



O'ZBEKISTONDA MEHMONXONA BIZNESI SAMARADORLIGI TAHLILI

Mardonova Dilrabo Shirinboyevna

"Ipak yo'li" xalqaro Turizm va madaniy meros universiteti

Annotatsiya. Ushbu maqolada O'zbekistonda mehmonxona biznesi rivojlanishining umumiy tendensiyasi tahlil qilingan. Shu bilan birga, Samarqand shahrida joylashgan Nodir Samarqand mehmonxonasi misolida resurslarning samarali taqsimoti masalasi simpleks usuli yordamida yechilgan.

Kalit so'zlar: mehmonxona, trend, yuqori sifat, bozor, optimizatsiya, turistlar xarajatlari.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В УЗБЕКИСТАНЕ

Мардонова Дилрабо Ширинбойевна

*Международный университет «Шелковый путь»
туризма и культурного наследия*

Аннотация. В данной статье анализируется общая тенденция развития гостиничного бизнеса в Узбекистане. При этом на примере гостиницы «Надир Самарканд», расположенной в городе Самарканд, задача эффективного распределения ресурсов решалась симплексным методом.

Ключевые слова: отель, тренд, высокое качество, рынок, оптимизация, туристические расходы.

ANALYSIS OF HOTEL BUSINESS EFFICIENCY IN UZBEKISTAN

Mardonova Dilrabo Shirinboyevna

"Silk Road" International university of tourism and Cultural heritage

Abstract. This article analyzes the general trend of hotel business development in Uzbekistan. At the same time, in the example of the Nadir Samarkand hotel located in the city of Samarkand, the problem of efficient distribution of resources was solved using the simplex method.

Key words: hotel, trend, high quality, market, optimization, tourist expenses.

Kirish.

O'zbekiston turistlarni o'ziga xos tabiati, iqtisodiy va siyosiy barqarorligi, tovar va mahsulotlarning boshqa davlatlardagiga nisbatan arzonroq ekanligi, qadimiy tarixi va qiziqarli urf-odatlarini, madaniyati bilan o'ziga jalb qiladi. Bugungi kunda turli klasslardagi 5 milliondan ortiq turist har yili O'zbekistonga tashrif buyuradi. Turistlarni klasslarga ajratish odatda ularga ko'rsatiladigan xizmatlar sifati va shunga mos narx navoga bog'liq hisoblanadi. Turistik xizmatlarni sifatiga qarab darajalash har xil davlatlarda turlicha amalga oshiriladi. O'zbekistonda turoperator va turagentlar turni sotishda shartli ravishda turistik xizmatlarni luks, birinchi klass, turistik klass va ekonom klass etib belgilaydilar. Boltaboyev, Tuxliyev va Safarovlarning (2020) "Turizm: nazariya va amaliyot" qo'llanmasida bu darajalarga quyidagicha ta'rif beriladi:

Luks klass - eng yuqori darajali xizmatlar jalb qilinadigan tur paket. Besh yulduzli mehmonxonalar, biznes klass samolyotlarda uchish, hashamatli restoranlar, qimmatbaho mashinalar, alohida gid xizmatlari va hokazo;

Birinchi klass - yuqori darajali xizmat ko'rsatish bo'lib, 4-5 yulduzli mehmonxonalarga joylashtirish, biznes klass samolyotlar, qimmatbaho restoranlar, gid xizmatlari va boshqalarni o'z ichiga oladi.

Turistik klass - Ikki-uch yulduzli mehmonxonalar, doimiy aviareyslarning iqtisod klasslarida uchish, shved stoli bo'yicha ovqatlanish, guruhli transfertni nazarda tutuvchi xizmat ko'rsatish turi hisoblanadi.

Iqtisod klass - Eng arzon xizmat ko'rsatish turidir. Bu klassdan odatda talabalar va kam ta'minlanganlar foydalanadi. 1-2 yulduzli mehmonxonalar, yotoqxona, xostellarda joylashtirish, o'z o'ziga xizmat ko'rsatish, umuman olganda barcha xizmatlar tejamli va arzon bo'ladi.

Turistik xizmatlarni klasslarga bo'lgan holda sotish iste'molchilarni segmentatsiyalash va har bir segment darajasida narx belgilash imkonini beradi. Respublikaga tashrif buyurayotgan turistlar orasida so'nggi yillarda birinchi va luks klass turistlar ulushi oshib bormoqda. Masalan, Toshkent shahridagi 4-5 yulduzli mehmonxonalarda yilning deyarli hamma oylarida nomerlar tanqisligi kuzatiladi. Shu boisdan, Samarqand shahrida qurilgan 2 ta besh yulduzli va 2 ta to'rt yulduzli mehmonxonalarining qurilishi aynan ko'p pul sarflashga tayyor va yuqori sifatli xizmat ko'rsatilishni xohlaydigan turistlar ehtiyojini ta'minlashga qaratilgan⁴⁴.

2018-yilda turistik xizmatlar eksporti 8 oyda 666,9 million AQSH dollarni tashkil etdi. Bu ko'rsatkich 2017 yilgi xuddi shu ko'rsatkichdan ikki barobar ko'pdir. 2017 yilning o'zida 101 joylashtirish vositalari qurilgan, ularda jami 1355 ta nomer bo'lgan⁴⁵.

O'zbekistonda mehmonxonalar daromadlari turoperatorlar bilan hamkorlikka ham bog'liq hisoblanadi. Umuman olganda, yurtimizda mehmonxonalar yil bo'yi o'rtacha 56% ga to'ladi. Turistlar uchun bir kunlik o'rtacha turar joy narxi 69 AQSH dollarni tashkil etadi. Shu bilan birga, turizm sohasi uchun imtiyozli kreditlar, viza rejimining erkinlashtirilishi mehmonxonalar biznesining rivojlanishiga ijobiy ta'sir qilmoqda.

Shu bilan birga, oxirgi yillarda O'zbekistonda ham korporativ dam olishni tashkil etish ommalashmoqda. Asosan banklar, dori firmalar, turli yirik kompaniyalarning filiallari turli xil tadbirlarni tashkil etadi. Bir oyda O'zbekistonda yirik firmalar tomonidan 9,3 ta korporativ tadbir, o'rtacha 53 kishi ishtirokida tashkil etiladi⁴⁶. Eng ko'p tadbirlar iyul va avgust oylariga to'g'ri keladi. Ya'ni bu mehmonxonalar va boshqa turistik korxonalar uchun yangi imkoniyatlarni ochib beruvchi bozor deyiş mumkin.

Adabiyotlar sharhi.

Mehmonxonalarda turistik xizmatlar raqobatbardoshligini ta'minlash va ko'rsatish sifat darajasi bilan bog'liq muammolar xorijlik olimlardan Duayer, Kim (2003), Pun (1993), Keller, Biger (2005), Krugman (1994), Bordas (1994), Richi, Krauch (2003), Porter (2000) kabilar tomonidan o'rganilgan.

Bundan tashqari, Dentinho va Marques (2013) tomonidan "O'zbekistonda mehmonxonalar sektori samaradorligini ma'lumotlarni konvertatsiya tahlili yordamida baholash" mavzusida tadqiqot olib borilgan. Bu tadqiqot O'zbekistondagi mehmonxonalarining nisbiy samaradorligini baholash uchun Ma'lumotlarni konvertatsiya qilish tahlilini (DEA) qo'llaydi. Unda samaradorlikka ta'sir qiluvchi omillarni o'rganilgan va samaradorlikni oshirish bo'yicha tavsiyalar berilgan. Khan va Ghorbani (2014) tomonidan "Ma'lumotlarni konvertatsiya qilish tahlili yordamida tanlangan O'zbekiston mehmonxonalarining samaradorligini o'lchash" mavzusida tadqiqot ishlari olib borilgan. DEA yordamida ushbu tadqiqot O'zbekistondagi tanlangan mehmonxonalarining samaradorlik darajasini baholashda muhim hisoblanadi. Ushbu tadqiqot samaradorlikka ta'sir etuvchi omillarni aniqlaydi va mehmonxonalar samaradorligini oshirish strategiyalarini taklif qiladi. Raza, Sattar va Ali (2019) tomonidan "O'zbekistondagi mehmonxonalar faoliyatiga tashkilot madaniyatining ta'siri" mavzusidagi tadqiqot natijalariga ko'ra: tashkilotchilik madaniyati va O'zbekistondagi mehmonxonalar faoliyati o'rtasidagi munosabatlarni o'rganadi. Bunda madaniy omillar samaradorlikka qanday ta'sir qilishini tahlil qilingan va biznes operatsiyalarini yaxshilash uchun tushuncha berilgan. Abduvohidovanning (2018) "O'zbekistonda mehmonxonalar biznesi samaradorligini oshirishda axborot texnologiyalarining rolini o'rganish" mavzusidagi tadqiqot ishida axborot texnologiyalarini (IT) joriy etishning O'zbekistonda mehmonxonalar biznesi samaradorligiga ta'siri yoritilgan. Bunda IT tizimlaridan foydalanishni, ularning afzalliklari va muammolarini tahlil qilinib, mehmonxonalar faoliyatini yaxshilash uchun IT salohiyatini yoritilgan. Li va Lee (2020) tomonidan "O'zbekistonda mehmonxonalar biznesining muammolari va imkoniyatlari: yaxlit yondashuv" mavzusidagi tadqiqot ishida

⁴⁴ <https://uzbektourism.uz/news>

⁴⁵ <https://uzbektourism.uz/research/statistics>

⁴⁶ <https://www.rbasia.uz/>

O'zbekistondagi mehmonxona sanoati duch keladigan muammolar va imkoniyatlarni o'rganilgan. Ushbu tadqiqot davlat siyosati, infratuzilma, marketing strategiyasi va ishchi kuchi ko'nikmalari kabi omillarni tahlil qilib, mehmonxona biznesi samaradorligini oshirish uchun tushuncha beradi.

Respublikamizda Abdurahmonov (2013), Tuxliyev (2006), Tuxliyev, Pardayev (2008), Boltaboyev (2020), Muxammedov, Safarov (2021), Alimova (2017) va boshqa olimlar tomonidan ilmiy izlanishlar olib borilgan. Bu olimlarning ilmiy izlanishlarida turizmni rivojlantirish masalalari keng yoritilgan, shu bilan birga, aynan mehmonxona biznesining samaradorlik masalalari ko'rib chiqilgan.

Tadqiqot metodologiyasi.

Ushbu tadqiqotda chiziqli dasturlashning simpleks usuli yordamida bitta mehmonxona misolida resurslar taqsimotini optimal taqsimlash masalasi ko'rib chiqilgan.

Tahlil va natijalar muhokamasi.

Umuman olganda, amaliyotda turistik xizmat ko'rsatish korxonalarini oldida ko'pincha xizmatlarni tashkil etishni to'g'ri rejalashtirish masalasi yechim talab qiladi. Bunda xizmatlar ko'rsatishni mavjud resurslar zahirasidan kelib chiqqan holda ratsional tashkil etish muhim ahamiyat ega. Bugungi kunda korxonalar faoliyatini optimal rejalashtirish uchun chiziqli dasturlash usullari keng qo'llanilmoqda. Bu usullarning asosiy mohiyati shundaki, mavjud resurslarning cheklanganligi sharoitida maqsad funksiyasining (foydani maksimallashtirish va xarajatlarni minimallashtirish) eng maqbul yechimini iteratsiyalar (qiymat qo'yib takroriy yechish) orqali hal etish hisoblanadi. Chiziqli dasturlashda keng tarqalgan usullardan biri bu simpleks usuli hisoblanadi. Ushbu usulni birinchi bo'lib Kantorovich (1939) ishlab chiqarish korxonalarini faoliyatini rejalashtirish uchun qo'llagan. Ammo simpleks usuli ham barcha turdagi rejalashtirish masalalarini yecha olmaydi. Ba'zi hollarda yechim cheksiz ko'p yoki mavjud bo'lmasligi mumkin. Bunga asosiy sabablar ko'pincha masalada berilgan cheklavlarning ko'pligi, matematik modelni mavjud vaziyat tuzib bo'lmasligi yoki noto'g'ri tuzilganligi bo'lishi mumkin⁴⁷.

Yuqorida mehmonxona biznesini makro darajada ko'rib chiqdik. Endi mikro darajada bitta aniq mehmonxona misolida resurslar taqsimotini baholashni maqsad qildik. Biz tadqiqot uchun Samarqand shahrida joylashgan Nodir Samarqand mehmonxonasini tahlil qildik. Nodir Samarqand DUKning asosiy faoliyati mehmonxona (joylashtirish) xizmatlarini ko'rsatishga yo'naltirilgan. Ammo, bundan tashqari, mehmonxona balansida bitta avtomashina transport xizmati ko'rsatishga mo'ljallangan hamda o'zining bufetiga ega. Ushbu mehmonxona Samarqand xalqaro aeroporti hududiga yaqin joyda joylashganligi katta ustunlik hisoblanadi. Tadqiqotda asosan biz mehmonxonada xizmat ko'rsatish xarajatlarini minimallashtirib, maksimal foyda olish masalasini yechishga e'tibor qaratdik. Ushbu masalani yechish orqali korxonada resurslar taqsimotini optimallashtirish imkoniyati paydo bo'ladi. Optimizatsiya usullaridan biz chiziqli dasturlashning simpleks usulidan foydalandik. Simpleks usulining algebraik ko'rinishi quyidagicha:

$$X = (x_1, x_2, \dots, x_n)^T \in R^n$$

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{m1} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} = (A_1, \dots, A_n)$$

$$z = f(x) = cx = \langle c, x \rangle = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \text{extr}$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, i = 1 \dots r_1 \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \geq b_i, i = 1 + r_1 \dots r_2 \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = b_i, i = 1 + r_2 \dots m \end{cases}$$

⁴⁷ https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BC%D0%BF%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81-%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4#cite_note-16784ec12b72ef09-13

Bunda x – o'zgaruvchilar(xizmatlar), A – har bir xizmatni ishlab chiqarishga ketadigan xarajatlar matritsasi, z – maqsad funksiyasi, ya'ni sof tushumni maksimallashtirish funksiyasi hisoblanadi.

Simpleks usulining asosiy mazmuni shundaki, bu usulda maqsad funksiyasining o'zgaruvchilariga avvaliga tasodifiy qiymatlar beriladi va qaysidir o'zgaruvchilarning o'sishi hisobiga maqsad funksiyasining maksimal qiymatga erishishi aniqlanadi.

Nodir Samarqand davlat unitar korxonasi maqsad funksiyasini quyidagicha tuzamiz: s_i – bir kunda xizmatning sotilish soni, p – xizmat ko'rsatish narxi.

$f(t) = \sum s_i p_i \rightarrow \max$, ya'ni berilgan davrgacha xizmat ko'rsatish korxonasida xizmatlarni ko'proq sotish orqali daromadni maksimallashtirish vazifasi qo'yiladi.

Tahlil jarayonida quyidagi bazaviy gipotezalarga asoslandik:

A_0 – berilgan xizmatlarga talab darajasi o'zgarimas;

A_1 – maqsad funksiyasiga berilgan omillardan tashqari tashqi omillar sezilarli ta'sir qilmaydi.

Nodir Samarqand davlat unitar korxonasida ko'rsatiluvchi asosiy xizmatlar(joylashtirish, transport va ovqatlanish xizmatlari) misolida biz chiziqli dasturlash masalasini tuzdik. Bunda asosiy yuqorida keltirilgan uchta xizmat(o'zgaruvchi)lar korxonaning moliyaviy hisobotlariga asoslangan holda bir oylik ma'lumotlar (2022 yil oktabr) asosida baholandi.

Optimizatsiya modelida asosiy o'zgaruvchilar:

x_1 – joylashtirish xizmati

x_2 – transport xizmati;

x_3 – ovqatlanish xizmati.

2-jadval

Mehmonxonada xizmatlarga bir kunlik xarajatlar va mehnat sarfi⁴⁸

Xizmatlarga xarajatlar va vaqt sarfi	Joylashtirish xizmati	Transport xizmati	Ovqatlanish xizmati
Ish vaqti(soat)	8	8	8
Xarajatlar(1 soatga so'm)	15000	9250	11000
Sotish va amortizatsiya xarajatlari	7250	4200	3700
Bir xizmatdan 1 soatlik kutilayotgan foyda	10000	8750	8820

Resurslar zahirasi bo'yicha cheklolar:

Korxonada 1 soatda eng ko'pi bilan 152 soat mehnat sarfi (ishchilar soni x ish vaqti) xizmatlarga jami xarajatlar esa soatiga ko'pi bilan 250 ming so'm hamda bir soatlik sotish va amortizatsiya xarajatlari normasini 110 ming so'm etib belgilandi. Biz ushbu optimizatsiya masalasini MS Excel Solver(Poisk resheniya) dasturidan foydalangan holda simpleks usuli orqali yechdik.

Tahlil natijalari quyida aks etgan:

3-jadval

Dastlabki tahlil natijalari(barqarorlik hisoboti)⁴⁹

O'zgaruvchilar	Yakuniy qiymat	Keltirilgan qiymat	Maqsad funksiyasi koeffitsienti	Maksimal o'sish	Maksimal kamayish
Nodir Samarqand DUKda ko'rsatiladigan joylashtirish xizmatlari	10,95	0	10000	4727,03	1020
Nodir Samarqand DUKda ko'rsatiladigan transport xizmatlari	1,61	0	8750	236,19	446,25
Nodir Samarqand DUKda ko'rsatiladigan ovqatlanish xizmatlari	6,43	0	8820	310,43	274,92

⁴⁸ Turizm va madaniy meros vazirligi ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi

⁴⁹ Turizm va madaniy meros vazirligi ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi

4-jadval

O'zgaruvchilar	Resurslar bo'yicha chegaralar ⁵⁰			Maksimal o'sish	Maksimal kamayish
	Yakuniy qiymat	Yashirin narx	Chegara		
Xarajatlar(1 soatga so'm)	250000	0,10	250000	3732,39	17315,5
Sotish va amortizatsiya xarajatlari	110000	0,22	110000	9184,78	3312,5
Ish vaqti (soat)	152	861,58	152	60,11	4,37

Chegaraviy shartlar bajarilganda 3-jadvalga ko'ra Nodir Samarqand DUK agar bir soatda 10 ta joylashtirish xizmati, 1 ta transport xizmati va 6 ta ovqatlanish xizmati ko'rsatish berilgan minimal xarajatlar chegarasidan chiqmagan holda maksimal 1 soatlik foyda 180 ming so'mga teng bo'larkan(5-jadval). Bunda joylashtirish xizmatlaridan daromadning 4727,03 so'mgacha oshishi(maksimal o'sish) va 1020 so'mgacha(maksimal kamayish) pasayishi mavjud optimal qiymatlarni o'zgartirmaydi. Transport xizmati uchun esa ushbu qiymatlar chegarasi 236,19 so'mgacha o'sish va 446,25 so'mgacha pasayishga teng. Lekin agar foyda miqdori ushbu chegara qiymatlardan o'tsa, maqsad funksiyasining optimal qiymatlari ham o'zgaradi.

4-jadvalda korxonada resurslar chegarasi bo'yicha ma'lumot berilgan. Bunda har bir omil uchun boshqa omillar o'zgarmagan holda optimal qiymatlarga erishish chegaralari keltirilgan. Masalan, umumiy mehnat sarfining 1 soatga oshishi korxonada foydasini 861 so'mga(Yashirin narx), sotish va amortizatsiya xarajatlarining 1 so'mga ortishi esa foydani 22 tiyinga oshiradi va 1 soatlik xarajatlarning 1 so'm o'sishi foydani 10 tiyinga ko'paytiradi.

5-jadval

O'zgaruvchilar	Chegaraviy hisobot ⁵¹				
	Qiymatlar	Pastki chegara	Maqsad funksiyasi	Yuqori chegara	Maqsad funksiyasi
Nodir Samarqand DUKda ko'rsatiladigan joylashtirish xizmatlari	10,95	0	70836,37	10,95	
Nodir Samarqand DUKda ko'rsatiladigan transport xizmatlari	1,61	0	166277,77	1,61	180394,98
Nodir Samarqand DUKda ko'rsatiladigan ovqatlanish xizmatlari	6,43	0	123675,79	6,43	

5-jadvalga ko'ra joylashtirish xizmatidan maksimal 1 soatlik foyda 70836,37 so'm(maqsad funksiyasi), transport xizmatidan keladigan maksimal foyda 166277,77 so'm va ovqatlanish xizmatidan 123675,79 so'mni tashkil etishini ko'rishimiz mumkin.

Umuman olganda, yuqorida yechilgan masala klassik optimizatsiya masalalaridan biri hisoblanadi. Albatta bu tahlil natijasi faqatgina ma'lum davrdagi holatdagi shartlar bajarilganda va tashqi omillar(ko'zda tutilmagan xarajatlar) ta'sir qilmaganda to'g'ri deb hisoblanishi mumkin. Xulosa qilib aytganda, tahlil natijasiga ko'ra Nodir Samarqand DUK korxonasi asosiy faoliyati bo'lgan joylashtirish xizmatiga 59% resurslarini, transport xizmatiga 6% va 35% resurslarni ovqatlanish xizmatiga yo'naltirish maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Xulosa va takliflar.

Xulosa qilib aytganda, makro darajada O'zbekistonda mehmonxona biznesining rivojlanish salohiyatini yuqori baholash mumkin. Buni 1-jadvalda keltirilgan ma'lumotlar ham tasdiqlab turibdi. Ammo hali hamon mehmonxonalarining to'lganlik darajasi past holda saqlanib turibdi. Bu muammoni bartaraf etish uchun quyidagilarni amalga oshirishni taklif qilamiz:

1. Mehmonxonalarining texnik ta'minotini yaxshilash uchun audit tekshiruvlari o'tkazib, texnik yangilanishlar uchun subsidiya ajratish;
2. Hududlarda har oy keng miqyosdagi ommaviy tadbirlarni tashkil etishni yo'lga qo'yish;

⁵⁰ Turizm va madaniy meros vazirligi ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi

⁵¹ Turizm va madaniy meros vazirligi ma'lumotlari asosida muallif ishlanmasi

3. Korporativ tadbirlar bozoriga mehmonxonalarni qiziqtirish bu bozorning imkoniyatlari bilan tanishtirish;

4. Xalqaro turistlarni jalb qilish uchun internet reklamadan keng foydalanish;

5. Mehmonxonalarda turistik xizmatlar sifatini nazoratini yaxshilash, yulduzlar berish mexanizmini takomillashtirish;

Yuqorda keltirilgan takliflar makro darajada mehmonxona biznesining rivojlanishiga ijobiy ta'sir qiladi. Xususan, har oyda ommaviy tadbirlarni tashkil etish turistlar sonining oshishiga olib kelsa, korporativ tadbirlar bozorini rivojlantirish, mehmonxonalar uchun yangi daromad manbaini yaratadi.

Mikrodarajadagi, ya'ni Nodir Samarqand mehmonxonasini tahlil qilganimizda resurslarni o'sha davrdagi holat nuqtai nazardan 59% resurs joylashtirish xizmatlarini ta'minlash, 35% ovqatlanish va 6% transport xizmatlariga sarflanish kerakligi aniqlandi.

Adabiyotlar/Literatura/Reference:

Abdovokhidova S. (2018) "A Study of the Role of Information Technology in Improving Hotel Business Efficiency in Uzbekistan" by

Bordas, E. (1994) *Competitiveness of Tourist Destinations in long distance markets. The Economics of Tourism Destinations*. Burlington: Elsevier;

Crouch, J. & Ritchie, B. (2003) *The competitive destination- a sustainable tourism perspective*. Cambridge: CabiPublishing;

Dentinho D., Marques R. C. (2013) "Assessing the Efficiency of the Hotel Sector in Uzbekistan using Data Envelopment Analysis" by 115 p.

Dwyer L., Kim Ch. (2003) *Destination Competitiveness: Determinants and Indicators*. Current Issues in Tourism Vol. 6;

Keller P., Bieger T., (2005) *Innovation in tourism-creating customer value: 55th congress*, Brainerd, USA;

Khan T. and Ghorbani Z.M. (2014) "Measurement of Efficiency of Selected Uzbekistan Hotels using Data Envelopment Analysis" by: 45-55 pages.

Krugman P. (1994) *Competitiveness: a Dangerous obsession*. In: *Competitiveness. An International Economics Reader*. — N.Y.: Foreign Affairs, , P. 1—17;

Li B. and Lee S.H. (2020) "Challenges and Opportunities for Hotel Business in Uzbekistan: A Holistic Approach" by

Poon, A. (1993) *Tourism, Technology and Competitive Strategies*. CAB International, New York,;

Raza B., Sattar A., and Ali R. (2019) "Effects of Organizational Culture on Performance of Hotels in Uzbekistan"

Алимова М.Т. (2017) *Худудий туризм бозорининг ривожланиш хусусиятлари ва тенденциялари // иқт. фан. докторлик диссертацияси автореферати. Самарқанд СамИСИ.* -96 б.;

Болтабоев М.Р., Тухлиев И.С., Сафаров Б.Ш., Абдухамидов С.А. (2020) "Туризм: назария ва амалиёт". Электрон дарслик.-Т., 2017 -74 б.;

Канторович Л. В. (1939) *Математические методы организации планирования производства // Издание Ленинградского государственного университета. — Ленинград.*

Мухаммедов М. ва бошқалар. (2021) *Минтақа иқтисодиётининг замонавий муаммолари. Монография.* -Т.: LESSON PRESS,;

Портер М. (2000) *Конкуренция. — М.: Вильяме, С. 174—191.*

Пўлатов М.Э., Абдурахмонов К.Х. (2013) *Менежмент туризма: Учебное пособие. —Т.: Филиал ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» в г. Ташкенте.*,-248 с.;

Тухлиев И. *Туризм асослари. -Самарқанд, СамИСИ. 2010. -271 б.;*

Тухлиев И., Қудратов Ф., Пардаев М. (2008) *Туризмни режалаштириш. Дарслик. Т.: "Иқтисод ва молия".-262 б.;*

Тухлиев Н., Абдуллаева Т. (2006) *Менежмент и организация бизнеса в туризме Узбекистана. -Т.: Гос. Науч. Изд. "O'zbekiston milliy ensiklopediyasi". -386 б.;*