

Biznes-Эксперт

№ 3, 2021

ХУСУСИЙЛАШТИРИШ

НОЛИЯ

ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР

ИЛИЙ АМАЛИЁТ

Ушбу сонда:

**Тижорат банклари рақобатбардошлигини
оширишнинг инновацион стратегиялари**

В этом номере:

**Учет вознаграждения работникам
по МСФО**

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ФИНАНС

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НАУЧНАЯ ПРАКТИКА

ДИҚҚАТ!

"Biznes-Daily Media" kompaniyasi yilga MJK va EPSCO Publishing, Inc. (AQSH) bilan 2017 йил 8 августда тузилган лицензия шартномасига асосан, "Biznes-Эксперт" журнали жадвалдаг зот барак академик вахрлар электрон тизим дасоабасига EPSCObest маълумотлар базасига қаратилган ва шу тизим орқали дуа4 651дай тарқалмоқда.

ВНИМАНИЕ!

Согласно постановлению Президиума Высшей аттестационной комиссии при Кабинете Министров Республики Узбекистан №201/3 от 20 декабря 2017 года, журнал «Biznes-Эксперт» внесен в реестр научных изданий Высшей аттестационной комиссии для докторских диссертаций.

Мундарижа

Тажриба ва самара

Жасурбек АТАНИЯЗОВ, Набиддин МАННОНОВ.
Тижорат банклари ва корхоналарнинг
интеграциялашувини кучайтириш 3

Саноат

Равшан ИСАЕВ. Тўқимачилик саноати корхоналарида
интеграциялашган сифат менежменти ва стратегик
бошқариш тизимининг концептуал асослари 7

Нуқтаи назар

Қуатбай ИСМАЙЛОВ, Сарсенгалий БАЙЖАНОВ.
Аҳоли бандлиги – меҳнат ресурсларидан
самарали фойдаланиш манбаси 10

Инвестиция

Латофат КАРИЕВА. Модернизация шароитида
корхонанинг инвестицион фаолияти ва лойиҳаларини
бошқариш 14

Таҳлил

Баҳром МУРАДОВ, Азамат МУХИДДИНОВ.
Чармпойабзал саноатида маҳсулот ишлаб чиқариш
самарадорлигини таъминлашнинг назарий асослари 18

Бандлик

Бердимурод БОЗОРОВ, Жамшид ҚУШВАҚТОВ.
Ўзбекистон аҳолисининг ўсиши:
бандлик муаммоси ва унинг ечимлари 21

Аграр соҳа

Гўзал АДИЛОВА. Қишлоқ хўжалигини ривожлантириш
стратегиясининг устувор йўналишлари 25

Тараққиёт

Гулбахор СОЛИЕВА, Умиджон СУЛТОНБОЕВ.
Рақамли иқтисодиётда тижорат банклари фаолиятини
ривожлантириш йўналишлари 29

Кластер

Дилбар ХОДЖАЕВА. Кластер – рақобатбардош
иқтисодиётни шакллантирувчи восита сифатида 32

Корпоратив бошқарув

Отабек ГУЛЯМОВ, Илҳом ДЖУРАЕВ,
Исроил МИРЗАБАЕВ, Искандар НАРЗУЛЛАЕВ.
Корпоратив бошқарувнинг объектив аҳамияти
ва уни ривожлантириш масалалари 35

Маркетинг

Фотима БОБОХЎЖАЕВА.
Банк тизимида маркетингдан фойдаланишни
такомиллаштиришнинг айрим жиҳатлари 39

Таdqиқот

Жавлон ТОХИРОВ, Саиджон ҲАМИДОВ.
Бухоро шаҳрида турар-жой кўчмас мулкнинг турли
сегментлардаги ҳолати 42

Тажриба ва самара

Насиба ОМОНОВА.
Пахта тозалаш корхоналари ходимлари компетенциясини
ривожлантиришда жараёнли ёндашувни
қўллаш самарадорлиги 46

Банк фаолияти

Бекзод НАБИЕВ. Тижорат банкларининг молия
бозоридаги фаолиятини ривожлантириш масалалари 50

Бошқарув

Ширин ТУРСУНХОДЖАЕВА.
Молиявий рискларни интеграцион бошқарувда
“ҳар бир ходим – риск бошқарувчи” тамойилини асослаш 55

Жараён

Отабек БЕГМУЛЛАЕВ. Хусусийлаштириш ва давлат
тасарруфидан чиқариш ҳамда саноат корхоналарини
бозор шароитларига самарали мослаштиришнинг
ўзаро алоқаси 60

Инновация

Жамшид ЮЛДАШЕВ. Тижорат банклари
рақобатбардошлигини оширишнинг
инновацион стратегиялари 63

Ислохот

Шоҳида АРТИКОВА. Рақамли иқтисодиёт шароитида
хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш 68

Хориж тажрибаси

Юлдуз ХАДЖАЕВА. Корея Республикасида таълим
tizimini молиялаштириш ҳолати 71

Хизматлар соҳаси

Қудрат ДИЛМОНОВ. Хизмат кўрсатиш соҳасида
ўзини ўзи банд қилишнинг аҳоли турмуш
даражасига таъсири 74

Нигоҳ

Севара ШОДИЕВА. Ўзбекистон енгил саноатини барқарор
ривожлантириш 78

Содержание

Взгляд

Абубақр МУХАМЕТОВ, Камолиддин РАХМАТОВ,
Дилором МУХАМАДИЁРОВА,
Мухаммадқодир АБДУАЗИЗОВ.
Учет вознаграждений работникам по МСФО 81

Развитие

Гулнора САИДОВА, Камола ИБРАГИМОВА,
Лайло ИСАЕВА. Тенденции развития мирового
автомобильного рынка в условиях глобализации 89

Аналитика

Меҳроҳ ХАМРАЕВ.
Страхование туристического бизнеса 93

ТАҲРИР КЕНГАШИ | РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

ТАҲРИР КЕНГАШИ РАИСИ | ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Қаландар АБДУРАҲМОНОВ

ЎзР ФА академиги, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор
академик АН РУз., доктор экономических наук, профессор

ТАҲРИР КЕНГАШИ АЪЗОЛАРИ | ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Z. Kliment LAZARASHVILI (Климент ЛАЗАРАШВИЛИ), MBA, JD, PhD.

Georgian international University президенти (АҚШ)

Президент Georgian international University (США)

Gerhard FELDMAYER (Герхард ФЕЛДМАЙЕР)

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор (Германия)

доктор экономических наук, профессор (Германия)

Masato HIWATARI (Масато ХИВАТАРИ)

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор (Япония)

доктор экономических наук, профессор (Япония)

Sung Dong KI (Сунг Донг КИ)

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор (Корея Республикаси)

доктор экономических наук, профессор (Республика Корея)

Нагмет АИМБЕТОВ

ЎзР ФА академиги, иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

академик АН РУз., доктор экономических наук, профессор

Юрий ОДЕГОВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор (Россия)

доктор экономических наук, профессор (Россия)

Игорь БУТИКОВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

доктор экономических наук, профессор

Фармонқул ЭГАМБЕРДИЕВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

доктор экономических наук, профессор

Мухиддин КАЛОНОВ

иқтисодиёт фанлари доктори,

доктор экономических наук

Адҳам БЕКМУРОДОВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

доктор экономических наук, профессор

Мухиддин ПЎЛАТОВ

иқтисодиёт фанлари доктори

доктор экономических наук

Дурбек АХМЕДОВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

доктор экономических наук, профессор

Бахтиёр ИСЛОМОВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

доктор экономических наук, профессор

Баҳодир УМУРЗАКОВ

иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

доктор экономических наук, профессор

Бухоро шаҳрида турар-жой кўчмас мулкининг турли сегментлардаги ҳолати

Состояние жилищной недвижимости в разных сегментах в Бухаре

State of residential real estate in different segments in bukhara

Жавлон ТОХИРОВ,
“Сервис соҳаси иқтисодиёти” кафедраси ўқитувчиси,
Саиджон ҲАМИДОВ,
“Иқтисодиёт” кафедраси ўқитувчиси,
Бухоро давлат университети

Аннотация

Ушбу мақолада турар-жой кўчмас мулкининг хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда оммавий турар-жой, юқори қулайликларга эга бўлган турар-жой турларига ажратиши асносида кўп хонали уй-жой қурилишининг истеъмол сифати бўйича туркумланиши ўрганилган. Шунингдек, бозор сегментациясининг мавжуд ёндашувлари асосида Бухоро шаҳридаги турар-жойларнинг ҳолати таҳлил қилинган.

В статье исследуется классификация многоквартирного жилищного строительства по потребительскому качеству при отнесении государственного жилья к типам жилья повышенной комфортности по характеристикам жилой недвижимости. Также была проанализирована ситуация с жильем в Бухаре на основе существующих подходов к сегментации рынка.

The article examines the classification of multi-room housing construction according to consumer quality when classifying public housing as types of high-comfort housing according to the characteristics of residential real estate. The situation with housing in Bukhara was also analyzed on the basis of existing approaches to market segmentation.

Бугунги кунда, жаҳон иқтисодиётида сақланиб қолаётган мураккаб вазият ва дунё бозорларида юзага келган ноқулай конъюнктурага қарамай, мамлакатимизда олиб борилаётган иқтисодий-ижтимоий сиёсатнинг пировард мақсади – аҳолининг фаровонлигини таъминлаган ҳолда, унинг яшаш даражасини ва сифатини оширишга қаратилганлиги билан аҳамиятлидир. Мазкур тадбирнинг бир йўналиши аҳолини арзон уй-жойлар билан таъминлашга қаратилган. Хусусан, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли “Ўзбекистон Республикасини янада ривож-

лантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги фармонида кўра: Ўзбекистонни 2017-2021 йилларда ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегиясининг 4,3-бандида “аҳоли, энг аввало, ёш оилалар, эскирган уйларда яшаб келаётган фуқаролар ва уй-жой шароитини яхшилашга муҳтож бошқа фуқароларнинг яшаш шароитини имтиёзли шартларда ипотека кредитлари ажратиш ҳамда шаҳар ва қишлоқ жойларда арзон уйлар қуриш орқали янада яхшилаш” деб алоҳида келтириб ўтилган [1].

Ушбу йўналишдаги мавжуд муаммолар кела-

Калит сўзлар: бозор сегментацияси, кўчмас мулк бозори, бирламчи уй-жой кўчмас мулки, эконим-класс, комфорт-класс, бизнес-класс, элит-класс.

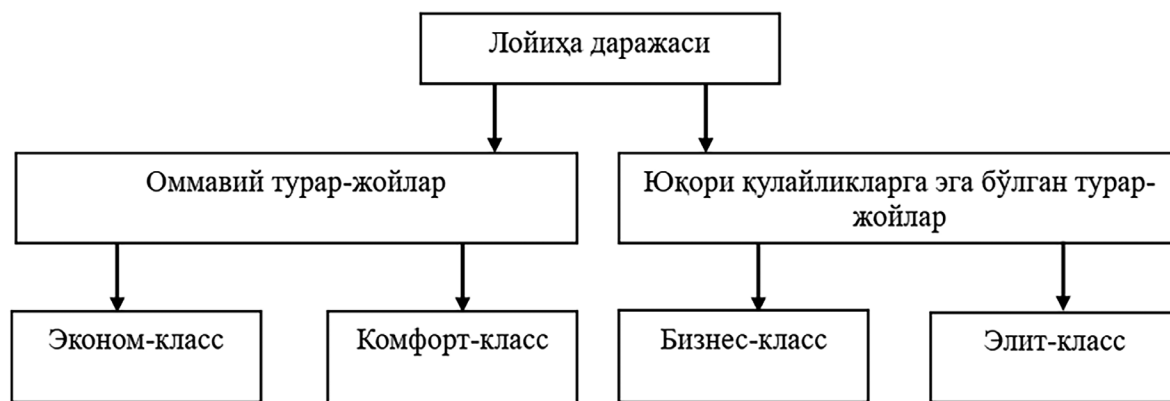
жақда янада жиддийлашиб бораверади. Хусусан, Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотларига кўра 2000 йилда жами 24813,1 минг аҳолининг 9165,5 мингтаси шаҳар аҳолиси бўлиб, 15587,8 мингтаси қишлоқ аҳолисига тўғри келган бўлса, жорий йил бошида 34558,9 минг аҳолининг 17487,5 мингтаси шаҳар аҳолиси бўлиб, 17071,4 мингтаси қишлоқ аҳолисига тўғри келмоқда. Дарҳақиқат, мамлакатимиз аҳолисининг кўпайиб бораётганлиги билан турар-жойга бўлган эҳтиёжи параллел равишда ортиб бормоқда. Бунинг устига, бозор иқтисодийгининг амал қилиш шароитида аҳоли даромадларининг табақаланиши ҳам ўз таъсирини ўтказмасдан қўймайди.

Бозор конъюнктураси мамлакат иқтисодий ҳолатига тўғридан-тўғри боғлиқ. Шунинг учун товар бозорининг таҳлили қуйидаги икки йўл билан олиб борилиши мумкин [2]:

1. Агар конъюнктуранинг ўзгариш даражаси ва тенденцияларини билиш мақсад қилиб олинса, у ҳолда унинг белгиланган даврдаги динамикаси ўрганилади.

2. Агар конъюнктуранинг маълум муддатга бўлган аҳволини билиш зарур бўлса, у ҳолда товарнинг бозордаги ҳаётий йўли ўрганилади, аниқ босқичи белгиланади ва таҳлил қилинади.

Турар-жой кўчмас мулкнинг лойиҳалари сифатини оммавий турар-жой, юқори қулайликларга эга бўлган турар-жой турларига ажратиш мумкин (1-чизма).



1-чизма. Кўп хонали уй-жой қурилишининг истеъмол сифати бўйича туркумланиши ¹.

Таъкидлаш жоизки, рақобат шароитида хўжалик юритувчи субъектларнинг самарали фаолият юритиши ва минтақавий турар-жой бозорини майдони бўйича қуйидагича сегментлаш мақсадга му-

вофиқ (1-жадвал).

Жаҳон амалиётида бозорни сегментлашнинг 7 та асосий усули мавжуд. Товар гуруҳлари асосида сегментлаш, товарларни тайинлаш асосида сегментлаш, нарх сегментлари асосида сегментлаш, маҳсулот ҳажмига асосланиб сегментлаш, маҳсулотни қадоқлаш бўйича сегментлаш, ишлаб чиқарувчи томонидан сегментлаш, бир неча усулларни бирлаштириш бўйича сегментлаш [3].

Ушбу усулларни бирламчи уй-жой бозорида қўлланилиш имкониятларини кўриб чиқамиз.

1. Товар гуруҳлари – бу кўплаб товарлар категорияси бўлиб, улар ишлатилиши ва мақсадига кўра бирлаштирилади. Товар гуруҳларида компаниянинг маҳсулоти мавжуд бўлмаган тақдирда, маҳсулотни гуруҳ таркибига киритиш бизнес ривожланишининг манбаси ҳисобланади.

2. Товарларни тайинлаш асосида сегментлаш амалиётда кўп қўлланилади. Истеъмолчи товарларни сотиб олиш мобайнида асосий эътибор қаратадиган товарларнинг тавсифи ҳамда функциялари ушбу усулнинг асосини ташкил этади.

3. Нарх сегментлари асосида сегментлаш бозорнинг шаклланган нарх чегараларини аниқлаш имконини беради. Ҳар қандай истеъмол бозорида нарх сегментлари белгиланади. Даромад даражасидан, маҳсулотнинг самарадорлигидан ёки ижтимоий нуфузини тасдиқлаш хоҳишидан келиб чиқиб, истеъмолчи у ёки бу нарх сегментидан товар танлайди. Нархли сегментлашнинг кенг тарқалган намунаси

сифатида: паст нарх сегменти (экономсегмент), ўртача нарх сегменти, юқори нарх сегменти ёки премиум сегмент.

4. Маҳсулот ҳажмига асосланиб сегментлаш ис-

¹ Стерник, Г.М. Единая методика классификации жилых объектов по потребительскому качеству (классу) / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник. –М., 2012 г. – 43 с.

Майдони бўйича чекловлар².

Турар-жой	Сифат даражаси			
	Эконом-класс	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Элит-класс
1 хонали	28 кв.м.	34 кв.м.	45 кв.м.	60 кв.м.
2 хонали	44 кв.м.	50 кв.м.	65 кв.м.	80 кв.м.
3 хонали	56 кв.м.	65 кв.м.	85 кв.м.	120 кв.м.
4 хонали	70 кв.м.	85 кв.м.	120 кв.м.	150 кв.м.
5 хонали	84 кв.м.	100 кв.м.	150 кв.м.	200 кв.м.
Ошхона	Чеклов йўқ	8 кв.м.	12 кв.м.	20 кв.м.

Эслатма: майдони бўйича чекловларда ёзги бинолар ҳисобга олинмаган.

Бухоро шаҳридаги кўп қаватли турар-жойларнинг майдони бўйича маълумоти (кв.м.)³.

Худудлар	Турар-жой				
	1 хонали	2 хонали	3 хонали	4 хонали	5 хонали
Зулфия кўчаси	33	58	79	85	-
Афросиёб кўчаси	37	58	79	85	-
Пиридастгир кўчаси	32	58	79	85	-
5-кичик ноҳия	34	65	79	85	-
М.Иқбол кўчаси	34	52	79	85	-
Б.Нақшбанд кўчаси	34	58	79	85	-
Мустақиллик кўчаси	34	58	73	85	-
А.Жомий кўчаси	34	58	78	85	-
Т.Фароғий кўчаси	34	58	85	85	-
Дўстлик кўчаси	34	58	79	91	-
Алпомиш кўчаси	34	58	79	79	-

теъмолчи учун қулай ва юқори талабга эга бўлган маҳсулот ҳажмини аниқлаш имконини беради. Товар ҳажми қуйидаги турларга ажратилади: бир кишига доимий бўлмаган фойдаланиш ҳажми, доимий фойдаланиш ҳажми, бир неча киши ёки оила талабини қондирадиган ҳажм.

5. Маҳсулотни қадоқлаш бўйича сегментлаш бозорда сегментларнинг сотиш ҳажми динамикасини таҳлил қилиш, қадоқлашнинг ривожланиш тенденциясини аниқлашга имкон беради.

6. Ишлаб чиқарувчи томонидан сегментлаш ҳар бир сегментда рақобатчиларнинг кучи, таъсири, эгаллаган ўрни, ассортимент кенглигини баҳолаш имконини беради. Ишлаб чиқарувчи томонидан сегментлашни қуйидагича: минтақавий, миллий, кўп миллатли, брендлар бўйича ва ишлаб чиқариш номи бўйича турларини кўрсатиш мумкин.

7. Комбинацияланган ёндашув товарларни сегментлашнинг бир неча усуллари биргаликда қў-

лашни назарда тутати.

Қуйида комбинацияланган сегментлашнинг энг оммалашган турларини кўрсатиш мумкин:

- нарх ва бренд бўйича бозор сегментацияси;
- ҳаракат турлари ва бренд бўйича бозор сегментацияси;
- брендлар, ҳажм ва қадоқлаш бўйича сегментлаш.

Мазкур жадвал маълумотларидан кўриниб турибди-ки, Бухоро шаҳридаги кўп қаватли турар-жойларнинг ўртача миқдордаги майдони: 1 хонали 34 кв.м, 2 хонали 58 кв.м., 3 хонали 79 кв.м., 4 хонали 85 кв.м.ни ташкил этади. Тадқиқотларимиз натижаларига кўра, қурилиш корхоналарининг барпо этаётган кўп қаватли турар-жойларининг майдонини эътиборга олиши объектив заруриятга айланди (3-жадвал).

Хулоса қилиб айтганда, аҳоли даромади юқори бўлган мамлакатларда таклиф қилинаётган ту-

² Ўша жойда. – 43 с.

³ Жадвал Бухоро вилояти Бухоро шаҳридаги кўп қаватли турар-жой уйлари худудий статистика бошқармасининг “Нарх статистикаси” бўлими маълумоти асосида муаллифлар томонидан тайёрланди.

Бухоро шаҳридаги қурилиш корхоналари томонидан барпо этилаётган кўп қаватли турар-жойларнинг майдони бўйича маълумот (кв.м.)⁴.

Қурилиш корхонаси номи	Турар-жой				
	1 хонали	2 хонали	3 хонали	4 хонали	5 хонали
“Vazir grop” МЧЖ	45	70	95	140	-
“Вобкент қурилиш монтаж”	45	69	104	-	-
“Дилум Нур строй”	57	75	100	-	-
“Абсолют Элит Билдинг” МЧЖ	43	53	78	-	-
Star House	46	75	100	-	-

турар-жой кўчмас мулкни сегментлари ўзгариб туради. Масалан, турли шаҳарларнинг хонадонларида эконо-класс улуши 11,2 фоиздан 90,7 фоизгача, комфор-класснинг улуши 9,3 фоиздан 68,4 фоизгача, бизнес-класснинг улуши 0,0 дан 39,7 фоизгача, элит-класснинг улуши 0,0 дан 12,7 фоизгача ўзгариб туради.

Тадқиқот натижасида Бухоро шаҳридаги кўп қаватли турар-жойларнинг майдони бўйича сегментлашда мавжуд хонадонлар Эконом-класс ва

Комфорт-классга тўғри келмоқда. Бугунги кунда қурилиш корхоналари томонидан барпо этилаётган турар-жойлар бизнес-классга тўғри келади. Бухоро шаҳрида Элит-класс даражасидаги турар-жойлар мавжуд эмас. Бухоро вилояти аҳолисининг даромадидан келиб чиққан ҳолда, юқори қулайликларга эга бўлган турар-жойлар, яъни элит-класс даражасига жавоб берадиган турар-жойларни ҳам барпо этиш мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги фармони \ \ lex.uz.
2. Soliyev A, Buzrukxonov S. Marketing, Bozorshunoslik. O‘zbekiston Respublikasi oliy va o‘rta maxsus ta’lim vazirligi. – T.: “IQTISOD-MOLIYA”, 2010. 101-b.
3. Процесс сегментирования товарного рынка // Сегментирование рынка в маркетинге: понятие, сущность, цели и задачи. – <http://powerbranding.ru/segmentirovanie/rynoktovara>.
4. Стерник Г.М. Единая методика классификации жилых объектов по потребительскому качеству (классу) / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник. – М., 2012 г. – 43 с.
5. Бычкова Н.В. Маркетинговая сегментация рынка услуг кинопоказа / Бычкова Н.В., Окольнішнікова И.Ю. // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. Молодежный научно-практический журнал. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014 г. – № 1(2). – С. 115–117.

⁴ Жадвал Бухоро вилояти Бухоро шаҳридаги кўп қаватли тураржой уйларини ҳудудий статистика бошқармасининг “Нарх статистикаси” бўлими маълумоти асосида муаллифлар томонидан тайёрланди.