

O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
OLIIY TA'LIM, FAN VA INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI
FARG'ONA DAVLAT UNIVERSITETI

**FarDU.
ILMIY
XABARLAR**

1995-yildan nashr etiladi
Yilda 6 marta chiqadi

1-2024

**НАУЧНЫЙ
ВЕСТНИК.
ФерГУ**

Издаётся с 1995 года
Выходит 6 раз в год

B.S.Turdiyev	
O'rta asr mutafakkirlarining jamiyat ideosferasi yangilanishi to'g'risidagi falsafiy qarashlar tahlili	182
B.E.Xusanov	
Tarbiya klasterlarining estetik tamoyillari	187
F.M.O'sarov	
Axborotlashgan jamiyatning shakllanishi va unda jamoat xavfsizligini ta'minlash mezonlari	190
F.F.Dadaboyev	
Yangi O'zbekistonda tadbirkorlik faoliyatidagi transformasiya jarayonlarini tadqiq etishning nazariy-metodologik asoslari.....	193
Sh.Sh.Dadaxanov	
O'zbekistonda ichki ishlar idoralari faoliyatida xalq manfaatlarini tamoyilini shakllantirishning ijtimoiy-falsafiy jihatlari	201

SIYOSAT

J.Q.Yusubov	
Davlat xizmatida yetuk kadrlarni shakllanishi – mamlakat taraqqiyotining asosi	206
B.Yalgashev	
“Siyosiy falsafa” va “Siyosat falsafasi” o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik masalalari.....	210
A.Xamdamiyov	
Fuqarolik jamiyati bilan bog'liq zamonaviy konsepsiyalarning mohiyati	214

TARIX

B.A.Usmonov	
Amir Temurning Xitoy yurishiga oid ba'zi mulohazalar	219
A.H.Адъгезалов	
Сотрудничество Узбекистана и Азербайджана в рамках гууам	224
F.X.Utayeva, M.A.Muxamedjonova	
To'qimachilik sanoatining rivojlanishida xotin-qizlarning o'rni	231
A.H.Boltayev	
V.A.Shishkinning shaxsiy arxiviga bir nazar	235
G'R.Mirzayev	
Zamonaviy xalqaro munosabatlar tizimida O'zbekistonning yaqin qo'shnichilik va o'zaro ishonchga asoslangan hamkorligi	239
O.N.Nasirov	
Mustaqillikning dastlabki davrida O'zbekistonda aksiyadorlik jamiyatlarni shakllanishi	249
O.I.Rajabov	
Shifobaxshlik xususiyatiga ega bo'lgan ziyoratgohlar	253
П.Х.Исмоилова	
Деятельность отделения русско-азиатского банка в туркестане в конце XIX в начале XX века	257
H.S.Yusupov	
Otaniyoz Xo'janiyoz o'g'li Niyoziyning mudarrislik faoliyati	262
Sh.Y.Oxunjonova	
Toshkent shahri bozorlarida savdo va xizmat ko'rsatishda band bo'lgan aholining ijtimoiy tarkibi haqida ayrim fikr-mulohazalar (1990-2024 yillar).....	265
A.R.Nurmatov, D.X.Boyyeddayev	
Imom al-Buxoriy- buyuk muhaddis olim.....	272
П.Х.Исмоилова	
Банковская деятельность в Ферганской долине: возникновение и ее предпосылки в XIX—XX веках.....	276
G.X.Xasanboyeva	
O'zbekistonda qishloq xo'jaligidagi sug'orish tizimi haqida ayrim fikr-mulohazalar (1950-1970 yillar).....	281

TOSHKENT SHAHRI BOZORLARIDA SAVDO VA XIZMAT KO'RSATISHDA BAND BO'LGAN AHOLINING IJTIMOY TARKIBI HAQIDA AYRIM FIKR-MULOHAZALAR (1990-2024 YILLAR)

НЕКОТОРЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СОЦИАЛЬНОМ СОСТАВЕ НАСЕЛЕНИЯ, ЗАНЯТОГО В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ И УСЛУГ НА РЫНКАХ ГОРОДА ТАШКЕНТА (1990-2024 ГОДЫ)

SOME NOTIONS ON THE SOCIAL COMPOSITION OF THE POPULATION ENGAGED IN TRADE AND SERVICES AT THE MARKETS OF TASHKENT CITY (1990-2024)

Oxunjonova Shaxodat Yusubjon qizi ¹

¹Farg'ona davlat universiteti, Tarix fakulteti O'zbekiston tarixi kafedrasida katta o'qituvchisi t.f.f.d

Annotatsiya

Ushbu maqolada savdogarlik faoliyati bilan shug'ullanuvchilarning ish o'rnini va bandlik masalasiga ahamiyat qaratilgan. Tijorat faoliyati bozorni mollar bilan to'ldirishga, aholi talabini qondirishga xizmat qilganligi ko'rsatilgan. Savdogarlarning ijtimoiy holati, turlari, faoliyati, savdogarlarning jinsi va yosh tarkibi haqida ma'lumot berilgan. Shuningdek, bozorlarda bandlik masalasi yuzasidan keltirib o'tilgan tahlillarda ishsizlik, norasmiy bandlik darajasi va tarkibi, shu jumladan, aholi bandligini aniqlashning so'rovlar o'tkazish orqali tahlillari ham yoritilgan.

Аннотация

Данная статья посвящена вопросу создания рабочих мест и трудоустройства торговцев. Показано, что коммерческая деятельность служит наполнению рынка товарами и удовлетворению спроса населения. Приводятся сведения о социальном статусе торговцев, видах деятельности, половозрастной структуре торговцев. Также в аналитических сведениях по вопросу занятости на рынках освещаются безработица, уровень и структура неформальной занятости, в том числе анализ определения занятости населения путем проведения опросов.

Abstract

This article is focused on the issue of job creation and employment of traders. It is shown that commercial activity serves to fill the market with goods and satisfy the demand of the population. Information about the social status of traders, types of activities, and the gender and age structure of traders is provided. Also, analytical information on the issue of employment in markets covers unemployment, the level and structure of informal employment, including an analysis of determining the employment of the population through surveys.

Kalit so'zlar: savdo, tijorat, biznes, xalqaro savdo, bozor, iqtisod, tadbirkorlik, ish o'rnini, bandlik, ishsizlik.

Ключевые слова: торговля, коммерция, бизнес, международная торговля, рынок, экономика, предпринимательство, рабочее место, занятость, безработица.

Key words: trade, commerce, business, international trade, market, economy, entrepreneurship, workplace, employment, unemployment.

KIRISH

O'zbekistonda bozor munosabatlariga o'tish jarayoni aholi hayotining barcha sohalarida o'ziga xos o'zgarishlarga olib keldi. O'zbekistonda bozor munosabatlariga o'tish savdogarlarning yangi guruhini vujudga keltirdi. XX asrning 90-yillarida MDH respublikalariga xos bo'lgan xususiyat sifatida aholining katta qismi ish va daromadlarini yo'qotgan edi[6].

XX asrning 90-yillarida O'zbekistonda import qilinadigan mahsulotlarga ehtiyoj juda yuqori bo'lgan. Savdo sotiq bilan nafaqat tadbirkorlar, balki chet elga safar qilish imkoniga ega bo'lganlar ham shug'ullana boshlagan. Yirik davlat korxonalarini va fabrikalarini yopilgandan so'ng ko'pchilik uchun savdo-sotiq qilish tirikchilikning yagona yo'liga aylandi.

Ta'lim insonning jamiyatdagi ijtimoiy mavqeyiga ta'sir qiluvchi muhim omillardan biridir. Biroq, oliy ma'lumotga ega bo'lish har doim ham yaxshi ish topish imkonini bermagan. Jumladan, XX asrning 90-yillarida oliy ma'lumotga ega bo'lgan ko'plab aholi vakillari, shu jumladan, turli xil ilmiy-tadqiqot institutlari, universitetlar xodimlari yaxshi yashash uchun mablag'siz qolishdi. Ulardan ba'zilari savdo faoliyatini tanladilar, ammo bu ularga daromad topish va keyinchalik biznesda muvaffaqiyatga erishish imkonini berdi. Ishlab chiqarish inqirozi va iste'mol mahsulotlari tanqisligi,

ishsizlik va inflyatsiya ommaviy "tashish" harakatini, ya'ni "moki" savdo faoliyatining rivojlanishiga turtki berdi.

Mustaqillikka erishgandan so'ng savdo-sotiq faoliyati jadal rivojlanishda davom etdi. Sobiq sovet ittifoqi respublikalari bilan aloqalar butunlay yo'qolib ketmadi. Ulardan ham O'zbekistonda ishlab chiqarilmaydigan mahsulotlar yetkazib berildi. Keyinchalik, o'zbekistonlik moki savdogarlarning asosiy bozorlari Turkiya, Xitoy, Birlashgan Arab Amirliklari, Malayziya va boshqa mamlakatlar bo'ldi.

ADABIYOTLAR TAHLILI VA METODLAR

Toshkent shahri bozorlarida so'rovnomaga o'tkazilganda, savdo bilan shug'ullanuvchi shaxslar to'g'risida ma'lumotlar olingan. So'rovnomaga ko'ra, odamlar bozorga ishlashga turli sabablarga ko'ra kirib kelishgan. Jumladan, 55,8 foiz respondentlar ilojisizlik sabab bu ish bilan shug'ullanishini aytgan. Shuningdek, mazkur guruh respondentlari "Men bozorda majburan savdo qilaman, chunki boshqa iloj yo'q edi" deb qo'shimcha qilgan. Mazkur savolga javob bergan respondentlarning 22,4 foizi "bu men uchun eng mos ish" degan javob bergan bo'lsa, 10,6 foizi "yaxshi daromad topish mumkin" deb javob bergan. Bundan tashqari, 2,1 foiz respondent "bozor uyimga yaqin" deb javob bergan va 2,7 foiz respondent javob berishga qiynalgan. Bozorda ishlayotganlar orasida yollangan ishchilar soni o'zining do'kon va mablag'lariga ega tadbirkorlardan yuqori bo'lib, ular bozorda faoliyat yuritayotgan barcha tijoratchilarning 75 foizini tashkil etgan. So'rovnomaga natijasiga ko'ra, o'zi uchun ishlayotganlarning 65,7 foizi va yollanganlarning 34,3 foizi ish haqidan qoniqishini bildirgan. Bozordagi savdo faoliyatiga yollangan ayol savdogarlar uyga yaqinligidan mamnun bo'lgan. Erkaklar ayollarga qaraganda savdo faoliyatini rivojlantirishga ko'proq moyil bo'lib, "bu men uchun eng mos ish" va "yaxshi daromad topish mumkin" deb ta'kidlagan[8].

Rasmiy statistika bozorlardagi savdogarlar to'g'risida ma'lumot bermaydi. Shu boisdan tadqiqot usullaridan biri og'zaki tarix usuli orqali ma'lumotlar tahlil qilindi. Unga ko'ra, bozorda sotuvchilar va mahsulot egalari orasida bo'lgan intervyularda qatnashganlarning aksariyatini ayollar tashkil qilgan hamda bu odatda mazkur biznes turiga xosdir. Jumladan, mazkur so'rovnomada 150 nafar ayol (86,7 foiz) va 50 nafar erkak (13,3 foiz) qatnashdi. Kiyim-kechak bozorlarida ayollar mehnati ustunlik qilgan. XX asrning 90 yillarining boshlaridan 2000 yillarning o'rtalarigacha bozordagi ish sharoitlari juda qiyin bo'lgan. Aksariyat hollarda, yozda issiq, qishda sovuq ochiq havoda uzoq vaqt tik oyoqda ko'p vaqt sarflash kerak bo'lgan. Bunday sharoitlar "moslashuvchanlik", moslashish qobiliyati, yaxshi sog'liq va chidamlilikni talab qilgan. 45 yoshgacha bo'lganlar respondentlarning yarmidan ko'pini (53,7 foiz) tashkil etgan. Respondentlarning beshdan biri nafaqa yoshiga yaqinlashgan va nafaqadagi savdogarlardir. Buni yosh bilan mehnat bozorida raqobatlashishni qiyinlashishi bilan izohlash mumkin. Agar bozordagi savdogarlarning hududiy xususiyatlariga ko'ra tahlil qiladigan bo'lsak, so'rovda qatnashganlarning aksariyati Toshkent shahridan (54,8 foiz) va Toshkent viloyatidan (28,2 foiz) bo'lgan hamda 17 foizi boshqa viloyatlardan kelgan tijoratchilarni tashkil etgan[8].

Shuningdek, Toshkent shahri bozorida savdogarlarning jinsiy va yosh tarkibi to'g'risida ma'lumot olish uchun o'tkazilgan so'rovnomada Toshkent bozorlarida 330 nafar savdogar ishtirok etgan. Ularning aksariyati ayollar (86,7 foiz) bo'lib, erkaklar faqatgina 13,3 foizni tashkil etgan. Agar mazkur so'rovnomada ishtirok etgan respondentlarni yosh bo'yicha tahlil qiladigan bo'lsak, 29 yoshgacha bo'lgan 7,9 foizni, 30-34 yoshdagilar 9,7 foizni, 35-39 yoshdagilar 15,8 foizni, 40-44 yoshdagilar 20,3 foizni, 45-49 yoshdagilar 27,3 foizni hamda 50 yosh va undan katta yoshdagilar 19 foizni tashkil etdi.

So'rovnomada ishtirok etganlar bandlek shakli bo'yicha o'zini-o'zi ish bilan band qilganlar 48,2 foizni va ish bilan ta'minlanganlar 51,8 foizni tashkil etgan. Bozordagi mehnat faoliyatini olib borish muddati haqida gapiradigan bo'lsak, unda eng katta guruh 5-10 yil davomida savdo qilgan shaxslar bo'lib, ular 33,9 foizni tashkil qilgan. Deyarli har to'rtinchi kishi 10-15 yil ishlagan va bu 24,8 foizni tashkil etgan.

Shuningdek, 1-5 yil davomida bozorda savdo qilganlar 19,7 foizdan va 15-20 yil savdo faoliyati yuritgan savdogarlar 10,9 foizdan hamda 1 yildan kam savdo bilan shug'ullangan kishilar (7,3 foiz)dan iborat bo'lgan. O'tkazilgan suhbatlar va kuzatishlar natijasida tadbirkorlarning eng

TARIX

muhim shaxsiy xususiyatlari sifatida tashabbuskorlik, tavakkal qilish, javobgarlik, fidoyilik, o'ziga ishonch, mehnatsevarlik, tashkilotchilik, muloqot ko'nikmalari ko'rsatilgan.

NATIJALAR VA MUHOKAMA

Olib borilgan so'rovnoma natijalariga ko'ra, Toshkent bozorlarida savdo qiluvchi aksariyat erkak tijoratchilar oliy ma'lumotli bo'lgan. Xususan, Toshkent bozorlarida kiyim-kechak, aralash va oziq-ovqat bozorlarini o'rganilganda, respondentlar orasida oliy ma'lumotli savdogarlar ustunlik qilishini aniqlangan (hatto fan nomzodlari ham bor) va ularning aksariyati 1996 yilgacha savdo bilan shug'ullanishni boshlaganlar[2].

Bozordagi savdogarlarning ta'lim darajasi va jinsiy tarkibga e'tibor qaratsa, bu borada jinslar o'rtasida katta tafovut yo'qligi ma'lum bo'ladi. Erkak respondentlarning 9,1 foizi o'rta ma'lumotga, 50 foizi o'rta-maxsus kasb-hunar ta'limiga ega, 13,6 foizi to'liqsiz oliy ma'lumotli va oliy ma'lumotlilar - 27,3 foizni tashkil etgan. Ayollar orasida 11,1 foizi o'rta ma'lumotga, 56,3 foizi o'rta maxsus kasb-hunar ta'limiga ega. Qolgan 12,9 foizi to'liqsiz oliy ma'lumotli, 19,6 foizi oliy ma'lumotga ega bo'lgan. O'zbekistonda tijoratchilik ko'p hollarda oilaviy ko'rinishga ega bo'lib, tijoratga butun oila a'zolari jalb qilingan. Jumladan, oila a'zolaridan biri sotuvchilik bilan shug'ullansa, boshqasi mahsulot yetkazib berish bilan band bo'lgan [8].

Boshqa tomondan, XX asrning 90-yillari va 2000-yillarda oliy ma'lumotli shaxslarning bozorlarda savdo qilishi kabi tendensiya faqatgina O'zbekiston hududida emas, balki MDH va boshqa xorijiy davlatlarda ham kuzatilgan. Shu o'rinda savdogarlar bilan qiziqadigan ko'plab tadqiqotchilar orasida sotsiologlar M.A.Ilin va V.I.Ilinlarning tadqiqotlari mavjud. 1996-yilda boshlangan tadqiqotlari doirasida ular Siktivkardagi kiyim-kechak bozoridagi tijoratchilarning ijtimoiy portretini batafsil o'rganishgan. Olingan ma'lumotlarga ko'ra, bozor savdogarlari orasida oliy va o'rta maxsus ma'lumotga ega bo'lganlarning ulushi yuqori bo'lib, 50,5 foizni tashkil qilgan. Shuning uchun, mazkur tadqiqotchilar "savdogarlar - bu ko'p jihatdan intellektual salohiyatli odamlardir", deb yozadi[5].

Xorijiy va qo'shni respublikalardagi savdogarlar ijtimoiy tarkibi bir qator tadqiqotchilar tomonidan o'rganilgan[7]. Masalan, 2011-yilda Saransk va Ruzaevkadagi Moldova Respublikasi bozorlarida savdogarlar o'rtasida so'rov o'tkazilgan. So'rovnoma 330 nafar kishi, shu jumladan, 286 ayol (86,7 foiz) va 44 erkak (13,3 foiz) ishtirok etgan. Olingan ma'lumotlarga ko'ra, shahar bozorlaridagi ma'lumot darajasi bo'yicha o'rta maxsus ma'lumotli kishilar ustunlik qilgan va ular 32,4 foizni tashkil qilgan. Respondentlarning 23 foizi hunarga ega bo'lgan. Shuningdek, savdogarlarning beshdan bir qismi oliy ma'lumotga ega va 13 foizi to'liq bo'lmagan oliy ma'lumotga ega bo'lgan. Tugallanmagan oliy ma'lumotga ega bo'lgan respondentlarning juda yuqori ulushi biron bir sababga ko'ra universitetda o'qishni to'xtatib, bozorga kirib kelgan savdogarlar edi. Ularning ba'zilari o'qishni davom ettirish imkoniyatiga yoki xohishiga ega bo'lmagan. Boshqa tomondan, to'liq bo'lmagan oliy ma'lumotga ega bo'lganlar orasida talabalar ham bor bo'lgan. Bozorda yollangan sotuvchilarni qo'shimcha pul ishlaydiganlar yoki u yerda biznesi bo'lgan oila a'zolariga yordam beradiganlar sifatida uchratish mumkin edi. Respondentlarning 8,5 foizi 10-11 sinflarni bitirgan hamda 2,5 foizi 8-9 sinflarni tugatganlardan iborat edi. Agar savdogarlarning turli yosh guruhlaridagi bilim darajasini taqqoslasak, ba'zi o'ziga xosliklarni ta'kidlashimiz mumkin. Masalan, 8-9 sinfni tugatgan 50 yoshdan oshgan respondentlar orasida 50 foizni tashkil etgan. Kasbiy ma'lumotga ega bo'lmagan insonlarning pul ishlashi mumkin bo'lgan joylar juda kam bo'lib, shunday joylardan biri bozordir.

Savdogarlikning O'zbekistondagi o'ziga xos xususiyatlaridan yana biri – uning asosan ayollar tomonidan amalga oshirilishidir. Masalan, 2000-yilda aralash bozorlardagi 90 foiz savdogarlar – 30 yoshdan 55 yoshgacha bo'lgan ayollar hisoblangan[4]. O'tkazilgan tadqiqotlar natijalariga ko'ra, bozorda sotuvchilar va mahsulot egalari aksariyati ayollar bo'lib, ushbu hodisani respondentlardan olingan ma'lumotlarni umumlashtirgan holda ayollarning ko'proq moslashuvchanligi, savdolashish qobiliyatining kuchliligi deb izohlash mumkin. Albatta, ayol kishining tadbirkorlik bilan shug'ullanishi erkaklarga nisbatan bir muncha qiyinroq kechishi mumkin. Negaki, ayol uchun rahbar yoki tadbirkor bo'lishlik uy bekasi bo'lishdan ko'ra behalovatroq bo'lib, u bir vaqtning o'zida mehribon ona, uy bekasi va uddaburon tadbirkor shaxs sifatida jamiyatda o'z mavqei va roliga ega bo'lishi lozim bo'lgan[3].

Savdogarlar bilan shaxsiy suhbatlardan ma'lum bo'ladiki, bozorda ishlash jarayonida muayyan vaziyatlarda ularning savdo jarayoniga qiziqishi ortib borgan. Natijada bozorga muhtojlikdan kelib, ko'p yillar davomida u yerda ishlab, savdo bilan shug'ullanishga va jamoaga o'rganib qolgan hamda munosib daromad olgan. Ko'p hollarda yollangan ishchilar harakatchanlik va tavakkal qilishga tayyor bo'lganda, mustaqil tadbirkorlar – "do'konlar egalari" maqomiga o'tganlar. Bunday odamlar, zarur tadbirkorlik potentsialiga, faol hayotiy strategiyaga ega va kasbiy rivojlanishga intilishgan.

Savdo-sotiqning rivojlanishi tijoratchining yollanma xodimi bo'lmasa-da, uning nomidan bitimlar tuza oladigan shaxslarning faoliyatini maxsus tartibga solish zaruratini yuzaga keltirdi[1]. Toshkentlik ko'plab savdogarlar o'zlari uchun ishonchli yordamchilar yollagan holda faoliyat yuritgan. Bu jarayonni ham kuzatishlar va suhbatlar natijalariga ko'ra tahlil etadigan bo'lsak, yollanma ishchini ishga olish savdogardan ziyalikni talab qilgan. O'z qarindoshlari va oila a'zolari bilan ishlaydigan savdogarlarda yollanma ishchiga ehtiyoj sezilmagan. Yollanma ishchi dastlab yuklarni tashish, savdo paytida yordam berib yurgan, ammo, pul va mollar yordamchining qo'lida turmagan. Vaqt o'tib sinalganidan so'ng, savdo jarayoni to'liq yordamchilar zimmasiga ham yuklatilgan. Bu ko'pincha savdogarning xorijga yukka boradigan davriga to'g'ri kelgan. Shuningdek, ko'plab yirik savdogarlar bozordagi savdo faoliyatini yollanma ishchi sifatida boshlaganligini va keyinchalik savdo sirlarini o'rganib o'zlari ham mustaqil faoliyat yurita boshlaganligini ta'kidlaganlar.

O'tkazilgan suhbatlar natijasiga ko'ra, dehqon bozorlaridagi sotuvchilarning savdoga kirib kelish va mulkka egaligi borasida katta farq bor. Ularga e'tiborni qaratadigan bo'lsak, dehqon bozorlaridagi savdogarlardagi aylanma mablag' kiyim-kechak va maishiy texnika sotuvchilarnikidek o'ta ko'p bo'lmagan. Yirik hajmda qishloq xo'jalik mahsulotlari bilan savdo qilish poytaxtga ko'chib kelgan turli viloyat vakillarining o'zlari yashagan viloyatda yetishtiriladigan mahsulotlarning yetakchiligi bilan ham bog'liq bo'lgan.

Eng ilg'or "savdogarlar" o'z biznesida o'zgarish qilishga va turli tarkibiy qismlarining bir-birini to'ldirishidan qo'shimcha foyda olishga harakat qilishgan. Misol uchun, respondentlarimizdan biri sheriklari bilan o'rnatilgan aloqalarni qo'llab-quvvatlovchi savdogarlik bilan bir qatorda sayyohlik kompaniyasining asoschisi bo'lib, hozirgi vaqtda xarid qilish safarlarini uyushtiradi.

Yirik tadbirkor va savdogarlardan olingan suhbat natijalariga ko'ra, moki savdo bizneslaridagi birinchi qadamligini ta'kidlaganlar va o'zlarini juda muvaffaqiyatli tadbirkor deb hisoblaganlar. Ular "ushbu savdo safarlaridagi menedjerlarni tayyorlash har qanday ta'lim muassasasiga qaraganda yaxshidir. Kelajakda trikotajning eksklyuziv materiallari haqida mening tanishlarim bilan shartnoma tuzishni rejalashtirmoqchiman va do'konni ochaman" deb qayd etgan[8]. Yana bir tadbirkor muntazam sayyohlik safarlari paytida paydo bo'lgan aloqalari yordamida sayohat agentligini tashkil etgan.

Bozordagi savdogarlar dastlab tartibsiz ommaviy bo'lib, vaqt o'tishi bilan ular ijtimoiy guruhga aylanib, o'zlarining "bozor manadaniyatini" shakllantirib borgan. Shu munosabat bilan, savdogarlar o'zlarini ushbu guruh bilan tanishtirganda qanday his-tuyg'ularni boshdan kechirayotganini kuzatish qiziq hisoblanadi. Yirik savdogarlar asosan muntazam ijobiy his-tuyg'ularda yurishlarini ta'kidlashgan. Aytish mumkinki, o'zini o'zi ish bilan ta'minlagan bozor savdogarlari kelajakka ko'proq ishonishgan. Ularning tadbirkorlik potentsiali nafaqat ma'lum moddiy farovonlikni, balki ijobiy mehnat ko'nikmalarini ham bergan: mas'uliyatli ish yuritish, tadbirkorlik, mustaqillik va boshqalar. Bunda tajriba o'rnini hech qanday bilim bosa olmaydi, bu inson hayotining turli sohalarida, ayniqsa ishda topishga imkon beradigan fazilatlarini rivojlantirishga hissa qo'shgan.

Har bir kasb sohasi inson va uning oila a'zolari uchun ma'lum bir hayot tarzini shakllantirgan. Savdogarlar ijtimoiy portretini o'rganishda muhim nuqta uning vakillari uchun eng muhim qadriyatlarni aniqlashdir. Har qanday biznes faoliyati doimiy xavf bilan bog'liq. Bozordagi savdogarlarda ham mahsulotlarni xaridorlarga sotish, transport, kapital qo'yilmalar va boshqalar bilan bog'liq ko'plab xatarlar mavjud bo'lgan. Bozorlarda ishlashda xatarlar darajasini aniqlash uchun respondentlarga "Siz Toshkent shahri bozorlarida savdo faoliyatida xatar darajasini qanday baholaysiz?" deb savol berilganda, yuqori xavf darajasini qayd etgan respondentlar orasida yirik savdogarlar 76,9 foizni va yollanma savdogarlar 23,1 foizni tashkil etgan. O'z-o'zini ish bilan ta'minlaganlarning 72 foizi va yollangan savdogarlarning 28 foizi ma'lumotiga ko'ra, shahar bozorlarida savdo qilish o'rtadan yuqoriroq darajadagi xatar darajasiga egadir. Ehtimol, yollangan

TARIX

savdogarlar ko'pincha "egalarining" ishi qanchalik qiyinligini anglamaganlar, moliyaviy va tashkiliy masalalarni ko'rib chiqmaganlar.

Olingan ma'lumotlardan xulosa qilish mumkinki, yirik savdogarlar yollanganlarga nisbatan bozorda ishlash xatarini yuqoriroq deb baholaydilar. Bu haqiqat savdo joylarining "egalari" iste'molchilar talabini doimiy ravishda kuzatib borishlari, mahsulotlarga kapital qo'yishlari, ishchilarni kuzatishi (agar mavjud bo'lsa) va yetkazib beruvchilar bilan o'zaro aloqada bo'lishi kerakligi bilan bog'liqdir. Ushbu qiyinchiliklarga qaramay, ba'zi savdogarlar o'z bizneslarini rivojlantirish va foyda olish uchun tavakkal qilishni davom ettirganlar. Bu shubhasiz ularning tadbirkorlik qobiliyatlarini tavsiflaydi.

Moki savdogarlarning ma'lum bir qismi tadbirkorlik uchun yuqori darajadagi motivatsiyaga ega ekanligi va kasbiy faoliyati bilan ijobiy qiziqishi ushbu guruh vakillari tadbirkorlik salohiyatiga ega ekanligidan dalolat beradi. Ularning aksariyati faol, mehnatsevar va maqsadli odamlardir. Bular haqiqiy tadbirkorlarga xos bo'lgan fazilatlaridir.

Savdogarlik kasbini o'zlarining nazarida nufuzli ko'rinishini aniqlash uchun "Siz savdogarlikni nufuzli kasb ekanligi haqidagi fikrga qo'shilasizmi?" degan savolga respondentlarning 38,8 foizi "ha" va 16,1 foizi "yo'q" deb javob bergan bo'lsa, 28,8 foizi salbiy munosabat bildirgan va 11,8 foizi javob berishda qiynalgan. Bozordagi ishini nufuzli deb hisoblagan savdogarlarning aksariyati (86,7 foiz) yaqin kelajakda o'z kasbini o'zgartirmoqchi emasligini bildirgan[8]. Ish ularga mos kelgan va istiqbolli ko'ringan deb taxmin qilish mumkin.

Savdogarlarning savdo bilan shug'ullanishlarining sabablari so'ralganida ko'pchilik respondentlar (55,8 foiz) avvalgi ish faoliyatidagi ilojisizlik sabab tanlaganlagini ta'kidlagan bo'lsa, 22,4 foiz respondentlar bozorni eng foydali joy deb bilishgan. Shuningdek, 10,6 foiz respondentlar yuqori daromadni ko'zlab bu kasbga kirgan bo'lsa, 2,1 foiz respondent ish joyi yaqinligi uchun tijorat bilan shug'ullanishini qayd etgan. Agar erkaklar va ayollar o'rtasidagi bozorda savdo qilishlarining sabablarini taqqoslasak, shuni ta'kidlash mumkinki, erkaklar ko'proq "eng mos ish" va "yaxshi daromad topish mumkin" javobini berganlar. Shunga ko'ra, savdogar erkaklar ayollarga qaraganda katta miqdordagi savdo aylanmasiga ega bo'lishgan.

Bozorga kelgan savdogarlar o'zlarining istiqbollarni qanday ko'rishlarini, ya'ni ular ish joylarini o'zgartirish maqsadi mavjudligi masalasiga ham oydinlik kiritish muhimdir. "Bu men uchun eng mos ish" deb javob bergan kishilar orasida "yaqin kelajakda ish joyini o'zgartirishga tayyorman" deb aytgan respondentlar uchramaydi. Aksincha, bozorda savdo qilishga majbur bo'lgan respondentlar orasida aksariyati ish joylarini o'zgartirishga tayyor bo'lganlar. Bu fakt ularning bozorda o'z xohish-irodasi bilan savdo qilmasliklarini tasdiqlaydi. "Ish haqi" va "ish joyi" dan mamnun bo'lganlarning asosiy qismi ish joylarini o'zgartirmoqchi bo'lmaganlar. Shu bilan birga, bunday respondentlar orasida ayollar ustunlik qilgan: birinchi holatda ular 82,9 foizni, ikkinchisida - 100,0 foizni tashkil etgan. Taxmin qilish mumkinki, bozordagi savdogarlarning ish bilan ta'minlash shakllari va ularning savdo bilan shug'ullanish sabablari umumiy bog'liqdir. Shunday qilib, o'zi uchun ishlaydigan savdogarlar (93,2 foiz) bozorni eng mos ish deb hisoblashadi. Aksincha, bozorda ishlashga majbur bo'lgan savdogarlar orasida yollangan ishchilar (75,0 foiz) ko'proq boshqa ish yo'qligi sababli ishlaydilar.

Shuningdek, bozorlarda tijorat bilan shug'ullanuvchi shaxslar o'z faoliyatini amalga oshirishda bir qancha to'siqlarga duch kelganliklarini qayd etgan. Mustaqillikning dastlabki yillarida mamlakatda import qilinadigan mahsulotlarga talab yuqori bo'lgan. Lekin bu talab qanchalik baland bo'lsa, hukumatning savdo harakatlari ustidan hokimiyat tomonidan qo'yilgan cheklavlar shunchalik qat'iyroq bo'lgan[9]. Masalan, iqtisodchilar "Yakka tartibdagi tadbirkorlar uchun so'nggi to'siqlardan biri mamlakat bo'ylab fuqarolar harakatining cheklanganligidir. Aniqrog'i ayniqsa Toshkent shahrida pasportni ro'yxatdan o'tkazish rejimining mavjudligi edi. Natijada import qilingan mahsulotlarning bir mintaqadan ikkinchi hududga o'tish tezligi sezilarli darajada kamaygan", - deya hisoblaydi[9].

Bu holatni ishbilarmon Ulpatxon Ergasheva tasdiqlab, u viloyatlik ishbilarmonlarni Toshkentda yashash huquqi bo'lmagan paytlarda militsiyaga tushib qolish xavfi mavjudligini ta'kidlagan. Xususan, u "viloyatlik hamkasblarimiz xorij mahsulotlari uchun o'z mamlakatlari poytaxtiga qaraganda Qozog'iston yoki Qirg'izistonga chiqishlari yanada xavfsizroq" deb qayd etgan[9].

Suhbatlar natijasiga qaraganda, muvaffaqiyatli faoliyat olib borgan savdogarlar o'z biznesini rivojlantirish haqida o'ylashadi. Bozorlarda bir nechta savdo nuqtalarini ijaraga olgan ko'plab tadbirkorlar shu do'konlarning egalari bo'lishni xohlashadi, biroq barchasi bu moliyaviy resurslar uchun yetarli emas. Toshkent shahridagi yirik ulgurji bozorlardagi soliqlarni, boshqa joylardagi bilan tenglashtirib bo'lmaydi albatta.

Moki savdoning umumiy hajmida yuqori sifatli mahsulot ulushi sezilarli darajada oshgan[10]. Suhbat davomida deyarli barcha respondentlar qimmatroq, lekin yuqori sifatli mahsulot sotib olish niyatlarini bildirganlar. Ushbu tendensiyani "mokilar"ning iste'molchilar talabining o'zgarishiga va mijozlarini saqlab qolish istagiga munosabat sifatida ko'rish mumkin.

Ko'pgina savdogarlar bilan o'tkazilgan suhbatlarga ko'ra, qarz olib o'z ishlarini boshlaganliklari va eng asosiysi bu ishlarini rivojlantirishga "ko'zlari yetgan"ligini ta'kidlashgan. Masalan, 2000-yilda 500 AQSh dollarini foiz hisobida qarz olib, savdo boshlagan Muharram Xomidova 5-6 yilda yirik savdogarga aylangan. 1996-2002-yillarda Otchopar bozorida savdo yaxshi bo'lgan paytlarda ko'proq yollanma sotuvchi ishlatishgan. Bu vaqtlarda Otchopar bozorida ombor yo'q edi, bu ham qo'shimcha ishchi kuchini talab qilgan. 2006-yilda Abu Sahiy bozori qurilgandan so'ng, yuklarni omborlarda saqlash imkoniyati paydo bo'lgan. 2020-yilga kelib Abu Sahiy bozorida 1 ta ombor 2-3 kvadratni tashkil etib, oyiga har biri uchun 450-500 ming so'm berilgan. Savdogarlar yuklarni tashuvchilarga oyiga 2-3 million so'm to'lagan. Yirik savdogarlar 4-5 ta omborni o'z mahsulotlari bilan to'ldirganlar. Sotilmay qolgan mollarni xayr-ehson qilingan. 2020-yilda Sardoba suv omborining buzilib ketishi natijasida uysiz qolgan sardobalikalarga Abu Sahiy bozori savdogarlari sotilmay qolgan mollarni yig'ib yuk mashinalarda yuborishgan. Yiliga 1 mln 200 000 soliq to'langan, pandemiya sharoitida esa, savdo bo'lmaganligi sababli, soliq uchun faqatgina 750 ming so'm patent uchun to'langan. Abu Sahiy bozoridagi gipermarket savdo-sotiq qilish uchun yaxshi qulayliklarga ega bo'lib, u yerda savdo qiluvchi savdogarlardan kommunal to'lov uchun yiliga 1 mln 106 ming so'm yig'ilgan. Shuningdek, xohlovchi savdogarlar 200000 so'm pensiya jam'armasi uchun ham yig'ib borgan[8].

XULOSA

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, so'rovnoma natijalariga ko'ra, bozorlarda savdo qiluvchi savdogarlarning aksariyati ayollar bo'lib, erkaklar soni ayollarga nisbatan kamchilikni tashkil etgan. Shuningdek, nooziq-ovqat bilan shug'ullanuvchi tijoratchilarning aksariyati oliy ma'lumotli ekanligi ma'lum bo'ladi. Tahlil natijariga ko'ra, bozorlarda savdo qiluvchi sotuvlarning aksariyati boshqa ishlarda yaxshi daromad yo'qligi uchun bozorlarda faoliyat olib borgan. Faoliyatini katta biznesga aylantira olgan savdogarlar (58,2 foiz) bozorni eng mos ish deb hisoblashadi. Aksincha, bozorda ishlashga majbur bo'lgan savdogarlar orasida yollangan ishchilar (41,8 foiz) ko'proq boshqa ish yo'qligi sababli ishlaydilar.

Ilmiy-tadqiqot tashkiloti izlanuvchisi sifatida o'tkazilgan sotsiologik tadqiqotlar natijalaridan xulosa chiqargan holda savdo bilan band bo'lgan aholi tarkibida 1990-yillarda byudjet tanqisligi sharoitida savdo faoliyatiga oliy ma'lumotlilar (ilmiy darajalilar ham mavjud) kirib kelgan ulardagi salohiyat yuqoriligini inobatga olinadigan bo'lsa bu ilm fan uchun yo'qotish hisoblanadi. Mehnat bilan band bo'lgan aholini o'rganishda ilmiy salohiyati yuqori bo'lgan, jamoada o'z tajriba va malakasini o'rgata oladigan kadrlarni ketib qolishi natijasida yetarli salohiyatga ega bo'lmagan kadrlarning paydo bo'lishini oldini olish chora tadbirlarini ko'rilishini taklif qilgan bo'lar edik.

Xotin-qizlar mehnatidan foydalanish og'ir narsalarni ko'tarishda va tashishda xotin-qizlar uchun cheklangan yuk normalari to'g'ri qo'llanishi bo'yicha davlat va xususiy sektor korxonalarida davlat nazoratini amalga oshirilishi ta'minlangan. Biroq, so'rov natijalariga ko'ra ma'lum bo'ldiki, bozorda savdo faoliyati bilan asosan ayollar shug'ullanib, mol olib kelish jarayonida uzluksiz ravishda og'ir yuklarni ko'tarishlari natijasida kelib chiqadigan kasalliklar bilan og'riqanlar. Bandlikka ko'maklashish masalasi doirasida, kasbiy ma'lumotga ega bo'lmagan insonlarning pul ishlashi mumkin bo'lgan joylar juda kam bo'lib, shunday joylardan biri bozordir. Bozorlardagi ayollarni fikrlarini o'rgangan holda ular uchun yangi ish o'rinlari yaratish, kasbga qayta tayyorlash masalalarini ko'rib chiqish.

Vazirlik iqtisodiyotni isloh qilish va tarkibiy qayta o'zgartirish davomida, shuningdek tashkilotlar qayta tashkil etilganda, bankrot bo'lishi va tugatilishi natijasida ishdan bo'shatiladigan xodimlarni ish bilan ta'minlash va ijtimoiy muhofaza qilishga doir maqsadli mintaqaviy dasturlar

TARIX

ishlab chiqilishini muvofiqlashtiradi. Shundan kelib chiqqan holda o'tkazilgan suhbat natijalaridagi ko'ra savdo faoliyati bilan shug'ullanayotganlar o'z ishini yo'qotib qo'yishdan qo'rqadi. Qaysidir bozorning yopilishi yoki ko'chirilishi masalasi ko'rilayotganda bandlik masalasi yuzasidan keltirib o'tilgan tahlillarimiz va ishsizlik va norasmiy bandlik darajasini va tarkibini tahlil qilishda, shu jumladan aholi bandligini tekshirish va aholi o'rtasida so'rovlar o'tkazish orqali tahlil qilishda bizning tahlillarimizdan ham qo'shimcha manbaa sifatida foydalanishigiz uchun taqdim qilamiz.

ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Фуломов С.С. Халқаро савдо ҳуқуқи. Дарслик. – Т., 2009. – Б.131.
2. Kaiser M. Reopening of the Silk Road: Informal Sector Trade in Uzbekistan: Dissertation (forthcomig). Bielefeld, 1998. – P. 18.
3. Shoyimova Sh.S. Tadbirkor o'zbek ayollari shaxsining ijtimoiy-psixologik hususiyatlari. Psixologiya fanlari nomzodi ilmiy darajasini olish uchun yozilgan dissertatsiya - Т., 2009. – В. 60.
4. Базарова Г. Тижоратчи аёллар. // Ўзбекистон макон ва замонлар оша. Социомаданий альманах. – Тошкент.: Суғдиёна, 2011. – Б. 231-234.
5. Ильина, М., Ильин, В. (1998). Торговтсий городского рынка: штрикхи к социальному портрету [Селлерс он тхе урбан маркет: финишинг тоучес то тхе сосиал портраит], - С. 103-120.
6. Худойқулова А. Савдогари кўп халқ бой бўлади // Савдогар - 1997. № 26/221. – Б.64-65.
7. Шкаратан О., Радаев В. Социальная структура. М., 1995. – С.54.
8. Og'zaki so'rov materiallari: Narizxo'jaev Nazrullo. 1985 yil 16 martda Namangan shahrida tug'ilgan. 2019 yilning sentabr-noyabr oylarida Toshkent shahridagi Abu sahiy, Chilonzor buyum bozori, Do'stlik bozori, O'rikzor savdo kompleksi, Chorsu bozori, Yunusobod dehqon bozori, Oloy bozorlarida o'tkazilgan suhbat natijalari.
9. <https://polsci.umass.edu/people/regine-spector>
10. https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=eb1ZvdsAAAAJ&citation_for_view=eb1ZvdsAAAAJ:IjCSPb-OGe4C // O'zbekiston bozorlarida moki savdogarlik faoliyati (1990-1918 yillar)