

O'ZBEKTELEKOM AKSIYADORLIK KONPANIYASI FAOLIYATIDA XIZMAT KO'RSATISH SAMARADORLIGI TAHLILI

Ibadullayev Sanjar Sodiqmuratovich

Muhammad al-Xorazmiy nomidagi

Toshkent axborot texnologiyalari universiteti

mustaqil izlanuvchisi

E-mail: ibadullayevsanjar5555@gmail.com

Annotatsiya

Mazkur maqolada O'zbekistonning yirik telekommunikatsiya kompaniyasi "O'zbektelekom" AK faoliyatini tahlil qilishga bag'ishlangan bo'lib, u asosan xizmat ko'rsatish samaradorligini oshirish yo'nalishlarini o'rganadi. Maqolada telekommunikatsiya sohasida yuqori sifatli xizmatlar ko'rsatish, mijozlarning qoniqish darajasini oshirish hamda raqobatda ustunlikka erishish uchun muhim bo'lgan omillar muhokama qilingan. Tahlil asosida "O'zbektelekom" AK faoliyatida zamonaviy texnologiyalarni joriy etish, internet tezligi va barqarorligini oshirish, mijozlar uchun onlayn platforma va mobil ilovalarni takomillashtirish kabi strategiyalar ko'rib chiqiladi. Shuningdek, maqolada kompaniyaning moliyaviy natijalari, xizmatlar segmenti bo'yicha daromadlar o'sishi va import xizmatlari xarajatlari foydaga ta'siri tahlil qilingan. Moliyaviy prognozlash va daromadlarni optimallashtirish bo'yicha tavsiyalar berilgan.

Kalit so'zlar: "O'zbektelekom" AK, telekommunikatsiya, internet tezligi, mobil aloqa, xizmat ko'rsatish samaradorligi, mijozlar qoniqishi, texnologik infratuzilma, raqobat, daromad va xarajatlar, moliyaviy ko'rsatkichlar, prognozlash, iqtisodiy ko'rsatkichlari.

Аннотация

Данная статья посвящена анализу деятельности одной из крупнейших телекоммуникационных компаний Узбекистана — АО «О'zbektelekom», с акцентом на изучение направлений повышения эффективности предоставляемых услуг. В статье обсуждаются факторы, важные для предоставления качественных услуг в телекоммуникационной сфере, повышения удовлетворенности клиентов и достижения конкурентного преимущества. На основе анализа рассматриваются стратегии компании, такие как внедрение современных технологий, повышение скорости и стабильности интернета, совершенствование онлайн-платформ и мобильных приложений для клиентов. Также в статье проводится анализ финансовых результатов компании, роста доходов по сегментам услуг и влияния затрат на импортные услуги на прибыль. Приведены рекомендации по финансовому прогнозированию и оптимизации доходов.

Ключевые слова: АО «О'zbektelekom», телекоммуникации, скорость интернета, мобильная связь, эффективность обслуживания, удовлетворенность клиентов, технологическая инфраструктура, конкуренция, доходы и расходы, финансовые показатели, прогнозирование, экономические показатели.

Abstract

This article is devoted to analyzing the activities of "O'zbektelekom" JSC, one of Uzbekistan's major telecommunications companies, primarily focusing on methods to enhance service efficiency. The article discusses factors essential for providing high-quality services in the telecommunications sector, increasing customer satisfaction, and gaining a competitive advantage. Based on the analysis, strategies such as implementing modern technologies, improving internet speed and stability, and enhancing online platforms and mobile applications for customers are considered for "O'zbektelekom" JSC. Additionally, the article examines the company's financial results, revenue growth in service segments, and the impact of expenses on imported services on profit. Recommendations for financial forecasting and revenue optimization are also provided.

Keywords: "O'zbektelekom" JSC, telecommunications, internet speed, mobile communications, service efficiency, customer satisfaction, technological infrastructure, competition, revenue and expenses, financial indicators, forecasting, economic indicators.

KIRISH

Ushbu maqolada "O'zbektelekom" aksiyadorlik kompaniyasi faoliyatida xizmat ko'rsatish samaradorligi tahliliga bag'ishlangan. Bu tahlil kompaniyaning telekommunikatsiya xizmatlari sifati, mijozlarga qulaylik yaratish, hamda xizmat ko'rsatishning tezkorligi va samaradorligini oshirishga yo'naltirilgan. Maqolada xizmat ko'rsatish jarayonida zamonaviy texnologiyalardan foydalanish, internet xizmatlarining tezligi va sifatini ta'minlash, Shuningdek, kompaniyaning iqtisodiy natijalarini baholashga oid masalalar muhokama qilinadi. Hisobotlarda qayd etilgan daromad va xarajatlar orqali "O'zbektelekom" AKning kelgusidagi rivojlanish istiqbollari va iqtisodiy samaradorligini yaxshilash imkoniyatlari o'rganiladi. Maqolada keltirilgan ma'lumotlar kompaniyaning kelajakdagi strategik rejalarini belgilashda muhim ahamiyat kasb etadi.

ADABIYOTLAR TAHLILI

Korxona xizmatlarini samaradorligini oshirish hozirgi kunda eng ko'p muhokama qilinadigan mavzulardan biri hisoblanadi. Ushbu sohada iqtisodchi olimlar tomonidan bir qator ilmiy tadqiqotlar olib borilmoqda. Tadqiqotlarda xizmat ko'rsatish sohasida innovatsion rivojlanishning milliy iqtisodiyotga ta'siri, Shuningdek, moliyaviy holat tahlili va uning iqtisodiy o'sish va aholi bandligini oshirishga qanday ta'sir qilishi o'rganilmoqda. Korxonalarning moliyaviy faoliyati kompleks jarayon bo'lib, u ko'rsatkichlar tizimi yordamida ifodalanadi. Korxonalarning moliyaviy faoliyati tahlili — bu korxonalarning moliyaviy resurslari borligini, holatini, joylashganligini va ulardan foydalanish darajasini ifodalashdir[1]. Prognoz qilinaotgan ob'ektni rivojlanish tendensiyalari qancha vaqtliroq topilsa, boshqaruv shunchalik samaraliroq bo'ladi[2]. Korxonalarda axborot texnologiyalarini rivojlantirish yuzasidan O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "2022 — 2026-yillarga mo'ljallangan Yangi

O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida”gi PF-60-son¹ Farmonida[3], O‘zbekiston Respublikasining “Axborotlashtirish to‘g‘risida”gi[4] Qonunlarida ham alohida to‘xtalib o‘tilgan. Hozirgi paytda mamlakatimiz iqtisodchi olimlari axborot-kommunikatsiya sohasida innovatsiya va innovatsion faoliyatni boshqarish hamda yanada takomillashtirish bo‘yicha iqtisodchi olimlar A.N.Aripov, Iminov T.K. [5], Pardaev M.Q, Ochilov I.S. [6], Kadirov A.M, Shakirova K. [7], Tuxliev N. [8] va boshqa olimlarning ilmiy-tadqiqot ishlarida yoritilgan. Umuman olganda, keltirib o‘tilgan mutaxassis olimlar tomonidan korxonalarda xizmat ko‘rsatish samaradorligini oshirishni joriy qilish ustida ish olib borilgan bo‘lib, korxonalarda xizmat ko‘rsatishni sifatini samarali rivojlantirish mavzusi doirasida tadqiqotlar olib borish zarurligini taqozo etadi. Bu esa o‘z navbatida tanlangan mavzuning dolzarbligini belgilaydi.

METODOLOGIYA

Maqolada asosan xizmat ko‘rsatish samaradorligini tahlil qilish uchun prognozlash metodologiyasi qo‘llangan. Ushbu metodologiya "O‘zbektelekom" AK faoliyatini yaxshilash maqsadida xizmatlar samaradorligini tahlil qilish va kelgusi daromadlarni bashorat qilishni o‘z ichiga oladi. Qolaversa, metodologiya asosan statistik tahlil va prognozlash usullariga, xususan, "eng kichik kvadratlar" usuliga tayanadi, bu orqali kelgusi yillar uchun daromadlar miqdori cho‘zilgan model yordamida hisoblanadi.

TAHLIL VA NATIJALAR

“O‘zbektelekom” AK faoliyatida xizmat ko‘rsatish samaradorligi tahlili mamlakatdagi telekommunikatsiya sektori rivoji uchun muhim ahamiyatga ega. Kompaniya, O‘zbekistonning eng yirik telekommunikatsiya operatori sifatida, o‘z mijozlariga turli xil xizmatlar, jumladan, internet, telefon aloqasi, va mobil xizmatlar taklif etadi. Ularning sifatini va samaradorligini baholash, mijozlar qoniqishini oshirish va raqobatchilarga nisbatan ustunlikni ta’minlash uchun zarurdir. Xizmat ko‘rsatish sifatini tahlil qilishda foydalanuvchilarning fikr-mulohazalari va tajribalari muhim rol o‘ynaydi. Mijozlar xizmatlardan qoniqish darajasi, xizmat ko‘rsatish tezligi va muammolarni hal etish jarayoni haqida fikr yuritishadi. Ushbu omillarni o‘rganish kompaniyaning mijozlar bilan aloqalarini yaxshilash va xizmat sifatini oshirishga yordam beradi. Xizmat ko‘rsatish jarayonlarini baholashda zamonaviy texnologiyalarni joriy etish, onlayn xizmatlar va mijozlarga yordam berish markazlarining samaradorligi muhim ahamiyatga ega. Mijozlarga qulaylik yaratish maqsadida, kompaniya onlayn platformalarni rivojlantirish, mobil ilovalarni taklif qilish va xizmatlarni raqamlashtirish orqali foydalanuvchilar bilan aloqani kuchaytirishga intiladi. Bu jarayonlar, xizmat ko‘rsatish vaqtini qisqartirish va mijozlarning muammolarini tezda hal etish imkonini beradi.

Texnologik infratuzilma ham xizmat ko‘rsatish samaradorligini ta’minlashda muhim ahamiyatga ega. Tarmoq barqarorligi, internet tezligi va sifatli aloqa xizmatlari ta’minoti, mijozlarning talablariga mos kelishi kerak. “O‘zbektelekom” AK yangi

¹ <https://lex.uz/docs/-5841063>

² <https://lex.uz/docs/-83472>

texnologiyalarni joriy etish, tarmoqni modernizatsiya qilish va raqobatbardosh xizmatlarni taklif qilish orqali bozor talablariga javob berishga harakat qilmoqda. Raqobat muhitida “O‘zbektelekom” AK o‘z raqobatchilari bilan solishtirganda, xizmatlar narxi, sifat va xizmat ko‘rsatish darajasi bo‘yicha o‘z o‘rnini mustahkamlashga intilmoqda. Buning uchun kompaniya, innovatsion yechimlar va marketing strategiyalarini ishlab chiqish orqali foydalanuvchilarning e‘tiborini tortishga harakat qilmoqda. Natijada, “O‘zbektelekom” AK faoliyatida xizmat ko‘rsatish samaradorligini tahlil qilish, kompaniyaning kelajakdagi rivojlanish strategiyasini belgilashda, mijozlar ehtiyojlarini qondirishda va raqobatbardoshligini oshirishda muhim rol o‘ynaydi. Bunday tahlil orqali kompaniya, mijozlar bilan o‘zaro aloqalarni mustahkamlash, xizmat sifatini oshirish va raqobatbardosh bozor sharoitlarida muvaffaqiyatli faoliyat yuritishga erishadi.

“O‘zbektelekom” AK faoliyatida internet iste‘moli tahlili kompaniyaning xizmat ko‘rsatish samaradorligini baholashda muhim omil hisoblanadi. Internet xizmatlari, mijozlar tomonidan talab qilingan tezlik va sifat, Shuningdek, xizmatlarning doimiyliigi va ishonchliligi kabi ko‘rsatkichlar asosida o‘rganiladi. Birinchidan, internet tezligi mijozlar uchun muhim parametr bo‘lib, u xizmat ko‘rsatish darajasini belgilaydi. Shu o‘rinda mamlakatimizda internet tarmog‘iga mobil aloqa orqali ulangan abonentlar soni o‘sib bormoqda, 2024-yil avgust oyi oxiriga kelib, foydalanuvchilar soni 27087,3 millionga yetdi¹. Shuningdek, mobil internet foydalanish darajasi yuqori bo‘lib, foydalanuvchilarning 80% dan ortig‘i mobil qurilmalardan foydalanadi. 2024-yil sentabr oyi uchun Speedtest Global Index ma‘lumotlariga ko‘ra, O‘zbekistonda o‘rtacha internet tezligi 38,96 Mbit/s ni hamda keng polasli internetning o‘rtacha tezligi 72,99 Mbit/s ni tashkil etdi. Shu o‘rinda dunyo bo‘yicha BAA mobil internet tezligi bo‘yicha yetakchi bo‘lib qolmoqda, bu yerda tezlik 413,14 Mbit/s ni tashkil etgan bo‘lsa, keng polasali internet tezligi bo‘yicha yetakchilik Singapurga tegishli bo‘lib, ushbu davlatda o‘rtacha tezlik 305,01 Mbit/s qayd etilgan². O‘zbekistonda internet tezligi ko‘rsatkichlarining sezilarli darajada oshishi mamlakatning aloqa infratuzilmasini yaxshilash va tarmoq resurslaridan foydalanish sifatini yaxshilanayotganidan darak beradi. “O‘zbektelekom” AK o‘z xizmatlarida turli tezlik variantlarini taklif etadi, bu esa turli ehtiyojlarga ega bo‘lgan foydalanuvchilarni qondirish imkonini beradi. Tezlikni oshirish va xizmatlar sifatini yaxshilash bo‘yicha doimiy ish olib boriladi. Ikkinchidan, internet xizmatlarining doimiyliigi va uzluksizligi ham ahamiyatga ega. Foydalanuvchilar internetga ulanishda muammolarga duch kelmasliklari kerak, shuning uchun tarmoq barqarorligi va uzluksiz ishlashi muhimdir. Kompaniya uzluksiz monitoring va texnik xizmat ko‘rsatishni amalga oshiradi, bu esa foydalanuvchilarga qulaylik yaratadi. Shuningdek, mijozlar tomonidan internet iste‘moli ko‘rsatkichlarini tahlil qilish, qaysi xizmatlar ko‘proq talab qilinishini va foydalanuvchilarning xatti-harakatlarini tushunishga yordam beradi. Bu ma‘lumotlar, Shuningdek, yangi xizmatlar yoki tarif rejalari ishlab chiqishda asos bo‘lib xizmat qiladi.

¹ O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi davlat statistika agentligi ma‘lumotlari.

² <https://www.speedtest.net/global-index/uzbekistan>.

Umuman olganda, “O‘zbektelekom” AK internet iste‘moli tahlili, xizmat ko‘rsatish samaradorligini oshirish, mijozlar ehtiyojlarini qondirish va bozor raqobatiga moslashishda muhim ahamiyatga ega. Bu orqali kompaniya o‘z xizmatlarini takomillashtiradi va raqobatbardoshligini oshiradi.

2023-yilning dastlabki 9 oyida “O‘zbektelekom” AKning daromadi 25% o‘shish bilan 4,3 trillion so‘mga yetgan¹. Ushbu ko‘rsatkich, asosan, keng polosali internet xizmatlari ko‘rsatkichlaridagi o‘shish (49%) va yangi abonentlar hisobiga oshdi. Shuningdek, mobil xizmatlar segmenti 11% o‘shishga erishgan bo‘lsa, interkonnekt xizmatlari segmentida ham daromadlar 25% ga oshgan. Biroq, yuqori daromadlarga qaramay, xarajatlarning oshishi sababli umumiy foyda pasaygan. Xususan, import xizmatlari xarajatlarining ortishi foydaga salbiy ta‘sir qilgan, natijada “O‘zbektelekom” AKning sof foydasi 474 milliard so‘mdan 26,2 milliard so‘mga kamaygan². Ushbu moliyaviy qiyinchiliklarga qaramay, kompaniya mamlakat bo‘ylab internet qamrovini kengaytirish va rivojlanish strategiyasini davom ettirmoqda.

Aloqa korxonalarining iqtisodiy ko‘rsatkichlarini ham prognozlash, kelgusidagi jarayonlarni tahlil qilishni muammo qilib qo‘ymoqda. Sohadagi iqtisodiy ko‘rsatkichlarini prognozlash bu korxona faoliyatini rivojlantirish, kompaniya mijozlari uchun qulay arzon sifatli xizmatlarni kelgusidagi hajmini aniqlashga olib keladi. Kompaniya ko‘rsatkichlarini prognozlashdan maqsad shuki, tekshirilayotgan tizimning oldingi va hozirgi vaqtdagi bog‘lanishlari, qonunlari kelgusida ham ma‘lum ma‘noda saqlanib qoladi. Korxonaning moliyaviy ko‘rsatkichlarini shakllantirish hamda aniqlashda O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 1999-yil 5-fevraldagi 54-son qarori bilan tasdiqlangan nizom asosida amalga oshiriladi. Ushbu nizomda keltirilgan xarajatlar tasnifi eng avvalo buxgalteriya hisobida xarajatlarni to‘g‘ri va to‘liq aks ettirishga, Shuningdek, xo‘jalik yurituvchi subyektning moliyaviy hisobotini tuzish uchun uning faoliyati moliyaviy natijalarini (foyda yoki zararni) aniqlashga yo‘naltirilgan bo‘lib, korxona faoliyatining moliyaviy natijalari foydaning quyidagi ko‘rsatkichlari bilan tavsiflanadi:

1. Mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda, bu sotishdan olingan sof tushum bilan sotilgan mahsulotning ishlab chiqarish tannarxi o‘rtasidagi tafovut sifatida aniqlanadi:

$$YaF = SST - IT,$$

bunda,

YaF — yalpi foyda;

SST — sotishdan olingan sof tushum;

IT — sotilgan mahsulotning ishlab chiqarish tannarxi;

2. Asosiy faoliyatdan ko‘rilgan foyda, bu mahsulotni sotishdan olingan yalpi foyda bilan davr xarajatlari o‘rtasidagi tafovut, va plyus asosiy faoliyatdan ko‘rilgan boshqa daromadlar yoki minus boshqa zararlar sifatida aniqlanadi:

$$AFF = YaF - DX + BD - BZ,$$

bunda,

¹ https://uz.kursiv.media/uz/2024-07-30/ozbektelekomning-foydasini-uch-barobaroshdi/?utm_campaign=endless_feed

² “O‘zbektelekom” AKning moliyaviy natijalari to‘g‘risidagi hisoboti-2-son shakl 2023 yil III-chorak.

AFF — asosiy faoliyatdan olingan foyda;

DX — davr xarajatlari;

BD — asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar;

BZ — asosiy faoliyatdan ko‘rilgan boshqa zararlar;

3. Xo‘jalik faoliyatidan olingan foyda (yoki zarar), bu asosiy faoliyatdan olingan foyda summasi plus moliyaviy faoliyatdan ko‘rilgan daromadlar va minus zararlar sifatida hisoblab chiqiladi:

$$UF = AFF + MD - MX,$$

bunda,

UF — umumxo‘jalik faoliyatidan olingan foyda;

MD — moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlar;

MX — moliyaviy faoliyat xarajatlari;

4. Soliq to‘langungacha olingan foyda, u umumxo‘jalik faoliyatidan olingan foyda plus favqulodda (ko‘zda tutilmagan) vaziyatlardan ko‘rilgan foyda va minus zarar sifatida aniqlanadi:

$$STF = UF + FP - FZ,$$

bunda,

STF — soliq to‘langungacha olingan foyda;

FP — favqulodda vaziyatlardan olingan foyda;

FZ — favqulodda vaziyatlardan ko‘rilgan zarar;

5. Yilning sof foydasi, u soliq to‘langandan keyin xo‘jalik yurituvchi subyekt ixtiyorida qoladi, o‘zida foydadan to‘lanadigan soliqni va minus qonunchilikda nazarda tutilgan boshqa soliqlar va to‘lovlarni chiqarib tashlagan holda soliqlar to‘langunga qadar olingan foydani ifodalaydi:

$$SF = STF - DS - BS,$$

bunda,

SF — sof foyda;

DS — foydadan to‘lanadigan soliq;

BS — boshqa soliqlar va to‘lovlar.

Korxona faoliyatining rentabelligini va bozor raqobatbardoshligini aniqlash uchun mahsulot (ishlar, xizmatlar)ni ishlab chiqarish va sotish davomida xo‘jalik yurituvchi subyektda paydo bo‘ladigan barcha xarajatlar to‘g‘risida buxgalteriya hisobi schotlarida to‘liq va aniq axborot shakllantirilishi kerak va soliq solinadigan bazani to‘g‘ri aniqlash imkonini beradi.

Korxonalar tomonidan ularning moliyaviy natijalari to‘g‘risidagi hisobotda daromadlar olish bilan bog‘liq xarajatlarni quyidagi guruhlar bo‘yicha ko‘rsatish mumkin:

- Sotishdan olingan sof tushum.
- Asosiy faoliyatdan olingan boshqa daromadlar (operatsiya daromadlari).
- Moliyaviy faoliyatdan olingan daromadlar.
- Favqulodda daromadlar.

Yuqorida keltirilgan mavjud tendensiyalardan foydalanib, asosiy faoliyatdan olingan daromad korxona uchun ustuvor bo‘lganligi sababli sohaning faoliyat

ko'rsatkichlarini kelgusi davrdagi holatini prognoz qilishni maqsadga muvofiq, deb topdik va quyidagicha aniqlandi.

Ma'lumki, prognozlash, bu aniq rejani ifodalamaydi. Prognozlash tekshirilayotgan tizimning ma'lum davrdagi holatining biron-bir variantdagi ko'rinishi xolos. Prognozga aniqliklar, tuzatishlar va ayrim o'zgarishlar kiritishdan keyingina u reja holatiga kelishi mumkin. Prognozlashning iqtisodiy ob'ektlarga ko'ra bir qancha usullari mavjud. Masalan, ekspert baholash usuli, ekstrapolyatsiya, matematik modellashtirish kabilardir. Amaliy hisoblashlar shuni ko'rsatmoqdaki, murakkab matematik modellarga qaraganda oddiy modellar yuqori aniqlikdagi natijalar bermoqda. Shunga ko'ra prognozlashda imkoni boricha sodda va oson hisoblanadigan modellardan foydalanish maqsadga muvofiqdir.

Endi prognozlashning oddiy modellaridan biri bo'lgan vaqtli funksiyani ko'rib o'taylik. Bu funksiyada dinamik qator sifatida ma'lum bir optimallik mezoniga ko'ra prognozlangan ko'rsatkichning avvalgi qonuniyatlarini ko'rsatuvchi egri chiziq qabul qilinadi. Umumiy holda vaqt bo'yicha olingan funksiyani

$$y = f(t)$$

ko'rinishida ifodalash mumkin.

Parametr a_i lar «eng kichik kvadratlar» usuli orqali topiladi. Masalan, chiziqli ko'rinishdagi funksiyaning parametrlarini topish uchun

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t = \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum yt \end{cases}$$

tenglamalar sistemasining yechimi topiladi.

Ayrim hollarda prognozlash modellari bir qancha omillar orqali ifodalanishi mumkin, ya'ni

$$y_t = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n, t)$$

bu yerda $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – aloqa korxonalarining samaradorligi ko'rsatkichlariga ta'sir etuvchi omillar, t – hisobga olinmagan omillar tendensiyasi(1-jadval).

1-jadval

2023-2019-yillarda “O‘zbektelekom” AK Surxondaryo filialining asosiy faoliyatdan olingan daromadlari

Yillar	Asosiy faoliyatdan olingan daromad mln.so'm, y	Shartli yillar, t	y_t	t^2
2019	18,1	1	18,1	1
2020	24,3	2	48,6	4
2021	43,2	3	129,6	9
2022	75,1	4	300,4	16
2023	122,8	5	614	25
---	$\Sigma=283.5$	$\Sigma=15$	$\Sigma=1110,7$	$\Sigma=55$

Yuqoridagi jadvalda “O‘zbektelekom” AK Surxondaryo filialining asosiy faoliyatdan olingan daromadining umumiy summasi yaqin kelajakda qanday bo'lishini

quyidagi dastlabki ma'lumotlardan foydalanib ko'rib chiqamiz. Bu jadvalning (2) ustunidan ko'rinib turibdiki, asosiy faoliyatdan olingan daromadlari (y) yillar bo'yicha (t) qariyb chiziqli bog'langan. Shuning uchun funksiyani $y = a_0 + a_1t$ ko'rinishda topsak bo'ladi. Endi a_0 va a_1 larni topish uchun «eng kichik kvadratlar» usulini qo'llab ikkita chiziqli tenglamalar sistemasini hosil qilamiz. Bu holda tenglamalar

$$283,5 = 5a_0 + 15a_1$$

$$1110,7 = 15a_0 + 55a_1$$

ko'rinishga ega bo'ladi. Tenglamalar sistemasini yechib $a_0 = -21,3$ va $a_1 = 26$ ni topamiz. Demak, chiziqli formulaning ko'rinishi

$$y = 26t - 21,3$$

kabi bo'ladi.

Bu yerda 21,3 soni dastlabki daromad holatini ko'rsatadi. 26 esa yillik o'sish sur'ati koeffitsiyenti deyiladi.

Endi qurilgan modelning approksimatsiya xatoligini topamiz. Bu xatolik:

$$E_t = (1/n) * (\sum \frac{y_{\phi} - y_p}{y_{\phi}}) * 100 = (1/5) * 1,53 = 3$$

Demak, qurilgan chiziqli modelning approksimatsiya (1-jadvalga qarang) xatoligi 3 % ekan(2-jadval).

2-jadval

2023-2019-yillarda “O‘zbektelekom” AK Surxondaryo filialining asosiy faoliyatdan olingan daromadlarini qurilgan chiziqli modelning approksimatsiya xatoligini hisoblash natijalari

Yillar	Uf	Ur	Uf-Ur	$\frac{y_{\phi} - y_p}{y_{\phi}}$
2019	18,1	4,7	13,4	0,740
2020	24,3	30,7	-6,4	0,263
2021	43,2	56,7	-13,5	0,312
2022	75,1	82,7	-7,6	0,101
2023	122,8	108,7	14,1	0,114
Jami	$\Sigma=283,5$	$\Sigma=283,5$	$\Sigma=0$	$\Sigma=1,53$

Endi korrelyatsiya koeffitsiyentini hisoblaymiz:

$$r = \frac{5 * 1110,7 - 15 * 283,5}{\sqrt{5 * 55 - 225} \sqrt{5 * 23865,6 - 80372,25}} = 0,928$$

hosil bo'ladi. Ko'rinib turibdiki, korrelyatsiya koeffitsiyenti 1 ga juda yaqin, demak, vaqt orqali natija ko'rsatkichi mustahkam aloqada ekan.

Endi qurilgan chiziqli modelga asosan natija ko'rsatkichi – asosiy faoliyat daromadlarini yaqin kelajakdagi dinamikasini ko'rib chiqamiz.

Agar,

$$y = 26t - 21,3$$

regressiya tenglamasiga $t=6$ ni qo'yib hisoblasak, $y_6=134,7$ hosil bo'ladi, ya'ni 2024-yilgi asosiy faoliyatdan olingan daromadlari summasi topiladi.

Xuddi Shuningdek, t ning keyingi qiymatlarini mos ravishda regressiya tenglamasiga qo'yib, u ning keyingi qiymatlarini topamiz (3-jadval).

3-jadval

2024-2028-yillarda “O‘zbektelekom” AK Surxondaryo filialining asosiy faoliyatdan olingan daromadlari prognozi (mln. so‘mda)

Yillar	Asosiy faoliyatdan olingan daromadlari prognozi, mln. so‘m	Aniqlanish chegarasi	
		Yuqori	Quyi
2024	134,7	139,5	129,9
2025	160,7	167,9	153,5
2026	186,7	195,1	178,3
2027	212,7	226,2	199,2
2028	238,7	250	227,4

Bu jadvaldan ko‘rinib turibdiki, 2028-yilda “O‘zbektelekom” AK Surxondaryo filialining asosiy faoliyatdan olingan daromadi 238.7 mln. so‘mni tashkil qilar ekan. Yuqorida amalga oshirilgan tahlillar va o‘rganishlar natijalari asosida “O‘zbektelekom” AK Surxondaryo filialining iqtisodiy faoliyatini yaxshilash uchun mavjud imkoniyatlar, yangi xizmat turlarini joriy etish. Shu tariqa sohada xizmat ko‘rsatish samaradorligining ichki imkoniyatlaridan foydalanishning bugungi kun darajasidan optimal darajasiga yetkazish bo‘yicha tegishli ilmiy asoslangan boshqaruv qarorlari qabul qilish imkoniyati yaratiladi.

XULOSA VA TAVSIYALAR

Maqolada «O‘zbektelekom» AKning xizmat ko‘rsatish samaradorligini tahlil qilish, uning O‘zbekiston telekommunikatsiya bozoridagi ahamiyatini yoritadi. Ushbu tahlil kompaniyaning iqtisodiy ko‘rsatkichlari, internet tezligi va barqarorligini oshirish bo‘yicha harakatlari, zamonaviy texnologiyalarni joriy etish orqali mijozlarga xizmat sifatini yaxshilashga qaratilgan. Xususan, internet xizmatlari sifati va tezligini oshirish, texnik infratuzilmani mustahkamlash, mijozlar qoniqishini ta‘minlash va xizmat ko‘rsatish jarayonini raqamlashtirish kabi omillar orqali kompaniya o‘z mavqeyini mustahkamlashga intilayotgani aytiladi. Shuningdek, kompaniyaning moliyaviy ko‘rsatkichlari tahlil qilib, daromadlar o‘sishi va shu bilan birga, xarajatlarning o‘sishi natijasida umumiy foyda kamaygani qayd etilgan. Bu, ayniqsa, import xizmatlari xarajatlarining oshishi bilan bog‘liq. Kompaniya kelajakdagi daromadlarini aniqlash uchun prognozlash modellari va iqtisodiy faoliyatni tahlil qilish usullaridan foydalanadi.

Shunday qilib, yuqoridagi xulosadan kelib chiqib, “O‘zbektelekom” AKning xizmat ko‘rsatish samaradorligini oshirish va barqaror iqtisodiy o‘sishga erishish bo‘yicha quyidagi tavsiyalarga ahamiyat qaratishi lozim:

1. Iqtisodiy ko'rsatkichlarni yaxshilashda, kompaniyaning daromad va xarajatlarini to'g'ri hisoblash va tahlil qilish uchun hisobot tizimini takomillashtirish zarur. Bu kompaniyaga aniq iqtisodiy rejalar tuzish va kelajakdagi rivojlanish strategiyalarini belgilashda yordam beradi;

2. Mijozlar qoniqishini oshirishda, mijozlar fikrlarini o'rganish va ularning ehtiyojlariga javob beruvchi xizmatlar taklif qilishga alohida e'tibor qaratish kerak. Masalan, tezkor xizmat ko'rsatish jarayonlarini yo'lga qo'yish va mobil ilova orqali onlayn xizmatlarni rivojlantirish;

3. Infratuzilmani modernizatsiya qilish, zamonaviy texnologiyalardan foydalangan holda to'liq barqaror va yuqori tezlikdagi internet xizmatlarini ta'minlash, raqobatdoshlikni kuchaytirishga imkon beradi;

4. Raqobatbardosh tariflar, raqobatli bozorda o'z o'rnini mustahkamlash uchun kompaniya arzon va sifatli tariflarni joriy etishi lozim.

Ushbu tavsiyalarni amalga oshirish "O'zbektelekom" AKning mijozlarga xizmat ko'rsatish samaradorligini oshirishi, bozorda o'z o'rnini mustahkamlashi va iqtisodiy barqarorlikka erishishiga yordam beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Akramov E.A. **Korxonalarining moliyaviy holati tahlili**. O'quv qo'llanma. – T.: "Moliya", 2003 yil.
2. Djumanova R.F. **Ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlarni modellashtirish va prognozlash**. O'quv-uslubiy qo'llanma. – Toshkent, 2012 yil.
3. Aripov A.N., Iminov T.K. **O'zbekiston axborot-kommunikatsiya texnologiyalari sohasi menejmenti masalalari**. – T.: Fan va texnologiya, 2005.
4. Pardaev M.Q., Ochilov I.S. **Xizmat ko'rsatish sohasi korxonalarida samaradorlikni oshirish yo'llari**. Monografiya. – T.: IQTISOD-MOLIYA, 2011.
5. Kadirov A.M., Shakirova K. **Инновационный потенциал повышение конкурентоспособности национальной экономики**. // Сборник.
6. Tuxliev N. **O'zbekistonda raqamli iqtisodiyotga o'tish zarurati, shart-sharoitlari va imkoniyatlari**. / Sharq mamlakatlarining raqamli iqtisodiyotga o'tish tajribasi: imkoniyatlar va muammolar. Respublika ilmiy-amaliy anjumani materiallari to'plami. – T.: 2021.
7. Zhukovskaya I.E. **Совершенствование методологии использования информационно-коммуникационных технологий в статистической деятельности в условиях формирования цифровой экономики**. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук (DSc). – Ташкент, 2020.
8. Kuzovkova T.A., Volodina E.E., Kukharensko E.G. **Экономика отрасли инфокоммуникаций**. Учебное пособие. – М.: МТУСИ, 2013.