YASHIL

IQTISODIYOT&TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

GREEN ECONOMY AND DEVELOPMENT

Social, Economic, Technological, Scientific and Popular Science Journal

2026-YIL, OKTYABR / VI MAXSUS SON

SAMARQAND DAVLAT VETERINARIYA MEDITSINASI, CHORVACHILIK VA BIOTEXNOLOGIYALAR UNIVERSITETI

IQTISODIYOT FAKULTETI



ISSN: 2992-8982

https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/



IQTISODIYOT&TARAQQIYOT
Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Bosh muharrir:
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich

Bosh muharrir o‘rinbosari:
Karimov Norboy G‘aniyevich

Muharrir:
Qurbonov Sherzod Ismatillayevich

Tahrir hay’ati:
Salimov Oqil Umrzoqovich, O‘zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Abduraxmanov Kalandar Xodjayevich, O‘zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Rae Kvon Chung, Janubiy Koreya, TDIU faxriy professori, “Nobel” mukofoti laureati
Osman Mesten, Turkiya parlamenti a’zosi, Turkiya – O‘zbekiston do‘stlik jamiyati rahbari
Axmedov Durbek Kudratillayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Sayfullo Normatovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Kalonov Muxiddin Baxritdinovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Siddiqova Sadoqat G‘afforovna, pedagogika fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)
Xudoyqulov Sadirdin Karimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Maxmudov Nosir, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Samadov Asqarjon Nishonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor
Slizovskiy Dimitriy Yegorovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Ikrom Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Eshtayev Alisher Abdug‘aniyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xajiyev Baxtiyor Dushaboyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Hakimov Nazar Hakimovich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Musayeva Shoira Azimovna, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), professor
Ali Konak (Ali Ko‘nak), iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor (Turkiya)
Cham Tat Huei, falsafa fanlari doktori (PhD), professor (Malayziya)
Foziljonov Ibrohimjon Sotvoldixo‘ja o‘g‘li, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), dots.
Utayev Uktam Choriyevich, O‘z.Respub. Bosh prokuraturasi boshqarma boshlig‘i o‘rinbosari
Ochilov Farkhod, O‘zbekiston Respublikasi Bosh prokuraturasi IJQKD boshlig‘i
Buzrukxonov Sarvarxon Munavvarxonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Axmedov Javohir Jamolovich, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)
Toxirov Jaloliddin Ochil o‘g‘li, texnika fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), katta o‘qituvchi
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), v.b. dots.
Djudi Smetana, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Krissi Lyuis, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Glazova Marina Viktorovna, Iqtisodiyot fanlari doktori (Moskva)
Nosirova Nargiza Jamoliddin qizi, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Sevil Piriyeva Karaman, falsafa fanlari doktori (PhD) (Turkiya)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon o‘g‘li, TDIU ITI departamenti rahbari
Ochilov Bobur Baxtiyor o‘g‘li, TDIU katta o‘qituvchisi
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent.

Elektron nashr. 307 sahifa.
E’lon qilishga 2026-yil 24-oktyabrda ruxsat etildi.



IQTISODIYOT&TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Editorial board:

Salimov Okil Umrzokovich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Abdurakhmanov Kalandar Khodjayevich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Rae Kwon Chung, South Korea, Honorary Professor at TSUE, Nobel Prize Laureate
Osman Mesten, Member of the Turkish Parliament, Head of the Turkey–Uzbekistan Friendship Society
Akhmedov Durbek Kudratillayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Sayfullo Normatovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Abdurakhmanova Gulnora Kalandarovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Kalonov Mukhiddin Bakhriddinovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Siddikova Sadokat Gafforovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogical Sciences
Khudoykulov Sadirdin Karimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Makhmudov Nosir, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Samadov Askarjon Nishonovich, Candidate of Economic Sciences, Professor
Slizovskiy Dmitriy Yegorovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Ikrom Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Eshtayev Alisher Abduganiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khajiyev Bakhtiyor Dushaboyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khakimov Nazar Khakimovich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Musayeva Shoira Azimovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Professor
Ali Konak, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor (Turkey)
Cham Tat Huei, Doctor of Philosophy (PhD), Professor (Malaysia)
Foziljonov Ibrokhimjon Sotvoldikhoja ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Utayev Uktam Choriyevich, Deputy Head of Department, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Ochilov Farkhod, Head of DCEC, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Buzrukkhonov Sarvarkhon Munavvarkhonovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Akhmedov Javokhir Jamolovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences
Tokhirov Jaloliddin Ochil ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Technical Sciences, Senior Lecturer
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Acting Associate Professor
Judi Smetana, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Chrissy Lewis, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Glazova Marina Victorovna, Doctor of Sciences in Economics (Moscow))
Nosirova Nargiza Jamoliddin kizi, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Sevil Piriyeva Karaman, Doctor of Philosophy (PhD) (Turkey)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon ugli, Head of the Department of Scientific Research and Innovations, TSUE
Ochilov Bobur Bakhtiyor ugli, Senior lecturer at TSUI
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Ekspertlar kengashi:
Berkinov Bazarbay, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Po‘latov Baxtiyor Alimovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xalikov Suyun Ravshanovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Rustamov Ilhomiddin, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Hakimov Ziyodulla Ahmadovich, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Kamilova Iroda Xusniddinovna, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)
G‘afurov Doniyor Orifovich, pedagogika fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)
Fayziyev Oybek Raximovich, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Tuxtabayev Jamshid Sharafetdinovich, iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Xamidova Faridaxon Abdulkarim qizi, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Yaxshiboyeva Laylo Abdisattorovna, katta o‘qituvchi
Babayeva Zuhra Yuldashevna, mustaqil tadqiqotchi

Board of Experts:
Berkinov Bazarbay, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Pulatov Bakhtiyor Alimovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khalikov Suyun Ravshanovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Rustamov Ilkhomiddin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khakimov Ziyodulla Akhmadovich, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kamilova Iroda Khusniddinovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics
Gafurov Doniyor Orifovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogy
Fayziyev Oybek Rakhimovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Tukhtabayev Jamshid Sharafetdinovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Khamidova Faridakhon Abdulkarimovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Yakhshiboyeva Laylo Abdisattorovna, Senior Lecturer
Babayeva Zuhra Yuldashevna, Independent Researcher

08.00.01 Iqtisodiyot nazariyasi
08.00.02 Makroiqtisodiyot
08.00.03 Sanoat iqtisodiyoti
08.00.04 Qishloq xo‘jaligi iqtisodiyoti
08.00.05 Xizmat ko‘rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti
08.00.06 Ekonometrika va statistika
08.00.07 Moliya, pul muomalasi va kredit
08.00.08 Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit
08.00.09 Jahon iqtisodiyoti
08.00.10 Demografiya. Mehnat iqtisodiyoti
08.00.11 Marketing
08.00.12 Mintaqaviy iqtisodiyot
08.00.13 Menejment
08.00.14 Iqtisodiyotda axborot tizimlari va texnologiyalari
08.00.15 Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti
08.00.16 Raqamli iqtisodiyot va xalqaro raqamli integratsiya
08.00.17 Turizm va mehmonxona faoliyati

Muassis: “Ma’rifat-print-media” MChJ
Hamkorlarimiz: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, O‘zR Tabiat resurslari vazirligi, O‘zR Bosh prokuraturasi huzuridagi IJQK departamenti.

Jurnalning ilmiyligi:
““Yashil” iqtisodiyot va taraqqiyot” jurnali
O‘zbekiston Respublikasi Oliy ta’lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi Oliy attestatsiya komissiyasi rayosatining 2023-yil 1-apreldagi 336/3-sonli qarori bilan ro‘yxatdan o‘tkazilgan.

MUNDARIJA

INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA QISHLOQ XO‘JALIGINI BARQAROR RIVOJLANTIRISH: YUTUQLAR, MUAMMOLAR VA ISTIQBOLLAR 9
Yunusov Xudoynazar Beknazarovich

XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA IJARA MUNOSABATLARI VA INVESTITSION AKTIVLARNI HISOBGA OLISHNI TAKOMILLASHTIRISH 11
Egamberdiyeva Salima Rayimovna

KORXONA MOLIYAVIY BARQARORLIGINI TA‘MINLASH VA RESURSLARIDAN SAMARALI FOYDALANISH FOYDA KO‘RSATKICHLARINI 2029-YILGACHA PROGNOZI 20
Xasanov Baxodir Akramovich, Maxmudov Azamat Normuradovich, Atamurodov Saidmurod Yaxyoyevich

O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA MOLIYAVIY HISOBOTNING XALQARO STANDARTLARIGA O‘TISH MASALALARI 23
Kurbanov Ziyat Niyazovich

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА И ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИКИ 28
Н. Бердимурат, А. Бердимурат

QISHLOQ XO‘JALIGI KORXONALARIDA AUDITNING XALQARO STANDARTLARI ASOSIDA ISHLAB CHIQARISH XARAJATLARI VA BIOLOGIK AKTIVLAR AUDITINI RISKLARGA YO‘NALTIRILGAN HOLDA TASHKIL ETISH 34
Alikulov Abdimo‘min Ismatovich, Ruzieva Elvira Abdulmitovna, Rakhimova Umida Rabbimovna

CHORVACHILIK KORXONALARI VA AGROKLASTERLARDA BIOLOGIK AKTIVLAR HISOBINI BHXS (IAS) 41 “QISHLOQ XO‘JALIGI” STANDARTI ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH 40
Alikulov A.I., Sayfiyev S. S., Karimov I.Sh.

XO‘JALIK YURITUVCHI SUBYEKTLARDA PUL OQIMLARINING IQTISODIY MOHIYATI, ULARNI TASNIFLASH VA BAHOLASHNING ZARURATI 47
Xasanov Baxodir Akramovich, Maxmudov Azamat Normuradovich, Atamurodov Saidmurod Yaxyoyevich

BALIQCHILIK XO‘JALIKLARIDA AYLANMA KAPITALDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI IQTISODIY TAHLIL QILISH VA BARQAROR RIVOJLANISHNI BOSHQARISH MEXANIZMINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI 50
Fayziyev Oybek Raximovich

CHORVACHILIK BIOLOGIK AKTIVLARI HISOBINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TASHKIL ETISH MUAMMOLARI VA ULARNING YECHIMLARI 57
Menglikulov Baxtiyor Yusupovich

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA AGROSERVISNI INNOVATSION RIVOJLANTIRISHNING IQTISODIY MEXANIZMLARI 63
Mirzayev Kulmamat Djanzakovich

QISHLOQ AHOLISI DAROMADLARINI KO‘PAYTIRISHNING INNOVATSION YO‘NALISHLARI 68
Amaniyazov Rinat Bayniyazovich

MINTAQAVIY BOG‘DORCHILIKDA RESURS VA XARAJATLAR TARKIBINI OPTIMALLASHTIRISH (Samarqand viloyati tumanlari misolida) 74
Akbarov Husan O‘zbekxonovich

SANOAT SOHASIDA INVESTITSION RESURSLARDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH ISTIQBOLLARI 79
Azimova Hulkar Egamberdiyevna

QISHLOQ XO‘JALIGI ISHLAB CHIQARISHINING TEXNOLOGIK VA BIOLOGIK XUSUSIYATLARI HAMDA ULARNING XARAJATLAR HISOBI VA KALKULYATSIYA METODOLOGIYASIGA TA’SIRI 86
Mardonov Mamed Shavkatovich

BARQAROR IQTISODIY O‘SISHNI TA’MINLASHDA INVESTITSIYALAR HAMDA JOZIBADOR INVESTITSION MUHITNING O‘RNI VA AHAMIYATI 89
Raxmatov Jonibek Ismoil o‘g‘li

MUNDARIJA СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS

MUNDARIJA СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS

SAMARQAND VILOYATIDA MAISHIY XIZMATLARNI RIVOJANTIRISH ASOSIDA KAMBAG‘ALLIKNI QISQARTIRISHGA OID TAVSIYALAR 96
Navruzbek Azimjonovich Rajabov

MAMLAKATIMIZDA AHOLINI KAMBAG‘ALLIK DARAJASINING TAHLILI VA KAMBAG‘ALLIKNI KAMAYTIRISHNING IQTISODIY IMKONIYATLARI 99
Saparov Murod Irgashovich

O‘ZBEKISTONDA SAVDO VA ELEKTRON SAVDO XIZMATLARI TARAQQIYOTINING ILMIY ASOSLARI VA RAQAMLI IQTISODIYOTGA MOS RIVOJLANISH XUSUSIYATLARI 102
Jurakulov Shoxrux Baxtiyorovich

O‘ZBEKISTONDA CHORVACHILIK TARMOG‘INING IQTISODIY SAMARADORLIGINI OSHIRISH OMILLARI VA RIVOJLANISH TENDENSIYALARI 108
Eshanqulov Sirojiddin Xakimovich

INNOVATSION AGROTEXNIK TADBIRLAR (XOMTOK VA BARG SONINI BOSHQARISH) ASOSIDA MAYIZBOP UZUMCHILIKDA BARQAROR HOSILDORLIKNI TA’MINLASH YO‘LLARI 114
Abdurasulov Otabek Abdurasul o‘g‘li, Mahmudova Fotima Erkin qizi

ASALARICHILIK XO‘JALIKLARIDA AKTIVLAR HISOBINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH 117
Ishturdiev Hasan Abdugapparovich

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ БИОЛОГИЧЕСКОВ АКТИВОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 121
Изатиллаева Комила, Эшмурадов Улугбек Ташмуратович

AGROKLASTERLARDA TOVAR-MODDIY QIYMATLIKLAR HISOBINI TAKOMILLASHTIRISHNING USLUBIY YO‘NALISHLARI 128
Raximova Umida Rabbimovna, Vahobov Diyor Husan o‘g‘li, Mardonova Parizoda Ziyodullayevna, Djuraqulov Sherali Abdullayevich

O‘ZBEKISTON KIMYO SANOATI KORXONALARI DIVERSIFIKATSIYALASHUVI ASOSLARI 133
Razikov Otabek Rustamovich

QISHLOQ XO‘JALIGI KORXONALARIDA TOVAR-MODDIY ZAHIRALARNING IQTISODIY MOHIYATI VA ULARNI HISOBGA OLISHNI TAKOMILLASHTIRISH 137
Raximova Umida Rabbimovna, Qodirberganova Tabassum Ro‘zimboy qizi, Xazratqulov Firdavs Firuzovich, Qadamboyev Mirxandbek Xamidjon o‘g‘li

LIMON MEVASINING SHIFOBAXSH XUSUSIYATLARI HAQIDA BA’ZI TUZUKLAR 140
N.Mamatkulov, Ochilova Marg‘uba

KICHIK BIZNESNI EKSPORTGA OLIB CHIQISH: AMALIY STRATEGIYALAR VA HAYOTIY TAJRIBALAR 143
R. T. Qudratov, A. X. Sodiqov

FERMER XO‘JALIKLARIDA SOTISH JARAYONLARI HISOBI VA AUDITNI TAKOMILLASHTIRISH 147
Ruziyeva Dilafruz Faxridinovna, Abdunazarova Sevinch

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA INNOVATSION TURISTIK XIZMATLARNI RIVOJLANTIRISHGA TA’SIR ETUVCHI OMILLAR 154
Tleumuratov Baxadir Genjemuratovich

XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARIDA BIZNES-JARAYONLARNI AVTOMATLASHTIRISH VA OPTIMALLASHTIRISHNING IQTISODIY MEXANIZMLARI 159
Berdiyev Nazirjon Abduvoseyevich

G‘ALLA YETISHTIRISHDA ISHLAB CHIQARISH XARAJATLARI HISOBI VA MAHSULOT TANNARXINI HISOBLASHNING HOZIRGI HOLATI 165
Sh.X. Yuldashev, S.S. Nematilloyev

RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARIDA IQTISODIY SAMARADORLIKNI OSHIRISH MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH 171
Berdiyev Nazirjon Abduvoseyevich

YASHIL IQTISODIYOT SHAROTIDA OZBEKISTONDA ISHSIZLARGA YANGI ISH ORINLARINI YARATISH 177
Nazarova M.Sh., Berdikulov Ravshan, Nematullaev Ozodbek, Xasanov Rizo

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА НА ОСНОВЕ ИНВЕСТИЦИЙ, ИННОВАЦИЙ И ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 181
Шадиева Гулнора Мардиевна

KAMBAG‘ALLIK DARAJASINI QISQARISHIGA XIZMAT KO‘RSATISH SOHASI TA’SIRINI TASHKILIY-IQTISODIY MEXANIZMLARI 185
Saparov Murod Irgashovich

SUT CHORVACHILIGIDA MAHSULOT TANNARXINI OMILLI VA MARJINAL TAHLIL QILISH USLUBIYATINI TAKOMILLASHTIRISH 189
Abduganieva Dildora Bobir qizi, Alikulov Abdimo‘min Ismatovich

ASALARICHILIK XO‘JALIKLARIDA TA’MINOT JARAYONI HISOBINING HOZIRGI HOLATI VA UNI TAKOMILLASHTIRISH YO‘NALISHLARI 195
Ishturdiev Xasan Abdigapparovich

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA XIZMATLAR SOHASINI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI 200
Ochilova Mohigul Toshtemir qizi

ПИЩЕВЫЕ ОТХОДЫ И СТРАТЕГИИ БОРЬБЫ С НИМИ 214
Казакова Зулайхо Салахиддиновна, Хотамова Юлдуз Юнусжоновна, Авалбаева Самира Кахрамон кизи, Ахророва Малохат Аброр кизи

AGROKLASTERLARDA TOVAR-MODDIY QIYMATLIKLAR BO‘YICHA ICHKI NAZORAT VA AUDITNI TAKOMILLASHTIRISH 221
Raximova Umida Rabbimovna, Jumaniyazova Munisa Jamoliddin qizi, Xoliqberdiyev Firdavs Ilhamovich, Nafasov Og‘abek Bobirjon o‘g‘li

KORXONALARDA TOVAR-MODDIY ZAXIRALARI TANNARXINI IAS 2 STANDARTI BO‘YICHA SHAKLLANTIRISH VA UNING AUDITORLIK TAHLILI 225
To‘xtayev Zafar Mamatqulovich, Omonov Sindorbek G‘ayrat o‘g‘li, Abdusalomov Jasurbek Abdukarim o‘g‘li

XO‘JALIK YURITUVCHI SUBYEKTLARDA ASOSIY VOSITALARNI TAN OLISH, ULARNI BUXGALTERIYA HISOBIDA BAHOLASH VA AMORTIZATSIYA USULLARI: XALQARO VA O‘ZBEKISTON YONDASHUVLARINING QIYOSIY TAHLILI 229
Azzamova Dinora Xolmumin qizi

O‘ZBEKISTONDA BUXGALTERIYA HISOBINI XALQARO STANDARTLARGA UYG‘UNLASHTIRISH SHAROITIDA XARAJATLAR HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH 232
X. Axmedov, S. Karimov, M. Raxmonova, G. B. Narziyeva

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА 237
Р. С. Макашева, А. Бердимурат, Азизова София, Акимова Милан

ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ И РЕБРЕНДИНГ КАК ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ УЗБЕКИСТАНА 242
Шадиева Гулнора Мардиевна

SAMARQAND VILOYATI MEVA-SABZAVOTCHILIK TARMOG‘IDA KLASTER TIZIMINING IQTISODIY SAMARADORLIGINI BAHOLASH VA UNI OSHIRISH YO‘LLARI 246
Roziyeva Gulhayo Choriyevna

PAXTA YETISHTIRISHDA INNOVATSION AGROTEXNOLOGIYALARNI JORIY ETISHNING IQTISODIY MOHIYATI 254
Z.N.Ishniyazov

O‘ZBEKISTON QISHLOQ XO‘JALIGI KORXONALARIDA XARAJATLAR HISOBINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH 257
G. B. Narziyeva, Baxriddinov Samandar, Jumayev Azamat

O‘ZBEKISTONNING JAHON SAVDO TASHKILOTIGA A’ZO BO‘LISHI VA MILLIY IQTISODIY ISLOHOTLAR: IMKONIYATLAR, XATARLAR VA STRATEGIK MOSLASHUV 262
Kazakova Zulayho Salaxiddinovna, Yaxshiliqov Jo‘raqul Rahmiddin o‘g‘li, Napasov Aslonbek Asqar o‘g‘li

QISHLOQ XO‘JALIGIDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNI JORIY ETISHNING IQTISODIY SAMARADORLIGI VA BARQAROR RIVOJLANISHGA TA’SIRI 267
Ruziyeva Dilafruz Faxridinovna, Tursunov Samad Dilshod o‘g‘li, Tog‘aymurodov Sorbon Suhrob o‘g‘li, Eshqulov Murodjon O‘tamurod o‘g‘li

MUNDARIJA СОДЕРЖАНИЕ CONTENTS

FAOL TADBIRKORLIKNI DAVLAT TOMONIDAN QO‘LLAB-QUVVATLASH MEXANIZMINING ASOSLARI 274
Baxtiyorov Mexro‘zxon Baxtiyorovich, Salamov Ibroxim

УЧЕТ И ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИКИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ 279
Бердимурат Н., Сапарбай А., Қырықбай Қ.

СИСТЕМА НАЛОГОВ И СБОРОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ И ВЕКТОР РАЗВИТИЯ 286
Бахтиярова Севинчой Абдиязовна, Султонбоева Севинчой Азизбековна

AKVAKULTURA: TABIIY-IQLIM SHAROITLAR, BALIQ YETISHTIRISH USULLARI VA OZIQ-OVQAT XAVFSIZLIGI 289
Urdushev Xamrakul, Rabbimova Parvina Askar qizi

БИОЛОГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА 293
Кураленко Алина, Эшмурадов У.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 298
Туякбаева Жазира, Таженова Хурлиман, Ш. Юлдашев

QISHLOQ XO‘JALIGI KORXONALARIDA JAVOBGARLIK MARKAZLARI SEGMENTAR HISOBOTLARINING XUSUSIYATLARI 301
Alikulov G‘olib Abdimuminovich

RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA XIZMAT KO‘RSATISH KORXONALARIDA IQTISODIY SAMARADORLIKNI OSHIRISH MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH

Berdiyev Nazirjon Abduvoseyevich
Mustaqil tadqiqotchi

Annotatsiya: Maqolada raqamli transformatsiya sharoitida xizmat ko‘rsatish korxonalarida iqtisodiy samaradorlikni oshirishning ikki o‘zaro bog‘liq yo‘nalishi — xarajatlarni optimallashtirish va daromadlarni ko‘paytirish mexanizmlari tahlil qilinadi. Birinchi yo‘nalishda biznes-jarayonlar reinjiniringi, elektron hujjat aylanishi, ERP/CRM integratsiyasi, bulutli texnologiyalar va RPA ning iqtisodiy ta’siri, ikkinchi yo‘nalishda omnichannel modeli, Big Data asosidagi mikro-segmentlash, sun’iy intellekt va chat-botlar, dinamik narx belgilash hamda CAC va LTV nisbati yoritiladi. ROI, mehnat unumdorligi, TCO va LTV : CAC mezonlaridan iborat baholash tizimi hamda bosqichma-bosqich amaliy tavsiyalar taklif etiladi.

Kalit so‘zlar: raqamli transformatsiya, iqtisodiy samaradorlik, xizmat ko‘rsatish korxonalari, omnichannel, Big Data, dinamik narx belgilash, CAC, LTV, ROI.

Abstract: The article analyses two interrelated directions of raising economic efficiency in service enterprises under digital transformation: cost optimization and revenue growth mechanisms. The first covers business process reengineering, electronic document management, ERP/CRM integration, cloud technologies and RPA; the second covers the omnichannel model, Big Data micro-segmentation, artificial intelligence and chatbots, dynamic pricing and the CAC to LTV ratio. An evaluation system based on ROI, labour productivity, TCO and LTV : CAC criteria and step-by-step practical recommendations are proposed.

Key words: digital transformation, economic efficiency, service enterprises, omnichannel, Big Data, dynamic pricing, CAC, LTV, ROI.

Аннотация: В статье анализируются два взаимосвязанных направления повышения экономической эффективности предприятий сферы услуг в условиях цифровой трансформации: механизмы оптимизации затрат и роста доходов. Первое включает реинжиниринг бизнес-процессов, электронный документооборот, интеграцию ERP/CRM, облачные технологии и RPA; второе — омниканальную модель, микросегментацию на основе Big Data, искусственный интеллект и чат-боты, динамическое ценообразование и соотношение CAC и LTV. Предложены система оценки на основе ROI, производительности труда, TCO и LTV : CAC, а также поэтапные практические рекомендации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, экономическая эффективность, предприятия сферы услуг, омниканальность, Big Data, динамическое ценообразование, CAC, LTV, ROI.

KIRISH

Bugungi kunda global iqtisodiyotda va, xususan, O‘zbekistonda raqamli transformatsiya xizmat ko‘rsatish sohasining rivojlanish tendensiyalarini belgilovchi bosh omilga aylandi. «Raqamli O‘zbekiston — 2030» strategiyasi [1] va iqtisodiyot tarmoqlarini raqamlashtirishga oid chora-tadbirlar xizmat ko‘rsatish korxonalari oldiga yangi vazifalarni qo‘ymoqda. An’anaviy boshqaruv va operatsion mexanizmlar yuqori tranzaksiya xarajatlari, axborot almashinuvining sekinligi va mijozlar bilan aloqaning chiziqliligi kabi kamchiliklarga ega. Shu sababli raqamli transformatsiya sharoitida iqtisodiy samaradorlikni oshirish zamonaviy kompyuter texnologiyalaridan foydalanish bilan cheklanmaydi: u korxonaning moliya, marketing, operatsiyalar va inson resurslarini boshqarish tizimlarini raqamli algoritmlar asosida tubdan takomillashtirishni nazarda tutadi.

Tadqiqotning ilmiy farazi shundan iboratki, iqtisodiy samaradorlik ikki tomonlama shakllanadi: xarajat tomonida — jarayonlarni avtomatlashtirish va optimallashtirish, daromad tomonida — mijozlar bilan ishlash tizimini raqamlashtirish orqali. Maqsad — shu ikki yo‘nalishdagi mexanizmlarni tizimlashtirish va ularning samaradorligini baholash mezonlarini asoslash. Vazifalar: raqamli reinjiniring va xarajatlarni kamaytirish mexanizmlarini ko‘rib chiqish; omnichannel, Big Data, sun’iy intellekt va dinamik narx belgilashning daromadga ta’sirini tahlil qilish; ROI, mehnat unumdorligi, TCO va LTV mezonlari asosida baholash yondashuvini taklif etish; amaliy tavsiyalar ishlab chiqish.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Raqamli transformatsiyaning xarajat tomoni biznes-jarayonlar reinjiniringi nazariyasiga tayanadi: M. Hammer va J. Champy jarayonlarni tubdan qayta loyihalash zarurligini asoslagan [2], E. Brynjolfsson va A. McAfee esa raqamli texnologiyalar iqtisodiy o‘sish va mehnat mazmunini o‘zgartiruvchi omil ekanini ko‘rsatgan [5]. Tranzaksiya xarajatlari nazariyasida R. Coase korxonaning mavjudligini bozordan foydalanish xarajatlari bilan izohlagan [7], O. Williamson esa ularni tashkiliy tuzilma tanlovi bilan bog‘lagan [6]. Bulutli hisoblashning xizmat modellari (SaaS, IaaS, PaaS) va elastiklik belgilari NIST ta’rifida berilgan [8]; RPA bo‘yicha amaliy tajriba uni mavjud tizimlarni o‘zgartirmasdan takrorlanuvchi ishlarni bajaradigan vosita sifatida tavsiflaydi [9].

Daromad tomoni marketing va mijozlar bilan munosabatlar nazariyasiga asoslanadi. Ph. Kotler va K. Keller mijozni jalb qilish va saqlab qolish iqtisodini marketing boshqaruvining markaziy masalasi sifatida ko‘radi [3]; F. Reichheld va W. Sasser mijozlar oqib ketishining biroz kamayishi ham foydani sezilarli oshirishini ko‘rsatgan [10]. Omnichannel yondashuvi kanallar va aloqa nuqtalarini mijoz tajribasini optimallashtirish maqsadida birgalikda boshqarish sifatida ta’riflanadi [11]; T. Davenport katta ma’lumotlar tahlilining amaliy imkoniyatlarini yoritgan [4]; mijozning umrbodlik qiymati yondashuvi S. Gupta va hammualliflar ishlarida asoslangan [12]; dinamik narx belgilash esa daromadlarni boshqarish (revenue management) nazariyasining bir qismi sifatida ishlab chiqilgan [13].

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqotda tizimli va qiyosiy tahlil hamda iqtisodiy-mantiqiy modellashtirish usullaridan foydalanildi. Maqolada keltirilgan miqdoriy ko‘rsatkichlar (tranzaksiya xarajatlarining 60–70% kamayishi, qaror tezligining 3 barobar oshishi, IT-byudjetning 30–50% tejalishi, mijozlar oqib ketishining 25–30% kamayishi, konversiyaning 15–20% ga yetishi, tushumning 10–15% oshishi va boshqalar) xizmat ko‘rsatish korxonalari amaliyotidagi indikativ (taxminiy) ko‘rsatkichlar bo‘lib, muayyan korxona sharoitida alohida tekshirilishi lozim; hisob-kitob misollari shartli xarakterga ega.

TAHLIL VA NATIJALAR

An’anaviy xizmat ko‘rsatish tizimi funksional iyerarxiyaga asoslangan bo‘lib, axborotning bo‘limlararo chiziqli harakati sababli sekin ishlaydi. Axborot-kommunikatsiya texnologiyalari (AKT) bu jarayonlarni parallel va tarmoqlangan raqamli ekotizimga aylantirish uchun asos bo‘ladi. Raqamli reinjiniring shunchaki mavjud funksiyalarni kompyuterlashtirish emas, balki qiymat yaratish zanjirini (value chain) yangitdan loyihalashdir va uchta tamoyilga tayanadi: jarayonlarni markazlashtirish va integratsiya qilish (moliya, xaridlar, savdo va xizmat ko‘rsatish o‘rtasidagi funksional to‘siqlarni yo‘qotish); inson omilining salbiy ta’sirini kamaytirish (subyektiv xatolar va byurokratik to‘siqlarni bartaraf etish, shaffoflikni ta’minlash); ma’lumotlarga asoslangan boshqaruv (real vaqt rejimida yig‘iladigan ma’lumotlar tahliliga tayangan qarorlar). Amaliyotda korxona (bank, logistika, sug‘urta kompaniyasi yoki turistik agentlik) barcha ichki operatsiyalarini raqamli xaritalaydi (process mapping), qo‘shimcha qiymat yaratmaydigan oraliq bosqichlar — hujjatlarni qayta tekshirish, ko‘p bosqichli tasdiqlashlar — qisqartiriladi; natijada tashkiliy tuzilma ixchamlashadi va tashqi muhit o‘zgarishlariga moslashuvchanlik (agility) ortadi.

Elektron hujjat aylanishi va raqamli identifikatsiya tizimlari xarajatlarni uch yo‘nalishda kamaytiradi:

- moddiy resurslarni tejash — qog‘oz, bosma uskunalar, tonerlar va kuryerlik xizmatlariga sarflanadigan to‘g‘ridan-to‘g‘ri xarajatlar deyarli nolga tushadi;
- vaqt resurslarini optimallashtirish — shartnomalarni kelishish va imzolash vaqti kunlardan daqiqalarga qisqarib, aylanma mablag‘larning aylanish tezligi oshadi;
- tranzaksiya xarajatlarini minimallashtirish — Coase va Williamson nazariyasiga ko‘ra [6, 7], ma’lumot qidirish, hamkor ishonchliligini tekshirish va shartnoma ijrosini nazorat qilish xarajatlari raqamli platformalar va elektron reytinglar orqali 60–70% gacha kamayishi mumkin.

Natijada tranzaksiya tannarxi (cost per transaction) pasayadi: masalan, bank yoki sug‘urta sohasida filialda xizmat olish tannarxi shartli ravishda 10–15 birlik bo‘lsa, mobil ilova yoki veb-portalda u 0,5–1 birlikdan oshmaydi. Bu xizmat narxini raqobatbardosh darajaga tushirish yoki rentabellikni oshirish imkonini beradi.

Korxonaning iqtisodiy barqarorligi uning ichki imkoniyatlari (resurslar, infratuzilma, xodimlar) va tashqi bozor (mijozlar, talab, raqobatchilar) mutanosibligiga bog‘liq. Bunga ERP (korxona resurslarini rejalashtirish) va CRM (mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish) tizimlarini yagona API va ma’lumotlar bazasi orqali integratsiyalash bilan erishiladi. Alohida ishlaganda ular «axborot orolchalari»ni (information silos) hosil qiladi: savdo bo‘limi ombordagi va moliyadagi real holatni bilmaydi, moliya bo‘limi esa kutilayotgan sotuvlarni prognoz qila olmaydi. Integratsiya yagona axborot makonini (single source of truth) yaratadi: mijoz CRM orqali buyurtma bergan zahoti ERP unga ketadigan resurslarni, moliya hisobotlarini, logistika zanjirini va ishchi kuchini avtomatik hisoblaydi; rahbariyat dashboard orqali real holatni ko‘rib, qaror qabul qilish tezligini kamida 3 barobar oshiradi; CRM buyurtmalari tendensiyasi ERP ga o‘tib, zaxiralarni «aynan vaqtida» (just-in-time) konsepsiyasi asosida ortiqcha xarajatsiz xarid qilish imkonini beradi.

An’anaviy IT-infratuzilma (shaxsiy serverlar, ma’lumotlar markazi, litsenziyalar, sovutish tizimlari, muhandislar shtati) katta kapital xarajatlarni (CAPEX) talab qilib, aylanma mablag‘larni muzlatadi. Bulutli modellarda [8] infratuzilma ijaraga olinadi va yirik investitsiya oylik yoki yillik operatsion xarajatlarga (OPEX) aylanadi; mavsumiy yuklamada quvvat soniyalarda oshiriladi va faqat ishlatilgan hajm uchun to‘lanadi (pay-as-you-go); serverlarni saqlash, elektr energiyasi va litsenziyalarni yangilash xarajatlari provayder zimmasiga o‘tishi hisobiga IT-byudjet 30–50% gacha tejalishi mumkin. Bu mexanizm kichik va o‘rta korxonalarga yirik korporatsiyalar darajasidagi vositalardan arzon foydalanish imkonini berib, raqobat muhitini tenglashtiradi.

Xodimlar ish vaqtining qariyb 40–50% qismi monoton vazifalarga (ma’lumotlarni ko‘chirish, standart shartnomalarni to‘ldirish, oddiy hisobotlar tuzish) sarflanadi. RPA foydalanuvchi interfeysi darajasida bu harakatlarni takrorlovchi «raqamli ishchilar» yaratadi [9]: ular 24/7/365 rejimida ishlaydi, belgilangan algoritm doirasida xatosiz (zero error rate) bajaradi, xodimlarni esa murakkab muzokaralar, yangi xizmatlarni loyihalash va nostandart muammolarni hal qilishga (high-value tasks) yo‘naltiradi; natijada bir xodimga to‘g‘ri keladigan daromad oshadi.

Xizmat ko‘rsatish iqtisodiyotida daromadni oshirish mijozlar oqimini barqaror saqlash va sodiqlikni (loyalty) ta’minlash bilan bog‘liq. Bir-biridan ajralgan kanallar (multichannel) raqobatbardoshlikni ta’minlay olmaydi; marketing tizimi omnichannel modeliga — barcha sotuv va muloqot kanallarini (veb-sayt, mobil ilova, ijtimoiy tarmoqlar, messenjerlar, koll-markaz, jismoniy ofislar) yagona axborot platformasiga birlashtirishga — asoslanishi kerak [11]. Bunda mijoz, masalan, Telegram-botda boshlagan muloqotini mobil ilovada yoki ofisda tarixi va ma’lumotlarini yo‘qotmagan holda davom ettiradi. Modelning asosiy iqtisodiy samarasi mijozlar oqib ketish koeffitsiyentining (churn rate) kamayishidir:

Churn Rate = (Davr davomida yo‘qotilgan mijozlar soni / Davr boshidagi mijozlar soni) × 100% (1)

Kotler va Keller yangi mijozni jalb qilish mavjudini saqlab qolishdan sezilarli qimmat ekanini ta’kidlaydi [3] (amaliyotda bu farq odatda 5–7 barobar deb baholanadi); Reichheld va Sasser esa saqlab qolish darajasining oz miqdorda oshishi ham foydani sezilarli ko‘paytirishini ko‘rsatgan [10]. Omnichannel muloqotdagi uzilishlarni (friction points) yo‘qotib, mijozga qulay vaqtda va kanalda xizmat olish imkonini beradi; indikativ hisobda bu churn rate’ni 25–30% ga kamaytirib, bazaviy daromadlar barqarorligini ta’minlaydi.

Ommaviy marketing davri o‘tib bormoqda. Xizmat ko‘rsatish korxonalari mijozlarning tranzaksiyalari, qiziqishlari, mobil ilovadagi harakatlari, xarid chastotasi va ijtimoiy-demografik xususiyatlariga oid katta hajmdagi ma’lumotlarni (Big Data) to‘playdi [4]. Mikrosegmentlash algoritmlari (RFM — recency, frequency, monetary tahlili yoki klasterlash) mijozlarni yosh yoki jins bo‘yicha emas, real xulq-atvori, moliyaviy imkoniyati va ehtiyojlari bo‘yicha kichik guruhlarga ajratadi. Bu bashoratli takliflar (predictive offers) yaratish imkonini beradi:

- ehtiyojni oldindan aniqlash — mashinali o‘rganish algoritmlari mijozning o‘tmishdagi harakatlariga qarab yaqin kunlarda qaysi xizmatga (masalan, tibbiyotda takroriy ko‘rik, logistikada yangi yuk tashish) ehtiyoj tug‘ilishini bashorat qiladi va shaxsiy taklif yuboradi;
- konversiyani oshirish — ommaviy reklamaning konversiyasi 1–2% atrofida bo‘lsa, Big Data tahliliga asoslangan shaxsiylashtirilgan takliflarda u 15–20% gacha yetishi mumkin;
- sodiq mijozlarga qiziqishiga mos qo‘shimcha va qimmatroq xizmatlarni tizimli taklif etish o‘rtacha chek (average ticket) va har bir mijozdan olinadigan foydani oshiradi.

Xizmat ko‘rsatishda samaradorlik bevosita javob berish tezligiga (response time) bog‘liq: zamonaviy mijoz javobni daqiqalar yoki soniyalar ichida kutadi. Tabiiy tilni qayta ishlashga (NLP/LLM) asoslangan aqlli chat-botlar uch yo‘nalishda iqtisodiy ta’sir beradi:

- murojaatlarni to‘liq qamrab olish — minglab mijoz bilan bir vaqtda muloqot qilib, «band liniya» va uzoq navbatlarni yo‘qotadi, potensial mijozlarning raqobatchilarga o‘tishining oldini oladi;
- birinchi darajali so‘rovlarni avtomatlashtirish — standart savollarning (tariflar, manzillar, ish vaqti, ariza holati) indikativ hisobda 80 % gacha qismi operatorsiz hal etilib, koll-markaz xarajatlari kamayadi;
- «tungi sotuvlar» (24/7 sales engine) — ish vaqtidan keyin kelgan so‘rovlar qayta ishlanib, arizalar rasmiylashtiriladi; bu ilgari boy berilgan tungi va dam olish kunlaridagi daromadning 10–15 % qismini o‘zlashtirish imkonini beradi.

Xizmatlarni omborda saqlab bo‘lmaydi (perishability): bugun sotilmagan mehmonxona xonasi, kinoteatrdagi bo‘sh o‘rindiq yoki transportning bo‘sh sig‘imi ertaga qiymatini yo‘qotadi va boy berilgan imkoniyat xarajatiga (opportunity cost) aylanadi. Dinamik narx belgilash (dynamic pricing) — algoritmlar va sun’iy intellekt yordamida xizmat narxini real vaqtda talab va taklif, raqobatchilar narxi, mavsumiylik, hafta kuni va kun vaqtiga qarab avtomatik o‘zgartirish tizimi bo‘lib, daromadlarni boshqarish nazariyasiga tayanadi [13]. U ikki yo‘nalishda ishlaydi: talab keskin oshgan davrda (mavsum cho‘qqisi, bayramlar, yirik tadbirlar) narxni ko‘tarib, har bir xizmatdan maksimal marja olish (yield management); talab pasaygan davrda narxni tushirib, narxga sezgir segmentni jalb qilish, doimiy xarajatlarni qoplash va bo‘sh turib qolish zararini kamaytirish. Transport, logistika, mehmondoshlik va turizmda bu tizim qo‘shimcha resurs sarflamasdan tushumni 10–15 % ga oshirishi mumkin; biroq natija bozor tuzilishiga bog‘liq bo‘lib, pilot sinovda tekshirilishi, narx o‘zgarishlarining shaffofligi esa mijozlar ishonchi nuqtayi nazaridan hisobga olinishi lozim.

Raqamli marketingning iqtisodiy barqarorligini baholash va budjetni to‘g‘ri taqsimlash uchun ikki ko‘rsatkich birga tahlil qilinadi. CAC (customer acquisition cost) — bitta yangi mijozni jalb qilishning o‘rtacha xarajati:

CAC = Marketing va sotuvga umumiy xarajatlar / Jalb qilingan yangi mijozlar soni (2)

LTV (lifetime value) esa mijoz korxona bilan hamkorlik qilgan butun davr mobaynida keltiradigan umumiy tushum yoki sof foydani ifodalaydi [12]:

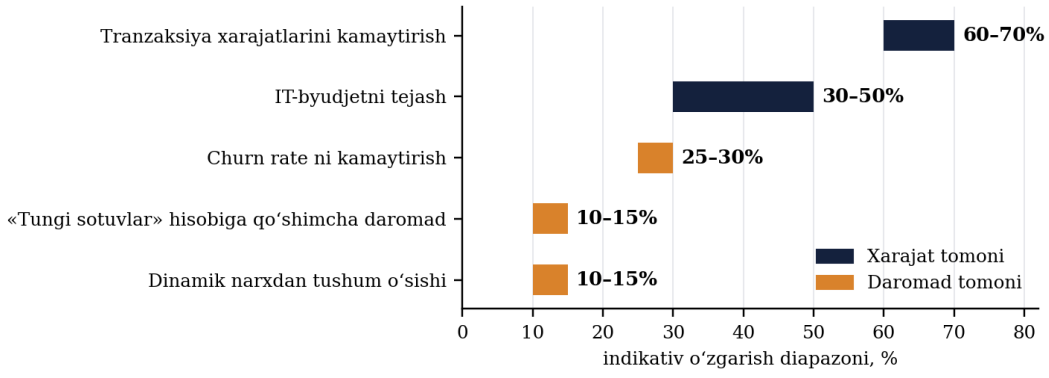
LTV = O‘rtacha chek × Xaridlar chastotasi × Mijozning korxonada qolish davri (3)

Shartli misol: marketing va sotuvga 60 mln so‘m sarflanib, 500 ta yangi mijoz jalb qilinsa, CAC = 60 000 000 / 500 = 120 000 so‘m; o‘rtacha chek 60 000 so‘m, yiliga 3 marta xarid va 2 yillik hamkorlikda LTV = 60 000 × 3 × 2 = 360 000 so‘m, ya’ni LTV : CAC = 3 : 1. Nisbatning talqini 1-jadvalda berilgan; 3 : 1 va 5 : 1 chegaralari amaliyotda keng qo‘llaniladigan evristik mezonlar bo‘lib, tarmoq va marja darajasiga qarab aniqlashtiriladi (LTV foyda asosida hisoblanganda baho aniqroq bo‘ladi) (1-jadval).

1-jadval. LTV : CAC nisbatining iqtisodiy talqini[1]

LTV : CAC	Talqin	Boshqaruv qarori
< 1 : 1	Korxona zarar ko‘rmoqda: mijozni jalb qilish xarajati undan keladigan foydadan yuqori	Marketing strategiyasini zudlik bilan qayta ko‘rish
≈ 3 : 1	Iqtisodiy muvozanat: mexanizmlar barqaror ishlaydi, o‘sish sur’ati sog‘lom	Mavjud strategiyani saqlash va masshtablash
> 5 : 1	Marketingga yetarli mablag‘ sarflanmayapti, bozor ulushi boy berilishi mumkin	Marketing investitsiyasini oshirish

Kontekstli reklama, SEO va maqsadli SMM an’anaviy reklamadan (TV, radio, tashqi bannerlar) farqli o‘laroq har bir mijozning harakatini (klik, ko‘rish, ariza, xarid) aniq o‘lchash va optimallashtirish imkonini bergani uchun CAC ni pasaytiradi, omnichannel esa LTV hajmini oshiradi. Ko‘rib chiqilgan mexanizmlarning indikativ samara diapazonlari 1-rasmda umumlashtirilgan (1-rasm).



1-rasm. Xarajat va daromad mexanizmlarining indikativ samara diapazonlari[2]

Raqamli transformatsiya loyihalarining muvaffaqiyatini baholash uchun aniq iqtisodiy mezonlar va KPI tizimi qo‘llanilishi shart; aks holda raqamlashtirish korxonani foydasiz xarajatlarga yetaklashi mumkin. Investitsiyalarning qaytishi (ROI) raqamlashtirishga kiritilgan har bir so‘m o‘zini qanchalik oqlaganini ko‘rsatadi:

1 Manba: Muallif ishlanmasi.
2 Manba: muallif umumlashtirishi.

ROI = (Sof foyda − Loyiha xarajatlari) / Loyiha xarajatlari × 100% (4)

Bu yerda sof foyda — raqamlashtirishdan olingan foyda yoki tejalgan mablag‘. Xizmat ko‘rsatish korxonalarida muvaffaqiyatli integratsiyalashgan ERP/CRM loyihalari odatda dastlabki 12–18 oy ichida ijobiy ROI bera boshlaydi. Mehnat unumdorligi bir xodimga to‘g‘ri keladigan xizmat hajmi yoki daromad (revenue per employee) orqali baholanadi: jarayonlar optimallashganda xodimlar soni oshmagan holda o‘tkazuvchanlik (capacity) 2–3 barobar ortishi mumkin. TCO (egalik qilishning umumiy qiymati) texnologiyaning butun hayotiy sikli — saqlash, yangilash, xavfsizlikni ta’minlash, xodimlarni o‘qitish — davomidagi barcha bevosita va yashirin xarajatlarni baholaydi [14]; bulutli texnologiyalar TCOni pasaytirishi bilan iqtisodiy jihatdan jozibador. Asosiy mezonlar 2-jadvalda umumlashtirilgan (2-jadval).

2-jadval. Iqtisodiy samaradorlikni baholovchi asosiy ko‘rsatkichlar[3]

Ko‘rsatkich	Mohiyati	Qaysi tomonni baholaydi
ROI	Investitsiyaning qaytishi, %	Loyihaning umumiy samaradorligi
Mehnat unumdorligi	Bir xodimga daromad va o‘tkazuvchanlik	Xarajat tomoni
TCO	Egalik qilishning umumiy qiymati	Xarajat tomoni
Churn rate	Mijozlar oqib ketish koeffitsiyenti	Daromad tomoni
CAC va LTV	Mijoz jalb qilish xarajati va umrbodlik qiymati	Daromad tomoni (LTV : CAC)

XULOSA VA TAKLIFLAR

Raqamli transformatsiya sharoitida xizmat ko‘rsatish korxonalarida iqtisodiy samaradorlikni oshirish shunchaki alohida dasturiy ta’minotlarni sotib olish emas, balki ularni korxonaning yagona iqtisodiy mexanizmiga integratsiya qilishdir. AKT, ERP, CRM, RPA, Big Data va AI texnologiyalari tizimli joriy etilganda tranzaksiya xarajatlarini 60–70 % gacha kamaytirish, boshqaruv qarorlarini 3 barobargacha tezlashtirish va daromadlarni 10–15 % ga oshirish imkoni yuzaga keladi (indikativ baho). Tadqiqot asosida quyidagi bosqichma-bosqich tavsiyalar taklif etiladi:

- Kompleks raqamli va operatsion audit — raqamlashtirishni boshlashdan avval samarasiz jarayonlar, vaqt yo‘qotishlari va «axborot orolchalari»ni xaritalash va aniqlash;
- Kadrlar kapitali va raqamli madaniyatga investitsiya — raqamli infratuzilmani boshqara oladigan, ma’lumotlar tahlili (data literacy) asosida ishlaydigan xodimlarni tayyorlash;
- Bosqichma-bosqich integratsiyalashgan ekotizim — dastlab ichki operatsiyalarni tartibga solish va xarajatlarni qisqartirish (ERP/CRM/RPA), so‘ngra tashqi marketing va daromad tizimlarini (omnichannel, dinamik narx, AI va Big Data) joriy etish;
- Kiberxavfsizlik va ma’lumotlar himoyasi — mijozlarning shaxsiy va moliyaviy ma’lumotlarini xavfsiz saqlab, raqamli obro‘ni asrash va risklarni kamaytirish.

Keyingi tadqiqotlarda taklif etilgan indikativ ko‘rsatkichlarni O‘zbekiston xizmat ko‘rsatish korxonalari bo‘yicha empirik ma’lumotlar asosida tekshirish maqsadga muvofiq.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 5-oktabrdagi PF-6079-son Farmoni «“Raqamli O‘zbekiston — 2030” strategiyasini tasdiqlash va uni samarali amalga oshirish chora-tadbirlari to‘g‘risida». – lex.uz.
2. Hammer M., Champy J. *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. – New York: HarperBusiness, 1993.
3. Kotler P., Keller K. L. *Marketing Management*. 15th ed. – Harlow: Pearson, 2016.
4. Davenport T. H. *Big Data at Work: Dispelling the Myths, Uncovering the Opportunities*. – Boston: Harvard Business Review Press, 2014.
5. Brynjolfsson E., McAfee A. *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. – New York: W. W. Norton & Company, 2014.
6. Williamson O. E. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach // *American Journal of Sociology*. – 1981. – Vol. 87, No. 3. – P. 548–577.
7. Coase R. H. The Nature of the Firm // *Economica*. – 1937. – Vol. 4, No. 16. – P. 386–405.
8. Mell P., Grance T. *The NIST Definition of Cloud Computing: NIST Special Publication 800-145*. – Gaithersburg: NIST, 2011.
9. Lacity M., Willcocks L. Robotic Process Automation at Telefónica O2 // *MIS Quarterly Executive*. – 2016. – Vol. 15, No. 1. – P. 21–35.
10. Reichheld F. F., Sasser W. E. Zero Defections: Quality Comes to Services // *Harvard Business Review*. – 1990. – Vol. 68, No. 5. – P. 105–111.

3 Manba: Muallif ishlanmasi.

11. Verhoef P. C., Kannan P. K., Inman J. J. From Multi-Channel Retailing to Omni-Channel Retailing // *Journal of Retailing*. – 2015. – Vol. 91, No. 2. – P. 174–181.
12. Gupta S., Lehmann D. R., Stuart J. A. Valuing Customers // *Journal of Marketing Research*. – 2004. – Vol. 41, No. 1. – P. 7–18.
13. Talluri K. T., van Ryzin G. J. *The Theory and Practice of Revenue Management*. – New York: Springer, 2004.
14. Ellram L. M. Total Cost of Ownership: An Analysis Approach for Purchasing // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. – 1995. – Vol. 25, No. 8. – P. 4–23.



IQTISODIYOT&TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz Hakimov

Musahhih: Zokir ALIBEKOV

Sahifalovchi va dizayner: Oloviddin Sobir o‘g‘li

2026. VI maxsus son

© Materiallar ko‘chirib bosilganda ““Yashil” iqtisodiyot va taraqqiyot” jurnali manba sifatida ko‘rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar ma’sul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelamasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga
maqola, reklama, hikoya va boshqa ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.
Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.
El.Pochta: sq143235@gmail.com
Bot: @iqtisodiyot_77
Tel.: 93 718 40 07

Jurnalga istalgan payt quyidagi rekvizitlar orqali obuna bo‘lishingiz mumkin. Obuna bo‘lgach, @iqtisodiyot_77 telegram sahifamizga to‘lov haqidagi ma’lumotni skrinshot yoki foto shaklida jo‘natishingizni so‘raymiz. Shu asosda har oygi jurnal yangi sonini manzilingizga jo‘natamiz.

““Yashil” iqtisodiyot va taraqqiyot” jurnali 03.11.2022-yildan
O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi
Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan
№566955 reyestr raqami tartibi bo‘yicha ro‘yxatdan o‘tkazilgan.
Litsenziya raqami: №046523. PNFL: 30407832680027

Manzilimiz: Toshkent shahar, Mirzo Ulug‘bek tumani
Kumushkon ko‘chasi, 26-uy.

Jurnal sayti: https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz










SAMARQAND DAVLAT VETERINARIYA MEDITSINASI, CHORVACHILIK VA BIOTEXNOLOGIYALAR UNIVERSITETI
"INNOVATSION IQTISODIYOT SHAROITIDA QISHLOQ XO'JALIGINI BARQAROR RIVOJLANTIRISH TENDENSIYALARI" MAVZUSIDAGI RESPUBLIKA ILMIY-AMALIY KONFERENSIYASI
2026-yil 25-26-sentabr



