

O'ZBEKISTONGA FRANCHAYZINGLAR KIRIB KELISHINING TASHQI IQTISODIY  
FAOLIYATGA TA'SIRI.

**Xoldorova Shahzoda Odiljon qizi**

*Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti 2 kurs magistratura talabasi*

**Annotatsiya.** *Ushbu maqolada franchayzinglarni paydo bo'lishi va ahamiyati va ularni yurtimizga kirib kelishining tashqi iqtisodiyotga ta'siri haqida so'z boradi.*

**Kalit so'zlar.** *Franchayzing, tashqi iqtisod, iqtisodiy islohotlar, franchising, imtiyoz, korxonalar, tadbirkorlik.*

Mamlakatimizda amalga oshirilayotgan keng ko'lamli iqtisodiy islohotlar samarasida tadbirkorlik faoliyati uchun yanada keng imkoniyatlar yaratilmoqda. Ushbu islohotlarning pirovard maqsadi yuqori sifatli aholi bandligini ta'minlash, sifatli va raqobatbardosh tovar va mahsulotlar ishlab chiqarish hajmini oshirish, buning natijasida mamlakat yalpi ichki mahsuloti barqaror o'sib boradi, milliy daromad esa 300 ming rublni tashkil etadi. jon boshiga. hajmini oshirishdan iborat.

Bugungi rivojlangan mamlakatlar tajribasi shuni ko'rsatadiki, iqtisodiy taraqqiyot boshqa sohalar qatori inson aql-zakovati mahsuli bo'lgan, nomoddiy boylik sifatida qaraladigan intellektual mulk bilan ham bevosita bog'liqdir. Rivojlangan mamlakatlar o'zlarining tabiiy resurslari, ya'ni innovatsion g'oyalari, ixtirolari, ilmiy va dasturiy ishlanmalari, hayotga izchil tatbiq etishi, harakat qilishi va yuksak natijalarga erishishi bilan emas, balki birinchi navbatda intellektual boyliklarga tayanadi.

Rivojlanib borayotgan iqtisodiy davrda mahsulot brendini yoki nomini yaratib uni rivojlantirmasdan turib boshqa bir rivojlangan va o'z istemolchilari koproq bo'lgan brend nomidan foydalanib uning mahsulotlarini ishlab chiqarish yoki sotish mumkin bo'lib bu tijorat usuli iqtisodiyotda "Franchayzing" deb nom olgan. Franchayzing inglizcha (franchising) so'zidan olingan bo'lib "imtiyoz" degan manoni anglatadi yoki tijorat konsessiyai bozor subyektlari o'rtasidagi munosabatlar turi; bir tomon (franchayzer) ikkinchi tomonga (franchayzi) tadbirkorlikning ma'lum bir turida ish yuritishning o'zi tomonidan ishlab chiqilgan biznes modelidan: franchayzerning brendi, savdo belgisi, xom ashyosi va texnologiyalaridan foydalanib, uning nomidan ish yuritishga haq evaziga (akkord; bir yoki ko'p martalik to'lov) ruxsat berishi. Franchayzing tushunchasi 1986 yil 28-yanvarda Yevropa ittifoqida tovar belgisidan foydalanish huquqi deb yuritila boshlagan. Umumiy ma'noda, franchayzing — bu savdo belgisi yoki kommersion belgini ijaraga olishni bildiradi. Franchayzingdan foydalanish franchayzer (franshizani beruvchi) va franchayzi (uni oluvchi) o'rtasidagi kelishuv bilan tartibga solinadi. Shartnoma mazmuni har xil, oddiydan to juda murakkabgacha bo'lishi, tovar belgisidan foydalanishning eng kichik tafsilotlarini ham o'z ichiga olishi mumkin. Odatda, shartnomada franchayzingdan foydalanish uchun pul ajratmalar miqdori tartibga solinadi (bu ma'lum bir muddat uchun belgilangan bir

martalik yoki sotishning foizidan kelib chiqadigan to'lov bo'lishi mumkin. Pul ajratmasi bo'yicha hech qanday talab bo'lmasligi ham mumkin, ammo bu holda franchayzi franchayzerdan ma'lum miqdordagi tovarlar ishlar xizmatlarni sotib olish majburiyatini oladi.

Franchayzingning mohiyati uni birinchi o'ringa olib chiqadi: sotuvchi va xaridor o'rtasidagi mukammal hamkorlik, birinchisi biznesni deyarli hech qanday investitsiyalarsiz kengaytirganda, ikkinchisi esa daromad oladi. tadbirkorlik tajribasi, qo'llab-quvvatlash va foyda. Statistik ma'lumotlar ham franchayzing tomonida, chunki ko'pchilik yangi kelganlar birinchi yilda yopilishga majbur. Franchayzingda bu foiz ancha past. Keling, nima uchun franchayzing ustida ishlash foydali ekanligini aniqlaylik: Franchayzingni sotib olib, siz avtomatik ravishda taniqli va toza obro'ga ega bo'lgan reklama brendiga ega bo'lasiz. Franchayzer o'zini reklamaga sarmoya kiritadi. Siz kompaniyaning imidjini shakllantirish, mijozlarni qozonish uchun ushbu daromad va vaqtni tejashingiz mumkin - siz darhol barqaror foyda olishga o'tishingiz mumkin. Franchayzer tomonidan qo'llab-quvvatlash va o'qitish - bu siz yolg'iz boshlaganingizda oladigan narsa emas. Sotuvchi kurslar, mahorat darslari, o'quv materiallari, individual maslahatlar orqali uning bilim, ko'nikma va ko'nikmalarini oshirib, franchayzi haqida g'amxo'rlik qilishi mumkin. Konsalting. Franchayzingni sotib olayotganda sherik muayyan masalalarda yordam beradi: bozor segmenti haqida dastlabki ma'lumotlarni taqdim etish, binolar va xodimlarni tanlash bo'yicha maslahatlar va marketing maslahatlari. Siz biznesni yuritish uchun zarur bo'lgan miqdorni bilasiz, hamma narsa siz uchun allaqachon hisoblab chiqilgan. Shunday qilib, siz juda katta miqdorni qabul qilish yoki juda oz narsa bilan qoqilish orqali kamroq tavakkal qilasiz. Yakka tartibdagi tadbirkorlar o'nlab tiyin, kontragentlar kimnidir ajratib ko'rsatishmaydi, buni franchayzerlar haqida aytib bo'lmaydi. Ular odatda etkazib beruvchilar bilan aloqa o'rnatadilar va katta chegirmalarga ega, shuning uchun foydali shartlar sizga ham yetib boradi. Franchayzi javobgarlikni franchayzer bilan baham ko'radi. Bu yangi boshlanuvchining masalaga xotirjam va ishonchli yondashishiga to'sqinlik qiladigan stressdir. U qiyin biznes sharoitida o'zini yolg'iz his qilmaydi va shuning uchun franchayzing yanada raqobatbardosh bo'ladi. Ko'pincha franchayzer o'z franchayzilari o'rtasida raqobat tug'dirmaslik uchun hududni chegaralaydi. Kengaytirish hajmi shartnomada ko'rsatilgan. Franchayzingni sotib olayotganda sherik muayyan masalalarda yordam beradi: bozor segmenti haqida dastlabki ma'lumotlarni taqdim etish, binolar va xodimlarni tanlash bo'yicha maslahatlar va marketing maslahatlari. Natijada, rasm pushti: franchayzing - bu oson pul. Siz darhol bosh kompaniya bilan bir xil darajaga ko'tarilib, rivojlanish imkoniyatiga ega bo'lasiz. Lekin hech qanday holatda franchayzing kamchiliklarini o'rganmasdan xulosa chiqarish mumkin emas.

O'z biznesini boshlash g'oyasi ko'pchilik uchun qiziqarli ko'rinadi va franchayzing biznesini boshlash deyarli g'alaba qozonish tanloviga o'xshaydi. Biroq, bu yo'l har qanday xavflarni bartaraf qiladi deb o'ylash xato. Kofe mashinasi qahva mashinalari

tarmog'ining bosh direktori Dmitriy Lutchenko. to'g'ri boshqaruv kompaniyasini qanday tanlash va nimaga tayyorlanish kerakligi haqida gapirdi.

O'z biznesini yaratish ko'pchilikning orzusi va franchayzing sotib olish unga erishishning eng ishonchli yo'li bo'lib tuyuladi. Biroq, hatto tayyor biznes modelini ishga tushirish ham muvaffaqiyatning 100% kafolati emasligini tushunish muhimdir.

Franchayzingni sotadigan brend qanchalik jiddiy va kattaroq bo'lsa, uning narxi shunchalik yuqori bo'ladi va biznesga kirishda sizga ko'proq talablar qo'yiladi. Albatta, investitsiya hajmi 150 million so'mgacha bo'lgan arzonroq variantlar mavjud. Ammo oddiyroq franchayzing odatda yuqori xavf bilan birga keladi. Qanday bo'lmasin, pulingizni yo'qotishni xohlamasangiz, albatta e'tiborga olish kerak bo'lgan bir qator nuanslar mavjud.

O'zbekistonga franchayzinglar kirib kelishi, xususi kompaniyalar va brendlardan foydalanayotgan muassasalar uchun katta imkoniyatlar ochib beradi. Franchayzing, bir kompaniya (franchayzor) tomonidan boshqariladigan maxsus brend, biznes modeli, mahsulot yoki xizmatlarni o'z ichiga oladi va boshqarish, marketing va sotishning bazi jarayonlarini xizmat qiladi.

O'zbekistonga franchayzinglar olib kelish, davlatning biznesni rivojlantirish va savdo faoliyatini yengillashga qaratilgan to'lovlarni pasaytirish, texnika va savdo bilimlari o'lchamini keltirib chiqish, ish o'rnini yaratish va ish o'rgatish uchun zarur bo'lgan imkoniyatlarni berishni maqsad qiladi. Bu, O'zbekiston bozorida yangi brendlarni va korporativ chuqurlikni keltirib chiqish, ish o'rinlari yaratish va innovatsiyalarni olib kelish imkonini beradi. Shu bilan birga, O'zbekistonda o'z maxsus brendini franchayz qilib olib kelish orqali biznes rivojlantirishning xalqaro standartlariga mos kelishiga imkon yaratadi.

Franchayzinglar O'zbekiston bozorida turizm, restoranlar, oziq-ovqat sanoati, modada, elektronika va boshqa sohalarda yuqori talabalik ko'rsatmoqda. Bu kirishlar O'zbekistondagi biznes markazlariga, yangi sotuv strukturasi va sifatli xizmatlarni olib kelishga imkon beradi, shuningdek, mahalliy sanoat va xizmat sohasidagi rivojlanish uchun ustun usullar va texnologiyalarni olib kelishga imkon yaratadi.

#### **FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:**

1. Горбунов А.А., Мамонтов К.В. Маркетинговая концепция продвижения франшиз брендовых товаров. – СПб.: «Астерион», 2016. –С. 164. Борейко Н.А. Бухгалтерский учет и анализ эффективности франчайзинговых операций в системе управления интеллектуальной собственностью. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Минск, 2016.

2. Ризаев Н. Франчайзингга бухгалтерлик ёндашуви. <https://www.norma.uz>

3. [https://www.franchise.org/sites/default/files/2022-02/2022-](https://www.franchise.org/sites/default/files/2022-02/2022-FranchisingEconomic-Outlook.pdf)

FranchisingEconomic-Outlook.pdf 4.Иншакова Е.И., Кудряшова И.В., Полякова Ю.В.

Иностранные франчайзинговые сети в России: масштабы функционирования и роль в экономике // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика и экология. – 2014. - № 1. – С. 99-111.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. - СПб.: «Питер», 2010.