



## АҲОЛИНИ УЙ-ЖОЙ БИЛАН ТАЪМИНЛАШГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ИЖТИМОЙИ ВА ИҚТИСОДИЙ ОМИЛЛАРНИ ТИЗИМЛАШТИРИШ



Ханнаров Комилжон Каримович

Тошкент халқаро университети мустақил тадқиқотчиси

**Аннотация:** Мақолада давлат бюджетидан аҳолини уй-жой билан таъминлаш харажатларини молиялаштиришнинг назарий жиҳатлари тадқиқ этилган. Унда маҳаллий ва хорижий олимларнинг илмий тадқиқотлари бўйича мустақил муаллифлик ёндашувлари ишлаб чиқилган. Тадқиқотлар асосида мамлакатимизда аҳолини уй-ой билан таъминлашнинг назарий жиҳатлари юзасидан илмий таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқилган.

**Калит сўзлар:** давлат бюджети, уй-жой, ипотека кредит, ижтимоий ҳимоя, ижтимоий сиёсат, камбағаллик.

Ўзбекистонда уй-жой бозорининг ривожланиши аҳолини турар-жой билан таъминлашга қаратилган ишларни янада такомиллаштиришга бўлган заруратни келтириб чиқармоқда. Амалга оширилаётган ислохотлар фондида аҳолининг даромадлари ошиши ва улардаги жамғармаларни ўсиши уй-жойга бўлган талабни янада оширди, десак муболаға бўлмайди. Бунда аҳоли таркибида ҳар бир фуқаро учун яшаш майдонининг зарурий майдони ҳажмини таъминлаш ва харажатлари улушида юқори бўлмаслигини олдини олишга қаратилган чораларни кўриш муҳим ҳисобланади.

Аҳоли томонидан уй-жойларга эгаллик қилишда бир қатор омилларни инобатга олиш долзарблик касб этади, деб ўйлаймиз. Улар сирасига қуйидагиларни киритиш мумкин:

Аҳолининг харажатлари таркибида уй-жой сотиб олиш ёки ипотека кредитлари учун тўловларнинг улуши катта бўлиб кетмаслигини олдини олиш.

Оила аъзоларининг ҳар бир аъзоси учун зарурий яшаш майдонининг минимал талабини бажарилиши.

Ижтимоий инфратузилмагача бўлган масофанинг узоқ бўлмаслигига эришиш.

Аҳолининг ижтимоий ҳимояга муҳтож қатламининг уй-жойга бўлган эҳтиёжларини махсус дастурлар асосида қамраб олишга қаратилган чора-тадбирларни амалга ошириш каби жиҳатларни келтириш мумкин, деб ҳисоблаймиз.

**Мавзуга оид адабиётлар таҳлили**

Ижтимоий сиёсатнинг турли нуқтаи назардан тадқиқ этилган кўплаб илмий изланишларни кўриш мумкин. Жумладан, ижтимоий соҳани ривожлантиришга қаратилган докторлик диссертациялари ҳам бажарилганлигини кузатиш мумкин. Масалан, проф. Д.Рахмонов ўзининг диссертацион тадқиқотида ижтимоий соҳани бюджетдан молиялаштириш масалаларига эътибор қаратади [1]. Ижтимоий соҳанинг таркибий бўғинлари бўлган таълим ва соғлиқни сақлаш тизимини бюджет ва бюджетданташқари маблағлари ҳисобидан молиялаштиришнинг ўзига хос хусусиятлари борасида илмий хулосаларини асослаб беради. Шунингдек, мазкур соҳаларни самарали молиялаштириш орқали инсон капиталини ривожлантиришга қаратилган илмий таклиф ва хулосаларни ишлаб чиқади.

Г.Касимова ўзининг докторлик диссертациясида ижтимоий соҳани молиявий таъминлашда ғазначилик тизими орқали бюджет маблағларидан фойдаланиш омилларига эътибор қаратади. Унинг фикрича, ғазначилик тизимининг роли бюджет маблағларидан фойдаланиш самарадорлигини таъминлашда муҳим аҳамият касб этишини таъкидлаб ўтади. Шунингдек, бюджет маблағлари ҳисобидан мактаб таълими тизимини молиялаштиришда аутсорсинг амалиётини жорий этишнинг устуворликларини асослашга ҳаракат қилади [2].

Бизнингча, ижтимоий сиёсатни амалга оширишда давлат бюджети маблағларидан фойданиш нуқтаи назаридан бажарилган илмий ишларда ижтимоий соҳанинг таълим ва соғлиқни сақлаш каби бўғинлари фаолиятлари тадқиқ этилган. Мазкур илмий ишларда илмий хулосалар инсон капиталини ривожлантириш нуқтаи назаридан давлат бюджет маблағларидан самарали фойдаланиш йўналишлари асослашга ҳаракат қилинган. Бу эса, ижтимоий сиёсатнинг амалга оширилишида солиқлар ҳисобидан жамғарилган маблағларнинг роли ҳал этувчи аҳамиятга эга эканлигини кўриш мумкин.

Ш.Абдуллаева ўзининг монографик тадқиқотида аҳолиин ижтимоий ҳимоя қилишнинг назарий асосларини тадқиқ этган [3]. Аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш борасида жаҳон ва миллий тажрибанинг қиёсий таҳлилин асослашга амалга оширган. Унга кўра, нофаол ижтимоий ҳимоя дастурлари сифатида – суғурта бадалини тўлаш, пенсия фонди, иш жойи ва маҳалла каби институтларни келтириб ўтади. Шунингдек, меҳнатга лаёқатли аҳолининг меҳнат бозорида ижтимоий ҳимоя қилишда касбий таълим хизматларини кўрсатиш, бандликни рағбатлантириш ва ижтимоий суғурта, ижтимоий ёрдам каби устуворликлардан фойдаланишни тавсия этиб ўтади.

М.Мирзамаҳмудова томонидан амалга оширилган тадқиқотда аҳолининг ижтимоий жиҳатдан муҳтож қатламларини аниқлашнинг ўзига хос жиҳатларини таҳлил қилишга эътибор қаратади [4]. Унинг фикрича, камбағалликни қисқартиришда аҳолини ижтимоий ҳимоя қилишнинг ягона тизимини жорий этиш, ижтимоий суғурта, ижтимоий ёрдам, ижтимоий хизматлар ва бандликни таъминлаш тизимларини интеграциялаш орқали ижтимоий сиёсатни янада такомиллаштириш мумкинлигини таъкидлаб ўтади. Шунингдек, мамлакатда минимал истеъмол савати таркибини учта турга ажратиш кўрсатади. Жумладан, озиқ-овқат, ноозиқ-овқат маҳсулотлари ва хизматлар кабиларни келтириб ўтади. Ўз навбатида, хизматлар таркибида уй-жой масаласига алоҳида эътибор қаратиб ўтади.

Бу борада, илғор тажрибаларда уй-жой учун харажатлар таркиби Қозоғистонда 20 фоиз, Россияда 25 фоиз, Германияда 32 фоиз бўлса, АҚШ 36 фоиз эканлигини кўрсатиб ўтади.

Р.Саттаров эса минтақавий ижтимоий-иқтисодий ривожланишни таъминлашда вилоятлараро ҳамкорликнинг муҳим аҳамиятга эга эканлигини таъкидлаб ўтади [5]. Унинг хулосасида вилоятлараро ҳамкорликни ривожлантиришда уй-жой ва инфратузилма қурилишини амалга ошириш нуқтаи-назаридан ўзига хос йўналиш эканлиги асослашга ҳаракат қилинади.

### Таҳлил ва натижалар

Биз мазкур саволларга илмий асосланган жавоблар топиш мақсадида Ўзбекистон бўйлаб сўровнома ўтказдик. Ушбу сўровнома таркиби билан қуйида танишиш мумкин:

**1. Ёшингиз неччида?**

- (респондент томонидан киритилади)

**2. Жинсингиз?**

Эркак

Аёл

**3. Оила аъзоларингиз сони**

- (респондент томонидан киритилади)

**4. Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?**

Ҳа

Йўқ

**5. Сиз давлатнинг ижтимоий ҳимоя дастуридан фойдаланасизми (фойдаланганмисиз)?**

Ҳа

Йўқ

**6. Банкда омонатингиз мавжудми?**

Ҳа

Йўқ

**7. Даромадингизнинг қанчаси ипотека кредити учун кетади?**

Ярмидан кўпи

Ярми

Ярмидан озроғи

25 фоизи

10 фоизи

**8. Сизнинг даромад манбаингиз қандай?**

Бизнесим мавжуд

Давлат ташкилотида ишлайман

Хусусий ташкилотда ишлайман

Ишсизман

**9. Охирги беш йилда неча марта турар жойингизни алмаштирдингиз?**

Алмаштирмадим

Бир марта

Икки марта

Уч марта

Тўрт ва ундан кўп

**10. Уйингиздан иш жойингизгача масофа қанча?**

2 кмгача

5 кмгача

10 кмгача

10 кмдан ортиқ

**11. Уйингиздан фарзандингиз мактабигача масофа қанча?**

2 кмгача

4 кмгача

6 кмгача

6 кмдан ортиқ

**12. Хонадондан оилавий поликникигача масофа қанча?**

1 кмгача

2 кмгача

3 кмгача

3 кмдан ортиқ

Билмайман

**13. Хонадонингиз нархи ошганлигини сезасизми?**

Жуда

Ўртача

Сезмадим

**14. Сиз хонадонгизни нима сабабдан танлагансиз?**

Нархи маъқул

Иш жойимга яқин

Қулай инфратузилма сабабли

Яқин қариндошларим сабабли

Бошқа танлов бўлмаганлиги

**15. Давлат томонидан жорий этилган қайси уй-жой дастуридан фойдалангансиз?**

“Қишлоқ қурилиш инвест” томонидан қурилган уй-жойлардан харид қилганман

Ўзшаҳар қурилиш инвест томонидан қурилган хонадонлардан харид қилганман

Субсидия асосида хонадон сотиб олганман

Дастурлардан фойдаланмаганман

**16. Сизнингча хонадон сотиб олиш учун қайси дастур қулай?**

Қишлоқ қурилиш уй-жой дастури

Шаҳар қурилиш уй-жой дастури

Субсидия тўловлари асосида

Қурилиш корхона томонидан тақдим этиладиган бўлиб тўлаш усули

**17. Сиз давлат дастури асосида уйингиз учун қуйидагиларнинг қайси бирини олгансиз? (қайси бири муваффақиятли амалга оширилган)**

Дастлабки тўлов учун субсидия (30 млн.)

Фоиз тўловларим учун субсидия (12 фоиздан юқори қисми)

17-18 фоиз ставкали ипотека кредити

Фойдаланмаганман

### 18. Хонадонингиз неча қаватли уйда жойлашган?

5 қаватгача

7 қаватгача

10 қаватгача

16 ва ундан юқори қават

### 19. Қўшниларингизни танийсизми?

Жуда кўпини

Ўртача

Камчиликни

Танимайман

### 20. Уйингизнинг сифатидан қониқасизми?

Жуда яхши

Яхши

Ўртача

Кам

Йўқ

Тадқиқотимиз давомида 2024 йил август-сентябр ойларида [https://docs.google.com/forms/d/1wChipUIMGfTtvBh866j-M\\_1l0tk5fQhnPVzwaBnbW6U/edit](https://docs.google.com/forms/d/1wChipUIMGfTtvBh866j-M_1l0tk5fQhnPVzwaBnbW6U/edit) линкида жойлаштирилган сўровномани ўзбекистонлик респондентлар эътиборига ҳавола қилиш орқали 624 та киши ўртасида ўтказдик.

Биз мазкур сўровноманинг тўпланган маълумотлари асосида а=олини уй-жой билан таъминлашнинг ижтимоий ва иытисодий омилларнинг таъсир этиш даражасини аниқлаш ва баҳолашга эътибор қаратамиз.

1-жадвал маълумотларида сровномада иштирок этган респондентларнинг жавобларини ўртача қийматларини кўриш мумкин. Бунда биз тўпланган маълумотларнинг тасвирий статистикасини кузатишимиз мумкин бўлади. Қайд этиш лозим, сўровномада иштирок респондетларнинг ўртача ши 35 ёш экан,

**1-жадвал**

### Уй-жой билан таъминлашга таъсир этувчи омилларнинг тасвирий статикаси

	Кўрсаткичлар	Obs	Mean	Std. dev.	Min	Max
1.	Ёшингиз	624	35.14423	7.42334	19	72
2.	Жинсингиз	624	1.264423	.4413793	1	2
3.	Оила аъзолари сони	624	4.926282	1.898132	1	20
4.	Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	624	1.520833	.4999666	1	2

5.	Сиз давлатнинг ижтимоий ҳимоя дастуридан фойдаланасизми (фойдаланганмисиз)?	624	1.769231	.4216631	1	2
6.	Банқда омонатингиз мавжудми?	624	1.897436	.3036321	1	2
7.	Даромадингизнинг қанчаси ипотека кредити учун кетади?	624	2.517628	1.545358	1	5
8.	Сизнинг даромад манбаингиз қандай?	624	2.137821	.4909248	1	4
9.	Охирги беш йилда неча марта турар жойингизни алмаштирдингиз?	624	1.519231	.9151562	1	5
10.	Уйингиздан иш жойингизгача масофа қанча?	624	2.301282	1.18671	1	4
11.	Уйингиздан фарзандингиз мактабигача масофа қанча?	624	1.536859	.955807	1	4
12.	Хонадондан оилавий поликлиникагача масофа қанча?	624	2.573718	1.282434	1	5
13.	Хонадонингиз нархи ошганлигини сезасизми?	624	2.011218	.7632421	1	3
14.	Сиз хонадонгизни нима сабабдан танлагансиз?	624	3.294872	1.488179	1	5
15.	Давлат томонидан жорий этилган қайси уй-жой дастуридан фойдалангансиз?	624	3.206731	.9050702	1	4
16.	Сизнингча хонадон сотиб олиш учун қайси дастур қулай?	624	2.772436	.8645747	1	4
17.	Сиз давлат дастури асосида уйингиз учун қуйидагиларнинг қайси бирини олгансиз? (қайси бири муваффақиятли амалга оширилган)	624	2.777244	1.339627	1	4
18.	Хонадонингиз неча қаватли уйда жойлашган?	624	1.612179	1.015251	1	4
19.	Қўшнилариингизни танийсизми?	624	2.254808	1.103392	1	4
20.	Уйингизнинг сифатидан қониқасизми?	624	2.530449	1.198863	1	5

1-жадвал маълумотларидан кўришиб турибди респондентлар томонидан саволларга берилган жавоблар ўртача қийматлари турлича қийматларга эга. Бу эса, бир тизимда жавоблар танланмаганлигини ва турли респондентлар томонидан саволларга жавоб берилганлигини тахмин қилишга асос бўлади. Биз аҳолининг уй-жой билан таъминлаш борасидаги омилларни таҳлил қилишда дастлаб ижтимоий омилларни баҳолашга эътибор қаратамиз.

## 2-жадвал

Уй-жой танлаш ва ундан қониқиш бўйича саволларга берилган  
жавобларга таъсир этувчи ижтимоий омиллар

Кўрсаткич номи	Coeff.	P>t	Coeff.	P>t
Статистик аҳамиятлилик	F(24, 600)=2.90 Prob > F=0.0000		F(24, 600)=2.71 Prob > F=0.0000	
	<b>Нархи маъқул</b>		<b>Жуда яхши</b>	
Ёшингиз неччида	.018	0.291	.008	0.592
Жинсингиз	-.321	0.286	-.230	0.372
Оила аъзоларингиз сони	-.0156	0.829	.097	0.155
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	-1.02	<b>0.000</b>	.469	<b>0.060</b>
Сиз давлатнинг ижтимоий ҳимоя дастуридан фойдаланасизми (фойдаланганмисиз)?	-.402	0.154	-.550	<b>0.044</b>
Охирги беш йилда неча марта турар жойингизни алмаштирдингиз?	-.088	0.461	-.022	0.869
_cons	1.499	0.072	-.734	0.377
	<b>Иш жойимга яқин</b>		<b>Ўртача</b>	
Ёшингиз неччида	-.004	0.812	.014	0.344
Жинсингиз	.420	0.132	-.396	0.103
Оила аъзоларингиз сони	.004	0.947	-.029	0.623
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	.146	0.592	-.436	<b>0.047</b>
Сиз давлатнинг ижтимоий ҳимоя дастуридан фойдаланасизми (фойдаланганмисиз)?	-.369	0.238	.289	0.262
Охирги беш йилда неча марта турар жойингизни алмаштирдингиз?	.081	0.523	.029	0.786
_cons	-.992	0.311	.123	0.870
	<b>Қулай инфратузилма</b>		<b>Кам</b>	
Ёшингиз неччида	-.028	0.075	.036	0.309
Жинсингиз	-.079	0.761	-1.23	0.092
Оила аъзоларингиз сони	.008	0.893	-.064	0.631
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	-.623	<b>0.011</b>	-1.28	0.028
Сиз давлатнинг ижтимоий ҳимоя дастуридан фойдаланасизми (фойдаланганмисиз)?	-.172	0.536	.147	0.779
Охирги беш йилда неча марта турар жойингизни	-.229	0.082	.079	0.684

алмаштирдингиз?				
_cons	2.28	0.005	-.178	0.908
	<b>Яқин қариндош сабабли</b>		<b>Йўқ</b>	
Ёшингиз неччида	-.019	0.242	.028	0.117
Жинсингиз	-.012	0.970	-.098	0.752
Оила аъзоларингиз сони	.024	0.697	.207	<b>0.002</b>
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	1.08	<b>0.003</b>	.831	<b>0.016</b>
Сиз давлатнинг ижтимоий ҳимоя дастуридан фойдаланасизми (фойдаланганмисиз)?	.098	0.814	-.383	0.310
Охирги беш йилда неча марта турар жойингизни алмаштирдингиз?	-.337	<b>0.061</b>	.104	0.475
cons	-2.06	0.056	-3.86	0.000
	<b>Бошқа танлов бўлмаганлиги</b>		<b>Яхши</b>	
	(base outcome)		(base outcome)	

Бунда респондентларнинг жорий даврда яшаб турган хонадонларини нима сабабдан танлаганлари ва унга таъсир этувчи айрим ижтимоий омилларни баҳолашга ҳаракат қиламиз.

2-жадвалда келтирилган модел маълумотлари multinomial logistic regression методи ёрдамида ҳисобланган бўлиб, унда моделнинг коэффицентлари ва статистик аҳамиятлилик нуқтаи назаридан жадвал туиб чиқилган. Мазкур маълумотлардан фойдаланиб биз қуйидаги илмий хулосаларни шакллантиришга муваффақ бўлдик:

Биринчидан, респондентлар ўзлари яшаётган хонадонларини танлашдаги асосий сабаб оил сифатида – бошқа вариант бўлмаганлигини кўрсатишган. Шунингдек, улар ўзларининг уйлари сифатидан қониқишларини яхши эканлигини кўрсатиб ўтишган.

Иккинчидан, асосий хусусият касб этмаган омилар қаторида уйнинг “нархи маъқул” деб кўрсатганлар ўз уйлари ипотекага олмаганликларини кўрсатишган. Шунингдек, уйлари сифатини “жуда яхши” деб баҳоловчилар ипотека кредитидан фойдаланганликлари, лекин 5 фоизлик эҳтимо билан давлат ижтимоий ҳимоя дастурларидан фойдаланмаганликларини кўрсатишган. Қолган ҳолатлар ушбу категориялар билан боғлиқ эмаслигини кузатиш мумкин.

Учинчидан, “иш жойимга яқин” категориясини сабаб қилиб кўрсатганларнинг жавоб танлашларига биз танлаган ижтимоий омилар таъмир этмаётганлигини кўриш мумкин. Шунингдек, ўз уйлари ипотекага асосида сотиб олмаганлар сифатни “ўртача” деб баҳолаётганлигини кўриш мумкин.



Тўртинчидан, уй танлашда “яқин қариндошлар” сабабли уй олаётганлар уйларини ипотека асосида харид қилаётганликларини кўриш мумкин. Шунингдек, улар охириги беш йилда уйларини алмаштириш ҳолатлари кўп бўлганлигини қайд этиш лозим. Шунингдек, уйларининг сифатида қониқмайдиганлар оила аъзолари сони кам эканлигини ва уйларини ипотека асосида сотиб олганликларини таъкилаш лозим.

Бизнингча, тадқиқотларимиз асосида қуйидаги илмий хулосаларни шакллантиришимиз мумкин:

Аҳолининг аксарият қатлами ўз уйларини танлашда кўпвариантлик омилига эга бўлмаётганлигини, бироқ улар уйларининг сифатини яхши баҳолашаётганлигини кузатиш мумкин. Бу эса, уй-жой бозорида танлов имкониятининг ошириш орқали рақобат муҳитини ривожлантириш заруратини ифодалайди.

Нархнинг маъқул бўлиш ҳолатларида кўпроқ ипотека кредити омилисиз уйларни харид қилишни кўриш мумкин. Бунда қулай инфратузилма омили таъсир учига эга бўлмоқда. Иш жойига яқин бўлиш уйни танлашдаги асосий омил вазифасини ўтамаётганлигини қайд этиш лозим.

Уй-жойни ипотека кредитига олишда оила аъзоларининг кичик бўлиши ва яқин қариндошлар омили таъсир этаётганлигини кўриш мумкин. Демак, оилалар ўз яқин қариндошлари истиқомат қиладиган ҳудудлардан узоқ бўлишни исташмас экан. Бироқ, ипотека кредити асосида уй-жой харид қилинганда унинг сифатидан қониқиш бўлмаслиги юқори бўлади экан.

Аҳолини уй-жой билан таъминлашда уйни танлаш ва унинг сифатидан қониқиш даражасига таъсир этувчи иқтисодий омиларнинг ўзгариш тенденцияларини таҳлил қилишга эътибор берамиз. Бунда Stata 17 компьютер дастурий таъминотидан фойдаланган ҳолда multinomial logistic regression методини қўллаб иқтисодий омиларни таъсирини баҳолашга ҳаракат қиламиз.

3-жадвал маълумотларида келтирилган моделларда уй-жойни танлаш ва унинг сифатидан қониқиш кўрсаткичларини таҳлил қиламиз. Бунда қуйидаги илмий хулосаларни шакллантиришга муваффақ бўлдик:

Биринчидан, ижтимоий омиларнинг таъсирида бўлгани каби иқтисодий омиларда ҳам уй танлашда “бошқа вариант бўлмаганлиги” омили ва уйнинг сифатидан қониқишда “яхши” деб ёндашиш асосий таъбирга эга бўлаётганлигини кузатиш мумкин.

### 3-жадвал

#### Уй-жой танлаш ва ундан қониқиш бўйича саволларга берилган жавобларга таъсир этувчи иқтисодий омилар

Кўрсаткич номи	Coeff.	P>t	Coeff.	P>t
Статистик аҳамиятлик	F(28, 596)=3.96 Prob > F=0.0000		F(28, 596)=2.78 Prob > F=0.0000	
	<b>Нархи маъқул</b>		<b>Жуда яхши</b>	
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида	-.779	<b>0.014</b>	.036	0.897

сотиб олинганми?				
Банқда омонатингиз мавжудми?	.004	0.991	-.114	0.754
Даромадингизнинг қанчаси ипотека кредити учун кетади?	.278	<b>0.003</b>	.131	<b>0.098</b>
Сизнинг даромад манбаингиз қандай?	.078	0.752	.311	0.194
Давлат томонидан жорий этилган қайси уй-жой дастуридан фойдалангансиз?	-.640	<b>0.000</b>	.180	0.241
Сизнингча хонадон сотиб олиш учун қайси дастур қулай?	.072	0.637	-.113	0.382
Сиз давлат дастури асосида уйингиз учун қуйидагилар қайси бирини олгансиз?	-.054	0.629	.072	0.499
_cons	1.51	0.150	-1.83	0.072
	<b>Иш жойимга яқин</b>		<b>Ўртача</b>	
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	.528	0.107	-.686	<b>0.008</b>
Банқда омонатингиз мавжудми?	-.079	0.837	.486	0.171
Даромадингизнинг қанчаси ипотека кредити учун кетади?	.134	0.138	-.081	0.274
Сизнинг даромад манбаингиз қандай?	-.147	0.520	-.104	0.645
Давлат томонидан жорий этилган қайси уй-жой дастуридан фойдалангансиз?	-.359	<b>0.039</b>	.164	0.234
Сизнингча хонадон сотиб олиш учун қайси дастур қулай?	.101	0.532	.084	<b>0.500</b>
Сиз давлат дастури асосида уйингиз учун қуйидагиларнинг қайси бирини олгансиз?	-.240	<b>0.046</b>	.142	<b>0.100</b>
_cons	.0003	1.000	-.747	0.405
	<b>Қулай инфратузилма</b>		<b>Кам</b>	
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида сотиб олинганми?	-.273	0.303	-1.53	<b>0.027</b>
Банқда омонатингиз мавжудми?	.791	<b>0.060</b>	.530	0.467
Даромадингизнинг қанчаси ипотека кредити учун кетади?	.062	0.449	-.201	0.218
Сизнинг даромад манбаингиз қандай?	-.270	0.321	.609	<b>0.094</b>
Давлат томонидан жорий этилган қайси уй-жой дастуридан фойдалангансиз?	-.139	0.364	-.153	0.497
Сизнингча хонадон сотиб олиш учун қайси дастур қулай?	-.142	0.291	-.200	0.526
Сиз давлат дастури асосида уйингиз учун қуйидагилар қайси бирини олгансиз?	-.271	<b>0.004</b>	.453	<b>0.041</b>
_cons	.546	0.598	-2.10	0.277
	<b>Яқин қариндош сабабли</b>		<b>Йўқ</b>	
Сизнинг яшаётган хонадонингиз ипотека кредити асосида	.846	<b>0.059</b>	.472	0.227

сотиб олинганми?				
Банқда омонатингиз мавжудми?	-.015	0.976	-.367	0.399
Даромадингизнинг қанчаси ипотека кредити учун кетади?	.400	<b>0.000</b>	-.015	0.868
Сизнинг даромад манбаингиз қандай?	-.046	0.852	.549	<b>0.026</b>
Давлат томонидан жорий этилган қайси уй-жой дастуридан фойдалангансиз?	-.039	0.869	.351	<b>0.071</b>
Сизнингча хонадон сотиб олиш учун қайси дастур қулай?	-.083	0.658	.103	0.575
Сиз давлат дастури асосида уйингиз учун қуйидагилар қайси бирини олгансиз?	-.058	0.686	.167	0.227
cons	-3.01	0.020	-4.26	0.000
	<b>Бошқа танлов бўлмаганлиги</b>		<b>Яхши</b>	
	(base outcome)		(base outcome)	

Иккинчидан, уй-жойнинг нархи маъқул бўлиши уйни ипотека кредитисиз сотиб олишда сезиларсиз таъсирга эга бўлса, уй-жой кредити учун даромаднинг ярми ёки ундан кўп қисми сарф этилишига олиб келмоқда экан. Шунингдек, уй-жойни сотиб олишда нархнинг маъқуллиги субсидиядан фойдаланиш ёки давлат дастурларидан умуман фойдаланмаслик ҳолатлари билан боғланганлигини таъмидалш лозим.

Шу билан бирга, уйнинг сифатидан “жуда яхши” мазмунида қониқиш ҳосил қилганлар даромадининг ярмини сарфлаши сезиларсиз статистик аҳамиятга эга бўлаётганлигини кузатиш мумкин.

Учинчидан, уйнинг “иш жойига яқин” категорияси асосида уйни танлашда давлат томонидан субсидия ажратиш дастуридан фойдаланиш ёки дастурлардан умуман фойдаланмаслик сезиларсиз статистик аҳамиятга эга бўлаётганлигини кузатамиз. Шунингдек, мос равишда аҳоли кўпроқ кам фоизли ипотека дастурларидан ҳам фойдаланишни афзал кўраётганлигини қайд этишимиз лозим.

Уйнинг сифатидан уйни нақд пул эвазига сотиб олиш ва уй-жой ҳовли шаклида қурилган давлат дастурларни қулай деб баҳолайдиганлар уйнинг сифатини “ўртача” қониқиш билан қайд этганларини қайд этиш мумкин.

Тўртинчидан, “қулай инфратузилма” асосида уйни танлаш нафақат нақд пул эвазига уйни сотиб олиш, балки банқда омонатга ҳам эга бўлиш ҳолатлари билан боғланганлигини кўриш мумкин. Шунингдек, мазкур омил давлат дастурлардан умуман фойдаланмаслик ҳолатларига таъсири сезиларсиз статистик аҳамиятга эга эканлигини кўриш мумкин.

Уй-жойнинг сифатидан қониқишни “кам” деб баҳолайдиганлар камроқ ҳолатларда ипотека кредитидан фойдаланиши кўриш мумкин. Шунингдек, ўз бизнесига эга бўлиш ёки давлат ташкилотларида фаолият олиб бориш ҳам уй-жой сифатидан камроқ қониқиш ҳолатлари вужудга келишини кўрсатмоқда. Давлат

дастури асосида субсидиядан фойдаланганлар ҳам уйнинг сифатидан қониқиши “кам” эканлигини таъкидлашган.

Бешинчидан, уй-жойни ипотека кредит асосида сотиб олиш ва уни тўлаши учун даромадининг ярми ёки ундан кўп қисми кетадиганлар уйни танлашларида “яқин қариндошлари” сабаб бўлиши кўрсатишган.

Уй-жойни сифатидан қониқмаслик ҳолатлари барқарор даромад манбасига эга бўлиш ва уй-жойни давлатнинг ҳовли шаклида уй-жой қуриш дастурларидан фойдаланганлар томонидан вужудга келаётганлигини кўриш мумкин.

Уй-жойни танлаш ва унинг сифатидан қониқиш тенденцияларига таъсир этиши мумкин бўлган иқтисодий омиллар нуқтаи назаридан қуйидаги илмий ёндашувларни умумлаштиришга ҳаракат қилдик:

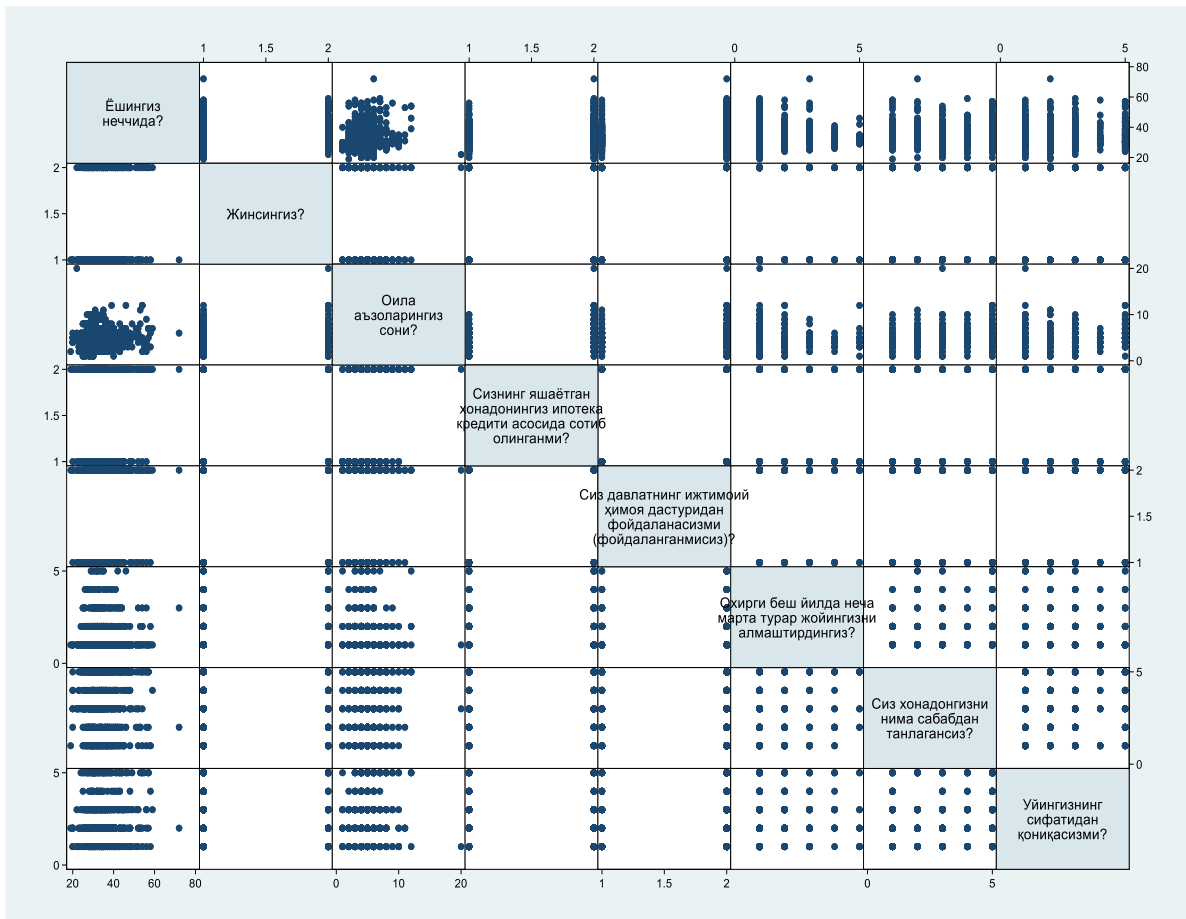
Аҳоли уй-жойни танлашда кам танловга эга бўсада, унинг сифатидан фониқиш даражаси яхши эканлигини қайд этишмоқда.

Уй-жойни танлашда ижтимоий инфратузилманинг аҳамияти ипотека кредитисиз сотиб олиш ҳолатларида ҳал қилувчи бўлса, яқин қариндошлар омили давлат дастурлари ёки ипотека дастурларидан фойдаланиш жараёнларида юз бераётганлигини хулоса қилиш мумкин.

Уй жой сифатидан “жуда яхши” қониқиш уй-жой дастурларидан бирдан фойдаланишда юз берса, даромаднинг барқарор бўлиши каби жиҳатлар уйнинг сифатидан қониқмаслик ҳолатларига олиб келаётганлигини кўриш мумкин.

Хулоса қилиб айтганда, иқтисодий омиллар уй-жой дастурларининг ривожланишига сезиларли таъсир этаётганлини кўриш мумкин. Бунда оилаларнинг ўз яқин қариндошларидан узоқ аҳоли яшаш пунктларини танламаётганликларини, уй-жой сифатидан қониқишлари камида “яхши” эканлигини таъкидлаш лозим.

1-расм маълумотларидан кўриниб турибдики, уй-жой билан таъминлаш тенденцияларида доминант аҳамиятга эга бўлган ҳолатни кузатиш қийин. Бу эса, аҳолини уй-жой билан таъминлашда тизимли барқарорликни таъминлаш муҳим аҳамиятга эга эканлигини ўзида ифодалаб беради, деб ўйлаймиз.



1-расм. Аҳолини уй-жой билан таъминлашга таъсир этувчи ижтимоий омиллар матрицаси

Оила аъзоларининг кам бўлиши ёши кичик респондентлар учун аҳамиятли бўлса, оила аъзолари кўпайиши ёшнинг ошиши билан уйғун равишда бўлаётганлигини кўрсатиб бермоқда. Уйни алмаштириш, хонадонни танлаш сабаби ва уйнинг сифатидан қониқиш ҳолатларида барча жавобларнинг кесишган матрицасини кўриш мумкин. Шунингдек, оила аъзоларининг ошиши уйни алмаштиришга кўпроқ таъсирга эга эканлигини кузатиш мумкин. Оила аъзоларининг ошиб бориши хонадонни танлашда кўпвариантли вазият мавжуд эмаслигини кўрсатмоқда. Бу эса, кўп аъзоли оилalarda уй-жой билан боғлиқ ижтимоий мураккабликнинг мавжудлигини янабир марта ўзида ифодалаб беради. Шу билан бирга, оила аъзоларининг ўзгариши уйнинг сифатидан қониқиш ҳосил қилишга нобарқарор таъсир этишини кўрсатмоқда (1-расмга қаранг).

### Хулоса

Биз тадқиқотларимиз давомида аҳолини уй-жой билан таъминлашда унга таъсири этиши мумкин бўлган иккиламчи омилларни ҳам таҳлил қилишга ҳаракат қилдик. Унда уй-жой билан ижтимоий инфратузилма объектларигача бўлган масофа, қўшниларни таниш ва уйнинг нархини ошиши билан боғлиқ тенденцияларни баҳолашга эътибор қаратамиз. Бунда уй-жойни танлаш ва унинг сифатидан қониқиш каби жиҳатларнинг шаклланишига таъмир этишини

компьютер дастурий таъминоти орқали эконометрик таҳдиллар ёрдамида баҳолаймиз. 2.4-жадвалда келтирилган моделда иккиламчи омилларнинг таъсирига доир бўлган маълумотларни кўриш мумкин. Мазкур моделлардан келиб чиқиб, қуйидаги илмий хулосаларни шакллантиришга муваффақ бўлдик:

Биринчидан, иқтисодий ва ижтимоий омилларда бўлгани каби уйнинг сифати “яхши” категория билан катировка қилиниши ва бошқа вариант йўқлигидан жорий хонадонни танлаш иккиламчи омиллар ҳолатида ҳам юз бермоқда.

Иккинчидан, уйни танлашда “нархи маъқул” деб қайд этганлар кўп қаватли уйларнинг нисбатан камроқ қаватли бўлган уйларда яшашмоқда. Уларнинг уйларига оилавий поликлиника узоқлигини қайд этишган бўлсада, қолган омилларнинг таъсири мавжуд эмаслигини кузатиш мумкин.

Шунингдек, уйнинг сифатини “жуда яхши” деб кўрсатганлар иш жойигача бўлган масофа узоқлиги, уйларининг нархи ошганлигини статистик аҳамиятга эга эканлигини ва улар қўшниларни танимасликларини билдиришган.

Учинчидан, респондентлар иш жойига яқинлиги омилини 10 кмгача бўлган масофада ҳам ижобий деб қайд этганлар. Шунингдек, уйнинг нархини ошганлигини сезмаганликларини билдиришган.

Уйларининг сифати “ўртача” деб кўрсатганлар қўшниларини кўпроқ танишларини қайд этишган.

Тўртинчидан, “қулай инфратузилма” сабабли ўз уйларини танлаганлар оилавий поликлиника узоқлигини кичик статистик аҳамият билан билдиришган бўлсада, уйларининг нархи сезиларли аҳамият билан ошганлигини кўрсатишган. Шу билан бирга, уй сифатидан қониқишда “кам” деб кўрсатганлар иш жойига яқин эканлигини кўрсатишган.

Бешинчидан, “яқин қариндошлари сабабли” уйларни танлаганлар на ижтимоий инфратузилма, уй нархи ошиши ва бошқа иккиламчи омиллар таъсири мавжуд эмаслигини кўрсатган. Бироқ, биргина қўшниларини ҳам танимаслигини билдиришган. Шунингдек, уйларининг сифатидан қониқмайдиганлар қўшниларининг кўпроқ қисмини танишларини билдиришган.

Фикримизча, аҳолини уй-жой билан таъминлашда давлат дастурларининг сезиларли таъсири мавжуд бўлмоқда. Бунда барқарор даромадга эга бўлган аҳоли қатлами кўпроқ ижтимоий инфратузилма омили таъсирида уйларни танлаётган бўлса, давлат дастурларидан фойдаланувчилар яқин қариндошларидан узоқ бўлмаган аҳоли яшаш пунктларидан уйларни топишга ҳаракат қилишмоқда. Шунингдек, уйнинг нархини ошиши омили ҳам сезиларли таъсирга эга бўлмаётганлигини кўриш мумкин.

Бизнингча, аҳолини уй-жой билан таъминлашда кўпроқ вариантлар мавжуд бўлишини, оилавий поликлиника ва мактабларнинг аҳоли яшаш пунктларига монанд равишда жойлаштириш мақсадга мувофиқлигини ифодаламоқда. Бу эса, аҳолининг барқарор равишда ижтимоий инфратузилма хизматларидан барқарор ва қулай фойдаланишига хизмат қилади, деб ҳисоблаймиз.

### Фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Рахмонов Д.А. Ўзбекистонда ижтимоий соҳани молиялаштиришнинг методологик асосларини такомиллаштириш: и.ф.д. ... автореферат. – Т.: ТДИУ, 2018. – 72 б.
2. Касимова Г.А. Ғазнаилик тизимида ижтимоий соҳанинг молиявий таъминоти услубиятини такомиллаштириш: и.ф.д. ... автореферат. – Т.: ТДИУ, 2024. – 77 б.
3. Абдуллаева Ш. Е. Аҳолини ижтимоий ҳимоя қилиш тизимининг назарий асосларини такомиллаштириш: и.ф.б.ф.д. ... автореферат. – Т.: М.Улуғбек номидаги ЎзМУ, 2023. – 61 б.
4. Мирзамаҳмудова М.О. Аҳолининг ижтимоий жиҳатдан муҳтож қатламларини аниқлашнинг назарий асосларини такомиллаштириш: и.ф.б.ф.д. ... автореферат. – Т.: М.Улуғбек номидаги ЎзМУ, 2022. – 58 б.
5. Саттаров Р. А. Вилоятлараро ижтимоий-иқтисодий ҳамкорликни ривожлантириш (Фарғона, Андижон ва Наманган вилоятлари мисолида): и.ф.б.ф.д. ... автореферат. – Т.: ПМТИ, 2023. – 53 б.

Copyright: © 2024 by the authors. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-4.0 International License (CC - BY 4.0)

