

INNOVATSION XIZMATLAR SAVDOSINI RIVOJLANTIRISH, SOHADA FAOLIYAT YURITAYORGAN KORXONALARINING ICHKI VA XORJIY BOZORLARDAGI FAOLIYATI SAMARADORLIGI BAHOLASH USULLARI

Matkarimov Omonboy Bahodir o‘g‘li

Ma‘mun universiteti NTM talabasi

Abstract: *The international experience of developing innovative services in the region and its significance in the development of the regional economy have been examined in this article.*

Annotatsiya: *Ushbu maqolada mintaqada innovatsion xizmatlar turlarini rivojlantirishning xorij tajribasi hamda uning mintaq iqtisodiyoti rivojida ahamiyati o‘rganilgan.*

Аннотация. *В данной статье изучен зарубежный опыт развития инновационных услуг в регионе и его роль в развитии региональной экономики.*

Key words: *Innovative services, purchasing power parity, research and development, international trade in services, global innovation index.*

Калит сўзлар: *Innovatsion xizmatlar, sotib olish qobiliyati pariteti, ilmiy-tadqiqot va ishlanmalar, xalqaro xizmatlar savdosi, global Innovatsion indeks.*

Ключевые слова: *Инновационные услуги, паритет покупательной способности, исследования и разработки, международная торговля услугами, глобальный инновационный индекс.*

Milliy xizmat korxonalarining ichki va tashqi bozorlardagi faoliyati mexanizmini jahon standartlariga moslashtirish, xizmatlar ko‘rsatilishini eng so‘nggi talablar asosida tashkil qilish xizmatlar savdosi rivojining asosiy shartlaridan hisoblanadi. Bunda xizmat ko‘rsatish sub'ektlarining eng zamonaviy marketing siyosatidan foydalanishi, eng optimal menejment tizimining joriy qilinishi, “Yevro-4, 5” ekologik darajadan kam bo‘lmagan talablarga muvofiq bo‘yicha ekologik sertifikatlashtirilishi, xalqaro huquqiy normalar, va, eng muhimi, xavfsizlik standartlariga mos kelishi talab qilinadi.

Innovatsiya rivojlangan mamlakatlarda iqtisodiy o‘sish 50% texnologiyalarga, 25% makroiqtisodiy muhit sifatiga va 25% davlat muassasalari faoliyati samaradorligiga bog‘liq bo‘lsa, rivojlanayotgan mamlakatlarda ushbu ko‘rsatkichlar ichida texnologiyalar ulushi pastligicha qolayotganligi haqiqatdir. Shunga qaramasdan, rivojlanayotgan mamlakatlar ham bo‘ bo‘shliqni investisiya muhitini yaxshilash evaziga investorlarni jalb qilish orqali iqtisodiyotga zamonaviy texnologiyalarni olib kirmoqdalar.[1]

Xizmatlar savdosi xalqaro savdoda tovarlar savdosiga nisbatan kam ulushga ega bo‘lganligi sababli, ularning faoliyatiga ko‘proq mahalliy yetkazib beruvchilar va xaridorlar tarmoqlari kuchli ta'sirga ega bo‘ladi.[2] Xizmatlar xalqaro savdosining yildan-yilga kengayib borayotganligi kelajakda bu omilning yangicha ko‘rinish olishiga va faqatgina mahalliy emas, balki tashqi sub'ektlar ta'sir doirasi ham kengayib borayotganligidan dalolat beradi.

Xizmatlar xalqaro savdosi nafaqat xalqaro almashinuv ko‘lamini oshiradi, balki muomaladagi tovarlar assortimentining yangilanib borishiga, kapitalning transchegaraviy harakatiga ijobiy ta'sir qiladi, va, ayniqsa, malakali ishchi kuchi harakatini rag‘batlantiradi.[3] Ya'ni, tashqi raqobat ta'sirida

mahalliy xizmat ko‘rsatuvchi sub'ektlarning xizmatlari sifatini yaxshilanishi, turlarining ko‘payishi, kadrlar malakasining oshishiga va sohaga innovasiyalarning kirib kelishiga olib keladi.

Xizmatlar xalqaro savdosini amalga oshirishda, tovarlar savdosidan farqli o‘laroq, xizmatlar savdosida bir vaqtning o‘zida ham ishlab chiqariladi hamda iste‘mol qilinadi va uni saqlash imkoniyati mavjud emasligi xususiyatlarini inobatga olish talab qilinadi. Shu sababdan, xizmatlar savdosini tartibga soluvchi savdo qoidalarining o‘ziga xos xususiyati GATS shartnomasi yoki ikki tomonlama shartnoma qoidalariga binoan xizmatlarning xalqaro savdosini yuritishda xizmatlar taklifi to‘rt xil yo‘nalishda olib borilishi ko‘rsatib o‘tilgan:

birinchidan, xizmatlarning transchegaraviy savdo shakli, ya'ni, xizmat ko‘rsatuvchi va iste‘molchi o‘z chegarasini kesib o‘tmaydigan vaziyat. Bunda faqat ko‘rsatiladigan xizmatgina chegaradan o‘tadi (masalan, internet orqali virtual huquqiy maslahat olish);

ikkinchidan, iste‘molchi boshqa mamlakat hududida xizmatni sotib olgan va iste‘mol qilgan vaziyat (jumladan, chet elda ta‘lim olish, qayta o‘qish, malaka oshirish);

uchinchidan, xizmat ko‘rsatuvchi xorijiy mamlakatning o‘ziga bevosita tashrif buyurgan holda xizmat ko‘rsatadigan vakolatxona yoki filialni ochsa (masalan, investorning investision maslahat ishi, huquqshunosning huquqiy-me‘yoriy ishlari bo‘yicha tashrifi va shu kabilar);

to‘rtinchidan, faqatgina xizmat ko‘rsatuvchi tashkilot xodimlari iste‘molchi mamlakat hududida bo‘lishi (masalan, xorijiy bank xodimlarining, reklama, maslahat agentliklarining chet elga o‘z xodimlarini xizmat safariga jo‘natishi).

GATS ko‘rsatmasiga binoan xizmatlar xalqaro savdosi taklifining bu to‘rt xil uslubini quyidagi chizmada izohlash mumkin (2.3.I-rasm).



2.3.1-расм. Хизматлар халқаро савдоси таклифининг тўрт хил услубининг чизмада изоҳланиши (умумий кўриниши)

Barcha to‘rtta shakl ta’lim xizmatlari bilan Ma`mun universiteti NTM bilan bog‘lagan holatda izohlansa, birinchi shaklga ko‘proq zamonaviy texnologiyalarga asoslangan ta’limning onlayn shakli, ya’ni chegarani xizmatlarning faqat o‘zi kesib o‘tish holati kiradi. Ikkinchi shaklga ta’lim xizmatlarida eng katta ulushga ega bo‘lgan, ya’ni, iste’molchilarning (talabalarning), ya’ni, xorijiy talabalarning Ma`mun universiteti NTMga tashrif buyurgan holda ta’lim xizmatlaridan foydalanish holati tushuniladi. Uchinchi holatga misol qilib Ma`mun universiteti NTMning xorijda filiali tashkil qilinishi hamda to‘rtinchi shaklga misol qilib Ma`mun universiteti NTM professor-o‘qituvchilarining xorijiy universitetlarda tashrif buyurish orqali ta’lim xizmatlarini eksport qilishi holatini keltirish mumkin.

Yoki xizmatlarning yana bir innovatsion turi hisoblanadigan dasturlash xizmatlarini ham kelajakda rivojlantirish jumladan, Ma`mun universiteti NTMda aynan dasturchilar tayyorlaydigan yo‘nalish va turli shakldagi qisqa va o‘rta muddatli kurslarni tashkil qilishni ham taklif qilish mumkin. Jahon tajribasidan misol qilib keltiradigan bo‘lsak, Irlandiya kichkina davlat bo‘lishiga qaramasdan, dasturiy mahsulotlar eksporti bo‘yicha dunyoda yetakchi mamlakat bo‘lishiga bir qancha sabablar mavjud. Bularga, 2000 yilda 130 million soliq to‘lovchilar hamda xususiy sektor mablag‘lari evaziga butun bir kvartalning “Raqamli Hab (Digital Hub)” ga aylantirilganligi. Bitta Dublin shahrining o‘zidan Maykrosoft kompaniyasi tomonidan 1200 dan ortiq xodim yollangan. Mamlakat

bo‘ylab 1000 dan ortiq (200 tasi xorijiy) dasturiy ta’minot kompaniyalari faoliyat olib borayotganligi va boshqalarni keltirish mumkin.[5]

Mamlakatimiz YaIMda xizmatlar sohasining ulushi oxirgi yillarda 36 foizni tashkil qilmoqda.[6] Iqtisodchi olimlar tadqiqot natijalariga ko‘ra iqtisodiyot rivojlanishi ustuvor hisoblanishi uchun mamlakat YaIM tarkibida xizmatlar ulushi 65% dan yuqori bo‘lishini va uning tarkibi innovasion yo‘nalishlar hisobidan takomillashib borishi lozimligini ta’kidlaydilar.[7]

Shularni inobatga olgan holda, mintaqa innovasion xizmatlar turlarini rivojlantirishning ichki va tashqi xizmatlar xalqaro savdosining ehtiyojlarini hisobga olish, ularning raqobatbardoshligini oshirishda innovasion yondashuvlar samaradorligini asoslash dolzarb masala hisoblanadi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Куренкова Ю.В. Структурная и институциональная модернизация экономики России (секторальный анализ). – М.: ИМЭМО РАН, 2004. – 291 б.
2. Arnarson, Björn Thor (2016). Exports and Externalities. Doctoral dissertation by due permission of the School of Economics and Management, Lund University, Sweden. P. 175.
3. Седов К. Б. Международная торговля услугами и участие в ней России. Дис. ...канд. экон. наук: 08.00.14 .-М., 2003. –196 б.
4. GATS kelishuv shartnomasiga asosan muallif ishlanmasi.
5. Harry Brent(2019). How Ireland Reigned Supreme in Software Exports. The Irish Post, August 12, 2019. <https://www.irishpost.com/news/ireland-reigned-supreme-software-exports-170051>
6. <https://stat.uz/uz/>(Ўзбекистон Республикаси Статистика қўмитаси расмий сайти)
7. Бурменко Т.Д., Далиленко Н.Н., Туренко Д.А. Сфера услуг. Экономика: учеб.пособие.–М.:КНОРУС, 2007. –328 с.