Emro Science and Education
Open-access scientific journal
Journal homepage: https://journal.emro.uz
OPEN ACCESS

CONFERENCE PAPER OPEN ACCESS

Vol. 1 No. 4 (2024) · “Milliy iqtisodiyotni barqaror rivojlantirish va yuqori iqtisodiy o‘sish sur’atlarini t... DOI: 10.5281/zenodo.24320770

ta´minlashning ustivor yo¨nalishlari´´ mavzusidagi xalqaro ilmiy-amaliy anjuman

axborot-konsalting xizmatlarini tashkil qilish, hamda internet sahifalari, aloqa xizmatlari orqali interaktiv savol-javob o‘tkazish kerak;

- ta’lim muassasalari bitiruvchilari uchun maxsus elektron mehnat yarmarkasi ishga tushirish zarur.

Hozirgi vaqtda ish bilan band aholiga barcha yollanib ishlayotgan xodimlar, o¨quvchilar, harbiy xizmatchilar bilan bir qatorda o¨zini o¨zi mustaqil ravishda ish bilan ta¨minlaydigan fuqarolar va xususiy tadbirkorlik faoliyati bilan shug¨ullanadigan fuqarolar kiritilgan. Aholining ish bilan bandlari:

a) pul bilan to¨lanadigan yoki natura holidagi haq evaziga yollanib, shuningdek o¨z faoliyati evaziga qancha muddat haq yoki daromad olishidan qat’iy nazar, foyda yoki oilaviy daromad olish uchun yollanmasdan haftasiga kamida 2 soat ish bajarganlar;

b) kasalligi yoki jarohatlanganligi tufayli, bemorlarga qarab turuvchilar; yillik mehnat ta¨tili yoki dam olish kunlarida, o¨z ish joyidan tashqarida ta¨lim olganlar; ma¨muriyat tashabbusi bilan ta¨minoti saqlab qolingan yoki saqlanmagan holda mehnat ta¨tilida bo¨lgan va boshqa shunga o¨xshash sabablar bilan vaqtincha ishda bo¨lmaganlar;

c) oilaviy yoki xususiy kichik korxonada haq olmasdan ish bajargan shaxslardan tashkil topadi. Shunday qilib, O¨zbekiston ijtimoiy-iqtisodiy hayotida umuminsoniy qadriyatlarni mustahkamlash uchun muayyan qadam qo¨yilgan bo¨lib, bu qadriyatlar orasida eng muhimi mehnatning ixtiyoriyligidir. Endilikda ijtimoiy mehnatda ishtirok etish kerak yoki kerak emasligini tanlashdan iborat ustuvor huquq insonning o¨ziga tegishlidir.

Xulosa o‘rnida shuni aytishimiz mumkinki, aholi faravonligini oshirish, aholini ish bilan ta’minlash darajasini oshirish uchun ko‘rilayotgan bu choralarga qaramasdan mazkur tarmoqda hali jiddiy muammolar mavjud. Agrar soha o‘z xususiyatlari–qishloq xo‘jaligi ishlab chiqarishining mavsumiyligi, sertarmoqliligi, tabiiy omillarning ta’siri, qo‘l mehnati salmog‘ining yuqoriligi va hokazolar bilan mehnat resurslaridan foydalanishga jiddiy ta’sir ko‘rsatadi. Shunday ekan, O‘zbekiston iqtisodiyotini rivojlantirishning innovatsion yo‘li, mamlakat raqobatbardoshligining harakatlantiruvchi kuchi, aholi farovonligini oshirish, bandligini ta’minlash omili bo‘lishi shubhasizdir.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yhati

1. Аманов О.А. Қишлоқ меҳнат бозорини модернизациялашнинг асосий йўналишлари. Монография. - Тошкент: “Фан ва технология”, 2014. Б.77

2. Тошпулатов, А. (2020). Рынок рекрутинговых услуг в обеспечении занятости населения Узбекистана. Бюллетень науки и практики, 6(1), 274-277.

XUSUSIY TIBBIYOT MUASSASALARI INFRATUZILMASINI RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASI

Qobulov Ozodbek O‘ktamboy o‘g‘li
Urganch davlat universiteti Biznes va boshqaruv kafedrasi stajyor-o‘qituvchisi, mustaqil izlanuvchi

Annotatsiya. Ushbu maqolada xususiy tibbiyot muassasalari infratuzilmasini rivojlantirish strategiyasining ahimiyati, mazmuni, zarurligi va o‘ziga xos xususiyatlari yoritilgan.

Kalit so‘zlar. Tibbiyot, tibbiyot muassasasi, strategiya, infratuzilma, reklama.

Published: 23.12.2024

Cite this article: Qobulov Ozodbek O‘ktamboy o‘g‘li (2024). Xususiy tibbiyot muassasalari infratuzilmasini rivojlantirish strategiyasi. Emro Science and Education, 1(4). https://doi.org/10.5281/zenodo.24320770

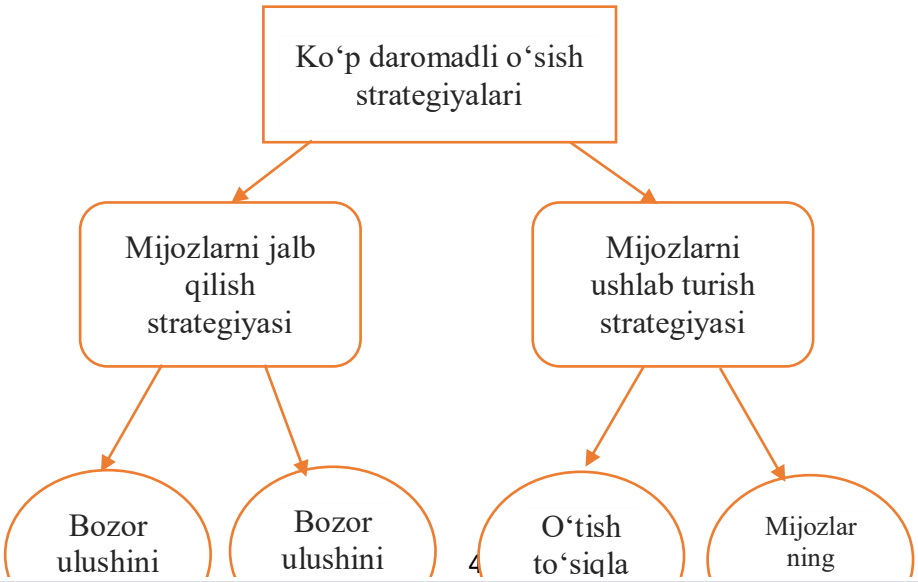
© 2024 The Author(s). Published by Emro Science and Education. This is an open access article.

Bugungi kunda O‘zbekistonda xususiy tibbiyot muassasalari infratuzilmasini rivojlantirish eng muhim yo‘nalish sifatida qaralib, bu borada uning strategiyasini ishlab chiqish muhim ahamiyat kasb etadi. Strategiyalar turli ko‘rinishlarga ega bo‘lishi mumkin. Masalan, tibbiyot muassasasi o‘z mijozlarini jalb qilish strategiyasiga ega bo‘ladi. Xususiy tibbiyot muassasasi strategiyasini ishlab chiqish bevosita mijozlar fikr-mulohazalarini tizimli ravishda yig‘ish ularni keng jalb qilish va ko‘paytirish imkonini berishi lozim. Buning uchun tibbiyot muassasalarida mijozlar qoniqishi va sodiqligini o‘rganishga asoslanadi. Biroq, xususiy tibbiyot muassasasi uchun mablag‘larni sarflash samaradorligi aholi daromadlarining oshishiga olib keladi. Ayniqsa, mijoz xatti-harakatlarini modellashtirish, ular ehtiyojini qondirish va sodiqlikni baholashga asoslangan tibbiyot muassasasini boshqarish strategiyasini yaratish maqsadga muvofiq. Shularga asosan, tibbiyot muassasasini rivojlantirish strategiyasini sihlab chiqish turli ko‘rinish va variantlarga asoslanadi.

Shuningdek, tibbiyot muassasasida daromad yaratishning qator asosiy strategiyalari qo‘llaniladi [1]. Xususan, birinchi strategiya mijozlarni keng jalb qilish hisoblanadi. Bu holatda bozor ulushini kengaytirish (boshqa klinikalar va tibbiyot markazlaridan mijozlarni jalb qilish) va yangi bozorlarga chiqish (mijozlarning yangi segmentlarini qidirish) kabi asosiy taktikadan foydalaniladi. Ushbu strategiyani bugungi kunda ko‘pchilik tibbiyot muassasalari qo‘llaydilar. Ammo, bu yerda loyihaga yo‘naltirilgan xususiy tibbiy muassasa xususiyatlari ba’zi muammolarni ochib beradi [2].

Mijozlarni jalb qilishning asosiy vositasi sifatida turli kanallar uchun reklamadan foydalaniladi. Raqobat kuchaygan sari reklama va uning xarajatlari doimiy ravishda oshib borishini hisobga olish kerak. Biroq, tibbiyot muassasasi va ularning xizmatlarini reklama qilishda ba’zi cheklovlar mavjud bo‘ladi. Natijada, reklama xarajatlariga mablag‘lar sarf qilinadi. Tashqi muhitning sezilarli ta’siri sharoitida loyihaga yo‘naltirilgan tibbiyot muassasasini strategik boshqarish samarali vositalarni joriy etishni o‘z ichiga oladi [3]. Bunda samaradorlik nisbatan farq qilishi mumkin. Ko‘pincha, xususiy tibbiyot muassasa rahbarlari yuqori malakali shifokorlar va tibbiyot sohasida mutaxassislardan iborat bo‘ladi. Ammo, auditoriya, iste’molchilar va bemorlarning tili, istaklari, ehtiyojlari, uni ifodalash usullari klinika egalari va xodimlarining g‘oyalaridan farq qiladi. Natijada, mijozlar reklamadagi takliflarni tushunmayligi bois, salbiy munosabatda bo‘ladilar.

Xususiy tibbiyot muassasasida reklama tadbirlari samaradorligi aniq o‘lchanmaydi. Aks holda sug‘urta kompaniyalari bu bozorda uzoq vaqtdan beri pul ishlashlari mumkin bo‘ladi. Mijozlarni maxsus texnologiyalardan foydalangan holda o‘rganish va strategiyalarning ikkinchi guruhiga, ya’ni mijozlarni ushlab turishga alohida e’tibor qaratish lozim. Strategiya sifatida mijozlar tanlanib, tibbiyot muassasasi tomonidan mijozlar uchun o‘tish to‘siqlarini yaratish taktikasi belgilanadi. Mijozlarni ushlab turish strategiyasi tibbiyot muassasasiga yangi, sifatli va ideal mijozlarni jalb



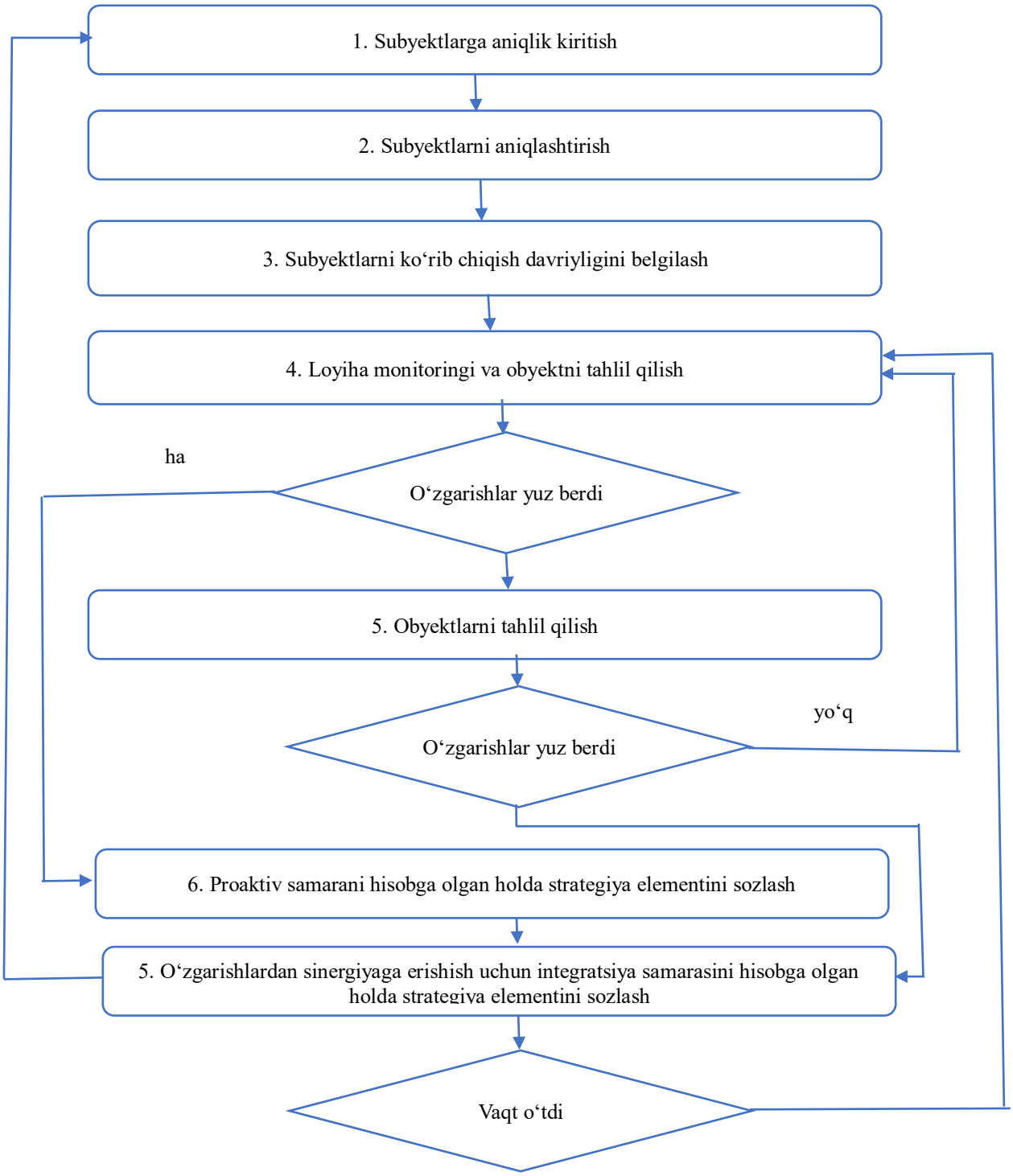
qilishning noaniq usuli bo‘lib hisoblanadi. Bu holatda mijozlarni saqlab qolish uchun qo‘llaniladigan birinchi taktika sifatida mijozlar uchun to‘siqlarni yaratish belgilanadi.

1-расм. Daromadlarni oshirish strategiyalari[80]

Turli sodiqlik dasturlarini yaratish mijozlarni muqobil takliflarni ko‘rib chiqishdan saqlaydi. Ammo, ushbu vositalar yoki taktikalar zaiflikka egadir. Ular ba’zan ishlamay qolishi mumkin. Bu holatda o‘tish to‘siqlarini buzish jarayonini nazorat qilib bo‘lmaydi. Barcha o‘tish to‘siqlari va ular asosida yaratilgan mijozlarning sodiqligi qisqa muddatli bo‘ladi. Bozor sharoitlari o‘zgarishi, bozorga yangi raqobatchining paydo bo‘lishi, sodiqlik dasturlarini yaratish uchun harakatlarni nusxalash va ish qoidalarini o‘zgartirish to‘g‘risidagi qaror asosida mijozlarni ushlab turish bilan bog‘liq harakatlar bekor qilinishi mumkin. Masalan, “Apple” kompaniyasida mijozlar sodiqligi turli tamoyillar asosida qurilgan. Ulardagi o‘tish to‘sig‘i taktikasini qo‘llashni boshlash mijozlarni saqlab qolishda birinchi qadam bo‘la oladi. Ammo, xususiy tibbiyot biznesidagi strategiya mijozning tibbiy muassasasidan qoniqish darajasini oshirish hisoblanadi. Shunga asosan, tibbiyot muassasasini rivojlantirish strategiyasi sifatida uzoq muddatda tibbiyot muassasa daromadini oshirishning barqaror taktikasi mijozlar ehtiyojini qondirish ajratiladi (1-rasm).

Ushbu 1-rasmga asosan, daromadlarni oshirish strategiyalari sog‘liqni saqlash biznesidagi strategiya bo‘lib hisoblanadi. Buning uchun strategik menejmentning ikkinchi bosqichi, ya’ni o‘z yo‘nalishlarini aniqlash uchun tashqi muhit strategiyalarini tahlil qilish natijalari asosida tibbiy muassasaning rivojlanish strategiyasini ishlab chiqilishi lozim. Bu borada tashkilot missiyasi tibbiyot muassasasi rivojlanishining ko‘plab jihatlarini birlashtirgan shaxs sifatida qabul qilinadi. Shunga mos model tanlanadi (2-rasm).

[80] Muallif ishlanmasi.



2-rasm. Xususiy tibbiyot muassasalari infratuzilmasini rivojlantirish strategiyasini amalga oshirish algoritmi[81]

Ushbu 2-rasmga asosan, xususiy tibbiyot muassasalari infratuzilmasini rivojlantirish strategiyasini amalga oshirish sxema shaklida bajariladi. Tibbiyot sohasida qo‘llaniladigan asosiy standartlardan foydalanib, loyihaga yo‘naltirilgan tibbiyot muassasasi strategiyasining tarkibiy tahlili o‘tkaziladi. Buning uchun xususiy tibbiyot muassasasi strategiyasini ishlab chiqish modelini rasmiylashtirilish taqdim etiladi. Taklif etilayotgan vositalar loyihaga yo‘naltirilgan tibbiyot muassasasini samarali boshqarish

[81] Muallif ishlanmasi.

uchun zamonaviy uslubiy vositalar ko‘lamini kengaytiradi. Bu esa tibbiy loyihalarni amalga oshirish uchun zamonaviy muhitga xos bo‘lgan yuqori o‘sish sharoitida uzoq muddatda barqaror rivojlanishini ta’minlaydi.

Xulosa shuki, xususiy tibbiyot muassasasi infratuzilmasini boshqarish strategiyani amalga oshirish vositasi sifatida ishlatiladi. Loyihaga yo‘naltirilgan tibbiy muassasaning strategiyasini rasmiylashtirish va strategiyani ishlab chiqish bosqichida samarali tizimli uslubiy vosita bo‘lib xizmat qiladi. Bu esa strategiyani loyihaga yo‘naltirilgan xususiy tibbiyot muassasasi loyihalari, dasturlari va rivojlanish portfellariga aylantirishni modellashtirish imkonini beradi. Strategiyani yaratish va ishlab chiqish tibbiyot muassasalariga tibbiyot, ilmiy va tashkiliy sohalardagi zamonaviy tendensiyalarni o‘z faoliyatida aks ettirish imkonini beradi. O‘z navbatida, xususiy tibbiyot muassasalari va tibbiyotning rivojlanishi aholi salomatligiga ijobiy ta’sir ko‘rsatadi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati:

1. https://highadvance.org/strategii-razvitija-medicinskogo-centra/
2. Лепский В.В. Модель разработки стратегии развития медицинского учреждения. // УПРАВЛЕНЕЦ, 2018, Том 9, №3. - с. 40.
3. Leps’kiy V.V. [Program-Portfolio Management of a Medical Institution]. Upravlinnya proektami: stan ta perspektivi: materiali 12-ї Mizhnar. nauk.-prakt. konf. [Project Management: The State and Prospects: Proc. of the 12th Int. sci.- pract. conf.]. Mykolaiv: NUK Publ., 2016. Pp. 47–48.

SANOAT KORXONALARIDA MAHSULOTLARNI ISHLAB CHIQARISH HAJMINI VA SAMARADORLIGINI OSHIRISHGA QARATILGAN ILMIY-USLUBIY YONDOSHUVLARI

Bekberganova Iqbol Xushnud qizi
Urganch Ranch texnologiya universiteti Iqtisodiyot yo`nalishi 2- bosqich talabasi
bekberganovaiqbol9392@gmail.com

Annotatsiya. Xorijiy investitsiyalar butun dunyo bo‘ylab kichik biznesning rivojlanish traektoriyasini shakllantirishda hal qiluvchi rol o‘ynaydi. Globallashuv aloqalarni kuchaytirishga turtki bo‘lganligi sababli, rivojlanayotgan mamlakatlardagi kichik biznes sub'ektlari kapital cheklovlarini bartaraf etish, zamonaviy texnologiyalardan foydalanish va bozor imkoniyatlarini kengaytirish uchun ko‘pincha to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalarga tayanadi. Ushbu maqolada to‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar kichik biznes sub'ektlari rivojlanishiga qanday ta'sir ko‘rsatishi, uning biznes operatsiyalariga bevosita ta'siri va mahalliy iqtisodiyotga kengroq ta'siri o‘rganiladi.

Kalit so‘zlar: investitsiya, chet el investitsiyalari, kichik biznes, iqtisodiy o`sish, to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar, iqtisodiy o‘sish.

Kirish. Kichik biznes bandlik, daromad taqsimoti va iqtisodiy barqarorlikka katta hissa qo‘shadi. Biroq, kapital, texnologiya va malakali ishchi kuchiga cheklangan kirish ko‘pincha ularning o‘sish potentsialiga to‘sqinlik qiladi, ayniqsa rivojlanayotgan iqtisodiyotlarda [1]. Xorijiy investitsiyalar, ayniqsa, to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalar ushbu hududlarda kichik biznesni rivojlantirishning asosiy katalizatori sifatida belgilangan. To‘g‘ridan-to‘g‘ri investitsiyalar global tarmoqlarga, mablag‘larga va kichik firmalar yetishmasligi mumkin bo‘lgan tajribaga kirishni osonlashtiradi va shu bilan ularning miqyosi, innovatsiyalari va raqobatdosh imkoniyatlarini oshiradi.

Ushbu maqola xorijiy investitsiyalarning mohiyatini o‘rganadi va uning kichik biznes sub'ektlari o‘sishi va barqarorligiga qanday ta'sir qilishini o‘rganadi.