

Xalikov Dilshod Kuchkarovich

**Mahalliy budjetni shakllantirish, budjet tashkilotlarini moliyaviy ta'minlash sho'basii
Yetakchi mutaxassis.**

XIZMAT KO'RSATISH SOHASINI RIVOJLANTIRISH VA TASHKILIIY-IQTISODIY MEXANIZMLARNI TAKOMILLASHTIRISH

Annotatsiya: Xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanishi zamonaviy iqtisodiy evolyutsiyaning muhim jihati bo'lib, tashkilotlarning ishlash va ularning atrof-muhit bilan o'zaro munosabatini o'zgartiradi. Jahon iqtisodiyotining sanoatdan postindustrial davrga o'tishi munosabati bilan xizmat ko'rsatish sohasi iqtisodiy o'sish, aholi bandligini ta'minlash, tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarni takomillashtirishda hal qiluvchi rol o'ynab, ahamiyatini oshirdi. Ushbu maqolada xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanishi, uning tashkiliy va iqtisodiy mexanizmlarga ta'siri hamda bu o'sish bilan bog'liq asosiy omillar va muammolar o'rganiladi.

Kalit so'zlar: YaIM, bozor tizimi, iqtisodiy tanazzul, texnologiya, kreditlash, mexanizmlar, xalqaro tashkilotlar.

Kirish: Bugungi kunda provayderlar zonasidan foydalanishda shakllangan tashkiliy va moliyaviy mexanizm endi takliflar bozorida o'z ishlarini to'liq manipulyatsiya qilish va boshqarishni tashkil qilish imkoniyatiga ega emas. Shuning uchun provayderlar sektorining tashkiliy shaklini optimallashtirish muhim ahamiyatga ega. Bozor munosabatlarining takomillashuvi sharoitida tashuvchi chorakning shakli murakkab tashkiliy-moliyaviy tuzilma bo'lib, uning muhim omillari logistika, kreditlash, sug'urta, reklama va jinoiy xizmatlardir. Xorijdagi xalqaro joylardagi provayder hududining tashkiliy shakli takliflari, undagi takliflar bozorining tashkiliy shakli haqida ma'lumot olish orqali amalga oshiriladi va quyidagicha tasniflash mumkin:

- harakat mexanizmlari bo'yicha (vositachilik moliyaviy, statistika texnologiyasi, yuridik, marketing);

- egalik tuzilishi orqali (xususiy, kooperativ (davlat), davlat, ijtimoiy, xorijiy);

- taqdim etilgan takliflar hajmi bo'yicha (xalqaro, milliy, mintaqalararo, mintaqaviy, mahalliy);

- xizmatlar turlari va ko'rsatmalari bo'yicha: korxonalar takliflari (moliyaviy, sug'urta, jamg'arma xizmatlari), tarqatish takliflari (savdo, ovqatlanish), ijtimoiy takliflar (ta'lim, sog'liqni saqlash, jismoniy madaniyat, qamoqxona xizmatlari) [1].

Ko'pgina chet ellik iqtisodchilar tashuvchi zonaning shaklini uning korxonalar xususiyatlari va rivojlanishining iboralarida tasniflashni tavsiya qiladilar. Bizning fikrimizcha, ushbu zonani tashkiliy va pul omili nuqtai nazaridan tasniflash maqsadga muvofiqdir.

Bunday holda, quyidagilarni ta'kidlash kerak:

- statistika va ishlab chiqarish infratuzilmasi (marketing markazlari, marketing agentliklari, faktlar seriyasi va qayta ishlash markazlari va boshqalar);

- moliyaviy va qamoqxonada infratuzilmasi (sudlar, jinoyat ishlari bo'yicha tavsiya markazlari, nazorat va notarial idoralar va boshqalar);

- iqtisodiy va jamg'arma infratuzilmasi (tijorat banklari, kredit, sug'urta rejasi va kafolat tashkilotlari);

- savdo, brokerlik infratuzilmasi (yarmarkalar, birjalar, xarid qilish markazlari va boshqalar).

Yuqorida aytib o'tilgan tasniflar provayderlar sektorining samaradorligini ta'minlashda zarur funktsiyani bajaradi. Biroq, Qo'shma Shtatlarning moliyaviy qoplamida takliflar ulushini oshirishga qaratilgan islohotlar qo'shimcha ravishda ushbu xizmatlarni yaxshilashni talab qiladi. Masalan, xizmat ko'rsatishning bir turi sifatida, o'zgartirish uylari, tashkilotlar, yarmarkalar, ovqatlar va nooziq-ovqat mahsulotlarini sotishga, ularning ishlab chiqaruvchilarining ijobiy faoliyati kabi ajoyib ta'sir ko'rsatadi. Biroq, alohida tovar sifatida takliflar o'z kompaniyalaridan aniq talablarga javob berishlarini talab qiladi. Kompaniyalarning samaradorligini oshirishning yana bir tashkiliy mexanizmi - bu sohaga xizmat ko'rsatadigan statistik gadget. Ushbu tizim, bizning fikrimizcha, quyidagilarni o'z ichiga oladi: reklama va marketing agentliklari, reklama tashuvchilar markazlari, media va raqamli og'zaki almashinuv tizimlari. Bizning fikrimizcha, qo'shimcha ravishda tashuvchi sohadagi faktlarning takomillashtirilishi aholining xizmatlar uchun haq to'lash salohiyati prognozini asoslash, ushbu sohadagi yuksalish dinamikasini o'rganish, xizmatlarning jarima va samaradorligini oshirish imkonini beradi. Buning uchun mintaqadagi takliflarga bo'lgan talabni bilish uchun o'ziga xos tashuvchi va reklama ob'ektlarini tashkil etish asosiy hisoblanadi. Ushbu tashkiliy shakl quyidagi faoliyat yo'nalishlaridan iborat:

- yangi xizmatlarga bo'lgan talab va grantlarni tahlil qilish bo'yicha ilmiy va real takliflarni ishlab chiqish;
- xizmatlarga muhtoj bo'lgan sub'ektlar uchun hududiy bosqichda takliflar shohligi bo'yicha hisobotlar, bukletlar, sharhlar berish;
- taqdim etilgan takliflarning eng yaxshisini aniqlash uchun so'rovlar, sotsiologik so'rovlar o'tkazish;
- Xizmat ko'rsatish sohasidagi muammolarni hal qilish uchun ijtimoiy tadbirlar, yarmarkalar, ko'rgazmalarda ishtirok etish.

Provayder tashkilotlarida xodimlarning tashkiliy yordami ularning fantastik boshqaruvi uchun ustuvor bo'lib qoladi. Bundan tashqari, tashuvchilik jarayonida haddan tashqari katta va o'sib borayotgan mahsuldorlikka erishish strategiyalarini o'zlashtirgan menejerlar va mutaxassislar talab ortib bormoqda. Korxonada xodimlarning standart umumiy ko'rsatkichlari har bir xodimning xarakteristikasiga bog'liq. Shuning uchun ular birgalikda ishlashlari uchun aniq tartibni saqlash, ishni boshlash va to'liq bajarish, tanaffuslarga rioya qilish ajralmasdir. Qo'shimcha ravishda mehnat intizomini saqlashning aniq mexanizmi kerak. Hozirgi vaqtda takliflar bozorida faktlar funksiyasi sezilarli darajada rivojlanmoqda. Statistika bo'lgan haddan tashqari talab va provayder tomonidan etkazib berish samaradorligini oshirish uchun ma'lumotlar strategiyasini tez takomillashtirish korporatsiyalarda uning tashkiliy gadgetlarining paydo bo'lishini ustuvor vazifaga aylantiradi. Darhaqiqat, mintaqaviy takliflar bozorini qamrab olish uchun bunday ma'lumotlar takliflariga talab ortib bormoqda.

Tarixan xizmat ko'rsatish sohasi qishloq xo'jaligi va sanoatning asosiy tarmoqlarini qo'llab-quvvatlovchi rol o'ynagan ikkilamchi iqtisodiy faoliyat sifatida qabul qilingan. Biroq, so'nggi bir necha o'n yilliklarda xizmat ko'rsatish sohasi butun dunyo bo'ylab mamlakatlarning yalpi ichki

mahsulotiga (YaIM) sezilarli hissa qo'shadigan iqtisodiy o'sishning asosiy omili sifatida paydo bo'ldi. Xizmat ko'rsatish sohasining kengayishi turli omillar, jumladan, texnologiya taraqqiyoti, iste'molchilarning xatti-harakatlaridagi o'zgarishlar va ixtisoslashtirilgan xizmatlarga talabning ortishi bilan bog'liq bo'lishi mumkin.

Xizmat ko'rsatish sohasining o'sishini ta'minlovchi asosiy omillardan biri bu yangi texnologiyalarning paydo bo'lishidir. Axborot-kommunikatsiya texnologiyalarining (AKT) jadal tarqalishi yangi xizmatlarni ishlab chiqish, mavjud xizmatlar samaradorligini oshirish va tadbirkorlik subyektlarining ish uslubini o'zgartirish imkonini berdi. Elektron tijorat, raqamli banking va telemeditsina texnologik taraqqiyot tomonidan qo'llab-quvvatlangan xizmat innovatsiyalariga misol bo'la oladi. Bundan tashqari, sun'iy intellekt (AI) va avtomatlashtirishning ko'payishi ma'lumotlar tahlili va kiberxavfsizlik kabi yangi xizmat ko'rsatish sohaslarini yaratishga olib keldi. Xizmat ko'rsatish sohasining o'sishiga hissa qo'shadigan yana bir omil - bu iste'molchilar xatti-harakatlarining o'zgarishi. Bir martalik daromadlar ortib, turmush tarzi murakkablashib borar ekan, odamlar o'zlarining maxsus ehtiyojlarini qondiradigan ixtisoslashgan xizmatlarga tobora ko'proq intilmoqda. Masalan, turizm va mehmondo'stlik sanoatining o'sishi noyob tajriba va shaxsiy mamnuniyatni ta'minlaydigan tajriba xizmatlariga talab ortib borayotganini aks ettiradi. Bundan tashqari, rivojlanayotgan bozorlarda o'rta sinfning kengayishi ta'lim, sog'liqni saqlash va moliyaviy xizmatlar kabi xizmatlarga talabning oshishiga olib keldi.

Xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanishi tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarning ham sezilarli yaxshilanishiga olib keldi. Xizmat ko'rsatishga yo'naltirilgan korxonalar mijozlar ehtiyojini qondirish, innovatsiyalar va doimiy takomillashtirishga qaratilganligi bilan ajralib turadi. Raqobatbardoshlikni saqlab qolish uchun tashkilotlar tadqiqot va ishlanmalarga sarmoya kiritishlari, yangi texnologiyalarni o'zlashtirishlari, innovatsiyalar va tadbirkorlik madaniyatini rivojlantirishlari kerak. Xizmat ko'rsatish sohasi, shuningdek, mijozlarning o'zgaruvchan ehtiyojlari va bozor sharoitlariga tez javob berishga mo'ljallangan virtual jamoalar va tarmoq tashkilotlari kabi yangi tashkiliy shakllarni yaratishga olib keldi.

Bundan tashqari, xizmat ko'rsatish sohasining o'sishi iqtisodiyotning rivojlanishiga bir necha jihatdan yordam berdi. Birinchidan, xizmat ko'rsatish sohasi, ayniqsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda ish o'rinlarini yaratishning muhim manbasiga aylandi. Sektor moliya, logistika va axborot texnologiyalari kabi sohalarda ishsizlik va qashshoqlikni kamaytirishga yordam bergan yangi ish joylarini yaratdi. Ikkinchidan, xizmat ko'rsatish sohasi samaradorlik va samaradorlikni oshirish orqali iqtisodiy raqobatbardoshlikni oshirdi. Moliya va logistika kabi xizmat ko'rsatish sohalari iqtisodiy o'sishning asosiy omiliga aylangan xalqaro savdoni osonlashtirishda muhim rol o'ynaydi. Nihoyat, xizmat ko'rsatish sohasining o'sishi soliq tushumlarining oshishiga olib keldi, bu esa hukumatlarga davlat tovarlari va xizmatlariga sarmoya kiritish imkonini berdi.

O'sib borayotgan xizmat ko'rsatish sohasining ko'plab afzalliklariga qaramay, hal qilinishi kerak bo'lgan muammolar ham mavjud. Asosiy tashvishlardan biri bu tengsizlik va ish joylarini almashtirish muammosi. Muayyan xizmat ko'rsatish sohaslarini avtomatlashtirish ishlab chiqarish va mijozlarga xizmat ko'rsatish kabi sohalarda ish o'rinlarining yo'qolishiga olib keldi. Bundan tashqari, xizmat ko'rsatish sohasida chet ellik ishchilarga bo'lgan ishonch ortib borayotgani mahalliy bandlik va madaniy o'ziga xoslikka ta'siri haqida xavotirlarni kuchaytirdi.

Xizmat ko'rsatish sohasi oldida turgan yana bir muammo - bu me'yoriy-huquqiy bazani takomillashtirish zarurati. Sektor o'sishda davom etar ekan, hukumatlar raqobat, innovatsiyalar va iste'molchilar huquqlarini himoya qiluvchi siyosat va qoidalarni ishlab chiqishi kerak. Bu xizmat ko'rsatuvchi provayderlarning yuqori sifat va mas'uliyat standartlariga ega bo'lishini

ta'minlash, shu bilan birga yangi xizmatlar va biznes modellarini rivojlantirishga ko'maklashishni o'z ichiga oladi. Misol uchun:

1. Hukumatlar xizmat ko'rsatish sohasida raqobat, innovatsiyalar va iste'molchilar huquqlarini himoya qilishga yordam beruvchi siyosat va qoidalarni ishlab chiqishi kerak.
2. Korxonalar tadqiqot va ishlanmalarga sarmoya kiritishlari, yangi texnologiyalarni o'zlashtirishlari, innovatsiyalar va tadbirkorlik madaniyatini oshirishlari kerak.
3. Fuqarolik jamiyati tashkilotlari xizmat ko'rsatish sohasida tengsizlik va ish o'rinlarining ko'chishi bilan bog'liq muammolar bo'yicha xabardorlik va targ'ibot ishlarini olib borishlari kerak.
4. Xizmat ko'rsatish sohasining o'sishi bilan bog'liq global muammolar va imkoniyatlarni hal qilish uchun xalqaro hamkorlik va hamkorlikni rag'batlantirish kerak.

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, xizmat ko'rsatish sohasining rivojlanishi zamonaviy iqtisodiyot tarixida o'zgarishlarga sabab bo'lgan, o'sish sur'atlarini, aholi bandligini ta'minlash, tashkiliy va iqtisodiy mexanizmlarni takomillashtirishga xizmat qilgan. Garchi hal qilinishi kerak bo'lgan muammolar mavjud bo'lsa-da, xizmat ko'rsatish sohasi global iqtisodiyotning kelajagini shakllantirishda muhim rol o'ynashda davom etishi mumkin. Sektor rivojlanib borar ekan, hukumatlar, biznes va fuqarolik jamiyati tashkilotlari raqobat, innovatsiyalar va iste'molchilar huquqlarini himoya qilishni rag'batlantirish, shu bilan birga o'sish foydalarini jamiyatning barcha a'zolari o'rtasida teng taqsimlanishini ta'minlash uchun birgalikda ishlashi zarur.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Abdulkarimov B.A. Improving utilities is a factor in creating convenience for the population. - T.: Science and technology, 2007.
2. Abduraxmonov K.X. Labor Economics (Textbook). T.: Mehnat, 2004. -p.397.
3. Burmenko T.D. Ekonomika sfery uslug (Vvodnyy kurs) / T.D. Burmenko. -Irkutsk: Izd-vo BGUEP, 2004.
4. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan No. PF-4947 of February 7, 2017 "On the strategy of actions for further development of the Republic of Uzbekistan", Annex 1, paragraph 3.2.
5. Burmenko T.D. Service sector: economics: textbook / Etc. Burmenko, N.N. Danilenko, T. A. Turenko; edited by T.D. Burmenko. - Moscow: KNORUS, 2007.
6. Vesnin V.R. Personnel management. Theory and practice. - Moscow: Prospekt, 2011.