



TA'MINOT ZANJIRLARIDA HAMKORLIKNI RIVOJLANTIRISH YOLLARI

Sarimsaqov Akbarjon Muminovich

"Transport losistikasi" dotsenti, asarimsaqov123@gmail.com

Karimov Mahammad yusuf

"Transport losistikasi" talabasi, karimov mahammadyusuf52@gmail.com

Annotasiya: *Ta'minot zanjiri hamkorlarida yangi usullarini topish kompaniyalar uchun juda muhim, texnik topshiriqlarini birgalikda ko'rib chiqishlari kerakligini anglatadi biznes jarayonlarini boshqarish asosiy muammolardan biridir, oxirigacha hamkorlikdagi ta'minot zanjirini integratsiya qilish uzoq muddatda ko'p foyda keltiradi. uzoq vaqt davomida hamkorlik mahsulotingiz va operatsiyalaringizni yaxshilashga sarmoya kiritish imkonini yaratadi.*

Kalit so'zlar: *ta'minot zanjiri, hamkorlik, texnik topshiriq, sarmoya kiritish, biznes-jarayonlarning integratsiyalashuvi*

ПУТИ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В ЦЕПИ ПОСТАВОК

Аннотация. *Поиск новых путей в партнерах по цепочке поставок очень важен для компаний, это означает, что им необходимо вместе пересматривать свои технические задачи, управление бизнес-процессами является одной из основных проблем, сквозная совместная интеграция цепочки поставок принесет много преимуществ в длинный пробег. Долгосрочное партнерство позволяет вам инвестировать в улучшение ваших продуктов и операций*

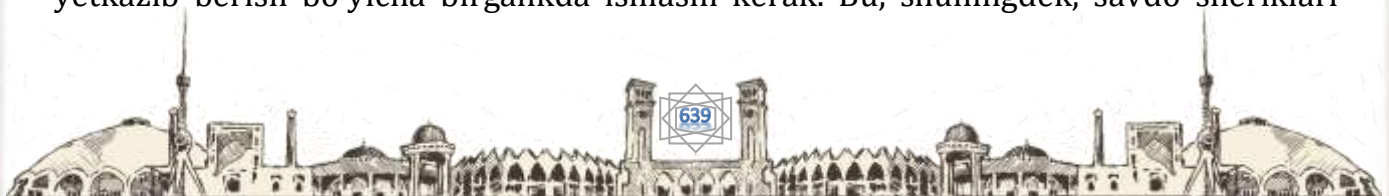
Ключевые слова: *цепочка поставок, сотрудничество, техническое задание, инвестиции, интеграция бизнес-процессов.*

WAYS TO DEVELOP COOPERATION IN SUPPLY CHAIN

Abstract: *Finding new ways in supply chain partners is very important for companies, it means that they need to review their technical tasks together, business process management is one of the main challenges, end-to-end collaborative supply chain integration will bring many benefits in the long term. A long-term partnership allows you to invest in improving your products and operations.*

Key words: *supply chain, cooperation, technical assignment, investment, integration of business processes*

Ta'minot zanjiri hamkorlari bilan o'zaro hamkorlik qilishning yangi usullarini topish kompaniyalar uchun juda muhim, chunki ta'minot zanjiridagi barcha tashkilotlar mahsulotni rejalashtirish, prognozlash, ishlab chiqarish, tarqatish va yetkazib berish bo'yicha birgalikda ishlashi kerak. Bu, shuningdek, savdo sheriklari





xodimlarning texnik topshiriqlarini va ularning javobgarlik darajasini birgalikda ko'rib chiqishlari kerakligini anglatadi.

Usullari.

Ta'minot zanjirini ichki operatsiyalardan tashqari kengaytirish barcha xodimlarning ishini qayta tashkil etish zarurati bilan murakkablashadi. Shu bilan birga, asosiy qiyinchilik, o'rtasida hech qachon samimiy munosabatlar (ishlab chiqaruvchilar va sotuvchilar, ishlab chiqaruvchilar va distribyutorlar) bo'lmagan mutaxassislarning ayrim toifalari bilan bog'liq. biz hamkorlik qilishimiz va bir-birimizga ishonishimiz kerak. Ilgari bir-biri bilan hamkorlik qilmagan odamlar ishtirokidagi ichki korporativ jarayonlarni shakllantirish mumkin bo'lguncha ko'p kuch talab etiladi. Bir nechta hamkorlarni o'z ichiga olgan ta'minot zanjirlarida biznes jarayonlarini boshqarish kompaniyalar duch keladigan asosiy muammolardan biridir [1-3].

Ko'p odamlar ta'minot zanjirini kengaytirishdan bosh tortadilar, chunki ular yetkazib beruvchiga yoki hamkorga ma'lumot berishni boshlagandan so'ng, bu jarayon ustidan nazoratni darhol yo'qotishidan qo'rqishadi.

Biroq, oxirigacha hamkorlikdagi ta'minot zanjirini integratsiya qilish uzoq muddatda ko'p foyda keltiradi. Bunday hamkorlikning yo'llaridan biri strategik ittifoqlar bo'lib, ular o'zaro manfaatni kafolatlaydigan uzoq muddatli majburiyatlarga asoslangan sheriklar o'rtasidagi munosabatlar majmuasidir.

Har xil strategik alyanslar ta'minot bo'yicha hamkorlikdir - bu "kompaniyalar o'rtasidagi doimiy munosabatlar bo'lib, u tomonlarning har birining uzoq muddatli majburiyatlarini va umumiy ma'lumotlarning mavjudligini, ushbu munosabatlar natijasida olingan xavf va mukofotlarni ta'minlaydi" [4-8].

Natijalari

Ushbu turdagi hamkorlikni yo'lga qo'yishning afzalliklari shundan iboratki, uzoq vaqt davomida hamkorlik sizning mahsulotingiz va operatsiyalaringizni yaxshilashga sarmoya kiritish imkonini beradi, ya'ni. ularning sifati yanada yaxshilanadi. Bundan tashqari, bunday uyushmalarning quyidagi asosiy belgilarini ajratib ko'rsatish mumkin [9-13]:

- tashkilotlar barcha darajadagi bir-biri bilan chambarchas bog'liq; - tashkilotning yuqori darajadagi rahbarlari va boshqa barcha xodimlari kasaba uyushmasiga ijobiy munosabatda bo'lishlari;

- umumiy biznes madaniyati, vazifalari va maqsadlari; - ochiqlik va o'zaro ishonch;

- uzoq muddatli majburiyatlar;

- axborot, tajriba, rejalashtirish va foydalaniladigan tizimlarga yondashuvlar almashinuvi;

- paydo bo'lgan muammolarni birgalikda hal qilish uchun moslashuvchanlik va tayyorlik;

- barcha bajarilgan operatsiyalarni doimiy ravishda takomillashtirish; - mahsulot va jarayonlarni birgalikda ishlab chiqish;





- tovar va xizmatlarning kafolatlangan ishonchliligi va yuqori sifati;
- adolatli va raqobatbardosh narx belgilash maqsadida xarajatlar va foyda to'g'risidagi bitim;

- qo'shma biznesni ko'paytirish. Strategik alyanslarga qo'shimcha ravishda, markazlashtirilgan kompaniya integratsiyaga asoslangan hamkorlikni qurishi mumkin.

Vertikal integratsiya - korxonaning tashqi sub'ektlar ishtirokisiz o'zaro bog'langan tarmoqlarga kirib borishi. Bunday integratsiya ham katta moliyaviy foyda keltiradi. Bundan tashqari, vertikal integratsiya xavfli chora hisoblanadi. Vertikal integratsiya strategik jihatdan nomaqbul bo'lishi mumkin, agar aniq va muhim imtiyozlar bo'lmasa. Ko'pincha kompaniyalar uchun ishlab chiqarishni parchalash va sanoat zanjirining tor segmentiga e'tibor qaratish foydaliroqdir.

Vertikal integratsiyaning quyidagi variantlarini ajratib ko'rsatish mumkin [14-16]:

1. Fokusli kompaniya tomonidan boshqa kompaniyaning ozchilik (nazorat qilmaydigan) ulushini sotib olish, bu operatsiyalarni amalga oshirishga ta'sir qilish va ma'lum darajada ularni nazorat qilish imkonini beradi. Misol uchun, fokusli kompaniya o'z mahsulotlarini taqsimlashga ta'sir qilish uchun distribyutor kompaniyaning ozchilik ulushini sotib olishi mumkin.

2. Ikki yoki undan ortiq tashkilot tomonidan qo'shma korxonalar yaratish, ya'ni alohida biznes tuzilmalari birgalikda egalik qiladigan yangi kompaniyani yaratadilar. Masalan, ta'minot zanjiridagi tashkilot o'z transport-ekspeditorlik kompaniyasi, ombor maydonini birgalikda ishlatish, yetkazib berish zanjiri ishtirokchilari uchun tovarlar va transport vositalarini bo'xona rasmiylashtiruvchi bo'yicha xizmatlar ko'rsatish bo'yicha kompaniyani tashkil etish.

3. Ta'minot zanjirida faoliyat yurituvchi boshqa tashkilotlarning fokus kompaniyasi tomonidan xarid qilish. Biznes tuzilmalarining bunday singdirilishi ta'minot zanjirida operatsiyalarni amalga oshirish ustidan maksimal nazorat qilish imkonini beradi. Vertikal integratsiyaning ushbu usuli yangi bozorlarni o'zlashtirishda qo'llanilishi mumkin - bu holda, fokusli kompaniya ushbu bozorda sanoatda faoliyat yurituvchi firmani sotib oladi va uning asosida ishlab chiqarishni tashkil qiladi. Bunda bir qancha maqsadlarga erishiladi [17-19].

Birinchiidan, to'g'ridan-to'g'ri raqobatchi yo'q qilinadi, ikkinchiidan, tarmoq ichidagi aloqalar va aloqalarning mavjud tizimi qo'llaniladi. Bundan tashqari, kompaniyaning imidji, uning obro'si va bozordagi shon-shuhratidan foydalanish mumkin. Vertikal integratsiyaning strategik afzalliklari:

- kompaniyalar o'zlarining raqobatbardosh mavqegini mustahkamlash maqsadini ko'zlaydilar;

- yetkazib beruvchilar darajasidagi integratsiya texnik imkoniyatlarni kengaytiradi kompaniyaning imkoniyatlarini oshiradi va unga yanada qulayroq raqobatbardosh mavqega erishish uchun zarur bo'lgan ko'nikma va tajriba bilan ta'minlaydi,





- zanjirning bir nechta bo'g'inlariga integratsiyalashuv kompaniyaga yangi vakolatlarga ega bo'lish, mahsulotlarni yaxshilash, mahsulotning qiymatini oshirishga imkon beradi. iste'molchi,

- oldinga integratsiya kompaniyaga xizmat ko'rsatish darajasini nazorat qilish, sotish hajmini oshirish, mijozlarning qoniqishini bevosita kuzatish va marketing faoliyati samaradorligini oshirish uchun uning xatti-harakatlarini o'rganish imkonini beradi. Inqiroz sharoitida vertikal integratsiya usulini qo'llash, agar inqiroz ular uchun yuqori narxlar, yetkazib beruvchilarning yetishmasligi va vositachi tuzilmalar uchun yuqori xarajatlar tufayli ishlab chiqarish jarayoni uchun materiallar yetishmasligi bilan bog'liq bo'lsa, samarali bo'ladi. Bundan tashqari, mulkdorlarning bozorda korxonaning raqobatbardosh mavqeini mustahkamlash istagi ham turtki bo'lib xizmat qilishi mumkin. Vertikal integratsiyaning kamchiliklari [20-24]:

- sanoatga kapital qo'yilmalarning ko'payishi va tadbirkorlik xavfining oshishi;
- vertikal integratsiya kompaniyani faqat o'z imkoniyatlariga e'tibor qaratishga majbur qiladi;
- kompaniyaning iste'mol talabining o'zgarishiga moyilligi pasayadi; turli ko'nikmalar va imkoniyatlar,
- ishlab chiqarish moslashuvchanligi. kompaniyalar soni kamayadi.

Gorizontal integratsiya - bir xil tarmoq va faoliyat sohasining ijtimoiy-iqtisodiy birliklarini birlashtirish orqali korxonani birlashtirish. Gorizontal integratsiya foydaning sezilarli o'sishi bilan birga bo'lishi mumkin, chunki kompaniyaning bozor ulushi ortib bormoqda. Biroq, bo'lishi kerak bo'lgan bir qator hisobga olish bo'yicha fikrlar mavjud [25-29].

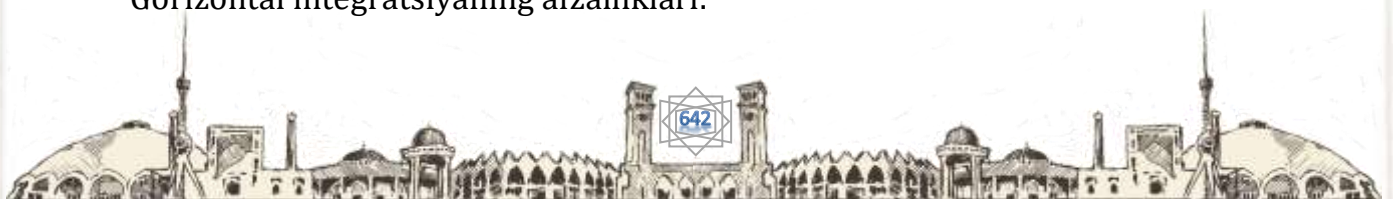
Birinchiidan, yangi tashkil etilgan korxonalar bozorga yetkazib beradigan tovar va xizmatlar assortimentini aniqlashi kerak. Buning sababi yangi korxonaning kattaligi va shuning uchun yuqori xarajatlardir. Bir turdagi mahsulot zarur daromad darajasini ta'minlamasligi mumkin, ayniqsa korxonalardan biri inqiroz bosqichidan chiqqan bo'lsa. Shuning uchun assortimentni ko'paytirish va shu bilan korxonani boshqa yuzaga kelishi mumkin bo'lgan inqirozdan "sug'urtalash" maqsadga muvofiqdir.

Ikkinchiidan, gorizontal integratsiya yangi korxonani ro'yxatdan o'tkazish va ro'yxatdan o'tkazish bilan bog'liq ma'lum miqdordagi harakatlarni talab qiladi. Eng muhim bo'limlar va bo'limlarni (boshqaruv apparati, moliya-iqtisodiy bo'limlar) qayta ko'rib chiqish, shuningdek, yangi strategiyani ishlab chiqish kerak, chunki hatto bir xil darajadagi va profildagi korxonalar ham jarayonda engib o'tishlari kerak bo'lgan sezilarli farqlarga ega. keyingi samaradorlik uchun gorizontal integratsiya - samarali faoliyat.

Shubhasiz, gorizontal integratsiyaning afzalliklari bor. Biroq, uning boshqa integratsiya usullaridan farqi uning noaniq xarakterga ega ekanligidadir. Shuning uchun uning afzalliklari va kamchiliklarini batafsil ko'rib chiqish kerak [30-33].

Xulosa.

Gorizontal integratsiyaning afzalliklari:





- 1) korxonaning yanada barqaror yashashini ta'minlaydigan umumiy va zahira kapitalining ko'payishi;
- 2) muhim masalalar va muammolarni hal qilishda mavjud tajribani birlashtirish;
- 3) etishmayotgan resurslardan bir korxonadan bir korxonaga tomonidan sho'ba korxonaga hisobidan foydalanish imkoniyati;
- 4) bozor ulushini oshirish va buning natijasida korxonaga mavqegini mustahkamlash;
- 5) har ikkala korxonaga resurslaridan foydalangan holda innovatsion loyihani ishlab chiqish va yaratish imkoniyati;
- 6) tovarlar va xizmatlar turlarini ko'paytirish imkoniyati;
- 7) korxonaning raqobatbardoshligini oshirish. Aslida, bu afzalliklarni gorizontaal integratsiyaning maqsadlari deb atash mumkin, albatta, umumiy darajada. Bitta korxonaga doirasida boshqa maqsadlarga erishish mumkin: inqirozni bartaraf etish, yangi bosqichga ko'tarilish, kapitalni ko'paytirish va boshqalar.

Lekin shu bilan birga gorizontaal integratsiyaning qator kamchiliklari ham mavjud [34-37]:

- 1) rahbarlik darajasidagi muammolar. Qoida tariqasida, bu yangi korxonaga mavjudligining dastlabki bosqichidagi muammolar (yangi tuzilma va tizimni shakllantirish davrida), korxonaga holatini zaiflashtirishi mumkin;
- 2) xodimlar darajasidagi muammolar. O'zgarishlarga qarshilik - bu juda keng tarqalgan hodisa;
- 3) integratsiyalashgan korxonalar, qoida tariqasida, kichik va o'rta korxonalaraga nisbatan tashqi muhit o'zgarishlariga kamroq moslashuvchan bo'lib chiqadi;
- 4) ilgari raqobatbardosh bo'lgan korxonalarining qo'shilishi bozorda juda katta ulushni egallashga olib kelishi mumkin, bu esa boshqa xo'jalik birliklarining narx va mahsulot hajmi sohasida qo'shma siyosatini olib boradi;
- 5) muhim afzalliklarning ma'lum miqdordagi integratsiyalashgan korxonalar qo'lida to'planishi kichik korxonalarining katta qiyinchiliklarga duch kelishiga va yangilarining paydo bo'lishi jiddiy muammoga aylanishiga olib kelishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Akbarjon, Gaffarov Makhamatzokir METHODS OF PASSENGER TRANSPORT LOGISTICS DEVELOPMENT IN THE CITY // Бюллетень науки и практики. 2020. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/methods-of-passenger-transport-logistics-development-in-the-city> (дата обращения: 24.11.2022).
2. Саримсаков Акбар Муминович ПУТИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ // Universum: технические науки. 2021. №10-2 (91). URL:





<https://cyberleninka.ru/article/n/puti-razvitiya-kommunikatsionnyh-tehnologiy-v-passazhirskom-transporte> (дата обращения: 24.11.2022).

3. Zakirovich, N. I., Muminovich, S. A., Mirzaahmadovich, T. U., & Toshtemirovich, G. M. Tests of a reactor for supplying hydrogen and ozone to an internal combustion engine. International Journal of Early Childhood Special Education (INTJECSE) ISSN, 1308-5581.

4. Насиров, И. З., Ёкубов, Ё. О., & Нуманов, М. З. (2019). Новые свечи зажигания для ДВС. In Сборник статей республиканской научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки». Андижан: АндМИ-2019 (pp. 542-545).

5. Худойбердиев, Т. С., & Носиров, И. З. (2018). Қосимов ИС Ички ёнув двигатели учун ўт олдириш свечаси ва уни ўрнатиш таглиги. Научно-технический журнал ФерПИ (STJ FerPI), (1), 46-52.

6. Румянцев Г. Г. Опыт применения метода «незаконченных предложений» в психиатрической практике // Исследования личности в клинике и в экстремальных условиях. Л., 1969. С. 266–275.

7. Насиров, И. З., Косимов, И. С., & Каримов, А. А. (2017). " Морфологик тахлил" методини қўллаб ўт олдириш свечасини такомиллаштириш. Инновацион технологиялар, (3 (27)), 74.

8. Xudayberdiev, T. S., Nosirov, I. Z., & Qo'shaqov, D. A. (2016). Ichki yonuv dvigatellari uchun takomillashgan yondirish svechasi. Научный вестник машиностроения, (2), 47-158.

9. Насиров, И. З., & Юсупбеков, Х. А. (2020). Использование метода «Морфологический анализ» в усовершенствовании свечи зажигания. Молодой ученый, (43), 333.

10. Насиров, И. З., & Юсупбеков, Х. А. (2020). РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПЫТАНИЙ РАЗЛИЧНЫХ СВЕЧ ЗАЖИГАНИЯ ДЛЯ ДВС СОВРЕМЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. Журнал «Интернаука» № 39(168), 2020 г., с. 28-31.

11. Nasirov, I. Z. (2020). Ichki yonuv dvigatellari uchun o't oldirish svechalari.

12. Насиров Ильхам Закирович. (2022). МУСТАҚИЛ ИШЛАРНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ ШАКЛЛАРИ. Конференц-зона , 327–332. Получено с <http://www.conferencezone.org/index.php/cz/article/view/867>.

13. Сайидкамоллов, И. Р. Исследование соответствия вместимости автобусов сложившемуся пассажиропотоку на маршруте № 21 общественного пассажирского транспорта г. Волгограда / И. Р. Сайидкамоллов // Конкурс научно-исследовательских работ студентов Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград, 26–30 апреля 2021 г.) : тез. докл. / редкол.: С. В. Кузьмин (отв. ред.) [и др.] ; ВолгГТУ, Отд. координации науч. исследований молодых ученых УНИИ, Общество молодых ученых. - Волгоград, 2021. - С. 170.





14. Rahmatullo Rafuqjon o'g'li Rahimov (2022). Avtomobil transportida tashuv ishlarini amalga oshirishda harakat xavfsizligini ta'minlash uslublarini takomillashtirish yo'llari. ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА В XXI ВЕКЕ, 750-754.
15. Rafuqjon o'g'li, R. R. (2022, December). TIRSAKLI VALLARNI TAMIRLASH ISTIQBOLLARI. In Conference Zone (pp. 333-342).
16. Шодмонов, С. А. (2022). ДАТЧИКИ ТЕМПЕРАТУРЫ. European Journal of Interdisciplinary Research and Development, 4, 62-66.
17. Хомидов Анварбек Аҳмаджон ўғли, & Шодмонов Сайидбек Абдувайитович. (2022). ДАТЧИКИ ТЕМПЕРАТУРЫ. European Journal of Interdisciplinary Research and Development, 4, 62-66. <http://www.ejird.journalspark.org/index.php/ejird/article/view/65>
18. Shodmonov, S. A. (2022). GLOBAL ELEKTR AVTOMOBILLARINI ISHLAB CHIQISH VA ELEKTR MASHINA ASOSLARI.
19. Shodmonov Sayidbek Abduvayitovich, Abbasov Saidolimxon Jaloliddin o'g'li, & Xomidov Anvarbek Axmadjon o'g'li. (2022). RESPUBLIKAMIZDA YUKLARNI TASHISHDA LOGISTIK XIZMATLARNI QO'SHNI RESPUBLIKALARDAN OLIV CHIQISH VA RIVOJLANTIRISH OMILLARI . JOURNAL OF NEW CENTURY INNOVATIONS, 9(1), 83-90. Retrieved from <http://wsrjournal.com/index.php/new/article/view/1970>
20. НАСИРОВ, И. З. , & Аббаов С. Ж. . (2022). ВОДОРОД ИШЛАБ ЧИҚАРИШ УСУЛЛАРИ ВА ИСТИҚБОЛЛАР. Международный журнал философских исследований и социальных наук , 99-103. Получено <http://ijpsss.iscience.uz/index.php/ijpsss/article/view/237>.
21. Nasirov Ilham Zakirovich, Sarimsaqov Akbarjon Muminovich, Teshaboyev Ulugbek Mirzaahmadovich, Gaffarov Mahammatzokir Toshtemirovich. Tests of a reactor for supplying hydrogen and ozone to an internal combustion engine// International Journal of Early Childhood Special Education (INT-JECSE) ISSN: 1308-5581. DOI 10.9756/INT-JECSE/V1413.693? Vol 14, Issue 03 2022, 5296-5300 p.
22. Nasirov Ilham Zakirovich, Rakhmonov Khurshidbek Nurmuhammad ugli, Abbasov Saidolimkhon Jaloliddin coals. Adding Hydrogen to the Fuel-Air Mixture in Engines// Eurasian Journal of Learning and Academic Teaching. ISSN: 2795-739X [www. geniusjournals.org](http://www.geniusjournals.org). JIF: 8.225. Volume 8| May 2022, p. 75-77.
23. Насиров И.З., Рахмонов Х.Н. Результаты стендовых испытаний электролизера//U55 Universum: технические науки: научный журнал. № 3(96). Часть 3. М., Изд. «МЦНО», 2022. – 72 с.– Электрон. версия печ. публ.–<http://7universum.com/ru/tech/archive/category/396>.DOI-10.32743/UniTech.2022.96.3.13262. с. 34-36.
24. В.В.Батиров, О. (2021). Content of pedagogical experience in the structure of physics teaching and methodological basis of its organization. *Academicia*, 422-427.





25. B.Batirov, A. S. (2019). DIFFERENTIAL LEARNING IN PHYSICS. European Journal of Research and Reflection in Educational Sciences, Page 24-27.
26. To'ychiyev.Sh.Sh, & A. (2022 g.30-aprel). BA'ZI NOAN'ANAVIY MASALALARNING YECHIMLARI. Eurasian Journal of Mathematical Theory and Computer Sciences, st: 65-68.
27. Zakirovich, N. I. (2022 yil). Parallel educational and scientific works in higher educational institution . /MASHINASOZLIK ILMIY-TEXNIKA JURNALI, 517-522 b.
28. Насиров Ильхам Закирович , Рахмонов Хуршидбек Нурмухаммад угли , Аббасов Сайдолимхон Джалолиддин угли. (2022). Испытания газового устройства Braun. Журнал фармацевтических отрицательных результатов , 1545–1550. <https://doi.org/10.47750/pnr.2022.13.S08.185>
29. Насиров, И. З., Косимов, И. С., & Каримов, А. А. (2017). " Морфологик тахлил" методини қўллаб ўт олдириш свечасини такомиллаштириш. Инновацион технологиялар, (3 (27)), 74.
30. Закирович Н.И., Муминович С.А., Мирзаахмадович Т.Ю., Тоштемирович Г.М. Испытания реактора подачи водорода и озона к двигателю внутреннего сгорания. Международный журнал специального образования детей младшего возраста (INTJECSE) ISSN , 1308-5581.
31. Насиров Ильхам Закирович. (2022). МУСТАҚИЛ ИШЛАРНИ ТАШКИЛ ЭТИШНИНГ ШАКЛЛАРИ. Конференц-зона , 327–332. Получено с <http://www.conferencezone.org/index.php/cz/article/view/867>.
32. To'ychiyev.Sh.Sh, & A. (2022 г.30-апрел). BA'ZI NOAN'ANAVIY MASALALARNING YECHIMLARI. Eurasian Journal of Mathematical Theory and Computer Sciences, ст: 65-68.
33. G.Komolova, O. B. (2022). "Multiplication Probability and Sum of Events, A Complete Group of Events, Absoluteprobability Formula" . CENTRAL ASIAN JOURNAL OF MATHEMATICAL THEORY AND COMPUTER SCIENCES jurnali, 53-57.
34. G.Komolova. "Hosilani ketma-ketlikdagi ba`zi masalalarni yechishga tadbig'i." "O'ZBEKISTON VA AVTOMOBIL SANOATI: FAN, TA'LIM VA ISHLAB CHIQRISH INTEGRATSIYASI" xalqaro ilmiy-amaliy anjuman materiallari, 386-389 betlar,AndMI.
35. Komolova. (2021-yil). "Diffrensial hisobning asosiy teoremlari". "SCIENCE AND EDUCATION" SCIENTIFIC JOURNAL. ISSN 2181-0842, 9-12 betlar
36. G.Komolova, K. M. (2022). "Stages of Drawing up a Mathematical Model of the Economic Issue". Journal of Ethics and Diversity in International Communication jurnali, e-ISSN: 2792-4017 | www.openaccessjournals.eu | Volume: 1 Issue: 8, 76-79.
37. Комолова Гулхаё, Х. М. (2022.). Комолова Гулхаё, Халилов Муродил, Комилжоноа Бобур, "Solve some chemical reactions using equations".





EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY VOL 2 NO 1, 45-48.

