

## TADBIRKORLIKDA BARQAROR O‘SISH TRAEKTORIYASINI TA’MINLASHNING NAZARIY-USLUBIY ASOSLARI

**Yusupov Axmadbek Tadjievich**

Toshkent axborot texnologiyalari universiteti  
i.f.d., professori

ORCID: 0009-0004-4127-7732

E-mail: [yusupov\\_a@gmail.com](mailto:yusupov_a@gmail.com)

**Gafurov Ubaydullo Vaxobovich**

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti  
i.f.d., professori

ORCID: 0000-0002-3829-4556

E-mail: [u\\_gafurov@tsue.uz](mailto:u_gafurov@tsue.uz)

### Аннотация

Maqolada tadbirkorlik subyektlarini boshlang‘ich bosqichdan faoliyat ko‘lamini samaradorlikni saqlagan holda tizimli kengaytirish va tashqi bozorga olib chiqadigan barqaror o‘shish trayektoriyasini shakllantirish muammosi o‘rganilgan. Bunda O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2026-yil 18-avgustdagi nutqi keys sifatida olinib, nazariy sintez va yo‘naltirilgan kontent-tahlil qo‘llanilgan. Natijada moliyaviy kirish, boshqaruv qobiliyati, bozor integratsiyasi, kafolat va raqamli xizmatlarning o‘zaro to‘ldiruvchanligiga asoslangan bosqichli model ishlab chiqilgan. Chora-tadbirlarning kutilayotgan integral ta‘sirini ex ante baholash uchun me‘yorlashtirish, ekspert vaznlari, geometrik agregatlash, dominant cheklovni aniqlash va ex post verifikatsiyani birlashtiruvchi mualliflik uslubiy yondashuvi taklif etildi.

**Калит so‘zlar:** barqaror o‘shish trayektoriyasi, kichik va o‘rta biznes, bosqichli qo‘llab-quvvatlash, integral baholash, kredit, kafolat, tadbirkorlik ekotizimi, sun‘iy intellekt.

### Аннотация

В статье исследуется формирование устойчивой траектории роста, обеспечивающей переход предпринимательского субъекта от старта к расширению деятельности и выходу на внешние рынки. Выступление Президента Республики Узбекистан от 18 августа 2026 года рассмотрено как кейс с применением теоретического синтеза и направленного контент-анализа. Разработана поэтапная модель, основанная на взаимодополняемости финансового доступа, управленческих способностей, рыночной интеграции, гарантий и цифровых услуг. Для ex ante оценки ожидаемого интегрального воздействия предложен авторский методический подход, объединяющий нормализацию показателей, экспертное взвешивание, геометрическое агрегирование, выявление доминирующего ограничения и последующую ex post верификацию.

**Ключевые слова:** устойчивая траектория роста, малый и средний бизнес, поэтапная поддержка, интегральная оценка, кредит, гарантия, предпринимательская экосистема, искусственный интеллект.

## Abstract

This article examines how to build a sustainable growth trajectory that moves an enterprise from start-up to efficient scaling and foreign-market entry. The President of Uzbekistan's speech of 18 August 2026 is treated as a case and analysed through theoretical synthesis and directed content analysis. A stage-based model is developed around the complementarity of financial access, managerial capability, market integration, guarantees, and digital services. An original methodological approach is proposed for ex ante assessment of expected integrated impact, combining indicator normalisation, expert weighting, geometric aggregation, binding-constraint diagnosis, and subsequent ex post verification.

**Keywords:** sustainable growth trajectory, small and medium-sized enterprises, stage-based support, integrated assessment, credit, guarantee, entrepreneurial ecosystem, artificial intelligence.

## KIRISH

Kichik korxonaning tashkil etilishi va faoliyat boshlashi tadbirkorlik jarayonining faqat dastlabki bosqichini ifodalaydi, biroq uning uzoq muddat davomida barqaror o'sishini avtomatik ravishda kafolatlamaydi. Korxonaning barqaror rivojlanishi bozorda doimiy talabni shakllantirish, moliyaviy resurslardan oqilona foydalanish, ijobiy pul oqimini ta'minlash, ishlab chiqarish va mehnat unumdorligini oshirish, malakali boshqaruvni yo'lga qo'yish, raqobat muhitidagi o'zgarishlarga moslashish hamda olingan foydani faoliyatni kengaytirishga qayta yo'naltirish kabi o'zaro bog'liq omillarga bog'liq. Shu sababli korxonani tashkil etish barqaror o'sish uchun zarur boshlang'ich shart bo'lsa-da, buning o'zi yetarli hisoblanmaydi.

Odatda yangi tashkil etilgan korxona o'z faoliyatining dastlabki pallasida ishlab chiqariladigan mahsulot yoki ko'rsatiladigan xizmatni sinovdan o'tkazadi. Keyin turli kanallar orqali tushuvchi pul oqimini barqarorlashtiradi, bozor ulushini kengaytiradi, boshqaruvni professionallashtiradi va shundan so'ng eksport yoki yirik kooperatsiya bosqichiga chiqadi. Bunda korxona iqtisodiy faoliyatining har bir bosqichida turlicha cheklovlarga duch kelishi mumkin: yangi tashkil etilgan biznesda loyiha tayyorlash va boshlang'ich moliya, faol korxonada bozor hamda aylanma kapital, o'sayotgan firmada esa uzoq muddatli investitsiya, boshqaruv salohiyati va tashqi bozor standartlari ustuvor bo'ladi. Bir xil kredit mahsulotini barcha korxonalarga taklif etish mazkur farqlarni hisobga olmaydi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2026-yil 18-avgust kuni tadbirkorlar bilan ochiq muloqot shaklida o'tkazilgan uchrashuvdagi nutqida birinchi yo'nalish tadbirkorlik uchun "barqaror o'sish trayektoriyasi"ni ta'minlash deb belgilandi. Unda kichik biznesning banklar kredit portfelidagi ulushi 45 foizdan 63 foizga oshgani, 2026-yil birinchi yarmida kichik va o'rta biznesga 76,5 trillion so'm resurs ajratilgani hamda resurslardan foydalangan tadbirkorlar aylanmasi ikki yilda ikki baravar ko'paygani qayd etildi [4].

Nutqda keltirilgan 5 ming korxona tahlilining 40 foizi oxirgi bir yilda o'sish uchun investitsiya kiritmagani, 29 foizida esa bunday reja ham yo'qligi moliyalashtirish hajmi bilan real investitsion xatti-harakat o'rtasida uzilish

mavjudligini ko'rsatadi. Jahon bankining 2024-yilgi korxonalar so'rovi ham moliyaga kirish, foydalanish va korxona xususiyatlarini alohida kuzatish zarurligini ko'rsatadigan firma darajasidagi ma'lumotlarni taqdim etadi [13]. Bank tizimi bo'yicha umumlashtirilgan kredit portfelining o'sishi kichik va o'rta biznesga yo'naltirilgan moliyaviy resurslar umumiy hajmi ko'payganini ko'rsatadi, biroq bu holat kredit mablag'lari barcha firmalar o'rtasida bir xil taqsimlanganini yoki har bir korxona ulardan ishlab chiqarishni kengaytirish maqsadida samarali foydalanganini anglatmaydi. Kreditlarning muayyan qismi moliyaviy barqaror va kreditga layoqatli korxonalarda jamlanishi, aylanma mablag'larni to'ldirish yoki avvalgi qarzlarni qayta moliyalashtirishga sarflanishi mumkin. Korxonaning masshtablash qobiliyati esa kredit olish bilan birga barqaror bozor talabi, ijobiy pul oqimi, malakali boshqaruv, texnologik salohiyat, investitsion loyiha sifati va yangi bozorlarga chiqish imkoniyatlariga ham bog'liq. Shu sababli agregat kredit portfeli dinamikasi firmalarning real o'sish salohiyatini baholash uchun yetarli bo'lmasdan, uni korxonalar kesimidagi investitsiya, ishlab chiqarish, unumdorlik, bandlik va savdo hajmi ko'rsatkichlari bilan birgalikda tahlil qilish zarur.

Tadqiqot muammosi tadbirkorlarga ajratilayotgan moliyaviy resurslar, ko'rsatilayotgan maslahat va infratuzilmaviy xizmatlar hamda qo'llab-quvvatlash vositalarining qaysi bosqichlar va ta'sir kanallari orqali investitsiya faolligi, mehnat unumdorligi, bandlik, savdo hajmi, eksport va korxonaning barqaror o'sishi kabi yakuniy natijalarga aylanishini ifodalovchi aniq va samarali mexanizmlar tadqiqiga qaratilgan. Mazkur jarayonda bajariladigan harakatlar ketma-ketligi, mas'ul tashkilotlar, oraliq va yakuniy ko'rsatkichlar, ma'lumot manbalari, baholash muddatlari hamda natijadorlik mezonlari to'liq belgilash muhim hisoblanadi. Ushbu harakatlar tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlash uchun sarflangan resurslar bilan korxonalar faoliyatida yuzaga kelgan real iqtisodiy natijalar o'rtasidagi bog'liqlikni aniqlash va davlat tomonidan belgilangan choralarning samaradorligini baholash hamda yanada oshirish yo'llarini aniqlash imkonini beradi. Tadqiqotning maqsadi - tadbirkorlik subyektlarining barqaror o'sish trayektoriyasini ta'minlashning nazariy-uslubiy asoslarini ishlab chiqish hamda Prezidentimiz tomonidan belgilab berilgan tadbirkorlik uchun "barqaror o'sish trayektoriyasi"ni ta'minlash choralari bosqichli iqtisodiy model sifatida baholash hisoblanadi. Buning uchun firma o'sishi va kredit cheklovlari nazariyalari sintez qilinadi, choralar funksional bloklarga kodlanadi, e'lon qilingan chora-tadbirlar paketi bo'yicha kutilayotgan integral ta'sirni ex ante baholashning uslubiy yondashuvi ishlab chiqildi va uni kelgusida ex post tekshirish algoritmi taklif etildi.

Tadqiqotning asosiy savoli kichik biznes subyektini faoliyatni boshlash bosqichidan barqaror ishlash, ishlab chiqarish va savdo hajmini kengaytirish, o'rta biznes darajasiga o'tish hamda keyinchalik eksportchi yoki bozorda yetakchi - "chempion" korxonaga aylantirishda moliyaviy va nomoliyaviy qo'llab-quvvatlash vositalari qanday izchillikda va o'zaro bog'liqlikda qo'llanishi lozimligini aniqlashdan iborat. Bunda moliyalashtirish investitsiya va aylanma kapitalga bo'lgan ehtiyojni qoplashi, tadbirkorlik ko'nikmalari loyiha tayyorlash va boshqaruv sifatini oshirishi,

bozor integratsiyasi barqaror buyurtma va sotuv kanallarini shakllantirishi, kafolat mexanizmi garov ta'minoti bilan bog'liq cheklovlarni yumshatishi, raqamli maslahat xizmatlari esa axborot izlash, hisobot yuritish va tartibga solish talablariga rioya etish xarajatlarini kamaytirishi nazarda tutiladi. Tadqiqot ushbu vositalarning har biri alohida holda emas, balki korxonaning rivojlanish bosqichi va shu bosqichdagi ustuvor muammoga muvofiq birlashtirilganda qanday ta'sir mexanizmi orqali investitsiya, ishlab chiqarish, unumdorlik, bandlik va eksport o'sishiga olib kelishini ochib berishga qaratiladi.

Ishchi gipotezaga ko'ra, kredit ajratilishi korxonaning barqaror o'sishini mustaqil ravishda ta'minlay olmaydi. Agar moliyaviy resurs yetarlicha asoslanmagan loyihaga, bozorda barqaror talabga ega bo'lmagan mahsulot ishlab chiqarishga yoki boshqaruv salohiyati past korxonaga yo'naltirilsa, kredit ishlab chiqarishni kengaytirish o'rniga qarz yukining ortishiga sabab bo'lishi mumkin. Moliyaviy ta'minotsiz ko'nikma, bozor aloqalarisiz ishlab chiqarish quvvati yoki sifatli baholash va monitoring tizimisiz kafolat mexanizmi kutilgan iqtisodiy natijani bermaydi. Shu sababli barqaror o'sish moliyaga kirish, loyiha sifati, to'lovga qodir bozor talabi, tavakkalchilikni davlat, bank va tadbirkor o'rtasida oqilona taqsimlash, malakali boshqaruv hamda raqamli xizmatlarning o'zaro muvofiqlashtirilgan tizimi shakllangandagina yuzaga keladi.

### ADABIYOTLAR SHARHI

Firma o'sishini bosqichlar orqali tushuntirish an'anasi yashab qolish, muvaffaqiyat va resurslarning yetuklashuviga borib taqaladi [16]. Tashkilot kengaygani sari boshqaruv inqirozlari almashishi ko'rsatib berilgan [17]. Ushbu yondashuvlar o'sishni faqat savdo hajmining ko'payishi emas, balki boshqaruv tizimi, vakolat, moliyaviy nazorat va tashkiliy tuzilmaning sifat jihatdan o'zgarishi deb talqin qiladi. Shuning uchun startapga mos soddalashtirilgan yordam o'sayotgan korxonaga yetarli bo'lmashligi, yirik investitsiya dastaki esa tayyor bo'lmagan yangi biznesda qarz yukini oshirishi mumkin.

Axborot assimetriyasi sharoitida bank foiz stavkasini oshirish bilan barcha talabni muvozanatlashtira olmaydi. Qarz oluvchining sifati va xatti-harakati to'liq kuzatilmagani sabab kredit ratsionlashuvi yuzaga keladi [18]. Kichik korxonalarda ishonchli hisobot, kredit tarixi va likvid garov yetishmasligi ushbu muammoni kuchaytiradi [1]. Shu nuqtai nazardan raqamli ariza, banklar raqobati va kafolat mexanizmi moliyaviy kirishni kengaytirishi mumkin, biroq puxta skrining va keyingi monitoring bo'lmasa salbiy tanlov hamda ma'naviy tavakkal xavfi paydo bo'ladi.

Kredit kafolatining maqsadi garov cheklovini yumshatish va xususiy bank resursini safarbar etishdir. Fransiya korxonalari bo'yicha tadqiqot kafolatlangan kreditlar savdo, bandlik va aktivlar o'sishiga uzoq muddatli ijobiy ta'sir ko'rsatishi, ta'sir ayniqsa yosh va kichik firmalarda kuchliroq bo'lishini aniqlagan [2]. Biroq kafolat muvaffaqiyati kreditning "qo'shimchaligi", ya'ni kafolatsiz berilmagan yoki kichikroq hajmda berilgan moliyani yaratishi hamda zararlarni taqsimlash, narxlash va undirish qoidalariga bog'liq.

Dinamik qobiliyatlar nazariyasida firma imkoniyatni sezishi, resurslarni safarbar qilishi va faoliyatini qayta tuzishi orqali o'zgaruvchan muhitga moslashadi [19]. Bu

nazariya “biznes start”dagi hujjat va hisob ko‘nikmasi, “biznes lift”dagi bozor topish va kooperatsiya, “biznes yuksalish”dagi investitsiya hamda eksport yordamining nega turli bosqichlarda zarurligini tushuntiradi. Moliya resursni beradi, ammo uni unumli aktivga aylantiradigan boshqaruv qobiliyati alohida shakllantirilishi lozim.

Tadbirkorlik ekotizimi adabiyotida o‘shish davlat, bank, yirik kompaniya, xaridor, ta’lim va maslahat tashkilotlari kabi o‘zaro hamkorlik qiluvchi iqtisodiy hamda institutsional ishtirokchilar aloqasi natijasi sifatida ko‘riladi. Ekotizimning mavjud elementlarini sanash yetarli bo‘lmay, ular o‘rtasidagi sababiy mexanizm va natija yaratuvchi bog‘lanishni aniqlash talab qilinadi [3]; [14]. Kichik biznesning ishlab chiqarish, bilim, innovatsiya va global qiymat zanjirlariga integratsiyasi biznes faoliyati ko‘lamini samaradorlikni saqlagan holda tizimli kengaytirishning muhim sharti sifatida baholangan [7].

Raqamli moliya kredit cheklovini yumshatish, onlayn savdoni kengaytirish va bilimga kirishni yaxshilash orqali kichik firmalarning yashab qolishi va daromadiga ta’sir qilishi mumkin [15]. Sun’iy intellekt esa hisobot, maslahat va qaror tayyorlash xarajatini pasaytirish salohiyatiga ega. Biroq kichik biznesda bilim, ma’lumot sifati, xarajat va infratuzilma yetishmasligi SI joriy etishning eng ko‘p uchraydigan to‘siqlaridir [10]. Shu sababli SI siyosatini firmaning raqamli yetukligi va foydalanish murakkabligiga mos ravishda tabaqalashtirish tavsiya qilingan [9].

Mavjud adabiyotlarning umumiy xulosasi shuki, firma o‘shishi moliyaning oddiy chiziqli funksiyasi emas. Hayotiy bosqichlar yondashuvi qachon qanday yordam kerakligini, kredit ratsionlashuvi nima uchun moliyaviy vosita zarurligini, dinamik qobiliyatlar resursdan foydalanish shartini, ekotizim nazariyasi esa bozor va institutlararo bog‘lanishni tushuntiradi. Mahalliy tadqiqotlarda ham qo‘llab-quvvatlash natijadorligini iqtisodiy ko‘rsatkichlar bilan baholash zarurligi ko‘rsatiladi [5]. Tadqiqot bo‘shlig‘i ushbu nazariyalarni yagona “resursdan natijagacha” uzatish modeli va o‘lchanadigan bosqichli indikatorlarda birlashtirishdan iborat.

## 1-jadval

### Tadbirkorlikda barqaror o‘shish trayektoriyasining nazariy tayanchlari<sup>1</sup>

| Nazariy yondashuv       | Asosiy mazmun                                                                 | Boshqaruv qarorlari uchun amaliy tavsiya                                                                                                    |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Firma hayotiy sikli     | O‘shish bosqichlari va boshqaruv inqirozlari farqlanadi                       | Yordamni start, barqarorlashuv, biznes faoliyati ko‘lamini samaradorlikni saqlagan holda tizimli kengaytirish va eksport bosqichiga moslash |
| Axborot assimetriyasi   | Kredit sifati va qarz oluvchi xatti-harakati to‘liq kuzatilmaydi              | Raqamli ma’lumot, skrining, kafolat va monitoringni birlashtirish                                                                           |
| Dinamik qobiliyatlar    | Imkoniyatni sezish, resursni safarbar etish va faoliyatni qayta tuzish        | Moliya bilan birga loyiha, hisob, bozor va eksport kompetensiyasini rivojlantirish                                                          |
| Tadbirkorlik ekotizimi  | Natija o‘zaro hamkorlik qiluvchi ishtirokchilar aloqasida yaratiladi          | Bank, davlat, yirik kompaniya va servislarni yagona mijoz yo‘liga ulash                                                                     |
| Raqamli transformatsiya | Axborot va tranzaksiya xarajati pasayadi, lekin yangi qobiliyat talab etiladi | Portal va AI xizmatlarini ma’lumot sifati, tushuntiriluvchanlik va inson nazorati bilan joriy etish                                         |

<sup>1</sup> Muallif ishlanmasi

## METODOLOGIYA

Tadqiqot pragmatik falsafaga asoslangan sifat va miqdoriy elementlarni uyg'unlashtiruvchi eksplorativ keys-stadi dizaynida bajarildi. Keys sifatida 2026-yil 18-avgustdagi O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning tadbirkorlar bilan ochiq muloqot shaklida o'tkazilgan uchrashuvdagi nutqida tadbirkorlikning barqaror o'sish trayektoriyasiga bag'ishlangan yo'nalish olindi[4].

Tadqiqotda birlamchi hujjat yo'naltirilgan kontent-tahlil qilinib, oldindan belgilangan kodlar besh nazariy toifadan iborat bo'ldi: F - moliyaviy kirish; C - tadbirkorlik va boshqaruv qobiliyati; M - bozor hamda kooperatsiya; G - kafolat va tavakkalchilikni taqsimlash; D - raqamli maslahat va ma'muriy xizmat. Matndagi choralar ushbu kodlarga biriktirilib, keyin biznesning start, bozorga kirish, biznes faoliyati ko'lamini samaradorlikni saqlagan holda tizimli kengaytirish va eksport, "champion" bosqichlari bilan moslashtirildi. Natijada bir qator amaliy dastak va ularning kutilayotgan uzatish kanallari ajratildi.

Konstrukt validligi nazariy tushuncha - dastak - oraliq natija - yakuniy natija zanjiri orqali ta'minlandi. Kodlash qoidalarining oshkoraligi, har bir dastakning tegishli nazariy toifaga bog'lanishi va bir xil mezonlarning barcha komponentlarga nisbatan izchil qo'llanishi ichki ishonchlik sharti sifatida qabul qilindi. Integral baholash yondashuvi kompozit ko'rsatkichlarni shakllantirishning nazariy modelni aniqlash, indikatorlarni tanlash, me'yorlashtirish, vaznlash, agregatlash hamda sezgirlik tahlilini o'tkazish bosqichlariga asoslandi [20].

Bank kredit portfeli ulushi, tadbirkorlar aylanmasi, investitsiya rejasiga ega bo'lmagan korxonalar soni va kontrkafolatdagi nominal ta'minot nisbatlari mazmuni hamda o'lchov birligi jihatidan turlicha bo'lgani sababli ularni yagona natija ko'rsatkichi sifatida bevosita qo'shish yoki oddiy o'rtachasini hisoblash metodik jihatdan asosli emas. Mazkur ma'lumotlar boshlang'ich holatni tavsiflovchi diagnostik dalillar sifatida saqlanib, umumiy ta'sirni baholash uchun o'zaro bog'langan mezonlar va yagona agregatlash qoidasiga asoslangan integral yondashuv ishlab chiqildi. Chora-tadbirlar hali to'liq amalga oshirilmagani sababli joriy baholash haqiqiy sababiy ta'sirni emas, ularning natija yaratish salohiyatini ifodalovchi ex ante xususiyatga ega.

Taklif etilayotgan yondashuvning konseptual asosini "davlatning qo'llab-quvvatlash chorasi - ta'sir kanali - korxona xatti-harakatidagi o'zgarish - yakuniy iqtisodiy natija" ketma-ketligi tashkil etadi. Ajratilgan kredit, kafolat, o'quv dasturi yoki raqamli xizmatning o'zi yakuniy natija hisoblanmaydi; ular avvalo korxonaning moliyaviy resurslardan foydalanish, loyiha va boshqaruv qobiliyatini rivojlantirish, to'lovga qodir bozorga chiqish, tavakkalchilikni taqsimlash hamda ishonchli axborot olish bilan bog'liq cheklovlarini yumshatishi kerak. Ushbu oraliq o'zgarishlar keyinchalik faoliyatni saqlab qolish, real aylanma va qo'shilgan qiymatni oshirish, unumdorlik va bandlikni yaxshilash hamda yangi bozorlarga chiqishga uzatiladi.

Baholashda resurs va jarayon ko'rsatkichlarini yakuniy natijalar bilan mexanik ravishda aralashtirmaslik tamoyili qo'llaniladi. Shu bois joriy bosqichda chora-tadbirlar paketining besh asosiy ta'sir kanali va ularni amalga oshirish sifati baholanadi. Dasturlar bo'yicha kamida 12 va 24 oylik kuzatuv ma'lumotlari

shakllangach, korxonaning real iqtisodiy natijalari alohida ex post baholash orqali tekshiriladi.

## 2-jadval

### Birinchi yoʻnalish chora-tadbirlarining integral taʼsirini baholash komponentlari<sup>1</sup>

| Komponent                  | Mazmuni                                                                       | Tavsiya etiladigan baholash mezonlari                                                                                                      | Asosiy maʼlumot manbalari                                                              |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| F - moliyaviy kirish       | Korxonaning rivojlanish bosqichiga mos moliyadan foydalanishi                 | Arizaning tasdiqlanishi; koʻrib chiqish muddati; moliyalashtirish qiymati; garovsiz yoki kafolatli kredit; qondirilmagan moliyaviy ehtiyoj | Yagona kredit portali, banklar, kredit byurosi, tadbirkorlar soʻrovi                   |
| C - qobiliyat              | Loyiha tayyorlash, moliyaviy rejalashtirish va oʻsishni boshqarish qobiliyati | Biznes-reja sifati; investitsiya rejasi; pul oqimi prognozi; hisobot yuritish; oʻquv natijasi                                              | “Biznes start”, bank skriningi, ekspert va tadbirkorlar soʻrovi                        |
| M - bozor integratsiyasi   | Barqaror talab mavjud boʻlgan xaridor va bozor segmentlariga chiqish          | Davlat xaridi; kooperatsiya shartnomasi; takroriy buyurtma; xaridorlar diversifikatsiyasi; eksport buyurtmasi                              | Davlat xaridlari, elektron hisobvara-faktura, kooperatsiya va bojxona maʼlumotlari     |
| G - kafolat va risk        | Garov cheklovini yumshatish va tavakkalchilikni oqilona taqsimlash            | Garov sabab rad etish; kafolat qamrovi; tadbirkor taʼminotining kamayishi; bank ishtiroki; kechikish va defolt                             | Biznesni kafolatlash kompaniyasi, banklar va kredit byurosi                            |
| D - raqamli xizmat         | Kredit, soliq va boshqa xizmatlarni tez, ishonchli va kam xarajat bilan olish | Raqamli yakunlangan ariza; xizmat vaqti va xarajati; maslahat aniqligi; xato; inson ekspertiga yoʻnaltirish                                | Raqamli platformalar, virtual maslahatchi, soliq organlari va foydalanuvchilar soʻrovi |
| Q - amalga oshirish sifati | Choralarning toʻliq, oʻz vaqtida va muvofiqlashtirilgan holda bajarilishi     | Huquqiy aniqlik; moliyalashtirish; masʼul tashkilot va muddat; tizimlar integratsiyasi; monitoring va qayta aloqa                          | Meʼyoriy hujjatlar, byudjet va maʼmuriy hisobotlar, ekspert bahosi                     |

1-jadvaldagi mezonlarning yakuniy tarkibi oʻzgarmas roʻyxat sifatida qabul qilinmaydi. Tegishli meʼyoriy-huquqiy hujjatlar, dasturlarning aniq parametrlari va maʼmuriy maʼlumotlar shakllangach, indikatorlarning iqtisodiy mazmuni, hisoblash formulasi, oʻlchov birligi, yangilanish davriyligi, masʼul tashkiloti, ijobiy yoki salbiy yoʻnalishi, bazaviy va maqsadli qiymati koʻrsatilgan alohida uslubiy pasport ishlab chiqilishi lozim. Mavjud statistik va maʼmuriy maʼlumotlarga ustuvorlik berilib, ekspert bahosi faqat bevosita oʻlchash imkoniyati boʻlmagan sifat mezonlarini toʻldirish uchun qoʻllaniladi.

*Koʻrsatkichlarni meʼyorlashtirish.* Turli oʻlchov birliklaridagi miqdoriy indikatorlar 0-1 oraligʻiga keltiriladi. Qiymatining oshishi ijobiy natijani bildiruvchi

<sup>1</sup> Muallif ishlanmasi

ko'rsatkichlar to'g'ri, muddati, xarajati, xatolar yoki defolt darajasining kamayishi ijobiy hisoblangan ko'rsatkichlar esa teskari tarzda me'yorlashtiriladi:

$$z_{jk} = (x_{jk} - L_{jk}) / (U_{jk} - L_{jk}); \quad z_{jk} = (U_{jk} - x_{jk}) / (U_{jk} - L_{jk}).$$

Bu yerda  $x_{jk}$  - ko'rsatkichning haqiqiy qiymati,  $L_{jk}$  va  $U_{jk}$  - uning iqtisodiy jihatdan asoslangan quyi va yuqori chegaralari,  $z_{jk}$  esa me'yorlashtirilgan qiymatdir. Chegaralarni tanlashda faqat tanlanmadagi tasodifiy minimum va maksimumga tayanish emas, islohotdan oldingi bazaviy holat, dasturda belgilangan maqsad va maqbul me'yoriy chegara birgalikda hisobga olinadi. Miqdoriy ma'lumot mavjud bo'lmagan mezon besh ballik ekspert shkalasida baholanib,  $z_{jk} = (b_{jk} - 1) / 4$  formulasi orqali 0-1 oralig'iga o'tkazilishi mumkin. Ma'lumotning mavjud emasligiga avtomatik nol qiymat berilmaydi.

*Subindekslarni hisoblash.* Har bir yo'nalish bo'yicha xususiy subindeks quyidagicha shakllantiriladi:

$$S_j = \sum a_{jk} z_{jk}, \quad \text{bunda } \sum a_{jk} = 1.$$

Bu yerda  $S_j$  - tegishli yo'nalish subindeksi,  $a_{jk}$  - indikatorning yo'nalish ichidagi vaznidir. Vaznlarni faqat muallifning subyektiv qarashi asosida belgilash o'rniga banklar, Biznesni kafolatlash kompaniyasi, tegishli davlat organlari, biznes birlashmalari, turli rivojlanish bosqichidagi tadbirkorlar va ilmiy mutaxassislardan iborat muvozanatlashgan ekspertlar guruhini shakllantirish taklif etiladi.

*Vaznlarni shakllantirish.* Ekspertiza ikki bosqichli Delphi so'rovi va analitik ierarxiya usulini uyg'unlashtirgan holda o'tkaziladi. Birinchi bosqichda mezonlarning dolzarbligi, o'lchanishi va kutilayotgan ta'siri baholanib, indikatorlar tarkibi aniqlashtiriladi. Ikkinchi bosqichda umumlashtirilgan natijalar ekspertlarga qayta taqdim etilib, komponentlar juft taqqoslanadi va nisbiy vaznlar aniqlanadi. Juft taqqoslashlarning mantiqiy izchilligi muvofiqlik koeffitsiyenti orqali tekshiriladi; qoniqarsiz holatda baholash qayta ko'rib chiqiladi [11]. Ekspert kelishuvi past bo'lsa, teng vaznli va muqobil vaznli ssenariylar parallel hisoblanadi.

*Integral indeksni shakllantirish.* Tadbirkorlik uchun "barqaror o'sish trayektoriyasi"ni ta'minlash yo'nalishi chora-tadbirlarining kutilayotgan integral ta'sir indeksi (KITI) quyidagi ko'rinishda taklif etiladi:

$$KITI = 100 \times Q \times \exp[wF \ln(F) + wC \ln(C) + wM \ln(M) + wG \ln(G) + wD \ln(D)], \\ wF + wC + wM + wG + wD = 1.$$

KITI tarkibida F - moliyaviy kirish, C - loyiha va boshqaruv qobiliyati, M - bozor integratsiyasi, G - kafolat va tavakkalchilikni taqsimlash, D - raqamli maslahat va xizmat subindekslarini; Q esa amalga oshirish sifati koeffitsiyentini anglatadi. Geometrik agregatlash bir komponentdagi yuqori natijaning boshqa komponentdagi jiddiy yetishmovchilikni to'liq qoplab yuborishiga yo'l qo'ymaydi. Masalan, kredit olish imkoniyati yuqori bo'lsa-yu, to'lovga qodir bozor yoki boshqaruv qobiliyati shakllanmagan bo'lsa, umumiy indeks pasayadi. Q koeffitsiyenti esa huquqiy hujjatlar, moliyalashtirish, mas'uliyat, axborot almashinuvi va monitoringdagi ijro tafovutini hisobga oladi.

$$B = \min \{F, C, M, G, D\}; \quad \Delta KITI = KITI_{islohot} - KITI_{bazaviy}.$$

B ko'rsatkichi natija yaratish zanjiridagi dominant cheklovni aniqlaydi.  $\Delta KITI$  esa bazaviy holat bilan chora-tadbirlar to'liq joriy etilishi nazarda tutilgan ssenariy o'rtasidagi kutilayotgan farqni ifodalaydi. Ushbu farq haqiqiy sababiy ta'sir emas, balki mavjud cheklovlar yumshatilganda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan qo'shimcha natija salohiyatidir. Indeks 0-100 oralig'ida talqin qilinadi, biroq "past", "o'rta" va "yuqori" daraja chegaralari haqiqiy ma'lumotlar taqsimoti o'rganilmasdan oldin sun'iy ravishda belgilanmaydi.

*Ex post verifikatsiya.* Chora-tadbirlar amalga oshirilgandan keyin yakuniy natijalar sifatida korxonaning 12 va 24 oy davomida faoliyatini saqlab qolishi, inflyatsiyadan tozalangan aylanma va qo'shilgan qiymat, mehnat unumdorligi, investitsiya, barqaror bandlik, xaridorlar diversifikatsiyasi, kooperatsiya va eksport ko'rsatkichlari kuzatiladi. Sof ta'sirni aniqlashda dasturdan foydalangan korxonalar tarmoq, hudud, yosh, hajm, dastlabki aylanma, kredit tarixi va oldingi o'sish sur'ati bo'yicha o'xshash, biroq dasturdan foydalanmagan korxonalar bilan taqqoslanadi (Gertler va boshq., 2016).

$$Sof\ ta'sir = (\bar{Y}T_{,1} - \bar{Y}T_{,0}) - (\bar{Y}C_{,1} - \bar{Y}C_{,0}).$$

Bu yerda T - chora-tadbirlardan foydalangan korxonalar, C - nazorat guruhi, 0 va 1 esa dasturdan oldingi va keyingi davrlarni anglatadi. Nazorat guruhini shakllantirish imkoni bo'lmasa, dasturlarning hudud yoki komponentlar bo'yicha bosqichma-bosqich joriy etilishi, ishtirok mezonidagi chegara yoxud uzilgan vaqt qatorlaridan foydalanish mumkin. Ex ante indeks siyosiy paketning ichki to'liqligi va kutilayotgan salohiyatini, ex post baholash esa uning amaldagi sof natijasini aniqlaydi.

## TAHLIL VA NATIJALAR

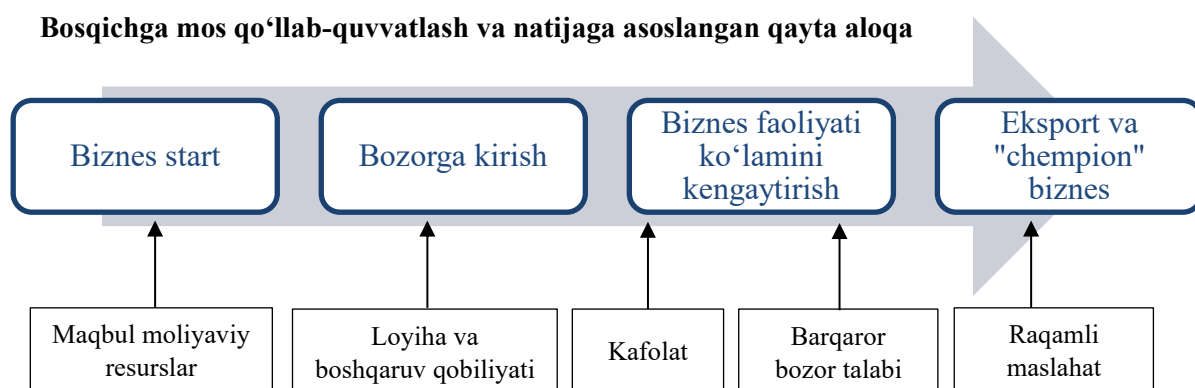
Mazkur tadqiqotda tadbirkorlik subyekting barqaror o'sish trayektoriyasi - firmaning qarz yukini nazorat qilgan holda investitsiya, unumdorlik, bozor, bandlik va eksport ko'rsatkichlarini yaxshilab, bir hayotiy bosqichdan keyingisiga takrorlanuvchi va iqtisodiy jihatdan asoslangan o'tish yo'lidir. Ta'rifda "barqaror" atamasi faqat uzluksiz savdo o'sishini emas, pul oqimi, qarzga xizmat ko'rsatish, boshqaruv qobiliyati va bozor diversifikatsiyasining o'zaro muvozanatini anglatadi.

Mualliflik modelida bosqichdan keyingi bosqichga o'tish ehtimoli besh komplementar omilga bog'lanadi: F - maqbul moliyaviy resurslardan foydalanish imkoniyati; C - loyiha va boshqaruv qobiliyati; M - barqaror bozor talabiga chiqish imkoniyati; G - garov va tavakkalchilikni oqilona taqsimlash; D - ishonchli raqamli maslahat va xizmat. Amalga oshirish sifati Q ushbu omillarning natijaga aylanishini belgilaydi. Omillar bir-birini to'ldirgani sabab oddiy yig'indi emas, "eng zaif bo'g'in" mantiqi qo'llanadi: moliya mavjud bo'lsa-yu bozor yoki qobiliyat bo'lmasa, o'sish trayektoriyasi uziladi.

$$T(s \rightarrow s+1) = Q \times \min \{F, C, M, G, D\}, \quad bunda \ 0 \leq F, C, M, G, D, Q \leq 1$$

Mazkur formula kuzatuv ma'lumotlari asosida koeffitsiyentlari baholangan regressiya modeli emas, balki korxonaning navbatdagi rivojlanish bosqichiga o'tishiga ta'sir qiluvchi shartlarni aniqlashga mo'ljallangan konseptual diagnostika vositasidir.

F, C, M, G va D komponentlari 0-1 oralig'ida me'yorlashtirilganda minimal qiymat keyingi bosqichga o'tishni ushlab turgan dominant cheklovni ko'rsatadi. Masalan, kreditga tayyor va malakali korxona barqaror xaridorga chiqa olmasa M, bozor buyurtmasi mavjud korxona zarur ta'minotni topa olmasa G komponenti cheklovchi bo'ladi. Ushbu formula firma va rivojlanish bosqichi darajasidagi zaif bo'g'inni aniqlasa, metodologiyada taklif etilgan KITI barcha komponentlarning vaznli geometrik agregati orqali chora-tadbirlar paketining umumiy ex ante salohiyatini baholaydi. Ikkala vosita bir-birini to'ldiradi, biroq ularning indikatorlari, me'yoriy chegaralari va vaznlari haqiqiy ma'lumotlar hamda ekspert baholari asosida tekshirilmaguncha empirik natija sifatida talqin qilinmaydi.



**1-rasm. Tadbirkorlik subyekting bosqichli barqaror o'sish trayektoriyasi<sup>1</sup>.**

Kontent-tahlil natijalari e'lon qilingan chora-tadbirlar paketining asosiy yangiligi kichik biznesga ajratiladigan kreditlar hajmini shunchaki ko'paytirishda emas, balki tadbirkorning biznes g'oyasini shakllantirishdan boshlab, loyiha tayyorlash, moliyalashtirish manbasini topish, kredit olish, hisob yuritish va faoliyatni barqaror yo'lga qo'yishgacha bo'lgan yaxlit xizmatlar zanjirini yaratishga qaratilganini ko'rsatadi. Mazkur yondashuvda tadbirkor turli banklarga alohida murojaat qilib, takroriy hujjatlar tayyorlash o'rniga yagona raqamli kredit portaliga bir marta ariza topshiradi. Banklarning ushbu ariza asosida mijoz uchun raqobatlashishi kredit takliflarini qiyoslash, qaror qabul qilish muddatini qisqartirish, jarayon shaffofligini oshirish hamda tadbirkorning axborot izlash va hujjat topshirish bilan bog'liq xarajatlarini kamaytirish imkonini beradi. "Biznes start" dasturi esa faoliyatini endi boshlayotgan shaxslarda loyiha ishlab chiqish, kredit hujjatlarini tayyorlash, daromad va xarajatlarni rejalashtirish hamda moliyaviy hisobot yuritish bo'yicha dastlabki ko'nikmalarni shakllantirishga xizmat qiladi. Hududning resurslari, ixtisoslashuvi va infratuzilma imkoniyatlariga mos namunaviy biznes-rejalarning taqdim etilishi loyiha tayyorlash jarayonini yengillashtiradi, 200 million so'mgacha garovsiz kredit esa boshlang'ich kapital va garov ta'minoti yetishmasligi bilan bog'liq to'siqlarni yumshatadi. Biroq tayyor biznes-reja tadbirkor tomonidan avtomatik qabul qilinadigan

<sup>1</sup> Muallif ishlanmasi

andoza emas, balki qaror qabul qilish uchun boshlang'ich uslubiy asos bo'lishi lozim. Uni amaliyotga tatbiq etishdan oldin mahalliy talab, raqobatchilar, sotuv kanallari, xarajatlar, pul oqimi va ehtimoliy tavakkalchiliklar mustaqil ravishda tekshirilishi hamda muayyan korxona sharoitiga moslashtirilishi zarur.

“Biznes lift” dasturi faoliyatini yo'lga qo'ygan, mahsulot ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish imkoniyatiga ega bo'lgan, biroq barqaror sotuv bozori va doimiy buyurtmalarni shakllantirishda qiyinchilikka duch kelayotgan tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlashga qaratiladi. Ushbu bosqichda korxonaning asosiy muammosi moliyaviy resursning mutlaq yetishmasligidan ko'ra, ishlab chiqarilgan mahsulotni sotish, barqaror xaridor topish va mavjud quvvatdan to'liq foydalanish bilan bog'liq bo'ladi. Tadbirkorning davlat xaridlarida ishtirok etishi unga yirik va nisbatan barqaror buyurtmalarga ega bo'lish imkonini bersa, yirik korxonalar bilan kooperatsiya o'rnatishi yetkazib berish zanjiriga kirish, sifat talablarini o'zlashtirish va uzoq muddatli shartnomalar tuzishga xizmat qiladi. Yangi xaridorlar va sotuv kanallarining topilishi esa ishlab chiqarish quvvatini real tushum hamda barqaror pul oqimiga aylantirish imkonini beradi.

“Biznes yuksalish” dasturi esa bozorda muayyan o'rin egallagan va faoliyatini yanada kengaytirishga tayyor korxonalarni rivojlanishning navbatdagi bosqichiga olib chiqishni nazarda tutadi. Mazkur bosqichda ishlab chiqarish quvvatlarini oshirish, yangi texnologiyalarni joriy etish, kreditdan tashqari muqobil investitsiya manbalarini jalb qilish, mahsulot sifatini xalqaro talablar darajasiga yetkazish va tashqi bozorlarga chiqish ustuvor ahamiyat kasb etadi. Demak, “Biznes lift” korxonaning mavjud mahsulotiga bozor va barqaror buyurtma topish muammosini hal etsa, “Biznes yuksalish” shakllangan biznes modelini kengaytirish hamda korxonani eksportchi yoki yetakchi biznes darajasiga olib chiqishga xizmat qiladi. Bunday yondashuv korxonalarni faqat xodimlar soni, aylanmasi yoki aktivlari hajmi bo'yicha ma'muriy toifalarga ajratishga emas, balki ularning rivojlanish bosqichida o'sishni eng ko'p cheklayotgan ustuvor muammoni aniqlash va shunga mos yordam vositasini tanlashga asoslanadi. Bu esa OECD [7], [8] tomonidan ilgari surilgan kichik va o'rta biznesning ehtiyoji, rivojlanish bosqichi va moliyaviy holatiga mos tabaqalashtirilgan moliyaviy hamda nomoliyaviy qo'llab-quvvatlash tamoyillariga muvofiq keladi.

“Kontrkafolat” tizimining iqtisodiy mazmuni yetarli miqdorda likvid garovga ega bo'lmagan, biroq istiqbolli loyihasi va kreditni qaytarish salohiyati mavjud tadbirkorlarning moliyaviy resurslardan foydalanish imkoniyatini kengaytirishdan iborat. Mazkur mexanizmida kredit bo'yicha talab etiladigan ta'minotning bir qismi davlat, Biznesni kafolatlash kompaniyasi va tijorat banki tomonidan qoplanishi natijasida tadbirkorning shaxsiy mol-mulk shaklida taqdim etishi lozim bo'lgan garov miqdori kamayadi. Masalan, 10 milliard so'mlik kreditda e'lon qilingan nisbatlar qo'llansa, ta'minotning 30 foizi davlat, 30 foizi Biznesni kafolatlash kompaniyasi, 15 foizi bank va qolgan 25 foizi tadbirkor hissasiga to'g'ri keladi. Biroq ushbu qoplama kreditning bir qismini davlat yoki bank tomonidan tadbirkor o'rniga qaytarib berilishini anglatmaydi. Qarz oluvchi asosiy qarz, foizlar va shartnomada nazarda tutilgan boshqa to'lovlarni o'z vaqtida va to'liq amalga oshirish majburiyatini saqlab

qoladi. Kafolat faqat qarz oluvchi kredit majburiyatlarini bajarmagan, ya'ni defolt holati yuzaga kelgan taqdirda bankning zararini oldindan belgilangan tartib va chegarada qoplash mexanizmini ishga tushiradi; keyinchalik to'langan mablag'ni qarz oluvchidan undirish huquqi ham saqlanishi mumkin. Bankning ta'minot yoki tavakkalchilikning 15 foizida ishtirok etishi uning kreditga layoqatlilikni puxta baholash, iqtisodiy jihatdan asoslangan loyihalarni tanlash va qarz oluvchi faoliyatini muntazam kuzatish rag'batini saqlab qolishga xizmat qiladi. Aks holda davlat kafolatining yuqori ulushi bankning ehtiyotkorligini pasaytirib, sifatsiz loyihalarni moliyalashtirish va ma'naviy tavakkalchilik xavfini kuchaytirishi mumkin. Shu sababli kontrkafolatning aniq huquqiy shakli, kafolatni ishga tushirish shartlari, tomonlarning javobgarligi, zararlarni qoplash navbati, kafolat haqi, garovni baholash, regress talablarini qo'llash va qarzdorlikni undirish tartibi tegishli normativ-huquqiy hamda ijro hujjatlarida batafsil belgilanishi zarur.

“Virtual soliq maslahatchisi” va keyinchalik qurilish, mehnat munosabatlari, tashqi savdo hamda davlat xizmatlariga joriy etilishi rejalashtirilgan sun'iy intellekt yordamchilarining asosiy vazifasi tadbirkorlarning me'yoriy-huquqiy talablarni izlash, tushunish va ularga rioya etish bilan bog'liq vaqt hamda moliyaviy xarajatlarini kamaytirishdan iborat. Bunday tizim tadbirkorga soliqni hisoblash, hisobotni to'ldirish, zarur hujjatlar ro'yxatini aniqlash, ruxsat berish tartiblarini tushuntirish va ko'p uchraydigan xatolarni oldindan aniqlashda tezkor ko'mak berishi mumkin. Natijada professional maslahatchiga murojaat qilish xarajatlari, davlat organlariga takroriy tashriflar, noto'g'ri hisobot topshirish, muddatlarni o'tkazib yuborish va buning oqibatida yuzaga keladigan moliyaviy jarimalar kamayishi kutiladi. Biroq SI yordamchisining samaradorligini faqat foydalanuvchiga qanchalik tez javob berishi bilan baholash yetarli emas. Tizim taqdim etayotgan har bir tavsiya amaldagi qonunchilikka mos bo'lishi, unga asos bo'lgan normativ-huquqiy hujjat va tegishli modda ko'rsatilishi, ma'lumotning oxirgi yangilanish sanasi qayd etilishi hamda javobning ishonchlilik darajasi foydalanuvchiga tushunarli shaklda bildirilishi lozim. Bir nechta huquqiy talqin mavjud bo'lgan, katta moliyaviy oqibatlarga olib keladigan yoki tizim yetarli ma'lumotga ega bo'lmagan murakkab vaziyatlarda murojaat avtomatik ravishda vakolatli inson mutaxassisiga yo'naltirilishi zarur. SI shakllantirgan tavsiyaning qanday ma'lumot va mantiqqa asoslangani izohlanishi, tizimga kiritilgan shaxsiy, moliyaviy va tijorat siriga oid ma'lumotlar ruxsatsiz foydalanish hamda tarqalishdan himoya qilinishi kerak. Noto'g'ri yoki eskirgan tavsiya natijasida tadbirkorga zarar yetgan hollarda platforma operatori, davlat organi, texnologiya ishlab chiquvchisi va foydalanuvchi o'rtasidagi javobgarlik chegaralari hamda SI maslahatining huquqiy maqomi oldindan aniq belgilanishi lozim. Shu sababli bunday tizimlar inson mutaxassisini to'liq almashtiruvchi vosita sifatida emas, balki ishonchli manbalar, muntazam yangilanish va inson nazorati bilan ishlaydigan qaror qabul qilishga ko'maklashuvchi mexanizm sifatida joriy etilishi maqsadga muvofiq [10], [9].

### 3-jadval

#### Tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash choralarining iqtisodiy natijalarga ta'sir qilish mexanizmi<sup>1</sup>

| Blok                                    | Dastaklar                                                                                  | Oraliq ta'sir                                                   | Kuzatiladigan ko'rsatkich                                              |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Moliyaviy kirish                        | Yagona portal; 5 mlrd so'mgacha onlayn kredit; 200 mln so'mgacha garovsiz kredit           | Qidiruv/ariza xarajati va boshlang'ich moliya cheklovi kamayadi | Ariza-qaror muddati; tasdiqlash ulushi; birinchi marta qarz oluvchilar |
| Qobiliyat                               | "Biznes start"; AI yordamida hujjat va hisobot; tayyor biznes-reja                         | Loyiha sifati va moliyaviy intizom yaxshilanadi                 | Tayyorlangan loyiha; hisobot xatosi; 12 oy faoliyatni saqlab qolish    |
| Bozor integratsiyasi                    | "Biznes lift"; davlat xaridi; yirik korxona bilan kooperatsiya                             | Buyurtma, pul oqimi va yetkazib beruvchi tajribasi shakllanadi  | Yangi kontrakt; takroriy buyurtma; kooperatsiya savdosi                |
| Biznes faoliyati ko'lamini kengaytirish | "Biznes yuksalish"; muqobil investitsiya; tashqi bozor                                     | Quvvat, texnologiya va bozor geografiyasi kengayadi             | Asosiy kapital; eksport ulushi; mehnat unumdorligi                     |
| Kafolat                                 | 10 mlrd so'mgacha kreditda ko'p tomonli ta'minot qoplamasi                                 | Garov tanqisligi yumshaydi, bank resursi safarbar etiladi       | Kafolat multiplikatori; qo'shimcha kredit; defolt va undirish          |
| Raqamli maslahat                        | Virtual soliq maslahatchisi; qurilish, mehnat, savdo va davlat xizmatlari AI yordamchilari | Muvofiqlik va axborot xarajati hamda xato kamayadi              | Hal etilgan murojaat; tuzatilgan xato; inson ekspertiga eskalatsiya    |

### XULOSA VA TAKLIFLAR

Tadqiqot tadbirkorlikning barqaror o'sish trayektoriyasini kredit hajmining ko'payishi emas, firmaning startdan bozorga kirish, biznes faoliyati ko'lamini samaradorlikni saqlagan holda tizimli kengaytirish, eksport va "champion" bosqichlariga moliyaviy hamda tashkiliy barqarorlikni saqlagan holda o'tishi sifatida talqin qildi. Ushbu ta'rif firma hayotiy sikli, axborot assimetriyasi, dinamik qobiliyatlar, ekotizim va raqamli transformatsiya nazariyalarini yagona tizimga birlashtiradi.

Tadqiqotning asosiy uslubiy natijasi sifatida moliyaviy kirish, boshqaruv qobiliyati, bozor integratsiyasi, kafolat va tavakkalchilikni taqsimlash hamda raqamli xizmatlar subindekslarini amalga oshirish sifati bilan bog'laydigan kutilayotgan integral ta'sir indeksi taklif etildi. Geometrik agregatlash kuchli komponentlarning zaif bo'g'inni yashirib yuborishiga yo'l qo'ymaydi, minimal qiymat esa davlat ko'magini qaysi cheklovni yumshatishga ustuvor yo'naltirish zarurligini ko'rsatadi.

Tadqiqot doirasida quyidagi takliflar ilgari surildi:

- har bir tadbirkor uchun yagona raqamli "o'sish profili" joriy etilib, firma bosqichi, dominant cheklovi, olingan xizmat va uzoq muddatli natijalarni bir identifikator asosida kuzatish;

- dasturda ishtirok etish huquqini belgilashda korxonalarni xodimlar soni, yillik aylanmasi yoki aktivlari qiymati kabi firma hajmini ifodalovchi mezonlar bilan bir

<sup>1</sup> Muallif ishlanmasi

qatorda faoliyat davomiyligi, real o'sish, pul oqimi, unumdorlik, buyurtma portfeli, eksport tayyorgarligi va boshqaruv qobiliyatiga asoslangan diagnostika natijalarini e'tiborga olish;

- kredit va kafolat samarasi ajratilgan mablag' bilan emas, qo'shimcha xususiy moliya, investitsiya, unumdorlik, bandlik, eksport, defolt va undirish xarajatlari majmuida baholash;

- dasturlar ishga tushishidan oldin KITI mezonlari, indikatorlar pasporti, bazaviy ko'rsatkichlar va ekspert baholash protokoli e'lon qilinib, choralar imkon qadar bosqichma-bosqich joriy etilishi hamda oraliq natijalar bo'yicha kvazi-eksperimental ex post baholash o'tkazilishi lozim.

### FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Beck, T. and Demirgüç-Kunt, A. (2006) 'Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint', *Journal of Banking & Finance*, 30(11), pp. 2931-2943. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>.

2. Bertoni, F., Colombo, M.G. and Quas, A. (2023) 'The long-term effects of loan guarantees on SME performance', *Journal of Corporate Finance*, 80, 102408. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2023.102408>.

3. Fernandes, A.J. and Ferreira, J.J. (2022) 'Entrepreneurial ecosystems and networks: A literature review and research agenda', *Review of Managerial Science*, 16, pp. 189-247. <https://doi.org/10.1007/s11846-020-00437-6>.

4. Gertler, P.J., Martinez, S., Premand, P., Rawlings, L.B. and Vermeersch, C.M.J. (2016) *Impact Evaluation in Practice*. 2nd edn. Washington, DC: World Bank.

5. Gofurov, D. (2025) 'Kichik biznes uchun soliq imtiyozlarining samaradorligini baholash', *Ilg'or iqtisodiyot va pedagogik texnologiyalar*, 2(5), pp. 191-200. <https://doi.org/10.60078/3060-4842-2025-vol2-iss5-pp191-200>.

6. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning tadbirkorlar bilan ochiq muloqot shaklida o'tkazilgan uchrashuvdagi nutqi. 2026-yil 18-avgust. <https://president.uz/uz/lists/view/9510>

7. OECD (2023) *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2023*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en>.

8. OECD (2024) *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/fa521246-en>.

9. OECD (2025) *AI Adoption by Small and Medium-sized Enterprises: OECD Discussion Paper for the G7*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/426399c1-en>.

10. Oldemeyer, L., Jede, A. and Teuteberg, F. (2025) 'Investigation of artificial intelligence in SMEs: A systematic review of the state of the art and the main implementation challenges', *Management Review Quarterly*, 75, pp. 1185-1227. <https://doi.org/10.1007/s11301-024-00405-4>.

11. Saaty, T.L. (2008) 'Decision making with the analytic hierarchy process', *International Journal of Services Sciences*, 1(1), pp. 83-98. <https://doi.org/10.1504/IJSSCI.2008.017590>.

12. World Bank (2024) Business Ready 2024. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-2021-2>.
13. World Bank (2025a) Uzbekistan Enterprise Survey 2024: Microdata and Documentation. Washington, DC: World Bank. Available at: <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/6711>.
14. Wurth, B., Stam, E. and Spigel, B. (2022) 'Toward an entrepreneurial ecosystem research program', Entrepreneurship Theory and Practice, 46(3), pp. 729-778. <https://doi.org/10.1177/1042258721998948>.
15. Xie, K., Qin, F. and Dong, M. (2024) 'The impact of digital finance on the survival and growth of SMEs: Evidence from China', Emerging Markets Finance and Trade, 60(13), pp. 2980-2993. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2024.2332392>.



# Marketing

*ilmiy, amaliy va ommabop jurnali*

**Muharrir:**  
**Ingliz tili muharriri:**  
**Rus tili muharriri:**  
**Musahhih:**  
**Sahifalovchi va dizaynerlar:**

Xakimov Ziyodulla Axmadovich  
Tursunov Boburjon Ortiqmirzayevich  
Kaxramonov Xurshidjon Shuxrat o'g'li  
Karimova Shirin Zoxid qizi  
Sadikov Shoxrux Shuxratovich  
Abidjonov Nodirbek Odijon o'g'li

**2026-yil, avgust, 8-son**

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar mas'ul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelavermasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga murojaat qilish mumkin. Ilmiy maqola, ommabop maqola, reklama, hikoya va boshqa ilmiy-ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.  
Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

Elektron pochta: [info@marketingjournal.uz](mailto:info@marketingjournal.uz)  
Bot: [@marketinjournalbot](https://t.me/@marketinjournalbot)  
Tel.: +998977838464, +998939266610  
Jurnalning rasmiy sayti: <https://marketingjournal.uz>

Marketing jurnali O'zbekiston Respublikasi Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi **Oliy attestatsiya komissiyasi rayosatining 2024-yil 04-oktabrdagi 362/5 sonli qarori** bilan milliy ilmiy nashrlar ro'yxatiga kiritilgan



**"Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnali** 2024-yil 15-martdan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan **C-5669517** reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan. **Litsenziya raqami: №240874**



"Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnalining xalqaro darajasi: **9710**. GOCT 7.56-2002 "Seriya nashrlarning xalqaro standart raqamlanishi" davlatlaro standartlari talablari. **Berilgan ISSN tartib raqami: 3060-4621**