

MASOFAVIY XIZMATLAR BOZORINING AMALDAGI HOLATI VA RAQAMLI STARTAPLAR FAOLIYATI TAHLILI HAMDA UNI RIVOJLANTIRISH MEXANIZMLARI

Usmanova Dilnoza Xadjimuratovna

TAFU Iqtisodiyot fakulteti o'qituvchisi

e-mail: dilnozausmonova64@gmail.com

Bozorova Farog'at Yashinovna

TAFU Iqtisodiyot fakulteti talabasi

e-mail: bozorovaf372@gmail.com

Annotatsiya

Ushbu maqolada O'zbekistonda masofaviy xizmatlar bozorining amaldagi holati, raqamli startaplar faoliyati va ularni rivojlantirish mexanizmlari tahlil qilinadi. Tadqiqotda elektron tijorat, onlayn ta'lim, IT xizmatlar, moliyaviy texnologiyalar, masofaviy konsalting va platformaviy xizmatlar masofaviy xizmatlar bozorining asosiy tarkibiy yo'nalishlari sifatida o'rganildi. Tahlillar shuni ko'rsatadiki, so'nggi yillarda O'zbekistonda elektron tijorat hajmi, aloqa va axborotlashtirish xizmatlari, kompyuter dasturlashtirish hamda IT Park rezidentlari faoliyati jadal rivojlanmoqda. Shu bilan birga, hududlarda internet sifati, raqamli ko'nikmalar, startaplarni moliyalashtirish, logistika va iste'molchi ishonchi bilan bog'liq muammolar saqlanib qolmoqda. Maqolada masofaviy xizmatlar bozorini rivojlantirish uchun raqamli infratuzilmani kengaytirish, hududiy startap inkubatorlarini tashkil etish, elektron to'lov va logistika tizimlarini integratsiya qilish, IT va BPO xizmatlari eksportini qo'llab-quvvatlash taklif etiladi.

Kalit so'zlar: masofaviy xizmatlar, raqamli startap, elektron tijorat, IT xizmatlar, raqamli iqtisodiyot, platformaviy biznes, onlayn xizmatlar, innovatsion tadbirkorlik.

Kirish

Bugungi kunda xizmatlar bozori raqamli texnologiyalar ta'sirida tez o'zgarib bormoqda. Internet, mobil ilovalar, elektron to'lovlar, bulutli texnologiyalar va platformaviy biznes modellari xizmat ko'rsatish jarayonini masofaviy shaklga o'tkazmoqda. Natijada xizmat ko'rsatuvchi va iste'molchi bir joyda bo'lishi shart emas, buyurtma berish, to'lov qilish, maslahat olish, o'qish, savdo qilish va boshqa xizmatlardan foydalanish onlayn shaklda amalga oshirilmoqda.

Masofaviy xizmatlar bozori deganda raqamli texnologiyalar orqali ko'rsatiladigan, jismoniy masofadan qat'i nazar, internet va elektron platformalar vositasida amalga oshiriladigan xizmatlar majmuasi tushuniladi. Ushbu bozor tarkibiga elektron tijorat, onlayn ta'lim, IT-outsourcing, raqamli moliyaviy xizmatlar, masofaviy

konsalting, onlayn tibbiy maslahatlar, elektron davlat xizmatlari va platformaviy servislar kiradi.

O'zbekiston sharoitida masofaviy xizmatlar bozorining rivojlanishi alohida ahamiyatga ega. Chunki ushbu soha yangi ish o'rinlari yaratadi, yoshlar va ayollar bandligini oshiradi, kichik biznesni keng bozorga olib chiqadi, hududlarda xizmatlardan foydalanish imkoniyatini kengaytiradi. Ayniqsa raqamli startaplar kam boshlang'ich xarajat bilan tez rivojlanishi, yangi biznes modellarni joriy qilishi va eksportbop xizmatlar yaratishi bilan muhim iqtisodiy ahamiyat kasb etadi.

Maqolaning maqsadi — O'zbekistonda masofaviy xizmatlar bozorining amaldagi holatini tahlil qilish, raqamli startaplarning iqtisodiy rolini baholash hamda ushbu sohani rivojlantirish mexanizmlarini ishlab chiqishdan iborat.

Metodologiya

Tadqiqot IMRAD yondashuvi asosida olib borildi. Maqolada statistik tahlil, taqqoslash, tizimli yondashuv va umumlashtirish usullaridan foydalanildi.

Statistik tahlil orqali elektron tijorat savdo hajmi, aloqa va axborotlashtirish xizmatlari, kompyuter dasturlashtirish xizmatlari va IT Park rezidentlari faoliyatiga oid ko'rsatkichlar o'rganildi. Taqqoslash usuli yordamida yillar kesimidagi o'sish dinamikasi baholandi. Tizimli yondashuv asosida masofaviy xizmatlar bozori infratuzilma, to'lov tizimi, logistika, raqamli savodxonlik, kiberxavfsizlik va startap ekotizimi bilan bog'liq holda ko'rib chiqildi.

Tadqiqotning axborot bazasini O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi, IT Park Uzbekistan, "O'zbekiston — 2030" strategiyasi va xalqaro e-commerce bo'yicha ochiq manbalar tashkil etdi.

Natijalar

Masofaviy xizmatlar bozori bir nechta asosiy yo'nalishlardan iborat. Ularning har biri iqtisodiyotda turli vazifani bajaradi.

1-jadval.

Masofaviy xizmatlar bozorining asosiy yo'nalishlari

Yo'nalish	Xizmat turi	Iqtisodiy ahamiyati
Elektron tijorat	Onlayn savdo, marketplace, yetkazib berish	Kichik biznes mahsulotlarini keng bozorga chiqaradi
Onlayn ta'lim	Masofaviy kurslar, test platformalari, repetitorlik	Kadrlar malakasini oshiradi
FinTech	Elektron to'lov, mobil banking, onlayn kredit	Moliyaviy xizmatlardan foydalanishni soddalashtiradi
IT xizmatlar	Dasturlash, autsorsing, SaaS, BPO	Eksport salohiyatini oshiradi
Onlayn konsalting	Buxgalteriya, soliq, huquqiy va biznes maslahat	Kichik tadbirkorlarga tezkor yordam beradi

Elektron davlat xizmatlari	Ariza, ruxsatnoma, ma'lumotnoma, to'lov	Byurokratik xarajatlarni kamaytiradi
----------------------------	---	--------------------------------------

Jadvaldan ko'rinadiki, masofaviy xizmatlar bozori faqat savdo bilan cheklanmaydi. U ta'lim, moliya, davlat xizmatlari, biznes maslahat, IT va eksport xizmatlarini ham qamrab oladi.

O'zbekistonda elektron tijorat hajmi so'nggi yillarda jadal o'sib bormoqda. Bu masofaviy xizmatlar bozorining eng faol segmentlaridan biri hisoblanadi.

2-jadval.**O'zbekistonda elektron tijorat savdo hajmi dinamikasi**

Yil	Elektron tijorat savdo hajmi, mlrd so'm	O'sish tavsifi
2020	1 002,5	Boshlang'ich tez o'sish bosqichi
2021	5 978,7	Elektron savdo keskin kengaydi
2022	10 886,8	Marketpleyslar va onlayn to'lovlar faollashdi
2023	13 263,8	Bozor barqarorlashdi
2024	15 211,5	Raqamli savdo hajmi yanada oshdi

Manba: O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi SIAT ma'lumotlari asosida tuzildi.

Ushbu jadval elektron tijorat bozorining qisqa vaqt ichida sezilarli kengayganini ko'rsatadi. 2020-yilda elektron tijorat hajmi 1 002,5 mlrd so'mni tashkil etgan bo'lsa, 2024-yilda 15 211,5 mlrd so'mga yetgan. Bu esa iste'molchilar va tadbirkorlar orasida onlayn savdo, elektron to'lov va masofaviy xizmatlarga talab ortib borayotganini bildiradi.

Masofaviy xizmatlar bozorining rivojlanishida aloqa va axborotlashtirish xizmatlari muhim o'rin tutadi. Chunki internet, telekommunikatsiya, dasturlash va axborot xizmatlarisiz masofaviy xizmatlar bozorini kengaytirish qiyin.

3-jadval.**Aloqa va axborotlashtirish xizmatlari tarkibi, 2025-yil yanvar-sentabr**

Yo'nalish	Hajmi, mlrd so'm	Umumiy hajmdagi ulushi
-----------	------------------	------------------------

Kompyuter dasturlashtirish xizmatlari	22 119,0	40,4 %
Telekommunikatsiya xizmatlari	18 201,0	33,2 %
Axborot sohasidagi xizmatlar	8 779,7	16,0 %
Boshqa xizmatlar	5 697,1	10,4 %
Jami	54 796,9	100 %

Manba: O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi ma'lumotlari asosida tuzildi.

Jadval ma'lumotlari shuni ko'rsatadiki, aloqa va axborotlashtirish xizmatlari tarkibida eng katta ulush kompyuter dasturlashtirish xizmatlariga to'g'ri keladi. Bu esa raqamli startaplar, IT kompaniyalar, mobil ilovalar, veb-platformalar va dasturiy mahsulotlar bozorining rivojlanayotganini ko'rsatadi.

Raqamli startaplar masofaviy xizmatlar bozorining asosiy harakatlantiruvchi kuchidir. Ular yangi xizmat turini yaratadi, mavjud xizmatlarni qulaylashtiradi, iste'molchi va xizmat ko'rsatuvchini yagona platformada bog'laydi.

4-jadval. Raqamli startaplarning asosiy biznes modellari

Biznes model	Mazmuni	Misol
Komissiya modeli	Har bir bitimdan foiz olinadi	Marketpleys, delivery
Obuna modeli	Foydalanuvchi oylik yoki yillik to'lov qiladi	Onlayn ta'lim, SaaS
Freemium modeli	Asosiy xizmat bepul, qo'shimcha xizmat pullik	Mobil ilova
Reklama modeli	Daromad reklama orqali olinadi	Kontent platformasi
Tranzaksiya modeli	Har bir to'lovdan xizmat haqi olinadi	FinTech
Eksport modeli	Xizmat xorijiy mijozlarga ko'rsatiladi	IT-outsourcing, BPO

Raqamli startaplarning afzalligi shundaki, ular an'anaviy biznesga nisbatan tezroq kengayadi. Masalan, onlayn ta'lim platformasi bitta hudud bilan cheklanmaydi, balki respublikaning barcha viloyatlaridagi foydalanuvchilarga xizmat ko'rsatishi mumkin. Xuddi shuningdek, IT-outsourcing va BPO xizmatlari orqali mahalliy mutaxassislar xorijiy kompaniyalar uchun masofadan ishlash imkoniyatiga ega bo'ladi.

IT Park ma'lumotlariga ko'ra, 2024-yil III choragi yakunida IT Park rezidentlarida 36,3 ming nafar xodim ishlagan. Shundan 17 ming nafari eksportga yo'naltirilgan kompaniyalarda faoliyat yuritgan. Bu raqamlar IT xizmatlar va raqamli startaplar yangi bandlik yo'nalishiga aylanayotganini ko'rsatadi.

Muhokama

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, O'zbekistonda masofaviy xizmatlar bozorining rivojlanishi uchun asosiy imkoniyatlar mavjud. Birinchidan, aholining katta qismi yoshlar bo'lib, ular raqamli texnologiyalarni tez o'zlashtiradi. Ikkinchidan, elektron to'lov tizimlari va mobil ilovalar kundalik hayotga kirib bormoqda. Uchinchidan, IT Park va raqamli iqtisodiyotga oid davlat dasturlari startaplar uchun institutsional asos yaratmoqda.

Shu bilan birga, ayrim muammolar ham mavjud. Hududlarda internet sifati va tezligi bir xil emas. Kichik biznes vakillarining ko'pchiligida onlayn savdo, raqamli marketing, elektron to'lov va platformalarda ishlash ko'nikmalari yetarli emas. Startaplar uchun moliyalashtirish manbalari cheklangan, venchur kapital bozori hali to'liq shakllanmagan. Elektron tijoratda esa logistika, mahsulotni qaytarish, kafolat va iste'molchi ishonchi bilan bog'liq muammolar saqlanib qolmoqda.

Masofaviy xizmatlar bozorini rivojlantirish uchun quyidagi mexanizmlar muhim hisoblanadi.

5-jadval.

Masofaviy xizmatlar bozorini rivojlantirish mexanizmlari

Muammo	Rivojlantirish mexanizmi	Kutilayotgan natija
Hududlarda internet sifati past	Tezkor internet va raqamli infratuzilmani kengaytirish	Masofaviy xizmatlar geografiyasi kengayadi
Startaplarda mablag' yetishmasligi	Grant, venchur fond, imtiyozli kredit va akselerator dasturlari	Yangi raqamli loyihalar ko'payadi
Raqamli ko'nikmalar yetarli emas	IT, SMM, e-commerce va raqamli marketing kurslari	Aholining raqamli bandligi oshadi
Logistika sust rivojlangan	Yetkazib berish va ombor tizimlarini raqamlashtirish	Elektron tijorat sifati oshadi
Onlayn savdoda ishonch past	Elektron chek, reyting, kafolat va qaytarish tizimini kuchaytirish	Iste'molchi faolligi ortadi
Eksport tajribasi yetishmaydi	IT va BPO xizmatlarini xalqaro bozorlarga chiqarish	Xizmatlar eksporti kengayadi

Mazkur mexanizmlarning amaliyotga joriy etilishi masofaviy xizmatlar bozorini yanada rivojlantirishga xizmat qiladi. Ayniqsa hududlarda startap inkubatorlari va kovorking markazlarini tashkil etish muhim. Chunki ko'plab yoshlar g'oyaga ega bo'lsa-da, uni biznes modelga aylantirish, moliyaviy reja tuzish, investor topish va bozorga chiqarish bo'yicha yetarli tajribaga ega emas.

Masofaviy xizmatlar bozori hududiy rivojlanish uchun ham katta imkoniyat yaratadi. Masalan, qishloq hududidagi yosh dasturchi xorijiy mijozga xizmat ko'rsatishi, ayollar uy sharoitida onlayn savdo yoki SMM xizmatlari bilan

shug'ullanishi, kichik biznes esa o'z mahsulotini marketpleys orqali boshqa viloyatlarga sotishi mumkin. Demak, masofaviy xizmatlar nafaqat iqtisodiy o'sish, balki ijtimoiy bandlik va daromad manbalarini ko'paytirish vositasi hamdir.

Xulosa va takliflar

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, O'zbekistonda masofaviy xizmatlar bozori rivojlanish bosqichida bo'lib, uning asosiy yo'nalishlari elektron tijorat, onlayn ta'lim, IT xizmatlar, FinTech, onlayn konsalting va elektron davlat xizmatlaridan iborat. Elektron tijorat hajmining o'sishi, aloqa va axborotlashtirish xizmatlarida kompyuter dasturlashtirish ulushining yuqoriligi, IT Park rezidentlari soni va bandlik ko'rsatkichlarining ortib borishi raqamli xizmatlar bozorining iqtisodiyotdagi rolini kuchaytirayotganini ko'rsatadi.

Raqamli startaplar ushbu jarayonda asosiy innovatsion subyekt sifatida namoyon bo'lmoqda. Ular yangi xizmatlarni yaratish, xizmat ko'rsatish xarajatlarini kamaytirish, foydalanuvchilarga qulaylik yaratish va yangi ish o'rinlarini shakllantirishga xizmat qiladi. Biroq masofaviy xizmatlar bozorining barqaror rivojlanishi uchun infratuzilma, moliya, kadrlar, logistika, huquqiy tartibga solish va iste'molchi ishonchi bilan bog'liq muammolarni tizimli hal qilish zarur.

Shu asosda quyidagi takliflar ilgari suriladi:

Hududlarda tezkor internet va raqamli infratuzilmani rivojlantirish.

Viloyatlarda startap inkubatorlari, akseleratorlar va kovorking markazlarini kengaytirish.

Yoshlar va ayollar uchun IT, SMM, e-commerce, raqamli marketing va onlayn xizmatlar bo'yicha qisqa muddatli kurslarni tashkil etish.

Raqamli startaplar uchun grant, venchur kapital va imtiyozli kredit mexanizmlarini kuchaytirish.

Elektron tijoratda to'lov, yetkazib berish, kafolat va mahsulotni qaytarish tizimini takomillashtirish.

IT-outsourcing va BPO xizmatlari eksportini qo'llab-quvvatlash.

Kiberxavfsizlik, shaxsiy ma'lumotlar himoyasi va iste'molchi huquqlarini kuchaytirish.

Mahalliy kichik biznes subyektlarini marketpleyslar va raqamli platformalarga keng jalb etish.

Umuman olganda, masofaviy xizmatlar bozorini rivojlantirish O'zbekistonda raqamli iqtisodiyot ulushini oshirish, yangi bandlik shakllarini yaratish, xizmatlar eksportini kengaytirish va hududlar iqtisodiy faolligini kuchaytirishga xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "O'zbekiston — 2030" strategiyasi to'g'risidagi Farmoni.

2. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. Elektron tijorat savdo hajmi bo'yicha SIAT ma'lumotlari.
3. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. O'zbekiston Respublikasida xizmatlar sohasining asosiy ko'rsatkichlari, 2025-yil yanvar–sentabr.
4. IT Park Uzbekistan. Q3 2024 faoliyat natijalari bo'yicha ma'lumotlar.
5. U.S. International Trade Administration. Uzbekistan — eCommerce Country Commercial Guide.
6. Jahon banki. Raqamli iqtisodiyot va elektron tijorat bo'yicha tahliliy materiallar.
7. Bu variant **maqola uchun o'rtacha hajm**: qisqa variantdan ancha to'liq, lekin oldingidek haddan tashqari cho'zilmagan.