

SCIENCE
PROBLEMS.UZ

ISSN 2181-1342

Actual problems of social and humanitarian sciences
Актуальные проблемы социальных и гуманитарных наук

**Ijtimoiy-gumanitar
fanlarning dolzarb
muammolari**

9/S-son (4-jild)

2024

SCIENCEPROBLEMS.UZ

IJTIMOIIY-GUMANITAR FANLARNING DOLZARB MUAMMOLARI

№ 5/9 (4) - 2024

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО- ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

ACTUAL PROBLEMS OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

TOSHKENT-2024

BOSH MUHARRIR:

Isanova Feruza Tulqinovna

TAHRIR HAY'ATI:

07.00.00- TARIX FANLARI:

Yuldashev Anvar Ergashevich – tarix fanlari doktori, siyosiy fanlar nomzodi, professor, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi;

Mavlanov Uktam Maxmasabirovich – tarix fanlari doktori, professor, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi;

Xazratkulov Abror – tarix fanlari doktori, dotsent, O'zbekiston davlat jahon tillari universiteti.

Tursunov Ravshan Normuratovich – tarix fanlari doktori, O'zbekiston Milliy Universiteti;

Xolikulov Axmadjon Boymahammadovich – tarix fanlari doktori, O'zbekiston Milliy Universiteti;

Gabrielyan Sofya Ivanovna – tarix fanlari doktori, dotsent, O'zbekiston Milliy Universiteti.

Saidov Sarvar Atabullo o'g'li – katta ilmiy xodim, Imom Termiziy xalqaro ilmiy-tadqiqot markazi, ilmiy tadqiqotlar bo'limi.

08.00.00- IQTISODIYOT FANLARI:

Karlibayeva Raya Xojabayevna – iqtisodiyot fanlari doktori, professor, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti;

Nasirxodjayeva Dilafuz Sabitxanovna – iqtisodiyot fanlari doktori, professor, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti;

Ostonokulov Azamat Abdukarimovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor, Toshkent moliya instituti;

Arabov Nurali Uralovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor, Samarqand davlat universiteti;

Xudoyqulov Sadirdin Karimovich – iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti;

Azizov Sherzod O'ktamovich – iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent, O'zbekiston Respublikasi Bojxona instituti;

Xojayev Azizxon Saidaloxonovich – iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent, Farg'ona politexnika instituti

Xolov Aktam Xatamovich – iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi;

Shadiyeva Dildora Xamidovna – iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent v.b, Toshkent moliya instituti;

Shakarov Qulmat Ashirovich – iqtisodiyot fanlari

nomzodi, dotsent, Toshkent axborot texnologiyalari universiteti

09.00.00- FALSAFA FANLARI:

Hakimov Nazar Hakimovich – falsafa fanlari doktori, professor, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti;

Yaxshilikov Jo'raboy – falsafa fanlari doktori, professor, Samarqand davlat universiteti;

G'aybullayev Otabek Muhammadiyevich – falsafa fanlari doktori, professor, Samarqand davlat chet tillar instituti;

Saidova Kamola Uskanbayevna – falsafa fanlari doktori, "Tashkent International University of Education" xalqaro universiteti;

Hoshimxonov Mo'min – falsafa fanlari doktori, dotsent, Jizzax pedagogika instituti;

O'roqova Oysuluv Jamoliddinovna – falsafa fanlari doktori, dotsent, Andijon davlat tibbiyot instituti, Ijtimoiy-gumanitar fanlar kafedrasini mudiri;

Nosirxodjayeva Gulnora Abdukaxxarovna – falsafa fanlari nomzodi, dotsent, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Turdiyev Bexruz Sobirovich – falsafa fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent, Buxoro davlat universiteti.

10.00.00- FILOLOGIYA FANLARI:

Axmedov Oybek Saporbayevich – filologiya fanlari doktori, professor, O'zbekiston davlat jahon tillari universiteti;

Ko'chimov Shuxrat Norqizilovich – filologiya fanlari doktori, dotsent, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Hasanov Shavkat Ahadovich – filologiya fanlari doktori, professor, Samarqand davlat universiteti;

Baxronova Dilrabo Keldiyorovna – filologiya fanlari doktori, professor, O'zbekiston davlat jahon tillari universiteti;

Mirsanov G'aybullo Qulmurodovich – filologiya fanlari doktori, professor, Samarqand davlat chet tillar instituti;

Salaxutdinova Musharraf Isamutdinovna – filologiya fanlari nomzodi, dotsent, Samarqand davlat universiteti;

Kuchkarov Raxman Urmanovich – filologiya fanlari nomzodi, dotsent v/b, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Yunusov Mansur Abdullayevich – filologiya fanlari nomzodi, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi;

Saidov Ulugbek Aripovich – filologiya fanlari nomzodi, dotsent, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi.

12.00.00- YURIDIK FANLAR:

Axmedshayeva Mavlyuda Axatovna – yuridik fanlar doktori, professor, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Muxitdinova Firyuza Abdurashidovna – yuridik fanlar doktori, professor, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Esanova Zamira Normurotovna – yuridik fanlar doktori, professor, O'zbekiston Respublikasida xizmat ko'rsatgan yurist, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Hamroqulov Bahodir Mamasharifovich – yuridik fanlar doktori, professor v.b., Jahon iqtisodiyoti va diplomatiya universiteti;

Zulfiqorov Sherzod Xurramovich – yuridik fanlar doktori, professor, O'zbekiston Respublikasi Jamoat xavfsizligi universiteti;

Xayitov Xushvaqt Saparbayevich – yuridik fanlar doktori, professor, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi;

Asadov Shavkat G'aybullayevich – yuridik fanlar doktori, dotsent, O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Davlat boshqaruvi akademiyasi;

Ergashev Ikrom Abdurasulovich – yuridik fanlari doktori, professor, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Utemuratov Maxmut Ajimuratovich – yuridik fanlar nomzodi, professor, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Saydullayev Shaxzod Alixanovich – yuridik fanlar nomzodi, professor, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Hakimov Komil Baxtiyarovich – yuridik fanlar doktori, dotsent, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Yusupov Sardorbek Baxodirovich – yuridik fanlar doktori, dotsent, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Amirov Zafar Aktamovich – yuridik fanlar bo'yicha falsafa doktori (PhD), O'zbekiston Respublikasi Sudyalar oliy kengashi huzuridagi Sudyalar oliy

maktabi;

Jo'rayev Sherzod Yuldashevich – yuridik fanlar nomzodi, dotsent, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Babadjanov Atabek Davronbekovich – yuridik fanlar nomzodi, dotsent, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Rahmatov Elyor Jumaboyevich — yuridik fanlar nomzodi, Toshkent davlat yuridik universiteti;

13.00.00- PEDAGOGIKA FANLARI:

Xashimova Dildarxon Urinboyevna – pedagogika fanlari doktori, professor, Toshkent davlat yuridik universiteti;

Ibragimova Gulnora Xavazmatovna – pedagogika fanlari doktori, professor, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti;

Zakirova Feruza Maxmudovna – pedagogika fanlari doktori, Toshkent axborot texnologiyalari universiteti huzuridagi pedagogik kadrlarni qayta tayyorlash va ularning malakasini oshirish tarmoq markazi;

Kayumova Nasiba Ashurovna – pedagogika fanlari doktori, professor, Qarshi davlat universiteti;

Taylanova Shoxida Zayniyevna – pedagogika fanlari doktori, dotsent;

Jumaniyozova Muhayyo Tojiyevna – pedagogika fanlari doktori, dotsent, O'zbekiston davlat jahon tillari universiteti;

Ibraximov Sanjar Urunbayevich – pedagogika fanlari doktori, Iqtisodiyot va pedagogika universiteti;

Javliyeva Shaxnoza Baxodirovna – pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), Samarqand davlat universiteti;

Bobomurotova Latofat Elmurodovna — pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), Samarqand davlat universiteti.

19.00.00- PSIXOLOGIYA FANLARI:

Karimova Vasila Mamanosirovna – psixologiya fanlari doktori, professor, Nizomiy nomidagi Toshkent davlat pedagogika universiteti;

Hayitov Oybek Eshboyevich – Jismoniy tarbiya va sport bo'yicha mutaxassislarni qayta tayyorlash va malakasini oshirish instituti, psixologiya fanlari doktori, professor

Umarova Navbahor Shokirovna– psixologiya fanlari doktori, dotsent, Nizomiy nomidagi Toshkent davlat pedagogika universiteti, Amaliy psixologiyasi kafedrasi mudiri;

Atabayeva Nargis Batirovna – psixologiya fanlari doktori, dotsent, Nizomiy nomidagi Toshkent davlat pedagogika universiteti;

Shamshetova Anjim Karamaddinovna – psixologiya fanlari doktori, dotsent, O‘zbekiston davlat jahon tillari universiteti;

Qodirov Obid Safarovich – psixologiya fanlari doktori (PhD), Samarkand viloyat IIB Tibbiyot bo‘limi psixologik xizmat boshlig‘i.

22.00.00- SOTSILOGIYA FANLARI:

Latipova Nodira Muxtarjanovna – sotsiologiya fanlari doktori, professor, O‘zbekiston milliy universiteti kafedra mudiri;

Seitov Azamat Po‘latovich – sotsiologiya fanlari doktori, professor, O‘zbekiston milliy universiteti;

SodiqovaShohida Marxaboyevna – sotsiologiya fanlari doktori, professor, O‘zbekiston xalqaro islom akademiyasi.

23.00.00- SIYOSIY FANLAR

Nazarov Nasriddin Ataqulovich –siyosiy fanlar doktori, falsafa fanlari doktori, professor, Toshkent arxitektura qurilish instituti;

Bo‘tayeov Usmonjon Xayrullayevich –siyosiy fanlar doktori, dotsent, O‘zbekiston milliy universiteti kafedra mudiri.

OAK Ro‘yxati

Mazkur jurnal Vazirlar Mahkamasi huzuridagi Oliy attestatsiya komissiyasi Rayosatining 2022-yil 30-noyabrdagi 327/5-son qarori bilan tarix, iqtisodiyot, falsafa, filologiya, yuridik va pedagogika fanlari bo‘yicha ilmiy darajalar yuzasidan dissertatsiyalar asosiy natijalarini chop etish tavsiya etilgan ilmiy nashrlar ro‘yxatiga kiritilgan.

“Ijtimoiy-gumanitar fanlarning dolzarb muammolari” elektron jurnali 2020-yil 6-avgust kuni 1368-sonli guvohnoma bilan davlat ro‘yxatiga olingan.

Muassis: “SCIENCEPROBLEMS TEAM” mas’uliyati cheklangan jamiyati

Tahririyat manzili:

100070. Toshkent shahri, Yakkasaroy tumani, Kichik Beshyog‘och ko‘chasi, 70/10-uy. Elektron manzil:

scienceproblems.uz@gmail.com

Bog‘lanish uchun telefon:

(99) 602-09-84 (telegram).

07.00.00 – TARIX FANLARI

<i>Насретдинова Дилфуза Мухаммадиновна</i> ЖЕНЩИНЫ ТАТАРКИ В КУЛЬТУРНОЙ ЖИЗНИ ТУРКЕСТАНА	13-19
<i>Хужаниязов Уктам Ешбаевич</i> ҚОРАҚАЛПОҚ ДАВЛАТ АКАДЕМИК МУСИҚАЛИ ТЕАТРИ МУСТАҚИЛЛИК ЙИЛЛАРИДА	20-25
<i>Saidaxmatov Sharifbek Toshpo'latovich</i> SURXONDARYO VA QASHQADARYO VILOYATLARIDA DEMOGRAFIK O'ZGARISHLAR, AHOLI BANDLIGI VA MIGRATSIYA JARAYONLARI	26-32
<i>Yakubov O'tkir Shermamatovich</i> XX ASRNING UCHINCHI CHORAGIDAGI IQTISODIY, IJTIMOY O'ZGARISHLAR VA ULARNING DEMOGRAFIK JARAYONLARGA TA'SIRI	33-37
<i>Саидбобоева Гулзора Нематжоновна</i> ЎРТА ОСИЁ ЭНЕРГЕТИКАРИНИНГ I СЪЕЗДИ ХУСУСИДА	38-43
<i>Muminov Orifxuja</i> QIZILQUMNING LANDSHAFTI VA TARIXIY GEOLOGIYASI	44-49
<i>Avalova Gulshod Murodullayevna</i> HOJI BEKTOSH VALI – MUTASAVVUF FAYLASUF. HOJI BEKTOSH VALI MAJMUASI: TARIXI VA BUGUNGI KUNDAGI AHAMIYATI	50-55
<i>Айтмуратова Жанылсын Жалгасовна, Жамалов Нурлан Юсупович</i> БУЮК АЛЛОМАЛАРИМИЗНИНГ МЕРОСИНИ ЎРГАНИШ АСОСИЙ ВАЗИФАМИЗ	56-61
<i>Qurbonova Marg'uba</i> TIL SOHASIDAGI O'ZBEKISTON HUKUMATI SIYOSATI, O'ZBEK TILINING DAVLAT TILI SIFATIDAGI NUFUZINI OSHIRISH ISTIQBOLLARI	62-68
<i>Shoto'rayeva Sitora Xudoyberdi qizi</i> BUXORO XONLIGIDA TOJIDDIN HASANHOJANING TUTGAN O'RNI VA IJTIMOY FAOLIYATI	69-72
<i>Убайдуллаева Моҳисадаф Суннатилла қизи</i> ҚЎҒИРЧОҚ ЎЙИНИНГ ЭНГ ҚАДИМГИ НОМОДДИЙ МАДАНИЙ МЕРОС СИФАТИДА	73-76
<i>Xoliqulov Rustam Sharipovich</i> YANGI O'ZBEKISTONDA KAMBAG'ALLIKNI QISQARTIRISH SOHASIDAGI AMALGA OSHIRILAYOTGAN CHORA-TADBIRLAR	77-82
<i>Fayziyev Farrux Uktamovich</i> IMKONIYATI CHEKLANGAN INSONLAR O'RTASIDA O'TKAZILADIGAN XALQARO SPORT MUSOBAQALARINING RIVOJLANISH TARIXI	83-90
<i>Азаматова Гулмира Байирбековна</i> МЕҲНАТ МИГРАНТЛАРИНИ ИЖТИМОЙ-ИҚТИСОДИЙ ҚўЛЛАБ-ҚУВВАТЛАШНИНГ АЙРИМ ЖИҲАТЛАРИ	91-96

08.00.00 – IQTISODIYOT FANLARI

<i>Nasirxodjayeva Dilafruz Sabitxanovna, Abduvohidov Behzod</i> ISHBILARMONLIK MUHITINI SHAKLLANTIRISHDA KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI O'RNI	97-107
<i>Абдуллаев Алтинбек Янгибаевич, Холиёров Парда Саъдуллаевич</i> КОРХОНАЛАРДА ИНВЕСТИЦИЯЛАР ҲИСОБИНИНГ ИЛМИЙ-МЕТОДОЛОГИЯСИНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ	108-124
<i>Payazov Murod Maksudovich</i> “O'ZBEKISTON TEMIR YO'LLARI” AJDA YO'LOVCHI TASHISH TIZIMINI MODERNIZATSIYALASH DAVR TALABI	125-131
<i>Юнусов Бегенч Мавланбердиевич</i> ИҚТИСОДИЁТ ТАРМОҚЛАРИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РИВОЖЛАНИШИНИ БАШОРАТЛАШ, УЛАРНИНГ МЕТОДОЛОГИК АСОСЛАРИ	132-143
<i>Qo'chqarov Baxtiyor Hoshimjanovich, Sayitbaev Shermirza Datkamirzaevich</i> KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINI AYLANMA VOSITALARINI SHAKLLANTIRISHDAGI MUAMMOLAR VA RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI	144-151
<i>Мадрахимов Кахрамон Эгамберганиевич</i> МИНТАҚАВИЙ ИҚТИСОДИЙ СИЁСАТНИНГ СТРАТЕГИК УСТУВОР ЙЎНАЛИШЛАРИ	152-161
<i>Palvaniyazov Anvar Amatovich</i> МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЙОТИГА ХОРИЙИY INVESTITSIYALARNI JALB ETISHDA INVESTITSION SIYOSATNING AHAMIYATI	162-165
<i>Raximbayev Akmal Azatboyevich</i> HUDUDLARDA SANOAT AGLOMERATSIYALARINI SHAKLLANTIRISH BO'YICHA ХОРИЙИY TAJRIBALARDAN FOYDALANISH	166-172
<i>Rahmanova Rushana</i> O'ZBEKISTONDA TURIZM RIVOJI VA KADRLAR TAYYORLASHDAGI MUAMMOLAR	173-178
<i>Хайруллоев Шахрам Yunus o'g'li</i> SAMARQAND VILOYATIDA XIZMAT KO'RSATISH SOHASINING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI VA DINAMIKASI	179-186
<i>Qodirov Bahodir Tursunovich</i> “QAYTA TIKLANUVCHI ENERGIYA MANBALARI”NING O'ZBEKISTON IJTIMOIIY-IQTISODIY TARAQQIYOTIDAGI O'RNI	187-192
<i>Bekjanov Dilmurad Yuldashovich, G'oyibnazarov Muxammad Xamidbekovich</i> LIZING MUNOSABATLARINI RIVOJLANTIRISHDA SAMARALI MARKETING STRATEGIYALARINING AHAMIYATI	193-199
<i>Masharipova Durdona</i> RAQAMLI PLATFORMALARNING GLOBAL TASHQI SAVDOGA TA'SIRI: IMKONIYATLAR VA MUAMMOLAR	200-206
<i>Нурмухамедова Барно Исмаиловна, Урунова Гульнара Чарикулиевна</i> ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ	207-213

Xidirova Marg'uba Rustamovna, Zakirov Asilbek Adilovich
 KORPORATIV BOSHQARUV MEKANIZMLARI ORQALI AKSIYADORLIK JAMIYATINING
 RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISH 214-218

09.00.00 – FALSAFA FANLARI

Ismoilov Maxamadixon
 TALABALARDA FALSAFIY TAFAKKURNI SHAKLLANTIRISHNING DOLZARB
 MUAMMOLARI 219-223

Shaydullayev Normuhammad
 INSON VA JAMIYAT O'ZARO ALOQALARI: MUVOZANAT VA RIVOJLANISH 224-228

Раджапбоева Хуршида Мақсудовна
 ШАРОФ РАШИДОВ БАДИИЙ-АДАБИЙ МЕРОСИДАГИ ЭСТЕТИК КЛИШЕНИНГ
 УНИКАЛ ЎЗИГА ХОСЛИГИ 229-233

Abdullayeva Marhabo Uskinbayevna
 YUSUF XOS HOJIB "QUTADG'U BILIG" ASARIDA AXLOQ MASALASI..... 234-239

Ризаев Илҳом
 ТАРТИБ ВА ХАОС: ЎЗ-ЎЗИНИ ТАШКИЛЛАШТИРИШ ҒОЯЛАРИНИНГ
 ТАРИХИЙ ТАДҚИҚИ 240-247

Niyozova Nilufar
 OQILONA TURMUSH SHAROITINI YARATISHDA OILANING O'RNI 248-252

Usmonov Farrux
 FAN ETIKASI TUSHUNCHASINING TIZIMLI TAHLILI 253-258

Mirjavxarova Feruzaxon Usmonjonovna
 AYOLLARNI QO'LLAB-QUVVATLASHNING IJTIMOY, IQTISODIY VA MADANIY ASOSLARI:
 TARIXDAN BUGUNGI KUNGACHA 259-266

Primov Baxriddin Abdiraxmonovich
 JAMIYAT BARQARORLIGINI TA'MINLASHDA MA'NAVIY VA G'OYAVIY
 MEKANIZMLAR 267-272

Raxmankulov Farxod Raximkulovich
 ISLOHOTLAR JARAYONIDA MULKDORLAR QATLAMINING MILLIY O'ZLIGINI
 ANGLASHINING O'ZIGA XOS JIHATLARI 273-278

Asatov Sodiq Safarovich
 YANGI O'ZBEKISTONDA MILLIY VA UMUMINSONIY QADRIYATLARGA PRAGMATIK
 YONDASHUVLARNING IJTIMOY-FALSAFIY TAHLILI 279-284

Yusupova Feruza Zoyirovna
 AXLOQIY TAFAKKURNING TAKOMILASHUVIDA AXLOQIY IDEALGA BO'LGAN
 EHTIYOJ 285-290

Aripova Zulfiyaxon Solijonovna
 SINERGETIKANING FALSAFIY VA IJTIMOY DUNYOQARASHGA TA'SIRI 291-296

Saodatov Alimardon Abduraxmonovich
 YOSHLARDA TABIAT IFLOSLANISHINI OLDINI OLISH VA UNI ASRAB AVAYLASH
 MADANIYATINI SHAKLLANTIRISH 297-302

<i>Matluba Abduqodirovna Abdalimova</i> FALSAFIY TAFAKKURNI RIVOJLANTIRISHDA ANALITIK VA KRITIK YONDASHUVLAR	303-307
<i>Safarova Tumaris Rustamkulovna</i> KOTIB CHALABIYNING SHARQ ILM-FAN TARAQQIYOTIDA TUTGAN O'RNI	308-312
<i>Tursunov Muxiddin Boltaevich</i> АФСОНАВИЙ ДУНЁҚАРАШНИНГ ЎЗИГА ХОС ХУСУСИЯТЛАРИ ВА УНИНГ ИНСОН ТАФАККУРИГА ТАЪСИРИ	313-316
<i>Mamanov Jamoliddin Abduraximovich</i> XRISTIANLIK DININING KELIB CHIQISHI VA G'ARB DAVLATLARIGA TARQALISHI	317-326
10.00.00 - FILOLOGIYA FANLARI	
<i>Karimova Ozodakhon Avazovna</i> LINGUOPRAGMATIC STUDY OF PHRASEOLOGICAL UNITS WITH A SOMATIC COMPONENT IN ENGLISH AND UZBEK LANGUAGES	327-338
<i>Sayfiddinova Gulnoza</i> MILLIY UYG'ONISH DAVRI QO'QON ADABIY MUHITIDAGI AYRIM TURKUM SHE'RLARNING JANRIY XUSUSIYATLARI	339-344
<i>Abdullayev Ziyodbek Mansurovich</i> O'ZBEK VA NEMIS TILLARI ANTROPONIMIKASIDA ZAMONAVIY TENDENSIYALAR: KONTRASTIV TAHLIL	345-352
<i>Otaboyeva Mazmuna Rahimovna</i> FE'LNING SEMANTIK VA GRAMMATIK KATEGORIYALARIDAGI DARAJALANISHI: O'ZBEK VA INGLIZ TILLARI MISOLIDA	353-359
<i>Алиева Эльвина, Темирова Озода</i> ПОВЕЛЕНИЯ И ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ СО ЗНАЧЕНИЕМ ЖЕЛАНИЯ В ПОЭТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ В. Ф. ХОДАСЕВИЧА	360-365
<i>Norqobilov Sanjar Rahmat o'g'li</i> BADIY TARJIMADA LEKSIK-GRAMMATIK TRANSFORMATSIYALAR TADQIQI (JON GRINNING "THE FAULT IN OUR STARS" ROMANINING O'ZBEK TILIGA TARJIMASI MISOLIDA)	366-372
<i>Maxmudova Farangiz Muzaffar qizi</i> SAID AHMAD HAJVIYALARIDA YUKLAMALARNING AHAMIYATI	373-378
<i>Abdumajitov Xurshid Alisher o'g'li</i> MULOQOT VA MADANIYAT SHARHIDAGI SPORT TILI	379-382
<i>Rajabova Karomat Chorshanbi qizi</i> TURKOLOGIYADA SO'ZLASHUV USLUBIGA DOIR IZLANISHLAR	383-389
<i>Abdujalilova Ruxshona Abdug'afforzoda</i> INGLIZ VA O'ZBEK TILLARIDA JINOIY LINGVISTIK BIRLIKLARNING SHAKLLANISHIDA STILISTIK VOSITALARNING O'RNI	390-396
<i>Xasanova Kamila Baxtiyorovna</i> STUDYING ETHNOGRAPHIC VOCABULARY IN THE UZBEK LANGUAGE	397-401
<i>Бобаева Шахноза</i> ОСОБЕННОСТИ ЯЗЫКОВЫХ ЕДИНИЦ В РЕЧИ	402-407

<i>Рузибаева Азиза Қаҳрамановна</i> АВАЗ ЎТАР ИЖОДИНИНГ ЎЗБЕК ТИЛИГА ТАЪСИРИ	408-413
<i>Umurzakova Aygul Umarovna</i> ARAB TILSHUNOSLIGIDA ZIYORAT TURIZMI TERMINOLOGIYASINING LINGVISTIK XUSUSIYATLARI VA RIVOJLANISH JARAYONI	414-418
<i>Sobirova Nodirabegim Murodjon qizi, Egamberdiyeva Sarvinoz Esonali qizi</i> STILISTIK FIGURALARNING TARJIMADAGI O'ZIGA XOSLIGI	419-423
<i>Xo'jamberdiyeva Gavhar Ilhom qizi</i> INGLIZ TILIDA "CHILD" KONSEPTINI AKS ETTIRUVCHI NOMINATSIYALAR	424-427
<i>Мирзаева Феруза Самижоновна</i> ЎЗБЕК ХАЛҚ МАҚОЛЛАРИДА АНТРОПОНИМЛАРНИНГ ҚЎЛЛАНИЛИШИ	428-433
<i>Badalbayeva Maloxat Yulchiyevna</i> TRANSLATION FEATURES OF EMERGENCY TERMS IN ENGLISH AND UZBEK: A COMPARATIVE ANALYSIS	434-438
<i>Berdimurotova Sevara Maxmudovna</i> RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR SOHASIDAGI O'ZBEK VA INGLIZ TILLARIDAGI NEOLOGIZMLARNING YASALISH USULLARI VA QO'LLANILISH XUSUSIYATLARI	439-444
<i>Po'latova Sarvinoz Botir qizi</i> INGLIZ VA O'ZBEK TILLARIDA ZIDDIYATLI KOMMUNIKATSIYANING LIGVISTIK EKSPERTIZASI	445-449
<i>Aripova Saodat Taxirovna</i> INGLIZ VA O'ZBEK TILLARIDAGI NIKOYALAR TARJIMASINING LINGVOKULTUROLOGIK XUSUSIYATLARI	450-453
<i>Azamatova Gulnoza</i> THE GRAMMATICAL CATEGORY OF NUMBER IN THE GERMAN LANGUAGE	454-458
12.00.00 – YURIDIK FANLAR	
<i>Мухитдинова Фирюза</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ И ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В НОВОМ УЗБЕКИСТАНЕ	459-465
<i>Itomniyozov Doniyorbek Baxtiyor o'g'li</i> MULKNI BEGONALASHTIRISH SHARTNOMALARIGA OID KONSEPTUAL YONDASHUVLAR	466-470
<i>Ёкубов Шухратжон Восиджон угли</i> ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК АВТОР И ИЗОБРЕТАТЕЛЬ: АНАЛИЗ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ПРОИЗВЕДЕНИЙ И ИЗОБРЕТЕНИЙ, СОЗДАННЫХ ИИ, В РАМКАХ АВТОРСКОГО ПРАВА И ПАТЕНТНОГО ПРАВА	471-477
<i>Худайбердиева Мафтуна Зафар кизи</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАВА ДЕТЕЙ НА БЕСПЛАТНОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	478-483
<i>Begimov Rufat Musurmonovich</i> KONSTITUTSIYA – HUQUQ VA ERKINLIKLARIMIZ KAFOLATI	484-488
<i>Миножиддинов Абдурасул Баходирович</i> АЛИМЕНТ МАЖБУРИЯТЛАРНИНГ АЙРИМ МАСАЛАЛАРИ	489-494

<i>Иброҳимов Азимжон Абдумумин угли</i> “ЎЗБЕКИСТОН ФУҚАРОЛИК ҚОНУНЧИЛИГИДА КОРПОРАТИВ МУНОСАБАТЛАРГА ОИД ҚОИДАЛАРНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ: КОНЦЕПТУАЛ ЁНДАШУВ”	495-500
<i>Koryog'diyev Bobur Umidjon o'g'li</i> O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI FUQAROLIK KODEKSINING YANGI TAHRIRI LOYIHASI BIRINCHI BO'LIM 6-BOVIDAGI KONSEPTUAL MASALALAR TAHLILI	501-507
<i>Ғайбуллаев Соҳибжон Ғайбуллаевич</i> ИЖАРА ШАРТНОМАСИГА ОИД ҚОНУНЧИЛИКНИ ТАКОМИЛЛАШТИРИШ БЎЙИЧА АЙРИМ ЁНДАШУВЛАР	508-514
<i>Саидов Бобур Баҳромжонович</i> ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ВЕБ-РАЗРАБОТКАХ	515-524
<i>Асадов Шаҳриддин Фаҳриддинович</i> РАҚАМЛИ ТЕХНОЛОГИЯЛАР АСОСИДА МАСЛАҲАТ ХИЗМАТЛАРИ КЎРСАТИШНИ ФУҚАРОЛИК-ҲУҚУҚИЙ ТАРТИБГА СОЛИШ	525-529
<i>Ганиев Ниҳолбек Валиевич</i> НОТИЖОРАТ КОРПОРАТИВ ТАШКИЛОТЛАР	530-536
13.00.00 – PEDAGOGIKA FANLARI	
<i>Ortiqova Nargiza Akramovna</i> O'QUVCHILARDA TARBIYAVIY QADRIYATLAR MANBALARI VOSITASIDA UZLUKSIZ MA'NAVIY TARBIYANI OSHIRISHGA QARATILGAN SAMARALI PEDAGOGIK TEKNOLOGIYALAR	537-541
<i>Jamalova Nargiza Ulug'bek qizi</i> PEDAGOGIKA VA GUMANITAR FANLARINING JAMIYATDA TA'LIMNING O'ZGARISHI VA RIVOJLANISHIDA TUTGAN O'RNI	542-547
<i>Norboyev Nabijon Narziqulovich</i> SHAHMAT O'YININING SHAXS INTELEKTUAL SIFATLARINI SHAKLLANTIRISHGA TA'SIRI	548-553
<i>Batirov Behzod Baratovich</i> FIZIKA TA'LIM MAZMUNINI TABAQALASHTIRISHNING O'ZIGA XOSLIGI	554-559
<i>Razzoqova Mahliyo Qosimjonovna</i> GENDER METODINING NAZARIY ASOSLARI	560-564
<i>Xalilov Lenar Shevketovich</i> BO'LAJAK TASVIRIY SAN'AT O'QITUVCHILARIGA INNOVATSION O'QITISH USULLARINING SAMARADORLIGI VA PEDAGOGIK SHAROITLARI	565-569
<i>Turdimurodov Dilmurod Yo'ldoshevich</i> MAKTABGACHA YOSHDAGI BOLALAR JISMONIY TARBIYASINING PEDAGOGIK SHARTLARI	570-575
<i>Ernazarov G'olibjon Ne'matovich</i> JISMONIY YUKLAMADAN CHARCHASH VA QAYTARILISH DAVRLARINING FIZIOLOGIYASI	576-580
<i>Xudaykulova Dilbarxon Zokirovna, Erkinova Dilshoda Sherali qizi</i> BOLALARDA TADQIDIY FIKRLASH KO'NIKMALARINI SHAKLANTIRISHGA QARATILGAN PEDAGOGIK JARAYONNING ASOSIY XUSUSIYATLARI	581-586

<i>Eshdavlatov Abdullo Boybo'ri o'g'li, Uralov Sardor Abdulla o'g'li</i> TALABALARNING VOLEYBOL MASHG'ULOTLARIDA TEXNIK TAYYORGARLIGI	587-593
<i>Maxmudov Qudratbek Shavkat o'g'li</i> INGLIZ TILINI O'QITISHDA TALABALARNING MADANIYATLARARO MULOQOT KOMPETENSIYASINI TIL ELEMENTLARI ORQALI RIVOJLANTIRISH SAMARADORLIGI	594-607
<i>Mirzaeva Kamola Uralovna</i> THE ROLE OF THE FAMILY INSTITUTE IN EDUCATING A PROFESSIONAL GENERATION	608-612
<i>Tursunboyeva Mukhlisa Anvar kizi</i> BILINGUALISM AS A PROMISING FORM IN CHILDREN'S EDUCATION	613-619
<i>Ҳақназарова Нилуфар Қуранбоевна</i> ТАЪЛИМ ТРАНСФОРМАЦИЯСИ ШАРОИТИДА ПЕДАГОГ КАДРЛАР МАЛАКАСИНИ ОШИРИШНИНГ ПЕДАГОГИК ТИЗИМИНИ СТРУКТУРАВИЙ-ФУНКЦИОНАЛ ТАЪМИНОТИ	620-625
<i>Sheraliyeva Shahnoza Usmanovna</i> INGLIZ TILIDA TALABALAR YOZISH KO'NIKMALARINI SHAKLLANTIRISHDA TURLI YOZMA MATN NAMUNALARINI TAHLIL QILISHGA QARATILGAN MASHQLARNING AHAMIYATI	626-633
<i>Джанабаева Адина</i> ВОЗМОЖНОСТИ ЦИКЛА ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ФОРМИРОВАНИИ МЕТОДИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА	634-641
<i>Xoliqnazarov Azamat Begaliyevich</i> TALABALARNING JISMONIY TARBIYA MASHG'ULOTLARIDA KUCH QOBILİYATLARINI RIVOJLANTIRISH	642-646
<i>Elboyeva Shaxnoza</i> QASHQADARYO VILOYATIDA PEDAGOGIKA FANINING RIVOJLANISHIDA XOTIN-QIZLARNING O'RNI	647-651
<i>Садиев Валижон</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПАТРИОТИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ УЧАЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	652-657
<i>Pulatova Muhabbat Egamberdievna</i> UZLUKSIZ KASBIY RIVOJLANTIRISH JARAYONIDA O'QITUVCHILARDA INNOVATSION KOMPETENSIYANI SHAKLLANTIRISH STRATEGIYASI	658-663

Received: 10 November 2024
Accepted: 15 November 2024
Published: 25 November 2024

Article / Original Paper

THE IMPORTANCE OF EFFECTIVE MARKETING STRATEGIES IN DEVELOPING LEASING RELATIONSHIPS

Bekjanov Dilmurad Yuldashovich,

Associate Professor, Head of Business and Management Department
Urgench state university

E-mail: dilmurad.bekjanov@urdu.uz

Goyibnazarov Mukhammad Xamidbekovich,

Master's student in Marketing, Urgench state university

E-mail: muxammadgoyibnazarov@gmail.com

Abstract. The article discusses the implementation of mechanisms for the effective organization of leasing relations, the selection of sales channels and the use of effective marketing strategies.

Key words: leasing, leasing relations, marketing, marketing strategy, risk management, manufacturer's lease, bank leasing.

LIZING MUNOSABATLARINI RIVOJLANTIRISHDA SAMARALI MARKETING STRATEGIYALARINING AHAMIYATI

Bekjanov Dilmurad Yuldashovich,

Dotsent, Biznes va boshqaruv kafedrasini mudiri
Urganch davlat universiteti

G'oyibnazarov Muxammad Xamidbekovich,

Marketing mutaxassisligi magistrati,
Urganch davlat universiteti

Annotatsiya. Maqolada lizing munosabatlarini samarali tashkil qilish mexanizmlari joriy qilish, sotuv kanallarini tanlash va samarali marketing strategiyalaridan foydalanish tadqiq qilingan.

Kalit so'zlar: lizing, lizing munosabatlari, marketing, marketing strategiyasi, risklarni boshqarish, ishlab chiqaruvchi lizingi, bank lizingi.

DOI: <https://doi.org/10.47390/SPR1342V4SI9Y2024N26>

Kirish. Jahon mamlakatlarida lizing munosabatlarini rivojlantirish va asosiy ishlab chiqarish vositalariga bo'lgan talabni qondirishda hamda korxonalarining raqobatbardoshligini oshirishda marketing strategiyalaridan foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi. "AQShda 2021-yil yakunlariga ko'ra lizingga to'g'ridan-to'g'ri investitsiyalar o'tgan yilga nisbatan 31 foizga oshib, 32,4 mlrd dollarni tashkil qildi. Yaponiyada 2019-yil yakunlariga ko'ra

5,333 mlrd. iyena miqdorida lizing bitimlari imzolangan bu esa o'tgan yilga nisbatan 6,4 foizga o'sishi erishgan"[1]. Bu esa lizing xizmatlari ko'rsatish sifatini yangi bosqichga ko'tarish, lizing munosabatlarini jahon talablari darajasida amalga oshirish, lizing korxonalarini raqobatbardoshligini oshirishda marketing strategiyalaridan foydalanishga qaratilgan ilmiy tadqiqotlar olib borishni taqozo etadi. Yangi O'zbekistonda biznes yuritishning zamonaviy yo'nalishlarini tanlash, innovatsiyalarga asoslangan marketing strategiyalarini ishlab chiqish, lizing munosabatlarida yuz beradigan ishlab chiqarish, savdo-logistika, sotish jarayonlarni muvofiqlashtirish, xizmat ko'rsatishda raqamli texnologiyalardan samarali foydalanish asosida iqtisodiy o'sishga erishishga qaratilgan yo'nalishlarga alohida e'tibor berilmoqda. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan ilgari surilgan Raqamli O'zbekiston — 2030 strategiyasida "qishloq xo'jaligi korxonalariga lizing asosida yetkazib beriladigan texnikalar uchun mobil ilova dasturini yaratish" vazifalari belgilab berilgan[2]. Mazkur vazifalarning samarali ijrosi erkin bozor sharoitida lizing ishtirokchilari o'rtasida o'zaro munosabatlarni tashkil etish, lizing xizmatlari sifatini oshirishda marketing strategiyalaridan foydalanish, raqamli marketing strategiyalarini keng joriy qilish, lizing munosabatlarini rivojlantirishda tarkibiy modellarni qo'llashni taqozo etadi.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili. Lizing – bu biznesning moliyaviy, buxgalteriya, yuridik va soliqqa tortish masalalari bilan bog'liq dolzarb mavzusidir[3]. Lizing — bu "ikki tomon o'rtasida tuzilgan shartnoma" hisoblanib, bir tomon boshqa tomonga ma'lum muddatlarda foydalanish uchun aktiv taqdim etadi[4]. Xalqaro moliya korporatsiyasi (XMK) mutaxassislari tomonidan u quyidagicha talqin qilingan: "Lizing – bu mulkiy munosabatlar majmui bo'lib, bunda bir taraf ikkinchi tarafning topshirig'iga binoan, uchinchi tarafdan lizing shartnomasida shartlashilgan mol-mulkni mulk qilib sotib oladi va uni shu shartnomada belgilangan shartlarda haq evaziga egalik qilish va foydalanish uchun lizing oluvchiga ma'lum muddatga beradi[5]. Yevropa lizing kompaniyalari uyushmalari federatsiyasining ta'rifiga ko'ra, lizing deganda ishlab chiqarish maqsadlarida foydalanish uchun asosiy ishlab chiqarish vositalarini, shuningdek boshqa tovarlarni ijaraga olish tushuniladi. Ayni vaqtda lizing bitimiga ko'ra, lizing beruvchi bitim oxirigacha mulkchilik huquqini saqlab qoladi[6]. Lizing va kredit munosabatlari o'rtasida uzviy aloqadorlikning mavjudligini e'tirof etadi va har ikkala kategoriyaning taqsimlash funksiyasiga ega[7]. Lizing sohasida marketing bevosita lizing xizmatlari va faoliyatining oldi-sotdi qilish jarayonlariga asoslanadi. Shunga asosan, marketing asosida quyidagi yo'nalishlarda bozor har taraflama chuqur o'rganiladi[8]:

- talabni o'rnatish;
- bozor tarkibini aniqlash;
- tovarni o'rnatish;
- raqobat sharoitlarini tadqiq qilish;
- sotish shakli va uslublarini tahlil etish.

Tadqiqot metodologiyasi. Tadqiqot ishida meta-analiz, omilli tahlil, induksiya va deduksiya, qiyosiy tahlil usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar. Lizing munosabatlarida lizing kompaniyalari o'zlarining mahsulotlarini iste'molchilarda taklif qilishlarida marketing funksiyalaridan samarali foydalanishadi. Bunda ular bevosita sotuv jarayonida ishlab chiqaruvchi lizingi, bilvosita va to'g'ridan to'g'ri lizing va bank orqali lizing shakllaridan foydalanishadi. Lizing munosabatlarida sotish kanallari

Bevosita sotuv shaklida lizing orqali yetkazib beruvchi potensial mijoz bilan aloqaga chiqadi. Bunda ular ijtimoiy tarmoqlar, ommaviy axborot vositalari, kundalik gazeta va maxsus jurnallarda e'lonlarni chiqarishga e'tibor qaratishadi va shu orqali lizing kompaniyasini tanitishga qaratilgan marketing chora-tadbirlarini amalga oshirishadi. Amaliyotdagi tajribada bu yondashuvlarning muvaffaqiyatlilik darajasi unchalik yuqori sanalmaydi, chunki investor uchun to'siqlar bartaraf etilmagan bo'ladi.

1-jadval

Lizing munosabatlarida sotish kanallarining tasniflash¹

Sotuv kanallari	Lizing kompaniyasi uchun ahamiyati	Lizing oluvchi uchun ahamiyati
Bevosita sotish	<ul style="list-style-type: none"> - savdo jurnallaridagi reklamalar - mijozga yaqinlik talab qilinadi - filiallarning yaqin tarmog'i - o'rtachadan yuqori malakali xodimlar talab qilinadi - konsalting-intensiv lizing biznesi - yuqori moliyaviy va kadrlar xarajatlari 	
Ishlab chiqaruvchi lizingi	<ul style="list-style-type: none"> - Investitsiyalar va bir vaqtda moliyalashtirish takliflari orqali sotishni rag'batlantirish - Ishlab chiqarish, yetkazib berish, nuqsonlarni bartaraf etish, texnik xizmat ko'rsatish va moliyalashtirish xizmatlar paketi yechim sifatida taklif etiladi. - Muammo: Qarzdor risklarini o'z zimmasiga olish kredit boshqaruvini talab qiladi. - Muqobil variant: lizing kompaniyasini jalb qilish 	<ul style="list-style-type: none"> - - Mahsulot bilan bog'liq va individual moliyalashtirish xizmatlari kutilmoqda. - - Paketli yechimlar mijoz tomonidan so'raladi.
Ishlab chiqaruvchi va lizing kompaniyasi o'rtasidagi hamkorlik	<ul style="list-style-type: none"> - - Ishlab chiqaruvchi lizing kompaniyasi va lizing oluvchi o'rtasidagi lizing shartnomasini qabul qilishga bog'liq. - - Ishlab chiqaruvchi va lizing beruvchi o'rtasidagi yaqin aloqa - i. d. R. yetkazib beruvchiga va mahsulot nou-xausiga. - - qabul qilish siyosati va lizing muddati tugagandan so'ng lizingga olingan tovarlarni utilizatsiya qilish bo'yicha shartnomalar foydalidir. - - Kredit tekshiruvlari va kredit riski lizing beruvchiga tegishli. 	<ul style="list-style-type: none"> - Noqulay shartlar va chegirmalar berilgan

¹ Manba. Mualliflar ishlanmasi

To'g'ridan-to'g'ri sotish lizingi	<ul style="list-style-type: none"> - Bir qo'lda paketli yechimlar - Voris biznesini ta'minlash - mijozga yo'naltirilgan kredit layoqati bo'yicha tezkor qarorlar - Lizing muddati davomida yuzaga keladigan muammolarni osonroq hal qilish mumkin. 	
Mustaqil lizing kompaniyasini jalb qilish		<ul style="list-style-type: none"> - Lizing oluvchiga chegirmalar berilishi lizingni moliyalashtirishni yanada tejamkor qiladi.
Bank orqali lizing	<ul style="list-style-type: none"> - kreditlash biznesini to'ldirish - Banklar uchun marketing vositasi - lizing shartnomalarini qayta moliyalashtirish - Mijozlar o'zlarining investitsiyalariga individual ravishda moslashtirilgan moliyalashtirish xizmatlarini oladilar. - Mijoz ma'lum, chunki maqsadli maslahat. - Muammo: lizingni moliyalashtirish orqali kredit limitini kengaytirish (KWG, Bazel III) - lizingni moliyalashtirish mahsulotining turli yo'nalishlarini biladigan malakali bank maslahatchilari talab qilinadi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Muammo: mijoz o'zining kredit muassasasiga juda bog'liqni his qiladi.

Tashqi savdo xizmatlari to'g'ridan-to'g'ri sotuvning samarali shakli sifatida qaraladi. Bunda lizing munosabatlarning muvaffaqiyatlilik darajasi mijozga yaqinlikka bog'liq, chunki o'sib borayotgan biznes makon masofalarini oshiradi, bu esa muloqot va ko'maklashish muammolarini kuchaytiradi. Shuning uchun o'sishga yo'naltirilgan lizing kompaniyasi mijozga yaqinlikni kengroq doiradagi sotuv kanallari orqali mustahkamlashi lozim.

Bevosita sotuvning asosiy muammosi shundan iboratki, qiziquvchilarni topish yoki investitsiyaga moyil korxonalarni lizing mijozlariga aylantirishdir. Shu sababli lizing sotuvi yuqori malakali, ishbilarmon va moliyaviy bilimdon, ishontira oladigan xodimlarni talab qiladi. Lizingning to'g'ridan-to'g'ri sotuvi konsalting xizmatlari uchun ko'p xarajatlarni va yuqori ish haqi xarajatlarini talab qiladi.

Ishlab chiqaruvchi lizingida investitsiya mahsulotlarini sotishdan tashqari ishlab chiqaruvchi/yetkazib beruvchi mijozga bir vaqtning o'zida jozibali moliyalashtirishni taklif qiladi. Bu taklif moliyaviy yechim izlayotgan mijozlarga va investitsiya loyihasi uchun paketli yechimni istaydigan mijozlarga mo'ljallangan. Taklif odatda ishlab chiqaruvchi/yetkazib beruvchi tomonidan amalga oshiriladi. U har kuni bozor bilan to'g'ridan-to'g'ri aloqada bo'lib, mijozlar nafaqat mahsulotni, balki qo'shimcha xizmatlarni ham talab qilishini biladi. Yetkazib beruvchi uchun moliyaviy xizmatni to'g'ridan-to'g'ri taqdim etish qiyin jarayon hisoblanadi, chunki bu qo'shimcha risk va kredit boshqaruvini talab qiladi. Shu sababli bunday vaziyatda ishlab chiqaruvchi kredit muassasasi yoki lizing kompaniyasi bilan hamkorlik qilishni afzal ko'radi.

Bilvosita sotuv lizingida yetkazib beruvchi va boshqa bir lizing kompaniyasi bilan hamkorlik turli darajada bo'lishi mumkin. Ba'zi hollarda yetkazib beruvchi mijozga o'z ishonchli lizing kompaniyasini tavsiya qiladi. Yoki yetkazib beruvchi lizing kompaniyasiga mijozni ma'lum bir shartlar asosida tavsiya qiladi. Bunda yetkazib beruvchi keyingi jarayonlarga kam ta'sir ko'rsatadi. Bu jarayon ko'pincha kompaniyaning qaroriga bog'liq bo'ladi va lizing shartnomasi rad etilsa, u o'z mijozini ham yo'qotishi mumkin. Bunda yaqin hamkorlik qilish ikkala tomon uchun ham foydali, chunki bu orqali mahsulot tomonlarning o'zaro tushunishi, lizing mahsuloti haqida yetarli axborot bo'lishi, riskning pasayishi hamda lizing munosabatlarining samaraliligi ortadi. Hamkorlik odatda shartnoma asosida bo'ladi va bu orqali kredit ajratish siyosati va lizing muddati tugaganida mahsulotga kelgusidagi egalik qilish huquqi kelishib olinadi. Mijoz bilan oldindan kelishilgan shartlar asosida yetkazib beruvchi lizing kompaniyasining vakili sifatida chiqish qiladi va shartnomalar bilan bog'liq ishlarda qatnashadi.

Bevosita sotuv lizingida yirik moliyaviy hajmdagi ishlab chiqaruvchilar o'zining Lizing kompaniyasini tashkil qilgan. Bu rivojlanishga sabablar quyidagilar bo'lishi mumkin:

- Mijozlar moliyalashtirish yo'li bilan sotib olishdan tortib asosiy ijara muddati tugagandan so'ng mulk taqdiri to'g'risida qaror qabul qilishgacha, xususan, zamonaviy kompyuter texnologiyalaridan foydalangan holda "bir qo'lda" saqlanadi.
- Keyingi xaridlar kafolatlanadi.
- Kredit qarorlarini tez va mijozga yo'naltirilgan tarzda qabul qilish mumkin bo'ladi.
- Ishlab chiqaruvchi va lizing kompaniyasi o'rtasidagi yaqin aloqa tufayli, lizing shartnomalari muddati rejalashtirilganda ham, muddatidan oldin tugashida ham yuzaga keladigan muammolarni uchinchi tomon lizing kompaniyasi jalb qilinganidan ko'ra osonroq hal qilish mumkin.

Vaqt o'tishi bilan tez texnik o'zgarishlar bo'ladigan va eskiradigan mulklarni ijaraga berishda ishlab chiqaruvchi lizing kompaniyalari shartnomalarida ijarani uzaytirish va sotib olish shartlari ham yo'q bo'lishi mumkin. Masalan: kompyuterlar, nusxa ko'chirish mashinalari, shuningdek, mashinasozlik va avtotransport vositalari. Shunda ishlab chiqaruvchi ijara muddatini uzaytirishdan ham, lizing shartnomasi muddati tugaganidan keyin ham tizimni lizing oluvchiga yoki uchinchi shaxsga sotishdan manfaatdor emas. Uning asosiy qiziqishi yangi yetkazib berish bitimi va yangi lizing shartnomasini tuzishdan iborat. Bir tomondan, u ushbu strategiyani ishlab chiqarish va sotishni rag'batlantirish uchun ishlatmoqchi. Boshqa tomondan, ishlab chiqaruvchi lizing biznesidan qo'shimcha daromad olishni yoki yetkazib berish biznesida ko'pincha qo'shimcha foyda olishga intilib kompaniyaning qo'shimcha daromadiga erishish uchun harakat qiladi. Biroq, bunday vaziyatda lizing oluvchiga yetkazib beruvchidan mustaqil bo'lgan lizing kompaniyasidan foydalanish maqsadga muvofiqdir.

Bank orqali lizingda banklar uchun lizing kreditor biznesiga qo'shimcha sifatida kiritiladi. Bundan tashqari, banklar marketing instrumenti sifatida Lizing xizmatlariga ham sarmoya kiritishgan. Banklar bilan Lizing shartnomasi tuzish mijozga bankdan tanish moliyalashtirish xizmatlarini olishga imkon yaratadi. Bu jarayon, albatta, mijozning moliyaviy holatini yaxshi bilgan bank tomonidan o'tkaziladi. Lizingni bank orqali olishning kamchiligi shundaki, mijoz bankka kuchli bog'liq bo'lib qolishi mumkin. Bank xodimlari esa Lizingning turli xususiyatlari va afzalliklarini tushunishi zarur, shuningdek mijozga Lizing va kredit o'rtasidagi farqlarni aniq tushuntirishi lozim.

Tadqiqotda Lizing munosabatlarini rivojlantirishda marketing strategiyalari samaradorligini hisoblashda sof marketing ulushi (Net Marketing Contribution (NMC)) ko'rsatkichidan foydalandik. Ushbu ko'rsatkich marketing va sotuv bilan bog'liq xarajatlarning qoplanish qiymatini ifodalaydi. NMCni aniqlashda eng muhim jihatlar bo'lib, lizing kompaniyasining joriy bozor ulushi va bozordagi taklif miqdori hisoblanadi va quyidagi formula asosida aniqlanadi:

$$NMS = SR * GP - ME$$

Bunda,

SR-sotishdan tushgan tushum;

GP – yalpi foyda;

ME- marketing xarajatlari

Agar lizing kompaniyasida sotishdan tushgan tushum 3 100 mln. so'm bo'lsin, yalpi foyda 15.50 mln. so'mni tashkil qilsin, 5 000 mln so'mlik marketing xarajatlari qilingan bo'lsa unda lizing kompaniyasida sof marketing ulushi 43 050 mln so'mni tashkil qiladi. Aksariyat lizing kompaniyalari savdo tahlilini ma'lum bir mintaqadagi marketing hududlarining tumanlari bo'yicha iyerarxik usulda amalga oshiradilar. Bundan tashqari, ular odatda mahsulot va xaridorlarning tuzilishini geografik tuzilishlar bilan birlashtiradi: Janubiy mintaqaning bir qismi bo'lgan lizing kompaniyalari joylashgan yirik xaridorlar tomonidan mahsulotini sotib olish, ularning imkoniyatlarini aniqlash uchun barcha sa'y-harakatlarni amalga oshirganlariga to'liq ishonch hosil qiladilar. Hududlar bo'yicha sotishni tahlil qilishning birinchi bosqichi qaysi geografik birlikni boshqarish uchun ishlatilishini hal qilishdir. Odatda bu kichik tumanlardir, chunki kichik tumanlar savdo hududlari kabi yirik bloklarga birlashtirilishi mumkin, shuningdek, bu aholi, ish bilan bandlik, daromad va savdo kabi ko'plab turdagi ma'lumotlar mavjud bo'lgan geografik maydon. Tahlillar shuni ko'rsatadiki, kichik tumanlardagi haqiqiy sotuvlarni (kompaniya hisob varag'idan olingan) savdo potentsiali va o'tgan yilgi inflyatsiyani to'g'rilangan savdo kabi omillarni hisobga olgan holda sotish kvotasi kabi qoidalar bilan taqqoslashlari mumkin.

Xulosa va takliflar. Xulosa qilib aytish mumkinki, bugungi kunda lizing bozori lizing munosabatlarini rivojlantirishda marketing strategiyalaridan keng foydalanishni talab qiladi va quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- Lizing munosabatlarini rivojlantirishda korxonalar marketing faoliyatini to'g'ri yo'lga qo'yib, marketingni ichki va tashqi muhitga aniq yo'naltirishi;
- Lizing munosabatlarini rivojlantirishga innovatsion nuqtai nazardan yondashish va innovatsion texnologiyalardan foydalangan holda marketing strategiyalarini ishlab chiqish;
- Lizing munosabatlarini rivojlantirishda korxonalar rivojlantirish omillarini o'rganib chiqish va marketing xizmatlarining o'ziga xos xususiyatlarini hisobga olish

Lizing munosabatlarida raqamli marketing vositalaridan keng foydalanish.

Adabiyotlar/Литература/References:

1. <https://www.cbre.com/insights/figures/q4-2021-us-net-lease-figures>
2. https://www.leasing.or.jp/english/statistics/docs/20e_04e.pdf

3. Рақамли Ўзбекистон — 2030” стратегиясини тасдиқлаш ва уни самарали амалга ошириш чора-тадбирлари тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони, ПФ-6079-сон 05.10.2020.
4. Simon S. Gao, International leasing strategy and decision, by Routrage, 2018.
5. Fletcher M. Freeman R. Sultanov M. and Umarov U. Leasing in development. Guidelines for emerging economies. IFC. 2005.
6. Лизинг инфо. Лизинг что это такое? Бизнес Вестник Востока, 23 мая 2002. №21 (539)
7. Новиков С.Л. Лизинговые изделия. - М.: Вершина, 2008, 57с.
8. G'ozibekov D.G', Sobirov O.Sh., Mo'minov A.G., Quljonov O.M, Lizing munosabatlari nazariyasi va amaliyoti. - Toshkent.: «Fan va texnologiya», 2004. - B. 43.
9. I.S.Abdullaev (2020) Marketing. “Инновацион ривожланиш нашриёт-матбаа уйи”, Т.: 2020.

SCIENCEPROBLEMS.UZ

IJTIMOIIY-GUMANITAR FANLARNING DOLZARB MUAMMOLARI

№ S/9 (4) – 2024

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО- ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

ACTUAL PROBLEMS OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

“Ijtimoiy-gumanitar fanlarning dolzarb muammolari” elektron jurnali 2020-yil 6-avgust kuni 1368-sonli guvohnoma bilan davlat ro‘yxatiga olingan.

Muassis: “SCIENCEPROBLEMS TEAM”
mas’uliyati cheklangan jamiyati

Tahririyat manzili:

100070. Toshkent shahri, Yakkasaroy tumani, Kichik Beshyog‘och ko‘chasi, 70/10-uy. Elektron manzil:

scienceproblems.uz@gmail.com

Bog‘lanish uchun telefon:

(99) 602-09-84 (telegram).