




UO'K: 339.187.4

FRANSHIZALARNI OCHISH VA ULAR BILAN SAMARALI ISHLASH - BIZNESNI RIVOJLANTIRISHNING OMILI SIFATIDA**ОТКРЫТИЕ ФРАНШИЗ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С НИМИ – ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА****OPENING FRANCHISES AND WORKING EFFECTIVELY WITH THEM IS ONE OF THE MAIN FACTORS IN BUSINESS DEVELOPMENT**

¹Baltabayeva Maloxat Ortiqaliyevna 
Farg'ona davlat universiteti, o'qituvchi

²Komiljonova Odinoxon Anvarjon qizi 
Farg'ona davlat universiteti, Iqtisodiyot yo'nalishi talabasi

Annotatsiya

Maqolada franshizaning asosiy prinsiplari, turli shakllari, afzalliklari va kamchiliklari, shuningdek, franshiza tizimining xalqaro biznesdagi o'rnini batafsil tahlil qilinadi. Franshiza O'zbekistonda yangi biznes imkoniyatlarini yaratish va iqtisodiy o'sishga hissa qo'shishda muhim rol o'ynaydi. Ayniqsa, franshiza ayollar uchun qulay biznes usuli sifatida e'tiborga olinmoqda. Shuningdek, maqolada franshizalar bilan bog'liq yuridik va moliyaviy masalalar tahlil qilinadi, bozor sharoitlariga moslashuvchanlik va raqobatbardoshlik masalalari ko'rib chiqiladi. Bu asosan franshizalar faoliyatini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun zarur bo'lgan omillarni o'z ichiga oladi.

Аннотация

В статье подробно анализируются основные принципы франчайзинга, различные его формы, преимущества и недостатки, а также роль франчайзинговой системы в международном бизнесе. Франшиза играет важную роль в создании новых возможностей для бизнеса в Узбекистане и способствует экономическому росту. В частности, франшиза рассматривается как удобный способ ведения бизнеса для женщин. Также в статье анализируются юридические и финансовые вопросы, связанные с франшизами, рассматриваются вопросы гибкости и конкурентоспособности в условиях рынка. По сути, это включает в себя факторы, необходимые для успешной работы франчайзи.

Abstract

The article analyzes in detail the basic principles of franchising, its various forms, advantages and disadvantages, as well as the role of the franchise system in international business. The franchise plays an important role in creating new business opportunities in Uzbekistan and contributes to economic growth. In particular, the franchise is seen as a convenient way of doing business for women. The article also analyzes legal and financial issues related to franchises, discusses issues of flexibility and competitiveness in market conditions. In fact, this includes the factors necessary for the successful operation of the franchisee.

Kalit so'zlar: franshiza, xalqaro biznes, biznes usullari, yangi biznes, imkoniyatlar, brendlar bilan ishlash, ayollar, xotin-qizlar.

Ключевые слова: франшиза, международный бизнес, методы ведения бизнеса, новый бизнес, возможности, работа с брендами, женщины.

Key words: franchise, international business, business methods, new business, opportunities, working with brands, womens.

KIRISH

Bugungi kunda franshiza biznes modelining bir turi bo'lib, unda franchayzer (brend yoki biznes egasi) o'zining tizimi, brendi yoki mahsulotlarini franchayzerlarga (shu tizimni ishlatishga ruxsat berilgan kishilarga) sotadi yoki ijaraga beradi. Franchayzer-bu boshqa shaxslarga (franchayzilarga) ma'lum to'lovlar yoki daromad foizlari evaziga o'z biznes modeli, brendi va qo'llab-quvvatlashidan foydalanish huquqini beruvchi tadbirkor yoki kompaniya. Franchayzingga qiziquvchilar turli xil franchayzalarni sotib olish, sotish yoki investitsiya qilishni ko'rib chiqishlari mumkin. Franshiza tizimi odatda quyidagi elementlarni o'z ichiga oladi: o'qitish, biznes strategiyasi, marketing qo'llanmalari va boshqalar. Franshizani sotib olish yoki ishga tushirish uchun kerakli mablag'ni taqdim etish va qanday

IQTISODIYOT

moliyaviy rejalar tuzish kerakligini o'rgatadi. Franshiza tizimi, odatda, kichik va o'rta biznes egalari uchun o'z biznesini tezroq va kamroq xavf bilan boshlash imkoniyatini yaratadi.

Franshiza modelida o'z biznesini boshlashdan ko'ra, mavjud biznes modelidan foydalanish orqali xavf kamayadi va muvaffaqiyatga erishish ehtimoli yuqori bo'ladi. Bu tizim, odatda, kichik va o'rta biznes uchun yuqori daromad potentsialiga ega, xavfni kamaytiradi va o'z biznesini boshlash uchun mukammal platforma yaratadi. Ammo franshiza boshlashda e'tiborli bo'lish, to'g'ri tizimni tanlash va barcha shartlar bilan tanishish muhim amallardan hisoblanadi. Franshiza orqali biznes ochish, ko'plab afzalliklarga ega bo'lishi mumkin, lekin muvaffaqiyatga erishish uchun to'g'ri strategiya va doimiy qo'llab-quvvatlash zarur.

ADABIYOTLAR TAHLILI VA METODOLOGIYA

Dr. Brahm Sharmaning fikriga ko'ra, franshiza tizimida yangi franshizalarni ochish va ular bilan samarali ishlash biznesni rivojlantirishning kaliti hisoblanadi. Bu haqida u o'zining franshizaga oid asari "FOFOT"da ta'kidlaydi, unda bozor qonuniyatlari va mahsulotlar bilan xizmat turlarini bosqichlarga bo'lib, ularni yaxshi tushunish zarurligini ko'rsatadi.

Olimning yozishicha biznesni sotib olayotgan yangi tadbirkorga noqulayliklar ham mavjud. Umumiy ko'rinishda chiroyli jarayonda o'ziga yarasha salbiy tomonlari ham mavjudligini inkor etolmaymiz: "Franchayzi nuqtai nazaridan kamchiliklar: Franchayzing to'lovlarini to'lash va daromadni franchayzer bilan bo'lishishni talab qilish qiyin, ammo "FOFOT" modelidagi franchayzing egasi o'z depozitining 10 foizini, keyin esa o'tkazilgandan keyin daromadning 70 foizini oladi[4]. Franchayzing progressiv marketing strategiyasi sifatida qaraladi [8]. 1995 yilda franchayzing AQSh chakana savdosining 33 foizini va AQSh yalpi ichki mahsulotining 10 foizini tashkil etdi. Bundan tashqari, franchayzing tadbirkorlikning o'ziga xos shaklidir, chunki uning muvaffaqiyati ikkita tadbirkor - franchayzer va franchayzingga bog'liq[8]. Franshizani foyda keltirishda, albatta, oiladagi ayollarni o'rni muhim. Janubiy Osiyolik ayollarning oila a'zolari, maosh oluvchilar va tadbirkorlar sifatida ishtirok etishi nishaning muvaffaqiyati uchun muhim edi [9]. Franchayzi investitsiyalari franchayzerga qaraganda kamroq xilma-xil bo'ladi, chunki bosh firma royalti va kirish daromadlari portfeliga ega bo'ladi [5]. Franchayzingning iqtisodiy oqibatlari ishlab chiqarish hajmini oshirish va ish o'rinlarini yaratish, soliq bazasini ko'paytirish, iqtisodiyotni modernizatsiya qilish, to'lov balansini sozlash, kichik va o'rta korxonalar (XSB) va tadbirkorlikni rivojlantirish va dinamik qobiliyat va ko'nikmalarni egallashni o'z ichiga oladi[1]. Yuqorida aytilganlarning barchasi bilan bir qatorda, franchayzingning afzalligi ... yangi tadqiqotlar — franchayzerni o'qitish, franchayzerning maqsadlari va geografik sharoitlar[3].

NATIJA VA MUHOKAMA

Franshiza ochishning qadamlaridan ba'zilari: 1. Bozorni tahlil qilish; 2. Franshiza tizimini tanlash; 3. Biznes rejasini ishlab chiqish; 4. Moliya va investitsiya; 5. Yuridik va huquqiy hujjatlar - yangi ishni boshlash uchun samarali yo'l deb hisoblaymiz. Har qalay risklarni o'rganishda franchayzerga tayangan holda aniqlash mumkin. Iqtisodimiz rivojlanib, ayollarga imkoniyatlar ochilgan sari, o'zini turli sohalarda sinab pul topishga intilayotgan xotin-qizlar uchun foydali bo'lgan franshizalar, odatda, ular uchun qulay ish sharoitlari, yuqori daromad potentsiali va o'zini rivojlantirish imkoniyatlarini taqdim etuvchi biznes sohalari ayni muddao bo'ladi. Quyidagi franshizalar ayollar uchun ayniqsa foydali bo'lishi mumkin:

1. Kosmetik va go'zallik saloni franshizalari: ayollar go'zallik va parvarish xizmatlariga katta qiziqish bildirishadi, shuning uchun go'zallik saloni franshizalari juda muvaffaqiyatli bo'lishi mumkin. Ular uchun quyidagi sohalarda franshizalar mavjud: sauna va massaj salonlari; sochni parvarish qilish (soch kesish, bo'yash); Estetik xizmatlar (terini parvarishlash, kosmetik protseduralar); Nail salonlari (tirnoq parvarishi). Misol uchun dunyoda, European Wax Center yoki The Lash Lounge kabi brendlar, ayollar uchun muvaffaqiyatli va keng tarqalgan go'zallik franshizalari hisoblanadi.

2. Fitnes va sport franchayzing: ayollar uchun sog'lom turmush tarzini qo'llab-quvvatlaydigan franshizalar, ayniqsa fitnes va yo'ga markazlari juda ommalashgan. Bu turdagi ish faoliyat davlatimizda endi tetapoya qilishni boshlagan, ayniqsa, qishloq joylarda ko'paytirish zarur. Buning natijasida yangi ish o'rinlar yaratiladi va ayollar o'zimizni mentalitetga xos va munosib ravishda uyidan uzoqlashmasdan borish imkoni yaratiladi. Boshqa davlatlarda ayollar o'z sog'lig'ini va tashqi ko'rinishini yaxshilash uchun ko'pincha fitnes markazlariga tashrif buyurishadi. 3. Bolalar uchun xizmatlar: ayollar ko'pincha bolalar bilan bog'liq xizmatlarga qiziqish bildirishadi, ayniqsa,

bola parvarishlash, ta'lim va rivojlanish sohalarida. Bolalar uchun ta'lim va sport markazlarining franshizalari yaxshi variant bo'lishi mumkin.

4. Ta'lim va o'quv kurslari: agar siz ayollar uchun ta'lim xizmatlarini taklif qilmoqchi bo'lsangiz, o'quv markazlari yoki onlayn kurslar franshizalari ham juda foydali.

O'zbekistonda franshiza tizimi so'nggi yillarda tez sur'atlar bilan rivojlanib bormoqda. Bir qancha xalqaro va mahalliy brendlar franshiza asosida o'z faoliyatlarini kengaytirgan. Uyushma raisining o'rinbosari Diana Qurbonovaning so'zlariga ko'ra, 2024 yilda O'zbekistonda jami 350 ga yaqin franchayzing mavjud bo'lib, bu barcha franchayzing korxonalarining umumiy sonining 10 foizidan kamrog'ini tashkil etadi. Agar taqqoslasak, Qozog'istonda bu ko'rsatkich 1 mingdan oshadi, Rossiya Federatsiyasida - 3,5 mingdan ortiq franchayzerlar. O'zbekistonda franshiza orqali ishlayotgan KFC, McDonald's, Sushi Daily, Dukin Donuts, Lukoil, Ucell (telekommunikatsiya brendi), Shahlo mahalliy kafe va restoranlarini va boshqalar muvaffaqiyatlarni ko'rishimiz mumkin.

XULOSA

So'nggi paytlarda O'zbekistonda ham franshizalardan foydalanish tendentsiyasi ommalashib boryapti. Odamlar tayyor biznesni xarid qilishda va uni mustaqil ravishda amalga oshirishga harakat qilmoqdalar. Biroq, statistikalarda sotib olingan franshizalarning 60%ga yaqin qismi birinchi olti oyda muvaffaqiyatsizlikka uchraydi, 30 foizi esa bir yil ichida yopiladi, va 10%ga yaqin franshizalar ishlashga muvaffaq bo'ladi va foyda olishga erishadi. Albatta, franshizani olishda har tomonlama kutilayotgan risklarni o'rganib chiqish lozim, bunda franchayzerlar ko'magi juda muhim. Boshqa tomondan, yangi tadbirkorni qo'llab-quvvatlash uchun davlat ularni soliq yukini passaytirishi lozim, banklar kreditini eng past foiz stavkalarida ajratishi lozim.

Xulosa qilib aytganda, franshizani ijobiy yondoshish biznesni rivojlantirish, yangi ish o'rinlari yaratish, yuqori darajadagi texnologik va menejment tajribasini oshirishda muhim natijalarga erishiladi. Bu esa mamlakatimizning iqtisodiy o'sishiga kerakli hissa qo'shadi va xotin-qizlar uchun qulay imkoniyat beradi.

Bundan tashqari, yangi tadbirkorlarga soliq yukini engillashtirishning qo'llanilishi, "oyoqqa turib olish" uchun, hamda eksportga yo'naltirilgan biznesda soliqning minimal miqdorlarda belgilanishi xizmatlar sektorini rivojlantirishda davlat tomonidan katta yordami bo'ladi. Bu esa "businesswoman" va "businessman"larni muvaffaqiyatsizlikka uchrashdan saqlab qolishi mumkin.

Tajribadan bilamizki, Xitoy bir necha o'n yil avval o'zining iqtisodiy tiklanish dasturida tadbirkorlarga keng imkoniyatlar yaratdi. Chet tilini o'rganish va chet ellik mijozlar bilan samarali muloqot qilishga qaratilgan tadbirkorlar, reklamalarini internetda joylashtirib, mijozlar bilan kun davomida aloqada bo'lishga harakat qiladilar. Ular har qanday yo'l bilan o'z tovarlarini sotish imkoniyatini qidiradilar va shunda muvaffaqiyatga erishadilar.

Oddiy misol sifatida Xitoyda kompaniyalar mijozlarni jalb qilish uchun ularning tilida muloqot qilishadi. Agar turistlar yangi davlatdan kelgan bo'lsa, ular muayyan tilni o'rganishga harakat qilishadi.

Agar bizning mamlakatimizda ham shunday moslashuvchanlikni ta'minlovchi o'quv markazlari tashkil etilsa, tadbirkorlik darajasi oshishi mumkin. Biroq, soliq yuki masalasi hamon dolzarb qolmoqda.

ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Alon, I. (2004). Global Franchising and Development in Emerging and Transitioning Markets. *Journal of Macromarketing*, 24(2), 156–167. <https://doi.org/10.1177/0276146704269320>;
2. Baxromov, A. (2019). Franchayzing va uning O'zbekistondagi o'rni. *O'zbekiston iqtisodiyoti*, 10, 112-118-bet.;
3. Combs, J. G., Ketchen, D. J., Shook, C. L., & Short, J. C. (2010). Antecedents and Consequences of Franchising: Past Accomplishments and Future Challenges. *Journal of Management*, 37(1), 99–126. <https://doi.org/10.1177/0149206310386963>;
4. Dr. Brahm S. Sharma, FRANCHISE BUSINESS MODEL "FOFOT" FOR SUSTAINABLE BUSINESS RELATIONSHIP Program Director, AIMS, Peenya, Bangalore.;
5. Norton, S. (1988). An Empirical Look at Franchising as an Organizational Form. *The Journal of Business*;
6. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiy taraqqiyot va kambag'allikni qisqartirish vazirligi hamda uning tizim tashkilotlari faoliyatini tashkil etish to'g'risida"gi 26.03.2020 yildagi PQ-4653-sonli qarori;
7. O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot Vazirligi. (2020). Franshiza tizimi va uning rivojlanish istiqbollari. Tashqi iqtisodiy faoliyatni rivojlantirish bo'yicha ma'lumotnoma;
8. Orgonás, J., & Rehák, R. (2020). Franchising—Paradigm of the Enterprise in the 21st Century. *Management Studies*, 8(2). <https://doi.org/10.17265/2328-2185/2020.02.002>;
9. Rangaswamy, P. (2007). South Asians in Dunkin' Donuts: Niche Development in the Franchise Industry. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(4), 671–686. <https://doi.org/10.1080/13691830701265644>;
10. Xusnullaev, M. (2022). Franshiza va franchayzingning iqtisodiy samaradorligi. Tashkent: Iqtisodiyot va biznes fakulteti.