etish, oila a'zolari (xususan, ayollar va yoshlar) inson kapitali hamda tadbirkorlik salohiyatini rivojlantirish, shuningdek, oilaviy tadbirkorlik uchun qulay institutsional va infratuzilmaviy muhitni yaratish kabi ustuvor yo'nalishlarga qaratilgan.

O'zbekistonda oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish bo'yicha davlat siyosati, avvalo, tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashga oid dasturlar orqali aholining keng qatlamlarini kichik biznes va o'zini o'zi band qilish jarayonlariga jalb etish, imtiyozli kreditlar va infratuzilmaviy qo'llab-quvvatlash tizimini kengaytirishga qaratilayotgani bilan tavsiflanadi. Xususan, Prezident qarori bilan oilaviy tadbirkorlik loyihalarini kreditlash tartibi takomillashtirilib, tijorat banklari orqali maqsadli resurslar ajratish, hududlarda yo'nalishlar kesimida loyihalarni tanlash va monitoring qilish mexanizmi joriy etildi. Shu bilan birga, "Yangi O'zbekiston taraqqiyot strategiyasi"da oilaviy va kichik biznesni barqaror iqtisodiy o'sishning muhim drayveri sifatida qo'llab-quvvatlash, norasmiy faoliyatni legalizatsiya qilish va mahalliy xomashyoga asoslangan qo'shimcha qiymat zanjirlarini shakllantirish ustuvor vazifa etib belgilangan. Binobarin, ushbu yo'nalishda ilmiy tadqiqotlar oilaviy tadbirkorlikni

¹ <https://www.mckinsey.com/featured-insights/week-in-charts/all-in-the-family-business>.

boshqarishning tashkiliy-iqtisodiy modellarini, kredit-qarz mexanizmlari samaradorligini va mahalla darajasida klasterlashuv imkoniyatlarini chuqur o'rganish orqali qabul qilingan vazifalarning amaliy ijrosini oshirishda dolzarb ahamiyat kasb etadi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2025-yil 30-yanvardagi PF-16-son "O'zbekiston – 2030" strategiyasini "Atrof-muhitni asrash va "yashil iqtisodiyot" yilida amalga oshirishga oid davlat dasturi to'g'risida", 2023-yil 11-sentyabrdagi PF-158-son "O'zbekiston – 2030" strategiyasi to'g'risida", 2022-yil 9-noyabrdagi PF-244-son "Tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan tartibga solishni soddalashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi farmonlari, 2024-yil 9-yanvardagi PQ-7-son "2024-yilda yangi ish o'rinlarini tashkil etish va aholi bandligiga ko'maklashish dasturi to'g'risida", 2023-yil 31-yanvardagi PQ-39-son "Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida aholining biznes tashabbuslarini qo'llab-quvvatlashni yangi bosqichga olib chiqishga doir qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida", 2018-yil 14-iyuldagi PQ-3856-son "Aholi bandligini ta'minlash borasidagi ishlarni takomillashtirish va samaradorligini oshirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi qarorlari, O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2020-yil 30-yanvardagi 52-son "Oilaviy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash dasturlari doirasida bog'dorchilik, uzumchilik va issiqxona xo'jaligini rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi Qarori hamda ushbu sohaga oid boshqa qabul qilingan 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 texnologiyalari rivojlanishining I. "Demokratik va huquqiy jamiyatni ma'naviy-axloqiy va madaniy rivojlantirish, innovatsion iqtisodiyotni shakllantirish" ustuvor yo'nalishiga muvofiq bajarilgan.

Muammoni o'rganilganlik darajasi. Tadqiqot ishida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishning nazariy, uslubiy va ilmiy asoslari bo'yicha xorijiy olimlardan A.Marshall, J.Keyns, B.Sey, M.Lapusta, A.Smit, Y.Shumpeter, R.Xizrich, K.Makkonnell, M.Piters, F.Xayek, Yu.Starostin, S.Bryu va boshqalarning ilmiy ishlarida yoritib berilgan². Mazkur olimlarning izlanishlarida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish, boshqarish, takomillashtirish, ishbilarmonlik muhitini ta'minlash, tadbirkorlikni bandlik bilan bog'liq matematik modellari, ishbilarmonlikka turli omillarning ta'siri, xususiy tadbirkorlikning samaradorligini oshirishga oid bir qator ilmiy tadqiqot ishlari amalga oshirilgan.

Bu borada mustaqil davlatlar hamdo'stligi (MDH) davlatlarida kichik biznes va oilaviy tadbirkorlik sohasini tadqiq etish bo'yicha S.Aronova, N.Yegorova,

² Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. – 1. – М.: Прогресс, Кейнс Ж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Экономика, 1948. – С. 238-241.; Сэй Ж.Б. Трактаты политической экономии. – М.: Экономика. 1985. – 55 с.; Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т.1.– М.: Ось, 1977. – 480 с.; 1993. – 415 с.; Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1985. –159 с.; Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. – М.: Прогресс, 1991. – 223 с.; Хайек Ф. Дорога к рассвету – М.: Экономика, 1992. – 91 с.; Лапуста М.Г, Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. М.: Инфра-М, 1997. – С.87.; Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. В 2-х т. Т-1. – М., 2003. – 399 с.

M.Fedotova, I.Fomichev, V.Lomakin, M.Moiseev, Yu.D.Odegov, A.Rezinkina, V.Savchenko, Ye.Semerikova, V.Shepelov, S.Shishin, E.Smirnov, V.Vlasova va boshqalar ilmiy izlanishlar olib borishgan³.

O‘zbekistonda kichik biznes va oilaviy tadbirkorlikning umumiy muammolari, uni tashkil etish, boshqarish, takomillashtirish masalalari bo‘yicha mahalliy olimlardan Yo.Abdullayev, H.P.Abulqosimov, O.Aripov, I.A.Bakiyeva, M.Eshov, U.Gafurov, U.Sharifxo‘jayev, Q.Muftaydinov, A.Qulmatov, F.Karimov, R.Xodjayev, Sh.Yuldashev, G.Shadiyeva, M.Xalilov, B.Berkinov, Sh.Quvandikov, Q.Raximov, R.Toxirov, N.Ernazarova va A.Samadov singari olimlarning ilmiy tadqiqotlarida o‘z aksini topgan⁴. Shu bilan birga xalqaro darajada tadbirkorlik, tadbirkorlik faoliyati, tadbirkorlik shakllari, xususan oilaviy biznes va uning iqtisodiyotdagi o‘rni, ahamiyati, muhimligi hamda uni rivojlantirishning amaliy va nazariy masalalari ko‘plab xorijlik va mahalliy olimlar tomonidan o‘rganilgan. Jumladan, shotlandiyalik olim A.Smit o‘zining “Xalqlar boyliklarining mohiyati va sabablarini tadqiq etish” nomli kitobida oilaviy tadbirkorlikning shakllanishida uy xo‘jaliklarining ishlab chiqarish faoliyatini tadqiq etish muhim uslubiy ahamiyat kasb etishini ta’kidlab o‘tgan. Uning fikricha, “Oilaviy tadbirkorlik uy xo‘jaligi taraqqiyotining ilk shakllanish va rivojlanish bosqichini ifoda etib, unga bo‘lgan nazariy qarashlarni shakllantirish uchun muhim metodologik funksiyani o‘taydi. Rossiyalik olimlardan N.Barxatovanning fikricha, oilaviy tadbirkorlik bu “Oila boshlig‘i tomonidan tashkil etilgan va unda oila a‘zolari turli lavozimlarda ishlaydigan tadbirkorlikning bitta shaklidir. Boshqa bir rus olimi D.Volkov esa oilaviy tadbirkorlikka “... aniq bir moliyaviy javobgarlikka ega bo‘lmagan hamda tadbirkorlikka ishtiyoqi bo‘lgan oila tomonidan “bir odam boshqaruvi”ni nazarda tutadigan faoliyat turi”, deb ta’rif bergan. O‘zbekistonda ham mustaqillikka erishilgan dastlabki yillardan ko‘plab mahalliy olimlar, jumladan, B.Berkinov, U.Gafurov, G.Shadiyeva, M.Xalilov, Sh.Quvandikov, Q.Raximov, R.Toxirov, N.Ernazarova va boshqalar o‘zlarining tadqiqot yo‘nalishlaridan kelib chiqib, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning ayrim jihatlari bo‘yicha tadqiqotlar olib

³ Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. – М.: Финансы и статистика. 1996 – 106 с.; Раиский А. Экономика предприятия. – М.: Маркетинг. 2000. – 696 с.; Шестаков А. Предпринимательская деятельность. – М.: 2000, - 263 с.; Егорова Н.Е. Моделирование деятельности малого предприятия // Экономика и математические модели. Том 35, №2, 1999. -67-69 с.; Савченко В.М. Феномены предпринимательства. // Рос. экон. журнал. – М.: 2006. №9. - 46 с.; Шепелов В.М. Очерки теории и практики развития предпринимательства. – Т.: Фан, 1998. – 177 с.; Федотова М.А. Доходы предпринимателя. – М.: 1993. – 235 с.

⁴ Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иктисодиёт назарияси. Т.: Мехнат, 1995. 192-б.; Муфтайдинов Қ. Иктисодиётни эркинлаштириш шароитида тadbirkorlikни ривожлантириш муаммолари: Дис. ... икт. фан. д-ри. Т., 2004. 18 б.; Гафуров У.В. Кичик бизнесни давлат томонидан тартибга солишнинг иктисодий механизмларини такомиллаштириш: Дис. авт. реф... икт. фан. д-ри. Т., 2017. 30 б.; Абулқосимов П., Қулматов А. Тadbirkorlik сермашаққат фаолият // Иктисод ва ҳисобот. 1997. 9-сон. 9 б.; Абдуллаев Ё., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тadbirkorlik асослари. Т.: Мехнат, 2010. 349 б.; Абдуллаев Ё., Юлдашев Ш. Малый бизнес и предпринимательство. Т.: Iqtisod-Moliya, 2008. 339 с. А.Н.Самадов, Р.Ходжаев. Кичик бизнес ва тadbirkorlik: Ўқув қўлланма. Т.: Иктисодиёт, 2010. 275 б.; Ходжаев Р., Эгамбердиев А. Кичик бизнес ва тadbirkorlik. Т.: Iqtisod, 2008. 105 б.; Б. Беркинов. Oilaviy тadbirkorlik салоҳиятини ошириш йўллари. Монография, Тошкент: ТДИУ., 2019. 189 б.; М. Халилов. Ижтимоий муаммоларни ҳал этишда oilaviy тadbirkorlikнинг аҳамияти / Iqtisodiyot va ta’lim– Тошкент: ТДИУ, 2022 йил Махсус сон. – Б. 420-428. Бакиева И.А. Ўзбекистон енгил саноатида кичик бизнес ва хусусий тadbirkorlikни ривожлантириш: Дис. икт. фан. номз. Т., 2012.; Эшов М.П. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тadbirkorlikнинг ривожланиши омиллар, натижалар ва истиқболлар: Монография. Т.: Маънавият, 2017. – 80 б.

borishgan. Ularning tadqiqotlarida O‘zbekistondagi mavjud oilaviy tadbirkorlik shakllari, faoliyati, muhimligi hamda ijtimoiy ahamiyati to‘g‘risida bir qancha yondashuvlar ilgari surilgan. Xususan oila xo‘jaligi funksiyalari o‘zaro bog‘liq bo‘lib, ularning hammasi ham ma‘lum darajada daromad va xarajatlarni ko‘zda tutadi. Bu jarayon faqat oila xo‘jaligi doirasida cheklanib qolmaydi, balki butun iqtisodiy munosabatlar tizimida sodir bo‘luvchi jarayon sifatida ham namoyon bo‘ladi. Bu ham oila xo‘jaligi mamlakat iqtisodiyotida ma‘lum o‘ringa ega ekanligini ko‘rsatadi⁵. Shuningdek, Q.Rahimov o‘zining tadqiqotlarida tadbirkorlik faoliyati – iqtisodiyot va aholi faravonligi tayanchi mavzusidagi ilmiy ishida zamonaviy bozor iqtisodiyotiga xos xususiyat sifatida O‘zbekistonda yirik korxonalar soni kamayib, kichik korxonalar soni keskin o‘sib borayotganligi ta’kidlangan⁶.

Ma‘lumki tadbirkorlik subyektlari samaradorligini baholashning uslubiy yondashuvlari muammolarni aniqlash va zamonaviy iqtisodiy sharoitda mahalliy korxonalar samaradorligini oshirish bo‘yicha faol harakatlar alohida ahamiyatga ega. Shu nuqtayi nazardan R.Toxirov o‘zining tadqiqotlarida “tadbirkorlik subyektlarining barqaror rivojlanishini boshqarish ularning samaradorligini baholash bo‘yicha uslubiy yondashuvlarni takomillashtirishni talab qiladi”, deb ta’kidlab o‘tgan⁷. Chunki korxonalar faoliyatining iqtisodiy samaradorligini baholash muammosi, birinchi navbatda, tegishli samaradorlik mezonlari va model parametrlarini aniqlash bilan bog‘liq bo‘ladi.

N.Ernazarova oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish orqali mamlakatda kambag‘allikni qisqartirish yo‘llariga bag‘ishlangan tadqiqotlarida davlat tomonidan oilaviy tadbirkorlik sohasini qo‘llab-quvvatlash va rag‘batlantirish muhim ekanligini ta’kidlab o‘tgan. Uning fikricha, mamlakat iqtisodiy qudrati hamda tinchlik va barqarorlik, ijtimoiy totuvlikni mustahkamlashda mamlakatda biznes uchun qulay shart-sharoit yaratib berish muhim ekanligini ta’kidlaydi⁸.

Yuqorida qayd etilgan ilmiy tadqiqot ishlarida o‘rganilayotgan muammoga nisbatan tizimli yondashuv elementlari qo‘llanilgan bo‘lsada, oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish va samarali boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish borasida boshqaruv tamoyillarini nazariy-metodologik asoslari tizimli tarzda kompleks tadqiq etilmagan. Ushbu holat tadqiqot mavzusining dolzarbligi va ilmiy amaliy ahamiyatga egaligini belgilab beradi.

Dissertatsiya mavzusining dissertatsiya bajarilayotgan oliy ta’lim muassasasining ilmiy tadqiqot ishlari rejalari bilan bog‘liqligi. Dissertatsiya tadqiqoti Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti ilmiy-tadqiqot ishlari rejasiga muvofiq FM-1 “O‘zbekistonda makroiqtisodiy barqarorlikni ta’minlash va ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishni prognozlashning ilmiy-metodik asoslari va usullarini takomillashtirish” yo‘nalishi doirasida bajarilgan.

⁵ Sh.Quvandikov. “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 1, yanvar-fevral, 2014-yil.

⁶ Q. Raximov. Tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan tartibga solishning iqtisodiy mexanizmini takomillashtirish yo‘llari. Ta’limning zamonaviy transformatsiyasi, 19(2), 168-171.

⁷ 3 R.Toxirov. Tadbirkorlik subyektlari samaradorligini baholashning uslubiy yondashuvlari. Qo‘qon universiteti xabarnomasi, 5(5), 40–43. <https://doi.org/10.54613/ku.v5i5.213>

⁸ N.Ernazarova. oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish orqali mamlakatda kambag‘allikni qisqartirish yo‘llari (Namangan viloyati misolida). I.f.f.d. (PhD) diss. Avtoreferati. Urganch, 2025., 52.

Tadqiqotning maqsadi oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish mexanizmlarini takomillashtirishga yo‘naltirilgan ilmiy taklif va amaliy tavsiyalarni ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqotning vazifalari:

oilaviy tadbirkorlik faoliyati va uning kichik biznesni rivojlantirishda tutgan o‘rnini tadqiq etish;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish tamoyillari va uni boshqarishning o‘ziga xos xususiyatlarini ilmiy jihatdan asoslash;

oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning xorij tajribasini o‘rganish;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish shartlari va iqtisodiyotga ta‘sirini baholashni amalga oshirish;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini rivojlanish darajasi va zamonaviy tendensiyalarini tahlil etish;

O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish holatini baholash;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini takomillashtirishning iqtisodiy imkoniyatlarini ilmiy jihatdan asoslash;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarishni tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish yo‘llarini ishlab chiqish;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning istiqbollarini ekonometrik modellar asosida prognoz qilib, uni rivojlantirish bo‘yicha ilmiy takliflar ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqotning obyektini O‘zbekistonda faoliyat yuritayotgan, xususan, Toshkent viloyatidagi oilaviy tadbirkorlik subyektlari, ularning faoliyatini samarali boshqarish mexanizmlarining tashkiliy-iqtisodiy jihatlari tashkil etadi.

Tadqiqotning predmeti bo‘lib, oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, boshqarish, takomillashtirish, tahlil etish, baholash yuzasidan paydo bo‘ladigan iqtisodiy munosabatlar tashkil etadi.

Tadqiqotning usullari. Dissertatsiya ishida ilmiy abstraksiya, analiz va sintez, induksiya va deduksiya, guruhlash, iqtisodiy va matematik modellashtirish, prognozlashtirish, algoritmlar va dasturiy mahsulotlarni qo‘llash usullaridan foydalanilgan.

Tadqiqotning ilmiy yangiligi quyidagilardan iborat:

aholining tadbirkorlik salohiyati darajasi va iqtisodiy savodxonlik o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlikni baholash asosida tadbirkorlikni tashkil etish va rivojlantirish bo‘yicha qisqa (1 yilgacha), o‘rta (5 yilgacha) va uzoq (10 yilgacha) davrlarga mo‘ljallangan dasturlarni amaliyotga joriy etish asoslangan;

oilaviy tadbirkorlikni samarali boshqarish imkoniyatlaridan kelib chiqib, qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash yo‘nalishida (quritish-qadoqlash-sotish), to‘qimachilik uchun (mato-tikuv-sotish-onlayn savdo), asalarichilik uchun (ari parvarishi-asalchilik-qadoqlash-sotish-onlayn savdo), charm buyumlari uchun (charm-qo‘l mehnati-sumka/kamar-onlayn savdo) ishlab chiqarish zanjirini joriy etish asoslangan;

biznes muhitni yaxshilash orqali oilaviy tadbirkorlik salohiyati darajasini aniqlash uslubiyotini ishlab chiqish asosida tadbirkorlik salohiyatining “past” (0-3 ball), “o‘rta” (4-6 ball) va “yuqori” (7-10 ball) ko‘rsatkichlari aniqlangan;

O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning tadbirkorlik salohiyatiga ta’sirini ko‘p omilli korrelyatsion model asosida biznes muhit rivojlanishining 2035-yilga qadar prognoz ko‘rsatkichlari ishlab chiqilgan.

Tadqiqotning amaliy natijalari quyidagilardan iborat:

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, davlat tomonidan tartibga solish va samarali boshqarishdagi amaliy tavsifdagi muammolar aniqlangan;

oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, tartibga solish va samarali boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha xorij tajribasi o‘rganilib, ulardan foydalanish yo‘llari ko‘rsatib berilgan;

O‘zbekiston Respublikasi hududlari, xususan, Toshkent viloyatida oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, amalga oshirish va samarali boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha takliflar ishlab chiqilgan;

raqobat muhitida oilaviy tadbirkorlik subyektlariga menejment tamoyillarini joriy etishni takomillashtirish orqali Toshkent viloyatida oilaviy tadbirkorlik faoliyati samaradorligini oshirish yo‘nalishlari aniqlangan;

tadbirkorlikni rivojlantirishning ko‘p omilli korrelyatsion modeli asosida biznes muhit rivojlanishining uzoq muddatli davrga mo‘ljallangan prognoz ko‘rsatkichlari ishlab chiqilgan.

Tadqiqot natijalarini ishonchliligi. Tadqiqot tahlillari jarayonida O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi, Toshkent viloyati hokimligi hamda O‘zbekiston savdo-sanoat palatasining rasmiy ma’lumotlari va muayyan me’yoriy hujjatlari, tegishli idora va tashkilotlarning hisobotlaridan foydalanilgan. Tadqiqotda qo‘llanilgan yondashuv, usul va uslublarning maqsadga muvofiqligi hamda ilmiy asoslanganligi, keltirilgan xulosa, taklif va tavsiyalarning Toshkent viloyati amaliyotida joriy etilganligi bilan belgilanadi.

Tadqiqot natijalarining ilmiy va amaliy ahamiyati. Tadqiqot natijalarining ilmiy ahamiyati unda ishlab chiqilgan nazariy-uslubiy tavsifdagi xulosa va takliflardan respublikada oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, tartibga solish hamda samarali boshqarish mexanizmlarini takomillashtirishning nazariy asoslarini boyitish, hududlarda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo‘yicha qisqa, o‘rta va uzoq davrlarga mo‘ljallangan dasturlarni ishlab chiqish oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning uslubiy asoslarini takomillashtirishda foydalanish mumkinligi bilan izohlanadi.

Tadqiqot natijalarining amaliy ahamiyati unda ishlab chiqilgan amaliy tavsifdagi xulosa va takliflardan respublikaning Toshkent viloyati va boshqa hududlarida oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, tartibga solish, oilaviy tadbirkorlik subyektlariga menejment tamoyillarini joriy etishni takomillashtirish, oilaviy tadbirkorlik faoliyati samaradorligini oshirishda foydalanish mumkinligi bilan izohlanadi.

Tadqiqot natijalarining joriy qilinishi. Oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish bo‘yicha ishlab chiqilgan takliflar asosida:

aholining tadbirkorlik salohiyati darajasi va iqtisodiy savodxonlik o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlikni baholash asosida Toshkent viloyati misolida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo‘yicha qisqa, o‘rta va uzoq davrlarga mo‘ljallangan

dasturlarni amaliyotga joriy etish borasidagi taklifi Toshkent viloyati shahar va tumanlarining ijtimoiy-iqtisodiy rivojlantirish dasturlarini ishlab chiqishda foydalanilgan (O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasining 2025-yil 17-dekabrda 05-33-14217-sonli, Toshkent viloyati hokimining 2025-yil 13-oktyabrda 1/2-4-5811-sonli ma’lumotnomalari). Mazkur ilmiy taklifning amaliyotga joriy etilishi natijasida 2024–2025-yillarda Angren, Chirchiq, Olmaliq shaharlari hamda Quyi Chirchiq, Oqqo‘rg‘on, Ohangaron va Piskent tumanlarida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishda aholi o‘rtasida iqtisodiy, moliyaviy va huquqiy savodxonlikni oshirish bo‘yicha ko‘nikmalarni kengaytirish imkoni yaratilgan;

Toshkent viloyatining Oqqo‘rg‘on, Bekobod, Bo‘ka, Quyi Chirchiq, Parkent tumanlari hamda Nurafshon, Olmaliq, Angren va Ohangaron shaharlarida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun tumanlar imkoniyatlaridan kelib chiqib qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash yo‘nalishida (quritish-qadoqlash-sotish), to‘qimachilik uchun (mato-tikuv-sotish-onlayn savdo), asalarichilik uchun (ari parvarishi-asalchilik-qadoqlash-sotish-onlayn savdo), charm buyumlari uchun (charm-qo‘l mehnati-sumka/kamar-onlayn savdo) ishlab chiqarish zanjirini joriy etish taklifi Toshkent viloyati hokimligi tomonidan amaliyotga joriy etilgan (O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasining 2025-yil 17-dekabrda 05-33-14217-sonli, Toshkent viloyati hokimining 2025-yil 13-oktyabrda 1/2-4-5811-sonli ma’lumotnomalari). Mazkur ilmiy taklifning amaliyotga joriy etilishi natijasida yuqorida nomi keltirilgan tuman va shaharlarda ishlab chiqarish zanjirini joriy etilishi orqali ko‘pgina mahallalarda yangi ish o‘rinlari yaratilishi bilan birga aholida tadbirkorlikka bo‘lgan ishtiyoq sezilarli ravishda o‘sgan;

“biznes muhit”ni yaxshilash orqali oilaviy tadbirkorlik salohiyati darajasini aniqlash uslubiyotini viloyat tumanlar kesimida joriy etish orqali tumanlarining tadbirkorlik salohiyatini past (0-3 ball), o‘rta (4-6 ball) va yuqori (7-10 ball) ko‘rsatkichlarini aniqlash taklifi Toshkent viloyati hokimligi tomonidan amaliyotga joriy etilgan (O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasining 2025-yil 17-dekabrda 05-33-14217-sonli, Toshkent viloyati hokimining 2025-yil 13-oktyabrda 1/2-4-5811-sonli ma’lumotnomalari). Mazkur ilmiy taklifning amaliyotga joriy etilishi natijasida iqtisodiy rivojlanish darajasi past hamda ishsizlik darajasi nisbatan yuqori bo‘lgan tumanlar aholisi uchun o‘z biznesini rivojlantirishga ko‘maklashish imkoni yaratilib, keyingi yillarda ortda qolayotgan viloyatdagi Oqqo‘rg‘on, Piskent, Bekobod, Quyi Chirchiq, Bo‘stonliq tumanlarining biznes muhitini yaxshilashga asos bo‘lgan;

Toshkent viloyatida oilaviy tadbirkorlik faoliyati rivojlanishining hududiy iqtisodiy salohiyat va shart-sharoit omillari ta’sirini ifodalovchi hamda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning tadbirkorlik salohiyatiga ta’sirini ko‘p omilli korrelyatsion modeli asosida biznes muhitni rivojlanishining 2035-yilga qadar ishlab chiqilgan prognoz ko‘rsatkichlari Toshkent viloyati hokimligi tomonidan amaliyotga joriy etilgan (O‘zbekiston Savdo-sanoat palatasining 2025-yil 17-dekabrda 05-33-14217-sonli, Toshkent viloyati hokimining 2025-yil 13-oktyabrda 1/2-4-5811-sonli ma’lumotnomalari). Mazkur ilmiy taklifning amaliyotga joriy etilishi natijasida Toshkent viloyatida oilaviy tadbirkorlik faoliyati rivojlanishining iqtisodiy salohiyat va shart-sharoit omillari ta’sirida shakllanuvchi

istiqboldagi ko'rsatkichlarini o'zaro muvofiqlashtirish imkoni yaratilib, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning tadbirkorlik salohiyatiga ta'sirini ko'p omilli korrelyatsion modeli asosidagi biznes muhitni rivojlanishining 2035-yilga qadar prognoz ko'rsatkichlari nafaqat viloyat uchun, balki tumanlardagi iqtisodiy imkoniyatlarni ishga solish, qisqa, o'rta va uzoq muddatli rivojlantirish strategiyalarini ishlab chiqishda asosiy hujjat sifatida muhim ahamiyatga ega bo'lgan.

Tadqiqot natijalarining aprobatsiyasi. Mazkur tadqiqot natijalari 3 ta xalqaro va 2 ta respublika ilmiy-amaliy konferensiyalarda muhokamadan o'tkazilgan.

Tadqiqot natijalarining e'lon qilinganligi. Tadqiqot mavzusi bo'yicha 10 ta ilmiy ish, xususan, 4 ta ilmiy maqola O'zbekiston Respublikasi Oliy Attestatsiya komissiyasi tomonidan tavsiya etilgan ilmiy jurnallarda, ulardan 3 tasi milliy va 1 ta xorijiy jurnallarda chop etilgan.

Dissertatsiyaning tuzilishi kirish, uchta bob, xulosalar, foydalanilgan adabiyotlar ro'yxatidan iborat. Dissertatsiya hajmi 134 betni tashkil etadi.

DISSERTATSIYANING ASOSIY MAZMUNI

Dissertatsiyaning **kirish** qismida ilmiy tadqiqotning dolzarbligi va zarurati asoslangan. Tadqiqotning maqsadi, vazifalari, obyekti va predmeti tavsiflab berilgan. Dissertatsiya ishi O'zbekiston Respublikasi fan va texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo'nalishlariga mosligi ko'rsatilgan, ilmiy yangiligi va amaliy natijalari bayon qilinib, olingan natijalarning ilmiy va amaliy ahamiyati yoritib berilgan, tadqiqot natijalarini amaliyotga joriy etish, nashr etilgan ishlar va dissertatsiya tuzilishi va hajmi haqidagi ma'lumotlar berilgan.

Dissertatsiyaning **“Oilaviy tadbirkorlik faoliyatini shakllanishi va rivojlanishining nazariy-uslubiy asoslari”** deb nomlangan birinchi bobida oilaviy tadbirkorlik faoliyati va uning kichik biznesni rivojlantirishda tutgan o'rni, oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish tamoyillari va uni boshqarishning o'ziga xos xususiyatlari va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning milliy iqtisodiyot taraqqiyotidagi o'rni yoritilgan. Shuningdek, ushbu bob materiallarini tayyorlashda oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish, uni samarali boshqarish mexanizmlarini takomillashtirish borasida xorijiy mamlakatlar tajribalari tadqiq qilinib, tadqiqotda belgilangan vazifalar doirasida nazariy xulosalar shakllantirilgan.

Tadqiqotchi fikricha, xorijiy davlatlar tajribasidan ma'lumki, iqtisodiyotning barqaror rivojlanishi hamda aholi bandligini ta'minlashda oilaviy tadbirkorlikning o'rni va hissasi sezilarli darajada yuqori hisoblanadi. Shu bilan birga aholining farovonligi, turmush darajasi va hayot kechirishning sifati ko'p jihatdan oilaviy tadbirkorlikning rivojlanganligi, uning faoliyatidan olinadigan daromad miqdori hamda davlat tomonidan unga yaratilgan sharoitga ham bevosita bog'liq. Shu nuqtayi nazardan so'nggi yillarda O'zbekistonda ham oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish, rivojlantirish hamda uni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash borasidagi harakatlar dolzarb masalalar qatoridan o'rin oldi.

Oilaviy tadbirkorlikni ilmiy-nazariy jihatdan o'rganishda xorijiy tajribalar hamda ilmiy manbalar tahlili shuni ko'rsatmoqdaki, so'nggi o'tgan yigirma yillikda rivojlangan mamlakatlar iqtisodiyotini rivojlanishi va aholi daromadlarining yuqori darajada ta'minlashda oilaviy tadbirkorlikning hissasi ortib borgan. Shu bois hozirgi vaqtda rivojlangan xorijiy mamlakatlarda kichik biznesning aksariyat qismini oilaviy korxonalar tashkil qiladi. Oilaviy tadbirkorlikni tashkil etishning ijtimoiy va iqtisodiy ustunliklarini asosiy jihati sifatida ishtirokchilarning faoliyat ko'rsatishini yuqori samaradorligi bo'lsa, yana bir muhim jihati uni uzoq vaqt davom etishidir.

Ilmiy manbalarda keltirilishicha, oilaviy tadbirkorlik dunyodagi eng qadimgi biznes shakllaridan biri hisoblanadi. Ko'pgina mamlakatlarda oilaviy tadbirkorlik xususiy biznes faoliyatining 70 foizidan ortig'ini tashkil etadi. Masalan, Ispaniyada faoliyat ko'rsatayotgan barcha korxonalarining 75 foiziga yaqinini oilaviy biznes tashkil etadi. Mamlakat yalpi ichki mahsulotining 65 foiziga yaqini oilaviy korxonalar tomonidan yaratilgan tovar va xizmatlar ulushiga to'g'ri keladi. Buyuk Britaniyada esa aholining 50 foizi oilaviy biznes bilan shug'ullanadi. AQShda YaIMning 64 foizi, bandlikni 60 foizi, yangi ish o'rinlarini 80 foiziga yaqini oilaviy korxonalar hissasiga to'g'ri keladi. "Fortune" nashri ma'lumotlariga ko'ra, dunyodagi ilg'or kompaniyalarning 35 foizi oilaviy korxonalar hisoblanadi. Rossiyada ham kichik va o'rta biznesning 74 foiziga yaqini oilaviy korxonalar hissasiga to'g'ri keladi.

Iqtisodiyoti rivojlangan ko'plab mamlakatlarda aynan oilaviy biznesni tashkil etish bilan bog'liq tadqiqotlarni olib boruvchi, uning manfaatlarini himoya qiluvchi va oilaviy korxonalarining barqaror faoliyat ko'rsatishi borasida ko'plab aql markazlari faoliyat yuritadi. Bu markazlar aholini tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb qilishdagi muammolarni tahlil qilish, oilaviy biznesni kengaytirish va unga oid an'analarni rivojlantirish, oilaviy tadbirkorlik sulolasini shakllantirish imkonini berishda bevosita yordam ko'rsatadi. Natijada, oilaviy tadbirkorlik nafaqat jamiyatda barqaror ijtimoiy-iqtisodiy vaziyatni ta'minlaydi, balki kelajakka yo'naltirilgan ijobiy ishbilarmonlik muhitini shakllantirish, yangi ish o'rinlarini yaratish hamda yangi innovatsion ishlanmalarni amaliyotga joriy etishda asosiy o'rin tutadi.

Xalqaro darajada tadbirkorlik, tadbirkorlik faoliyati, tadbirkorlik shakllari, xususan oilaviy biznes va uning iqtisodiyotdagi o'rni, ahamiyati, muhimligi hamda uni rivojlantirishning amaliy va nazariy masalalari ko'plab xorijlik va mahalliy olimlar tomonidan o'rganilgan. Jumladan, shotlandiyalik olim A.Smit o'zining "Xalqlar boylig'larining mohiyati va sabablarini tadqiq etish" nomli kitobida oilaviy tadbirkorlikning shakllanishida uy xo'jaliklarining ishlab chiqarish faoliyatini tadqiq etish muhim uslubiy ahamiyat kasb etishini ta'kidlab o'tgan. Uning fikricha, "Oilaviy tadbirkorlik uy xo'jaligi taraqqiyotining ilk shakllanish va rivojlanish bosqichini ifoda etib, unga bo'lgan nazariy qarashlarni shakllantirish uchun muhim metodologik funksiyani o'taydi. Rossiyalik olimlardan N.Barxatovanning fikricha, oilaviy tadbirkorlik bu "Oila boshlig'i tomonidan tashkil etilgan va unda oila a'zolari turli lavozimlarda ishlaydigan tadbirkorlikning bitta shaklidir". Boshqa bir rus olimi D.Volkov esa oilaviy tadbirkorlikka "... aniq bir moliyaviy javobgarlikka ega bo'lmagan hamda tadbirkorlikka ishtiyoqi bo'lgan oila tomonidan "bir odam

boshqaruvi”ni nazarda tutadigan faoliyat turi” - deb ta’rif bergan.

Oilaviy biznes, oilaviy tadbirkorlik yoki oilaviy korxonalar faoliyatiga oid turli yo‘nalishdagi tadqiqotlarni har xil soha vakillari, xususan, sotsiologlar, demograflar, psixologlar, menejerlar, marketologlar hamda iqtisodchilar o‘zlarining predmet nuqtayi nazaridan o‘rganib, turli metod va metodologiyalarni, ilmiy faraz, xulosa va takliflarni ilgari surishmoqda. Mahalliy va xorijiy ilmiy manbalarning o‘rganish jarayoni shuni ko‘rsatadiki, oilaviy tadbirkorlik sohasida ilmiy tadqiqotlar ko‘proq AQSh, Fransiya, Shvetsiya, Italiya, Germaniya, Yaponiya, Xitoy kabi davlatlarda olib borilgan. Xususan, AQSh olimlaridan John L. Vard, Ivan Lansberg, Kelin E. Gersick, Joseph Astrachan, fransiyalik Manfred Kes de Vriyes, shvetsiyalik Mattias Nordqvist, italiyalik Alfredo De Massislarning ilmiy tadqiqotlarida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish borasida turli yondashuvlar, tahlillar ilgari surilgan. Mahalliy olimlardan B.Berkinov⁹, U.Gafurov¹⁰, N.Rasulov¹¹, G.Shadiyeva¹², M.Xalilov¹³, Sh.Kuvandikovlarning¹⁴ tadqiqotlarida oilaviy tadbirkorlikning ijtimoiy, iqtisodiy, moliyaviy hamda boshqaruvga oid muammolari ma’lum darajada o‘rganilgan. Biroq O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishda aynan qaysi xorijiy tajriba ma’qul va maqbul ekanligi borasida tadqiqotlar yetarli emas. Shu nuqtayi nazardan dissertant tomonidan ayrim xorijiy mamlakatlar tajribalari misolida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo‘yicha olimlarning qarashlari, yondashuvlarini umumlashtirish asosida O‘zbekistonda ulardan foydalanish yo‘llarini asoslash bo‘yicha ba’zi bir takliflar ilgari surilgan. Bu takliflar, yondashuvlar O‘zbekistonda nafaqat oilaviy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish bo‘yicha, balki hozirgi ijtimoiy-iqtisodiy vaziyatni barqarorlashtirish hamda ishbilarmonlik muhitini yanada shakllantirishga ko‘maklashadi.

Ularning tadqiqotlarida O‘zbekistondagi mavjud oilaviy tadbirkorlik shakllari, faoliyati, muhimligi hamda ijtimoiy ahamiyati to‘g‘risida bir qancha yondashuvlar ilgari surilgan. Biroq hozirgi kunda, O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishda globallashtirish jarayonlari, pandemiyadan keyingi holatlar, geosiyosiy holat hamda yirik davlatlarning manfaatlar to‘qnashuvi natijasida yuzaga kelayotgan vaziyat mazkur masala bo‘yicha ilmiy asoslangan takliflarni ishlab chiqishni taqozo etmoqda. Shu nuqtayi nazardan mazkur tadqiqot ishida xorijiy tajribalarni o‘rganish va respublikada bu yo‘nalish bo‘yicha amalga oshirilayotgan chora-tadbirlarni umumlashtirgan holda O‘zbekistonda oilaviy biznesni rivojlantirish borasida mavjud muammolar va ularni hal etish borasidagi ayrim shaxsiy mulohazalar bayon etilgan.

⁹ B.B.Berkinov. Oilaviy tadbirkorlikning xorijiy tajribalari va ulardan foydalanish yo‘nalishlari.// “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 4, iyul-avgust, 2018-yil.

¹⁰ U.V.Gafurov. Oilaviy tadbirkorlik va uning tarkib topish tamoyillari / Iqtisodiyot va ta’lim, 2022-yil, Maxsus son. –B. 392-399.

¹¹ N.M.Rasulov. O‘zbekistonda oilaviy biznes muammolari va uni rivojlantirish istiqbollari / “Raqamli iqtisodiyot” ilmiy-elektron jurnal. www.infocom.uz. Toshkent sh., №8, 2024. – B. 724-737.

¹² G.M.Shadiyeva. Samarqand viloyatining Kattaqo‘rg‘on tumani rivojlanishida oilaviy tadbirkorlikning rolini “mahallabay” yondashuvi orqali baholash usullari / Iqtisodiyot va ta’lim, 2022-y., 5-son, – B. 370-375.

¹³ M.Sh.Xalilov. Ijtimoiy muammolarni hal etishda oilaviy tadbirkorlikning ahamiyati / Iqtisodiyot va ta’lim, 2022-yil, Maxsus son. – B. 420-428.

¹⁴ Sh.O. Quvandikov. Oilaviy tadbirkorlik: milliy iqtisodiyotda tutgan o‘rni, ahamiyati va rivojlanish omillari / “Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali. № 1, yanvar-fevral, 2014-yil.

Mazkur tadqiqotga oid metodologiyalarni tahlil etish, o'z navbatida, xorijiy mamlakatlarda oilaviy tadbirkorlikni tashkil qilish va uni yuritishning o'ziga xos xususiyatlarini o'rganish, O'zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun foydali jihatlarini amaliyotga kiritishda katta turtki bo'lishi mumkin. Shu nuqtayi nazardan ushbu tadqiqotning metodologik jihati mamlakatda oilaviy biznes bilan bog'liq muammolarni aniqlash, ularni tizimli hal etish hamda oilaviy tadbirkorlikni yanada rivojlantirish borasidagi takliflarni amaliyotga kiritish yo'llarini asoslashdan iborat.

Ilmiy manbalarni o'rganish natijasida shu narsa ma'lum bo'ldiki, oilaviy tadbirkorlik yoki oilaviy biznes faoliyati faqat aniq bir maqsadga yo'naltirilgan xususiyatga ega bo'lgan taqdirdagina muvaffaqiyatli bo'lishi mumkin ekan. Chunki bu oilaga tegishli zarur mehnat va moliyaviy resurslar hajmi va ulardan samarali foydalanishni bilish orqali erishilishi lozim bo'lgan strategik va aniq maqsadlar tizimida o'z aksini topishi zarur. O'zbekistondagi qonunchilikka ko'ra oilaviy biznes amaliyotda quyidagi uchta shaklda faoliyat yuritishi mumkin:

1. Yakka tartibdagi tadbirkorlik faoliyati.
2. Kasanachilik faoliyati.
3. Oilaviy korxonaga ko'rinishida.

Yakka tartibdagi tadbirkorlik oilaning bitta a'zosi tomonidan olib boriladi. Unda oilaning boshqa a'zolari yordamchi sifatida ishtirok etishi mumkin.

Oilaviy tadbirkorlikning kasanachilik shaklida esa oila a'zolarining yakka yoki bir guruhga birlashib amalga oshiriladigan faoliyat turi bo'lib, unda biror-bir ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish bilan bevosita shug'ullanadi.

Xalqaro maydonda oilaviy tadbirkorlikning umumqabul qilingan ta'rifi mavjud emas. Bunga qaramay, Yevropa mamlakatlarida ma'lumotlar to'plash va tadqiqotlar o'tkazish maqsadida unga quyidagicha umumiy ta'rif berilgan:

qaror qabul qilish huquqining katta qismi korxonaga asos solgan yoki korxonaga ulushining asosiy qismini sotib olgan jismoniy shaxsga, ularning oila a'zolariga tegishli bo'lishi;

qaror qabul qilish huquqining aksariyati bilvosita yoki bevositadir;

oilaga yoki qarindoshlarning kamida bitta vakili firmani boshqarishda rasmiy ravishda ishtirok etadi;

agarda firmaga asos solgan yoki uni sotib olgan jismoniy shaxs yoki uning oila a'zolari firmaning kamida 25 foiz ulushiga egalik qilsa, bunday subyektga oilaviy biznes deb qaraladi.

Shu bois oilaviy tadbirkorlik ko'plab xorijiy mamlakatlarda iqtisodiy rivojlanishning muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Mazkur tadqiqotdan kelib chiqib, ayrim xorijiy davlatlarda oilaviy tadbirkorlikning rivojlanishi, uning mamlakat iqtisodiyoti uchun ahamiyatini ilmiy manbalar hamda statistik ma'lumotlar asosida tahlil qilib, ba'zi bir xulosa va takliflar ishlab chiqilgan.

Ilmiy manbalar va tahlilarga ko'ra, Germaniyada oilaviy tadbirkorlik (biznes) iqtisodiyotning yetakchi yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Germaniyada oilaviy tadbirkorlik asosan o'rta va yirik qatlamga mansub bo'lib, uni nemislar "Mittelstand" deb yuritishadi. "Mittelstand" nemischa "o'rta sinf" yoki "o'rta

qatlam” degan ma’noni anglatib, bu atama asosan Germaniya, Avstriya va Shveytsariyada iqtisodiy inqiroz davrida muvaffaqiyat qozongan barqaror, kichik va o’rta biznesga asoslangan oilaviy tadbirkorlarni tavsiflash uchun ishlatilgan. Odatda bu tadbirkorlik subyekti toifasiga yillik o’rtacha aylanmasi 50 million yevrogacha bo’lgan va 500 nafargacha xodimlarga ega kompaniyalar e’tirof etilgan.

Germaniyada kichik va o’rta biznesning katta qismi oilaviy tadbirkorlik toifasiga to’g’ri keladi. Statistik ma’lumotlarga ko’ra Germaniyada faoliyat ko’rsatayotgan xususiy sektordagi tadbirkorlik subyektlarining 90-95 foizini oilaviy biznes subyektlarini tashkil etadi. 2023-yil ma’lumotlarga ko’ra, YaIMning 55 foizi, ish o’rinlarining 60 foizini oilaviy biznes tashkil etgan. Shu bois Germaniya iqtisodiyotida oilaviy tadbirkorlikning o’rni katta hisoblanadi.

Italiyada oilaviy biznes Yevropadagi boshqa davlatlardan o’zining tuzilishi, mazmuni hamda qadriyatlari bilan ajralib turadi. Xususan, Italiyaning shimoliy viloyatlarda oilaviy tadbirkorlik an’anaviy tarzda rivojlangan bo’lib, ular sanoat va xizmat ko’rsatish sohalarida ko’proq ulushga ega. Tahlillarga ko’ra, Italiyadagi xususiy tadbirkorlik subyektlarining 85 foizga yaqinini oilaviy tadbirkorlik shakllari tashkil etadi. Italiya YaIMning 70 foizga yaqini oilaviy korxonalar hissasiga to’g’ri keladi.

AQShda Family Business Magazine hamda Forbes Family-owned Companies Rankings kabi kompaniyalar doim oilaviy biznes bilan bog’liq faoliyatni turli yo’nalishlarda muntazam tahlil qilib, ayrim xulosa va tavsiyalarni e’lon qilib boradi. AQSh amaliyoti ko’rsatishicha, u yerda oilaviy biznes Germaniyani kidek kichik va o’rta biznesning katta qismini tashkil qiladi. Qo’shma Shtatlarda oilaviy korxonalar startaplardan tortib yirik korporatsiyalar, masalan, Volmartdan tortib Ford kompaniyasigacha bo’lgan oilaviy kompaniyalarni o’z ichiga oladi. Barcha xususiy biznes subyektlarining 87 foizi oilaviy biznes hisoblanadi.

AQSh YaIMning 64 foizi oilaviy biznes korxonalari hissasiga to’g’ri keladi. Tahlillarga ko’ra AQShda oilaviy tadbirkorlik nafaqat kichik va o’rta, balki yirik korporatsiyalar ko’rinishida ham faoliyat yuritadi. Har yili yaratiladigan yangi ish o’rinlarining 62 foizi oilaviy biznes ulushiga to’g’ri keladi. Xorijiy tajribalar hamda ilmiy manbalar tahlili shuni ko’rsatmoqdaki, so’nggi o’tgan yigirma yillikda rivojlangan mamlakatlar iqtisodiyotini isloh qilish va aholi daromadlarining yuqori darajasini ta’minlashda oilaviy biznesning hissasi ortib borgan. Shu bois hozirgi vaqtda rivojlangan xorijiy mamlakatlarda kichik biznesning aksariyat qismini oilaviy korxonalar tashkil qiladi. Oilaviy biznesni tashkil etishning ijtimoiy va iqtisodiy ustunliklarining asosiy jihati uning ishtirokchilarini faoliyat ko’rsatishining yuqori samaradorligi bo’lsa, yana bir muhim jihati uni uzoq vaqt davom etishidir (1-jadval).

Umuman olganda oilaviy biznes dunyodagi eng qadimgi tadbirkorlik shakllaridan biri hisoblanadi. Ko’pgina mamlakatlarda oilaviy biznes tadbirkorlik faoliyatining 70 foizidan ortig’ini tashkil etadi. Masalan, Ispaniyada faoliyat ko’rsatayotgan barcha korxonalarining 75 foiziga yaqinini oilaviy biznes tashkil etadi. Mamlakat YaIMning 65 foiziga yaqini oilaviy korxonalar tomonidan yaratilgan tovar va xizmatlar ulushiga to’g’ri keladi.

AQShda ayrim yetakchi oilaviy biznes subyektlari to'g'risida ma'lumot¹⁵

Kompaniya nomi	Sohasi	Tashkil etilgan yili	Boshqaruv oilasi	Izoh
Walmart	Savdo (Retail)	1962	Uolton (Walton)	Uoltonlar dunyodagi eng boy oilalardan biri hisoblanadi
Ford Motor Company	Avtomobilsozlik	1903	Ford	Genri Ford tomonidan tashkil etilgan
Mars, Inc.	Oziq-ovqat, shirinliklar	1911	Mars	M&M's, Snickers, Pedigree kabi brendlari. Hozircha xususiy va oilaviy qolmoqda
Cargill	Agrobiznes, logistika	1865	Kargill va MakMillan (Cargill, MacMillan)	AQShdagi eng yirik xususiy oilaviy kompaniyalardan biri
Comcast	Media va telekommunikatsiya	1963	Robers	Osnovatel: Ralf Robers. Hozir o'g'li Brayen Robers boshqaradi
Yestéye Lauder	Kosmetika va parfyumeriya	1946	Lauder	Yeste Lauder tomonidan asos solingan. Oila a'zolari hozirgacha rahbariyatda
Bechtel	Injiniring, qurilish	1898	Bextel (Bechtel)	Dunyodagi eng yirik xususiy injiniring kompaniyalaridan biri
Levi Strauss & Co.	Kiyim (jinsi)	1853	Berglar oilasi	Leonidas Shtraus tomonidan asos solingan
SC Johnson	Maishiy kimyoviy mahsulotlar	1886	Jonson (Johnson)	"A Family Company" - brendining o'zi oilaviylikni ta'kidlaydi
New York Times Company	OAV (nashr va internet)	1851	Sulsberger	Gazetaning 4-avlod rahbari - A.G. Sulzberger

¹⁵ Muallif ishlanmasi asosida tuzilgan.

Family Business Magazine hamda Forbes Family-owned Companies Rankings kompaniyalarining ma'lumotlariga ko'ra 2023-yilda AQShdagi 500 ta yirik oilaviy biznes subyektlari YaIMning 64 foizi, yaratilgan yangi ish o'rinlarini 62 foizi oilaviy korxonalar hissasiga to'g'ri keladi.

Buyuk Britaniyada esa aholining 50 foizi oilaviy biznes bilan shug'ullanadi. Jahonda oilaviy tadbirkorlik faoliyatini eng samarali yo'lga qo'ygan mamlakatlardan yana biri bu – Birlashgan Arab Amirliklari (BAA) hisoblanadi. BAAda ham oilaviy biznes sifatida ro'yxatdan o'tish juda sodda, oddiy va ma'lum ma'noda cheklovlar boshqa davlatlarga nisbatan oz hisoblanadi.

2-jadval

Ayrim xorijiy mamlakatlarda oilaviy tadbirkorlikning o'ziga xos xususiyatlari¹⁶

Belgilari	Yevropa mamlakatlaridagi xususiyatlari	BAAdagi	Germaniyada xususiyatlari
Nomlanishi	Oilaviy biznes	Oilaviy biznes	Oilaviy tadbirkorlik (Oilaviy korxonaga)
Egalik shakli	Egalikning kamida 25 foiz qismi ta'sisчилarga yoki ularning qarindoshlariga tegishli	Egalikning eng katta qismi ta'sisчилarga yoki ularning qarindoshlariga tegishli	Egalikning 100 foiz qismi ta'sisчилarga yoki ularning qarindoshlariga tegishli
Yuridik shakli	Yevropa ittifoqi darajasida belgilab qo'yilgan chegara mavjud emas	“Aksiyadorlik jamiyati”, “sheriklik kompaniyasi” dan tashqari istalgan ko'rinishda ro'yxatdan o'tishi mumkin	Faqat “oilaviy korxonaga” yoki “oilaviy tadbirkor” sifatida ro'yxatdan o'tish mumkin
Holati	Siyosiy va ijtimoiy muhokamalarda kichik va o'rta biznes vakillari tushuniladi, lekin oilaviy bizneslarning yiriklashuvi ham kuzatiladi	Kichik va o'rta, yirik tadbirkorlik subyekti sifatida bo'lishi mumkin	Faqat kichik biznes shaklida faoliyat yuritadi
Ishchilar soni	Chegara mavjud emas	Chegara mavjud emas	Qonun hujjatlariga muvofiq kichik biznes subyektlari xodimlarining belgilangan sonidan oshmasligi kerak
Faoliyat turi	Yuridik jihatdan faoliyat shakli cheklab qo'yilmagan	Yuridik jihatdan faoliyat shakli cheklab qo'yilmagan	Oilaviy korxonaga aksiz solig'i to'lanadigan mahsulotni ishlab chiqarishni va yer qaridan foydalanganlik uchun soliq solinadigan foydali qazilmalarni kavlab olishni amalga oshirishi mumkin emas

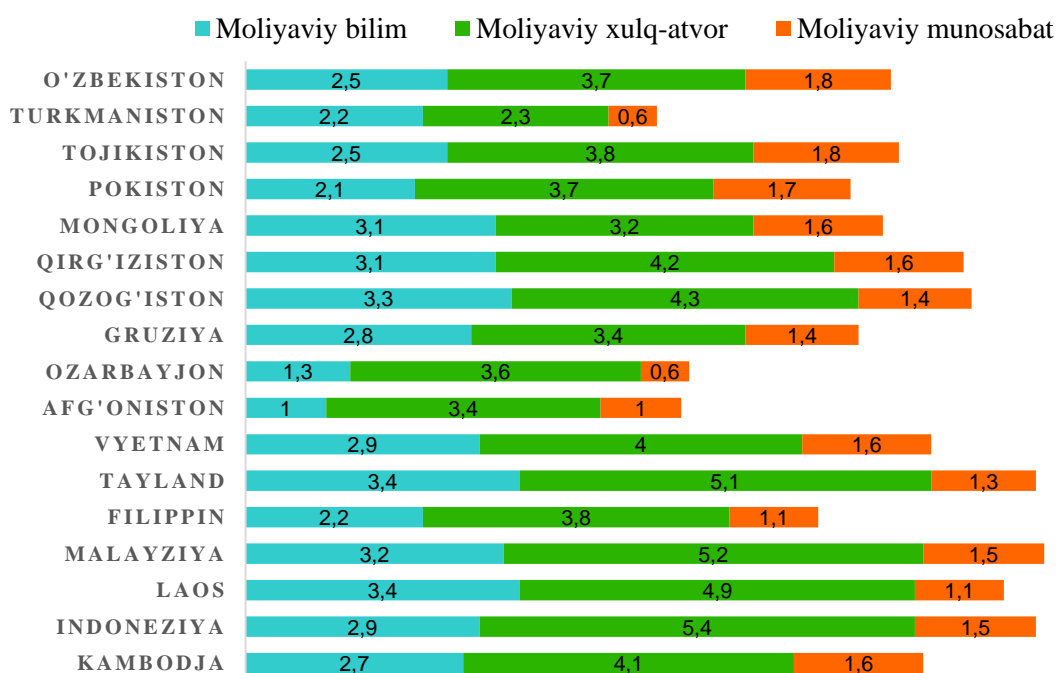
Ko'plab xorij mamlakatlarida biznes subyekt oilaviy biznes sifatida ko'rilishi uchun biznesning ma'lum bir qismiga bir oila egalik qilishi yetarli bo'ladi.

O'zbekistonda esa tadbirkorlik subyekti oilaviy tadbirkorlik sifatida ko'rilishi uchun subyektning 100 foiz ulushi bir oilaga tegishli bo'lishi lozim. Osiyo

¹⁶ Yevropa ittifoqi mamlakatlari oilaviy bizneslar federatsiyalari asotsiatsiyasi, BAA “Oilaviy tadbirkorlik to'g'risida”gi 2022-yildagi 37-sonli Federal qarori.

taraqqiyot banki instituti 2024-yil aprel oyida e’lon qilingan tadqiqotida Markaziy Osiyo Mintaqaviy Iqtisodiy Hamkorligining (CAREC) o’nta mamlakati va Janubi-Sharqiy Osiyo davlatlari uyushmasining (ASEAN) yettita mamlakatida oilaviy tadbirkorlikka moliyaviy savodxonlik darajasining ta’sirini o’rgangan. Boshqa tadbirkorlik shakllari bilan bir qatorda oilaviy tadbirkorlikning muvaffaqiyatiga ham turli omillar o’z ta’sirini o’tkazishi mumkin. Ta’kidlash joiz, tadbirkorlik faoliyatini va tijoriy operatsiyalarni amalga oshirishda tadbirkordan sohaga doir bilim va ko’nikmalar talab etiladi, bu esa o’z navbatida, kelgusida tadbirkorlik faoliyatining davom etishi va kengayishida muhim ahamiyat kasb etadi.

So’rovnoma ASEAN mamlakatlarida 2022-yilning yanvar-mart oylarida, CAREC mamlakatlarida 2022-yilning sentyabr-oktyabr oylarida o’tkazilgan. Tadbirkorlar orasidagi moliyaviy savodxonlikni baholashda moliyaviy bilim, moliyaviy xulq-atvor (moliyaviy xatti-harakat) va moliyaviy munosabat kabi 3 ta ko’rsatkichdan foydalanilgan, umumiy maksimal ball 17 ballni tashkil qilgan. O’zbekistonda oilaviy tadbirkorlik bilan shug’ullanayotganlarning o’rtacha moliyaviy savodxonlik darajasi 8 ballni tashkil qilgan (1-rasm).



1-rasm. Mamlakatlar bo’yicha oilaviy biznes egalarining moliyaviy savodxonlik darajasi¹⁷

Osiyo taraqqiyot banki instituti o’tkazgan so’rovda birinchi oilaviy tadbirkorlik subyektlari egalarining moliyaviy savodxonlik darajasi o’rganilgan. Telefon suhbatida shaklida o’tgan so’rovnoma jami 17 ta mamlakatda, har bir mamlakatdan kamida 1000 ta uy xo’jaliklari ishtirok etgan. Shulardan oilaviy tadbirkorlik bilan shug’ullanuvchi 3007 ta uy xo’jaliklar ma’lumotlari asosida tadqiqot tayyorlangan.

¹⁷ <https://www.oecd.org/en/topics/financial-education.html>.

Tadqiqot natijalariga ko'ra, O'zbekistondagi oilaviy tadbirkorlik egalarining moliyaviy savodxonlik darajasi Qozog'iston, Qirg'iziston va Tojikistondagi va ba'zi ASEAN mamlakatlardagi tadbirkorlarning ko'rsatkichidan pastroq, Turkmaniston, Ozarbayjon, Afg'oniston, Gruziya, Filippin, Pokiston mamlakatlari ko'rsatkichlaridan yuqori ko'rsatkichga ega. Demak, yuqoridagi ma'lumotlardan ko'rinadiki, O'zbekistonda aholini barcha qatlamlarida moliyaviy savodxonlikni oshirish borasida tizimli ishlarni amalga oshirish lozim bo'ladi. Jamiyat qanchalik moliyaviy, iqtisodiy hamda huquqiy jihatdan savodxon bo'lsa ishlab chiqarish jarayoni samaradorligi ham shunchalik yuqori bo'ladi.

Rivojlanayotgan mamlakatlarda tadbirkorlik subyektlari ichida keng tarqalgan tadbirkorlik shakllaridan biri bu – oilaviy tadbirkorlik hisoblanadi. Xorijiy tajribalar hamda xalqaro tadqiqotlar natijalariga ko'ra oilaviy tadbirkorlik faoliyati tashkiliy va ma'muriy nuqtayi nazardan qator afzalliklarga ega bo'lib, tadbirkorlik subyektlariga ishlab chiqarish ta'minoti hamda uni yo'lga qo'yish bilan bog'liq imtiyozlar taqdim etishi bilan boshqa faoliyat turlaridan ajralib turadi. Oilaviy korxonalar ham rasmiy ro'yxatdan o'tgan holda oilaviy tadbirkorlik ishtirokchilari tomonidan faoliyat yuritadi va a'zolarining mehnatiga asoslanadi.

O'zbekistonda ham so'nggi 6-7 yilda aholini tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb qilish, xususan, hunarmandchilik, kasanachilik va oilaviy tadbirkorlik sohalarida bandlikni ta'minlash orqali ularning qo'shimcha va barqaror daromad manbalari shakllanishiga shart-sharoitlar yaratish borasida davlat tomonidan sohani rivojlantirish bo'yicha bir qancha dasturlari qabul qilindi. Bu dasturlarda quyidagilar belgilab qo'yildi:

oilaviy tadbirkorlik bilan shug'ullanadiganlar uchun Markaziy bank asosiy stavkasiga nisbatan +4 bo'lgan, yillik 18 foizga teng kreditlar berish;

kredit miqdorini jismoniy shaxslar uchun 33 million so'mgacha hamda yuridik shaxslar uchun esa 300 million so'mgacha etib belgilanishi ko'rsatib qo'yildi.

Rivojlangan mamlakatlar tajribasida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning turli xil yondashuvlari va uslubiyotlari mavjud bo'lib, ular mamlakat iqtisodiyotining u yoki bu sohasini yanada faollashuviga imkoniyat beradi.

Shu nuqtayi nazardan O'zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun, birinchi navbatda, hududlarning imkoniyatlarini to'g'ri baholash, ikkinchidan, biznes qilish uchun qulay muhitni yaratish hamda uchinchidan, joylarda infratuzilma holatini yaxshilash zarur hisoblanadi. Buning uchun, tadqiqotchi fikricha, quyidagilarni amalga oshirish maqsadga muvofiq bo'ladi:

hududlarda foydalanilmay turgan davlatga qarashli hamda ayrim fuqarolarga tegishli noturar joylarni aniqlash va ulardan unumli foydalanish bo'yicha takliflar tayyorlash;

tadbirkorlik subyektlari nisbatan kam bo'lgan viloyatlarda tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga to'sqinlik qilayotgan muammolarni aniqlash va tizimlashtirish zarur;

har bir mahallada bittadan kasanachilikni rivojlantirishga salohiyati bo'lgan tadbirkorlarni aniqlash va unga kamida 20 ta fuqaroni biriktirgan holda kasanachilik faoliyatini rivojlantirish;

qishloq joylarida ekin maydonlaridan unumli foydalanish, mavsumiy ish o'rinlarini yaratgan tadbirkorlarni rag'batlantirish mexanizmini joriy qilish.

O'zbekistonda 2025-yil 1-oktyabr holatiga 36 096 ta oilaviy korxonalar faoliyat ko'rsatmoqda. Shundan, 3296 tasi yoki 9 foizi Toshkent viloyati ulushiga, 3084 tasi yoki 8,5 foizi Toshkent shahriga to'g'ri keladi. Xususan, mamlakatdagi jami oilaviy korxonalar sonining 17,7 foizi shu 2 ta hududga to'g'ri keladi. Respublikadagi 3 ta viloyatda oilaviy korxonalar soni respublikadagiga nisbatan 3 foizga ham yetmagan. Xususan, Namangan viloyatida 889 ta (2,5 foiz), Andijon viloyatida 1058 ta (2,9 foiz) hamda Sirdaryo viloyatida 256 ta (0,7 foiz). Shu nuqtayi nazardan Toshkent viloyati misolida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha qisqa, o'rta va uzoq muddatlarga mo'ljallangan dasturlarni ishlab chiqilganligi va uni boshqa hududlarda joriy etilishi bevosita mamlakatda oilaviy tadbirkorlik institutini yanada rivojlantirishga asos bo'lib xizmat qiladi.

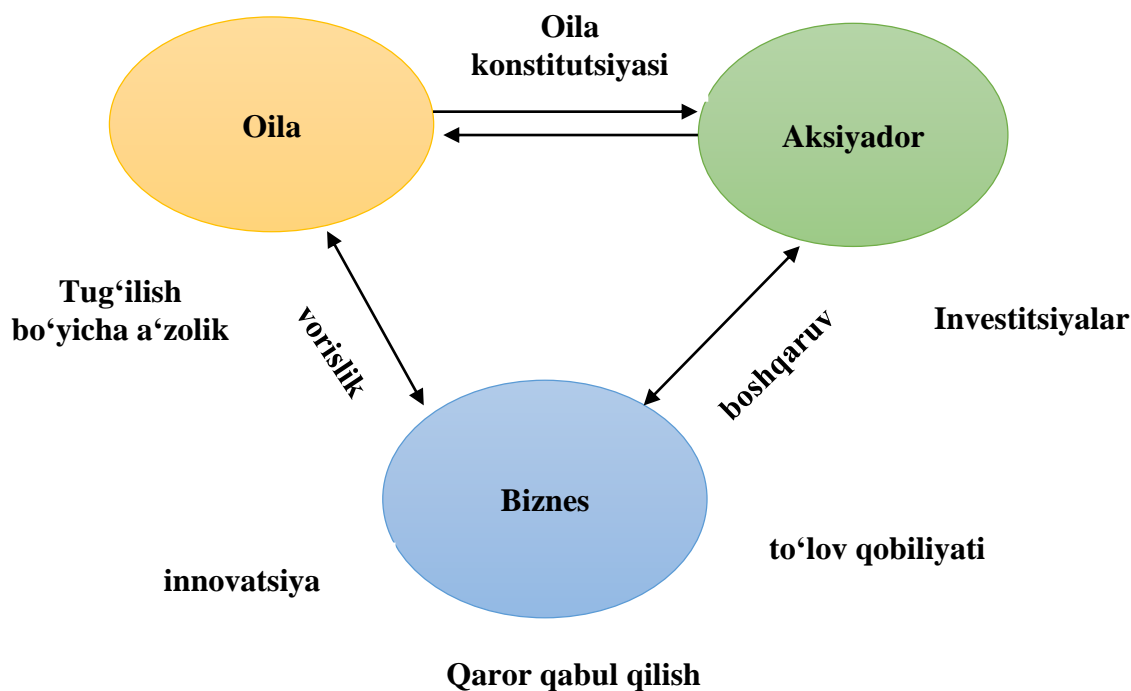
Aholining tadbirkorlik salohiyati darajasi va iqtisodiy savodxonlik o'rtasidagi o'zaro bog'liqlikni baholash asosida Toshkent viloyati misolida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha qisqa (1 yilgacha), o'rta (5 yilgacha) va uzoq (10 yilgacha) davrlarga mo'ljallangan dasturlarni amaliyotga joriy etish asoslangan.

Tadqiqotchi fikricha, mamlakatda oilaviy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash, mazkur faoliyatni tizimli boshqarish maqsadida turli imtiyoz va yengilliklarni taqdim etishda yuqorida bayon etilgan ilmiy-nazariy qoidalarning e'tiborga olinishi mazkur soha faoliyat samaradorligini yanada oshiradi.

Dissertatsiyaning ikkinchi bobida **“O'zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni tashkil etishning shart-sharoitlari, holati va rivojlanish tendensiyalari”** tadqiq qilinishi belgilab olingan bo'lib, asosiy e'tibor O'zbekistonda oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish shartlari va iqtisodiyotga ta'sirini baholash, oilaviy tadbirkorlik faoliyatini rivojlanish darajasi va zamonaviy tendensiyalari hamda Toshkent viloyati misolida oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarish holati tahlil qilingan.

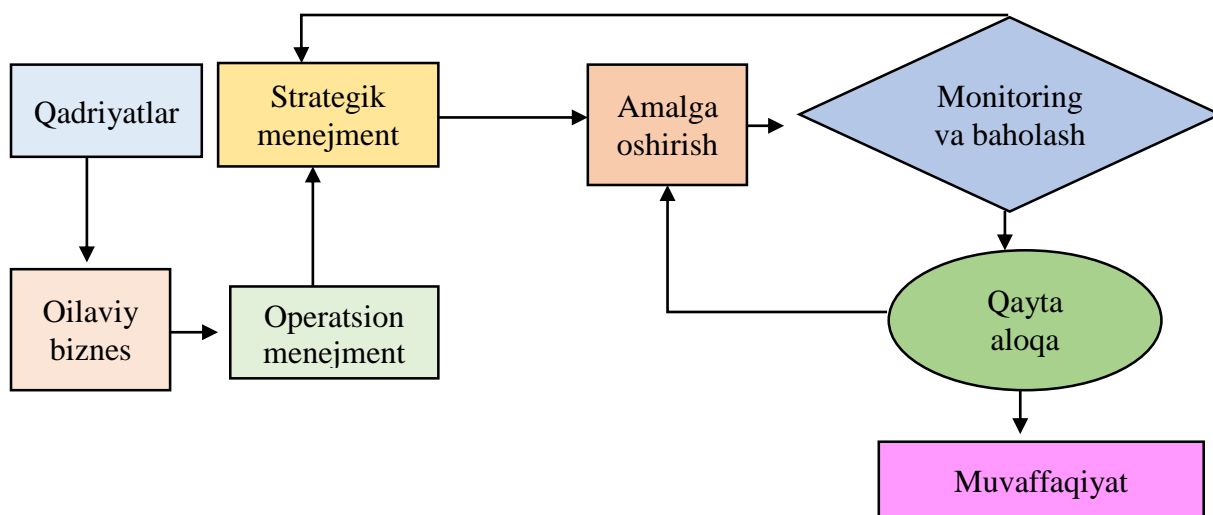
Oilaviy tadbirkorlik mamlakat iqtisodiyotining asosiy omillaridan biridir. Oilaviy tadbirkorlik dastlab hayot ehtiyojlarini qondirish uchun oila uchun daromad olishni xohlaydigan shaxslar yoki oilalar tomonidan quriladi. O'z rivojlanishida, faqat o'z oilasi uchun daromad olish maqsadida qurilgan kompaniya yirik kompaniyaga aylanib, katta aktiv va daromadga ega bo'lishi mumkin. Oilaviy tadbirkorlik – bu kompaniyaning mulki va faoliyatida oila a'zolari bevosita ko'rinadigan kompaniya. Oila a'zolari kompaniyani rivojlantirish uchun kompaniyaning kundalik faoliyatida birgalikda ishtirok etadilar. Bunda oilaviy tadbirkorlikdagi kuchlilik korxonalar faoliyatining ham egasi, ham ijrochisi bo'lgan unga jalb qilingan resurslarning ustunligidir.

Oilaviy tadbirkorlik uning asoschisi va egasi tomonidan e'lon qilingan qadriyatlarga asoslanadi. Bu qadriyatlar tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirishda ustunlik qiladi va unga aloqador bo'lgan barcha oila a'zolari hamda xodimlar uchun asosiy tamoyilga aylanadi. O'z tarixida rivojlangan va rivojlanayotgan oilaviy tadbirkorlik subyektlari ta'sischilarning ruxsati bilan ishonib topshirilgan shaxslar qo'liga oladi. Bir nechta oila a'zolari kompaniyani boshqarishda yoki kompaniya faoliyatining yakuniy qarorlarini qabul qilishda ishtirok etadilar (2-rasm).



2-rasm. Oilaviy tadbirkorlikda ishtirok etuvchi uchta tizimning bog'liqligi¹⁸

Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha amaliy tadqiqotlar bilan birgalikda kompaniyaning kelajakdagi rivojlanishi haqidagi fikrlar oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha tadqiqot natijalariga asoslangan tavsifiy tahlillar natijasida oilaviy tadbirkorlikda strategik boshqaruvni amalga oshirish bo'yicha mualliflik qarashlar shakllantirildi (3-rasm).



3-rasm. Oilaviy tadbirkorlikda strategik boshqaruvni amalga oshirish¹⁹

Strategik menejment bir butunlikda amalga oshiriladi va tashkilot maqsadlariga erishishda samarali ishlashi uchun o'zaro funksional hamkorlikni talab qiladi.

¹⁸ Muallif ishlanmasi.

¹⁹ Muallif ishlanmasi.

Strategik menejment tashkilotning keng qamrovli yoʻnalishini taʼminlaydi va tashkilotning hatti-harakati bilan chambarchas bogʻliq boʻlib, barqaror, hozirgi va kelajakdagi sharoitlarga muvofiq zarur boʻlgan oʻzgarishlarga moslasha oladigan tashkilotlarda qarorlar qabul qilishda asos va yoʻl-yoʻriq beradi.

Boshqaruv strategiyasini amalga oshirish kompaniyaning qadriyatlari, kompaniyaning qarashlari, missiyasi va kompaniya erishmoqchi boʻlgan maqsadlardan boshlanadi, keyin u haqiqiy siyosat va faoliyatda amalga oshiriladi.

Strategik rejalashtirish oilaviy korxonada faoliyatining aniq va masʼuliyatli yoʻnalishiga ega boʻlishi uchun amalga oshirilishi kerak. Strategik rejalashtirish kompaniyaning rentabelligini taʼminlaydigan oʻsishini amalga oshirish uchun ichki va tashqi tomondan oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning bir qismidir. Bunda amalga oshirish mumkin boʻlgan baʼzi jihatlari quyidagilardir:

1. Kompaniya qadriyatlarini shakllantirish – kompaniya qadriyatlari kompaniyaning umumiy faoliyati uchun asosdir. Kompaniya faoliyatida ishtirok etayotgan har bir kishi ushbu qadriyatlarga ishonishi va ularni toʻgʻri amalga oshirishi kerak. Yaxshi qadriyatlar oilaviy kompaniyani muvaffaqiyatli kompaniyaga olib kelishi va katta foyda keltirishi mumkin. Shuning uchun qadriyatlarni tayyorlash oilaviy kompaniyalar tomonidan amalga oshirilishi kerak boʻlgan birinchi qadamdir. Kompaniyaning qadriyatlari, shuningdek, ularni amalga oshirish va ularga erishish tartib-qoidalari bilan jihozlangan boʻlishi kerak, shunda ular nafaqat shior, balki kompaniya faoliyatining asosiga ham aylanadi.

2. Oilaviy tadbirkorlikning qarashlari va missiyasini shakllantirish – belgilangan qadriyatlar kompaniya erishmoqchi boʻlgan qarash va missiyaga kiritilishi mumkin. Qarashlar va missiya kompaniya faoliyatining yoʻnalishini aniqlash uchun juda muhim boʻlib, kompaniya uchun foyda olish mumkin, bu esa kompaniyaga jalb qilingan har bir kishining farovonligini yanada oshiradi.

3. Strategik maqsadlar va maqsadlarni ishlab chiqish – oilaviy tadbirkorlikning strategik maqsadlari va kompaniya faoliyati orqali erishiladigan vazifalari boʻlishi kerak. Asosan, kompaniyalar strategik maqsad va vazifalarni maʼlum bir davr mobaynida bosqichma-bosqich belgilashlari mumkin. Ushbu strategik maqsad va vazifalar kompaniya biznesini rivojlantirish va oʻsish uchun asos boʻlishi mumkin. Masalan, inson resurslarini rivojlantirish sohasidagi maqsadlar, texnologiya, kompaniyaning operatsion qamrovi, maqsadli bozor segmenti, erishilishi kerak boʻlgan xizmat darajasi va boshqalar.

4. Zarur hollarda oilaviy korxonada biznes maslahatchisini tayinlash – vaqti-vaqti bilan oilaviy kompaniyada barcha muammolarni faqat kompaniya egasi hal qila olmaydi. Shu bois oilaviy tadbirkorlik bilan shugʻullanuvchi shaxs tomonidan ham boshidan oʻylab, ushbu oilaviy tadbirkorlik maslahatchisini aniqlash kerak. Biznes-maslahatchilar biznesni rivojlantirish, inson resurslarini rivojlantirish, biznes kapitali va biznes qonunchiligining oʻziga xos jihatlari, biznes sheriklik jihatlari va soliqqa tortish jihatlari kabilar bilan bogʻliq maʼlumotlarni taqdim etishda juda muhimdir.

Hozirgi kunda Toshkent viloyatida kambagʻallik va ishsizlikni qisqartirish, migratsiyada kam daromad topayotgan fuqarolarni qaytarish va ularning bandligini taʼminlash eng ustuvor yoʻnalishlardan hisoblanadi. Xususan, Chirchiq shahri,

Yuqori Chirchiq, Bo‘stonliq, Qibray, Toshkent va Parkent tumanlarida yangi ish o‘rinlarini yaratish, aholini tadbirkorlikka keng jalb etish, jumladan, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish borasida manzilli chora-tadbirlar tashkil etilmoqda. Bugungi kunda yuqorida nomlari keltirilgan 6 ta tuman (shahar)da jami 353 ta mahalla mavjud bo‘lib, ularning soni Chirchiq shahrida 44 ta, Yuqori Chirchiq tumanida 50 ta, Bo‘stonliq tumanida 59 ta, Qibray tumanida 68 ta, Parkent tumanida 62 ta, Toshkent tumanida 70 tani tashkil etadi. Ayni hududlarda jami 7 121 ta kambag‘al oila mavjud bo‘lib, ularning 9 foizi (659 ta) – Yuqori Chirchiq tumaniga, eng ko‘p ko‘rsatkich Bo‘stonliq tumaniga 20 foiz (1444 ta) to‘g‘ri keladi. Shu bois taklif etilgan ishlab chiqarish zanjirini yuqoridagi tumanlarga joriy etish orqali ko‘pgina mahallalarda yangi ish o‘rinlari yaratilishi bilan birga aholida tadbirkorlikka bo‘lgan ishtiyoq sezilarli ravishda o‘sdi.

Toshkent viloyati misolida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun tumanlar imkoniyatlaridan kelib chiqib qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini qayta ishlash yo‘nalishida (quritish-qadoqlash-sotish), to‘qimachilik uchun (mato-tikuv-sotish-onlayn savdo), asalarichilik uchun (ari parvarishi-asalchilik-qadoqlash-sotish-onlayn savdo), charm buyumlari uchun (charm-qo‘l mehnati-sumka/kamar-onlayn savdo) ishlab chiqarish zanjirini joriy etishga asoslangan.

Dissertatsiyaning **“Oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish yo‘llari”** deb nomlangan uchinchi bobida oilaviy tadbirkorlik faoliyatini takomillashtirishning iqtisodiy imkoniyatlari tahlil qilingan, oilaviy tadbirkorlik faoliyatini tashkil etishni tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish yo‘llari ilmiy asoslangan hamda oilaviy tadbirkorlik faoliyatini boshqarishning istiqbollari ko‘rsatib o‘tilgan.

Toshkent viloyatida so‘nggi 8 yilda 10 milliard AQSh dollari miqdorida hududiy, 8 milliard AQSh dollari miqdorida tarmoq investitsiyalari kiritilgan. Natijada, 10 mingga yaqin sanoat, savdo va servis korxonalarini ishga tushdi. Oxirgi 3 yilda yillik aylanma 10 milliard so‘mdan ko‘p bo‘lgan korxonalar soni 1,8 barobar oshib, 1,7 mingga yetdi. Aylanmasi 100 milliard so‘mdan yuqori bo‘lgan korxonalar esa 137 tadan 193 taga ko‘paydi. Viloyatda oldingi yillarda yillik o‘rtacha eksport 1 milliard AQSh dollariga ham yetmagan bo‘lsa, 2025-yilning 8 oyida bu raqam 1 milliard AQSh dollaridan oshdi. Biroq ayrim tumanlar, xususan, Oqqo‘rg‘on, Piskent, Bekobod, Quyi Chirchiq, Bo‘stonliq tumanlarida tadbirkorlikni rivojlantirish borasida yuqori salohiyat bo‘lishiga qaramay, bu imkoniyatdan talab darajasi foydalanilmayotganini ko‘rish mumkin. Shu nuqtayi nazardan, dissertant tomonidan taklif etilgan Toshkent viloyati tumanlarining tadbirkorlik salohiyatini baholash uslubiyotini amaliyotga joriy etish orqali tumanlarning biznes muhitiga baho berildi. Bu albatta keyingi yillarda ortda qolayotgan tumanlarning biznes muhitini yaxshilashga asos bo‘ladi.

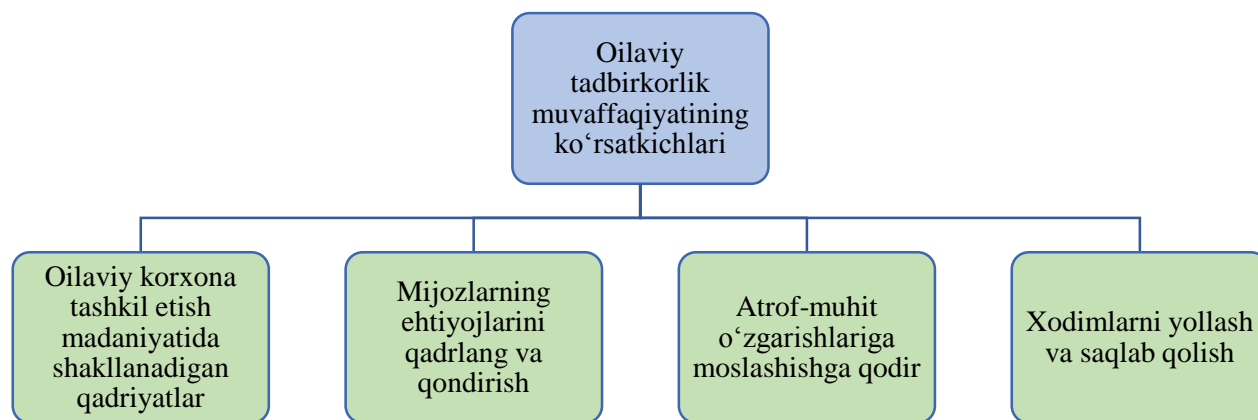
Biznes muhitni yaxshilash orqali oilaviy tadbirkorlik salohiyati darajasini aniqlash uslubiyotini ishlab chiqish asosida Toshkent viloyati tumanlarining tadbirkorlik salohiyatini past (0-3 ball), o‘rta (4-6 ball) va yuqori (7-10 ball) ko‘rsatkichlari aniqlangan.

So‘nggi yillarda O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni tashkil etish, rivojlantirish hamda uni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash borasidagi faol

harakatlar dolzarb masalalar qatoridan o‘rin oldi. O‘zbekiston mustaqillikka erishgandan so‘ng oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish borasida 50 dan ortiq huquqiy-me‘yoriy hujjatlar qabul qilindi.

Xususan, 2012-yil 27-aprelda qabul qilingan “Oilaviy tadbirkorlik to‘g‘risida”gi O‘zbekiston Respublikasi Qonuni shular jumlasidandir. Shu bilan birga 2020-yil 31-yanvarda Vazirlar Mahkamasining “Oilaviy tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash dasturlari doirasida bog‘dorchilik, uzumchilik va issiqxona xo‘jaligini rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi 52-son, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 7-iyundagi ““Har bir oila - tadbirkor” dasturini amalga oshirish to‘g‘risida”gi, 2018-yil 14-iyulda “Aholi bandligini ta‘minlash borasidagi ishlarni takomillashtirish va samaradorligini oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi qarorlari, 2018-yil 9-iyunda O‘zbekiston Respublikasi Markaziy bankining ““Har bir oila - tadbirkor” dasturi doirasida kreditlar ajratish tartibi to‘g‘risidagi nizomni tasdiqlash haqida”gi Qarori, 2023-yil 31-yanvardagi O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida aholining biznes tashabbuslarini qo‘llab-quvvatlashni yangi bosqichga olib chiqishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ–39-son Qarori hamda 2024-yil 9-yanvardagi “2024-yilda yangi ish o‘rinlarini tashkil etish va aholi bandligiga ko‘maklashish dasturi to‘g‘risida”gi PQ–7-son Qarorlari shular jumlasidandir.

Oilaviy tadbirkorlik muvaffaqiyatining ko‘rsatkichlari sifatida foydalanish mumkin bo‘lgan ko‘rsatkichlarga quyidagilar kiradi (4-rasm).



4-rasm. Oilaviy tadbirkorlik faoliyatidagi muvaffaqiyat ko‘rsatkichlari²⁰

Oilaviy tadbirkorlik O‘zbekistonning iqtisodiy yuksalishiga, ish o‘rinlari yaratishga, xalq farovonligini oshirishga katta hissa qo‘shayotgan sohalaridan biridir. Biznesni rivojlantirish ehtiyojlariga muvofiq strategik boshqaruvni amalga oshirish va texnologik o‘zgarishlarni kuzatish orqali professional va zamonaviy oilaviy tadbirkorlik boshqaruvi kompaniya faoliyatini yaxshilashi mumkin. Oilaviy korxonalar o‘zaro kelishilgan qadriyatlar asosida o‘z faoliyat ko‘rsatkichlarini yaxshilashda davom etishlari, sifatli kafolatni amalga oshirishlari va iste‘molchilar, hamkorlar hamda barcha manfaatdor tomonlarga mukammal xizmat ko‘rsatishlari kerak. Oilaviy tadbirkorlikning asoschisi va bosh menejeri sifatida egasining roli

²⁰ Muallif ishlanmasi.

tegishli mutaxassislar tomonidan yordam berishi mumkin, bu esa kompaniyaning kelgusida rivojlanishi uchun foydalanishda foyda keltirishi mumkin.

Xorijiy tajribalar hamda ilmiy manbalar tahlili shuni ko'rsatmoqdaki, so'nggi o'tgan yigirma yillikda rivojlangan mamlakatlar iqtisodiyotini isloh qilish va aholi daromadlarining yuqori darajasini ta'minlashda oilaviy tadbirkorlikni ulushi ortib borgan. Shu bois hozirgi vaqtda rivojlangan xorijiy mamlakatlarda kichik biznesning aksariyat qismini oilaviy tadbirkorlar tashkil qiladi. Oilaviy tadbirkorlikni tashkil etishning ijtimoiy va iqtisodiy ustunliklarini asosiy jihati uning ishtirokchilarini faoliyat ko'rsatishining yuqori samaradorligi bo'lsa, yana bir muhim jihati uni uzoq vaqt davom etishidir.

Toshkent viloyatida tadbirkorlik faoliyati uchun Toshkent viloyati YaHM o'sishi, Toshkent viloyatida texnologik, marketing va tashkiliy innovatsiyalarga xarajatlar, Toshkent viloyatida kichik tadbirkorlik tomonidan eksport, Toshkent viloyatida asosiy kapitalga kiritiladigan investitsiyalarning ta'siri modellashtiriladi va ishonchligi baholanadi (3-jadval).

3-jadval

Toshkent viloyati tadbirkorlik salohiyatiga ta'sir etuvchi muhim omillarning modellari²¹

	Ko'rsatkichlar	1-model	2-model	3-model	4-model
1.	Viloyat YaHMning o'sish darajasi	0,22 (L1, ln) (0002)			
2.	Viloyatning texnologik, infratuzilmaviy, marketing va tashkiliy innovatsiyalarga xarajatlari		0,11 (L2, ln) (0000)		
3.	Viloyatida tadbirkorlik subyektlari tomonidan eksport ko'rsatkichlari			0,25 (L1, ln) (0000)	
4.	Viloyatida asosiy kapitalga kiritiladigan investitsiyalar hajmi				0,15 (L2, ln) (0000)
5.	F - test	10,23 (0003)	12,41 (0000)	15,10 (0000)	12,85 (0000)
6.	Determinatsiya	0,60	0,52	0,63	0,41

Albatta, yuqorida sanab o'tilgan tadbirkorlik shakllarining rivojlanishi yangi ish o'rinlarini ochilishiga, raqobat muhitini yaxshilanishiga, importni qisqarishiga, aholini turmush darajasini yaxshilanishiga olib keladi. Shu nuqtayi nazardan, dissertant ko'proq oilaviy tadbirkorlik bilan bog'liq masalalarga e'tibor qaratdi. Chunki tadbirkorlikni bu shakli G'arbiy Yevropa mamlakatlari, keyinchalik Sharqiy Osiyo davlatlari tajribasida jamiyatning ijtimoiy muammolarini ijobiy hal etishda katta rol o'ynagan.

²¹ Tadqiqot ishi doirasida dissertant tomonidan hisoblangan.

Tadqiqotning tahliliy qismida 2012–2024-yillardagi Toshkent viloyatining hududiy makroiqtisodiy ko‘rsatkichlari, xususan, YaHMning o‘shish darajasi, texnologik, infratuzilmaviy, marketing va tashkiliy innovatsiyalarga xarajatlar, tadbirkorlik subyektlari tomonidan eksport ko‘rsatkichlari hamda viloyatdagi asosiy kapitalga kiritiladigan investitsiyalar hajmi olingan. Tanlab olingan ko‘rsatkichlarning matematik xususiyatlarini hisobga olgan holda ekonometrik modellashtirish keng qamrovli yordamchi testlar bilan ARDL (Autoregressive distributed lag model) usulida qurishga qaror qilindi. Ekonometrik model quyidagicha tavsiflanadi: ARDL – Avtoregressiv taqsimlangan kechikish modeli odatda bir tenglama doirasidagi vaqt oraliqlari ma’lumotlari bilan dinamik munosabatlarni tahlil qilishda ishlatiladi. U quyidagi ko‘rinishda bo‘ladi:

$$Y_t = \beta_{01} + \sum_1^l \beta_{1i} X_{1,t-i}$$

Bu formula bir o‘zgaruvchili tahlil uchun keltirilgan. O‘zgaruvchilar soni to‘rtta bo‘lgani uchun 2 ta formuladan foydalanilgan.

Tadqiqot davomida ko‘rsatkichlar aralash statsionarlikka egaligi hamda o‘zaro kointegratsion bog‘lanishga ega ekanligi aniqlandi. Bunda agar bir omilli model bo‘lsa bir omilli ARDL, ko‘p omilli model bo‘lsa ko‘p omilli ARDL qo‘llaniladi.

$$Y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \delta_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^l \beta_{1i} X_{1,t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{2i} X_{2,t-i} + \sum_{i=1}^l \beta_{3i} X_{3,t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{4i} X_{4,t-i} + \varepsilon_t$$

ARDL modeli statsionar bo‘lmagan o‘zgaruvchilar bilan ishlashda va kointegratsiya tahlillarini o‘tkazishda ayniqsa qimmatlidir. An’anaviy regressiya modellari statsionar bo‘lmagan ma’lumotlar uchun mos emas, chunki ular ishtirok etadigan o‘zgaruvchilar barqaror munosabatlarga ega, deb taxmin qilinadi.

Modelga ko‘ra quyidagi natijalar olingan:

1. Toshkent viloyatida YaHMning o‘shishi tadbirkorlik muhitiga ta’sir etuvchi eng kuchli omil hisonlanadi, YaHM bir birlikka ortishi bir yildan keyin tadbirkorlik muhitini 0,22 birlik qo‘shimcha yaxshilanishiga ta’sir etadi.

2. Toshkent viloyatida texnologik, infratuzilmaviy, marketing va tashkiliy innovatsiyalarga xarajatlar ham tadbirkorlik faoliyati uchun muhimdir. Mazkur omilning bir birlikka ortishi tadbirkorlik faoliyatining yashovchanlik imkoniyatini 0,11 birlikka ortishiga olib keladi.

3. Toshkent viloyati iqtisodiyotida tadbirkorlik subyektlari tomonidan amalga oshirilayotgan eksport ko‘rsatkichi hududning biznes muhitiga ta’sir ko‘rsatadigan muhim ko‘rsatkichlardan biri ekanligi aniqlandi. Demak, viloyatda tadbirkorlik subyektlariga eksport qilish uchun qanchalik ko‘p sharoit yaratilsa, ularni qo‘llab-quvvatlansa, tadbirkorlik faoliyati shunchalik rivojlanishi ilmiy asoslandi.

4. Albatta, tadbirkorlikni subyektlarini investitsiyalarsiz tasavvur qilib bo‘lmaydi. Shu bois Toshkent viloyatida asosiy kapitalga kiritiladigan investitsiyalar tadbirkorlik faoliyatini yashovchanligini mustahkamlaydi. Natijada, tadbirkorlik faoliyatini qo‘shimcha investitsiyalash hisobiga 0,15 birlikka ortishini

ta'minlaydi. Barcha modellarning ishonchli ekanligi olib borilgan hisob-kitoblar orqali tasdiqlandi va ahamiyatligi tekshirildi. Ularning o'zgarishi sharti asosida prognoz qiymatlar shakllantirildi.

4-jadval

2025–2035-yillar uchun Toshkent viloyatida kichik tadbirkorlikning YaHM, eksport va investitsiyalardagi ulushining prognoz qiymatlari, (foizda)²²

	Ko'rsatkichlar	Yillar										
		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
1.	YaHMda	54,1	54,7	55,1	55,4	55,9	56,1	56,5	56,9	57,5	58,2	58,7
2.	Eksportda	34,7	35,2	37,1	39,9	41,8	45,2	47,7	50,3	54,7	59,1	61,3
3.	Investitsiya-larda	44,5	45,1	47,5	51,2	51,5	52,9	54,1	54,4	54,1	55,1	55,4

Yuqoridagi shartlar, ya'ni tanlab olingan ko'rsatkichlarning doimiy barqarorligi tadbirkorlik faoliyatini mustahkamlaydi, yashovchanligini oshiradi, tadbirkorlik yurituvchilar o'rtasida raqobatni yaxshilaydi.

O'zbekistonda 2017–2021-yillarga mo'ljallangan harakatlar strategiyasidan olingan xulosalar, 2022–2026-yillarga mo'ljallangan taraqqiyot strategiyasi hamda "O'zbekiston – 2030" strategiyasida belgilangan vazifalardan kelib chiqib mamlakatda tadbirkorlikning turli shakllari, xususan, dehqon va fermer xo'jaliklari, yakka tartibdagi tadbirkorlar, oilaviy korxonalar, mas'uliyati cheklangan jamiyatlar, aksiyadorlik jamiyatlari, qo'shma va xususiy korxonalar ko'rinishidagi tadbirkorlik subyektlarini yanada rivojlantirish maqsad qilib olingan.

Toshkent viloyatining 2025–2035-yillardagi tadbirkorlik faoliyatiga oid prognoz qiymati ishlab chiqildi. Ushbu prognozlar va unga ta'sir etuvchi omillarni yaxshilash, o'z navbatida, Toshkent viloyatining iqtisodiy va ijtimoiy rivojlanishiga katta turtki berishi kutilmoqda.

Tadbirkorlikka kredit berishda bank tomonidan garov to'g'risida hujjatni talab etilishi endigina tadbirkorlikni boshlagan fuqarolar uchun bir qancha murakkabliklarni keltirib chiqarar edi. Davlat tomonidan shularni ham e'tiborga olgan holda birinchidan, o'quv kurslarini muvaffaqiyatli tugatib, tegishli sertifikatni olgan shaxslarga zargarlik buyumlarini ishlab chiqarish uchun zarur asbob-uskunalar sotib olish hamda ikkinchidan, uzoq muddatga qishloq xo'jaligiga mo'ljallangan yer maydonlarini ijaraga olib, belgilangan tartibda ro'yxatdan o'tgan dehqon xo'jaliklari va kichik tadbirkorlik subyektlariga garovsiz 50 million so'mgacha kreditlar berish belgilab qo'yildi. Albatta, bu shartlar O'zbekistonda tadbirkorlikni yanada kengayishiga, ularning sonini ortishi hamda hududlarni ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishida muhim vosita bo'lib xizmat qiladi.

Toshkent viloyatida amalga oshirilayotgan islohotlardan asosiy maqsad hududning investitsiya muhitini yanada yaxshilash, iqtisodiyot tarmoqlari, jumladan, sanoat, xizmat ko'rsatish, turizm va qurilish sohalaridagi loyihalarga

²² Tadqiqot ishi doirasida dissertant tomonidan hisoblangan.

mahalliy va xorijiy investorlarni keng jalb etish, yangi ish o‘rinlarini yaratish bilan birga aholi o‘rtasida tadbirkorlikni rivojlantirish hisoblanadi. Albatta, tadbirkorlik shakllari ichida oilaviy tadbirkorlik alohida o‘ringa ega. Shu nuqtayi nazardan tadqiqotchi tomonidan ishlab chiqilgan Toshkent viloyati misolida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning tadbirkorlik salohiyatiga ta‘sirini ko‘p omilli korrelyatsion modeli asosidagi biznes muhitni rivojlanishining 2035-yilga qadar prognoz ko‘rsatkichlari nafaqat viloyat uchun, balki tumanlardagi iqtisodiy imkoniyatlarni ishga solish, qisqa, o‘rta va uzoq muddatli rivojlantirish strategiyalarini ishlab chiqishda asosiy hujjat sifatida muhim ahamiyatga ega.

Shu nuqtayi nazardan O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish uchun, birinchi navbatda, hududlarning imkoniyatlarini to‘g‘ri baholash, ikkinchidan, biznes qilish uchun qulay muhitni yaratish hamda uchinchidan, joylarda infratuzilma holatini yaxshilash zarur hisoblanadi. Buning uchun, tadqiqotchi fikricha, quyidagilarni amalga oshirish maqsadga muvofiq bo‘ladi:

hududlarda foydalanilmay turgan davlatga qarashli hamda ayrim fuqarolarga tegishli noturar joylarni aniqlash va ulardan unumli foydalanish bo‘yicha takliflar tayyorlash;

tadbirkorlik subyektlari nisbatan kam bo‘lgan viloyatlarda tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishga to‘sqinlik qilayotgan muammolarni aniqlash va tizimlashtirish zarur;

har bir mahallada bittadan kasanachilikni rivojlantirishga salohiyati bo‘lgan tadbirkorlarni aniqlash va unga kamida 20 ta fuqaroni biriktirgan holda kasanachilik faoliyatini rivojlantirish;

qishloq joylarida ekin maydonlaridan unumli foydalanish, mavsumiy ish o‘rinlarini yaratgan tadbirkorlarni rag‘batlantirish mexanizmini joriy qilish;

oilaviy korxonalar soniga ko‘ra hududlar kesimida juda katta tafovut mavjud. Jumladan, Namangan va Sirdaryoda har ming nafar aholiga nisbatan to‘g‘ri kelayotgan oilaviy korxonalar soni 0,3 taga, Andijon viloyatida 0,4 taga to‘g‘ri kelgan. Respublika bo‘yicha bu ko‘rsatkich o‘rtacha 1,3 taga to‘g‘ri kelmoqda. O‘zbekistonda har ming nafar aholiga eng ko‘p to‘g‘ri keladigan viloyatlarga Navoiy 3,3, Xorazm 2,5 hamda Samarqand viloyati 1,9 tani tashkil etadi. Demak, oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishda hududlarga ham jiddiy e‘tibor qaratish lozim.

XULOSA

Mazkur tadqiqot natijasida muallif tomonidan quyidagi ilmiy xulosalar ishlab chiqildi:

O‘tkazilgan tahlil natijasida rivojlangan xorij davlatlaridagi oilaviy tadbirkorlik va oilaviy korxonalarining bugungi holati o‘rganildi. Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning xorijiy tajribasi hamda oilaviy tadbirkorlik tushunchasi va ushbu atamaga oid ilmiy manbaalar o‘rganildi. Bundan tashqari, oilaviy korxonalarining hududlar kesimida faoliyati, oilaviy korxonalar muvaffaqiyatiga ta‘sir qilishi mumkin bo‘lgan omillar tahlili natijasida quyidagi xulosalarga kelindi:

1. Xorijiy tajribalarni o'rgangan holda O'zbekistonda ham oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish dasturlari doirasida kreditlar ajratish mexanizmini soddalashtirish tavsiya etiladi;

2. Oilaviy tadbirkorlik subyektlariga kreditlarni rasmiylashtirishda jarayonni to'liq raqamlashtirish talab etiladi. Shu bilan birga oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish borasida yagona elektron platforma faoliyati samaradorligini oshirish talab etiladi;

3. Oilakredit.uz yagona elektron platformasi orqali aholiga o'zini-o'zi band qilish uchun kreditlar belgilangan mezonlar asosida skoring baholash natijalariga ko'ra, jarayonni to'la avtomatlashtirish talab etiladi;

4. Yil sayin ro'yxatdan o'tgan oilaviy korxonalar soni oshib borayotganiga qaramasdan, faoliyat yuritayotgan korxonalar soni so'nggi yilda keskin kamayib bormoqda. Yangi tashkil etilayotgan oilaviy korxonalarining "yashovchanlik davri"ni uzaytirish bilan birga ularning faoliyat samaradorligini ham oshirish lozim bo'ladi;

5. Osiyo taraqqiyot banki instituti o'tkazgan tadqiqot natijasida ma'lum bo'ladiki, rivojlanayotgan sobiq ittifoq davlatlarida oilaviy tadbirkorlik egalarining moliyaviy savodxonlik darajasi nisbatan past deb baholangan (maksimum 17 dan 8 ball yoki 47 foiz). Ushbu tadqiqot oilaviy tadbirkorlik egalarining moliyaviy savodxonlik darajasini oshirish muhim ekanligini ko'rsatib beradi. Shu nuqtayi nazardan O'zbekistonda ham nafaqat oilaviy tadbirkorlik subyektlari, balki boshqa shakldagi tadbirkorlik subyektlarini ham moliyaviy savodxonligini oshirish zarur hisoblanadi.

6. Oilaviy korxonalar faoliyatining samaradorligi ko'plab ichki va tashqi omillarga bog'liq. Shu sababli, korxonalar boshqaruv tizimini takomillashtirish, zamonaviy menejment usullarini joriy etish va oilaviy biznesga moslashtirilgan treninglar tizimini yaratish tavsiya etiladi.

7. Xorijiy tajribalar shuni ko'rsatadiki, oilaviy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashda hukumat siyosati, soliq imtiyozlari va rag'batlantiruvchi dasturlar muhim rol o'ynaydi. Shu bois, O'zbekistonda ham oilaviy korxonalarga soliq yengilliklari va moliyaviy rag'batlantirish mexanizmlarini kengaytirish zarur.

8. Oilaviy tadbirkorlikning hududlar bo'yicha rivojlanishi teng emasligi aniqlangan. Shu sababli, viloyatlar va shaharlar kesimida maxsus rivojlantirish dasturlarini ishlab chiqish, hududiy resurslar va mahalliy aholi ehtiyojlarini hisobga olgan holda qo'llab-quvvatlash tizimini joriy etish tavsiya etiladi.

9. Innovatsion texnologiyalarni joriy qilish va raqamli vositalardan foydalanish oilaviy korxonalarining raqobatbardoshligini oshiradi. Shu nuqtai nazardan, oilaviy tadbirkorlik subyektlarini zamonaviy IT va onlayn marketing bo'yicha malaka oshirish kurslari bilan ta'minlash muhimdir.

10. Oilaviy tadbirkorlik subyektlarining barqaror rivojlanishi uchun nafaqat moliyaviy va texnologik, balki ijtimoiy qo'llab-quvvatlash tizimini kuchaytirish zarur. Shu nuqtayi nazardan, oilaviy korxonalarga maslahat xizmatlari, huquqiy yordam, tarmoqlararo hamkorlik va tajriba almashish imkoniyatlarini kengaytirish ularning uzoq muddatli muvaffaqiyatini ta'minlaydi.

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ DSc.03/2025.27.12.1.23.04 ПО ПРИСУЖДЕНИЮ
УЧЕНЫХ СТЕПЕНЕЙ ПРИ ТАШКЕНТСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

ЭРМАТОВ НОСИР ТОХИРОВИЧ

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ
СЕМЕЙНЫМ БИЗНЕСОМ**

08.00.13 – «Менеджмент»

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации доктора философии (PhD) по экономическим наукам

Ташкент - 2026

Тема диссертации доктора философии (PhD) по экономическим наукам зарегистрирована в Высшей аттестационной комиссии за № В2025.1.PhD/Iqt5239.

Диссертация выполнена в Ташкентском государственном экономическом университете.

Автореферат диссертации на трех языках (узбекском, русском, английском (резюме)) размещен на сайте Научного совета (www.tsue.uz) и информационно-образовательном портале «ZiyoNet» (www.ziyo.net).

Научный руководитель:

Курбанбекова Мохичехра Туробжонова
доктор экономических наук, профессор

Официальные оппоненты:

Аллаяров Шамсиддин Амануллаевич
доктор экономических наук, профессор

Хасанов Тохир Абдурашидович
доктор экономических наук, профессор

Ведущая организация:

Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности

Защита диссертации состоится «___» _____ 2026 года в _____ на заседании Научного совета DSc.03/2025.27.12.1.23.04 по присуждению ученой степени при Ташкентском государственном экономическом университете. (Адрес: 100003 г. Ташкент, ул. Ислама Каримова, 49. Тел.: (99871) 239-28-72; факс: (99871) 239-43-51; e-mail: tdiu@tsue.uz).

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Ташкентского государственного экономического университета (зарегистрирован №___). (Адрес: 100003 г. Ташкент, ул. Ислама Каримова, 49. Тел.: (99871) 239-28-72; e-mail: tdiu@tsue.uz).

Автореферат диссертации разослан «___» _____ 2026 года.
(протокол заседания №___ от «___» _____ 2026 года).

Г.К. Абдурахманова
Председатель Научного совета по присуждению научных степеней,
д.э.н., профессор

О.Д. Джурабаев
Ученый секретарь Научного совета по присуждению научных степеней,
д.э.н., профессор

Ш.А. Аллаяров
Председатель Научного семинара при Научном совете по присуждению научных степеней,
д.э.н., профессор

ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))

Актуальность и востребованность темы диссертации. Мировая экономика показывает, что материальное благополучие населения развитых стран во многом зависит от уровня эффективной организации и реализации системы регулирования, развития и поддержки семейного предпринимательства со стороны государства. Принципы, инструменты и механизмы управления, внедряемые государством посредством регулирования и поддержки семейного предпринимательства местными органами власти, будут весьма эффективны, если их реализация будет учитывать условия и возможности конкретного региона. По данным McKinsey&Company, одной из крупнейших и наиболее влиятельных международных консалтинговых компаний в мире, «семейные предприятия, занимающиеся предпринимательством, составляют 70 процентов мирового ВВП и 60 процентов мировой рабочей силы» в 2024 году¹. Это свидетельствует о том, что важность развития системы государственного регулирования, эффективного управления и поддержки деятельности семейного бизнеса возрастает повсеместно.

Во всем мире проводятся масштабные научные исследования, направленные на совершенствование механизмов управления семейным предпринимательством. Эти исследования всесторонне изучают роль семейного бизнеса в обеспечении экономического роста, занятости и социальной стабильности. Исследования в этой области в основном сосредоточены на приоритетных направлениях, таких как формирование системы корпоративного управления и наследования, уравнивающие интересы семьи и бизнеса, институциональное разделение семейных и бизнес-финансов, совершенствование налогового и правового регулирования, внедрение инновационных и диверсифицированных бизнес-моделей, развитие человеческого капитала и предпринимательского потенциала членов семьи (особенно женщин и молодежи), а также создание благоприятной институциональной и инфраструктурной среды для семейного предпринимательства.

Государственная политика по совершенствованию механизмов управления семейным предпринимательством в Узбекистане характеризуется, прежде всего, привлечением широких слоев населения к малому бизнесу и самозанятости посредством программ поддержки предпринимательства, расширением системы льготных кредитов и инфраструктурной поддержки. В частности, указом Президента была усовершенствована процедура кредитования проектов семейного предпринимательства, введен механизм распределения целевых ресурсов через коммерческие банки, а также отбор и мониторинг проектов в различных секторах регионов. Одновременно «Новая стратегия развития Узбекистана» ставит в качестве приоритетной задачи поддержку семейного и малого бизнеса как важного двигателя устойчивого

¹ <https://www.mckinsey.com/featured-insights/week-in-charts/all-in-the-family-business>.

экономического роста, легализацию неформальной деятельности и формирование цепочек добавленной стоимости на основе местного сырья. Следовательно, научные исследования в этом направлении имеют неотложное значение для повышения практической реализации поставленных задач посредством углубленного изучения организационно-экономических моделей управления семейным бизнесом, эффективности кредитно-долговых механизмов и возможностей кластеризации на уровне микрорайонов.

Диссертационное исследование на определенном уровне послужит реализации задач, намеренных в указах Президента Республики Узбекистан №УП-16 от 30 января 2025 г. «О государственной программе по реализации стратегии «Узбекистан-2030» в «Год охраны окружающей среды и «зеленой экономики»», №УП-158 от 11 сентября 2023 г. «О стратегии «Узбекистан-2030»», №УП-244 от 9 ноября 2022 г. «О мерах по упрощению государственного регулирования предпринимательской деятельности», в постановлениях Президента Республики Узбекистан №ПП-7 от 9 января 2024 г. «О программе создания новых рабочих мест и содействия занятости населения на 2024 год», № ПП-39 от 31 января 2023 г. «О дополнительных мерах по поднятию на новый этап поддержки бизнес-инициатив населения в рамках программ развития семейного предпринимательства», № ПП-3856 от 14 июля 2018 г. «О мерах по совершенствованию и повышению эффективности работы по обеспечению занятости населения», в постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан № 52 от 30 января 2020 г. «О мерах по развитию садоводства, виноградарства и тепличного хозяйства в рамках программ поддержки семейного предпринимательства» и других принятых нормативно-правовых актах в данной области.

Соответствие исследования приоритетным направлениям развития науки и техники республики. Настоящее диссертационное исследование выполнено в соответствии с приоритетным направлением I. «Духовное, нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

Уровень изученности проблемы. Исследовательская работа охватывает теоретические, методологические и научные основы развития малого бизнеса и семейного предпринимательства в научных трудах зарубежных ученых А.Маршалла, Дж.Кейнса, Б.Сэя, М.Лапусты, А.Смита, Дж.Шумпетера, Р.Хизрича, К.Макконнелла, М.Петерса, Ф.Хайека, Ю.Старостина, С.Бру и др². В исследованиях этих ученых проведен ряд научных работ по организации, управлению и совершенствованию малого бизнеса и семейного

² Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. - 1. - М.: Прогресс, Кейнс Дж. Общая теория науки, процент и критерий. - М.: Экономика, 1948. - С. 238-241.; Сей Дж. Б. Трактат по политической экономии. - М.: Экономика. 1985. – 55 с.; Смит А. Исследование о природе и причинах ричатка народов. Т.1.– М.: Ос, 1977. – 480 с.; 1993 г. – 415 с.; Шумпетер Ю. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1985. -159 с.; Хизрич Р., Петерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха. - М.: Прогресс, 1991. - 223 с.; Хайек Ф. Дорога к рассвету – М.: Экономика, 1992. – 91 с.; Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. М.: Инфра-М, 1997. – С.87.; МакКоннелл КР, Брю С.Л. Экономика. В 2-х т. Т-1. – М., 2003. – 399 с.

предпринимательства, обеспечению благоприятной деловой среды, математическим моделям предпринимательства, связанным с занятостью, влиянию различных факторов на предпринимательство и повышению эффективности частного предпринимательства.

В этой связи научные исследования в области малого бизнеса и семейного предпринимательства в странах Содружества Независимых Государств (СНГ) провели С.Аронова, Н.Егорова, М.Федотова, И.Фомичев, В.Ломакин, М.Моисеев, Ю.Д.Одегов, А.Резинкина, В.Савченко, Е.Семерикова, В.Шепелов, С.Шишин, Е.Смирнов, В.Власова и другие³.

Общие проблемы малого бизнеса и семейного предпринимательства в Узбекистане, их организация, управление и совершенствование нашли отражение в научных исследованиях таких отечественных ученых, как Е.Абдуллаев, Х.П.Абулкосимов, О.Арипов, И.А.Бакиева, М.Эшов, У.Гафуров, М.Шарифхожаев, К.Муфтайдинов, А.Кулматов, Ф.Каримов, Р.Ходжаев, Ш.Юлдашев, Г.Шадиева, М.Халилов, Б.Беркинов, Ш.Кувандиков, К.Рахимов, Р.Тохиров, Н.Эрназарова и А.Самадов⁴. В то же время на международном уровне многие зарубежные и отечественные ученые изучали предпринимательство, предпринимательскую деятельность, формы предпринимательства, в частности семейный бизнес и его роль в экономике, значение, важность, а также практические и теоретические вопросы его развития. В частности, шотландский учёный А.Смит в своей книге «Исследование природы и причин богатства народов» подчеркнул важное методологическое значение изучения производственной деятельности домохозяйств в формировании семейного предпринимательства. По его мнению, «семейное предпринимательство представляет собой начальный этап формирования и развития домохозяйства и выполняет важную методологическую функцию для формирования теоретических взглядов на него». По мнению одной из российских учёных, Н.Бархатовой, семейное предпринимательство - это «форма предпринимательства, организованная

³ Власова В.М. Основы и предпринимательской деятельности. - М.: Финансы и статистика. 1996 – 106 с.; Райский А. Хозяйственное предприятие. - М.: Маркетинг. 2000. – 696 с.; Шестаков А. Предпринимательская деятельность. - М.: 2000, - 263 с.; Егорова Н.Е. Моделирование деятельности малого предприятия // Экономико-математическая модель. Том 35, №2, 1999. -67-69 с.; Савченко В.М. Феномен я предпринимательство. // Рос.экон. журнал. - М.: 2006. №9. - 46 р.; Шепелов В.М. Очерк теории и практического развития предпринимательства. - Т.: Наука, 1998. - 177 с.; Федотова М.А. Доход и предприниматель. - М.: 1993. - 235 с.

⁴ Ўлмасов А., Шарифхўжаев М. Иқтисодиёт назарияси. Т.: Мехнат, 1995. 192-б.; Муфтайдинов Қ. Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида тадбиркорликни ривожлантириш муаммолари: Дис. ... иқт. фан. д-ри. Т., 2004. 18 б.; Гафуров У.В. Кичик бизнесни давлат томонидан тартибга солишнинг иқтисодий механизмларини такомиллаштириш: Дис. авт. реф... иқт. фан. д-ри. Т., 2017. 30 б.; Абулкосимов П., Кулматов А. Тадбиркорлик сермашаққат фаолият // Иқтисод ва ҳисобот. 1997. 9-сон. 9 б.; Абдуллаев Ё., Каримов Ф. Кичик бизнес ва тадбиркорлик асослари. Т.: Мехнат, 2010. 349 б.; Абдуллаев Ё., Юлдашев Ш. Малый бизнес и предпринимательство. Т.: Iqtisod-Moliya, 2008. 339 с. А.Н.Самадов, Р.Ходжаев. Кичик бизнес ва тадбиркорлик: Ўқув қўлланма. Т.: Иқтисодиёт, 2010. 275 б.; Ходжаев Р., Эгамбердиев А. Кичик бизнес ва тадбиркорлик. Т.: Iqtisod, 2008. 105 б.; Б. Беркинов. Оилавий тадбиркорлик салоҳиятини ошириш йўллари. Монография, Тошкент: ТДИУ., 2019. 189 б.; М. Халилов. Ижтимоий муаммоларни ҳал этишда оилавий тадбиркорликнинг аҳамияти / Iqtisodiyot va ta'lim– Тошкент: ТДИУ, 2022 йил Махсус сон. – Б. 420-428. Бакиева И.А. Ўзбекистон энгил саноатида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш: Дис. иқт. фан. номз. Дисс Авт. Т., 2012.; Эшов М.П. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланиши омиллар, натижалар ва истикболлар: Монография. Т.: Маънавият, 2017. – 80 б.

главой семьи, в которой члены семьи работают на различных должностях». Другой российский учёный, Д. Волков, определил семейное предпринимательство как «...вид деятельности, предполагающий «единоличное управление» семьёй, не имеющей чёткой финансовой ответственности и испытывающей стремление к предпринимательству». В Узбекистане с первых лет независимости многие местные учёные, в том числе Б.Беркинов, У.Гафуров, Г.Шадиева, М.Халилов, Ш.Кувандиков, К.Рахимов, Р.Тохиров, Н.Эрназарова и другие, исходя из областей своих исследований, провели изучение отдельных аспектов развития семейного предпринимательства. В своих исследованиях они предложили ряд подходов к существующим формам семейного предпринимательства в Узбекистане, их деятельности, важности и социальному значению. В частности, функции семейного хозяйства взаимосвязаны, и все они в той или иной степени связаны с доходами и расходами. Этот процесс не ограничивается только семейным хозяйством, но проявляется и как процесс, происходящий во всей системе экономических отношений. Это также указывает на то, что семейное хозяйство занимает определенное место в экономике страны⁵. Кроме того, К.Рахимов в своей научной работе о роли предпринимательства в экономике и поддержки благосостояния населения отметил, что в Узбекистане, как характерная черта современной рыночной экономики резко сокращается число крупных предприятий и резко растёт число малых предприятий⁶.

Как известно, методологические подходы к оценке эффективности хозяйствующих субъектов имеют особое значение при выявлении проблем и активной работе по повышению эффективности местных предприятий в современных экономических условиях. С этой точки зрения Р.Тохиров в своих исследованиях отмечал, что «управление устойчивым развитием хозяйствующих субъектов требует совершенствования методологических подходов к оценке их эффективности»⁷. Ведь проблема оценки экономической эффективности предприятия в первую очередь связана с определением соответствующих критериев эффективности и параметров модели.

Н.Эрназарова в своем исследовании путей сокращения бедности в стране посредством развития семейного предпринимательства подчеркнула важность государственной поддержки и поощрения семейного предпринимательства. По ее мнению, создание благоприятных условий для ведения бизнеса в стране необходимо для укрепления экономической мощи страны, мира и стабильности, а также социальной гармонии⁸.

Хотя элементы систематического подхода к изучаемой проблеме были использованы в вышеупомянутых научных исследованиях, теоретические и

⁵ Ш.Кувандиков. “Иктисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 1, январь-февраль, 2014 йил.

⁶ Q. Raximov. Tadbirkorlik faoliyatini davlat tomonidan tartibga solishning iqtisodiy mexanizmini takomillashtirish yo'llari. Ta'limning zamonaviy transformatsiyasi, 19(2), 168-171.

⁷ R.Toxirov. Tadbirkorlik subyektlari samaradorligini baholashning uslubiy yondashuvlari. Qo'qon universiteti xabarnomasi, 5(5), 40-43. <https://doi.org/10.54613/ku.v5i5.213>.

⁸ N.Ernazarova. Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish orqali mamlakatda kambag'allikni qisqartirish yo'llari (Namangan viloyati misolida). I.f.f.d. (PhD) diss. Avtoreferati. Urganch, 2025., 52.

методологические основы принципов управления, касающихся совершенствования механизмов управления семейным бизнесом, не были всесторонне исследованы систематическим образом. Эта ситуация определяет актуальность и научно-практическую значимость темы исследования.

Связь диссертационного исследования с планом научного исследования вуза, в котором выполнена диссертация. Диссертационное исследование выполнено согласно научно-исследовательскому плану Ташкентского государственного экономического университета ФМ-1 «Обеспечение макроэкономической стабильности в Узбекистане и совершенствование научно-методических основ и методов прогнозирования социально-экономической стабильности».

Цель исследования - разработка научных предложений и практических рекомендаций, направленных на совершенствование механизмов управления семейным бизнесом.

Задачи исследования:

исследование деятельности семейного бизнеса и его места в развитии малого бизнеса;

научное обоснование принципов организации семейного бизнеса и специфики его управления;

изучение зарубежного опыта развития семейного бизнеса;

провести оценку условий организации деятельности семейного бизнеса и их влияния на экономику;

анализ уровня развития и современных тенденций семейного предпринимательства;

оценка состояния управления семейным бизнесом в Узбекистане;

научное обоснование экономических возможностей повышения активности семейного бизнеса;

разработка способов совершенствования организационно-экономических механизмов управления семейным бизнесом;

прогнозирование перспектив управления семейным бизнесом на основе эконометрических моделей и разработке научных предложений по его развитию.

Предметом исследования являются семейные предприятия, действующие в Узбекистане, в частности в Ташкентской области, а также организационно-экономические аспекты механизмов эффективного управления их деятельностью.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в результате организации, управления, совершенствования, анализа и оценки деятельности семейного бизнеса.

Методы исследования. В диссертационной работе были использованы методы научной абстракции, анализа и синтеза, индукции и дедукции, группировки, экономико-математического моделирования, прогнозирования, алгоритмов и методов применения программных продуктов.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

обоснована реализация краткосрочных (до 1 года), среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 10 лет) программ организации и развития предпринимательства на основе оценки корреляции между уровнем предпринимательского потенциала населения и экономической грамотностью;

основываясь на возможностях эффективного управления семейным бизнесом, обосновано внедрение производственной цепочки в направлении переработки сельскохозяйственной продукции (сушка-упаковка-продажа), текстильной продукции (ткань-шитье-продажа-онлайн-продажа), пчеловодства (пчеловодство-медоводство-упаковка-продажа-онлайн-продажа), кожаных изделий (кожа-ручная работа-сумки/ремни-онлайн-продажа);

на основе разработанной методологии определения уровня потенциала семейного предпринимательства путем улучшения деловой среды были определены «низкий» (0-3 балла), «средний» (4-6 баллов) и «высокий» (7-10 баллов) показатели предпринимательского потенциала;

на основе многофакторной корреляционной модели влияния развития семейного предпринимательства на предпринимательский потенциал в Узбекистане разработаны прогнозные показатели развития деловой среды до 2035 года.

Практические результаты исследования заключаются в следующем:

выявлены проблемы практического описания организации деятельности семейного бизнеса, государственного регулирования и эффективного управления;

был изучен зарубежный опыт совершенствования механизмов организации, регулирования и эффективного управления деятельностью семейного бизнеса, а также показаны способы его применения;

разработаны предложения по совершенствованию механизмов организации, реализации и эффективного управления семейным предпринимательством в регионах Республики Узбекистан, в частности, в Ташкентской области;

определены направления повышения эффективности семейного предпринимательства в Ташкентской области путем совершенствования применения принципов управления в семейных предпринимательских организациях в условиях конкуренции;

на основе многофакторной корреляционной модели развития предпринимательства разработаны долгосрочные прогнозные показатели развития деловой среды.

Достоверность результатов исследования. В процессе анализа исследования использовались официальные данные и некоторые нормативные документы Национального комитета Республики Узбекистан по статистике, Ташкентской областной администрации и Торгово-промышленной палаты Узбекистана, а также отчеты соответствующих ведомств и организаций. Целесообразность и научная обоснованность подхода, методов и методик,

использованных в исследовании, определяются реализацией выводов, предложений и рекомендаций на практике в Ташкентской области.

Научная и практическая значимость результатов исследования.

Научное значение результатов исследования объясняется тем, что разработанные в нем теоретические и методологические выводы и предложения могут быть использованы для обогащения теоретических основ организации, регулирования и совершенствования эффективных механизмов управления семейным предпринимательством в республике для разработки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных программ развития семейного предпринимательства в регионах, а также для совершенствования методологических основ управления семейным предпринимательством.

Практическая значимость результатов исследования объясняется тем, что разработанные в нем практические выводы и предложения могут быть использованы для организации и регулирования семейного предпринимательства в Ташкентской области и других регионах республики, совершенствования применения принципов управления в субъектах семейного предпринимательства и повышения эффективности семейного предпринимательства.

Внедрение результатов исследований. На основе разработанных предложений по совершенствованию механизмов управления семейным бизнесом:

предложение о реализации краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных программ развития семейного предпринимательства на примере Ташкентской области, основанное на оценке соотношения уровня предпринимательского потенциала населения и экономической грамотности, было использовано при разработке программ социально-экономического развития городов и районов Ташкентской области (справки Торгово-промышленной палаты Узбекистана № 05-33-14217 от 17 декабря 2025 г. и Хокима Ташкентской области № 1/2-4-5811 от 13 октября 2025 г.). В результате реализации данного научного предложения стало возможным расширение навыков населения в развитии семейного предпринимательства в городах Ангрен, Чирчик, Алмалык и районах Куйи-Чирчик, Аккурган, Ахангарон и Пискент в 2024-2025 годах;

администрация Ташкентской области реализовала на практике предложение по внедрению производственной цепочки для переработки сельскохозяйственной продукции (сушка-упаковка-продажа), текстильной продукции (ткань-шитье-продажа-онлайн-продажа), пчеловодства (пчеловодство-пчеловодство-упаковка-продажа-онлайн-продажа), кожаных изделий (кожа-ремни-сумки/пояса-онлайн-продажа) в Аккурганском, Бекабадском, Букском, Куйи-Чирчикском, Паркентском районах Ташкентской области и городах Нурафшан, Алмалык, Ангрен и Ахангаран, исходя из возможностей районов, для развития семейного предпринимательства (справки Торгово-промышленной палаты Узбекистана № 05-33-14217 от 17 декабря 2025 г. и Хакима Ташкентской области № 1/2-4-5811 от 13 октября 2025 г.). В результате внедрения данного научного предложения на практике

во многих районах были созданы новые рабочие места благодаря созданию производственной цепочки в вышеупомянутых районах и городах, а также значительно возросло стремление населения к предпринимательству;

предложение об определении низких (0-3 балла), средних (4-6 баллов) и высоких (7-10 баллов) показателей предпринимательского потенциала районов путем внедрения методологии определения уровня потенциала семейного предпринимательства посредством улучшения «деловой среды» было реализовано Ташкентской областной администрацией (справки Торгово-промышленной палаты Узбекистана № 05-33-14217 от 17 декабря 2025 г. и Хакима Ташкентской области № 1/2-4-5811 от 13 октября 2025 г.). В результате реализации этого научного предложения удалось помочь населению районов с низким уровнем экономического развития и относительно высоким уровнем безработицы развивать собственный бизнес, и это стало основой для улучшения деловой среды Аккурганского, Пискентского, Бекабадского, Куйи-Чирчикского и Бостанлыкского районов области, которые в последние годы отставали в развитии;

спрогнозированные показатели развития деловой среды в Ташкентской области до 2035 года, разработанные на основе многофакторной корреляционной модели влияния развития семейного предпринимательства на предпринимательский потенциал, отражающие воздействие регионального экономического потенциала и контекстуальных факторов на развитие семейного предпринимательства в Ташкентской области, были внедрены в практику администрацией Ташкентской области (справки Торгово-промышленной палаты Узбекистана № 05-33-14217 от 17 декабря 2025 г. и Хакима Ташкентской области № 1/2-4-5811 от 13 октября 2025 г.). В результате практической реализации данного научного предложения стало возможным скоординировать перспективные показатели развития семейного предпринимательства в Ташкентской области, формирующиеся под влиянием экономического потенциала и контекстуальных факторов, а также прогнозные показатели развития деловой среды до 2035 года, основанные на многофакторной корреляционной модели влияния развития семейного предпринимательства на предпринимательский потенциал. Эти показатели стали важным документом не только для региона, но и для разработки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных стратегий развития районов.

Апробация результатов исследования. Результаты данного исследования обсуждались на 3 международных и 2 республиканских научно-практических конференциях.

Публикация результатов исследований. В научных журналах, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Республики Узбекистан опубликовано 10 научных работ по теме исследования, в частности, 4 научные статьи, 3 из которых опубликованы в национальных и 1 в зарубежных журналах.

Структура и объем диссертации. Структура диссертации включает введение, три главы, заключение и список литературы. Объем диссертации составляет 134 страницы.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во **введении** диссертации обосновывает актуальность и необходимость научного исследования. Описываются цель, задачи, объект и предмет исследования. Указывается соответствие диссертационной работы приоритетным направлениям развития науки и техники Республики Узбекистан, излагается ее научная новизна и практические результаты, подчеркивается научно-практическая значимость полученных результатов, предоставляется информация о применении результатов исследования на практике, опубликованных работах, а также о структуре и объеме диссертации.

В первой главе диссертации: **«Теоретические и методологические основы формирования и развития семейного предпринимательства»** рассматриваются деятельность семейного бизнеса и его роль в развитии малого бизнеса, принципы организации семейного бизнеса и особенности его управления, а также роль развития семейного бизнеса в развитии национальной экономики. Кроме того, при подготовке материалов данной главы были изучены опыт зарубежных стран в области организации семейного бизнеса и совершенствования механизмов его эффективного управления, а также сформированы теоретические выводы в рамках поставленных в исследовании задач.

По мнению сосикателя, опыт зарубежных стран показывает, что роль и вклад семейного предпринимательства в обеспечение устойчивого развития экономики и занятости населения значительно высоки. При этом благосостояние населения, уровень жизни и качество жизни во многом напрямую зависят от развития семейного предпринимательства, размера доходов от его деятельности и условий, создаваемых для него государством. С этой точки зрения, в последние годы усилия по организации, развитию семейного предпринимательства и его государственной поддержке стали одним из наиболее актуальных вопросов в Узбекистане.

Анализ зарубежного опыта и научных источников в изучении семейного предпринимательства с научно-теоретической точки зрения показывает, что вклад семейного предпринимательства в развитие экономики развитых стран и повышения уровня доходов населения за последние два десятилетия возрос. Поэтому большинство малых предприятий в развитых зарубежных странах являются семейными. Если основным аспектом социально-экономических преимуществ организации семейного бизнеса является высокая эффективность деятельности участников, то другим важным аспектом является его долгосрочная жизнеспособность.

Согласно научным источникам, семейное предпринимательство является одной из старейших форм бизнеса в мире. Во многих странах на семейное предпринимательство приходится более 70 процентов частной деловой активности. Например, в Испании около 75 процентов всех действующих предприятий являются семейными. Около 65 процентов валового внутреннего продукта страны приходится на товары и услуги, созданные семейными

предприятиями. В Великобритании 50 процентов населения занято в семейном бизнесе. В Соединенных Штатах 64 процента ВВП, 60 процентов занятости и около 80 процентов новых рабочих мест приходятся на семейные предприятия. По данным журнала Fortune, 35 процентов ведущих мировых компаний являются семейными предприятиями. В России около 74 процентов малых и средних предприятий также являются семейными.

Во многих экономически развитых странах существует множество аналитических центров, которые проводят исследования, связанные с организацией семейного бизнеса, защитой его интересов и обеспечением устойчивого функционирования семейных предприятий. Эти центры оказывают непосредственную помощь в анализе проблем привлечения населения к предпринимательской деятельности, расширения семейного бизнеса и развития его традиций, а также формирования династий семейного предпринимательства. В результате семейное предпринимательство не только обеспечивает стабильную социально-экономическую ситуацию в обществе, но и играет ключевую роль в формировании позитивной деловой среды, ориентированной на будущее, создании новых рабочих мест и внедрении новых инновационных разработок.

На международном уровне практические и теоретические вопросы предпринимательства, предпринимательской деятельности, форм предпринимательства, особенно семейного бизнеса, его места, значения, важности в экономике, а также его развития, изучались многими зарубежными и отечественными учеными. В частности, шотландский ученый А.Смит в своей книге «Исследование природы и причин человеческого богатства» подчеркнул, что исследование производственной деятельности домохозяйств при формировании семейного бизнеса имеет важное методологическое значение. По его мнению, «семейное предпринимательство представляет собой начальный этап формирования и развития домохозяйства и выполняет важную методологическую функцию для формирования теоретических подходов к нему». По мнению российского ученого Н.Бархатовой, семейное предпринимательство - это «форма предпринимательства, организованная главой семьи, в которой члены семьи работают на различных должностях». Другой российский ученый Д.Волков определил семейное предпринимательство как «...вид деятельности, предполагающий «единоличное управление» семьей, не имеющей четкой финансовой ответственности и испытывающей стремление к предпринимательству».

Представители различных областей, в частности социологи, демографы, психологи, менеджеры, маркетингологи и экономисты, изучают различные направления исследований, связанные с семейным бизнесом, семейным предпринимательством или семейными предприятиями, со своей точки зрения и выдвигают различные методы и методологии, научные гипотезы, выводы и предложения. Процесс изучения отечественных и зарубежных научных источников показывает, что научные исследования в области семейного предпринимательства проводились преимущественно в таких странах, как США, Франция, Швеция, Италия, Германия, Япония, Китай. В частности,

научные исследования американских ученых Джона Л.Уорда, Ивана Лансберга, Келина Е. Герсиска, Джозефа Астрахана, француза Манфреда Кетца де Вриса, шведа Маттиаса Нордквиста, итальянца Альфредо Де Массиса выдвинули различные подходы и анализы относительно развития семейного предпринимательства. Отечественные ученые Б.Беркинов⁹, У.Гафуров¹⁰, Н.Расулов¹¹, Г.Шадиева¹², М.Халилов¹³, Ш.Кувандиков¹⁴ в определенной степени изучал социальные, экономические, финансовые и управленческие проблемы семейного предпринимательства. Однако исследований, подтверждающих целесообразность и приемлемость зарубежного опыта для развития семейного предпринимательства в Узбекистане, недостаточно. С этой точки зрения, данная научная работа, опираясь на опыт ряда зарубежных стран, обобщает взгляды и подходы ученых к развитию семейного предпринимательства и выдвигает ряд предложений по их применению в Узбекистане. Эти предложения и подходы помогут не только в дальнейшем развитии семейного предпринимательства в Узбекистане, но и в стабилизации текущей социально-экономической ситуации и дальнейшем формировании деловой среды.

В своих исследованиях авторы предложили ряд подходов к существующим формам семейного предпринимательства в Узбекистане, их деятельности, важности и социальной значимости. Однако нынешняя ситуация в развитии семейного предпринимательства в Узбекистане в результате процессов глобализации, постпандемических условий, геополитической обстановки и конфликта интересов крупных государств требует разработки научно обоснованных предложений по этому вопросу. С этой точки зрения, данное исследование, изучая зарубежный опыт и обобщая меры, принятые в этом направлении в республике, представляет некоторые личные соображения по поводу существующих проблем в развитии семейного бизнеса в Узбекистане и способов их решения.

Анализ методологий данного исследования, в свою очередь, может стать мощным стимулом для изучения специфики организации и ведения семейного предпринимательства за рубежом, а также для практического применения их полезных аспектов в целях развития семейного предпринимательства в Узбекистане. С этой точки зрения, методологический аспект данного исследования заключается в выявлении проблем, связанных с семейным бизнесом в Узбекистане, в их систематическом решении и в обосновании

⁹ B.B.Berkinov. Oilaviy tadbirkorlikning xorijiy tajribalari va ulardan foydalanish yo'nalishlari.// "Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ilmiy elektron jurnali. № 4, iyul-avgust, 2018 yil.

¹⁰ U.V.Gafurov. Oilaviy tadbirkorlik va uning tarkib topish tamoyillari / Iqtisodiyot va ta'lim, 2022 yil, Maxsus son. –B. 392-399.

¹¹ N.M.Rasulov. O'zbekistonda oilaviy biznes muammolari va uni rivojlantirish istiqbollari / "Raqamli iqtisodiyot" ilmiy-elektron jurnal. www.infocom.uz. Toshkent sh., №8, 2024. – B. 724-737.

¹² G.M.Shadiyeva. Samarqand viloyatining Kattaqo'rg'on tumani rivojlanishida oilaviy tadbirkorlikning rolini "mahallabay" yondashuvi orqali baholash usullari / Iqtisodiyot va ta'lim, 2022 y., 5-son, – B. 370-375.

¹³ M.Sh.Xalilov. Ijtimoiy muammolarni hal etishda oilaviy tadbirkorlikning ahamiyati / Iqtisodiyot va ta'lim, 2022 yil, Maxsus son. – B. 420-428.

¹⁴ Sh.O. Quvandikov. Oilaviy tadbirkorlik: milliy iqtisodiyotda tutgan o'rni, ahamiyati va rivojlanish omillari / "Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar" ilmiy elektron jurnali. № 1, yanvar-fevral, 2014 yil.

путей практического применения предложений по дальнейшему развитию семейного предпринимательства.

В результате изучения научных источников стало ясно, что семейное предпринимательство или семейный бизнес могут быть успешными только при наличии конкретной целеориентированности. Это объясняется необходимостью отражения в системе стратегических и конкретных целей, которые должны быть достигнуты за счет необходимого объема трудовых и финансовых ресурсов, принадлежащих семье, и их эффективного использования. Согласно законодательству Узбекистана, семейный бизнес на практике может функционировать в следующих трех формах:

1. Индивидуальная предпринимательская деятельность.
2. Надомническая деятельность.
3. В форме семейного бизнеса.

В индивидуальном предприятии одним из членов семьи управляет предприятие, а остальные члены семьи помогают ему в качестве помощников.

Семейное предпринимательство в виде надомничества - это вид деятельности, осуществляемый членами семьи индивидуально или в группе, в котором они непосредственно участвуют в каком-либо производстве или предоставлении услуг.

В международной среде не существует общепринятого определения семейного предпринимательства. Однако для целей сбора данных и проведения исследований в европейских странах было дано следующее общее определение:

большая часть прав принятия решений принадлежит лицу, основавшему предприятие или купившему контрольный пакет акций компании, или членам его семьи;

большинство прав на принятие решений являются прямыми или косвенными;

по меньшей мере один представитель семьи или родственников официально участвует в управлении фирмой;

если лицо, основавшее или приобретшее компанию, или члены его семьи владеют не менее 25 процентов акций компании, то предприятие считается семейным бизнесом.

Таким образом, семейный бизнес является важной составляющей экономического развития во многих зарубежных странах. На основе проведенного исследований было проанализировано развитие семейного предпринимательства в некоторых зарубежных странах, его значение для экономики страны, опираясь на научные источники и статистические данные, и сформулировали ряд выводов и рекомендаций.

Согласно научным источникам и анализам, семейное предпринимательство (бизнес) в Германии является одним из ведущих направлений экономики. В Германии семейное предпринимательство в основном относится к среднему и крупному классу, который немцы называют «Mittelstand». «Mittelstand» по-немецки означает «средний класс», и этот термин в основном используется в Германии, Австрии и Швейцарии для

описания стабильных, малых и средних семейных предпринимателей, добившихся успеха во время экономического кризиса. Обычно к этой категории предприятий относятся компании со средним годовым оборотом до 50 миллионов евро и численностью сотрудников до 500 человек.

В Германии значительная часть малых и средних предприятий относится к категории семейных. Согласно статистике, 90-95 процентов предприятий частного сектора, работающих в Германии, являются семейными. По данным за 2023 год, на семейные предприятия приходилось 55 процентов ВВП и 60 процентов рабочих мест. Таким образом, роль семейных предприятий в немецкой экономике значительна.

Семейный бизнес в Италии отличается от других европейских стран по своей структуре, содержанию и ценностям. В частности, семейное предпринимательство традиционно развивалось в северных регионах Италии, где оно занимает большую долю в промышленном и сервисном секторах. Согласно анализам, 85 процентов частных предпринимателей в Италии являются семейными предприятиями. 70 процента ВВП Италии приходится на семейные предприятия.

В США такие компании, как Family Business Magazine и Forbes Family-owned Companies Rankings, регулярно анализируют деятельность семейного бизнеса в различных областях и публикуют выводы и рекомендации. Если взять США, то семейный бизнес составляет значительную часть малых и средних предприятий, как и в Германии. В Штатах к семейным предприятиям относятся компании, начиная от стартапов и заканчивая крупными корпорациями, такими как Walmart и Ford. Согласно данным, 87 процента всех частных предприятий составляют семейные компании.

Согласно анализу, в США семейное предпринимательство функционирует не только в форме малых и средних предприятий, но и в форме крупных корпораций. На долю семейного бизнеса приходится 62 процента ежегодно создаваемых новых рабочих мест. Анализ зарубежного опыта и научных источников показывает, что за последние двадцать лет вклад семейного бизнеса в реформирование экономики развитых стран и обеспечение высокого уровня доходов населения возрос. Поэтому в настоящее время большинство малых предприятий в развитых странах являются семейными. Главными социально-экономическими преимуществами организации семейного бизнеса являются высокая эффективность его участников, а еще одной важной особенностью является его долгосрочная устойчивость (таблица 1).

В целом, семейный бизнес является одной из старейших форм предпринимательства в мире. Во многих странах на семейный бизнес приходится более 70 процентов предпринимательской активности. Например, в Испании около 75 процентов всех действующих предприятий являются семейными. Около 65 процентов ВВП страны приходится на товары и услуги, созданные семейными предприятиями.

Таблица 1

Информация о некоторых ведущих семейных предприятиях в США¹⁵

Название компании	Поле	Год основания	Управляющая семья	Определение
Walmart	Розничная торговля	1962	Уолтон	одна из самых богатых семей в мире
Ford Motor Company	Автомобильная промышленность	1903	Форд	Основан Генри Фордом
Mars, Inc.	Еда, сладости	1911	Марс	Такие бренды, как M&M's, Snickers, Pedigree и другие, пока остаются частными и принадлежать семьям
Cargill	Агробизнес, логистика	1865	Каргил и Макмилан	Одна из крупнейших частных семейных компаний в Соединенных Штатах
Comcast	СМИ и телекоммуникации	1963	Робертс	Основатель: Ральф Робертс. Сейчас компанией руководит его сын Брайан
Yestéye Lauder	Косметика и парфюмерия	1946	Лаудер	Компания основана Эсти Лаудер. Члены семьи по-прежнему управляют компанией
Bechtel	Инженерное дело, строительство	1898	Бехтель	Одна из крупнейших частных инженерных компаний в мире
Levi Strauss&Co.	Одежда (джинсы)	1853	Берг	Основан Леонидом Штраусом
SC Johnson	Бытовые химические продукты	1886	Джонсон	Семейная компания делает акцент на семейных ценностях
New York Times Company	СМИ (печатные и интернет-издания)	1851	Зульцбергер	Глава газеты в четвёртом поколении - А.Г. Зульцбергер.

¹⁵ Составлено на основе работы автора.

По данным журнала Family Business Magazine и рейтинга семейных компаний Forbes, к 2023 году на долю 500 крупнейших семейных предприятий в США будет приходиться 64 процента ВВП и 62 процента созданных новых рабочих мест.

В Великобритании 50 процентов населения занято в семейном бизнесе. Еще одна страна в мире, которая наиболее эффективно внедрила семейное предпринимательство - это Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). В ОАЭ регистрация семейного бизнеса также очень проста, понятна и в некотором смысле ограничений меньше, чем в других странах.

Таблица 2

Особенности семейного бизнеса в некоторых зарубежных странах¹⁶

Отличительные черты	Особенности европейских стран	В ОАЭ	Особенности Германии
Название	Семейный бизнес	Семейный бизнес	Семейное предпринимательство (Family Business)
Собственность форма	По меньшей мере 25 процента собственности принадлежит учредителям или их родственникам	Большая часть собственности принадлежит учредителям или их родственникам	100 процентов собственности принадлежит учредителям или их родственникам
Правовая форма	На уровне Европейского союза нет чётко определённых границ	Оно может быть зарегистрировано в любой форме, кроме «акционерного общества» и «общества-партнерства»	Зарегистрироваться могут только «семейные предприятия» или «семейные предприниматели»
Статус	В политических и общественных дискуссиях понимаются представители малого и среднего бизнеса, но также отмечается рост семейных предприятий.	Это может быть малое, среднее и крупное предприятие	Работает исключительно как малый бизнес
Рабочие число	Нет предела	Нет предела	Согласно законодательству, малые предприятия не должны превышать установленное количество сотрудников
Активность тип	С юридической точки зрения, форма деятельности не ограничена	С юридической точки зрения, форма деятельности не ограничена	Семейное предприятие не может производить продукцию, облагаемую акцизным налогом, или добывать полезные ископаемые, подлежащие налогообложению в связи с использованием недр

Во многих зарубежных странах для того, чтобы предприятие считалось семейным, достаточно, чтобы одна семья владела определенной долей в бизнесе.

¹⁶ Федеральный указ № 37 от 2022 года «О семейном бизнесе» Ассоциации федераций семейного бизнеса стран Европейского союза, ОАЭ.

В Узбекистане для того, чтобы предприятие считалось семейным, 100 процентов его активов должно принадлежать одной семье. В исследовании, опубликованном в апреле 2024 года Институтом Азиатского банка развития, изучалось влияние финансовой грамотности на семейное предпринимательство в десяти странах Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРС) и семи странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Как и в случае с другими формами предпринимательства, на успех семейного бизнеса могут влиять различные факторы. Следует подчеркнуть, что предпринимательская деятельность и коммерческие сделки требуют от предпринимателя знаний и навыков в данной области, что, в свою очередь, важно для продолжения и расширения предпринимательской деятельности в будущем.

Опрос проводился в странах АСЕАН в январе-марте 2022 года, а в странах ЦАРС - в сентябре-октябре 2022 года. Для оценки финансовой грамотности предпринимателей использовались три показателя: финансовые знания, финансовое поведение и финансовые отношения, с максимальным общим баллом в 17 пунктов. Средний уровень финансовой грамотности среди лиц, занимающихся семейным предпринимательством в Узбекистане, составил 8 пунктов (рис. 1).

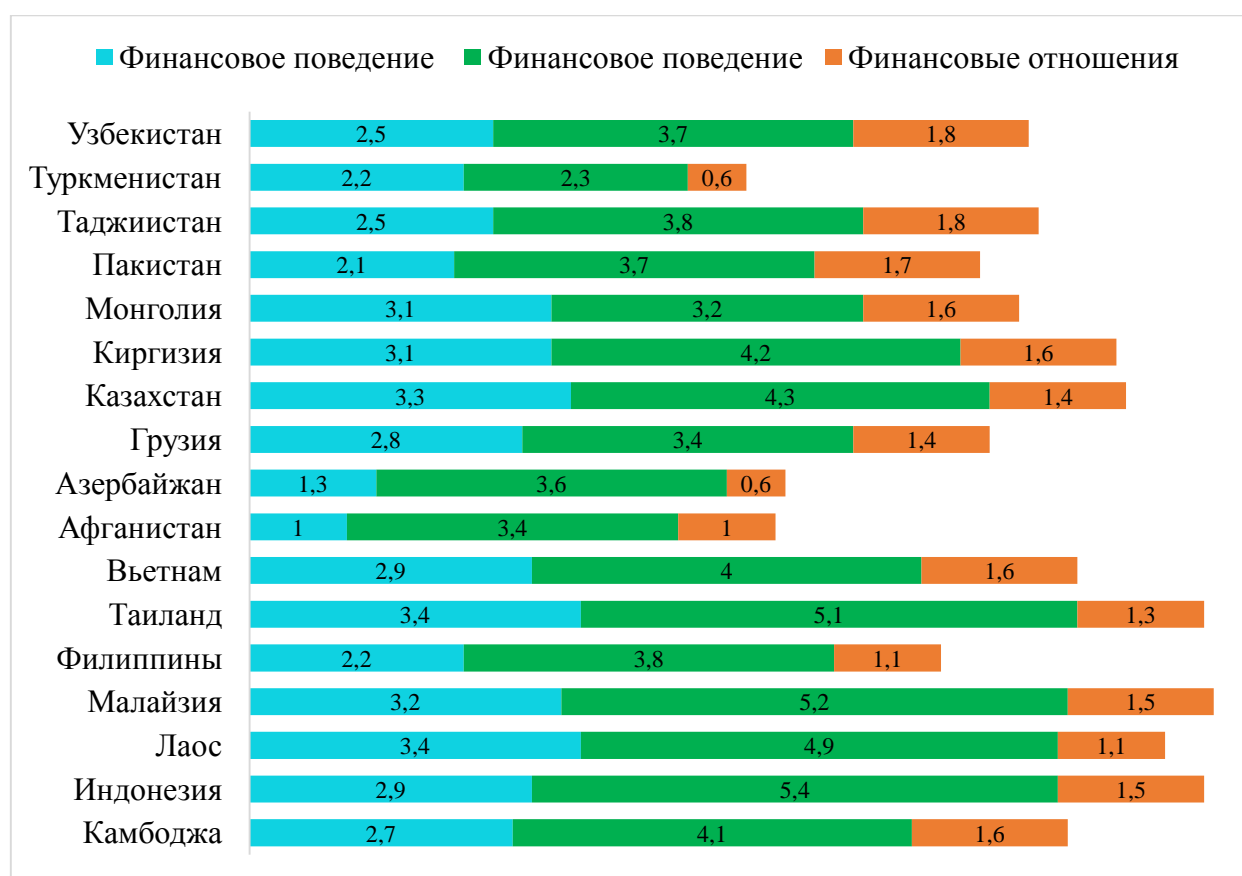


Рисунок 1. Уровень финансовой грамотности владельцев семейного бизнеса по странам¹⁷

¹⁷ <https://www.oecd.org/en/topics/financial-education.html>.

Азиатский банк развития изучал уровень финансовой грамотности среди владельцев семейного бизнеса, впервые открывающих собственное дело. Опрос проводился в форме телефонных интервью и охватил не менее 1000 домохозяйств в 17 странах. В основе опроса лежали данные 3007 домохозяйств, имеющих семейный бизнес.

Согласно результатам исследования, уровень финансовой грамотности владельцев семейного бизнеса в Узбекистане ниже, чем у предпринимателей в Казахстане, Киргизии, Таджикистане и некоторых странах АСЕАН, и выше, чем в Туркменистане, Азербайджане, Афганистане, Грузии, на Филиппинах и в Пакистане. Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о необходимости проведения систематической работы по повышению финансовой грамотности среди всех слоев населения Узбекистана. Чем выше уровень финансовой, экономической и правовой грамотности общества, тем выше эффективность производственного процесса.

Одной из наиболее распространенных форм предпринимательства среди хозяйствующих субъектов в развивающихся странах является семейное предпринимательство. Согласно зарубежному опыту и международным исследованиям, семейное предпринимательство имеет ряд преимуществ с организационно-административной точки зрения и отличается от других видов деятельности тем, что предоставляет хозяйствующим субъектам льготы, связанные с поддержкой производства и его созданием. Семейное предприятие также официально зарегистрировано и управляется участниками семейного бизнеса и основано на труде его членов.

В Узбекистане за последние 6-7 лет правительство приняло ряд программ развития сектора, в том числе создание условий для формирования дополнительных и стабильных источников дохода путем широкого вовлечения населения в предпринимательскую деятельность, в частности, путем обеспечения занятости в сфере ремесел, надомничества и семейного предпринимательства. Эти программы предусматривают следующее:

предоставление кредитов семейным предприятиям по годовой ставке 18 процентов, что на 4 процента выше базовой ставки Центрального банка;

определена максимальная сумма кредита для физических лиц 33 млн. сумов, а для юридических лиц - 300 млн. сумов.

Опыт развитых стран показывает, что существуют различные подходы и методологии развития семейного предпринимательства, позволяющие активизировать тот или иной сектор экономики страны.

С этой точки зрения, для развития семейного предпринимательства в Узбекистане необходимо, во-первых, правильно оценить потенциал регионов, во-вторых, создать благоприятную среду для ведения бизнеса, и в-третьих, улучшить состояние инфраструктуры в регионах. С этой целью, по мнению соискателя, целесообразно реализовать следующее:

выявление неиспользуемых государственных и частных нежилых помещений в регионах, и подготовка предложений по их эффективному использованию;

необходимо выявить и систематизировать проблемы, препятствующие

развитию предпринимательской деятельности в регионах с относительно небольшим количеством хозяйствующих субъектов;

выявить предпринимателей, имеющих потенциал для развития одного надомничества в каждом районе и развития деятельности надомничества путем привлечения к ним не менее 20 граждан;

эффективное использование пахотных земель в сельской местности, внедрение механизма поощрения предпринимателей, создающих сезонные рабочие места.

По состоянию на 1 октября 2025 года в Узбекистане действует 36 096 семейных предприятий. Из них 3296, или 9 процентов, находятся в Ташкентской области, а 3084, или 8,5 процента, - в городе Ташкенте. В частности, 17,7 процента от общего числа семейных предприятий в стране приходилось на эти два региона. В трех регионах число семейных предприятия, по сравнению с республикой в целом не достиган 3 процентов. В частности, 889 (2,5 процента) в Наманганской области, 1058 (2,9 процента) в Андижанской области и 256 (0,7 процента) в Сырдарьинской области. С этой точки зрения разработка краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных программ развития семейного предпринимательства на примере Ташкентской области и их реализация в других регионах непосредственно служат основой для дальнейшего развития института семейного предпринимательства в стране.

На основании оценки взаимосвязи между уровнем предпринимательского потенциала населения и экономической грамотностью оправдана реализация краткосрочных (до 1 года), среднесрочных (до 5 лет) и долгосрочных (до 10 лет) программ развития семейного предпринимательства в Ташкентской области.

По мнению исследователя, учет вышеупомянутых научно-теоретических правил в целях поддержки семейного предпринимательства и предоставления различных льгот и возможностей для систематического управления этой деятельностью в стране позволит еще больше повысить эффективность данной сферы деятельности.

Вторая глава диссертации посвящена изучению **«Условий, состояния и тенденций развития семейного предпринимательства в Узбекистане»**. Основное внимание уделяется оценке условий организации семейного предпринимательства в Узбекистане и его влияния на экономику, уровню развития и текущим тенденциям семейного предпринимательства, а также состоянию управления семейным предпринимательством в Ташкентской области.

Семейное предпринимательство является одним из главных факторов развития экономики страны. Изначально семейное предпринимательство создается отдельными лицами или семьями, желающими обеспечить доход для своей семьи и удовлетворить её основные потребности. В процессе своего развития компания, созданная исключительно с целью обеспечения дохода для семьи, может вырасти в крупное предприятие с большими активами и доходами. Семейное предпринимательство - это компания, в которой члены

семьи непосредственно участвуют в собственности и деятельности предприятия. Члены семьи совместно участвуют в повседневной деятельности компании, стремясь к её развитию. Сила семейного предпринимательства заключается в преимуществе ресурсов, задействованных в нём, как в качестве собственников, так и в качестве исполнителей деятельности предприятия.

Семейный бизнес основывается на ценности, провозглашенные его основателем и владельцем. Эти ценности преобладают в осуществлении предпринимательской деятельности и становятся главным принципом для всех членов семьи и сотрудников, участвующих в ней. Семейные предпринимательские предприятия, которые развивались и развиваются на протяжении своей истории, создаются с согласия основателей. Несколько членов семьи участвуют в управлении компанией или в принятии окончательных решений о деятельности компании (Рис. 2).

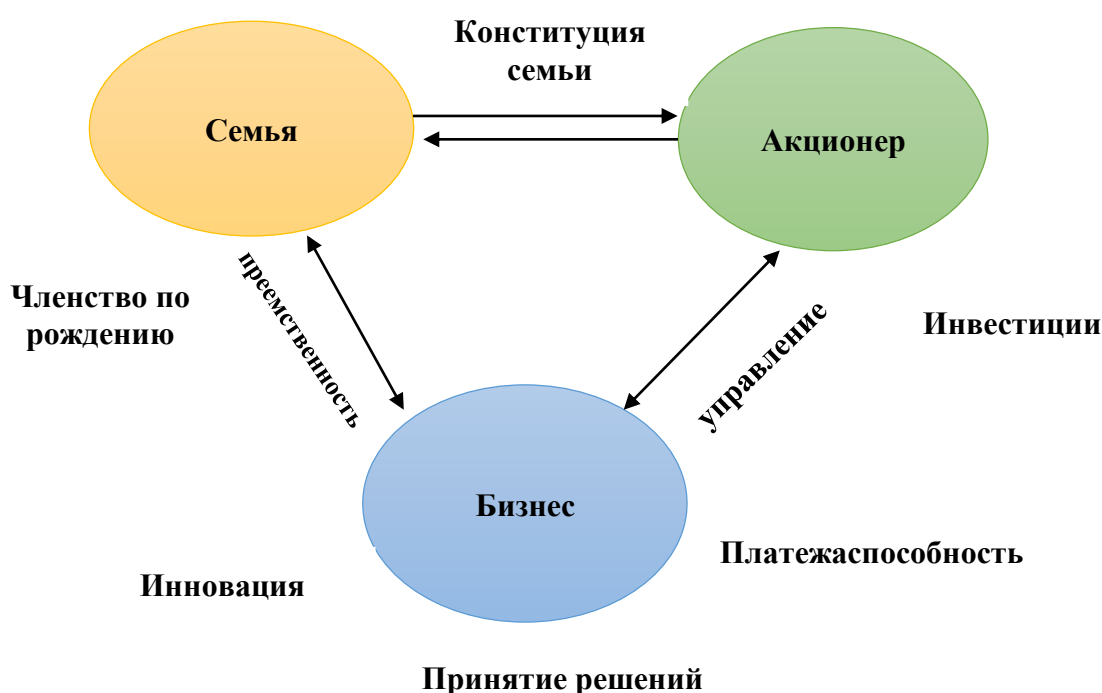


Рисунок 2. Взаимозависимость трех систем, участвующих в семейном предпринимательстве¹⁸

Результатах исследования развития семейного предпринимательства, а также практического исследования развития семейного предпринимательства, сформировались представления о будущем развитии компании и взгляды автора на внедрение стратегического управления в семейном предпринимательстве (рис. 3).

Стратегическое управление реализуется в целостном виде и требует межфункционального сотрудничества для обеспечения эффективности организации в достижении ее целей. Стратегическое управление определяет общее направление деятельности компании и служит основой и руководством для принятия решений в компании, тесно связанных с ее поведением, а также

¹⁸ Разработка автора.

стабильных и адаптируемых к изменениям, необходимым для соответствия текущим и будущим условиям.

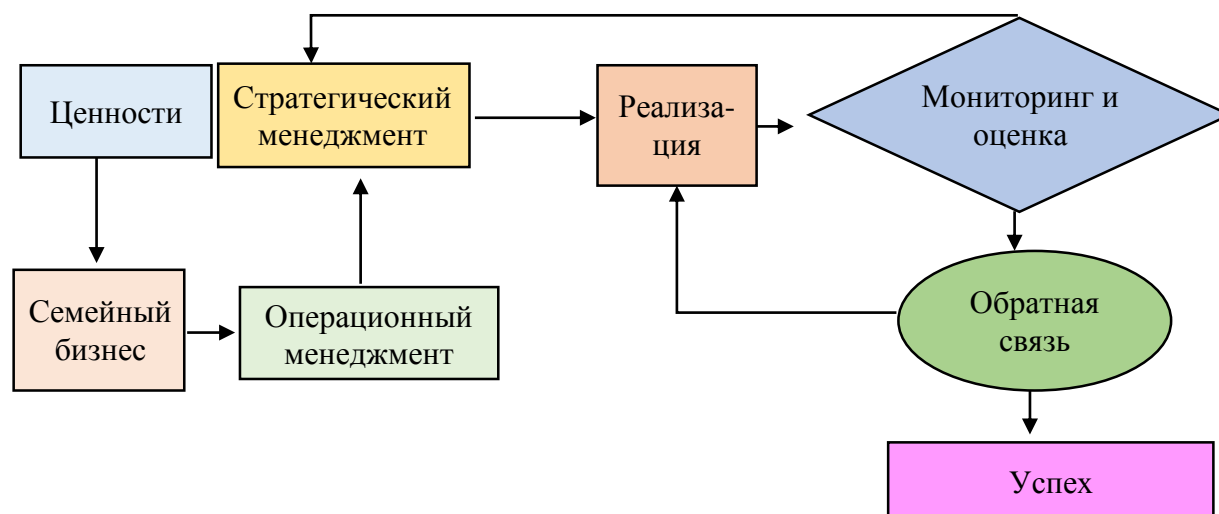


Рисунок 3. Внедрение стратегического управления в семейном бизнесе¹⁹

Реализация управленческой стратегии начинается с определения ценностей компании, ее видения, миссии и целей, которых компания хочет достичь, а затем воплощается в реальную политику и деятельность.

Стратегическое планирование необходимо для обеспечения четкого и ответственного направления развития семейного бизнеса. Стратегическое планирование является частью развития семейного бизнеса, как внутри компании, так и за ее пределами, с целью достижения прибыльного роста. К числу возможных мер относятся:

1. Формирование корпоративных ценностей - корпоративные ценности являются основой всей деятельности компании. Каждый, кто участвует в деятельности компании, должен верить в эти ценности и правильно их воплощать. Хорошие ценности могут привести семейную компанию к успеху и принести значительную прибыль. Поэтому формирование ценностей - это первый шаг, который должны предпринять семейные компании. Корпоративные ценности также должны быть снабжены процедурами их реализации и достижения, чтобы они стали не только девизом, но и основой деятельности компании.

2. Формирование видения и миссии семейного бизнеса - установленные ценности могут быть включены в видение и миссию, которые компания хочет реализовать. Видение и миссия очень важны для определения направления деятельности компании, что может принести ей пользу и, в свою очередь, повысить благополучие всех, кто в ней участвует.

3. Разработка стратегических целей и задач - семейный бизнес должен иметь стратегические цели и задачи, которые должны быть достигнуты в ходе деятельности компании. Как правило, компании могут устанавливать стратегические цели и задачи поэтапно в течение определенного периода

¹⁹ Разработка автора.

времени. Эти стратегические цели и задачи могут стать основой для развития и роста бизнеса компании. Например, цели в области развития человеческих ресурсов, технологий, масштабов деятельности компании, целевого сегмента рынка, уровня обслуживания и т. д.

4. При необходимости следует нанять бизнес-консультанта для семейного бизнеса - иногда владелец компании в одиночку не может решить все проблемы семейного предприятия. Поэтому необходимо с самого начала продумать и выбрать такого консультанта из числа лиц, участвующих в семейном бизнесе. Бизнес-консультанты играют очень важную роль, предоставляя информацию, касающуюся развития бизнеса, развития человеческих ресурсов, капитала предприятия и других аспектов коммерческого права, аспектов партнерства и налогообложения.

В настоящее время одними из главных приоритетов в регионе являются сокращение бедности и безработицы в Ташкентской области, возвращение малоимущих граждан из миграции и обеспечение их занятости. В частности, предпринимаются целенаправленные меры по созданию новых рабочих мест в городе Чирчик, Юкари-Чирчикском, Бостанлыкском, Кибрайском, Ташкентском и Паркентском районах, а также по широкому вовлечению населения в предпринимательство, включая развитие семейного бизнеса. Сегодня в 6 перечисленных выше районах (городах) насчитывается в общей сложности 353 махалли, из которых 44 находятся в городе Чирчик, 50 - в Юкари-Чирчикском районе, 59 - в Бостанлыкском районе, 68 - в Кибрайском районе, 62 - в Паркентском районе и 70 - в Ташкентском районе. В этих районах проживает в общей сложности 7121 бедных семей, 9 процентов (659) из которых находятся в Юкари-Чирчикском районе, а наибольшее число - в Бостанлыкском районе - 20 процентов (1444). Таким образом, внедрение предлагаемой производственной цепочки в указанные районы привело к созданию новых рабочих мест во многих кварталах и значительному росту стремления населения к предпринимательству.

В Ташкентской области развитие семейного предпринимательства основано на внедрении производственной цепочки для переработки сельскохозяйственной продукции (сушка-упаковка-продажа), для текстильной промышленности (ткань-шитье-продажа-онлайн-продажа), для пчеловодства (пчеловодство-пчеловодство-упаковка-продажа-онлайн-продажа) и для кожаных изделий (кожа-изделия ручной работы-сумки/ремни-онлайн-продажа), исходя из возможностей районов.

В третьей главе диссертации: **«Способы совершенствования организационно-экономических механизмов управления семейным предпринимательством»** анализируются экономические возможности совершенствования деятельности семейного бизнеса, научно обоснованы пути улучшения организационно-экономических механизмов деятельности семейного бизнеса и представлены перспективы управления семейным бизнесом.

В Ташкентской области за последние 8 лет были осуществлены региональные инвестиции в размере 10 миллиардов долларов США и

отраслевые инвестиции в размере 8 миллиардов долларов США. В результате было создано около 10 тысяч промышленных, торговых и сервисных предприятий. За последние 3 года число предприятий с годовым оборотом более 10 миллиардов сумов увеличилось в 1,8 раза, достигнув 1,7 тысячи. Число предприятий с оборотом более 100 миллиардов сумов выросло со 137 до 193. Если в предыдущие годы средний годовой экспорт в регионе даже не достигал 1 миллиарда долларов США, то за 8 месяцев 2025 года эта цифра превысила 1 миллиард долларов США. Однако, несмотря на высокий потенциал развития предпринимательства в некоторых районах, в частности, в Аккурганском, Пискентском, Бекабадском, Куйи-Чирчикском, Бостанлыкском районах, мы видим, что эта возможность используется не в полной мере. С этой точки зрения, предложенная методология оценки предпринимательского потенциала районов Ташкентской области была применена на практике для оценки деловой среды районов. Это, безусловно, послужит основой для улучшения деловой среды отстающих районов в ближайшие годы.

На основе разработанной методологии определения уровня потенциала семейного предпринимательства путем улучшения деловой среды были выявлены низкие (0-3 балла), средние (4-6 баллов) и высокие (7-10 баллов) показатели предпринимательского потенциала районов Ташкентской области.

В последние годы активные усилия государства по организации, развитию и поддержке семейного предпринимательства стали в Узбекистане насущной проблемой. После обретения Узбекистаном независимости было принято более 60 правовых и нормативных документов, посвященных развитию семейного предпринимательства.

В частности, одним из таких законов является Закон Республики Узбекистан «О семейном предпринимательстве», принятый 27 апреля 2012 года. Одновременно с этим можно отметить Постановление Кабинета Министров от 31 января 2020 г. № 52 «О мерах по развитию садоводства, виноградарства и тепличного хозяйства в рамках программ поддержки семейного предпринимательства», Постановления Президента Республики Узбекистан от 7 июня 2018 г. «О реализации программы «Каждая семья - предприниматель»», от 14 июля 2018 г. «О мерах по совершенствованию и повышению эффективности работы по обеспечению занятости населения», Постановление Центрального банка Республики Узбекистан от 9 июня 2018 г. «Об утверждении Положения о порядке распределения кредитов в рамках программы «Каждая семья - предприниматель»», Постановление Президента Республики Узбекистан от 31 января 2023 г. № ПП-39 «О дополнительных мерах по поднятию на новый этап поддержки бизнес-инициатив населения в рамках программ развития семейного предпринимательства» и Постановление Президента Республики Узбекистан от 9 января 2024 года № ПП-7 «О программе создания новых рабочих мест и содействия занятости населения на 2024 год».

К показателям успеха семейного бизнеса можно отнести следующие:

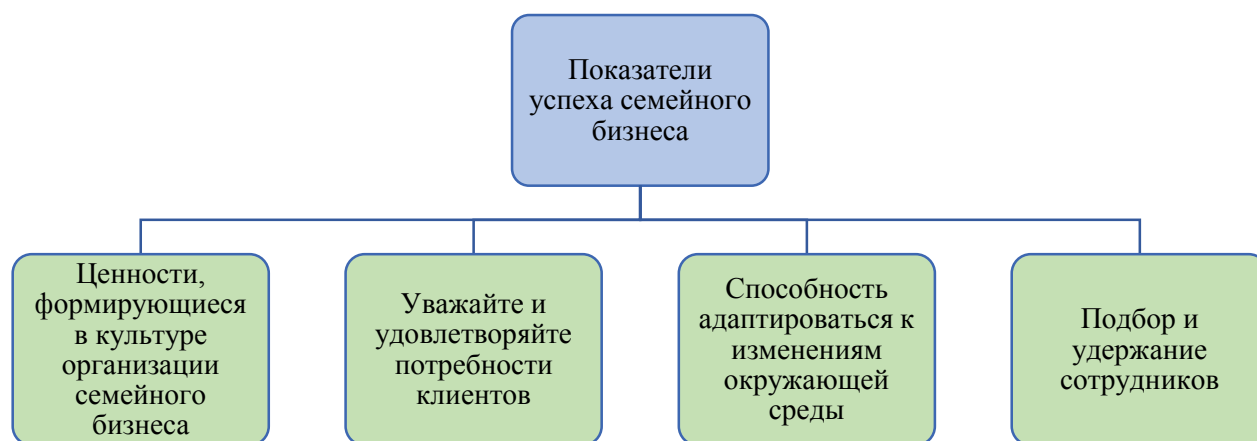


Рисунок 4. Показатели успеха в деятельности семейного бизнеса²⁰

Семейное предпринимательство является одним из секторов, вносящих значительный вклад в экономический рост Узбекистана, создание рабочих мест и повышение благосостояния населения. Внедрение стратегического управления в соответствии с потребностями развития бизнеса и мониторинг технологических изменений позволяют профессиональному и современному управлению семейным предпринимательством повысить эффективность компании. Семейные предприятия должны постоянно совершенствовать свои показатели на основе взаимно согласованных ценностей, внедрять систему обеспечения качества и предоставлять превосходное обслуживание потребителям, партнерам и всем заинтересованным сторонам. Роль владельца как основателя и генерального директора семейного бизнеса может быть поддержана соответствующими специалистами, что может принести пользу будущему развитию компании.

Анализ зарубежного опыта и научных источников показывает, что доля семейного предпринимательства в реформировании экономики развитых стран и обеспечении высокого уровня доходов населения за последние два десятилетия возросла. Поэтому большинство малых предприятий в развитых зарубежных странах являются семейными предприятиями. Главным аспектом социально-экономических преимуществ организации семейного бизнеса является высокая эффективность его участников, а другим важным аспектом - его долгосрочная жизнеспособность.

В данной работе смоделировано и оценено на предмет достоверности влияние роста ВРП Ташкентской области, расходов на технологические, маркетинговые и организационные инновации в Ташкентской области, экспорта малых предприятий Ташкентской области и инвестиций в основной капитал Ташкентской области на предпринимательскую активность в Ташкентской области (таблица 3).

²⁰ Разработка автора.

Таблица 3

**Ташкентский регион оказывает значительное влияние на
предпринимательский потенциал.
модели факторов²¹**

	Показатели	Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
1.	Темпы роста регионального ВРП	0, 22 (L1, лн) (0002)			
2.	Расходы региона на технологические, инфраструктурные, маркетинговые и организационные инновации		0, 11 (L2, лн) (0000)		
3.	Показатели экспорта хозяйствующих субъектов в области			0, 25 (L1, лн) (0000)	
4.	Объем капитальных инвестиций в области				0, 15 (L2, лн) (0000)
5.	F-тест	10, 23 (0003)	12, 41 (0000)	15, 10 (0000)	12, 85 (0000)
6.	Определение	0, 60	0, 52	0, 63	0, 41

Безусловно, развитие вышеупомянутых форм предпринимательства приводит к созданию новых рабочих мест, улучшению конкурентной среды, сокращению импорта и повышению уровня жизни населения. С этой точки зрения, диссертант сосредоточимся на вопросах, связанных с семейным предпринимательством. Это объясняется тем, что данная форма предпринимательства сыграла важную роль в позитивном решении социальных проблем, что подтверждается опытом стран Западной Европы, а позже и стран Восточной Азии.

Аналитическая часть исследования рассматривает региональные макроэкономические показатели Ташкентской области за 2012-2024 годы, в частности, уровень роста ВРП, расходы на технологические, инфраструктурные, маркетинговые и организационные инновации, экспортные показатели хозяйствующих субъектов и объем инвестиций в основной капитал в регионе. С учетом математических характеристик выбранных показателей было решено построить эконометрическую модель с использованием метода ARDL (авторегрессионная модель с распределенными лагами) с обширными вспомогательными тестами. Эконометрическая модель описывается следующим образом: ARDL - авторегрессионная модель с распределенными лагами - обычно используется для анализа динамических

²¹ Рассчитано диссертантом в рамках научно-исследовательской работы.

взаимосвязей с данными временных интервалов в рамках одного уравнения. Она имеет следующий вид:

$$Y_t = \beta_{01} + \sum_1^l \beta_{1i} X_{1,t-1}$$

Данная формула представлена для одномерного анализа. Поскольку имеются четыре переменные, нужно использовать две формулы.

В ходе исследования было установлено, что показатели обладают смешанной стационарностью и коинтегрированы. В этом случае, если модель является однофакторной, используется однофакторная ERDL, а если модель является многофакторной, используется многофакторная ERDL.

$$Y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \delta_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^l \beta_{1i} X_{1,t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{2i} X_{2,t-i} + \sum_{i=1}^l \beta_{3i} X_{3,t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{4i} X_{4,t-i} + \varepsilon_t$$

Модель ARDL особенно ценна при работе с нестационарными переменными и проведении коинтеграционного анализа. Традиционные регрессионные модели не подходят для нестационарных данных, поскольку они предполагают, что задействованные переменные имеют стабильные взаимосвязи.

Разработанная модель показывает:

5. В Ташкентской области рост валового регионального продукта считается наиболее сильным фактором, влияющим на деловую среду: увеличение ВРП на одну единицу приводит к дополнительному улучшению деловой среды на 0,22 единицы через год.

6. В Ташкентской области расходы на технологические, инфраструктурные, маркетинговые и организационные инновации также имеют важное значение для предпринимательской активности. Увеличение этого фактора на одну единицу приводит к увеличению жизнеспособности предпринимательской деятельности на 0,11 единиц.

7. Было установлено, что экспортная деятельность хозяйствующих субъектов экономики Ташкентской области является одним из важных показателей, влияющих на деловую среду региона. Таким образом научное обоснование, экспортная деятельность хозяйствующих субъектов региона показывает, чем больше создаются условий, тем больше отдача в развитии предпринимательской деятельности.

8. Разумеется, невозможно представить предпринимательство без инвестиций. Поэтому инвестиции в основной капитал в Ташкентской области повышают жизнеспособность предпринимательской деятельности. В результате они обеспечивают увеличение предпринимательской активности на 0,15 единиц за счет дополнительных инвестиций.

Достоверность всех моделей была подтверждена проведенными расчетами и проверена их значимость. Прогнозные значения были сформированы на основе условий их изменения.

Таблица 4

Прогнозируемые значения доли малого бизнеса в ВРП, экспорте и инвестициях в Ташкентской области на 2025-2035 годы (в процентах)²²

	Показатели	годы										
		2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
1	ВРП	54,1	54,7	55,1	55,4	55,9	56,1	56,5	56,9	57,5	58,2	58,7
2	Экспорт	34,7	35,2	37,1	39,9	41,8	45,2	47,7	50,3	54,7	59,1	61,3
3	Инвестиции	44,5	45,1	47,5	51,2	51,5	52,9	54,1	54,4	54,1	55,1	55,4

Вышеуказанные условия, то есть постоянная стабильность выбранных показателей, укрепляют деловую активность, повышают жизнеспособность и улучшают конкуренцию среди предпринимателей.

Исходя из выводов Стратегии действий в Узбекистане на 2017-2021 годы, Стратегии развития на 2022-2026 годы и задач, поставленных в Стратегии «Узбекистан-2030», целью является дальнейшее развитие различных форм предпринимательства в стране, в частности, хозяйственных субъектов в форме крестьянских и сельскохозяйственных предприятий, индивидуальных предпринимателей, частных предприятий, семейных предприятий, обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ, совместных и иностранных предприятий.

Разработан прогноз предпринимательской активности в Ташкентской области на 2025-2035 годы. Ожидается, что улучшение этих прогнозов и факторов, влияющих на них, даст значительный импульс экономическому и социальному развитию Ташкентской области.

Требование банка о предоставлении залогового документа при выдаче кредитов предпринимателям создало бы ряд трудностей для граждан, только начинающих собственный бизнес. Учитывая это, государство, во-первых, предусмотрело предоставление необходимого оборудования для производства ювелирных изделий лицам, успешно прошедшим обучение и получившим соответствующий сертификат, а во-вторых, предусмотрело предоставление беспроцентных кредитов до 50 миллионов сумов дехканским хозяйствам и малым предприятиям, арендовавшим землю для сельскохозяйственных целей на длительный срок и зарегистрированным в установленном порядке. Безусловно, эти условия послужат важным инструментом для дальнейшего развития предпринимательства в Узбекистане, увеличения его числа и социально-экономического развития регионов.

Главная цель проводимых в Ташкентской области реформ - дальнейшее улучшение инвестиционного климата региона, привлечение местных и иностранных инвесторов к проектам в различных секторах экономики, включая промышленность, сферу услуг, туризм и строительство, создание новых рабочих мест и развитие предпринимательства среди населения. Разумеется, особое место среди форм предпринимательства занимает

²² Рассчитано диссертантом в рамках научно-исследовательской работы

семейное предпринимательство. С этой точки зрения, разработанные исследователем прогнозные показатели развития деловой среды до 2035 года, основанные на многофакторной корреляционной модели влияния развития семейного предпринимательства на предпринимательский потенциал в Ташкентской области, имеют большое значение не только для региона, но и как ключевой документ для разработки краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных стратегий развития экономических возможностей в районах.

С этой точки зрения, для развития семейного предпринимательства в Узбекистане необходимо, во-первых, правильно оценить потенциал регионов, во-вторых, создать благоприятную среду для ведения бизнеса, и в-третьих, улучшить состояние инфраструктуры в регионах. С этой целью, по мнению соискателя, целесообразно реализовать следующее:

выявление неиспользуемых государственных и нежилых помещений, принадлежащих некоторым гражданам в регионах, и подготовка предложений по их эффективному использованию;

необходимо выявить и систематизировать проблемы, препятствующие развитию предпринимательской деятельности в регионах с относительно небольшим количеством хозяйствующих субъектов;

выявить предпринимателей, имеющих потенциал для развития одного надомничества в каждом районе и развития деятельности надомничества путем привлечения к ним не менее 20 граждан;

эффективное использование сельскохозяйственных земель в сельской местности, внедрение механизма поощрения предпринимателей, создающих сезонные рабочие места;

существует огромная разница в количестве семейных предприятий по регионам. В частности, в Намангане и Сырдарье количество семейных предприятий на тысячу жителей составляет 0,3, а в Андижанской области - 0,4. В среднем по республике этот показатель составляет 1,3. В Узбекистане регионами с наибольшим количеством семейных предприятий на тысячу жителей являются Навои (3,3), Хорезм (2,5) и Самарканд (1,9). Поэтому регионам следует уделять серьезное внимание развитию семейного предпринимательства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования автор пришел к следующим научным выводам:

В результате анализа было изучено текущее состояние семейного предпринимательства и семейных предприятий в развитых зарубежных странах. Были изучены зарубежный опыт развития семейного бизнеса, концепция семейного бизнеса и научные источники, связанные с этим термином. Кроме того, в результате анализа факторов, которые могут влиять на деятельность семейных предприятий в регионе, на успех семейных предприятий, были сделаны следующие выводы:

1. Рекомендуются упростить механизм распределения кредитов в рамках программ развития семейного предпринимательства в Узбекистане, изучив зарубежный опыт;

2. Необходимо полностью оцифровать процесс выдачи кредитов семейным предприятиям. Одновременно необходимо повысить эффективность единой электронной платформы развития семейного бизнеса.

3. Полная автоматизация процесса необходима в соответствии с результатами оценки кредитоспособности на основе установленных критериев для предоставления займов самозанятым населению через единую электронную платформу Familykredit.uz;

4. Несмотря на то, что число зарегистрированных семейных предприятий ежегодно увеличивается, число действующих предприятий в последние годы резко сокращается. Необходимо будет продлить «срок жизни» вновь созданных семейных предприятий, а также повысить их операционную эффективность;

5. Исследование, проведенное Институтом Азиатского банка развития, показывает, что в развивающихся странах бывшего Советского Союза уровень финансовой грамотности владельцев семейного бизнеса оценивается как относительно низкий (8 баллов из 17 или 47 процента). Это исследование показывает, что важно повышать уровень финансовой грамотности владельцев семейного бизнеса. С этой точки зрения, в Узбекистане необходимо повышать финансовую грамотность не только семейных предприятий, но и других форм хозяйствующих субъектов.

6. Эффективность деятельности семейных предприятий зависит от многих внутренних и внешних факторов. Поэтому целесообразно совершенствовать систему управления предприятием, внедрять современные методы управления и создавать систему обучения, адаптированную к семейному бизнесу.

7. Зарубежный опыт показывает, что важную роль в поддержке семейного предпринимательства играет государственная политика, налоговые льготы и стимулирующие программы. Поэтому необходимо расширить механизмы налоговых льгот и финансовых стимулов для семейных предприятий и в Узбекистане.

8. Установлено, что развитие семейного предпринимательства по регионам неравномерно. Поэтому целесообразно разрабатывать специальные программы развития в разрезе областей и городов, внедрять систему поддержки с учетом территориальных ресурсов и потребностей местного населения.

9. Внедрение инновационных технологий и использование цифровых инструментов повысит конкурентоспособность семейных предприятий. В связи с этим важно обеспечить семейное предпринимательство современными курсами повышения квалификации в области информационных технологий и онлайн-маркетинга.

10. Для устойчивого развития субъектов семейного предпринимательства необходимо укрепление не только финансовой и технологической, но и социальной системы поддержки. В этом контексте расширение возможностей семейного бизнеса по предоставлению консультационных услуг, юридической помощи, межотраслевому сотрудничеству и обмену опытом обеспечит их долгосрочный успех.

**SCIENTIFIC COUNCIL AWARDING OF THE SCIENTIFIC
DEGREES DSc.03/2025.27.12.1.23.04 AT THE
TASHKENT STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS**

TASHKENT STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS

ERMATOV NOSIR TOKHIROVICH

**IMPROVING MECHANISMS FOR MANAGING FAMILY
ENTREPRENEURIAL ACTIVITY**

08.00.13 - “Management”

ABSTRACT
of the dissertation prepared for obtaining the degree of
Doctor of Philosophy (PhD) in Economics

Tashkent - 2026

The theme of the dissertation of the Doctor of Philosophy (PhD) was registered at Higher Attestation Commission under the Ministry of Higher Education, Science and Innovation of the Republic of Uzbekistan under the number B2025.1.PhD/Iqt5239.

The dissertation has been prepared at Tashkent State University of Economics.

The dissertation abstract is posted in three languages (Uzbek, Russian, and resume in English) on the website of the Scientific Council (www.tsue.uz) and on Information and educational portal «Ziyonet» (www.ziyonet.uz).

Scientific supervisor: **Kurbonbekova Mokhichehra Turobjonovna**
Doctor of Economic Sciences, Professor

Official opponents: **Allayarov Shamsiddin Amanullaevich**
Doctor of Economic Sciences, Professor

Khasanov Tokhir Abdurashidovich
Doctor of Economic Sciences, Professor

Leading organization: **Toshkent Institute of Textile and Light Industry**

The Defense of the dissertation will take place on «_____» _____ 2026 at _____ at the meeting of Scientific Council No. DSc.03/2025.27.12.1.23.04 for awarding academic degrees under Tashkent State University of Economics. (Address: 100066, Islam Karimov Str., 49, Tashkent. Tel.: (99871) 239-28-72, Fax: (998971) 239-43-51; e-mail: info@tsue.uz).

The dissertation can be reviewed at the Informational Resource Center of Tashkent State University of Economics (registered under № _____). (Address: 100003, Islam Karimov Str., 49, Tashkent. Tel.: (99871) 239-28-72, Fax: (998971) 239-43-51; e-mail: info@tsue.uz)

The dissertation abstract was distributed on «_____» _____ 2026.
(mailing report № _____ as of «_____» _____ 2026).

G.K. Abdurakhmanova
Chairman of the Scientific Council for scientific degrees awarding, doctor of economic sciences, professor

O.D. Djurabaev
Scientific secretary of the Scientific Council for scientific degrees awarding, doctor of economic sciences, professor

Sh.A. Allayarov
Chairman of the Scientific seminar under Scientific Council for scientific degrees awarding, doctor of economic sciences, professor

RESUME (abstract of PhD dissertation)

The purpose of the research is to develop scientific proposals and practical recommendations aimed at improving mechanisms for managing family entrepreneurial activity.

The object of the research comprises family entrepreneurship entities operating in Uzbekistan, particularly in Tashkent region, and the organizational and economic aspects of mechanisms for managing their activities effectively.

The scientific novelty of the research is as follows:

based on an assessment of the relationship between the population's level of entrepreneurial potential and economic literacy, the implementation in practice of programs for establishing and developing entrepreneurship designed for short-term (up to 1 year), medium-term (up to 5 years), and long-term (up to 10 years) periods has been substantiated;

following the opportunities for effective management of family entrepreneurship, the introduction of production chains has been substantiated in the following areas: processing agricultural products (drying-packaging-sales), textile production (fabric-sewing-sales-online trade), beekeeping (bee care-honey production-packaging-sales-online trade), and leather goods (leather-handcrafting-bags/belts-online trade);

by developing a methodology for determining the level of family entrepreneurial potential through improving the business environment, the indicators of entrepreneurial potential have been identified as "low" (0-3 points), "medium" (4-6 points), and "high" (7-10 points);

using a multifactor correlation model assessing the impact of developing family entrepreneurship on entrepreneurial potential in Uzbekistan, forecast indicators for the development of the business environment up to 2035 have been developed.

Implementation of the research results. In accordance with the proposals developed to improve mechanisms for managing family entrepreneurial activity:

based on an assessment of the interrelationship between the population's level of entrepreneurial potential and economic literacy, the proposal to introduce short-, medium-, and long-term programs for the development of family entrepreneurship - using Tashkent region as a case study - was used in developing socio-economic development programs for the cities and districts of Tashkent region (letters of confirmation issued by the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan No. 05-33-14217 dated 17 December 2025, and by the Governor of Tashkent Region No. 1/2-4-5811 dated 13 October 2025). As a result of implementing this scientific proposal in practice, opportunities were created in 2024-2025 to expand skills for improving economic, financial, and legal literacy among the population in the cities of Angren, Chirchik, and Olmalik, as well as in the districts of Kuyi Chirchik, Okkurgan, Okhangaron, and Piskent, thereby supporting the development of family entrepreneurship.;

In the districts of Okkurgan, Bekobod, Buka, Kuyi Chirchik, and Parkent of Tashkent region, as well as in the cities of Nurafshon, Olmalik, Angren, and Okhangaron, a proposal to introduce production chains for the development of

family entrepreneurship - taking into account the specific capacities of each district - was implemented in practice by the Tashkent Regional Administration. The proposed production chains covered: processing of agricultural products (drying-packaging-sales), textiles (fabric-sewing-sales-online trade), beekeeping (bee care-honey production-packaging-sales-online trade), and leather goods (leather-handcrafting-bags/belts-online trade) (letters of confirmation issued by the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan No. 05-33-14217 dated 17 December 2025, and by the Governor of Tashkent Region No. 1/2-4-5811 dated 13 October 2025). As a result of implementing this scientific proposal, the introduction of these production chains in the above-mentioned districts and cities not only created new jobs in many local communities, but also significantly increased the population's interest in entrepreneurship;

a proposal to identify districts' family entrepreneurial potential by introducing, at the district level, a methodology for assessing family entrepreneurial potential through improving the business environment - classifying entrepreneurial potential as low (0-3 points), medium (4-6 points), and high (7-10 points) - was implemented in practice by the Tashkent Regional Administration (letters of confirmation issued by the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan No. 05-33-14217 dated 17 December 2025, and by the Governor of Tashkent Region No. 1/2-4-5811 dated 13 October 2025). As a result of implementing this scientific proposal, opportunities were created to support residents of districts with a low level of economic development and relatively high unemployment in developing their own businesses, which in subsequent years served as a basis for improving the business environment in the lagging districts of the region, including Okkurgan, Piskent, Bekobod, Kuyi Chirchik, and Bustonlik;

forecast indicators for the development of the business environment up to 2035 in Tashkent region - developed on the basis of a multifactor correlation model that reflects (i) the influence of territorial economic potential and enabling conditions on the development of family entrepreneurial activity and (ii) the impact of developing family entrepreneurship on entrepreneurial potential - were implemented in practice by the Tashkent Regional Administration (letters of confirmation issued by the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan No. 05-33-14217 dated 17 December 2025, and by the Governor of Tashkent Region No. 1/2-4-5811 dated 13 October 2025). As a result of implementing this scientific proposal, it became possible to coordinate prospective indicators shaped by the effects of economic potential and enabling conditions on the development of family entrepreneurship in Tashkent region. The forecast indicators for business-environment development up to 2035, developed using the multifactor correlation model of the impact of family entrepreneurship development on entrepreneurial potential, have proven to be of significant importance not only for the region, but also as a key reference document for mobilizing economic opportunities in districts and for developing short, medium, and long-term development strategies.

Structure and size of the dissertation. The dissertation comprises an introduction, three chapters, a conclusion, a list of references, and appendices. The total volume of the dissertation amounts to 134 pages.

E'LON QILINGAN ISHLAR RO'YXATI
СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ
LIST OF PUBLICATIONS

I bo'lim (часть I; part I)

1. Ermatov N.T. Современный механизм эффективного управления деятельностью семейного бизнеса в Узбекистане // “Iqtisodiyotni modernizatsiyalash sharoitida davlat-xususiy sheriklik mexanizmlaridan foydalanishning ustuvor yo‘nalishlari” mavzusidagi xalqaro ilmiy-amaliy anjuman materiallari to‘plami. Toshkent. 30-noyabr 2024. – B. 586-589.

2. Ermatov N.T. Oilaviy tadbirkorlik faoliyatiga strategik boshqaruvni tatbiq etish yo‘nalishlari // “Marketing” ilmiy, amaliy va ommabob jurnal, 2024-yil. 10-son (dekabr) – B. 135-142.

3. Ermatov N.T. Foreign experience in organizing family business activities and improving effective management mechanisms // Journal of Management and Economics VOLUME 04 ISSUE 12 DOI: <https://doi.org/10.55640/jme-04-12-03> Pages: 14-17.

4. Ermatov N.T. Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning xorij tajribasi // “Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot” ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal, 2025. №7 – B. 259-264.

5. Ermatov N.T. Совершенствование механизмов эффективного управления деятельностью семейного бизнеса в Республике Узбекистан // Ilg‘or iqtisodiyot va pedagogik texnologiyalar ilmiy elektron jurnal, 2024. №2. – B. 403-407.

6. Ermatov N.T. Oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning ilmiy-nazariy asoslari // “Yashil iqtisodiyot sharoitida barqaror savdo strategiyalari: muammo va echimlar” mavzusidagi Respublika ilmiy-amaliy anjumanning materiallar to‘plami, 20-may 2024. – B. 215-219.

7. Ermatov N.T. Oilaviy tadbirkorlikni strategik boshqarish tamoyillari // “Yashil iqtisodiyotga o‘tish sharoitida O‘zbekiston bank-moliya tizimini rivojlantirishning dolzarb masalalari” mavzusidagi ryepublika ilmiy-amaliy konferensiya materiallari to‘plami, 27-mart 2025. – B. 390-394.

8. Ermatov N.T. O‘zbekistonda barqaror iqtisodiy o‘shishni ta’minlashda oilaviy tadbirkorlikning o‘rni // “O‘zbekistonda yashil buxgalteriya hisobi: barqarorlik va moliyaviy hisobotning xalqaro standartlari” xalqaro ilmiy-amaliy anjumani, 3-4-aprel 2025. – B. 179-182.

9. Ermatov N.T. Tadbirkorlik sohasidagi islohotlar: maqsad, strategiya va istiqbollari // “Yashil iqtisodiyot sari: nazariy va amaliy yondashuvlar tahlili” mavzusidagi xalqaro ilmiy-amaliy anjuman materiallari to‘plami, 3-aprel 2024. – B. 702-705.

10. Ermatov N.T. Oilaviy tadbirkorlik taraqqiyotida xorijiy tajriba hamda undan foydalanish mexanizmlari // “Muhandislik va iqtisodiyot” jurnali, fevral 2026. – B. 900-906.

Avtoreferat «Public Publish Printing» nashriyotda tahrirdan o‘tkazildi

Bosishga ruxsat etildi: 31.03.2026-yil
Bichimi 60x84 ¹/₁₆, «Times New Roman»
garniturada raqamli bosma usulida bosildi.
Shartli bosma tabog‘i 3,2. Adadi: 100. Buyurtma: № 120.

«Public Publish Printing» MChJ
bosmaxonasida chop etildi.
Toshkent, M. Ulug‘bek tum., Moylisoy, 22.