

XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA SAMARADORLIK VA BARQARORLIK ASOSIDA RAQOBATBARDOSHLIKNI KUCHAYTIRISH MEXANIZMLARI.

<https://doi.org/10.5281/zenodo.19043334>

Asenbaeva Aydaygul Edenbaevna

i.f.f.d, "Iqtisodiyot, buxgalteriya hisobi va audit" kafedrası dotsenti v.v.b.,

SamDVMCHBU TF.

aydayasenbaeva@gmail.com

ORCID: 0009-0009-3986-386X

+998 (93) 488-01-95.

Ashirov Alisher

"Iqtisodiyot, buxgalteriya hisobi va audit" kafedrası stajyor-o'qituvchisi,

SamDVMCHBU TF.

ashurovalisher8223@gmail.com

Ibragimov G'ofurjon

SamDVMCHBU TF "Iqtisodiyot" yo'nalishi

I bosqich talabasi.

+998 (33) 103-74-56

Annotatsiya

Mazkur maqolada xizmat ko'rsatish sektorining hududiy rivojlanishi va raqobatbardoshlik salohiyatini baholash masalalari tadqiq etilgan. Tadqiqot jarayonida xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshligini shakllantirishda iqtisodiy va ijtimoiy ko'rsatkichlarning o'rni hamda ularning o'zaro bog'liqligi tahlil qilingan. Xususan, mehnat unumdorligi, rentabellik, asosiy fondlar qaytimi, fondlar bilan qurollanish, likvidlik va resurslar samaradorligi kabi iqtisodiy indikatorlarning raqobat ustunligini ta'minlashdagi ahamiyati asoslab berilgan.

Kalit so'zlar

Xizmat ko'rsatish sohasi, raqobatbardoshlik, iqtisodiy samaradorlik, hududiy rivojlanish, mehnat unumdorligi, rentabellik, resurslar samaradorligi, inson kapitali, xizmat sifati, moliyaviy barqarorlik, raqamli xizmatlar, bozor salohiyati.

Xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobat salohiyati iste'molchilarning ko'rsatilayotgan xizmatlarga bo'lgan talabini to'liq qondirish orqali erishiladi va bevosita mavjud resurslardan samarali foydalanish, mehnat unumdorligi o'sishini ta'minlash, xizmatlar sifatini va raqobatbardoshligiga erishish, raqamli xizmatlar ko'rsatishni keng joriy etish omillariga bog'liqdir. Shuningdek, xizmat ko'rsatish

korxonalarida samaradorlik ko'rsatkichlarini yaxshilash ularning raqobat salohiyatini oshirish bilan birga, sohada ham ijtimoiy, ham iqtisodiy barqarorlikka erishish va rivojlanishni ta'minlaydi. Respublika iqtisodiyoti rivojlanishining hozirgi bosqichida xizmat ko'rsatish sohasida xizmatlar assortimentini kengaytirish va sifatni oshirishga qo'yilayotgan talablar oshib bormoqda. Iste'mol bozorida raqobat muhitining chuqurlashib borishi natijasida ham an'anaviy, ham zamonaviy xizmatlarga bo'lgan talab oshishi va raqamli xizmatlar turlari kengayib bormoqda. Bu esa iste'mol bozori tarkibida o'zgarishlarni vujudga keltirmoqda.

Xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshlik salohiyatini baholashda faqat xizmatlar bozorida raqobat ustunliklari yoki iqtisodiy ko'rsatkichlarga tayanish korxonaning umumiy raqobatbardoshlik darajasini kompleks tarzda aniqlash imkonini bermaydi hamda yetarli darajada ilmiy xulosalar chiqarishga to'sqinlik qiladi. Shu munosabat bilan, xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshlik salohiyatini oshirish jarayonida uning tashkiliy va iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish bilan bir qatorda, korxonaning ijtimoiy rivojlanish ko'rsatkichlariga ham alohida e'tibor qaratish zarur hisoblanadi.

Xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshligini baholash jarayonida iqtisodiy va ijtimoiy ko'rsatkichlar tizimidan kompleks foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi. Chunki faqat moliyaviy natijalarga asoslangan baholash korxonaning real bozor salohiyatini to'liq aks ettirmaydi. Shu sababli raqobatbardoshlikni aniqlashda ishlab chiqarish samaradorligi, resurslardan foydalanish darajasi, moliyaviy barqarorlik hamda inson kapitalining rivojlanish holati bir butun tizim sifatida tahlil qilinishi lozim. Resursga asoslangan yondashuvga ko'ra, barqaror raqobat ustunligi moddiy va nomoddiy resurslarning samarali boshqarilishi orqali shakllanadi.[1] Shu sababli xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshligini baholashda iqtisodiy va ijtimoiy ko'rsatkichlardan kompleks foydalanish zarur hisoblanadi.

Avvalo, mehnat unumdorligi indeksi korxonada mehnat resurslaridan foydalanish samaradorligini ifodalovchi asosiy ko'rsatkichlardan biri hisoblanadi. Ushbu ko'rsatkich xodimlar tomonidan yaratilayotgan xizmat hajmi va qiymatining dinamikasini aks ettiradi. Mehnat unumdorligining yuqori darajasi ishlab chiqarish xarajatlarining qisqarishiga, xizmat tannarxining pasayishiga hamda foyda miqdorining oshishiga olib keladi. Shu bois, mehnat unumdorligi korxonaning raqobat ustunligini shakllantirishda muhim omil sifatida namoyon bo'ladi. [2]

Mahsulot (xizmat) sotish rentabelligi korxonaning xo'jalik faoliyati natijadorligini baholovchi muhim moliyaviy ko'rsatkichdir. U xizmat ko'rsatish jarayonida sarflangan xarajatlarga nisbatan olingan foyda miqdorini ifodalaydi.

Rentabellik darajasining yuqori bo'lishi korxonaning bozor sharoitlariga moslashuvchanligini, narx siyosatining samaradorligini hamda resurslardan oqilona foydalanilayotganini ko'rsatadi. Shu jihatdan, ushbu ko'rsatkich korxonaning investitsion jozibadorligini ham belgilab beradi.

Rentabellik ko'rsatkichlari moliyaviy menejment nazariyasida korxona faoliyatining iqtisodiy samaradorligini baholovchi asosiy indikator sifatida qaraladi.[3] Yuqori rentabellik darajasi narx siyosatining to'g'ri tashkil etilganligini, xarajatlarni boshqarish samaradorligini hamda marketing strategiyasining natijadorligini ifodalaydi. O'zbekiston xizmat ko'rsatish sohasida olib borilgan tadqiqotlarda rentabellik ko'rsatkichlari bilan raqobatbardoshlik o'rtasida bevosita bog'liqlik mavjudligi aniqlangan. [4]

Asosiy fondlar rentabelligi va fondlar qaytimi ko'rsatkichlari korxonaning moddiy-texnik bazasidan foydalanish samaradorligini tavsiflaydi. Asosiy vositalar xizmat ko'rsatish jarayonining moddiy asosi bo'lib, ularning zamonaviyligi va samarali ishlatilishi xizmat sifati va hajmiga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Fondlar qaytimi yuqori bo'lgan korxonalarda ishlab chiqarish quvvatlari to'liq ishga solinadi, bu esa tannarxning pasayishi va raqobatbardoshlikning oshishiga olib keladi.

Fondlar bilan qurollanish darajasi xodimlarning texnik ta'minlanganlik holatini aks ettiradi. Ushbu ko'rsatkich ishchi kuchining zamonaviy texnologiyalar bilan ta'minlanganligini ifodalaydi. Texnologik jihatdan rivojlangan korxonalarda mehnat unumdorligi yuqori bo'ladi, xizmat ko'rsatish jarayonlari avtomatlashtiriladi va inson omiliga bog'liqlik kamayadi. [5] Natijada, xizmat sifati barqarorlashadi va raqobat ustunligi mustahkamlanadi.

Korxonaning moliyaviy barqarorligini baholashda absolut likvidlik koeffitsienti muhim o'rin tutadi. Ushbu ko'rsatkich korxonaning qisqa muddatli majburiyatlarini darhol bajarish imkoniyatini ifodalaydi. Likvidlik darajasi past bo'lgan korxonalar moliyaviy xavflarga ko'proq duch keladi, bu esa ularning bozor mavqeiga salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shu sababli, yetarli likvidlik darajasini ta'minlash raqobatbardoshlikning muhim sharti hisoblanadi. [6]

Resurslar qaytimi ko'rsatkichi esa korxonaning barcha turdagi resurslaridan foydalanish samaradorligini kompleks tarzda aks ettiradi. Mehnat, kapital, moddiy va moliyaviy resurslardan oqilona foydalanish ishlab chiqarish xarajatlarini kamaytirish hamda foyda hajmini oshirish imkonini beradi. Ushbu ko'rsatkich korxonaning ichki zaxiralarini aniqlash va strategik rivojlanish yo'nalishlarini belgilashda muhim ahamiyatga ega.

Iqtisodiy ko'rsatkichlar bilan bir qatorda, ijtimoiy ko'rsatkichlar ham xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshligini shakllantirishda muhim rol

o'ynaydi. Xodimlarning o'rtacha malaka darajasi va bilim saviyasi inson kapitalining rivojlanganlik darajasini ifodalaydi. Malakali va bilimli kadrlar xizmat ko'rsatish sifatini oshiradi, innovatsion faoliyatni faollashtiradi hamda boshqaruv samaradorligini ta'minlaydi.

Xizmat ko'rsatish madaniyati va xizmat sifati ko'rsatkichlari iste'molchilarning qoniqish darajasini belgilaydi. Xizmat sifati marketing nazariyasida iste'molchi xulq-atvorini shakllantiruvchi asosiy omil sifatida talqin etiladi. SERVQUAL modeli va munosabatlar marketingi konsepsiyasiga ko'ra, xizmat sifati mijozlar sodiqligini oshiradi va bozor mavqeini mustahkamlaydi. [7] Zamonaviy marketing nazariyasiga ko'ra, mijozlar qoniqishi va sodiqligi korxonaning uzoq muddatli raqobatbardoshligini ta'minlovchi asosiy omil hisoblanadi. Yuqori xizmat madaniyatiga ega bo'lgan korxonalar bozorda ijobiy imijga ega bo'ladi va mijozlar bazasini kengaytiradi.

Jamoa jipsligi, kadrlar barqarorligi va doimiylik ko'rsatkichlari esa korxonaning ichki ijtimoiy muhitini tavsiflaydi. E. Mayo va D. MakGregor tadqiqotlariga ko'ra, sog'lom ijtimoiy muhit mehnat unumdorligini oshiradi va konfliktlarni kamaytiradi. Barqaror va sog'lom jamoada kadrlar almashinuvi kamayadi va boshqaruv xarajatlari qisqaradi. Bu esa xizmat sifati va ishlab chiqarish barqarorligiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi. O'zbekiston korxonalarida olib borilgan tadqiqotlar jamoa jipsligi bilan korxona samaradorligi o'rtasida musbat bog'liqlik mavjudligini tasdiqlaydi.[8]

Umuman olganda, xizmat ko'rsatish korxonalarining raqobatbardoshligini baholashda iqtisodiy va ijtimoiy ko'rsatkichlarning o'zaro uyg'unligi muhim hisoblanadi. Mazkur ko'rsatkichlarni kompleks tahlil qilish korxonaning real bozor imkoniyatlarini aniqlash, strategik rivojlanish yo'nalishlarini belgilash hamda barqaror raqobat ustunligini shakllantirish imkonini beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. Barney J. Resource-Based Theory Revisited. – 2020.
2. Akbarov A. O'zbekiston iqtisodiyotida xizmatlar sohasi rivoji. – 2025.
3. Brigham E. Financial Management. – 2022.
4. Ernazarov G. Xizmatlar bozori iqtisodiy tahlili. – 2024.
5. OECD. Digital Transformation in Services. – 2021.
6. Ross S. Corporate Finance. – 2023.
7. Kotler P. Marketing 5.0. – 2021.
8. Sharipova B. Xizmat korxonalarida boshqaruv modeli. – 2024.