



## AKTUAR MOLIYA VA BUXGALTERIYA HISOBI ILMIY JURNALI

Vol. 5 Issue 03 | pp. 75-82 | ISSN: 2181-1865

Available online <https://finance.tsue.uz/index.php/afa>

### KORXONALARNING TASHQI BOZORDAGI FAOLLIGINI TAHLIL QILISHDA STRATEGIK MENEJMENT YONDASHUVLARIDAN FOYDALANISH USLUBIYOTI



**Shadieva Madina Djaloliddin qizi**

Buxoro davlat universiteti, Iqtisodiyot va turizm fakulteti  
3-kurs Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha)  
yo'nalishi talabasi

**Annotatsiya.** Ushbu maqolada korxonalarining tashqi bozorlardagi faolligini tahlil qilishda strategik menejment yondashuvlaridan foydalanish uslubiyoti ko'rib chiqilgan. Xususan, Bukhara Cotton Textile (BCT) kompaniyasi misolida xalqaro bozordagi raqobatbardoshlikni oshirish uchun Porter modeli, SWOT tahlil va boshqa strategik yondashuvlar asosida tahlil olib borildi. Maqolada kompaniyaning kuchli va zaif tomonlari, tashqi muhitdagi imkoniyat va tahdidlar o'rganilib, eksportni rivojlantirish uchun takomillashtiruvchi takliflar ishlab chiqildi.

**Kalit so'zlar:** strategik menejment, tashqi bozor, Porter modeli, SWOT tahlil, xalqaro savdo, raqobatbardoshlik, eksport faoliyati, Bukhara Cotton Textile.

**Аннотация.** В данной статье рассматривается методология использования подходов стратегического менеджмента для анализа активности предприятий на внешних рынках. В частности, на примере компании Bukhara Cotton Textile (BCT) проведен анализ на основе модели Портера, SWOT-анализа и других стратегических подходов для повышения конкурентоспособности на международных рынках. В статье изучены сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы внешней среды, разработаны рекомендации по развитию экспортной деятельности.

**Ключевые слова.** стратегический менеджмент, внешний рынок, модель Портера, SWOT-анализ, международная торговля, конкурентоспособность, экспортная деятельность, Bukhara Cotton Textile.

**Annotation.** This article examines the methodology of using strategic management approaches to analyze the activity of enterprises in foreign markets. Specifically, the case of Bukhara Cotton Textile (BCT) is analyzed based on the Porter model, SWOT analysis, and other strategic approaches to enhance competitiveness in international markets. The article studies the company's strengths and weaknesses, as well as external opportunities and threats, and develops recommendations for the development of export activities.

**Keywords:** strategic management, foreign market, Porter model, SWOT analysis, international trade, competitiveness, export activity, Bukhara Cotton Textile

#### Kirish

Hozirgi globallashuv jarayoni va keskin raqobat sharoitida korxonalarining tashqi bozordagi faolligini oshirish dolzarb masalalardan biriga aylangan. Tashqi bozor sharoitlari doimiy o'zgarib borayotganligi sababli, korxonalar samarali strategiyalarni ishlab chiqishi va qo'llashi muhim ahamiyatga ega. Aynan strategik menejment bu jarayonda asosiy vosita sifatida maydonga chiqadi. Strategik menejment yondashuvlari korxonalariga tashqi muhitni to'g'ri tahlil qilish, raqobatchilarni o'rganish, o'z imkoniyatlarini baholash va bozorga muvaffaqiyatli kirish strategiyalarini ishlab chiqishda yordam beradi. Korxonalarining xalqaro bozorlarga chiqishi nafaqat yangi mijozlar va daromad manbalarini jalb qilishni anglatadi, balki ular oldida yangi xatarlar va muammolarni ham keltirib chiqaradi. Shu sababli, tashqi bozorda muvaffaqiyatli faoliyat yuritish uchun puxta rejalashtirilgan va tizimli yondashuvga yehtiyoj seziladi. Strategik menejmentning zamonaviy tamoyillari va tahlil usullari korxonalariga bozor talablarini chuqur tushunish, resurslarni samarali boshqarish va raqobatda barqaror ustunlikni ta'minlash imkonini beradi. Ushbu maqola doirasida korxonalarining tashqi bozordagi faolligini tahlil qilishda strategik menejment yondashuvlaridan foydalanish uslubiyoti ko'rib chiqiladi. Jumladan, SWOT tahlil, PESTEL tahlil, Porterning raqobat kuchlari modeli, va BCG matritsasi kabi vositalar asosida tashqi bozor sharoitlarini baholash va samarali strategiyalar ishlab chiqish jarayonlari yoritilgan.

#### **Adabiyotlar sharhi**

Korxonalarining tashqi bozordagi faolligini tahlil qilish masalasida strategik menejment tamoyillari va yondashuvlari muhim nazariy va amaliy ahamiyat kasb yetadi. Ushbu mavzuga oid ilmiy manbalar va adabiyotlarda korxonalarining global raqobat sharoitida faoliyat yuritishi, tashqi bozor talablarini o'rganish, strategik rejalashtirish va menejment yondashuvlarining samaradorligi keng yoritilgan.

Strategik menejmentning nazariy asoslari G. Mintzberg<sup>1</sup>, M. Porter, I. Ansoff kabi olimlarning asarlarida chuqur tahlil qilingan. G. Mintzbergning "Strategiyalarni rejalashtirish jarayoni" ("The Strategy Process") asarida strategik menejmentning rejalashtirish va nazorat tamoyillari, korxonalarining tashqi muhitni o'rganish metodologiyasi yoritilgan.

M. Porterning "Raqobat strategiyasi" ("Competitive Strategy") nomli asarida yesa korxonalarining tashqi bozordagi raqobatbardoshligini oshirish uchun bevosita Porterning beshta kuch omili modeli asosida raqobat strategiyalari ishlab chiqish usullari tavsiya qilingan. I. Ansoff yesa o'zining mashhur "Korxonaning strategik boshqaruvi" asarida korxonaning o'sish strategiyalari, jumladan, bozorga kirish va diversifikatsiyaga qaratilgan yondashuvlarni taklif qiladi. Uning tavsiyalari milliy korxonalar uchun ham dolzarb bo'lib, xalqaro bozorga chiqish strategiyalarining asosiy yo'nalishlarini belgilaydi.

Tashqi bozor sharoitlarini tahlil qilishda PESTEL tahlil, SWOT tahlil, va Porterning beshta kuch omili modeli kabi yondashuvlar asosiy ahamiyatga yega. J. Johnson va K. Scholes<sup>2</sup> tomonidan ishlab chiqilgan strategik tahlil usullari, jumladan PESTEL modeli, tashqi muhitni siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy va texnologik omillar asosida o'rganishni taklif

<sup>1</sup> Mintzberg H. Learning 1, planning 0 reply to Igor Ansoff //Strategic management journal. – 1991. – C. 463-466.

<sup>2</sup> Johnson G., Scholes K., Whittington R. Dirección estratégica. – Madrid : Prentice hall, 2006. – T. 5. – C. 53-61.

yetadi. Bu usul xalqaro bozor sharoitlariga moslashishda korxonalariga samarali qaror qabul qilish imkonini beradi.

### Asosiy qism.

Hozirgi globallashtirish jarayonida korxonalarining tashqi bozorlarda samarali faoliyat olib borishi ularning barqaror rivojlanishi va raqobatbardoshligini ta'minlash uchun muhim ahamiyat kasb yetadi.

Tashqi bozordagi muvaffaqiyat asosan strategik menejmentning samarali qo'llanishiga bog'liq bo'lib, u tashkilotning uzoq muddatli maqsadlarini belgilash va ushbu maqsadlarga yerishish uchun zarur strategiyalarni ishlab chiqishni nazarda tutadi.

Ushbu maqola korxonalarining tashqi bozordagi faolligini tahlil qilishda strategik menejment yondashuvlarining ahamiyatini ko'rsatib, ularning amaliy uslublarini ochib beradi. Strategik menejment – bu tashkilotning uzoq muddatli maqsadlarini belgilash, ichki va tashqi muhitni tahlil qilish va bu jarayonlar asosida samarali qarorlar qabul qilishdan iborat bo'lgan boshqaruv jarayoni bo'lib hisoblanadi.

Strategik menejmentning samaradorligi ko'p jihatdan korxonalar tashqi muhitining aniq tahliliga asoslangan. Shu sababli, strategik tahlil uslublari muhim ahamiyat kasb yetadi.

### Strategik menejmentning asosiy bosqichlari<sup>3</sup>



Tashqi bozor tahlilida strategik menejment uslublari mavjud bo'lib, ularga PESTEL tahlili, SWOT tahlili, Porterning beshta kuch omili modeli va BCG matritsasi kabi tahlil yelementlari kiradi. PESTEL tahlil (Political, Yeconomic, Social, Technological, Yenvironmental, Legal) korxonalar tashqi muhitini o'rganish uchun qo'llaniladigan asosiy vositalardan biridir. SWOT tahlil korxonalar ichki va tashqi sharoitlarini baholash uchun keng qo'llaniladi. M. Porter tomonidan ishlab chiqilgan ushbu model korxonalar raqobatbardoshligini aniqlashda muhim o'rin tutadi.

<sup>3</sup> Internet ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi

Boston Consulting Group matritsasi korxonaning mahsulot portfelini boshqarishda qo'llaniladi. Biz ilmiy maqolada Buxoro viloyatida joylashgan Bukhara Cotton Textile (BCT) kompaniyasining tashqi bozordagi faolligini baholash uchun yuqorida berilgan strategik menejment uslublari bo'yicha tahlillarni amalga oshirdik.

Tashqi bozorga chiqayotgan korxonalarining muvaffaqiyati ko'p jihatdan ularning strategik qarorlariga bog'liq. Masalan, tashqi muhitni aniqlash, raqobatbardosh strategiyalar ishlab chiqish, innovatsiyalarni joriy yetish shunday strategik qarorlarga kiradi. Ushbu jarayonda O'zbekistondagi korxonalar xalqaro bozorlarda, ayniqsa MDH davlatlari yoki Osiyo mintaqasidagi davlatlar bilan savdo faoliyatida PESTEL tahlildan keng foydalanishi kerak. SWOT tahlil va Porter modeli yordamida milliy korxonalar o'zlarining kuchli tomonlarini mustahkamlab, zaif tomonlarini minimallashtirishlari mumkin. Innovatsiyalar korxonalarining tashqi bozorda barqaror rivojlanishini ta'minlashda hal qiluvchi rol o'ynaydi.

1-jadval

**Bukhara Cotton Textile (BCT) kompaniyasining PESTEL tahlili<sup>4</sup>**

Omil	Tavsif	Ta'sir darajasi
<b>Siyosiy (P)</b>	- O'zbekiston hukumati tomonidan paxta xomashyosini qayta ishlashni rivojlantirish bo'yicha davlat dasturlari va yeksportni qo'llab-quvvatlash siyosatining mavjudligi. - Xalqaro savdo siyosati va bojxona to'lovlari bo'yicha imtiyozla.	Yuqori
<b>Iqtisodiy (E)</b>	- O'zbekistonning iqtisodiy o'sishi va barqarorligi BCT uchun yangi imkoniyatlar yaratadi. - Milliy valyutaning o'zgaruvchanligi yeksport narxlariga ta'sir qiladi. - Xalqaro bozor ushu korxonalar mahsulotlariga talabning oshishi.	Yuqori
<b>Ijtimoiy (S)</b>	- To'qimachilik mahsulotlariga bo'lgan xalqaro talabning o'sishi. - Mahalliy va xalqaro mijozlarning yekologik toza mahsulotlarga ye'tibori ortmoqda. - Ijtimoiy mas'uliyatni ta'minlash zaruriyatining mavjudligi.	O'rta
<b>Texnologik (T)</b>	- Yangi to'qimachilik texnologiyalarini joriy yetish orqali ishlab chiqarish samaradorligini oshirish. - Innovatsion texnologiyalar yordamida yekologik standartlarga mos mahsulot ishlab chiqarish.	Yuqori
<b>Ekologik (E)</b>	- BCT kompaniyasining yekologik toza mahsulotlar ishlab chiqarishga qaratilgan strategiyasi. - Xalqaro yekologik sertifikatlar va standartlarga muvofiq ishlash majburiyati. - Suv resurslarini tejashga yehtiyoj.	Yuqori

<sup>4</sup> <https://bctdenim.com/ru/index.html> (Korxonalar ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi)

<b>Huquqiy (L)</b>	- Yeksport faoliyatiga tegishli qonunchilik. - Intellektual mulkni himoya qilish va xalqaro shartnomalarga rioya qilish. - Ishchilar huquqlarini himoya qilishga qaratilgan qonunchilik talablariga muvofiqlik.	O'рта
--------------------	---	-------

Prezident to'qimachilik sanoatini rivojlantirishga doir chora-tadbirlarni belgiladi. Jumladan, ayrim import xomashyolar 2027-yilgacha bojxona bojidan ozod yetiladi. Yuqori toifadagi tadbirkorlarda soliq tekshiruvlari o'tkazilmaydi. Made in Uzbekistan brendi ostida milliy mahsulotlar do'konlari tashkil yetiladi<sup>5</sup>. Farmonga muvofiq, to'qimachilik mahsulotlari ishlab chiqarish uchun zarur bo'lgan va respublikada ishlab chiqarilmaydigan, belgilangan ro'yxat bo'yicha import qilinadigan xomashyo va boshqa materiallar, butlovchilar va yehtiyot qismlar 2027-yil 1-yanvargacha bojxona bojidan ozod qilinadi. 2024-yil 1-maydan 2026-yil 1-maygacha "A" va undan yuqori toifadagi to'qimachilik va tikuv-trikotaj yo'nalishidagi tadbirkorlarda soliq tekshiruvlari o'tkazilmaydi (jinoiy ishlar doirasida o'tkaziladigan tekshiruvlar bundan mustasno), shuningdek, QQS summasi o'rnini qoplash (qaytarish) 1 kun muddatda tekshiruvlarsiz amalga oshiriladi. 2024-yil 1-maydan "A" va undan yuqori toifadagi to'qimachilik va tikuv-trikotaj yo'nalishidagi yeksportchi korxonalariga akkreditivni garovga olgan holda uning 70 foizi miqdorida ajratiladigan kreditlar uchun banklarga "Savdoni rivojlantirish kompaniyasi" AJ tomonidan mablag' taqdim qilish tizimi joriy qilinadi. Toshkent shahrida va bosqichma-bosqich hudud markazlaridagi yirik savdo komplekslarida "O'zbekistonda ishlab chiqarilgan" (Made in Uzbekistan) brendi ostida milliy mahsulotlar do'konlari tashkil qilinadi<sup>6</sup>. Yuqorida berilgan qarorlar va farmonlardan kelib chiqib shuni mulohaza qilish mumkinki, Bukhara Cotton Textile (BCT) kompaniyasining PESTEL tahlili bo'yicha kompaniyaga mamlakatimiz tomonidan bir qator imtiyozlar hamda afzalliklar berilgan. "Bukhara Cotton Textile" yuqori sifatli mahsulotlar ishlab chiqarishga ixtisoslashgan vertikal integratsiyalashgan to'liq tsikli to'qimachilik korxonasi hisoblanadi. U 2000-yillarning boshidan buyon Markaziy Osiyo va Yevropada faoliyat yuritib kelayotgan Petromaruz kompaniyalar guruhi tarkibiga kiradi va jami 14 000 dan ortiq xodimga yega<sup>7</sup>.

Porterning beshta kuch modeli kompaniyaning xalqaro savdodagi holatini tahlil qilish uchun samarali vosita hisoblanadi. Bu model kompaniyaning sanoatdagi raqobatbardoshligini va kuchli tomonlarini tahlil qilishga yordam beradi. Biz Bukhara Cotton Textile (BCT) kompaniyasining xalqaro savdodagi holatini Porterning beshta kuch modeli asosida baholash jadvalini o'rganib chiqdik.

2-jadval

**Porterning 5 kuch modeli bo'yicha BCT kompaniyasining xalqaro savdodagi holatini tahlil qilish**

Porterning kuchlari	Tavsif	BCT uchun baho
1. Yangi kiruvchilar tahdidi	Yangi raqobatchilarning kirishi qanchalik oson?	Paxta mahsulotlari bozoriga kirish uchun katta miqdorda sarmoya talab qilinadi,

<sup>5</sup> <https://www.gazeta.uz/oz/2024/05/03/textile/>

<sup>6</sup> <https://www.gazeta.uz/oz/2024/05/03/textile/>

<sup>7</sup> <https://bctdenim.com/ru/index.html>

	Yangi kiruvchilar bozor ulushiga ta'sir qiladi.	lekin xalqaro bozorda ishlab chiqarish oson bo'lgan raqobatchilar mavjud.
2. Raqobatchilar orasidagi raqobat	Bozor ishtirokchilari o'rta-sidagi raqobat darajasi.	Xalqaro bozorda raqobatchilar ko'p va arzon ishlab chiqaruvchilar (masalan, Bangladesh va Hindiston) kuchli raqobatni keltirib chiqaradi.
3. Yetkazib beruvchilar kuchi	Yetkazib beruvchilar qanchalik ta'sirli va muhim?	Paxta yetkazib beruvchilarning mahalliy va xalqaro darajadagi roli katta, ammo BCT o'z yetkazib beruvchilarini o'zgartirishda muammoga duch kelishi mumkin.
4. Xaridorlar kuchi	Xaridorlarning talab va savdolashish imkoniyatlari qanchalik kuchli?	Xaridorlar arzon narx va yuqori sifat talab qiladi. Xalqaro xaridorlar BCTni boshqa arzon ishlab chiqaruvchilar bilan solishtiradi, bu yesa narxga bosim keltiradi.
5. O'rinbosar mahsulotlar tahdidi	Boshqa mahsulotlar yoki xizmatlarning BCT mahsulotlariga o'rnini bosish yehtimoli qanchalik?	Sun'iy matolar va boshqa arzon matolar xalqaro bozorda paxta mahsulotlariga o'rinbosar sifatida kuchli tahdid solmoqda.

Xulosa o'rnida shuni aytish mumkinki, BCT kompaniyasi o'z mahsulotlarini premium segmentga yo'naltirib, yuqori sifatli paxta mahsulotlarini targ'ib qilish orqali bozorda o'z ulushini oshirish imkoniyatiga yega. Xalqaro bozorda narxga asoslangan raqobat, yangi ishlab chiqaruvchilar va o'rinbosar mahsulotlar (masalan, sun'iy matolar) tahdidni oshiradi. Bu jadval BCT kompaniyasining xalqaro savdodagi pozitsiyasini yaxshiroq tushunishga yordam beradi.

### **Xulosa**

Tashqi bozordagi faollikni tahlil qilishda strategik menejment yondashuvlaridan foydalanish korxonalar uchun o'z biznes strategiyasini aniq shakllantirish, bozor ulushini oshirish va raqobatbardoshlikni ta'minlashda muhim vosita hisoblanadi. Ushbu maqola doirasida Bukhara Cotton Textile (BCT) kompaniyasining xalqaro savdodagi faolligini tahlil qilish orqali, kompaniyaning tashqi bozorlardagi imkoniyatlari va tahdidlarini aniqlashga urinish qilindi. Strategik menejmentning asosiy yondashuvlari (Porter modeli, SWOT tahlil, PESTEL tahlil) yordamida BCT xalqaro savdo faoliyati tahlil qilindi. BCT kompaniyasining xalqaro savdodagi faolligini oshirish uchun quyidagi strategik takliflarni amalga oshirish taklif qilindi:

1. Diversifikatsiya va yangi bozorlar o'zlashtirish. Bu jarayonda Yevropa va Amerika bozorlariga yeksportni kengaytirish uchun mahsulotlarning xalqaro standartlarga mosligini ta'minlash hamda yangi bozorlarda BCT brendini tanishtirish uchun zamonaviy marketing va digital reklama strategiyalaridan foydalanish muhim hisoblanadi.

2. Innovatsion mahsulot ishlab chiqarish. Yuqori sifatli va yekologik toza paxta mahsulotlariga talab ortib borayotganini inobatga olib, yekologik sertifikatlar olish hamda

innovatsion dizayn va sifatli mahsulot ishlab chiqarishni yo'lga qo'yish orqali premium segmentga yo'naltirilgan mahsulotlarni taklif yetish maqsadga muvofiq hisoblanadi.

3. Raqobatbardosh narx strategiyasini ishlab chiqish. Ishlab chiqarish jarayonlarida samaradorlikni oshirish orqali tannarxni kamaytirish hamda xaridorlarga moslashuvchan narx strategiyasini taklif qilish (masalan, katta miqdorda buyurtmalar uchun chegirmalar) muhim hisoblanadi.

4. Ta'minot zanjiri va logistika yaxshilanishi. Logistika tizimini takomillashtirish orqali yeksport jarayonlaridagi xarajatlarni kamaytirish va mahsulot yetkazib berish vaqtini qisqartirish hamda global yetkazib beruvchilar bilan hamkorlikni kengaytirish alohida ahamiyat kasb yetadi.

BCT kompaniyasining tashqi bozordagi faolligini oshirish uchun strategik menejment yondashuvlaridan tizimli foydalanish zarur. Bu yondashuvlar korxonaning kuchli tomonlarini maksimal darajada ishga solish va imkoniyatlardan unumli foydalanishga imkon beradi. Shu bilan birga, xalqaro bozorlardagi raqobat tahdidlariga qarshi samarali strategiyalarni ishlab chiqish uchun doimiy monitoring va tahlillar olib borish muhim ahamiyatga ega. Takliflarni amalga oshirish BCTning xalqaro bozordagi pozitsiyasini mustahkamlashga xizmat qiladi.

#### **Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati**

1. Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*.
2. Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*.
3. Tidd, J., Bessant, J., & Pavitt, K. (2005). *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*.
4. Tairova M. M., Narzullayeva G. S., Odinayeva N. F. *Foreign Experience in Ensuring High Competitiveness of Economists in Higher Education*. – 2021.
5. Gulchehra N. *The importance of sustainable and educational tourism in the international pandemic period (on the example of uwto and uzbekistan)* //Центр Научных Публикаций (Buxdu. Uz). – 2020. – Т. 1. – №. 1.
6. Narzullayeva G. *Theoretical and methodological basis of attracting foreign investment to the national economy* //ACADEMICIA: An International Multidisciplinary Research Journal. – 2021. – Т. 11. – №. 3. – С. 2540-2544.
7. Gulchehra N. *Reforms In New Uzbekistan: Their Economic And Financial Significance* //Центр Научных Публикаций (Buxdu. Uz). – 2023. – Т. 33. – №. 33.
8. Narzullayeva G. S. et al. *New Technologies and the Revolution in the Tourism Sector* //Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance. – 2023. – Т. 4. – №. 2. – С. 97-101.
9. Gulchehra N. *Trends And Prospective Directions Of Global Economic Development* //Центр научных публикаций (buxdu. uz). – 2023. – Т. 44. – №. 44.
10. Narzullayeva G. *Foreign Experience in Ensuring High Competitiveness of Economists in Higher Education* //Центр Научных Публикаций (Buxdu. Uz). – 2021. – Т. 7. – №. 7.
11. Narzullayeva G. S., Bakayeva M. A. *Creative Management: Creative Opportunities In Business Process Management* //American Journal Of Social And Humanitarian Research. – 2022. – Т. 3. – №. 12. – С. 58-63.

12. Giyasova N. B., Davlatov S. S., Narzullayeva G. S. Role Of Marketing Strategies in Increasing Company Competitiveness //International Journal of Academic Management Science Research. – 2021. – Т. 5. – №. 3. – С. 99-102.
13. Tairova M. M., Giyazova N. B., Dustova A. K. Goal and objectives of integrated marketing communications //Economics. – 2020. – Т. 2. – С. 5-7.
14. Ahrorovna B. M. MANAGEMENT AND IMPLEMENTATION OF TECHNOLOGICAL INNOVATIONS IN INDUSTRIAL ENTERPRISES OF OUR COUNTRY //INNOVATIVE ACHIEVEMENTS IN SCIENCE 2024. – 2024. – Т. 3. – №. 34. – С. 18-22.
15. Bakayeva M. The Role of Islamic Finance in the Capital Market in Uzbekistan //Центр Научных Публикаций (Buxdu. Uz). – 2022. – Т. 11. – №. 11.
16. Ходжаева Д. DIRECTIONS OF USING MARKETING SECTOR IN PRODUCING INNOVATIVE PRODUCTS //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2020. – Т. 1. – №. 1.
17. Ходжаева Д. CHARACTERISTICS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF LIGHT INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2021. – Т. 7. – №. 7.
18. Ходжаева Д. THE POTENTIAL OF THE TOURISM SPHERE IN THE DEVELOPMENT OF AN ENVIRONMENTALLY DEVELOPED SOCIETY //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2023. – Т. 35. – №. 35.
19. Jurayeva Z. ECONOMIC EFFICIENCY OF ATTRACTION AND USE OF INVESTMENTS IN UZBEKISTAN //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2022. – Т. 20. – №. 20.
20. Jurayeva Z. INNOVATIVE WAYS TO INVEST IN HUMAN CAPITAL INVESTMENTS //ЦЕНТР НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ (buxdu. uz). – 2022. – Т. 20. – №. 20.

Copyright: © 2025 by the authors. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-4.0 International License (CC - BY 4.0)

