



XIZMAT KO'RSATISH SOHASIDA RAQOBATBARDOSHLIKNI OSHIRISH ORQALI IQTISODIY O'SISHNI TA'MINLASH MEXANIZMLARI

Avazova Elsevar Erkinovna

Termiz iqtisodiyot va servis universiteti
Moliya va turizm kafedrası o'qituvchisi

Annotatsiya. Xizmatlar sektori iqtisodiy o'sishning asosiy drayverlaridan biriga aylanar ekan, raqobatbardoshlik masalasi "ko'proq xizmat ko'rsatish"dan "samaradorlik, sifat, innovatsiya va bozorga chiqish" darajasiga ko'tariladi. O'zbekiston milliy statistik relizlarida 2025-yil yanvar–sentabrda xizmatlar sektorida yaratilgan yalpi qo'shilgan qiymat 612 179,6 mlrd so'mni tashkil etib, 2024-yilning mos davriga nisbatan 8,7%ga oshgani; shu jumladan axborot va kommunikatsiya xizmatlari 21,1%ga o'sgani qayd etilgan. Shu davrda xizmatlar ulushi YAIM (YAQQ) tarkibida 48,1%dan 49,4%ga oshgani ham ko'rsatiladi. Jahon banki bahosiga ko'ra, O'zbekistonda real YAIM 2025-yilda 7,7%ga o'sib (2024-yilda 6,7%), o'sishga xizmatlar, qishloq xo'jaligi va sanoatdagi kengayish ham hissa qo'shgan. Mazkur maqola xizmatlar raqobatbardoshligini oshirish orqali o'sishni tezlashtiruvchi mexanizmlarni (bozor raqobati, raqamlashtirish, inson kapitali, xizmatlar savdosining "tradability"si, standartlar, logistika, investitsiya va formalizatsiya) dalillarga tayangan holda tizimlashtiradi va amaliy indikatorlar panelini taklif qiladi.

Kalit so'zlar: xizmatlar sektori, raqobatbardoshlik, mahsuldorlik, xizmatlar savdosi, raqamlashtirish, innovatsiya, bozorga kirish to'siqlari, sifat standartlari, iqtisodiy o'sish, O'zbekiston.

Kirish. Xizmatlar sektorining iqtisodiy o'sishdagi roli uchta sabab bilan izohlanadi: birinchisi, xizmatlar deyarli barcha tarmoqlarning "orqa ofisi" (logistika, moliya, IT, professional xizmatlar) bo'lib, butun iqtisodiyotga spillover beradi; ikkinchisi, xizmatlar bandlikni tez yutadi; uchinchisi, raqamlashtirish va platformalar xizmatlar mahsuldorligini oshirish imkonini kengaytiradi. OECD xizmatlarga tayangan iqtisodiyotlarda ham mahsuldorlik o'sishi mumkinligini, buning uchun innovatsiyani rag'batlantirish, bozorga kirish to'siqlarini pasaytirish, switching costlarni kamaytirish va xizmatlar savdosining "tradability"sini oshirish zarurligini ta'kidlaydi.

O'zbekiston misolida ham xizmatlar sektori o'sishning muhim manbai sifatida statistik relizlarda ko'rinadi. 2025-yil yanvar–sentabrda xizmatlar sektorida yaratilgan YAQQ 612 179,6 mlrd so'm bo'lib, 8,7%ga oshgan; ichida savdo 12,8%, transport va saqlash 11,5%, axborot va kommunikatsiya 21,1% o'sgani ko'rsatiladi. Bu raqamlar shuni aytadi: raqobatbardoshlik



mexanizmlarini “xizmatlar” degan bitta katta blokka emas, aynan eng tez o‘sayotgan va eng katta multiplikator beradigan segmentlarga nishonlab qo‘llash kerak.

Muammo shundaki, xizmatlar o‘sishi har doim ham iqtisodiy o‘shish sifatini avtomatik yaxshilamaydi. Agar xizmatlar tarkibi asosan past mahsuldor savdo vositachiligi va informallikka tayansa, YAIM o‘sadi, lekin mahsuldorlik va real daromadlar sekinroq oshishi mumkin. Shuning uchun bu maqola “raqobatbardoshlikni oshirish”ni aniq operatsion ma’noda ishlatadi: (1) mahsuldorlik (bir ishchi/bir soatga qiymat), (2) sifat va ishonch (standart, sertifikat, shikoyatlarni boshqarish), (3) innovatsiya va raqamli transformatsiya, (4) bozorga chiqish va savdo (ichki hamda tashqi). OECDning 2026-yil “Foundations for Growth and Competitiveness” hujjati ham o‘shish uchun raqobatni kuchaytirish, bozorga kirish to‘siqlarini kamaytirish, ma’muriy yukni pasaytirish va savdo/FDIning ochiqlik bilan qo‘llab-quvvatlash allocative efficiency’ni oshirishini qayd etadi.

Metodologiya. Tadqiqot dizayni yangi eksperiment emas; u dalillarga tayangan konseptual-analitik sintezdir. Empirik tayanch sifatida O‘zbekiston Milliy statistika qo‘mitasining 2025-yil yanvar–sentabr YAIM relizidagi xizmatlar sektori hajmi va o‘shish sur‘atlari, hamda xizmatlar ulushidagi o‘zgarishlar olindi. Qo‘shimcha makro fon uchun Jahon bankining O‘zbekiston bo‘yicha 2024–2026 iqtisodiy ko‘rsatkichlar va prognozlar haqidagi baholari ishlatildi. Mexanizmlar va siyosiy “leverlar”ni nazariy asoslashda OECDning xizmatlar mahsuldorligi va raqobatni kuchaytirish bo‘yicha tavsiyalari, shuningdek OECD 2026 strukturaviy islohotlar bo‘yicha ustuvor yo‘nalishlari (entry barriers, administrative burden, competition) qabul qilindi.

Analitik ramka “segment → to‘siq → mexanizm → indikator → kutiladigan natija” zanjiri asosida qurildi. Masalan: “Axborot va kommunikatsiya (segment) → bozorga kirish va kompetensiya to‘siqlari (to‘siq) → kadrlar, raqamli infratuzilma, raqobat va standartlar (mexanizm) → xizmatlar hajmi, o‘shish, eksport, foydalanuvchi qoniqishi (indikator) → yuqori mahsuldor o‘shish (natija)”. Maqola regressiya kabi qat’iy sabab-oqibatni da’vo qilmaydi; u rasmiy dinamik ko‘rsatkichlar va xalqaro tadqiqotlardan kelib chiqib, sababiy mexanizmlarni mantiqan asoslaydi.

Natijalar. 1) Raqobatbardoshlikni oshirish mexanizmi sifatida “raqobat va bozorga kirish”. Xizmatlar sektorida raqobat odatda ikki joyda “qotib qoladi”: bozorga kirish (licensing, ruxsat, byurokratiya) va bozorni tark etish (bankrotlik, sud, kontrakt ijrosi). OECD 2026 o‘shish va raqobat bo‘yicha sharhida ma’muriy yuklarni kamaytirish, bozorga kirish to‘siqlarini yengillashtirish va insolvensiya rejimlarini soddalashtirish firmalarning kirish-chiqishini faollashtirib, allocative efficiency’ni oshirishini aytadi.

Xizmatlar sektori statistikasi shuni ko‘rsatadiki, xizmatlar ichida bir nechta segmentlar iqtisodiyotning boshqa qismlariga kuchli “ko‘paytiruvchi ta’sir” beradi: transport va saqlash



11,5% o'sgan, axborot va kommunikatsiya 21,1% o'sgan. Bu segmentlar aynan raqobat va bozorga kirish islohotlaridan eng ko'p foyda ko'radigan turlar: kirish osonlashsa, yangi IT-servislar, logistika operatorlari va raqamli platformalar paydo bo'ladi; bu esa narxni pasaytirib, sifatni oshiradi va ishlab chiqaruvchi tarmoqlar xarajatini kamaytiradi.

2. "Raqamli transformatsiya va texnologiya diffuziyasi". Xizmatlarda mahsuldorlikning katta qismi raqamlashtirish orqali keladi: mijoz bilan aloqa, to'lov, buyurtma, logistika tracking, CRM, elektron shartnoma, data-analitika. OECD xizmatlar mahsuldorligini oshirish uchun yangi texnologiyalarni samarali joriy etish, axborot asimmetriyasini kamaytirish va switching costlarni pasaytirish zarurligini aniq ko'rsatadi.

O'zbekiston statistik relizida axborot va kommunikatsiya xizmatlarining 2025-yil yanvar–sentabrda 21,1% o'sgani raqamli segmentning tez kengayayotganini ko'rsatadi. Mexanizm oddiy: raqamli xizmatlar kengaysa, boshqa xizmat segmentlari ham raqamli kanallar orqali samarador bo'ladi (masalan, savdo va logistika).

3. "Inson kapitali va xizmatlarda ko'nikma bo'shlig'i". Raqobatbardoshlik faqat texnologiya emas: xizmatlar sektorida ko'p qiymat "bilimga tayanadigan xizmatlar" (professional servis, IT, konsultatsiya, moliya) orqali yaratiladi. OECD 2026 hujjati raqobatni kuchaytirish bilan birga "skills va infratuzilma" kabi enabling faktorlarni ham zarur deb belgilaydi. Shuning uchun metodik yondashuv sifatida xizmat segmentlari bo'yicha kompetensiya xaritasi (skill map) tuzish mexanizmi taklif etiladi: qaysi segment tez o'sayotgan bo'lsa (masalan, ICT), o'sha segment bo'yicha (a) o'quv dasturi, (b) sertifikatlash, (c) amaliyot/dual ta'lim, (d) ish beruvchi bilan hamkorlik indikatorlari bir paketda yurishi kerak.

4. "Sifat standartlari, iste'molchi ishonchi va xizmat sifati infratuzilmasi". Xizmatlarda raqobat ko'pincha "narx"dan ko'ra "ishonch" bilan yutiladi: kafolat, shaffof shartlar, shikoyatlarni hal qilish, xizmat sifatini o'lchash. Bu mexanizm ayniqsa turizm, ovqatlanish va joylashtirish, sog'liq xizmatlari, transport-servislar, ta'lim servislarida kuchli. Statistik relizda joylashtirish va ovqatlanish xizmatlari 8,4% o'sgani qayd etilgan; bu segmentda sifat standartlari va "service recovery" (xato bo'lsa tez tuzatish) mexanizmlari raqobatbardoshlikni keskin oshirishi mumkin.

5. "Xizmatlar savdosi (tradability) va eksport". Xizmatlar sektori o'sishni kuchaytirishi uchun ichki bozor yetarli bo'lganda ham, eksport orqali ko'lam (scale) topishi kerak: IT-outsourcing, transport-logistika, turizm, moliyaviy servislar, ta'lim xizmatlari. Jahon banki 2025-yilda eksport 24%ga o'sgani va bunda tovarlar bilan birga xizmatlar ham rol o'ynaganini qayd etadi. Bu shuni bildiradi: xizmatlar raqobatbardoshligi oshsa, u tovar eksportining o'zini ham qo'llaydi (logistika arzonlashadi, bojxona/huquqiy servis tezlashadi, sertifikatlash yaxshilanadi), va xizmat eksporti alohida o'sish kanaliga aylanadi.



6. “Formalizatsiya va biznes dinamikasi”. Xizmatlar sektori ko‘p hollarda mayda tadbirkorlikka tayanadi. Bu bandlik uchun foydali, lekin mahsuldorlik va soliqqa tortish bazasi nuqtayi nazaridan risklar bor. OECD 2026 allocative efficiency bo‘yicha tahlilida firmalarning kirish-chiqishini yengillashtirish va ma‘muriy yukni kamaytirish biznes dinamikasini oshirishi aytiladi. Formalizatsiya mexanizmi “jazolash” emas, “foйда berish” bo‘lishi kerak: rasmiylashgan subyekt kredit, sug‘urta, davlat xaridi, eksport servislariga kira oladi. Shunda raqobatbardoshlik ham, o‘shish ham kuchayadi.

Muhokama. Yuqoridagi mexanizmlar chiroyli ko‘rinadi, lekin ularni stress-test qilmasak, qog‘ozda qoladi.

Birinchi asosiy faraz: “xizmatlar o‘shishi avtomatik ravishda yuqori mahsuldor o‘shish beradi”. Bu zaif faraz. Statistika da xizmatlar o‘shishi bor (2025-yil yanvar–sentabrda +8,7%), lekin xizmatlar ichidagi tarkib hal qiluvchi: agar o‘shish asosan past mahsuldor vositachilikdan kelsa, o‘shish sifati past bo‘lishi mumkin. Shuning uchun indikator paneli faqat “xizmatlar hajmi” emas, segmentlar bo‘yicha (transport, ICT, professional xizmatlar) o‘shish, bir ishchiga to‘g‘ri keladigan qiymat (imkon bo‘lsa), hamda xizmat eksporti ulushi bilan to‘ldirilishi kerak.

Ikkinchi faraz: “raqobatni kuchaytirish har doim ijobiy”. Qisqa muddatda raqobat ayrim kichik firmalarni siqib chiqarishi mumkin; bu bandlikka vaqtinchalik zarba bo‘lishi ehtimoli bor. OECD ham kirish-chiqish dinamikasi oshishi firmalar almashinuvi (churn)ni kuchaytirishini tan oladi; shu sababli islohotlar bilan birga qayta tayyorlash (reskilling) va mehnat bozoriga moslashuv siyosatlari yurishi kerak.

Uchinchi faraz: “raqamlashtirish hammani bir xil tezlikda ko‘taradi”. Raqamli transformatsiya raqamli tafovutni (skills gap, connectivity gap) ham kuchaytirishi mumkin. Shuning uchun raqamlashtirish mexanizmi UDL emas, lekin shu ruhdagi “inklyuziv dizayn” talab qiladi: xizmat ko‘rsatishda offline kanallar, call-markaz, mobil soddalashtirilgan xizmat, hamda raqamli savodxonlik modullari bo‘lmasa, raqamli platforma raqobatbardoshlikni faqat bir qatlamga beradi.

To‘rtinchi faraz: “makro o‘shishning hammasi xizmatlar raqobatbardoshligidan”. Jahon banki 2025-yildagi 7,7% o‘shishni xizmatlar bilan birga eksport tiklanishi, iste‘mol va investitsiya o‘shishi bilan izohlaydi. Demak, xizmatlar raqobatbardoshligini oshirish — o‘shishning yagona sababi emas, lekin u ko‘p kanalli “kuchaytiruvchi” omil: eksportni, investitsiya samaradorligini, bandlikni va mahsuldorlikni birgalikda itaradi.

Shu stress-testdan keyin amaliy xulosa quyidagicha: xizmatlar sohasida raqobatbardoshlikni oshirish uchun “bir dona islohot” yetmaydi; mexanizmlar paketi kerak. Paketning minimal tarkibi: (1) kirish to‘siqlarini va ma‘muriy yukni qisqartirish; (2) raqamli transformatsiya va ma‘lumotlar infratuzilmasi; (3) ko‘nikma va sertifikatlash ekotizimi; (4) xizmat sifati va iste‘molchi ishonchi; (5) xizmatlar savdosi va eksport; (6) formalizatsiya va



biznes dinamikasi. OECD va milliy statistika ko'rsatkichlari bu paketni ayniqsa transport-logistika va ICT kabi segmentlarga nishonlash kerakligini ko'rsatadi.

Xulosa. Xizmatlar sektorida raqobatbardoshlikni oshirish orqali iqtisodiy o'sishni ta'minlash mexanizmlari, amalda, mahsuldorlik va bozor dinamikasini kuchaytiradigan siyosat va boshqaruv instrumentlaridir. O'zbekiston statistik relizlarida 2025-yil yanvar–sentabrda xizmatlar YAQQ 612 179,6 mlrd so'm bo'lib 8,7% o'sgani, ICT xizmatlari 21,1%ga oshgani, xizmatlar ulushi YAIM tarkibida 48,1%dan 49,4%ga ko'tarilgani ko'rsatiladi; bu raqamlar xizmatlar o'sishi real va sezilarli ekanini, lekin segmentlar bo'yicha farqlanganini anglatadi. Jahon banki ham 2025-yilda o'sish xizmatlar va boshqa sektorlar kengayishi bilan bog'liq bo'lganini qayd etadi.

Shuning uchun amaliy strategiya “xizmatlarni ko'paytirish” emas, “xizmatlarda raqobatni kuchaytirish + raqamlashtirish + ko'nikma + sifat + savdo” paketidir. Bu paketning muvaffaqiyati o'lovli indikatorlar bilan nazorat qilinishi kerak: xizmatlar ichidagi eng tez o'sayotgan segmentlar (transport, ICT), bozorga kirish va biznes dinamikasi (yangi firmalar/chiqish), xizmatlar eksporti va iste'molchi ishonchi indikatorlari. Faqat shunda xizmatlar raqobatbardoshligi iqtisodiy o'sishga uzluksiz va sifatli hissa qo'shadi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. “Gross domestic product of the Republic of Uzbekistan, January–September 2025” press-reliz (xizmatlar YAQQ va o'sish, xizmatlar ulushi).
2. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. “Gross domestic product of the Republic of Uzbekistan, January–June 2025” press-reliz (xizmatlar ulushi 50,6%→51,4% va xizmatlar YAQQ).
3. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. “O'zbekiston Respublikasi yalpi ichki mahsuloti” (2025-yil yakuni bo'yicha relizda YAQQ tarkibidagi ulushlar dinamikasi).
4. Jahon banki. Uzbekistan: iqtisodiy ko'rsatkichlar va 2025 o'sish (7,7%), 2026 prognoz (6,4%) va eksport/import dinamikasi.
5. OECD. Can productivity still grow in service-based economies? (xizmatlar mahsuldorligini oshirish uchun raqobat, kirish to'siqlari, switching costlar va tradability bo'yicha tavsiyalar).
6. OECD. Foundations for Growth and Competitiveness 2026 (raqobatni kuchaytirish, bozorga kirish to'siqlarini kamaytirish, ma'muriy yukni pasaytirish bo'yicha yo'nalishlar).