

## ТУРИЗМ СОҲАСИДА АХБОРОТ-КОНСАЛТИНГ ХИЗМАТЛАР КЎРСАТИШНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Юлдашев Камол Шарифович  
Бухоро Давлат Университети магистранти  
E-mail: [kamolyuldashev87@mail.ru](mailto:kamolyuldashev87@mail.ru)

**Аннотация:** Ушбу мақолада ахборот – консалтинг хизматларини ривожлантиришнинг илмий асослари таҳлил қилинган, консалтинг хизматларининг туризмдаги ўрни ўрганилган, шунингдек уни Ўзбекистон туризм бизнесида тадбиқ этиш мақсадига унитар корхона очиш, интернет консалтинг хизматларини жорий қилиш ҳамда кадрларни тайёрлашни такомиллаштириш таклифлари ишлаб чиқилган.

**Калит сўзлар:** ахборот консалтинг, консультант, консалтинг хизматлар, туризм бизнеси.

**Abstract:** This article analyzes the scientific basis for the development of information and consulting services, explores the role of consulting services in tourism, as well as offers to open a unitary enterprise, the introduction of Internet consulting services and improve training to implement it in the tourism business of Uzbekistan.

**Keywords:** information consulting, consultant, consulting services, tourism business.

### Кириш

Иқтисодийётнинг ҳар қандай соҳасини, шу жумладан туризмни муваффақиятли ривожлантиришнинг муҳим шarti бу қобилиятдир. Ҳозирда туризм индустрияси доимий равишда ривожланмоқда, янги ва янги бозор турлари татбиқ этилмоқда, бу эса катта куч, билим ва кўникмаларни талаб этади. Ўзбекистон модернизация қилишнинг ҳозирги босқичида иқтисодий жараёнларнинг тобора кучайиб бориши, ахборот – консалтинг хизматлари бозорини шакллантириш ва ривожлантириш зарурлигига ундамоқда [1].

Ўзбекистон Республикаси Президентнинг 2019 йил 5 январдаги “Ўзбекистон республикасида туризмни жадал ривожлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” ги ПФ 5611 сонли қарорида “2019-2025 йилларда Ўзбекистон Республикасида туризм соҳасини ривожлантириш Концепсияси”га мувофиқ туризм фаолиятидаги кадрлар малакасини оширишда Консалтинг хизматлари давлат унитар корхонаси ва туризм ўқув – консалтинг марказини ҳамда Туризмни ривожлантириш институти ташкил этиш вазифаси юклатилган [2].

Туризм тармоғи учун кадрлар тайёрловчи ўқув таълим муассасалари фаолиятини илмий – услубий жиҳатдан мувофиқлаштириш, консалтинг ва ўқув марказлари фаолиятини қўллаб қувватлаш бўйича таклифларга розилик берди. Замонавий технология даврида ахборот – консалтинг хизматлари, соҳани сифатли ва барқарор ривожлантириш учун зарур шарт-шароитларни яратиб беради. Ривожланган мамлакатларда ахборот – консалтинг хизматлари соҳани ривожлантиришнинг ажралмас қисми ҳисобланади ва инфратузилмасини юқори даражада ушлаб турадиган иқтисодийётнинг муҳим элементи ҳисобланади. Замонавий бизнеснинг муҳим хусусиятларидан бири бу янги, шу жумладан ахборот,

технологияларни ривожлантириш, шунингдек рақобатнинг кучайиши ҳисобига истеъмолчи ролининг сезиларли даражада ўзгариши бунга мисол бўла олади. Тез ўзгарувчан мижозлар эҳтиёжларини ҳисобга олган ҳолда, компаниялар доимий равишда корпоратив стратегия ва тактикаларни қайта тузишга мажбур бўладилар. Бироқ, ҳамма корхона ва ташкилотлар ҳам ўзгаришларга тўғри ва ўз вақтида жавоб бериш учун етарли ички ресурслари мавжуд эмас. Айнан шу мураккаб вазиятларда компаниялар малакали маслаҳатчилар ёки консалтинг хизматларини кўрсатадиган компаниялар ёрдамига мурожаат қилишади.

#### **Мавзуга оид адабиётлар таҳлили.**

Кўпгина давлатлар амалиётида ахборот – консалтинг хизматлари бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркорлик субъектларининг самарали фаолияти ва ривожланишининг муҳим омили ҳисобланади. Ривожланаётган бозор биринчи навбатда яратишни, кейин эса профессионал хизматларни кенгайтиришни талаб қилади. Энг аҳамиятли хизматлар бозоридаги ўзгаришлар ахборот – консалтинг хизматларига бўлган талабнинг ўзгариши билан боғлиқлиги тушунилмоқда.

Консалтинг хизматларининг муаммоларини ҳар томонлама ўрганган чет эллик олимлардан Трой Вау, С. Бриалт, М. Кубр, М. Кемпбелл, С. Макконелли, К. Маккем, Стивен Брагг, Ж. Ричард Аронсон, Роберт Торнтон ва бошқалар ушбу мавзунини ривожлантиришга салмоқли ҳисса қўшганлар. Айниқса Трой Вау бизнес консультантлари ҳақида қуйидаги фикрларни билдирган: Қандай қилиб хизматни сотишни биладиган мутахассис ўз ишининг устаси ҳисобланади. Қандай қилиб хизматни сотишни билмаган мутахассис эса олдинга силжиши ҳар доим қийин бўлади. Барча мутахассислар ўз муваффақиятини, савдо тўғрисида билганлари билан эмас, балки сотувлар билан эришган натижалари бўйича ўлчашлари мумкин [3].

Россиялик таниқли олим Баева Валентина Вячеславовнанинг фикрича, Консалтинг - бу мавжуд вазиятда мақбул ечимни топишга қаратилган интеллектуал хизматларнинг махсус тури. Консалтинг корхонанинг иқтисодий, сармоявий, бошқарув самарадорлиги, бозорни ўрганиш ва прогнозлаш билан боғлиқ масалаларни ҳал қилишга имкон беради [4].

МДҲ давлатлари олимларнинг таъкидлашларича айниқса И.Боброва ва М.Масленников "Консалтинг" кенг маънода интеллектуал фаолият тури сифатида кўриб чиқилади, унинг асосий вазифаси таҳлил қилиш, илмий соҳани ва мижозларнинг муаммоларини ҳисобга олган ҳолда илмий, техник ва ташкилий-иқтисодий янгиликларни ривожлантириш ва улардан фойдаланиш истиқболларини асослашдир деб ҳисоблайди [5,6].

Украиналик олимлар, А.О.Блинов ва В.А.Дресвянниковларнинг таъкидлашича "Маслаҳатчилар компаниянинг ўсиши даврида уларнинг ходимларига айланадилар, уларга бўлган ишонч ортади, мижозлар консалтингнинг аҳамиятини ҳис қилишади ва уни компанияни юқори рақобат шароитида тортиб олишга қодир локомотив сифатида кўришни бошладилар" деган таърифларидан билсак бўладиги корхоналар консультантларга таянишлари мумкин [7].

Ўзбекистон олимларидан эса Ш.А. Холбутаева "Мижозлар бошқарув масалалари бўйича ёрдам олиш ёки маслаҳат олиш, меҳнат унумдорлигини ошириш, харажатларни камайтириш масалалари бўйича консалтинг фирмаларига мурожаат қилишади деган фикрни илгари сурган. Бошқарув масалалари консалтинг

хизматларида иккига, яъни умумий бошқарув масалаларига (режалаштириш, ҳисобот бериш, бошқариш самарадорлигини ошириш, бизнес жараёнларни оптималлаштириш) ва бошқарувнинг муайян соҳаларига (молия, маркетинг, инсон ресурсларини бошқариш, ишлаб чиқариш) га бўлиб маслаҳат беришади” – деб таъкидлаб ўтган [9].

Консалтинг - бу раҳбарларга, бошқарув ходимларига ва бошқа ходимларга молиявий, ҳуқуқий, инвестиция ва бошқа масалалар бўйича маслаҳат бериш жараёни ҳисобланади. Оддий сўзлар билан айтганда, бу бизнесни юритиш бўйича тавсиялар ва эксперт маслаҳатларидир. Консалтинг концепцияси, шунингдек, таҳлил қилиш, компаниянинг истиқболларини ўрганиш, мижозлар захираларини ўрганиш кабилар киради [8].

#### **Тадқиқот методологияси**

Ушбу тадқиқотни амалга ошириш жараёнида эмпирик кузатув, қиёсий таҳлил, эксперт баҳолаш ва сўровнома ўтказиш каби усуллардан фойдаланилган. Шунингдек, туризм соҳасида консалтинг хизматларини етказишнинг турли жиҳатлари Туркия, Россия, Испания ва Сингапур тажрибалари асосида ўрганилган.

#### **Таҳлил ва натижалар**

Рақобат бозорида, ҳатто кучли ва ривожланган компаниялар ҳам ташқи, ҳам ички шароитлар туфайли юзага келадиган қийинчиликларга дуч келишади. Валюта курслари ва товарлар нархларининг ўзгариши, янги қонун ва қоидаларнинг пайдо бўлиши, иқтисодиётнинг ҳар қандай соҳасига нисбатан ҳукумат сиёсатидаги ўзгаришлар, шунингдек, халқаро майдонда қабул қилинган қарорлар кўплаб бизнес жараёнларига таъсир қилиши мумкин. Компаниядаги номуносиблик, қўйи бўғинлар, топ-менежерлар, манфаатдор томонлар ва янги менежмент, шериклар ва ёки пудратчилар пайдо бўлишига олиб келади. Агар компания ушбу муаммоларнинг барчасини мустақил ҳал қила олмаса, вазиятдан чиқиш йўли профессионал маслаҳатчиларга мурожаат қилишдир. Бироқ, компаниялар нафақат муаммолар пайдо бўлганда, балки ўсишни тезлаштириш, харажатларни оптималлаштириш ва бошқарув ходимларини мослаштириш зарурати туғилганда ҳам маслаҳатчиларга мурожаат қилишади.

Бундан ташқари, консалтинг хизматлари имидж сиёсатининг бир қисми сифатида ишлатилади - аудит ўтказилади ва натижалар оммага эълон қилинади. Эътибор берадиган бўлсак, консалтинг ташкилотлари бизнес учун ҳам тайёр, ҳам мижоз билан биргаликда ишлаб чиқилган ечимларни таклиф қилишади. Хизматларни кўрсатиш жараёни компаниянинг ҳолатини ташхислаш, муаммоларни аниқлаш билан бошланади. Кейин ечимни яратиш ва уни компанияга таништириш босқичидан ўтилади. Лойиҳа ечимининг самарадорлигини баҳолаш, РОИ ҳисоблаш ва бошқа натижалар билан яқунланади.

Айтиш керакки, хизматларни тақдим этиш алгоритми кўп жиҳатдан консалтинг мавзусига ва амалга ошириладиган ёндашувга боғлиқ. Шунга мувофиқ консалтинг хизматларини бир неча гуруҳга бўлиш мумкин. Консалтинг хизматлари икки йўналишда таснифланади. Мавзуларга хос таснифлаш (маслаҳат мавзусига қараб) ва услубий (маслаҳат бериш усулига қараб) мавжуд [10]. Консалтинг компанияларининг асосий мақсади ташкилот ва умуман бизнес самарадорлигини оширишдир. Ривожланиш ва ўсишга йўналтирилган корхона ҳар доим қўшимча манбаларни жалб

қилиши керак. Аммо замонавий компанияларда катта миқдордаги мутахассислар мавжуд эмас, балки ташқи томондан малакали мутахассисларга мурожаат қилишади. Айнан шу факт турли соҳалардаги мутахассисларни консалтинг хизматига жалб қилади. Консалтинг компаниялари вазифаларининг асосий рўйхатини қуйидаги жадвалда кўришингиз мумкин.



**1-расм. Консалтинг компаниясининг асосий вазифалари**

*Манба: [business – standart.gl.uz](http://business-standart.gl.uz) назарий маълумотлар асосида муаллиф томонидан тайёрланди.*

Юқоридаги туризм корхоналари ўртасидаги рақобати, туризм бозорини товарлар ва хизматлар билан тўйинганлиги, туризм корхоналари раҳбарларини рекламага кўп пул сарфлашга, янги реклама каналларини жалб қилишга ва барқарор бозор позициясини сақлаб қолиш учун сервис сифатини оширишга мажбур қилади. Ушбу ҳаракатлар кўпинча керакли натижага олиб келмайди ва компания зарар кўришни бошлайди. Раҳбарият инқироздан чиқиш йўллари бўйича эксперт маслаҳати олиш учун консалтинг фирмасига мурожаат қилади. Маслаҳатчи техник базани янгилашни таклиф қилиши мумкин, харажатларни камайтириш усулларини топиши, компанияга янги истиқболли майдон очишни ёки ходимларнинг иштиёқини оширишни таклиф қилиши мумкин [11].

Корхонани биринчи навбатда ички тизимини мукаммаллаштириш зарур. Ходимларнинг жипслиги, бир – бирини оғир вазиятда қўллаб-қувватлаши ва энг асосийси ўз ишини ва ишхонасини севиши жуда катта аҳамиятга эга. Буни орқасидан корхонанинг савияси, нуфузи ва даромадининг ошишига олиб келади. Шунинг учун ходимларни ҳар доим рағбатлантириш зарур. Масалан ходимларининг иштиёқини ошириш учун баъзи мехмонхоналар йил тугагандан сўнг “Йил ходими” номинацияси танловини ўтқзади. Унда бир неча категорияларда ғолиб танланади. Ғолиб танлангандан сўнг унга фахрий ёрлиқ ва пул мукофоти билан тақдирланади. Таъбиийки бундай эътибор ушбу ходимни руҳлантиради ва келажакда янада иштиёқ

билан ишлашни таъминлайди. Бу эса бошқа ходимларнинг мотивациясини оширишига олиб келади.

Консалтинг компаниялари ушбу корхоналарда турли тренинглар ўтказиш орқали ходимларнинг малакасини оширишга ёрдам беради. Масалан, “фронт оффисе” бўлими учун тренинглар ва семинарлар, менежерлар учун етакчилик бўйича тренинглар, хизматкорлар учун бошқа меҳмонхоналарга мастер класслар каби тажриба алмашадиган ўқув дарслари ташкил этиб бериши мумкин.

Консултантлар, шунингдек, иш сценарийлари ёки хизматлар бўйича кўрсатмалар каби ўқув қўлланмаларини ишлаб чиқиши мумкин. Ҳар бир бизнесда ривожланишнинг янги босқичига ўтиш зарур бўлган пайт келади. Ҳар қандай корхона даромадни кўпайтириш ва унинг самарадорлигини оширишга интилади. Иқтисодий инқироз даврида, айниқса, стабилликни йўқотган барча компаниялар учун тўғри келади. Аммо ички ресурслар ва тўлиқ ишлайдиган мутахассисларнинг тажрибаси кўпинча етарли эмас - шундан кейингина ташқи эксперт ёрдамига эҳтиёж сезилади ва раҳбарият консалтинг хизматига мурожаат қилади. Консалтинг маслаҳатчиси - бу бизнес мақсадларига эришиш учун компаниялар ёки жисмоний шахсларга консалтинг хизматларини тақдим этадиган мутахассис.

Маслаҳатчилар бизнеснинг самарадорлигини таҳлил қиладилар, муаммоларни аниқлайдилар ва уларни ҳал қилиш усуллари таклиф қиладилар. Маслаҳатчи - консалтинг фирмаси ёки хусусий тадбиркорнинг ходими бўлиши мумкин. Кўпчилик маслаҳатчиларни лазер маркерлари ва инновацион воситалар билан оқ ёқали жамият шаклида тасаввур қилишади. Бироқ, амалда бу умуман нотўғри фикр. Маслаҳатчилар ўз ишларини маҳорат ва иштиёқ билан бажарадиган оддий одамлардир [12].

Консултант – туристик корхоналари раҳбарларга ўз маҳсулот ва хизматларини илгари суришда, даромадни оширишда ва харажатларни камайтиришда ёрдам беради. Реклама стратегияси мақсадли аудиторияга таҳлил қилиш ва сегментациялаш, ҳар бир сегментнинг эҳтиёжларини аниқлаш, бизнес учун самарали реклама каналларини излаш, реклама кампаниясини бошлашни ўз ичига олади. Демак олимлар фикрини таҳлил қилар эканмиш Ўзбекистонда ривожланиб бораётган туризм индустриясида фаолият олиб бораётган туристик корхоналарнинг ишга нисбатан ёндашувини замонавийлаштириш, барқарорлаштириш, жаҳон стандартларига тўла жавоб берадиган сифатни шакллантириш, бир – бири билан рақобатбардош бўла оладиган муҳитни яратиш вақти келган. Ҳозирда туризм соҳасида кадрлар масаласида қуйидаги муаммолар мавжуд:

1. Эскича ишлаш принципи.
2. Мутахассисларни ишга олиш масаласидаги муаммолар.
3. Иш ҳажмига нисбатан кам маош тўлаш.

Ҳозирги давр эски иш принциплардан воз кечиб, янги принципларни айнан консалтинг корхоналари компания раҳбарларига ўз фикр ва мақсадлар етказишни талаб этади.

Янги ёндашув натижасини туризм индустриясини юқори даражага кўтарган мамлакатлар салмоқли даражага эришди. Яъни уларнинг ишлаш принциплари – барча туристик корхоналарда, меҳмонхона, туристик фирма, транспорт воситалари, ресторанлар ва ҳоказолар ходим танлашда фақат мутахассисларни танлаш



зарурлигини тушуниб етишди. Ҳозирда биз биламизки, туризм соҳасида кучли рақобатбардошлик туризм соҳасини янада ривожланишига олиб келмоқда. Хусусан, Ўзбекистонда охириги йилларда туризм ва сервис соҳаларини ривожлантириш долзарб мавзуга айланди. Бунини исботи сифатида Ўзбекистон Республикаси Туризмни ривожлантириш давлат қўмитаси статистикасига кўра 2019 йил Ўзбекистонда туроператорлик корхоналари 1482 тага, меҳмонхоналар эса 1188 тага етди, шулардан Бухоро шаҳрида меҳмонхоналар сони 173 та ва турфирмалар сони 37 тадан ошди. [13] Рақобатбардошликнинг ҳам яхши, ҳам ёмон томони мавжуд. Сон жиҳатдан меҳмононаларни, турфирмаларни, транспорт воситаларини, ресторанларни кўпайтиш мумкин, аммо сифат борасида халқаро талабларга жавоб бера оладиганлари саноклидир. Ҳозирда етарли маблағга эга бўлган тадбиркорлар 3 қаватли, ҳашаматли меҳмонхона қуриши мумкин, лекин уни тўғри ишини юритадиган мутахассис бўлмагани сабаб рақобатчилари томонидан забт этилиши мумкин. Шу сабаб, юқорида таъкидлаб ўтган ҳолда консалтинг хизматларни кўрсатадиган корхоналарни ташкил этиш зарурдир. Консалтинг корхоналарида ўз иши мутахассислари иш фаолятини олиб боради. Масалан, янги меҳмонхона, ресторан ёки транспорт хизмати агентлиги очиш учун биринчи навбатда қилинадиган иш бу реклама, туристик фирмаларга, темир йўл ва аэропортлар журналида, корхона ва ташкилотларга семинарлар ўтқазиб мумкин, радио ва теле экранларга реклама роликларини тарқатишдан бошланади. Бу хизматларнинг ҳаммасини консултатнтлар ташкил қилиб беради чунки уларда шу ташкилотлар билан жуда яхши алоқа ўрнатилган. Испанияда бир меҳмонхонасида ўз мижозларидан ўзига хос сўровнома ўтказган. Сўровнома шартини ушбу компания ҳақида қайси манбадан билганилигини айтиши лозим бўлган ва бу сўровнома қуйидагича кўринишга эга бўлган.

#### 1-жадвал

##### Мехмонхона мижозлари ўртасида ўтказилган сўровнома натижалари

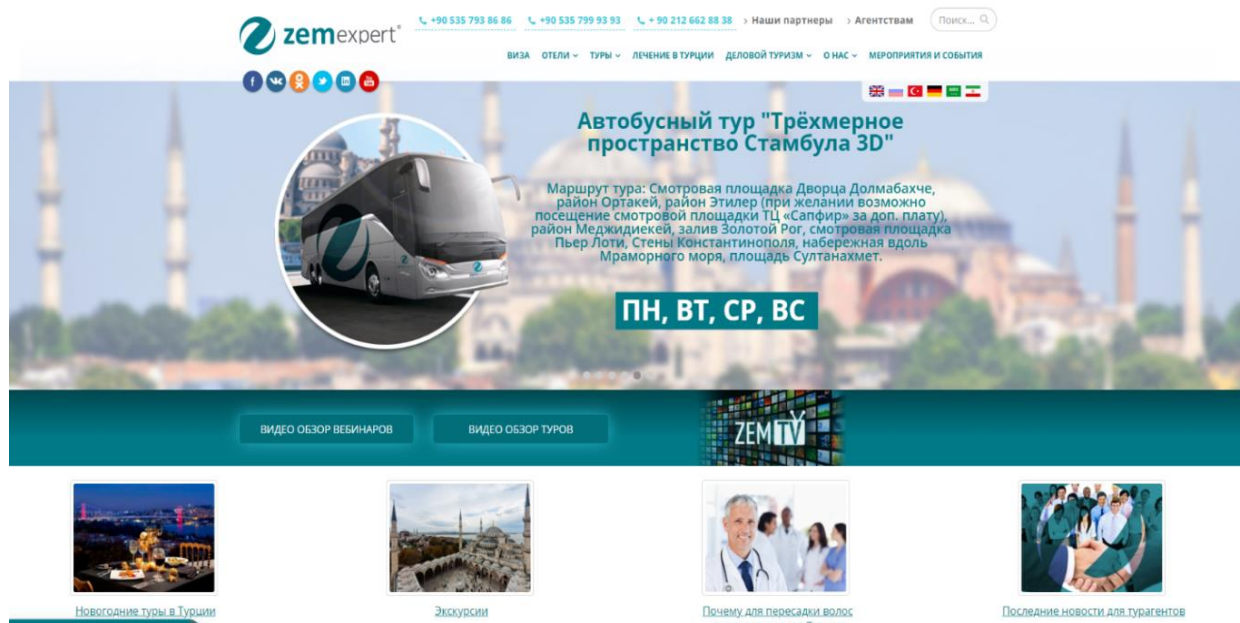
Реклама манбаи	30 гача бўлган ёшлар	Ўрта ёшлилар	Нафақахўрлар
Ихтисослашган журнал	74 киши	103 киши	2 киши
Бизнес журнали	38 киши	83 киши	0 киши
Радио орқали	27 киши	94 киши	108 киши
Телевизор орқали	63 киши	109 киши	54 киши
Газета орқали	51 киши	84 киши	10 киши
Танишлар орқали	15 киши	77 киши	8 киши

*Манба: reghotel.com, назарий маълумотлар асосида муаллиф томонидан тайёрланди*

Ушбу реклама манбалари орқали жами 1000 киши янги меҳмонхона ҳақида маълумотга эга бўлган. Бу фақат бир ой ичида эришилган натижа. Аммо сиз газета ва журналларда махсус шартнома орқали 1 йиллик реклама ҳақидаги келишувга эришиш мумкин. Бу орқали бир йил давомида қанча мижоз меҳмонхона ҳақида маълумотга эга бўлишини билишимиз мумкин. Консалтинг корхоналари нафақат ички туризмни ривожлантириш балки, ташқи туризмни ҳам ривожлантиришга асосий қурол бўлиб ҳисобланади.

Туркия давлати 2019 йилда Бутунжаҳон туристик ташкилоти (UNWTO) томонидан тузилган рейтингга нисбатан сайёҳларни қабул қилш бўйича 6 (52.5 млн) ўринни эгаллаган. Шулардан 7 млн киши Россия давлатидан сайёҳлар ташриф буюришган.

Туркияда "ZEMexpert" консалтинг компанияси анча йиллардан бери ўз фаолиятини олиб боради. Унинг устунлик тарафи шуки, Улар – Россия, Украина, Қозоқистон, Қирғизистон, Озарбайжон ва Ўзбекистон давлатларида филиаллари иш фаолият олиб боришади. Тасаввур қилинг ушбу давлатларда Туркиядаги мавжуд пакетларни сотишади. Шунинг эвазига сайёҳларни Туркия давлатига жўнатади. Уларнинг иш фаолияти фақатгина катта-катта турларни сотиш билан чегараланмасдан туризмнинг бошқа йўналишларини ҳам тадбиқ этишдан иборатдир. Бугунги кунда Туркияда, хусусан Истамбулда, чет эллик сайёҳлар ва ишбилармонларга (пул ўтказмалари, экскурсиялар, турларни ташкил қилиш) хизмат кўрсатадиган жуда оз сонли фаолият кўрсатадиган кичик компаниялар мавжуд, аммо кўпинча ушбу хизматлар мажмуаси унчалик кенг эмас. Мижозлар кўпинча у ёки бу хизматни қидиришга вақт сарфлашларига тўғри келади ва бундан ташқари улар ҳар доим ҳам натижадан қониқиш ҳосил қилмайди. ZEMexpert турк бозорига бу ерда ўхшаш бўлмаган катта платформани яратишга мувофиқ бўлган. Компанияда бир қанча йирик секторлар мавжуд, уларда Россия туроператорлари учун тайёр пакетлар аллақачон шаклланган: бу бизнес туризм (MICE), медицина туризми ва курортда даволаниш, болалар учун ёзги таътил, тарихий, диний ва муқобил турлар, эксперт маслаҳати, инвестициялар ва битимларни ҳуқуқий томондан қўллаб-қувватлаш бўйича -VIP хизматлари киради. Буларнинг барчаси энг машҳур ZEMexpert хизматларининг қисқа рўйхати.



### **3-Расм. ZEMexpert консалтинг компаниясининг хизматлари**

**Манба: [www.zemexpert.com/ru](http://www.zemexpert.com/ru)**

Шу билан бирга, улар "Туризмда биз учун ҳеч нарса имконсиз эмас. Биз мижозларнинг сўровларига "йўқ" деб жавоб бермаймиз, лекин ҳар доим Туркияда турли хил ва эксклюзив таътилни таъминлаш усулини қидирамиз. Туризмда биз учун имконсиз нарса йўқ тамойили асосида ишлайди. Бу компания турли хил мижозлар билан ишлайди ва компанияда махсус буюртмалар асосида ишлайдиган алоҳида менежерлар мавжуд. Кўпинча Истамбулда индивидуал ташриф буюрувчилар иш масаласи билан бўлади ва бу эрда вақтни иложи борича фойдали ўтказишни

хоҳлайди - у фақатгина "Таржимон билан шаҳар бўйлаб пиёда юриш" ёки "Эксклюзив харид" хизматига буюртма беради. Масалан бир мижознинг кўп маблағи бўлмаслиги мумкин, лекин у иссиқлик булоқларида дам олишни хоҳлайди: ундайлар масалан аэропортдан меҳмонхонагача бўлган трансфер хизматини рад қилиши мумкин, улар у учун арзон кичкина меҳмонхонани танлашади. Буларнинг барчаси мижознинг фақат хоҳиш ва имкониятларга бўғлиқ. Бу албатта ҳар бир индивидуал сайёҳатчилар учун мақул келади. Буларнинг барини ZEMexpert сайтига кириб танишиб чиқишингиз мумкин. Бу биргина корхонанинг мисоли. Бу каби бутун компаниялар дунё бўйича қанчани ташкил қилади.

### **Хулоса ва таклифлар**

Таклиф сифатида Ўзбекистонда ҳам шунга ўхшаш бир неча йўналш бўйича консалтинг хизматлари компанияси ташкил этиш мақсадга мувофиқ.

**Биринчидан** - Туризм фаолиятидаги кадрлар малакасини ошириш мақсадида туризм ўқув – консалтинг маркази негизда туризм йўналиши мавжуд бўлган институт ёки университетларда ташкил этиш. Барибир ҳар бир ходимнинг соҳадаги биринчи қадами ўқув масканларидан бошланади. Мақсадимиз нафақат практикага таяниб тажриба ортириш, балки кучли назария ҳам соҳага тез кириб кетишига пойдевор бўлади. Бундан эса истаган корхона ёки ташкилот тез мақсадига эришади.

**Иккинчидан** - Консалтинг хизматлари давлат унитар корхонаси ташкил этиш. Бу корхонанинг асосий йўналиши четдан инвестицияларни жалб этиш ва ички туризмни ривожлантиришдан иборат бўлади. Нимага айнан давлат унитар корхонаси, чунки инвестиция масалалари биласиз давлат ташкилотларининг иштирокисиз амалга ошмайди. Улар ҳар жабҳадан инвесторга қонун доирасида керакли маслаҳатларни беришга қодир бўлишади. Ҳар бир четдан келадиган инвестор хусусий ташкилотлардан кўра, давлатга тегишли корхоналарга ишончи юқори бўлади.

**Учинчидан** – Якка тартибдаги сайёҳлар сонини ошириш мақсадида интернет-консалтинг хизматларини ташкил этиш. Истеъмолчилар ва хорижий сайёҳларнинг хоҳишини ҳам унутмаслик керак. Ҳозирда ҳар бир турист сифатли ва арзон нархда туристик пакетларни сотиб олишга интилишади ва шу билан бирга саёҳат давомида ўз хавфсизлигига ишонч ҳосил қилишни хоҳлайди. Шу муносабат билан туристга туристик ташкилотлар томонидан тақдим этиладиган туристик хизматларнинг кенг доираси бўйича маслаҳатлар керак бўлади. Ҳозирда якка тартибдаги саёҳатларнинг ўсиш тенденцияси ва у ёки бу хизматларни тақдим этадиган интернет манбаларнинг таъсири кучайиб бораётганлигини ҳисобга олган ҳолда муайян хизматни танлашда, интернет орқали сайёҳларга маслаҳат бериш жуда муҳимдир. Ушбу хизмат тури ҳам консалтинг таърифига тушади, чунки консалтинг бу масалада ёрдам беради ёки ташқи маслаҳатчилар томонидан тақдим этилган мижознинг бошқа муаммоси ҳал қилади.

### **Фойдаланилган адабиётлар**

1. Ўзбекистон Республикасида туризм соҳасини янада ривожлантириш чоратадбирлари тўғрисида. (<https://www.pv.uz/oz/documents/o-merah-po-dalneishemu-razvitiju-sfery-turizma-v-respublike-uzbekistan>)



2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019-йил 5- январдаги “ Ўзбекистон Республикасида туризмни жадал ривожлантиришга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” ги ПФ-5611 сонли қарори.

3. Troy Waugh. Marketing strategies for Accounting, Law, Consulting and Professional Services Firms, M. Kubr & M. Kempbell, Inc.2005. – 266 p. 2.

4. Баева Валентина Вячеславовна. Консалтинговые услуги в повышении эффективности деятельности предприятий сферы туризма. 2014.

5. Боброва И. Консалтинг в стиле гольф / И. Боброва, В.А. Зимин. – М.: Вершина, 2012.

6. Масленников М. Суперконсалтинг. PR и маркетинг в сфере аудита и консалтинга / М. Масленников. – М., 2011. – 82 с. 4.

7. Блинов О., Дресвянников В.А. Управленческое консультирование – М.: Дашков и К, 2016. – 213 с.

8. Экономический словарь. Под редакцией А.И. Аршюва. - М., 2015.2015.- с. 285

9. Холбутаева.Ш.А., “Консалтинг хизматларини ривожлантиришда хориж тажрибасини Ўзбекистон Республикасида тадбиқ этиш масалалари”, “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 4, 2018 йил.

10. Волошин Н.И., Исаева Н.В. Туризм как объект управления. - М.: Финансы и статистика, 2014.

11. Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Маркетинг в социально культурном сервисе и туризме. - СПб.: Питер, 2006.

12. Ополченнов И.И. Роль консультантов: обеспечение рыночной позиции. - СПб.: Герда, 2003.

13. <https://stat.uz/uz/>

14. <https://www.pv.uz/oz/documents/o-merah-po-dalneishemu-razvitiju-sfery-turizma-v-respublike-uzbekistan>

14. [http://buxstat.uz/uploads/pressreliz/2020/sots/turizm\\_va\\_dam\\_olish\\_2019.pdf](http://buxstat.uz/uploads/pressreliz/2020/sots/turizm_va_dam_olish_2019.pdf)

15. <https://uzbektourism.uz/uz/research>

16. <https://www.vedomosti.ru>

17. <http://www.zemexpert.com/ru>

18. <http://www.vestiturkey.com/>

19. <https://nat-geo.ru/travel/nazvany-samye-poseshaemye-turisticheskie-napravleniya-v-mire/>