



O'ZBEKISTON QISHLOQ XO'JALIGINI SAMARADOR VA RAQOBATBARDOSH QILISH YO'LLARI

Ochilov Narzillo Fayzilloyevich

Buxoro davlat universiteti

iqtisodiyot kafedrasi o'qituvchisi (PhD)

Annotasiya: *Qanday qilib qishloq xo'jaligidan foydalanishni muvozanatlashtirish, hosildorlik va eksportni oshirish hamda yer egaligi huquqlarini mustahkamlash mumkin?*

Kalit so'zlar: *mahsulot, xaridor, raqobatbardosh, iste'molchi, samarador, sof raqobat talabni qondirish, qishloq xo'jaligi, bozor.*

Bozorga chiqarilgan har qanday mahsulot xaridorlar talabini qondira olish darajasi tekshiruvdan o'tadi. Xaridor hamisha o'z ehtiyojini yaxshiroq qondiradigan mahsulotni sotib oladi. Raqobatbardosh mahsulot bozordagi o'xshashiga nisbatan yuqori darajada, iste'molchilar talab qiladigan xususiyatlarga ega bo'ladi va buning natijasida yuqori talabga erishadi. Raqobatbardoshlikni raqobatchilar mahsulotiga solishtirish yo'li bilan aniqlash mumkin. Chunki tovar mahsulotlarining raqobatbardoshligi nisbiy tushuncha u aniq bozorga va sotish vaqtiga (ayniqsa, qishloq xo'jaligi mahsulotlari uchun) qattiq bog'langan. Raqobatbardoshlik asosan, ikki usul bilan aniqlanadi: mahsulotning bahosi va sifati bilan, binobarin, ikkinchi omil asta-sekin yetakchi bo'lib oladi. Mahsulot sifati iste'molchilar qiymati bilan ajralmas holda bog'liq. Iste'molchilarni mahsulotning tabiati emas, uning tovar bo'la olishi qiziqtiradi. Oldi-sotdi amalga oshirilayotgan paytda, xaridor ushbu tovarning bozor shartlariga mosligini tasdiqlaydi. Bunday mahsulotning raqobatbardoshligi shuncha yuqori bo'ladi. Mahsulotlar sifati-uning o'z vazifasiga ko'ra mos ravishda ma'lum talabni qondirishga asoslanadigan xususiyatlarining yig'indisi. Xaridor uning qanday o'ziga xos talabini qondirishiga qaramasdan o'zining iste'mol talabiga javob beradigan mahsulotni sifatli deb biladi. Bir mahsulotning sifati, undan bitta maqsad yo'lida foydalanish uchun yuqori yoki past deb bilinishi mumkin. Masalan, arpadagi oqsilning ortishi uning yem-xashak sifatida qimmatini oshirsa-da, pivo tayyorlash mahsuloti sifatini pasaytiradi. Mahsulotning raqobatbardoshligi xaridor uchun qiziqish uyg'ota oladigan o'ziga xos xususiyatlari (masalan, o'lchami, yangiligi, mevasining mazasi) bilangina belgilanadi. Boshqa hamma parametrlari (masalan, shakli, meva rangi) raqobatbardoshlikni baholashda hisobga olinmaydi. Raqobatli bozorning rivojlanishini mahsulot sifatini yaxshilash darajasi va o'sishi ko'rsatib beradi. Shu sababli, tovar ishlab chiqaruvchilar oldida sifatni rejalashtirish va uni boshqarish uning ma'lum darajasiga yetish xarajatlarining eng tejamli variantini tanlashni hisobga olish masalasi turadi. Bu muammolarning hammasi korxonada sifat standartlari tizimini joriy etish bilan hal etiladi.



Qanday qilib qishloq xo'jaligidan foydalanishni muvozanatlashtirish, hosildorlik va eksportni oshirish hamda yer egaligi huquqlarini mustahkamlash mumkin?

Biroq qishloq xo'jaligini raqobatbardosh, shuningdek xususiy sektor, aholi va davlat manfaatlari uchun xizmat qiladigan sohaga aylantirish yo'lidagi to'siqlarni bartaraf qilish kerak. Jahon banki tahlillari hozirgi kunda mazkur maqsadga erishishning besh asosiy muammosi mavjud ekanligini ko'rsatadi.

Yalpi va tovar mahsulotlarning mamlakat, tarmoqlar hamda korxonalar iqtisodiyotidagi ahamiyati katta. Jumladan, ishlab chiqarilgan yalpi mahsulot hajmi, qiymati o'sishi natijasida mamlakat yalpi ichki mahsulotining ham o'sishi ta'minlanadi. Korxonalar yalpi va tovar mahsulotining ko'payishi ulaming iqtisodiyoti yuksalishini ta'minlaydi. Xo'jalik yalpi mahsulotining, natural holdagi miqdori ko'payishi tayyor mahsulot miqdori oshishiga sabab bo'lib, ichki va tashqi talab to'liqroq qondirilishiga imkoniyat yaratadi. Natijada sotiladigan mahsulot miqdori ortadi. Uni sotish evaziga korxonalarining pul daromadlari ko'payadi. Bu qishloq xo'jalik ishlab chiqarishining kengaytirilgan holda rivojlanishini, ishchi-xizmatchilarning esa moddiy rag'batlantirilishini ta'minlaydi. Shuning uchun ham respublika hukumati qishloq xo'jalik mahsulotlari miqdorini oshirishga, ulaming sifatini yaxshilab, raqobatbardorligini yuksaltirishga katta e'tibor bermoqda. Chunki qishloq xo'jalik mahsulotlarini chet davlatlarga sotish natijasida mamlakatning valyuta tushumi ortib bormoqda. Ulaming evaziga qishloq xo'jaligi uchun zarur bo'lgan ishlab chiqarish vositalari, yangi texnikalar, ilg'or texnologiyalar sotib olinmoqda.

Qishloq xo'jaligiga yangi texnikalar, samarali texnologiyalar kiritilib, uning moddiy-texnika bazasi mustahkamlanmoqda. Tarmoqdagi ishchixizmatchilarning bilimlari, malakalari, tadbirkorlik qobiliyatlari yuksaltirilmoqda. Natijada so'nggi yillarda qishloq xo'jaligining yalpi mahsuloti yil sayin ortib bormoqda.

Qishloq xo'jalik mahsulotlari sotish tizimini erkin bozor talablariga javob beradigan darajaga olib chiqish lozim. Buning uchun avvalo, qishloq xo'jalik korxonalarining o'zida marketing masalalari bilan muntazam shug'ullanadigan guruhlari yoki bolimlarni tashkil etish, ulami bozor konyunkturasi to'g'risidagi ma'lumotlar bilan muntazam ta'minlash zarur. Shuningdek, qishloq xo'jalik mahsulotlarini sotib olish bilan shug'ullanuvchi barcha tashkilotlarning, korxonalarining faoliyatini rivojlantirish, ulaming bo'limlarini ishlab chiqarishga yaqinlashtirish kerak. Shundagina ortiqcha xarajatlarga, nobudgarchilikka yo'l qo'yilmaydi: qishloq xo'jalik korxonalari tez buziladigan mahsulotlarni uzoq masofadagi zavodlarga tashib, vaqtdan yutqazmaydi, ortiqcha xarajatlarni qilmaydi va mahsulot sifati yomonlashmaydi, mahsulotlarning ko'proq, tezroq, arzonroq sotilishi ta'minlanadi. Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini sotish jarayonini bozor iqtisodiyoti talablari asosida takomillashtirish lozim. Bundan tashqari qishloq xo'jalik korxonalari o'zlari yetishtirgan mahsulotlarini sotish bilan shug'ullanuvchi uyushmalar, agrofirma tashkil etishlari mumkin. Uyushmaga kiruvchilar uchun erkin, qulay sharoitlar yaratilishi lozim. Bunday uyushmalar mahsulotlarni sotishda erkin raqobatli



bozor vujudga kelishida va sotish jarayonini to'g'ri tashkil etishda muhim o'rin tutadi. Natijada qishloq xo'jalik korxonalarini bozor konyunkturasini o'rganib, marketing tadqiqotlarini o'tkazgan holda mahsulotlarini sotish va yuqori daromad olish imkoniyatiga ega bo'ladi. Yalpi va tovar mahsulotlarining ko'payishi o'z navbatida daromadlarning oshishiga ijobiy ta'sir ko'rsatadi.

Ta'kidlash kerakki, jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi ta'siri oqibatida jahon bozorida paxta xomashyosiga bo'lgan talabning pasayishi kuzatilmoqda. Biroq bu jarayon o'zbek paxtasiga bo'lgan ehtiyojga jiddiy ta'sir ko'rsatmayapti. Chunki serquyosh zaminimizda yetishtirilgan paxta tolasini rangi, tolasining uzunligi, pishiqligi jihatdan tashqi bozorda raqobatbardosh bo'lib, sifat ko'rsatkichlari bo'yicha ustunlikka ega. Jahon bozorida raqobat tobora kuchayib borayotgan bir paytda mamlakatimizda paxta eksporti hajmini oshirish, uning raqobatbardoshligini ta'minlash bo'yicha tegishli choratadbirlar amalga oshirilayotgani o'z samarasini berayotganini ta'kidlash joiz.

Jahon banki hisob-kitoblariga ko'ra, O'zbekiston paxta va bug'doy maydonlarini qisqartirish, masalan ularni 50 foizgacha kamaytirish qishloq xo'jaligi yalpi mahsulotining 51 foizga, qishloq xo'jaligida bandlikning 16 foizga, suv tejamkorligining 11 foizga oshishiga olib keladi.

Mazkur yerlarni yanada daromadli ekinlar ekishga qanchalik tez o'tkazish kerak? Bu jarayon bosqichma-bosqich bo'lishi va qo'shni tarmoqlardagi o'zgarishlar bilan uyg'unlashtirilishi lozim. Masalan, meva va sabzavot yetishtirish uchun yerni qayta taqsimlash davlatning ichida va uning bo'xona chegaralarida agrologistikani takomillashtirish bilan bir vaqtda sodir bo'lishi zarur. Bu, o'z navbatida, tez ayniydigan meva-sabzavot mahsulotlarini fermerlardan mahalliy iste'molchilarga va xalqaro bozorga tezkor ravishda yetkazishni ta'minlaydi. Aks holda meva va sabzavotlarni qayta ishlab chiqarishdan olingan foyda bug'doy va paxta sotishdan olingan foydadan kam bo'lib qoladi.

Mahsulotga bo'lgan talabdan kelib chiqib, tarmoqqa to'la va qisman raqobatbardoshlikni oshirish bo'yicha tadbirlar zarur. Mahsulotga bo'lgan talabning o'sishi foydani ta'minlab, tarmoqqa yangi ishlab chiqaruvchilarni jalb qiladi. Sof raqobat sharoitida iqtisodiyot iste'molchini talabi bo'yicha ta'minlay olmasligi yoki yangi tovarlarni etarli darajada iste'molga chiqara olmasligi mumkin. Buning o'ziga xos statistik va dinamik jihatlari bor. Sof raqobat mahsulotlarni standartlashtirishni talab qiladi. Shundagina bozorning boshqa tarmoqlari kabi masalan, monopoliya raqobat (sof) oligopoliya tarzda – har bir mahsulot sifati, turi, yo'nalishi bo'yicha farqlanadi. Monopoliya raqobat o'zbekiston qishloq xo'jaligi tarmoqlariga mos keladi, ya'ni mahsulot sifatini oshirish ma'lum darajada qiyin kechadigan omil hisoblanadi. Shuni hisobga olib, mahsulot savdosida monopoliyadan voz kechish lozim, raqobat iste'molchilar orasida ham bo'lishi kerak, negaki tovar ishlab chiqaruvchilarda ham iste'molchilarni tanlash imkoniyati bo'lsin. Xususi sektor rivojlanishi bilan ularning iste'molchilari sifatini



oshirishda nafaqat ushlab turuvchi omil hisoblanadi, shuningdek, mahsulot assortimentini kengaytirib, hajmini oshirishi ham mumkin.

ADABIYOTLAR:

1. Qulliyev O. ISHLAB CHIQRISH IMKONIYATLARI SHIZIG'I //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 1. – №. 1.
2. Qulliyev O., Abduqahhorov B. ECONOMIC GLOBALIZATION //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
3. Qulliyev O. PUL MABLAG'LARI HISOB: IQTISODIYOTDAGI O'RNI VA ULARNING ASOSIY VAZIFALARI //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
4. Qulliyev O. ЛИНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОИЗВОДСТВА //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
5. Qulliyev O. Covid-19 и экономика Узбекистана //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
6. Qulliyev O. ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГОСТОРОННИХ БАНКОВ //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
7. Qulliyev O., Jiyanov L. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОДХОД К СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 2. – №. 2.
8. Anvarovich Q. A. et al. THE ECONOMIC MODERNIZATION OF UZBEKISTAN //ResearchJet Journal of Analysis and Inventions. – 2021. – Т. 2. – №. 05. – С. 332-339.
9. Qulliyev Oxunjon Anvar o'g'li. Covid-19 va O'zbekiston iqtisodiyoti JOURNAL OF ADVANCED RESEARCH AND STABILITY (JARS)
10. BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR Volume: 01 Issue: 05| 2021
11. Rasulovich K. A., Ulugbekovich K. A. SECTION: ECONOMICS //POLISH SCIENCE JOURNAL. – 2020. – С. 25.
12. Rasulovich K. A. THE ROLE OF AGRO-TOURISM IN THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS //Наука и образование сегодня. – 2021. – №. 3 (62). – С. 13-14.
13. Khodjayev A. R. et al. EFFICIENCY OF USING MODERN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN SMALL BUSINESS //World science: problems and innovations. – 2021. – С. 130-132.
14. Xodjayev A. et al. THE ROLE OF SMM MARKETING IN SMALL BUSINESS DEVELOPMENT DURING A PANDEMIC //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu.uz). – 2020. – Т. 1. – №. 1.
15. Qulliyev Oxunjon Anvar o'g'li CHOVACHILIK TARMOG'INI RIVOJLANTIRISH VA AQLLI FERMADA ZAMONAVIY SENSORLI TEXNOLOGIYALARNING RIVOJLANISHI Toshkent davlat iqtisodiyot unuversiteti konferensiyasi 2021-y. 186-192-betlar.



16. Anvar o'g'li, Qulliyev Oxunjon. "Functioning Principles and Main Activities of Multilateral Development Banks." International Journal of Culture and Modernity 15 (2022): 83-86.