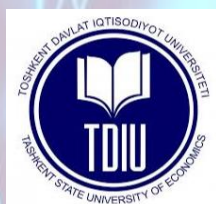


**ЎЗБЕКИСТОН RESPUBLIKACISI OLIY VA ЎRTA MAHSUS TABLIM
VAZIRLIGI
MINISTERTVO VYSHEGO I SREDNEGO SPEЦИАЛЬНОГО
OBRAZOVANIYA RESPUBLIKI UZBEKISTAN**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ



**ЎЗБЕКИСТОНДА РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТНИ ШАКЛЛАНТИРИШДА
МЕНЕЖМЕНТ ВА КОРПОРАТИВ БОШҚАРУВНИНГ АҲАМИЯТИ**

халқаро илмий-амалий конференцияси маъруза тезислари тўплами

**Ўзбекистон, Тошкент ш.,
2020 йил 20 май**

Машҳурликдан ташқари бренд кўплаб моддий устунликларни ҳам таъминлайди. Хусусан, бренд товар учун харидор анча кўпроқ пул тўлашга тайёр бўлади, вақт ўтиши билан эса яхши бренд интеллектуал мулк сифатида сотилиши мумкин. Бренд товар белгисидан кўра кенгроқ тушунча ҳисобланади. Агар товар белгиси фақат маълум бир товарнигина англаца, бренд – товар белгиси пайдо бўлганида потенциал харидор онгида вужудга келадиган тасаввур ҳисобланади. Бренд – моҳиятан харидорда муайян бир товар ёки хизмат билан боғлиқ равишда тасаввур қилинадиган машҳур маркадир.

Ҳозирги пайтда ҳар қандай компания учун энг муҳим вазифалардан бири – бозорда улкан сондаги рақобатчилар орасида ажралиб туриш, харидорларни жалб қилиш ва уларни ўзининг доимий мижозларига айлантириш ҳисобланади. Бу сотув ҳажмини ўстириш, фойдани ошириш ва юқори рақобатбардошликка эришиш учун зарур. Маълумки, бу вазифани ҳал этишнинг асосий усулларида бири бренд яратиш ва уни бошқариш – брендинг ҳисобланади.

Мамлакатда кийим-кечакнинг асосий истеъмолчиларини 16-35 ёшдагилар ташкил этади. Улар одатда машҳур ишлаб чиқарувчилар, мода маҳсулотларини сотиб олишга ҳаракат қиладилар. Аммо импорт ҳисобига бу эҳтиёжларни қондириш мақсадга мувофиқ келмайди. Бир хил бичимдаги кийим-кечак ишлаб чиқариш кам учрайдиган ҳолат бўлиб қолмоқда ва кийим-кечакнинг асосий истеъмолчилари бўлган ривожланган мамлакатларда мода ўзгаришининг 6-8 мавсуми табиий ҳол бўлиб қолмоқда.

Албатта, бичими секин ўзгарувчи кийим-кечаклар ҳам мавжуд, лекин бундай кийимлар бозори кескин рақобат шароитида бўлади. Тўқимачилик корхоналари бутун тармоқ ривожланишининг макони сифатида ўрганилиши лозим, чунки бу корхоналар рақобатдаги афзалликларга эга ва кўп капитал сарф қилмасдан етарлича иш ўринларини яратиши мумкин. Бу сектордаги менежментни яхшилаш ва ишлаб чиқариш миқёсида иқтисод қилиш асосида инвестицияларсиз бир неча йилда унумдорлик сезиларли равишда оширилиши мумкин.

Хулоса ўрнида таъкидлаш мумкинки, ҳозирги шарт-шароит ва талабдан келиб чиқиб, маҳаллий тикув-трикотаж маҳсулотларни ички бозорда сотиш, сўнгра экспортга чиқариш учун маҳсулот бозорини ўрганиб, кучайтириш лозим. Аҳоли эҳтиёжини ўрганиб, одамлар мавсумга қараб қандай кийим-кечак кийишлари, маҳсулотларимизга брэнд, марка бериш ҳамда бу брэндларни оммавий ахборот воситалари орқали аҳолига танитиш лозим.

*С.А. Мирзаев, катта ўқитувчи,
АндМИ*

РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТ ВА ЈІТ ТИЗИМИ

Давлатимиз раҳбари Шавкат Мирзиёев ўзининг Олий Мажлисга мурожаатида 2020 йилни “Илм, маърифат ва рақамли иқтисодиётни ривожлантириш йили” дея номлади. Бу дастурга, мамлакатимизни тараққиёт

йўлини очиб берувчи фундаментал аҳамиятга эга тарихий ҳужжат сифатида қараш керак.

Рақамли иқтисодиётни аҳамиятли томони шундаки, яширин иқтисодиёт деган тушунчага умуман барҳам бериш ҳисобланади. Бунда ҳамма амалга ошириладиган тўлов амалиётлари электрон рўйхатдан ўтилиши ва ҳамма нарса шаффоф бўлишига эришилади. Ишлаб чиқариш соҳаларида ахборот технологиялари (АТ) қўлланиши эса маҳсулот ва хизматларнинг таннарни пасайиши ва рақобатбардошликни оширишга олиб келади. ИТ қўллаш савдо сотиқ амалиётида ортиқча ҳаракатлар, йўл кира ҳамда кераксиз вақт сарфларини камайтиради.

Бундан кўриниб турибдики, уйиздан чиқмаган ҳолатда дунёнинг исталган жойидан хоҳлаган нарсангиз харид қилишингиз мумкин. “Электрон ҳукумат”, “Электрон бошқарув”, “Телекоммуникация”, “Интернет”, “Веб-сайт” каби юзлаб иборалар ҳаётимизнинг ажралмас қисмига айланиб, АТ кунлик ҳаётимизнинг барча соҳаларини қамраб олди. Масалан “Мижозлар билан ўзаро муносабатларни бошқариш” (Customer Relationship Management – CRM) тушунчаси 1990 йил бошларидан қўлланила бошлаган. ИТ компаниялар, қоидага кўра, маркетинг, сотиш ва бизнеснинг хизматлар функцияларини автоматлаштирилган дастурий иловаларни тавсифлаш учун CRM терминини қўллайдилар.

Рақамли иқтисодиёт бошқарувнинг янги замонавий усули бўлибгина қолмай, ишни ўз вақтида бажарилишига олиб келади. Замонавий бошқарув усулларида бири JIT (just in time) аниқ вақтда тизими ҳисобланади.

JIT қўллаш иловаси:

- Ишлаб чиқариш майдонида – JIT асосида ишлаб чиқариш жараёнини ўз ичига олади;

- Етказиб беришда JIT;

- JIT савдо соҳасида – истеъмолчилар он-лайн ахборот тизимлари орқали кўп бериладиган саволларга жавобни вақтида беришни таъминлайди.

Компаниялар анъанавий ёндашув “аниқ вақтда” дан фойдаланадиган рақобатчиларига нисбатан сезиларли устунликка эга. Уларда ишлаб чиқариш харажатлари кам, камроқ нуқсон, уддабуронлик юқори ҳамда янги мукаммаллаштирилган маҳсулотларни бозорга тақдим қилишга уддабурон бўлади.

Хорижий корхоналар ҳозирги кунда ишлаб чиқаришнинг захирасиз тизимига ўтишни тақдим этмоқда, бу эса омборсиз ишлаш демакдир. Чунки ишлаб чиқариш корхоналарига омбор ташкил қилиш бу қўшимча маблағни сарфлашга олиб келади, натижада сарф-харажатни ошириб йўқотишлар ошишига олиб келади. JIT тизимининг асосий мақсади ҳам шудир.

Рақамли иқтисодиётда JIT тизимининг қулайлик томонлари шундаки:

- тўловлар учун ортиқ ҳаракат ва харажатлар камаяди (ташкilot ёки банкка бориш учун йўлқира тежалади).

- электрон иловалардан фойдаланилса товарлар ва хизматлар ҳақида кўпроқ ва аниқроқ маълумот олинади.

- ИТ орқали товар ва хизматларнинг жаҳон бозорига чиқиш имкониятлари катта бўлади.

- маҳсулот сифати бўйича feedback (истеъмолчи фикри)ни тез олиш ҳисобига товар ва хизматлар жадал такомиллаштирилади.

- бу тизимни қўллаш орқали иш тезроқ, сифатлироқ, қулайроқ бажарилади.

Рақамли иқтисодиёт коррупция ва “қора иқтисодиёт” нинг асосий кушандасидир. Сабаби, рақамли иқтисодиётни қўллашда ҳеч қачон маблағларни ўғирлаш, самарасиз ва мақсадсиз сарфлаш, ошириб ё яшириб кўрсатиш имкони қолмайди. Рақамли иқтисодиёт инсонларнинг турмуш даражасини сезиларли даражада ўзгартириб юбориши оширади.

ИТ тизими асосан ишлаб чиқаришда қўлланилиб келинади. Ушбу тизим керакли захираларга эга бўлиш, сифатни нол нуқсонлар ҳолатига яхшилаш, ускунанинг ишлаш вақтини қисқартириш, ишлаб чиқаришга кетадиган вақт циклини камайтириш ҳамда жараёни аста-секин ўзгартиришга олиб келади.

“Аниқ вақтда” тизими – маҳсулотни етказиб бериш вақти, ишлаб чиқариш циклини камайтириш, ресурсларни тежаш, кам ҳаражат ҳамда юқори сифатга эришишда йўқотишларни ҳамма турини олдини олиш ҳисобланади.

ИТ тизими қуйидагиларга:

➤ маҳсулот (партия, бир тўп товар) ҳажмини иқтисодий фойда келтирадиган даражага қисқартириш;

➤ инсон ресурслари сони, материаллар ва жиҳозлар миқдорини тартибга келтириш;

➤ маҳсулотни “давомийлиги” – ишлаб чиқариш жараёнини унумдорлиги келгусидаги амалга ошириладиган ҳаракатни эҳтиёжи билан белгилаш;

➤ маҳсулотни ҳолати ва ускуналар бандлигини назорат қилишни аудио-визуал воситаларидан фойдаланиш;

➤ маҳсулотни (ўзгариши) бир жойдан бошқа жойга силжиши юзасидан бошқариш бўйича қарор қабул қилиш жараёнини иложи (имкони) борица анча қуйи даражага кўчиришга ёрдам беради.

Хулоса ўрнида таъкидлаш жоизки, бизнинг республикамызда фаолият юритаётган ишлаб чиқариш корхоналари бу тизимни ўзида тақдим этса, қўшимча ҳаражат, ресурс, йўқотишлар ҳамда ортиқча вақт сарфини камайтиришга эришади. Мазкур тизимни фаолиятингизга тақдим этиб, юксак марраларга эришишингиз мумкин.

***Х.Х. Мирзоев, тингловчи,
ББРОМ***

КОРХОНА АЙЛАНМА КАПИТАЛИНИ БОШҚАРИШ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Тадқиқот доирасида “Ўзбекистон темир йўллари” АЖ тизимида айланма капиталнинг таркиби, самарали бошқаруви ва корхона операцион фаолияти ва самарадорлигига таъсири, корхона ликвидлиги, самарали бошқариш услублари ўрганиб чиқилди.