XIZMAT KO‘RSATISH SOHASIDA OILAVIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISHNING TASHKILIY-IQTISODIY MEXANIZMIDAGI TIZIMLI MUAMMOLAR VA ULARNING TAHLILI

Iskandarov Sunnatillo Baxriddin o‘g‘li
Samarqand iqtisodiyot va servis instituti
Mustaqil izlanuvchisi
https://orcid.org/0009-0008-8182-279X

Annotatsiya. Maqolada xizmat ko‘rsatish sohasida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmi subyektlar, obyektlar, vositalar va ta’minlovchi quyi tizimlar birligi sifatida tarkiblashtirilgan hamda undagi tizimli muammolar aniqlangan. Milliy statistika qo‘mitasining 2025-yilgi ma’lumotlari asosida bozor xizmatlarining 39,8 % i Toshkent shahrida jamlangani, hududiy konsentratsiya indeksi (HHI) 1910 punktni tashkil etib, teng taqsimotdagi darajadan 2,7 baravar yuqoriligi, “oilaviy tadbirkor” maqomidagi subyektlar esa yuridik shaxs tashkil etmagan kichik biznesning 0,79 % iga to‘g‘ri kelishi ko‘rsatildi. Muammolar daraxti va mexanizm elementlari matritsasi yordamida muammolarning yakka emas, balki moliyaviy, soliq-huquqiy, tashkiliy, axborot-statistik va kadrlar quyi tizimlarining o‘zaro nomuvofiqligidan kelib chiqishi asoslandi. Mexanizmni “resurs taqsimlash” modelidan “natijaga yo‘naltirilgan ekotizim” modeliga o‘tkazish bo‘yicha takliflar berildi.

Kalit so‘zlar: *oilaviy tadbirkorlik, xizmat ko‘rsatish sohasi, tashkiliy-iqtisodiy mexanizm, tizimli muammolar, muammolar daraxti, hududiy konsentratsiya, imtiyozli kreditlash, rasmiylashtirish.*

Kirish

Oxirgi yillarda O‘zbekistonda oilaviy tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash bo‘yicha keng qamrovli chora-tadbirlar tizimi shakllantirildi: imtiyozli kredit dasturlari, mahalla darajasidagi manzilli ishlash amaliyoti, xotin-qizlar va yoshlar tadbirkorligini rag‘batlantiruvchi alohida yo‘nalishlar shular jumlasidandir [2–5].

Faqat 2025-yilning o‘zida kichik va o‘rta biznesni moliyaviy qo‘llab-quvvatlash uchun tijorat banklari orqali 120 trln so‘m kredit mablag‘lari yo‘naltirilishi belgilangan [20].

Xizmat ko‘rsatish sohasi esa iqtisodiyotning eng tez o‘sayotgan tarmog‘iga aylandi. 2025-yilda ko‘rsatilgan bozor xizmatlari hajmi 1 050,3 trln so‘mni tashkil etib, 14,7 % ga o‘sgan [8], uning 56,7 % i kichik tadbirkorlik subyektlari hissasiga to‘g‘ri kelgan [7]. Ammo resurslar hajmining oshishi oilaviy tadbirkorlikning xizmatlar sohasidagi sifat jihatidan rivojlanishiga avtomatik ravishda olib kelmayapti. Rasmiy statistikaga ko‘ra, 2025-yil 1-oktabr holatiga faoliyat yuritayotgan oilaviy tadbirkorlar soni 5,8 mingtani tashkil etgan [6], bu esa davlat dasturlarining ko‘lamiga nomutanosibdir.

Mazkur ziddiyat muammoning alohida vosita (masalan, kredit foizi yoki garov talabi) darajasida emas, balki tashkiliy-iqtisodiy mexanizm darajasida - uning elementlari qanday tanlangani, o‘zaro qanday bog‘langani va qanday natijani maqsad qilgani darajasida ekanini ko‘rsatadi. Boshqacha aytganda, muammolar **tizimli** xususiyatga ega: bir elementni yaxshilash boshqa elementdagi nomuvofiqlik tufayli kutilgan samarani bermaydi.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi

“Iqtisodiy mexanizm” tushunchasi nazariyada boshqaruvchi tizimning boshqariluvchi obyektga maqsadli ta’sir ko‘rsatish usullari, vositalari va shakllari majmui sifatida talqin qilinadi. L. Gurvich mexanizm dizayni nazariyasida mexanizmni ishtirokchilar o‘rtasidagi axborot almashinuvi va ularning rag‘batlari muvofiqligi orqali kutilgan natijaga erishish qoidalari tizimi sifatida ko‘rib chiqqan [12]. Bu yondashuvga ko‘ra, mexanizm samaradorligining asosiy sharti - **rag‘batlar muvofiqligi**: qoidalar ishtirokchilarni ijtimoiy jihatdan maqbul xatti-harakatga o‘z manfaatlari orqali undashi lozim.

Tizimli yondashuv nuqtai nazaridan R. Akoff murakkab ijtimoiy-iqtisodiy tizimlardagi muammolarni alohida-alohida emas, balki o‘zaro bog‘langan muammolar majmui sifatida ko‘rish zarurligini ta’kidlagan [13]. Ushbu qarash

davlat siyosatini tahlil qilishda muammolar daraxti va mantiqiy-strukturaviy tahlil (LFA) kabi vositalar orqali amaliyotga tatbiq etilgan [19].

Kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash dasturlari samaradorligi bo‘yicha xalqaro tadqiqotlar ham muhim xulosalar beradi. D. Makkenzi va K. Vudruf rivojlanayotgan mamlakatlarda biznes treninglari va mikrokreditlarning ta’siri bo‘yicha tajribaviy baholashlarni umumlashtirib, moliyaviy resurs berishning o‘zi kichik firmalarning o‘sishiga har doim ham olib kelmasligini, ta’sir loyiha egalarining ko‘nikmalari va bozorga chiqish imkoniyatlariga kuchli bog‘liqligini ko‘rsatgan [14]. A. Banerji va hammualliflarining olti mamlakatdagi randomizatsiyalangan tadqiqotlari mikrokreditning o‘rtacha ta’siri mo‘tadil ekanini va u asosan allaqachon biznesga ega bo‘lgan xo‘jaliklarda namoyon bo‘lishini aniqlagan [15]. R. La Porta va A. Shleyfer norasmiy sektordagi firmalar odatda kichik, kam samarali bo‘lib, rasmiy sektorga kamdan-kam o‘tishini ko‘rsatgan [16].

Oilaviy biznes adabiyotida Sh. Zahra va P. Sharma oilaviy firmalar tadqiqotida ularning boshqaruv, vorislik va resurslardan foydalanish xususiyatlarini alohida hisobga olish zarurligini ta’kidlagan [17]. P. Sharma, J. Krisman va J. Chua oilaviy firmalarning strategik xatti-harakati oila maqsadlari bilan biznes maqsadlari o‘rtasidagi muvozanatga bog‘liqligini ko‘rsatgan [18].

Mahalliy adabiyotlarda xizmat ko‘rsatish sohasida tadbirkorlikni, jumladan xotin-qizlar tadbirkorligini qo‘llab-quvvatlashning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari ko‘rib chiqilgan [21]. Ammo bu tadqiqotlarda mexanizm odatda vositalar ro‘yxati sifatida tavsiflanadi; vositalar o‘rtasidagi nomuvofiqliklar va ulardan kelib chiqadigan tizimli muammolar alohida tahlil obyekti bo‘lmagan. Ushbu maqola mana shu bo‘shliqni to‘ldirishga qaratilgan.

Materiallar va metodlar

Empirik baza sifatida O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasining 2024–2025-yillar bo‘yicha xizmatlar sohasi va kichik tadbirkorlik ko‘rsatkichlariga oid press-relizlari [6–9], “Lex.uz” milliy bazasidagi me’yoriy-huquqiy hujjatlar [1–5] hamda rasmiy axborot manbalari [10; 11; 20] ishlatildi.

Natijalar

Xizmatlar sohasida kichik tadbirkorlikning ulushi barqaror yuqori bo‘lib, 2024-yilda 57,0 % [9], 2025-yilda 56,7 % ni tashkil etdi; 2025-yilda kichik tadbirkorlik subyektlari tomonidan 595,1 trln so‘mlik bozor xizmatlari ko‘rsatilgan [7]. Biroq kichik biznes ichida oilaviy tadbirkorlik huquqiy shakl sifatida juda kam tarqalgan (1-jadval).

1-jadval

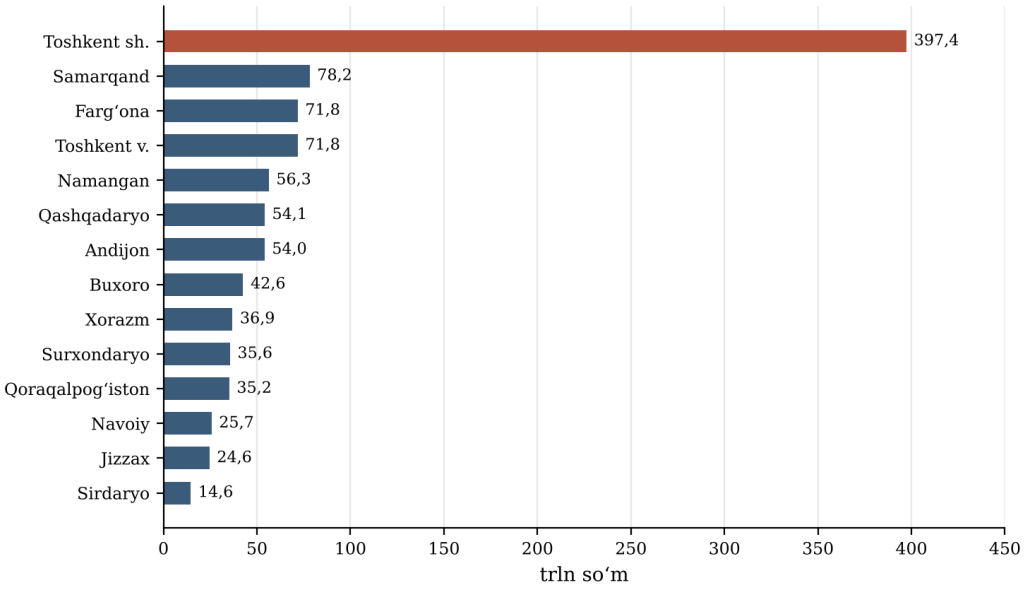
Yuridik shaxs tashkil etmagan kichik tadbirkorlik subyektlarining tarkibi (2025-yil 1-oktabr holatiga)

Subyekt turi	Soni, ming birlik	Ulushi, %
Dehqon xo‘jaliklari	422,3	57,61
Yakka tartibdagi tadbirkorlar	281,9	38,46
Hunarmandlar	22,1	3,02
Oilaviy tadbirkorlar	5,8	0,79
Import tovarlari sotuvchilar	0,9	0,12
Jami	**733,0**	**100,0**

Manba: Milliy statistika qo‘mitasi ma’lumotlari [6] asosida muallif hisob-kitoblari.

Bu ko‘rsatkich oilaviy biznesning yo‘qligini emas, balki uning boshqa shakllarda “yashirinib” qolayotganini anglatadi. Mexanizm nuqtai nazaridan bu jiddiy oqibatga ega: qo‘llab-quvvatlash vositalari oilaga qaratilgan bo‘lsa-da, mexanizmning obyekti statistik jihatdan aniqlanmagan, demak, vositalarning ta’sirini o‘lchash ham imkonsiz.

2025-yilda bozor xizmatlarining 37,8 % i, ya’ni 397,4 trln so‘mi Toshkent shahri hissasiga to‘g‘ri kelgan [7; 10]. Hududlar bo‘yicha taqsimlangan hajmga nisbatan bu ulush 39,8 % ni tashkil etadi. Poytaxtdagi xizmatlar hajmi Sirdaryo viloyatidagidan (14,6 trln so‘m) 27,2 baravar ko‘p (1-rasm). Hisoblangan HHI 1910 punktga teng bo‘lib, teng taqsimot darajasidan (714) 2,7 baravar yuqori.



1-rasm. Hududlar kesimida ko‘rsatilgan bozor xizmatlari hajmi, 2025-yil, trln so‘m

Manba: Milliy statistika qo‘mitasi [10].

Shu bilan birga, kichik tadbirkorlikning xizmatlardagi ulushi hududlarda poytaxtdagidan ancha yuqori: Toshkent shahrida 40,9 %, Qoraqalpog‘iston Respublikasida 74,0 %, Andijon viloyatida 72,8 % [7]. Demak, hududlarda xizmatlar taklifi asosan kichik va oilaviy biznesga tayanadi, lekin uning absolyut hajmi past. Bu holat mexanizmning hududiy moslashuvchanligi yetarli emasligini ko‘rsatadi: qo‘llab-quvvatlash vositalari hududlarning xizmatlar talabi va infratuzilma imkoniyatlaridan qat’i nazar bir xil shaklda qo‘llaniladi.

Me’yoriy hujjatlar, dasturlar ijrosi va statistik ma’lumotlar tahlili asosida mexanizmning har bir quyi tizimida muammolar aniqlandi (2-jadval).

2-jadval

Tashkiliy-iqtisodiy mexanizm quyi tizimlari bo‘yicha aniqlangan muammolar

Quyi tizim	Muammo mazmuni	Dalil / asos
Moliyaviy	Dasturlar kredit ajratish hajmi bilan baholanadi; resurslar o‘zlashtirilishi past; kreditlar asosan agrar yo‘nalishlarga yo‘naltirilgan, xizmatlar uchun maxsus mahsulotlar kam	Dastur ijrosida 6,2 trln so‘m ajratilgani, ammo o‘zlashtirish qoniqarsizligi qayd etilgan [11]; kredit yo‘nalishlari - parrandachilik, chorvachilik, issiqxona va h.k. [22]

Soliq-huquqiy	Oilaviy tadbirkorlik shakli boshqa shakllarga nisbatan qo‘shimcha afzallik bermaydi; o‘zini o‘zi band qilganlikdan kengayishda “o‘sish to‘sig‘i” yuzaga keladi; oila a’zolari mehnatini rasmiylashtirish murakkab	Oilaviy tadbirkorlar - 0,79 % (2-jadval); YATT va dehqon xo‘jaliklarining ustunligi [6]
Tashkiliy	Mahalla, hokimlik, bank, qo‘llab-quvvatlash markazlari funksiyalari qisman takrorlanadi; markazlar asosan kredit uchun xulosa beradi, biznesni “olib borish” (inkubatsiya, bozorga chiqarish) zaif	Kreditlar qo‘llab-quvvatlash markazlari xulosasi asosida ajratilishi belgilangan [23]
Axborot-statistik	Oilaviy biznes faqat huquqiy shakl bo‘yicha hisobga olinadi; xizmatlar sohasida oilaviy biznes hissasi, loyihalar yashovchanligi va ish o‘rinlarining barqarorligi bo‘yicha ochiq ma’lumot yo‘q	Rasmiy statistikada tegishli ko‘rsatkichlarning mavjud emasligi [6; 7]
Kadrlar	Boshqaruv, moliyaviy va raqamli savodxonlik, xizmat sifati standartlari bo‘yicha ko‘nikmalar yetarli emas; o‘qitish kredit bilan bog‘lanmagan	Xalqaro tajriba: kredit ta’siri ko‘nikma va bozorga chiqish bilan birga kuchayadi [14; 15]
Hududiy	Vositalar hududlar talabidan qat’i nazar bir xil; xizmatlarning kuchli konsentratsiyasi	HHI = 1910; Toshkent sh. - 39,8 % (3.2-band)

Manba: muallif tahlili.

Muammolarning o‘zaro bog‘liqligini aniqlash uchun muammolar matritsasi tuzildi (3-jadval). Har bir qatordagi quyi tizimdagi muammoning ustundagi quyi tizimga ta’siri muallif tomonidan sifat jihatidan baholandi: “●” - kuchli ta’sir, “○” - o‘rtacha ta’sir, “-” - ta’sir sezilarsiz.

3-jadval

Mexanizm quyi tizimlari o‘rtasidagi muammolarning o‘zaro ta’siri matritsasi

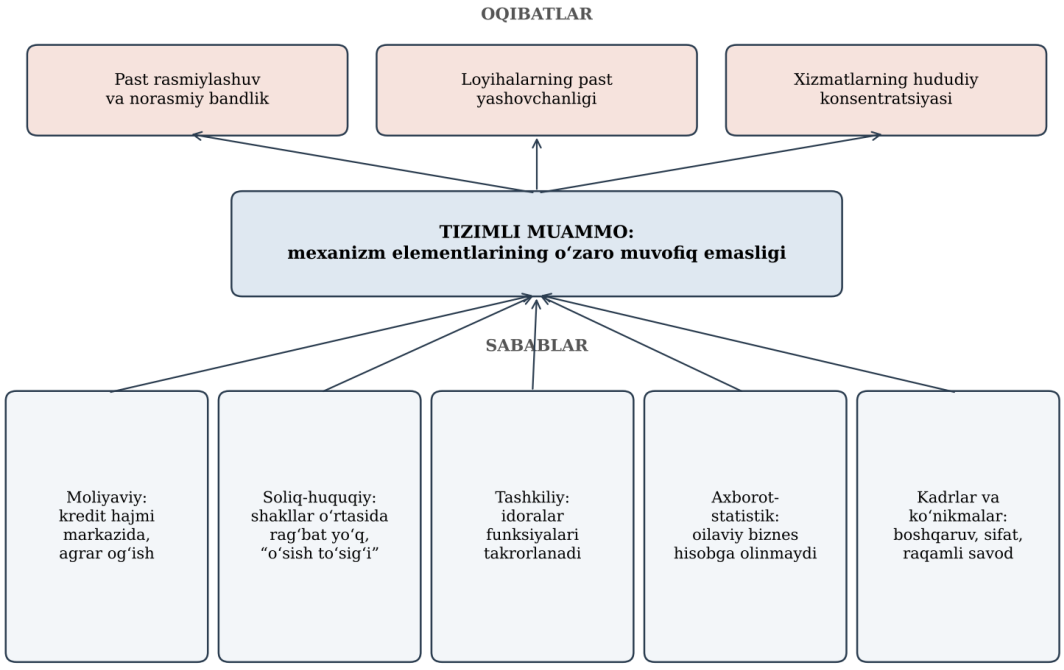
Ta’sir qiluvchi ↓ / ta’sir qilinuvchi →	Moliyaviy	Soliq-huquqiy	Tashkiliy	Axborot-statistik	Kadrlar
Moliyaviy	×	○	●	○	○
Soliq-huquqiy	●	×	○	●	-
Tashkiliy	●	-	×	○	●
Axborot-statistik	●	●	●	×	○

Kadrlar	●	-	○	-	×

Manba: muallif ekspert bahosi.

Matritsa tahlili ikki muhim xulosani beradi. Birinchidan, **axborot-statistik** quyi tizim eng ko‘p kuchli ta’sirlarga ega: oilaviy biznes hisobga olinmas ekan, na moliyaviy vositalarni nishonga olish, na soliq rag‘batlarini to‘g‘ri belgilash, na tashkiliy ishni baholash mumkin. Ikkinchidan, **moliyaviy** quyi tizim deyarli barcha boshqa quyi tizimlardan kuchli ta’sir qabul qiladi, ya’ni u mexanizmning “natija ko‘rsatkichi”ga aylangan. Shu sababli faqat kredit shartlarini yaxshilashga qaratilgan chora-tadbirlar boshqa quyi tizimlardagi muammolarni bartaraf etmay turib kutilgan samarani bermaydi.

Aniqlangan sabab-oqibat bog‘liqliklari 2-rasmdagi muammolar daraxtida umumlashtirilgan. Markaziy muammo - mexanizm elementlarining o‘zaro muvofiq emasligi - besh guruh sabablardan kelib chiqadi va uchta asosiy oqibatga olib keladi: past rasmiylashuv, loyihalarning past yashovchanligi va xizmatlarning hududiy konsentratsiyasi.



2-rasm. Xizmat ko‘rsatish sohasida oilaviy tadbirkorlik mexanizmidagi tizimli muammolar daraxti

Manba: muallif ishlanmasi.

Natijalar Gurvichning mexanizm dizayni nazariyasidagi rag‘batlar muvofiqligi tamoyili [12] bilan izohlanadi. Amaldagi mexanizmda oilaviy tadbirkor uchun eng oqilona strategiya - kreditni olish uchun zarur minimal talablarni bajarish va soliq hamda hisobot yuki eng past bo‘lgan shaklda qolish. Davlat esa oilaviy biznesning kengayishi va rasmiylashuvini kutadi. Ishtirokchining shaxsiy rag‘bati va tizim maqsadi o‘rtasidagi bu farq - mexanizmning asosiy dizayn nuqsonidir.

Xalqaro dalillar ham shu xulosani tasdiqlaydi. Mikrokreditning o‘rtacha ta’siri mo‘tadil bo‘lib, asosan mavjud bizneslarda namoyon bo‘ladi [15]; treninglar va moliyaviy yordam alohida-alohida emas, birgalikda qo‘llanilganda samaraliroq [14]. Norasmiy firmalar esa o‘z-o‘zidan kamdan-kam rasmiylashadi [16]. Demak, oilaviy biznesni xizmatlar sohasida rivojlantirish uchun kredit - yagona emas, balki ko‘nikma, bozorga chiqish va rasmiylashtirish rag‘batlari bilan birga ishlaydigan vositalardan biri bo‘lishi kerak.

O‘zbekiston mexanizmining kuchli tomoni - mahalla darajasigacha yetib boradigan tashkiliy tarmoq. Bu tarmoq ko‘plab rivojlanayotgan mamlakatlarda mavjud bo‘lmagan “oxirgi masofa” imkoniyatini beradi. Ammo hozirda u asosan kredit oluvchilarni aniqlash va hujjatlarni tayyorlash funksiyasini bajaradi. Uni xizmatlar sohasidagi oilaviy bizneslarni inkubatsiya qilish, buyurtmachilar bilan bog‘lash va natijalarni kuzatish vositasiga aylantirish mexanizm samaradorligini sezilarli oshirishi mumkin.

Xulosa

Tadqiqot natijasida quyidagi xulosalarga kelindi.

Xizmat ko‘rsatish sohasida oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmi subyektlar, obyektlar, moliyaviy, soliq-huquqiy, tashkiliy vositalar hamda axborot-statistik va kadrlar ta’minotidan iborat yaxlit tizimdir. Uning samaradorligi alohida vositalarga emas, elementlarning o‘zaro muvofiqligiga bog‘liq.

Xizmatlar sohasi yuqori sur’atlarda o‘sayotgan bo‘lsa-da, oilaviy tadbirkorlik huquqiy shakl sifatida juda kam tarqalgan (0,79 %), xizmatlar esa hududiy jihatdan kuchli konsentratsiyalashgan (HHI = 1910, Toshkent shahri ulushi 39,8 %).

Mexanizmdagi muammolar tizimli xususiyatga ega: moliyaviy quyi tizimdagi past samaradorlik ko‘p jihatdan axborot-statistik, soliq-huquqiy, tashkiliy va kadrlar quyi tizimlaridagi nomuvofiqliklar oqibatidir. Eng kuchli “ildiz” sabab - oilaviy biznesning statistik hisobga olinmasligi.

Muammolarni bartaraf etish uchun mexanizmni natijaga yo‘naltirilgan ekotizim modeliga o‘tkazish taklif etiladi. Bunda ustuvor qadamlar: reyestrda “oilaviy biznes” belgisini joriy etish, bosqichma-bosqich kreditlash, o‘tish davri soliq rejimi, qo‘llab-quvvatlash markazlarini “biznes hamrohligi” funksiyasiga o‘tkazish va hududlarga moslashtirilgan dasturlar.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O‘zbekiston Respublikasining “Oilaviy tadbirkorlik to‘g‘risida”gi Qonuni. 26.04.2012-y., O‘RQ-327-son // Qonunchilik ma’lumotlari milliy bazasi. URL: https://lex.uz
2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022–2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-60-son Farmoni. 28.01.2022-y. // https://lex.uz
3. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Har bir oila - tadbirkor” dasturini moliyalashtirishga doir qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida”gi PQ-4720-son qarori. 20.05.2020-y. // https://lex.uz
4. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid 2025-yil 27-fevraldagi PQ-78-son qarori. // https://lex.uz
5. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “Oila va xotin-qizlarni qo‘llab-quvvatlash tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-103-son qarori. 14.03.2025-y. // https://lex.uz

6. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi. O‘zbekiston Respublikasida kichik tadbirkorlik subyektlarining asosiy ko‘rsatkichlari: 2025-yil yanvar–sentabr. Press-reliz, 24.10.2025. URL: https://stat.uz/img/press-relizlar/kb*uz*p25973.pdf
7. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi. O‘zbekiston Respublikasida xizmatlar sohasining asosiy ko‘rsatkichlari: 2025-yil yanvar–dekabr. Press-reliz, 20.01.2026. URL: https://stat.uz/img/news/analitika-12_2025-zb-lotin.pdf
8. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi. O‘zbekistonda 2025-yilda xizmatlar bozori 14,7 foizga o‘sdi. URL: https://stat.uz/uz/matbuot-markazi/qo-mita-yangiliklar/66391
9. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi. Xizmatlar sohasi infografikasi, 2024-yil yanvar–dekabr. URL: https://stat.uz/img/infografikalar/infografika-khizmatlar-zb-12*2024*p85825.pdf
10. O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi. Xizmatlar bozorining uchdan bir qismi poytaxt hissasiga to‘g‘ri keladi. URL:https://stat.uz/uz/matbuot-markazi/qo-mita-yangiliklar/66434
11. “Har bir oila - tadbirkor” dasturiga yangi impuls beriladi // Buxgalter.uz. URL:https://buxgalter.uz/oz/publish/doc/text150472
12. Hurwicz L. The Design of Mechanisms for Resource Allocation // American Economic Review. 1973. Vol. 63, No. 2. P. 1–30.
13. Ackoff R. L. Redesigning the Future: A Systems Approach to Societal Problems. New York: Wiley, 1974.
14. McKenzie D., Woodruff C. What Are We Learning from Business Training and Entrepreneurship Evaluations around the Developing World? // World Bank Research Observer. 2014. Vol. 29, No. 1. P. 48–82.