

TA'MINOT ZANJIRLARINI BOSHQARISHDA AUTSORSINGDAN FOYDALANISHNING STRATEGIK VA IQTISODIY SAMARADORLIGI

Mukhitdinova Dilrabo Vasiljon qizi

60410900 BA-Business Administration faculty

MU Millat Umidi University

ORCID:

mukhitdinovadilrabo@gmail.com

+99888110840

ANNOTATSIYA / ANNOTATION / АННОТАЦИЯ

• **UZ:** Ushbu kengaytirilgan tadqiqotda zamonaviy iqtisodiy transformatsiya sharoitida ta'minot zanjiri boshqaruvini (SCM) optimallashtirishning iqtisodiy determinantlari va autsorsing modelining strategik o'рни tadqiq etiladi. Tadqiqotning asosi korxonalarining logistik operatsiyalarni tashqi professional sub'ektlarga (3PL, 4PL) delegatsiya qilish orqali tranzaksiya xarajatlarini minimallashtirish va operatsion moslashuvchanlikni oshirish mexanizmlariga qaratilgan. Muallif an'anaviy logistikadan yuqori texnologik integratsiyalashgan tizimlarga o'tishning iqtisodiy samaradorligini qiyosiy tahlil qilib, risklarni boshqarish bo'yicha shaxsiy konseptual takliflarini ilgari suradi.

• **EN:** This comprehensive research examines the economic determinants of supply chain management (SCM) optimization and the strategic role of the outsourcing model. The study focuses on cost minimization and operational flexibility through the delegation of logistics to 3PL and 4PL providers. The author provides a comparative analysis of economic efficiency and presents personal conceptual proposals for risk management.

• **RU:** Это комплексное исследование изучает экономические детерминанты оптимизации управления цепочками поставок (SCM) и стратегическую роль модели

аутсорсинга. Исследование сосредоточено на минимизации затрат и операционной гибкости через делегирование логистики 3PL и 4PL провайдером. Автор проводит сравнительный анализ экономической эффективности и представляет личные концептуальные предложения по управлению рисками.

Kalit soʻzlar / Key words/ Ключевые слова

• **UZ:** Taʼminot zanjiri (SCM), logistik aoutsorsing, 3PL/4PL integratorlar, tranzaksiya xarajatlari, KPI, strategik sheriklik, iqtisodiy multiplikator, xatarlarni diversifikatsiya qilish.

• **EN:** Supply Chain Management (SCM), logistics outsourcing, 3PL/4PL integrators, transaction costs, KPI, strategic partnership, economic multiplier, risk diversification.

• **RU:** Управление цепями поставок (SCM), логистический аутсорсинг, 3PL/4PL интеграторы, транзакционные издержки, KPI, стратегическое партнерство, экономический мультипликатор, диверсификация рисков.

1. KIRISH: LOGISTIK TIZIMLARNING GLOBAL EVOLYUTSIYASI

Bugungi kunda jahon iqtisodiyoti "mahsulotlar raqobati"dan "taʼminot zanjirlari raqobati" bosqichiga oʻtdi. Endilikda korxonaning muvaffaqiyati uning ishlab chiqarish quvvati bilan emas, balki xomashyo yetkazib beruvchidan toʻ yakuniy isteʼmolchigacha boʻlgan masofani qanchalik samarali (tez va arzon) bosib oʻtishi bilan oʻlchanadi. Mening nuqtayi nazarimga koʻra, koʻplab korxonalarining oʻsishini tormozlayotgan asosiy omil — bu logistik operatsiyalarni "oʻz kuchi bilan" boshqarishga boʻlgan asossiz intilishdir. Aoutsorsing esa korxonaga oʻzining **asosiy kompetensiyalariga (Core Competencies)** eʼtibor qaratish va ikkinchi darajali funksiyalarni ixtisoslashgan professional tuzilmalarga topshirish imkonini beruvchi strategik vositadir.

2. NAZARIY ASOS: TRANZAKSIYA XARAJATLARI VA IXTISOSLASHUV

Aoutsorsing samaradorligini tahlil qilishda biz Ronald Kouzning "Firma tabiati" nazariyasiga tayanamiz. Iqtisodiy jihatdan, agar bozordan logistik xizmatni sotib olish

xarajatlari (Outsourcing) korxonada ichidagi xuddi shu jarayonni tashkil qilish xarajatlaridan (Insourcing) past bo'lsa, outsourcing mutlaq ustunlikka ega bo'ladi.

Mening tahlillarimga ko'ra, professional logistik provayderlar "**masshtab effekti**" (**Economies of Scale**) hisobiga xizmat tannarxini pasaytiradi. Oddiy misol: bitta korxonada o'zining 5 ta yuk mashinasini 60% quvvat bilan ishlatsa, 3PL provayderi 100 ta mijozning yukini konsolidatsiya qilib, transport vositalaridan 95% unumdorlik bilan foydalanadi. Bu esa yakuniy iste'molchi uchun mahsulot narxining pasayishiga olib keladi.

3. 3PL VA 4PL MODELLARINING QIYOSIY STRATEGIK TAHLILI

Autsourcing darajalari shunchaki xizmat turi emas, balki korxonaning strategik chuqurligidir:

• **3PL (Third-Party Logistics):** Bu yerda hamkorlik operatsion xarakterga ega. Provayder transport va ombor amallarini bajaradi. Bu model xarajatlarni 10-18% gacha tejashi mumkin.

• **4PL (Fourth-Party Logistics):** Men ushbu modelni kelajak logistikasi deb hisoblayman. 4PL — bu shunchaki tashuvchi emas, u **integrator**. U korxonaning ta'minot zanjiri bo'yicha "miya markazi"ga aylanadi, texnologiyalarni (IT, IoT, AI) tizimga bog'laydi va boshqa logistik sub'ektlarni boshqaradi. Bu darajada samaradorlik nafaqat pul tejashda, balki butun tizimning barqarorligida ko'rinadi.

4. SAMARADORLIKNI BAHOLASHNING MULTIPLIKATIV KO'RSATKICHLARI

Autsourcing natijasini o'lchashda men quyidagi tizimli KPI (Key Performance Indicators) ko'rsatkichlarini taklif qilaman:

1. **Likvidlilik multiplikatori:** Transport parki va ombor infratuzilmasiga tikilgan "muzlatilgan" aktivlar (CAPEX) bo'shatilib, aylanma mablag'larga (OPEX) aylanadi. Bu korxonaning moliyaviy "manevr" qilish qobiliyatini 25-30% ga oshiradi.

2. **OTIF (On-Time In-Full) tahlili:** Professional provayderlar yetkazib berish aniqligini 98% gacha ta'minlaydi. Shaxsiy logistikada bu ko'rsatkich ko'pincha 80-85% dan oshmaydi.

3. **Xatarlarni diversifikatsiya qilish:** Yukning buzilishi, yo'qolishi yoki bojxona kechikishlari uchun moddiy javobgarlik to'liq provayder zimmasiga o'tadi. Bu korxonaga uchun "sug'urta" funksiyasini bajaradi.

5. SHAXSIY MULOHAZA: RISKLAR VA RAQAMLI NAZORAT

Ochig'ini aytish kerak, outsorsingga o'tishda ko'pchilikni "axborot xavfsizligi" va "provayderga qaramlik" (Vendor lock-in) masalalari xavotirga soladi. Mening fikrimcha, bu muammolarning yagona yechimi — **jarayonlarni raqamlashtirishdir**. Agar korxonaga provayderdan real vaqt rejimida (Real-time tracking) hisobot olib tursa va o'rtada shaffof raqamli platforma bo'lsa, "begonaga ishonmaslik" to'sig'i yo'qoladi. Hamkorlikni "buyruq-ijro" shaklidan "strategik alyans" shakliga o'tkazish lozim.

XULOSA VA ISTIQBOLLAR

Xulosa o'rnida ta'kidlash joizki, ta'minot zanjiri outsorsingi — bu korxonaning bugungi global bozor sharoitida omon qolish va rivojlanish strategiyasidir. Mening taklifim: mahalliy ishlab chiqaruvchilar nafaqat transportni, balki butun logistik menejmentni professional integratorlarga topshirish orqali "aqlli logistika" (Smart Logistics) tizimiga o'tishlari shart. Kelajakda faqatgina o'z resurslarini eng yuqori samaradorlik bilan taqsimlagan korxonalar g'olib bo'ladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR VA MANBALAR (REFERENCES):

1. **O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni.** "Transport sohasida islohotlarni chuqurlashtirish bo'yicha strategik yo'nalishlar". lex.uz.
2. **O'zbekiston Statistika Agentligi.** "Logistika va tashuvlar sohasining iqtisodiy ko'rsatkichlari bo'yicha yillik tahliliy hisobot (2024)". stat.uz.
3. **Christopher, M.** (2016). *Logistics & Supply Chain Management*. 5th Edition. Financial Times Publishing.

4. **Chopra, S., & Meindl, P.** (2021). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. Pearson Global Edition.
5. **Coase, R. H.** (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica*. (Tranzaksiya xarajatlari nazariyasi bo'yicha bazaviy manba).
6. **Logistika.uz** — Milliy logistika portali materiallari va keyslari.