



YIRIK VA KICHIK BIZNESNING ISHLAB CHIQUARISH VA KOOPERATIV ALOQALARI IQTISODIY O'SISH OMILI SIFATIDA

PhD dotsent **Yakubova Samira**

Muratova Gulhayo Baxromjon qizi

O'zbekiston Respublikasi Bank-moliya akademiyasi 2-kurs tinglovchisi

Annotatsiya. Ushbu maqolada kichik va yirik biznes subyektlari o'rtasidagi ishlab chiqarish va kooperativ aloqalarning iqtisodiy o'sishdagi o'rni tahlil qilinadi. Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida bu aloqalar nafaqat samaradorlikni oshirish, balki resurslardan unumli foydalanish, yangi ish o'rinlari yaratish va hududiy iqtisodiyotni barqaror rivojlantirishda muhim omil sifatida qaraladi. Maqolada milliy va xalqaro tajriba, hamkorlik shakllari, raqamli iqtisodiyotning ta'siri hamda davlat siyosatining roli yoritiladi. Ilmiy tahlil asosida iqtisodiy o'sishni jadallashtirishda yirik va kichik biznes o'rtasidagi integratsiyaning strategik ahamiyati asoslab beriladi.

Kalit so'zlar: Yirik biznes, kichik biznes, kooperatsiya, ishlab chiqarish kooperatsiyasi, iqtisodiy o'sish, klaster, integratsiya, davlat qo'llovi, raqamli iqtisodiyot, innovatsiya.

Abstract. This article analyzes the role of production and cooperative relations between small and large businesses in driving economic growth. In the context of a modern market economy, these relations are viewed not only as a means of increasing efficiency but also as crucial for the effective use of resources, job creation, and sustainable regional development. The article explores national and international experiences, forms of cooperation, the impact of the digital economy, and the role of government policy. Based on scientific analysis, it substantiates the strategic importance of integration between large and small businesses for accelerating economic development.



Keywords: *Large business, small business, cooperation, production cooperation, economic growth, cluster, integration, government support, digital economy, innovation.*

KIRISH

Kichik va yirik biznes subyektlari o'rtasidagi kooperativ aloqalarning rivoji zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida strategik ahamiyat kasb etmoqda. Bugungi globallashuv va raqamli transformatsiya davrida iqtisodiy o'sishni ta'minlashda resurslardan samarali foydalanish, ishlab chiqarish zanjirlarini chuqurlashtirish hamda biznes subyektlari o'rtasida tizimli hamkorlikni yo'lga qo'yish muhim o'rin tutadi. Ayniqsa, O'zbekiston kabi rivojlanayotgan davlatlar uchun bu masala iqtisodiy o'sish sur'atlarini tezlashtirish, hududiy farqlarni kamaytirish va yangi innovatsion texnologiyalarni joriy etish nuqtai nazaridan dolzarbdir.

Kichik va yirik biznes subyektlari o'rtasidagi farqlar, ularning iqtisodiy tizimdagi roli va vazifalari iqtisodiy nazariyalar doirasida turlicha yondashuvlarga ega. Kichik biznes — moslashuvchanlik, innovatsion yondashuvlar va hududiy taraqqiyotning harakatlantiruvchi kuchi sifatida ko'riladi. Aksincha, yirik biznes — kapital intensivligi, eksport salohiyati va strategik resurslar bilan ishlash imkoniyati bilan ajralib turadi. Ular o'rtasida kooperatsion munosabatlar o'rnatilishi, iqtisodiy tizimning muvozanatli va barqaror rivojlanishiga xizmat qiladi[1].

Kooperatsiya nazariyalari doirasida uch asosiy yondashuv ajratib ko'rsatiladi. **Institutsional yondashuv** kooperatsiyani rasmiy me'yorlar, qonunchilik va mulk munosabatlari bilan bog'laydi. Bu yondashuv doirasida davlat siyosatining muhim roli e'tirof etiladi. **Tizimli yondashuv** esa kichik va yirik biznesni yagona iqtisodiy ekotizimning bir qismi sifatida ko'radi; bu yerda har bir subyektning o'zaro funksional bog'liqligi tahlil qilinadi. **Tarmoqlararo**



yondashuv esa ishlab chiqarish zanjirlari, logistik tizimlar va xizmatlar bo'yicha vertikal va gorizontal integratsiyani tushuntiradi.

Bundan tashqari, **klasterlashuv konsepsiyasi** — zamonaviy iqtisodiyotda ayniqsa dolzarb bo'lib, Michael Porterning raqobatbardoshlik nazariyasida chuqur o'rganilgan. Klasterlar orqali biznes subyektlari o'rtasida innovatsiyalar, texnologiyalar, mehnat resurslari va bozorlar bo'yicha almashinuv sodir bo'ladi. Metodologik jihatdan bu tadqiqotda tizimli tahlil (systems analysis), SWOT-analiz, PEST-tahlil, shuningdek statistik modellash, regressiya tahlili va qiyosiy empirika asosiy usullar sifatida ishlatiladi[2].

Mavzuga oid milliy va xalqaro adabiyotlarni tahlil qilish ushbu tadqiqot uchun nazariy poydevor yaratadi. O'zbekistonda ko'plab olimlar – S. Xodjayev, B. Xodjayev, M. Bekchanov kabi iqtisodchilar kichik biznesning iqtisodiyotdagi o'rnini alohida ta'kidlaganlar. Ularning ishlarida kooperatsiya masalasi cheklangan doirada, asosan ichki bozor yoki agrar soha kontekstida ko'rib chiqiladi[1][3].

Xalqaro adabiyotlarda esa bu mavzuga kengroq va chuqurroq yondashuvlar mavjud. Masalan, Porter (1998) ishlab chiqarish klasterlarining milliy raqobatbardoshlikdagi o'rnini haqida nazariy asos bergan. Gereffi va Korzeniewicz (1994) global qiymat zanjirlari nazariyasini ilgari surgan bo'lsa, Williamson (1985) tranzaksiya xarajatlari nazariyasi orqali bizneslar o'rtasidagi kooperatsiyaning iqtisodiy sabablari va afzalliklarini izohlagan. R. Coase (1937) esa firma chegaralari va bozor/firma muvozanati haqida nazariy asos bergan bo'lib, kichik va yirik biznes o'rtasidagi chegaralarni tushuntirishda qo'llaniladi[2][5][6].

Tahlil davomida aniqlanishicha, mavjud nazariyalarda **raqamli iqtisodiyot sharoitida** kichik va yirik biznes o'rtasidagi yangi kooperatsion shakllar (masalan, platformalar asosidagi hamkorlik) yetarli darajada yoritilmagan. Shu boisdan bu tadqiqot ushbu nazariy bo'shliqni to'ldirishga va yangicha metodologik yondashuvlar asosida integratsiyalashgan model ishlab chiqishga xizmat qiladi.



Bugungi global iqtisodiy sharoitda kichik va yirik biznes o'rtasidagi aloqalar faqatgina oddiy yetkazib beruvchi va iste'molchi munosabatlari bilan chegaralanmaydi. Ular tobora murakkablashayotgan ishlab chiqarish zanjirlari, texnologik hamkorlik, innovatsiyalar almashinuvi va raqamli platformalar orqali chuqurlashmoqda. Eng keng tarqalgan zamonaviy ko'rinishlardan biri bu **subpudrat tizimi** (subcontracting) bo'lib, yirik korxonalar o'z asosiy faoliyatlarini kichik bizneslarga tashqi topshiriqlar sifatida taqdim etadi. Bu model ishlab chiqarish tannarxini pasaytirish, moslashuvchanlikni oshirish va mahalliy kontentni kuchaytirish imkonini beradi[3].

Shuningdek, **innovatsion hamkorlik va texnologik transfer** sohalarida ham kichik va yirik bizneslar o'rtasida sinergetik aloqalar shakllanmoqda. Kichik firmalar tezkor yangiliklar va moslashuvchan ishlanmalar bilan ajralib turadi, yirik korxonalar esa ularni sanoatlashtirish va bozorlarga olib chiqish imkoniyatiga ega. Bunday o'zaro ta'sir natijasida innovatsion klasterlar, texnoparklar va R&D kooperatsiyalar shakllanadi. Masalan, IT va elektronika sohasida ko'plab yirik kompaniyalar startaplarga investitsiya kiritadi yoki ularni qo'shib oladi.

Raqamli iqtisodiyot bu aloqalarni yanada yangi bosqichga olib chiqmoqda. **Digital platformalar orqali kooperatsiya** – ya'ni B2B (business-to-business), B2G (business-to-government) va tarmoq integratsiyasi modellarining joriy qilinishi kichik va yirik korxonalar o'rtasidagi to'siqlarni kamaytiradi. Raqamli bozorlar, elektron savdo, bulutli texnologiyalar va sun'iy intellekt yordamida bizneslar o'zaro real vaqt rejimida hamkorlik qilishi mumkin bo'lmoqda. Bu jarayon, ayniqsa pandemiya davrida kuchayib, uzluksiz yetkazib berish zanjirlarini ta'minlashda hal qiluvchi rol o'ynadi.

O'zbekiston iqtisodiyotida kichik va yirik biznes o'rtasidagi hamkorlik o'sish bosqichida bo'lib, so'nggi yillarda bu borada ijobiy siljishlar kuzatilmoqda. Davlat statistika qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, kichik biznes yalpi ichki mahsulotda 2023 yilda 56,5% ulushni tashkil etgan. Ammo ishlab chiqarish



kooperatsiyasining yirik biznes bilan aloqalari hali ham cheklangan va asosan agrar soha, qurilish materiallari va xizmatlar sektorida to'plangan[7].

Tarmoq kesimidagi tahlil shuni ko'rsatadiki, agrosanoat kompleksida kichik fermer xo'jaliklari va yirik qayta ishlash korxonalari o'rtasida ayrim hududlarda muvaffaqiyatli kooperatsiya shakllangan. Misol uchun, Andijon va Farg'ona viloyatlarida yirik agroklastlar tarkibiga kirgan kichik xo'jaliklar mahsulot yetkazib berish va xizmat ko'rsatishda muhim rol o'ynaydi. Sanoat sohasida esa avtomobilsozlik (UzAuto), tekstil klasterlari va qurilish materiallari ishlab chiqarish sohalarida subpudrat tizimining ilk shakllari kuzatilmoqda. Xizmatlar sektorida, ayniqsa IT va savdo platformalari orqali kooperatsiya (masalan, elektron billing xizmatlari, logistika) rivojlanmoqda.

Hududiy ixtisoslashuv nuqtai nazaridan, Toshkent shahri va viloyati, Namangan, Navoiy va Samarqand iqtisodiy faoliyatning intensiv markazlari sifatida ajralib turadi. Bu hududlarda yirik sanoat zonalari va kichik biznes uchun xizmat ko'rsatish infratuzilmasi mavjud bo'lib, ular o'zaro to'ldiruvchi tarzda ishlaydi. Biroq boshqa viloyatlarda bu aloqalar zaif shakllangan, bu esa tengsizlikni kuchaytiradi va hududiy iqtisodiy o'sishni cheklaydi[7].

Kichik va yirik biznes o'rtasidagi kooperatsion aloqalar, ayniqsa ishlab chiqarish sohasida, iqtisodiy o'sishning muhim drayveri bo'lib xizmat qiladi. Birinchidan, bu aloqalar **ishlab chiqarish samaradorligini** oshiradi, chunki har bir biznes o'ziga xos funksiyani bajargan holda, umumiy tizimda maksimal ixtisoslashuvga erishiladi. Bu esa qo'shilgan qiymat yaratishni kuchaytiradi va resurslardan foydalanish samaradorligini ta'minlaydi.

Ikkinchidan, bunday hamkorlik **yangi ish o'rinlari yaratish va daromadlarni oshirish** imkonini beradi. Masalan, yirik korxonalarga xizmat ko'rsatuvchi kichik subyektlar orqali ko'plab kichik bizneslar rivojlanadi, bu esa urbanizatsiya jarayonlari bilan birgalikda ijtimoiy-iqtisodiy farovonlikni oshiradi.



Ayniqsa, bu jarayon ayollar va yoshlar bandligini oshirishda sezilarli ahamiyatga ega.

Ko'rsatkichlar	O'zbekiston (2023)	Izoh va tahlil
Kichik biznesning YAIMdagi ulushi (%)	56.5	Kichik biznes YAIMning yarmidan ortig'ini ta'minlamoqda, lekin yirik biznes bilan integratsiyasi cheklangan.
Yirik biznesga subpudrat asosida ishlovchi kichik firmalar (%)	12–15 (baholoviy)	Subpudrat tizimi endi shakllanmoqda, sanoat tarmoqlarida ko'proq kuzatiladi.
Kooperatsiya rivojlangan tarmoqlar	Agrosanoat, avtomobilsozlik, yengil sanoat	Agrosanoat klasterlarida sezilarli kooperatsiya mavjud, boshqa tarmoqlarda zaif.
Kichik-yirik biznes aloqalarining eksportdagi ulushi (%)	20–25 (klasterlar orqali)	Eksportda kooperatsion model hali to'liq joriy etilmagan, salohiyat yuqori.
Ish o'rinlarining kooperatsiya orqali yaratilgan qismi (%)	30 (ayrim hududlarda 40%)	Kooperatsiya bandlikni oshirishda muhim vosita, ayniqsa hududiy rivojlanishda.
Raqamli platformalar orqali integratsiyalashgan firmalar soni	≈ 2,000	Raqamli platformalar asosan logistika va xizmatlar sohasida rivojlanmoqda.
Hududiy yetakchi kooperatsion zonalar	Toshkent, Farg'ona, Andijon, Namangan	Bu hududlarda infratuzilma va davlat qo'llovi kuchliroq, klasterlashuv mavjud.

Uchinchidan, kooperatsiya orqali yaratilgan klasterlar va innovatsion tarmoqlar mahsulot sifatini yaxshilab, **raqobatbardoshlikni oshiradi va eksport salohiyatini kengaytiradi**. Bu O'zbekiston uchun muhim, chunki iqtisodiy barqarorlikka erishish uchun eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarishni



ko'paytirish zarur. Kooperatsion modelda kichik biznes yirik eksportyorlar uchun ishonchli ta'minotchi sifatida ishlashi mumkin, bu esa tashqi bozorlarga chiqishda muhim strategik afzallikdir.

Jadval 1

Kooperatsiya Tahlil (O'zbekiston, 2023)

Manba: muallif tomonidan tuzilgan

Yuqoridagi jadval kichik va yirik biznes o'rtasidagi kooperatsion aloqalarning O'zbekiston iqtisodiyotidagi mavjud holatini tizimli tarzda yoritib beradi. U empirik ko'rsatkichlar, sifatli baholovlar va izohli tahlillarni o'z ichiga oladi hamda maqolaning amaliy asosini mustahkamlaydi.

Dunyoda kichik va yirik biznes o'rtasidagi kooperatsiyani qo'llab-quvvatlashda bir qator ilg'or tajribalar shakllangan bo'lib, ular O'zbekiston uchun muhim model va mexanizmlar manbai bo'lishi mumkin. Masalan, **Germaniyada** "Mittelstand" deb ataluvchi kichik va o'rta bizneslar yirik sanoat gigantlari bilan uzviy bog'liq ishlab chiqarish klasterlarida faoliyat yuritadi. Ayniqsa, avtomobilsozlik va mashinasozlik sohasida subpudrat tizimi mukammal ishlab chiqilgan. Hukumat tomonidan yaratilgan innovatsion markazlar, texnologik transfer agentliklari va infratuzilmaviy klasterlar kichik firmalarni yirik tizimlarga integratsiyalashga xizmat qiladi[8].

Xitoyda esa klasterlashuv va erkin iqtisodiy zonalar siyosati asosida kichik biznes yirik kompaniyalar uchun xom ashyo, butlovchi qismlar va xizmatlar ta'minotchisi sifatida strategik rol o'ynaydi. Bu orqali eksportga yo'naltirilgan ishlab chiqarish samarali yo'lga qo'yilgan. **Janubiy Koreya** kichik texnologik kompaniyalarni Samsung, LG, Hyundai kabi gigantlarga innovatsion subpudratlar asosida bog'lagan, bu esa texnologik taraqqiyot va raqobatbardoshlikni ta'minlagan. Davlat maxsus "SME & Large Business Partnership Promotion Program" orqali ularni qo'llab-quvvatlaydi.



Italiya tajribasi esa ayniqsa qiziqarli. Bu yerda kichik va yirik firmalar o‘zaro "industrial tarmoqlar" (districts) asosida kooperatsiya qiladi. Ular dizayn, moda, mebel va yengil sanoat sohalarida o‘zaro raqobatbardosh hamkorlikni yo‘lga qo‘ygan. Mahalliy ixtisoslashuv va o‘zaro ishonch asosidagi ishlab chiqarish zanjiri samarali ishlaydi[9].

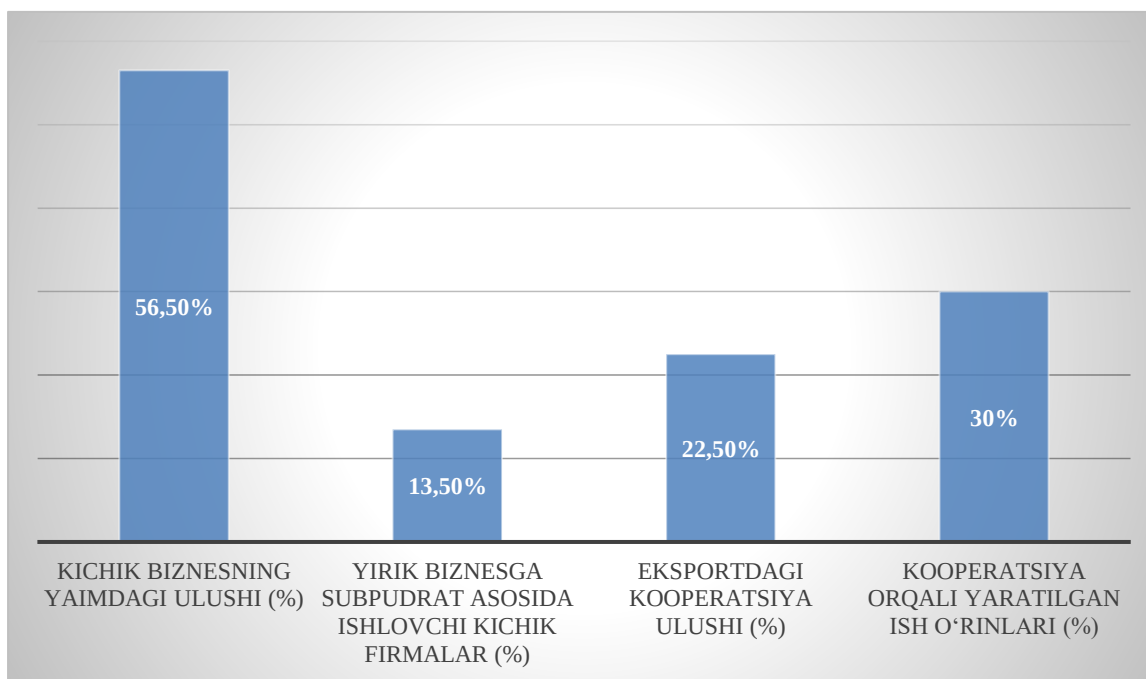
Bundan tashqari, **Yevropa Ittifoqi (EU)** va **Janubi-Sharqiy Osiyo davlatlari uyushmasi (ASEAN)** doirasida mintaqaviy iqtisodiy integratsiya asosida kichik biznesni yirik ishlab chiqaruvchilarga bog‘lash uchun qo‘llab-quvvatlov mexanizmlari ishlab chiqilgan. EU misolida "SME Instrument", "Horizon Europe", "Erasmus for Young Entrepreneurs" kabi dasturlar mavjud bo‘lib, ular innovatsion klasterlar va startup-ekotizimlar bilan yirik kompaniyalar o‘rtasida aloqa o‘rnatadi. ASEAN esa ko‘proq elektron savdo, logistika va agrobiznes tarmoqlarida bu aloqalarni kuchaytirgan[10].

O‘zbekiston ushbu tajribalardan **o‘rganish mumkin bo‘lgan mexanizmlar** qatoriga texnologik transfer markazlarini tashkil etish, davlat-xususiy sheriklik asosida subpudrat reestrlarini yaratish, innovatsion klasterlar siyosatini kuchaytirish va raqamli platformalarni keng joriy etishni kiritishi mumkin. Shuningdek, xalqaro moliyaviy institutlar bilan hamkorlikda kichik biznes uchun integratsiyalashgan moliyaviy vositalar (grant, subsidiyalar) ishlab chiqish zarur.

O‘zbekiston iqtisodiyotida kichik va yirik biznes o‘rtasidagi kooperatsiyani kengaytirishga qaratilgan islohotlarga qaramay, bu yo‘lda qator muammolar mavjud bo‘lib qolmoqda. Eng avvalo, **huquqiy va institutsional cheklovlar** kuchli ta’sir ko‘rsatmoqda. Kooperatsion munosabatlarni belgilovchi qonunchilikning fragmentarliligi, shartnomaviy munosabatlarda sud-huquqiy mexanizmlarning noaniqligi kichik biznes uchun xavf tug‘diradi. Ko‘plab kichik korxonalar yirik kompaniyalar bilan teng huquqli sherik sifatida emas, balki qaram subpudratchi sifatida ko‘rilmoqda.



Bundan tashqari, **moliyalashtirish, ishonch va axborot almashinuvi muammolari** ham mavjud. Kichik biznes subyektlarining banklardan kredit olish imkoniyati cheklangan, garov talablari yuqori va moliyaviy hisobdorlik past darajada. Ko‘plab yirik kompaniyalar kichik firmalar bilan ishlashni riskli deb hisoblaydi, chunki moliyaviy barqarorlik, texnologik salohiyat va mehnat unumdorligi bo‘yicha katta tafovutlar mavjud. Axborot bazalari va kooperatsion platformalarning yo‘qligi ham sheriklik uchun zarur bo‘lgan ochiqlik va ishonchni pasaytiradi.



Rasm 1. O‘zbekistonda kichik va yirik biznes kooperatsiyasining asosiy ko‘rsatkichlari (2023)

Manba: stat.uz ma’lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan

Ushbu diagramma O‘zbekistonda kichik va yirik biznes o‘rtasidagi kooperatsion aloqalarning eng muhim ko‘rsatkichlarini foiz va miqdoriy ifoda shaklida aks ettiradi. Grafikdan ko‘rinib turibdiki, kichik biznes YAIMda katta ulushga ega (56,5%), ammo subpudrat asosidagi hamkorlik darajasi (13,5%) nisbatan past. Eksportdagi kooperatsiya ulushi (22,5%) hali to‘liq salohiyatga yetmagan bo‘lsa-da, istiqbolli hisoblanadi. Ish o‘rinlarining 30% atrofida



kooperatsion hamkorlik orqali yaratilgani bu munosabatlarning bandlikka ijobiy ta'sirini ko'rsatadi. Diagramma maqoladagi empirik tahlilga asos bo'lib xizmat qiladi va O'zbekistonda kooperatsiya siyosatini shakllantirishda strategik ustuvor yo'nalishlarni belgilashga yordam beradi.

Kichik va yirik biznes o'rtasidagi kooperatsiyani rivojlantirishda davlatning faol aralashuvi va strategik yondashuvi hal qiluvchi ahamiyatga ega. O'zbekistonda bu borada bir nechta muhim mexanizmlar shakllangan. Birinchi navbatda, soliq imtiyozlari, kreditlar va grantlar orqali kichik biznes subyektlari moliyaviy jihatdan rag'batlantirilmoqda. Masalan, ayrim klasterlarda qatnashayotgan kichik korxonalarga soliq stavkalari pasaytirilgan, subsidiyalashgan kreditlar taqdim etilmoqda. Yirik korxonalarga esa kooperatsion hamkorlik asosida kichik biznesni jalb qilganlik uchun moliyaviy rag'batlar taklif etilishi mumkin.

Ikkinchi muhim omil — infratuzilma va logistik qo'llab-quvvatlashdir. Bu borada sanoat zonalari, texnoparklar, agroklastlar va biznes-inkubatorlar orqali kichik biznesning yirik ishlab chiqaruvchilarga yaqinlashuvi ta'minlanmoqda. Mavjud infratuzilmani yanada modernizatsiya qilish, ayniqsa, logistika va IT-kommunikatsiyalar sohasida, kichik korxonalar uchun raqobatbardosh sharoit yaratadi. Uchinchi yo'nalish — bu kichik va o'rta biznesga ixtisoslashtirilgan davlat dasturlari bo'lib, "Yoshlar – kelajagimiz", "Ayollar daftari" va "Har bir oila – tadbirkor" kabi dasturlar aynan mahalliy darajada kichik biznesni quvvatlashga yo'naltirilgan. Bu tashabbuslar orqali ijtimoiy guruhlar faollashtirilmoqda va ularni yirik tizimlar bilan bog'lash imkoniyati oshirilmoqda.

Tadqiqot asosida ishlab chiqilgan kichik-yirik biznes integratsiyasi modeli kooperatsion aloqalarning rivojlanishini tizimli ravishda aks ettiradi. Ushbu modelda kichik bizneslar yetkazib beruvchi, xizmat ko'rsatuvchi va innovatsion subpudratchilar sifatida ko'zda tutiladi, yirik korxonalar esa investitsiyalar, bozorlarga chiqish imkoniyatlari va texnologik tayanch sifatida harakat qiladi.



O‘zaro aloqalar raqamli platformalar, klaster markazlari va davlat-ijtimoiy sheriklik asosida qo‘llab-quvvatlanadi. Model shuningdek, kooperatsiya darajasi bo‘yicha baholovchi indikatorlar tizimini ham o‘z ichiga oladi[1].

Strategik rivojlanish uch bosqichda amalga oshirilishi mumkin:

1. Qisqa muddatda – kooperatsiyaga oid normativ-huquqiy bazani takomillashtirish, pilot zonalarni yaratish va subpudrat platformalarini ishga tushirish.
2. O‘rta muddatda – ishlab chiqarish klasterlarida kichik biznes salohiyatini kuchaytirish, texnologik hamkorlik markazlarini rivojlantirish.
3. Uzoq muddatda – xalqaro qiymat zanjirlariga integratsiyalash, innovatsion kooperatsion ekotizim yaratish va eksportga yo‘naltirilgan aloqalarni kengaytirish.

Modelning barqaror ishlashini ta‘minlash uchun tizimli monitoring va baholash indikatorlari zarur. Bunga subpudrat shartnomalar soni, kooperatsiya orqali yaratilgan qo‘shilgan qiymat, yangi ish o‘rinlari, eksport hajmi va texnologik transfer soni kiradi. Bunday indikatorlar asosida har yili baholash olib borilib, strategiya qayta moslashtiriladi.

XULOSA

Ushbu tadqiqot kichik va yirik biznes o‘rtasidagi kooperatsion aloqalarning iqtisodiy o‘rindagi muhim omil ekanini ilmiy asosda tasdiqladi. Kichik biznesning YAIMdagi ulushi yuqori bo‘lishiga qaramay, yirik ishlab chiqarish zanjirlariga integratsiyasi sust bo‘lib qolmoqda. Tahlillar ko‘rsatmoqdaki, ishlab chiqarish samaradorligi, bandlik va eksport salohiyati kooperatsiya orqali ancha oshadi. Raqamli transformatsiya esa bu jarayonlarni tezlashtirish uchun qulay imkoniyat yaratmoqda.

Tadqiqot asosida uch yo‘nalishda amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi:

1. Davlat uchun – kooperatsiyani rag‘batlantiruvchi soliq, moliyaviy va infratuzilmaviy mexanizmlarni institutsional darajada kuchaytirish.



2. Biznes sektori uchun – o‘zaro ishonch asosida subpudrat aloqalarni yo‘lga qo‘yish, innovatsiyalarni birgalikda rivojlantirish va raqamli hamkorlik platformalarini joriy etish.

3. Ilmiy doiralar uchun – kooperatsiya samaradorligini o‘lchovchi indikatorlar tizimini ishlab chiqish va xalqaro tajribalarni amaliyotga tatbiq etish bo‘yicha izchil tadqiqotlar olib borish.

Kelajakdagi tadqiqotlar, ayniqsa, mintaqaviy farqlar, gender asosidagi ishtirok va eksportga yo‘naltirilgan kooperatsion modellarning chuqur o‘rganilishini talab qiladi. Bu esa ilmiy hamda siyosiy qarorlar qabul qilishda muhim poydevor bo‘lib xizmat qiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Xodjaev S. (2021). Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyoti. Toshkent: “IQTISOD-MOLIYA”.
2. Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review.
3. Bekchanov M. (2020). Biznesni rivojlantirishda klasterlashuvning roli. Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar jurnali.
4. Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. Free Press.
5. Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1994). Commodity Chains and Global Capitalism. Praeger.
6. Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. Economica.
7. O‘zbekiston Respublikasi Davlat Statistika Qo‘mitasi. (2023). O‘zbekiston Respublikasining ijtimoiy-iqtisodiy ko‘rsatkichlari.
8. OECD (2022). Enhancing SME participation in global value chains.
9. World Bank (2023). Uzbekistan Country Economic Update – Toward a Modern Industrial Economy.
10. UNIDO (2021). Industrial clusters and SME development.