



UO'K: 658.012:338.3

KORXONA SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA BIZNES FAOLIYATINING MAQSAD VA VAZIFALARI

Muhibova Guli Yarkinovna

PhD dotsent, Toshkent arxitektura qurilish universiteti

Turabekova Ominaxon Ulug'bek qizi

Tadqiqotchi

Annotatsiya. Maqolada korxona biznes faoliyatining maqsadlari tizimi va vazifalari korxona samaradorligini oshirish nuqtayi nazaridan tadqiq etilgan. Biznes maqsadlari strategik, taktik va operativ darajalar bo'yicha tasniflanib, har bir vazifa uni o'lchash imkonini beruvchi samaradorlik ko'rsatkichi bilan bog'langan. Xarajatlar va sotish rentabelligi, aktivlar rentabelligi, mehnat unumdorligi ko'rsatkichlarini hisoblash metodikasi keltirilib, shartli korxona ma'lumotlari asosida ularning dinamikasi hamda aktivlar rentabelligi o'zgarishiga ta'sir etuvchi omillar zanjirli almashtirish usulida baholangan. Tadqiqot natijalariga ko'ra, samaradorlikning o'sishi tushumning xarajatlarga nisbatan jadalroq o'sishi va aktivlar aylanuvchanligining tezlashuvi hisobiga ta'minlanishi asoslangan.

Kalit so'zlar: biznes faoliyati, korxona samaradorligi, sof foyda, rentabellik, aktivlar aylanuvchanligi, mehnat unumdorligi, raqobatbardoshlik, omilli tahlil.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье исследованы система целей и задачи предпринимательской деятельности предприятия с позиции повышения его эффективности. Цели бизнеса классифицированы по стратегическому,





тактическому и оперативному уровням, а каждая задача увязана с показателем, позволяющим её измерить. Приведена методика расчёта рентабельности затрат и продаж, рентабельности активов и производительности труда; на данных условного предприятия оценены их динамика и влияние факторов на изменение рентабельности активов методом цепных подстановок. Обосновано, что рост эффективности обеспечивается опережающим ростом выручки по сравнению с затратами и ускорением оборачиваемости активов.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, эффективность предприятия, чистая прибыль, рентабельность, оборачиваемость активов, производительность труда, конкурентоспособность, факторный анализ.

GOALS AND OBJECTIVES OF BUSINESS ACTIVITY IN IMPROVING ENTERPRISE EFFICIENCY

Abstract. The article examines the system of goals and the objectives of an enterprise's business activity from the standpoint of improving its efficiency. Business goals are classified into strategic, tactical and operational levels, and each objective is linked to an indicator that allows it to be measured. A methodology for calculating return on costs and on sales, return on assets and labour productivity is presented; using data of a hypothetical enterprise, their dynamics and the impact of factors on the change in return on assets are assessed by the chain substitution method. It is substantiated that efficiency growth is driven by revenue growing faster than costs and by accelerated asset turnover.

Keywords: business activity, enterprise efficiency, net profit, profitability, asset turnover, labour productivity, competitiveness, factor analysis.

Kirish



Bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonaning uzoq muddatli faoliyat yuritishi uning mavjud resurslardan qanchalik samarali foydalanishiga bevosita bog'liq. Raqobatning kuchayishi, iste'molchilar talabining tez o'zgarishi va resurslar qiymatining oshib borishi korxonalarni o'z biznes faoliyatining maqsadlarini aniq belgilashga hamda ularni o'lchanadigan ko'rsatkichlar orqali boshqarishga majbur qilmoqda.

O'zbekiston Respublikasida tadbirkorlik subyektlari faoliyatini qo'llab-quvvatlash va ularning raqobatbardoshligini oshirish davlat iqtisodiy siyosatining ustuvor yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Bu yo'nalish 2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasida [1] hamda «O'zbekiston – 2030» strategiyasida [2] belgilab berilgan. Mazkur hujjatlarda xususiy sektor ulushini oshirish, ishlab chiqarish samaradorligini yuksaltirish va raqobat muhitini rivojlantirish vazifalari qo'yilgan bo'lib, ularni korxona darajasida amalga oshirish biznes faoliyatining maqsad va vazifalarini ilmiy asosda belgilashni taqozo etadi. Bunda korporativ boshqaruv tizimi korxona maqsadlarini mulkdorlar, boshqaruv organlari va boshqa manfaatdor tomonlar manfaatlari bilan muvofiqlashtiruvchi institutsional mexanizm sifatida muhim ahamiyat kasb etadi [3].

Amaliyotda ko'plab korxonalarda biznes maqsadlari umumiy tarzda («foydani oshirish», «raqobatbardoshlikni kuchaytirish») ifodalanib, ularni o'lchash va nazorat qilish mexanizmi yetarli ishlab chiqilmagan. Natijada qo'yilgan maqsadlar bilan erishilgan natijalar o'rtasidagi bog'liqlikni baholash qiyinlashadi.

Tadqiqotning maqsadi – korxona biznes faoliyatining maqsad va vazifalarini tizimlashtirish hamda ularni samaradorlik ko'rsatkichlari bilan bog'lash orqali korxona samaradorligini baholash va oshirish yo'nalishlarini asoslashdan iborat.





Biznes faoliyatining maqsadi masalasi iqtisodiy va boshqaruv adabiyotlarida turlicha talqin etiladi. P. Druker biznesning asosiy maqsadini iste'molchini yaratish va uning ehtiyojini qondirishda ko'rib, foydani esa korxona faoliyati samaradorligining o'lchovi va kelajak xarajatlarini qoplash manbayi sifatida baholaydi; u maqsadlar orqali boshqarish konsepsiyasini ham asoslagan [4]. I. Ansoff korxona maqsadlarini iqtisodiy va noiqtisodiy maqsadlarga ajratib, ularni strategik rejalashtirish jarayoni bilan bog'lagan [5].

M. Porter raqobat ustunligiga xarajatlar bo'yicha yetakchilik yoki mahsulotni differensiatsiyalash orqali erishilishini ko'rsatib, qiymat zanjiri tushunchasini ilmiy muomalaga kiritgan [6]. Resurslarga asoslangan yondashuv vakillari E. Penrouz va J. Barni korxona o'sishi va barqaror raqobat ustunligining manbayi uning noyob, qimmatli va o'rni bosish qiyin bo'lgan resurslari ekanini asoslaganlar [7; 8].

Samaradorlikni o'lchash muammosiga bag'ishlangan ishlarda D. Sink faoliyat natijaliligini bir nechta mezonlar – natijaviylik, tejamkorlik, sifat, unumdorlik, mehnat hayoti sifati, innovatsiyalar va rentabellik orqali baholashni taklif etgan [9]. R. Kaplan va D. Norton moliyaviy ko'rsatkichlarni mijozlar, ichki jarayonlar hamda o'qish va rivojlanish bo'yicha ko'rsatkichlar bilan to'ldiruvchi muvozanatlashgan ko'rsatkichlar tizimini ishlab chiqqan [10]. Korxona xo'jalik faoliyatini tahlil qilish va moliyaviy koeffitsiyentlarni hisoblash metodikasi G.V. Savitskaya, A.D. Sheremet va E.V. Negashev ishlarida batafsil yoritilgan [11; 12].

Mahalliy tadqiqotlar orasida I.K. G'iyosovning ishlari alohida e'tiborga loyiq. Muallif qurilish sanoati korxonalarida korporativ boshqaruv samaradorligini baholashning zamonaviy usullarini qiyosiy tahlil qilib, tarmoq xususiyatlarini hisobga oluvchi ko'rsatkichlar tizimini taklif etgan [13], shuningdek korporativ boshqaruvning qurilish korxonalari iqtisodiy samaradorligiga ta'sirini baholashning nazariy yondashuvlarini tizimlashtirib,



bu ta'sirni aktivlar rentabelligi kabi natijaviy ko'rsatkichlar orqali o'lchash masalalarini ko'rib chiqqan [14]. I.O. Karimov qurilish sohasida investitsion faoliyatni shakllantirishning nazariy va amaliy asoslarini [15] hamda investitsiyalarni boshqarish samaradorligiga ta'sir etuvchi omillarni [16] tadqiq etgan. U qurilish sanoati korxonalarining investitsion jozibadorligini natijaviy, resurs, institutsional va ko'p mezonli baholash yondashuvlarini birlashtiruvchi integral indeks asosida kompleks baholash modelini taklif qilgan [17].

Adabiyotlar tahlili shuni ko'rsatadiki, biznes maqsadlari va samaradorlik ko'rsatkichlari ko'p hollarda alohida-alohida o'rganiladi. Maqsad – vazifa – ko'rsatkich zanjirini yagona tizimda ko'rib chiqish va uni korxona amaliyotiga moslashtirish masalasi qo'shimcha tadqiqotni talab qiladi.

Tadqiqot metodologiyasi

Tadqiqotda tizimli yondashuv, qiyosiy tahlil, guruhlash, koeffitsiyentlar usuli va omilli tahlilning zanjirli almashtirish usulidan foydalanildi. Nazariy asos sifatida maqsadlar orqali boshqarish konsepsiyasi, resurslarga asoslangan yondashuv va ko'p mezonli samaradorlik konsepsiyasi olindi. Ko'rsatkichlar tizimi [11; 12; 13] manbalarda keltirilgan uslubiy tavsiyalar asosida shakllantirildi. Ularni hisoblash tartibini namoyish etish uchun shartli korxonaning ikki yillik ma'lumotlaridan foydalanildi; bu ma'lumotlar uslubiy maqsadda tuzilgan bo'lib, muayyan korxona faoliyatini aks ettirmaydi.

Tahlil va natijalar

Biznes faoliyati maqsadlari korxonaning tadbirkorlik, ishlab chiqarish, ilmiy-texnikaviy va intellektual salohiyatini rivojlantirishga yo'naltirilishi lozim, chunki aynan shu salohiyat korxonaning kelgusidagi muvaffaqiyatli faoliyatini kafolatlaydi. Raqobat kuchayib borayotgan sharoitda xaridor uchun kurashda korxonaning ishbilarmonlik obro'si ham muhim omilga aylanadi:



barqaror ijobiy obro' korxona taklif etayotgan tovar va xizmatlar sifatining o'ziga xos kafolati bo'lib xizmat qiladi.

Korxona biznes faoliyatining asosiy maqsadi mavjud resurslardan samarali foydalanish orqali yuqori iqtisodiy natijalarga erishish, foyda hajmini oshirish va bozordagi raqobatbardoshlikni ta'minlashdan iborat. Shu bilan birga, faoliyatni barqaror rivojlantirish, iste'molchilar talabini qondirish va uzoq muddatli strategik ustunlikka erishish ham muhim maqsad hisoblanadi. Maqsadlarni boshqarish darajalari bo'yicha tasniflash ularni aniq vazifalarga ajratish imkonini beradi (1-jadval).

1-jadval

Korxona biznes faoliyati maqsadlarining tizimi

Daraja	Maqsadlar mazmuni	Amalga oshirish muddati
Strategik	Bozordagi mavqeni mustahkamlash, barqaror rivojlanish, innovatsion salohiyatni oshirish, uzoq muddatli raqobat ustunligi	3–5 yil va undan ortiq
Taktik	Daromad va sof foydani oshirish, mahsulot assortimenti va sifatini yaxshilash, investitsiyalarni jalb qilish	1–3 yil
Operativ	Xarajatlarni kamaytirish, ishlab chiqarish rejasini bajarish, mehnat unumdorligini oshirish, to'lov qobiliyatini saqlash	1 yilgacha

Manba: [4; 5; 10] asosida mualliflar ishlanmasi.

Korxona samaradorligini oshirishda biznes faoliyatining asosiy vazifalari quyidagilardan iborat:





- 1) **foyda olishni ta'minlash** – daromad va sof foydani oshirish korxonaning o'z-o'zini moliyalashtirishi va barqaror rivojlanishining asosidir;
- 2) **resurslardan samarali foydalanish** – mehnat, moliya, xomashyo va vaqt resurslaridan oqilona foydalanish xarajatlarni kamaytirib, samaradorlikni oshiradi;
- 3) **raqobatbardoshlikni kuchaytirish** – sifatli mahsulot ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatishni yaxshilash va innovatsiyalarni joriy etish orqali bozorda ustunlikka erishiladi;
- 4) **ishlab chiqarish hajmini oshirish** – zamonaviy texnologiyalar va boshqaruv usullarini qo'llash mahsulot ishlab chiqarish hajmini ko'paytirishga yordam beradi;
- 5) **mahsulot va xizmat sifatini yaxshilash** – iste'molchilar talabiga mos sifatli mahsulot korxonaning bozordagi mavqeini mustahkamlaydi;
- 6) **xarajatlarni kamaytirish** – tejamkorlikni yo'lga qo'yish va ortiqcha xarajatlarni qisqartirish rentabellikni oshiradi;
- 7) **bozor talabini o'rganish** – mijozlar ehtiyojini tahlil qilish va talabga mos faoliyat yuritish sotuv hajmini oshiradi;
- 8) **mehnat unumdorligini oshirish** – xodimlarni rag'batlantirish, ularning malakasini oshirish va qulay ish sharoitini yaratish orqali unumdorlik ko'tariladi;
- 9) **moliyaviy barqarorlikni ta'minlash** – to'lov qobiliyatini saqlash, investitsiyalarni jalb qilish va moliyaviy xatarlarni kamaytirish; bunda korxonaning investitsion jozibadorligi hal qiluvchi omil hisoblanadi [17];
- 10) **strategik rivojlanishni amalga oshirish** – uzoq muddatli rejalashtirish orqali korxonaning rivojlanish yo'nalishlarini belgilash;



11) **ijtimoiy va ekologik mas'uliyatni bajarish** – atrof-muhitni muhofaza qilish, energiyatejamkor texnologiyalarni qo'llash va jamiyat manfaatlarini hisobga olish korxona obro'sini oshiradi.

Qo'yilgan vazifalarning bajarilishini nazorat qilish uchun har bir vazifa o'lchanadigan ko'rsatkich bilan bog'lanishi zarur. Quyida asosiy ko'rsatkichlarni hisoblash formulalari keltirilgan.

Xarajatlar samaradorligi (har bir so'm xarajatga to'g'ri keladigan tushum):

$$E = TS / X \quad (1)$$

Xarajatlar rentabelligi:

$$R_x = SF / X \times 100\% \quad (2)$$

Sotish rentabelligi:

$$R_s = SF / TS \times 100\% \quad (3)$$

Aktivlar rentabelligi (ROA):

$$ROA = SF / A \times 100\% \quad (4)$$

Mehnat unumdorligi:

$$MU = TS / Ch \quad (5)$$

bu yerda: TS – mahsulot (ish, xizmat) sotishdan tushum; X – jami xarajatlar; SF – sof foyda; A – aktivlarning o'rtacha yillik qiymati; Ch – xodimlarning o'rtacha ro'yxatdagi soni. Mehnat unumdorligini natural ifodada hisoblashda tushum o'rniga ishlab chiqarilgan mahsulot hajmi (Q) olinadi.

Aktivlar rentabelligi korxona resurslaridan foydalanish samaradorligini umumlashtiruvchi asosiy natijaviy ko'rsatkichlardan biri bo'lib [14], uni Dyupon modeli asosida ikki omil ko'paytmasi sifatida ifodalash mumkin:

$$ROA = R_s \times K_a, \quad K_a = TS / A \quad (6)$$



bu yerda K_a – aktivlar aylanuvchanligi koeffitsiyenti. (6) formula aktivlar rentabelligi o'zgarishini sotish rentabelligi va aktivlardan foydalanish jadalligi ta'sirlariga ajratish imkonini beradi.

Biznes vazifalari va ularni baholash ko'rsatkichlari o'rtasidagi bog'liqlik 2-jadvalda umumlashtirilgan.

2-jadval

Biznes faoliyati vazifalari va ularni baholash ko'rsatkichlari

Vazifa	Baholash ko'rsatkichi	Formula
Foyda olishni ta'minlash	Sotish rentabelligi	(3)
Xarajatlarni kamaytirish	Xarajatlar rentabelligi, xarajatlar samaradorligi	(1), (2)
Resurslardan samarali foydalanish	Aktivlar rentabelligi, aktivlar aylanuvchanligi	(4), (6)
Mehnat unumdorligini oshirish	Bir xodimga to'g'ri keladigan tushum	(5)
Raqobatbardoshlikni kuchaytirish	Sotuv hajmining o'sish sur'ati	$TS_1 / TS_0 \times 100\%$

Manba: [13; 14] asosida mualliflar ishlanmasi.

Ko'rsatkichlarni hisoblash tartibi shartli korxona ma'lumotlari asosida 3-jadvalda keltirilgan.

3-jadval

Shartli korxona faoliyati samaradorligi ko'rsatkichlari

Ko'rsatkichlar	2024-yil	2025-yil	O'zgarish
Sotishdan tushum (TS), mln so'm	48 600	56 900	+17,1%
Jami xarajatlar (X), mln so'm	43 200	49 800	+15,3%



Sof foyda (SF), mln so'm	4 590	6 035	+31,5%
Aktivlarning o'rtacha qiymati (A), mln so'm	38 500	41 200	+7,0%
Xodimlar soni (Ch), kishi	120	124	+4
Xarajatlar samaradorligi (E), so'm/so'm	1,13	1,14	+0,01
Xarajatlar rentabelligi (R_x), %	10,6	12,1	+1,5 p.p.
Sotish rentabelligi (R_s), %	9,4	10,6	+1,2 p.p.
Aktivlar aylanuvchanligi (K_a), marta	1,26	1,38	+0,12
Aktivlar rentabelligi (ROA), %	11,9	14,6	+2,7 p.p.
Mehnat unumdorligi (MU), mln so'm/kishi	405,0	458,9	+13,3%

Manba: shartli ma'lumotlar asosida mualliflar hisob-kitobi.

3-jadval ma'lumotlaridan ko'rinadiki, tahlil davrida tushum 17,1 foizga, xarajatlar esa 15,3 foizga oshgan. Tushumning xarajatlarga nisbatan jadalroq o'sishi sof foydaning 31,5 foizga ko'payishiga va barcha rentabellik ko'rsatkichlarining yaxshilanishiga olib kelgan. Mehnat unumdorligi xodimlar sonining o'sishiga (3,3%) nisbatan sezilarli darajada tez (13,3%) oshgan, bu esa ishlab chiqarishning intensiv omillar hisobiga kengayganidan dalolat beradi.

Aktivlar rentabelligining 2,7 foiz punktga oshishiga ta'sir etgan omillar (6) formula asosida zanjirli almashtirish usulida baholandi:

- sotish rentabelligi o'zgarishining ta'siri: $(10,61 - 9,44) \times 1,262 \approx +1,47$ p.p.;
- aktivlar aylanuvchanligi o'zgarishining ta'siri: $10,61 \times (1,381 - 1,262) \approx +1,26$ p.p.;
- omillar ta'sirining jami: $+1,47 + 1,26 = +2,73$ p.p.



Demak, aktivlar rentabelligi o'sishining qariyb 54 foizi sotish rentabelligining oshishi, 46 foizi esa aktivlardan foydalanish jadalligining ortishi hisobiga ta'minlangan. Bu natija samaradorlikni oshirishda xarajatlarni boshqarish va narx siyosati bilan bir qatorda aktivlar, xususan aylanma mablag'lar aylanuvchanligini tezlashtirish ham teng darajada muhim ekanini ko'rsatadi.

Xulosa va takliflar

Tadqiqot natijalari asosida quyidagi xulosalar shakllantirildi:

1) biznes faoliyatining maqsadi korxonaning iqtisodiy manfaatlarini ta'minlash, foyda olish va raqobatbardoshlikni oshirish bilan bir qatorda uning uzoq muddatli barqaror rivojlanishiga erishishdan iborat. Maqsadlarni strategik, taktik va operativ darajalarga ajratish ularni aniq vazifalarga bo'lish va mas'ul bo'g'inlarga yuklash imkonini beradi;

2) har bir biznes vazifasi o'lchanadigan ko'rsatkich bilan bog'langandagina boshqariladigan bo'ladi. Taklif etilgan «vazifa – ko'rsatkich – formula» moslik tizimi (2-jadval) korxona rahbariyatiga maqsadlarning bajarilishini muntazam nazorat qilish vositasini beradi va korporativ boshqaruv samaradorligini baholash tizimi [13] bilan uyg'unlashtirilishi mumkin;

3) samaradorlikni oshirishning asosiy sharti tushumning xarajatlarga nisbatan jadalroq o'sishini ta'minlashdir. Shu bois korxonalarda xarajatlarni moddalar bo'yicha rejalashtirish va me'yorlash tizimini joriy etish maqsadga muvofiq;

4) aktivlar rentabelligini oshirishda aktivlar aylanuvchanligi omili sotish rentabelligi bilan deyarli teng ta'sirga ega. Shuning uchun zaxiralar va debitorlik qarzlarini boshqarishni takomillashtirish, foydalanilmayotgan asosiy vositalarni aniqlash zarur;



5) mehnat unumdorligini oshirish xodimlarni natijaga bog'liq rag'batlantirish, malakasini muntazam oshirish va ishlab chiqarishni raqamlashtirish orqali amalga oshirilishi lozim.

Korxona samaradorligini oshirish resurslardan oqilona foydalanish, innovatsiyalarni joriy etish, xarajatlarni kamaytirish, investitsiyalarni jalb qilish hamda zamonaviy boshqaruv tizimlarini qo'llash orqali amalga oshiriladi. Keyingi tadqiqotlarda taklif etilgan ko'rsatkichlar tizimini muayyan tarmoq korxonalarining haqiqiy ma'lumotlari asosida sinovdan o'tkazish rejalashtirilgan.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi «2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida»gi PF-60-son Farmoni. – www.lex.uz.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentabrdagi «“O'zbekiston – 2030” strategiyasi to'g'risida»gi PF-158-son Farmoni. – www.lex.uz.
3. G'iyosov I.K. Korporativ boshqaruvning iqtisodiy mazmuni va qurilish korxonalari faoliyatidagi institutsional ahamiyati // «Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot» jurnali. – 2026. – T. 4, № 7. – B. 362–368. – DOI: 10.5281/zenodo.21324671.
4. Drucker P.F. The Practice of Management. – New York: Harper & Row, 1954. – 404 p.
5. Ansoff H.I. Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion. – New York: McGraw-Hill, 1965. – 241 p.
6. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: Free Press, 1985. – 557 p.



7. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm. – Oxford: Basil Blackwell, 1959. – 272 p.
8. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17, No. 1. – P. 99–120.
9. Sink D.S. Productivity Management: Planning, Measurement and Evaluation, Control and Improvement. – New York: John Wiley & Sons, 1985. – 518 p.
10. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. – Boston: Harvard Business School Press, 1996. – 322 p.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, [yil]. – [bet] с.
12. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
13. G'iyosov I.K. Qurilish sanoati korxonalarida korporativ boshqaruv samaradorligini baholashning zamonaviy usullari va ko'rsatkichlar tizimi // «Muhandislik va iqtisodiyot» jurnali. – 2026. – T. 4, № 9. – B. 129–136. – DOI: 10.5281/zenodo.22636531.
14. G'iyosov I.K. Korporativ boshqaruvning qurilish korxonalari iqtisodiy samaradorligiga ta'sirini baholashning nazariy yondashuvlari // Green Economy and Development. – 2026. – Vol. 4, No. 9. – P. 238–245. – DOI: 10.5281/zenodo.22629516.
15. Karimov I.O. Qurilish sohasida investitsion faoliyatni shakllantirishning nazariy va amaliy asoslari // «Muhandislik va iqtisodiyot» jurnali. – 2025. – № 5. – B. 720–727.



16. Karimov I.O. Factors affecting the effectiveness of investment management // Synergy: Cross-Disciplinary Journal of Digital Investigation. – 2024. – Vol. 2, No. 4.

17. Karimov I.O. Qurilish sanoati korxonalarining investitsion jozibadorligiga ta'sir etuvchi omillarni baholashning nazariy-uslubiy yondashuvlari // «Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot» jurnali. – 2026. – T. 4, № 7. – B. 482–488. – DOI: 10.5281/zenodo.21359042.

