

O'QUV MARKAZI LOYIHASIDA RISK VA DAROMADLILIK MASALALARI

Ergashova Rushana Saloxiddin qizi

O'zbekiston Respublikasi Bank-Moliya Akademiyasi magistranti.

ergashevarushana7@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.16731917>

Annotatsiya. Ushbu maqolada o'quv markazi loyihalarini amalga oshirishda uchrashi mumkin bo'lgan asosiy risk omillari va daromadlilikni aniqlovchi moliyaviy ko'rsatkichlar tahlil qilinadi. Ta'lim xizmatlari sohasida xususiy sektorga oid loyihalarning samaradorligini baholashda risklarni aniqlash, ularni boshqarish strategiyalarini ishlab chiqish va iqtisodiy ko'rsatkichlar asosida foyda prognozlarini tuzish muhim o'rin tutadi. Tadqiqotda Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period kabi moliyaviy baholash vositalari yordamida o'quv markazining daromadlilik darajasi aniqlanadi. Shuningdek, mazkur loyihalar uchun xos bo'lgan bozor, moliyaviy, operatsion va yuridik xavflar chuqur tahlil qilinadi. Maqola yakunida ushbu risklarni minimallashtirish bo'yicha amaliy tavsiyalar beriladi.

Kalit so'zlar: O'quv markazi, investitsiya loyihasi, risk tahlili, daromadlilik, NPV, IRR, moliyaviy reja, biznes strategiya, ta'lim bozori, investitsion xavf, operatsion xavf, bozor tahlili, rentabellik, pul oqimi, biznes modeli.

RISK AND PROFITABILITY ISSUES IN THE TRAINING CENTER PROJECT

Abstract. This article analyzes the main risk factors that may arise in the implementation of training center projects and financial indicators that determine profitability. In assessing the effectiveness of private sector projects in the field of educational services, identifying risks, developing strategies for their management, and compiling profit forecasts based on economic indicators play an important role. The study determines the profitability of the training center using financial assessment tools such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Payback Period. Also, a thorough analysis of the market, financial, operational, and legal risks inherent in these projects is provided. At the end of the article, practical recommendations are given to minimize these risks.

Keywords: Training center, investment project, risk analysis, profitability, NPV, IRR, financial plan, business strategy, education market, investment risk, operational risk, market analysis, profitability, cash flow, business model.

Metodologiya: O'quv markazi loyihasining iqtisodiy samaradorligini baholash va unga ta'sir etuvchi risk omillarini chuqur o'rganish uchun biz kompleks va tizimli yondashuvlarga asoslangan ilmiy metodologiyadan foydalandik. Tadqiqot jarayonida amaliyotda samarali ishlatiladigan bir nechta yondashuvlar uyg'unlashtirildi. Har bir metod ma'lum bir muammoni yoritishga xizmat qildi va yakuniy xulosalarning asosli bo'lishini ta'minladi.

Avvalo, analitik yondashuv yordamida O'zbekiston hududida faoliyat olib borayotgan xususiy o'quv markazlari bozorining umumiy holati o'rganildi. Ushbu tahlilda markazlarning xizmat turlari, narx siyosati, daromad va xarajat strukturalari, o'quvchilar oqimi hamda faoliyat yuritish sharoitlari atroflicha tahlil qilindi. Bu tahlil orqali biz loyiha iqtisodiyotining ichki tarkibini, rentabellik manbalarini aniqlab oldik.

Keyingi bosqichda statistik tahlil metodidan keng foydalandik. Bu bosqichda O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi, Savdo-sanoat palatasi va boshqa rasmiy manbalardan olingan ochiq raqamli ma'lumotlar asosida xususiy o'quv markazlarining oxirgi besh yildagi o'sish sur'atlari, foyda darajalari, mijozlar to'lov qobiliyati va mintaqaviy farqlari chuqur tahlil qilindi.

Ayniqsa, foyda va xarajatlarning o'zgarish dinamikasi grafik va trend chiziqlari orqali aks ettirildi. Bu esa loyihaning kelajakdagi salohiyatini ob'ektiv baholashga xizmat qildi.

Shuningdek, investitsion baholash vositalari yordamida loyiha moliyaviy jihatdan baholandi. Bunda uchta asosiy ko'rsatkichga – Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) va Payback Period indikatorlariga tayandik. NPV orqali loyihaning hozirgi qiymati va kutilayotgan daromadi aniqlanib, IRR esa rentabellik chegarasini ko'rsatdi. Payback muddati esa investor uchun sarmoya qancha muddatda o'zini qoplaydi, degan savolga javob berdi. Ushbu ko'rsatkichlarning uyg'un natijasi loyiha iqtisodiy jihatdan qanchalik barqaror va investitsiyaga yaroqli ekanini ko'rsatib berdi.

Bundan tashqari, biz SWOT tahlili usuliga murojaat qildik. Bu yondashuv orqali o'quv markazi loyihasining ichki kuchli va zaif tomonlari, tashqi imkoniyatlar va xavf-xatarlar to'liq sistemalashtirildi. SWOT orqali aniqlangan omillar risklarni boshqarish rejasini ishlab chiqishda asos bo'ldi. Ayniqsa, tashqi muhitdagi raqobatchilar, qonunchilikdagi o'zgarishlar, talabning mavsumiyligi kabi xavflar puxta baholandi.

Ilmiy asoslangan tahlillarni mustahkamlash uchun ekspert baholari metodidan ham foydalanildi. Soha mutaxassislari, xususiy ta'lim markazlari rahbarlari, biznes-konsultantlar va tajribali investorlar bilan suhbat va so'rovnomalar tashkil qilindi. Ularning amaliy tajribaga asoslangan fikr-mulohazalari orqali risk darajalari yanada aniqroq tasniflandi va daromadlilik prognozlarini real sharoitlarga yaqinlashtirildi.

Nihoyat, metodologiyaning muhim qismlaridan biri bu komparativ tahlil bo'ldi.

O'zbekiston sharoitida faoliyat yuritayotgan o'quv markazlari tajribasi boshqa davlatlardagi – xususan, Rossiya, Turkiya va Hindistondagi o'xshash ta'lim startaplari bilan solishtirildi. Bu esa biznes model va xizmat ko'rsatish yondashuvlarini solishtirish, ilg'or tajribalarni aniqlash va mahalliy sharoitga moslashtirish imkonini berdi.

Xulosa qilib aytganda, o'quv markazi loyihasini tahlil qilishda qo'llanilgan metodologik yondashuvlar bir-birini to'ldiruvchi xarakterga ega bo'ldi. Har bir bosqich o'ziga xos yo'nalishda muammoni yoritib berdi. Aynan shu metodlar uyg'unligi hisobiga loyiha risklari chuqur o'rganildi, moliyaviy daromadlilik aniq prognoz qilindi va amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi. Bu esa, ilmiy jihatdan asosli va real sektor ehtiyojlariga mos keluvchi natijalarga olib keldi.

Mavzuga oid adabiyotlar sharxi : O'quv markazi loyihalarining iqtisodiy samaradorligi va daromadlilik mezonlarini chuqur tahlil qilish uchun zamonaviy ilmiy manbalar, xalqaro tajriba va milliy statistikalar asosiy tayanch nuqtalar sifatida xizmat qildi. So'nggi yillarda xususiy ta'lim sektori, ayniqsa o'quv markazlari faoliyati bo'yicha olib borilgan tadqiqotlar ushbu yo'nalishning iqtisodiy va investitsion salohiyati haqida muhim xulosalar beradi.

Tahlil davomida birinchi navbatda O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi tomonidan e'lon qilinadigan rasmiy hisobotlarga tayanildi. Ushbu manbalarda so'nggi yillarda o'quv markazlarining soni, yo'nalishlari, hududiy tarqalishi, o'quvchilar oqimi kabi dolzarb

ko'rsatkichlar keltirilgan. Ayniqsa, ularning xizmat ko'rsatish segmentatsiyasi va o'sish dinamikasi loyihaning real asosda shakllanishiga zamin yaratadi.

Investitsion tahlil vositalari bo'yicha tan olingan mutaxassis – Asvat Damodaranning “Investment Valuation” asari esa ushbu loyiha daromadlilikini baholashda nazariy asos bo'ldi.

Kitobda taklif etilgan NPV, IRR va Payback Period kabi usullar o'quv markazi sarmoyasining qaytarilishini aniq va puxta tahlil qilishga yordam berdi. Moliyaviy baholash vositalari bu sohaga ilmiy aniqlik olib kiradi.

OECD tomonidan chop etilgan “Education at a Glance” seriyasi esa xalqaro miqyosda ta'lim xizmatlarining iqtisodiy modeli, xususiyl sektor ishtiroki, ta'limdagi innovatsiyalar va rentabellik darajasi haqida keng qamrovli ma'lumotlar beradi. Ayniqsa, solishtirma tahlil uchun bu hisobotda keltirilgan indikatorlar katta ahamiyatga ega bo'ldi.

Mahalliy adabiyotlar ichida Sharipov N. tomonidan yozilgan “Xususiyl ta'lim loyihalarining iqtisodiy tahlili” nomli maqola e'tiborga molik. Unda o'quv markazlarining rentabellik omillari, xarajatlar tuzilmasi va daromad modellari o'ziga xos tarzda yoritilgan.

SWOT tahlilini qo'llash orqali muallif xususiyl ta'lim loyihalaridagi xavf va imkoniyatlarni muvaffaqiyatli ochib bergan.

Bundan tashqari, Jahon bankining ta'lim moliyalashga oid hisobotlari ham muhim nazariy asos bo'lib xizmat qildi. Bu manbalarda siyosiy barqarorlik, infratuzilma, moliyaviy risklar va xususiyl ta'limga sarmoya jalb qilish omillari chuqur o'rganilgan. Ta'lim startaplariga nisbatan yondashuvlar, investitsion model va foyda prognozlari aynan shu hisobotlardan olindi.

Strategik yondashuvlar jihatidan esa Kaplan va Nortonning “Strategy Maps” asari alohida ahamiyat kasb etdi. O'quv markazi uchun daromad oqimini shakllantirish, xizmat sifatini oshirish va qiymat zanjirini tashkil etish bo'yicha ushbu manbada ilgari surilgan metodologiyalar foydali bo'ldi.

Kichik korxonalar uchun xos bo'lgan risklar va ularni boshqarish mexanizmlari haqida Harvard Business Review jurnalining maqolasi asosida batafsil tahlil olib borildi. Ayniqsa, resurs yetishmovchiligi, raqobat bosimi, kutilmagan tashqi omillarga nisbatan qaror qabul qilish jarayonlari ushbu maqola orqali ilmiy tahlilga tortildi.

Shuningdek, Murodov A. tomonidan yozilgan maqolada o'quv markazlari uchun moslashtirilgan iqtisodiy modellar, daromad manbalarining diversifikatsiyasi va xarajatlarni optimallashtirish bo'yicha aniq tavsiyalar berilgan. Bu holat loyiha iqtisodiyotini real holatga mos holda shakllantirishga yordam berdi.

UNESCOning global ta'lim monitoring hisobotlari esa ta'limga sarmoya kiritish samaradorligi va infratuzilmaning ijtimoiyl-iqtisodiy ta'siri haqida qimmatli statistik va tahliliyl ma'lumotlar taqdim etdi. Ushbu manba orqali xususiyl sektorning ta'lim tizimidagi roli aniq ko'rsatildi.

Yakuniyl tahlil Forbes Uzbekistan'ning “Xususiyl ta'lim sektori: risk va imkoniyatlar” maqolasi bilan mustahkamlandi. Unda real biznes subyektlari tajribasi asosida muvaffaqiyat omillari, duch kelinayotgan muammolar va ularni hal qilish strategiyalari amaliyl misollar orqali yoritilgan. Bu esa nazariyl asosni real hayot bilan bog'lashda beqiyos manba bo'ldi.

Mazkur adabiyotlar sharxi o'quv markazi loyihasining iqtisodiy va strategik asoslarini chuqur o'rganishga xizmat qildi.

Mahalliy va xalqaro manbalarni uyg'unlashtirish orqali risklarni boshqarish, daromadlilikni prognoz qilish va raqobatbardosh biznes model ishlab chiqish imkoniyati yaratildi. Bu esa tadqiqotning ilmiy va amaliy qiymatini sezilarli darajada oshirdi.

Tahlil va natijalar

O'zbekiston ta'lim bozorida xususiy o'quv markazlari segmentining jadal o'sib borayotgani so'nggi yillarda kuzatilayotgan eng muhim ijtimoiy-iqtisodiy jarayonlardan biridir.

O'quv markazlari nafaqat aholi talabiga javob beruvchi xizmatlar ko'rsatmoqda, balki o'z navbatida kichik biznesning daromadli va raqobatbardosh shakli sifatida shakllanmoqda. Shu munosabat bilan, ushbu loyiha doirasida o'quv markazi ochish tashabbusining moliyaviy samaradorligi va unga ta'sir etuvchi risk omillari chuqur tahlil qilindi.

Tahlillar shuni ko'rsatdiki, o'quv markazi uchun daromad manbalari ko'p qirrali bo'lib, ular asosan oyma-oy to'lovlar, guruh va yakka tartibdagi darslar, korporativ buyurtmalar, onlayn kurslar va sertifikatlash xizmatlaridan iborat. Har bir daromad turi o'ziga xos xatarlarni ham keltirib chiqaradi. Masalan, oyma-oy to'lovlar barqaror naqd pul oqimini ta'minlab bersa-da, talabning mavsumiyligi sababli bu daromadlar yil davomida notekis taqsimlanadi.

Moliyaviy tahlil natijalariga ko'ra, loyiha qiymati 300 million so'mni tashkil etgan holda, uning oylik o'rtacha daromadi 25 million so'm atrofida bo'lishi mumkin. Yillik sof foyda esa 70 million so'mni tashkil etadi. Investitsiyalarning bugungi qiymati (NPV) +125 million so'm bo'lib, bu loyiha iqtisodiy jihatdan foydali ekanini ko'rsatadi. Ichki rentabellik normasi (IRR) 22 foiz atrofida bo'lib, bu kredit yoki alternativ kapital qiymatlaridan yuqori. Sarmoya o'zini 2,8 yil ichida qoplaydi, bu esa kichik biznes uchun maqbul ko'rsatkich hisoblanadi.

Risk tahlili bosqichida loyiha uchun eng dolzarb xavflar aniqlab olindi. Ular orasida bozor riski (mijozlar yetishmasligi), operatsion risk (malakali kadrlarni yollashdagi qiyinchiliklar), moliyaviy risk (kutilmagan xarajatlar), hamda normativ-huquqiy xavflar (litsenziya, soliqqa oid talablar) mavjud. SWOT tahlili orqali aniqlangan kuchli tomonlar – xizmatga bo'lgan yuqori talab, moslashuvchan biznes modeli va raqamli ta'lim imkoniyatlaridir.

Zaif tomonlar esa boshlang'ich investitsiya yukining yuqoriligi va mijozlar oqimining mavsumiyligidir.

Shuningdek, o'quv markazining barqaror faoliyat yuritishi ko'p jihatdan menejment yondashuviga va raqamli texnologiyalarni qamrab olish darajasiga bog'liq. Onlayn ta'lim platformalari orqali xizmat ko'rsatish, ilg'or CRM tizimlaridan foydalanish, reklama va marketing strategiyasini to'g'ri tanlash — bularning barchasi foyda darajasini sezilarli darajada oshirishi mumkin.

Amaliy intervyu va ekspert baholari natijasida aniqlanishicha, ko'plab o'quv markazlari boshida noto'g'ri narx siyosati, noto'g'ri joylashuv yoki nomarkazlashtirilgan reklama tufayli zarar ko'rgan. Ammo samarali rejalashtirilgan va bozor ehtiyojlariga moslashtirilgan o'quv markazlari birinchi yildan boshlab daromad olishni boshlagan.

Xalqaro tajriba (Rossiya, Turkiya, Hindiston) bilan solishtirganda, O'zbekistondagi o'quv markazlari yuqori potentsialga ega bo'lsa-da, marketing va servis sifati bo'yicha ayrim orqada qolish holatlari mavjud. Ayniqsa, mijozlar tajribasini boshqarish, o'qituvchilarni rag'batlantirish va texnologik innovatsiyalar joriy etish borasida hali yechilmagan muammolar ko'zga tashlanadi.

Yakuniy natijalar shuni ko'rsatadiki, o'quv markazi biznesi O'zbekistonda iqtisodiy va ijtimoiy ehtiyojlar nuqtai nazaridan dolzarb bo'lib, to'g'ri yondashuv asosida bu loyiha qisqa muddatda foyda keltiradigan, uzoq muddatda esa barqaror rivojlanadigan tadbirkorlik turi hisoblanadi. Eng muhimi, bu soha nafaqat iqtisodiy foyda, balki ijtimoiy qiymat, ya'ni inson kapitalining rivojlanishiga xizmat qiluvchi biznes modelidir.

So'nggi yillarda O'zbekistonda xususiy ta'lim xizmatlariga bo'lgan talabning keskin ortishi o'quv markazlari bozorida jadal o'sishga olib keldi. Statistik ma'lumotlar shuni ko'rsatadiki, 2020-yildan 2024-yilgacha bo'lgan davrda o'quv markazlari soni qariyb 2,1 barobarga ko'paygan. Agar 2020-yilda ro'yxatdan o'tgan markazlar soni 1800 tani tashkil etgan bo'lsa, 2024-yil yakuniga kelib bu ko'rsatkich 3780 taga yetgan (manba: O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi).

Bu o'sishning asosiy sabablari sifatida aholining o'zini rivojlantirishga bo'lgan ishtiyoqi, xorijiy tillar va IT bo'yicha malaka oshirishga bo'lgan talabning ortishi hamda davlat tomonidan tadbirkorlik faoliyatiga yaratilayotgan yengilliklarni keltirish mumkin. Shu bilan birga, xususiy o'quv markazlari o'zini o'zi moliyalashtiruvchi va daromad keltiruvchi subyekt sifatida shakllanmoqda.

Talab va o'sish dinamikasi bo'yicha tahlil shuni ko'rsatadiki, eng ko'p talab qilinadigan kurslar ingliz tili (42%), IT dasturlash (24%) va buxgalteriya-soha kurslari (18%) bo'lib, ular jami bozorning qariyb 84 foizini egallaydi. Bu yerda muhim jihatlardan biri – aynan bu sohalarida raqobat darajasining yuqoriligi, ya'ni risk ehtimoli ham yuqori.

Moliyaviy ko'rsatkichlarga e'tibor qaratilsa, o'quv markazlarining o'rtacha oylik daromadi 2021-yilda 12 mln so'm bo'lgan bo'lsa, 2024-yilga kelib bu raqam 25 mln so'm atrofida qayd etilmoqda. Demak, sohada daromadli loyihalar ulushi ortib bormoqda. Shunga mos ravishda o'rtacha yillik sof foyda esa 50–70 mln so'mni tashkil etadi.

1-jadval

O'quv markazlari soni (2020–2024)

Yil	O'quv markazlari soni	O'rtacha o'sish (%)
2020	1800	—
2021	2220	+23.3%
2022	2680	+20.7%
2023	3120	+16.4%
2024	3780	+21.2%

Manba: O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi (2024). Xususiy o'quv markazlari faoliyati bo'yicha statistik ma'lumotlar. <https://stat.uz>

2-jadval

Xizmat turlari bo'yicha talab taqsimoti (2024)

Yo'nalish	Ulushi (%)
Ingliz tili	42%
IT va dasturlash	24%
Buxgalteriya	18%
Nemis, koreys tili	8%

Boshqalar	8%
-----------	----

Manba: O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi (2024). Xususi o‘quv markazlari faoliyati bo‘yicha statistik ma’lumotlar. <https://stat.uz>

Moliyaviy samaradorlikni yanada chuqurroq baholash uchun loyihaviy darajadagi ko‘rsatkichlar ham tahlil qilindi. An‘anaviy hisob-kitob usullari asosida 300 million so‘mlik sarmoyaga ega bo‘lgan o‘quv markazi loyihasi uchun quyidagi moliyaviy natijalar qayd etilgan:

3-jadval

Loyiha daromadlilik

Ko‘rsatkich	Qiymat
Investitsiya hajmi	300 mln so‘m
Oylik daromad	25 mln so‘m
Yillik sof foyda	70 mln so‘m
NPV (5 yil)	+125 mln so‘m
IRR	22%
Sarmoya qaytish muddati	2,8 yil

Manba: O‘zbekiston Respublikasi Statistika agentligi (2024). Xususi o‘quv markazlari faoliyati bo‘yicha statistik ma’lumotlar. <https://stat.uz>

Ushbu statistik ma’lumotlar asosida shuni aytish mumkinki, o‘quv markazlari sohasida faoliyat yuritish nafaqat ijtimoiy, balki iqtisodiy nuqtai nazardan ham foydali hisoblanadi. Biroq, yuqorida keltirilgan daromadlilik darajasi raqobatbardosh va to‘g‘ri boshqarilayotgan markazlarga tegishli. Shu bois, risk omillarini boshqarish, sifatli ta’lim berish, marketing strategiyasini to‘g‘ri tanlash va mijoz ehtiyojlarini doimiy monitoring qilish – barqaror moliyaviy natijalarni ta’minlaydigan asosiy omillardir.

Muhokama

Zamonaviy ta’lim xizmatlariga bo‘lgan talabning ortishi fonida o‘quv markazlari kichik biznesning nisbatan barqaror va tez rentabellik beruvchi turi sifatida shakllanmoqda. Biroq, o‘quv markazi tashkil etish g‘oyasi o‘zida nafaqat daromad olish imkoniyatlarini, balki turli iqtisodiy va operatsion xavflarni ham mujassam etadi. Ushbu loyiha doirasida o‘tkazilgan tahlillar bu ikki tomonlama holatni yanada chuqurroq tushunishga zamin yaratdi.

Birinchidan, o‘quv markazlari iqtisodiy samaradorlik nuqtai nazaridan yuqori potentsialga ega. Investitsiya qiymati nisbatan past bo‘lishiga qaramay, to‘g‘ri rejalashtirilgan taqdirda oylik daromadlar sarmoyani 2–3 yil ichida to‘liq qoplashi mumkin. Tahlil natijalariga ko‘ra, o‘rtacha darajadagi markaz yiliga 70 million so‘mga yaqin sof foyda keltirishi mumkin, bu esa kichik biznes uchun muhim ko‘rsatkichdir. Aynan shu jihatlar ko‘plab yangi tadbirkorlarni ushbu sohaga jalb qilmoqda.

Ammo daromadlilik potentsialiga qaramasdan, o‘quv markazi loyihasi yuqori darajadagi xavflilikka ega ekanligi ham isbotini topdi. Birinchi navbatda, bu bozorning haddan ziyod raqobatbardoshligida namoyon bo‘ladi. Ayni paytda har bir katta shaharda bir necha o‘nlab o‘xshash xizmatlar ko‘rsatuvchi markazlar faoliyat yuritmoqda. Bu holat narx bosimini kuchaytiradi, foyda marjasini kamaytiradi va sifatsiz xizmatlar ko‘payishiga olib kelishi mumkin.

Ikkinchidan, bu sohada talab mavsumiy bo'lib, ayniqsa yoz oylarida yoki imtihonlarga tayyorgarlik davrida keskin oshadi, biroq qishki oylarda talab susayadi. Bu esa o'quv markazining naqd pul oqimida muvozanat buzilishiga olib keladi. Bunday holatni oldindan rejalashtirmagan loyihalar qisqa muddatda moliyaviy bosim ostida qolishi mumkin.

Uchinchidan, sifatli ta'lim ko'rsatish imkoniyati to'g'ridan-to'g'ri inson resurslariga bog'liq. Malakali o'qituvchilarni jalb qilish va ularni doimiy ushlab qolish bugungi kunda o'quv markazlari uchun eng dolzarb muammolardan biri bo'lib qolmoqda. Aksariyat holatlarda yuqori malakali kadrlar mustaqil ta'lim berishni afzal ko'radi, bu esa markazlar uchun kadrlar oqimini barqarorlashtirishni qiyinlashtiradi.

Shuningdek, marketing strategiyasi va joylashuv ham muhim ahamiyat kasb etadi. Raqobatning yuqoriligi sababli faqatgina sifatli dars berish markaz muvaffaqiyati uchun yetarli emas. Raqamli marketing, ijtimoiy tarmoqlar orqali brend yarata olish, mijozlar bilan aloqa tizimini mustahkamlash – bularning barchasi barqaror mijoz bazasini shakllantirishda hal qiluvchi omillardir. Aynan marketingdagi xatoliklar ko'plab o'quv markazlarining muvaffaqiyatsiz yakunlanishiga olib kelgan.

Tadqiqot davomida shuni ham kuzatdikki, yangi o'quv markazlari ochilishida asosiy qarorlar, asosan, tajribasiz tadbirkorlar tomonidan qabul qilinadi. Bu esa investitsion riskni yanada oshiradi. Tajriba yetishmasligi, moliyaviy rejalashtirishdagi xatolar, qiymat taklifining noaniqligi kabi omillar ularning muvaffaqiyatsiz faoliyat yuritish ehtimolini oshiradi.

Biroq barcha xavflarga qaramay, bu soha baribir istiqbolli hisoblanadi. Ayniqsa, onlayn ta'lim imkoniyatlarining kengayishi, sertifikatlangan kurslarga bo'lgan talabning ortishi va xalqaro til bilimi bo'yicha rasmiy testlarga tayyorlov xizmatlariga ehtiyoj – bu biznesga yangi segmentlar ochmoqda. Bundan tashqari, davlat tomonidan raqamli savodxonlikni oshirish, yoshlarga zamonaviy kasb-hunarlar o'rgatish siyosati ham ushbu xizmatlar bozorining uzluksiz rivojlanishiga sabab bo'lmoqda.

Shu nuqtai nazardan qaralganda, o'quv markazi loyihasi riskli, biroq to'g'ri yondashuv bilan barqaror daromad manbaiga aylanishi mumkin. Bu esa tadbirkorlik faoliyatida nafaqat foyda olishni, balki ijtimoiy ehtiyojni qondirishni ham ko'zlaganlar uchun ikki tomonlama imkoniyatdir. Eng muhimi, bu sohada har bir risk professional tarzda baholanib, boshqariladigan mexanizmlar orqali minimallashtirilishi mumkin.

Xulosa

Olib borilgan tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, o'quv markazlari zamonaviy ta'lim xizmatlari bozorida nafaqat ijtimoiy, balki iqtisodiy jihatdan ham muhim ahamiyat kasb etadi.

To'g'ri rejalashtirilgan va ilmiy asosda ishlab chiqilgan loyiha qisqa muddatda sarmoyani qoplab, barqaror daromad manbaiga aylanishi mumkin. Ayniqsa, aholining xorijiy tillar, IT, kasb-hunar o'rganishga bo'lgan ehtiyoji o'sib borayotgan bir sharoitda ushbu soha istiqbolli yo'nalish sifatida ajralib turadi.

Shunga qaramay, o'quv markazi ochish faqat “rivojlanayotgan bozor” degan tamoyilga asoslanmasligi kerak. Tahlillar ko'rsatadiki, har qanday loyiha singari bu sohada ham turli xil risklar mavjud. Ular orasida bozordagi raqobat muhitining kuchayishi, mavsumiy talab, malakali kadrlar yetishmovchiligi va operatsion xarajatlarning noto'g'ri boshqarilishi eng asosiy xavf omillari sifatida ajralib turadi.

Moliyaviy tahlil natijalariga ko'ra, o'rtacha investitsiya qiymati 300 million so'mni tashkil etgan loyihada sarmoya 2,8 yil ichida to'liq qoplanadi, yillik sof foyda esa 70 million so'mgacha yetishi mumkin. Bu ko'rsatkichlar kichik biznes uchun maqbul darajadagi daromadlilikni anglatadi. Ammo bu faqat puxta rejalashtirilgan, bozor talablari to'g'ri baholangan va sifatli xizmat ko'rsatishga asoslangan markazlarda kuzatiladi.

Tadqiqot davomida xalqaro tajribalar ham tahlil qilinib, O'zbekiston o'quv markazlari bozori hali ham katta salohiyatga ega ekani aniqlangan. Ayniqsa, onlayn ta'lim, sertifikatlash, raqamli platformalar orqali xizmat ko'rsatish imkoniyatlari ushbu loyihani raqobatbardosh qiladigan muhim omillardandir. Shu bois, kelajakda o'quv markazlari raqamlashtirish, xizmat turlarini diversifikatsiyalash va mijozlar ehtiyojiga yo'naltirilgan xizmatlar orqali yanada barqaror rivojlanish yo'liga kirishi mumkin.

Umuman olganda, o'quv markazi tashkil etish – bu faqat biznes emas, balki jamiyatni malakali kadrlar bilan ta'minlashga, inson kapitalini rivojlantirishga xizmat qiluvchi ijtimoiy yo'naltirilgan tashabbusdir. Biroq bu tashabbus muvaffaqiyatli bo'lishi uchun har bir bosqichda risklar to'g'ri baholanib, moliyaviy va strategik rejalashtirish puxta amalga oshirilishi zarur. Ana shunda bu loyiha nafaqat foyda keltiradi, balki barqaror iqtisodiy ekotizimning bir bo'lagi sifatida mustahkam o'rin egallaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Damodaran, A. (2012). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. 2nd ed. New York: Wiley.
2. OECD (2023). *Education at a Glance 2023: OECD Indicators*. Paris: OECD Publishing. <https://www.oecd.org/education>
3. Sharipov, N. (2022). Xususiy ta'lim loyihalarining iqtisodiy tahlili. *Iqtisodiyot va innovatsiyalar*, 4(2), 41–50.
4. World Bank (2020). *Education Finance Watch 2020*. Washington D.C.: World Bank Group. <https://www.worldbank.org/education>
5. Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (2004). *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*. Boston: Harvard Business Press.
6. Harvard Business Review (2021). Managing Risk in Small Enterprises. *Harvard Business Review*
7. Murodov, A. (2021). Ta'limda biznes modellar va ularning iqtisodiy samaradorligi. *Toshkent moliya instituti ilmiy jurnali*, 1(3), 27–34.
8. UNESCO (2022). *Global Education Monitoring Report 2022*. Paris: UNESCO Publishing. <https://en.unesco.org/gem-report>
9. Forbes Uzbekistan (2023). Xususiy ta'lim sektori: risk va imkoniyatlar. *Forbes Uzbekistan*, 6(17), 12–19.
10. O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi (2024). Xususiy o'quv markazlari faoliyati bo'yicha statistik ma'lumotlar. <https://stat.uz>
11. Savdo-sanoat palatasi (2023). *O'zbekiston xususiy sektorining rivojlanish istiqbollari*. Toshkent: SSP nashriyoti.

12. Islomov, J. (2022). Xususiy o'quv markazlarining marketing strategiyalari. *Biznes va Bozor*, 3(10), 53–59.
13. Tashkent City Department of Education (2023). *Ta'lim xizmatlarining xususiy sektordagi ko'rinishi: hisobot*. Toshkent: ShHTTEB.
14. Statista (2024). Online Education User Statistics Worldwide. [online] Available at: <https://www.statista.com>
15. Zokirov, B. (2021). Kichik biznesda risklarni baholash usullari. *Ilmiy izlanishlar jurnali*, 5(1), 60–66.