



XUSUSIY TIBBIY XIZMATLAR RAQOBATBARDOSHLIGI IQTISODIY MEXANIZMI SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA IMTIYOZ VA PREFERENSIYALARNING AHAMIYATI

To'xtayev Umidjon Shuhrat o'g'li

Buxoro davlat universiteti mustaqil izlanuvchisi

E-mail: umidjon.tuxtayev008@gmail.com

Orcid: 0009-0009-2372-7644

Annotatsiya: Maqolada xususiy tibbiy xizmatlar raqobatbardoshligi iqtisodiy mexanizmi samaradorligini oshirishda imtiyoz va preferensiyalarning iqtisodiy vazifasi tadqiq etilgan. Imtiyozlar oddiy xarajatni kamaytirish vositasi emas, balki investitsiya, texnologiya, kadrlar, hududiy qamrov, sug'urta tizimiga integratsiya va xizmat sifatiga ta'sir etuvchi transmission mexanizm sifatida baholangan. O'zbekistonda 2026-yilda joriy etilgan imtiyozli kredit liniyasi, soliq va bojxona yengilliklari, muhandislik infratuzilmasini qo'llab-quvvatlash, davlat tibbiy sug'urtasiga kirish hamda akkreditatsiya bilan bog'liq preferensiyalar tizimlashtirilgan. Muallif tomonidan "imtiyoz – resurs tejamkorligi – investitsion faollik – sifat va texnologiya – bemor uchun qiymat – raqobat natijasi" zanjiri hamda natijaga bog'langan differensial preferensiyalar mexanizmi taklif etilgan.

Kalit so'zlar: xususiy tibbiy xizmatlar, raqobatbardoshlik, iqtisodiy mexanizm, imtiyoz, preferensiya, soliq imtiyozi, bojxona imtiyozi, imtiyozli kredit, investitsiya, akkreditatsiya, davlat tibbiy sug'urtasi, natijaga bog'langan rag'bat.

Abstract: The article examines the economic role of benefits and preferences in improving the efficiency of the economic mechanism of competitiveness of private medical services. Benefits are considered not merely as a tool for reducing costs, but as a transmission mechanism affecting investment, technology adoption, human resource development, territorial coverage, integration into the health insurance system, and service quality. The preferential credit line, tax and customs incentives, engineering infrastructure support, access to the state health insurance system, and accreditation-related preferences introduced in Uzbekistan in 2026 are systematized. The author proposes a "benefit – resource efficiency – investment activity – quality and technology – patient value – competitive outcome" chain, as well as a mechanism of differentiated preferences linked to performance outcomes.

Keywords: private medical services, competitiveness, economic mechanism, benefit, preference, tax incentive, customs incentive, preferential credit, investment, accreditation, state health insurance, performance-based incentive.

Абстрактный: В статье исследована экономическая роль льгот и преференций в повышении эффективности экономического механизма конкурентоспособности частных медицинских услуг. Льготы рассматриваются не только как инструмент снижения затрат, но и как трансмиссионный механизм, влияющий на инвестиции, внедрение технологий, развитие кадрового потенциала, территориальный охват, интеграцию в систему медицинского страхования и качество услуг. Систематизированы льготная кредитная линия, налоговые и таможенные послабления, поддержка инженерной инфраструктуры, доступ к государственной системе медицинского страхования, а также преференции, связанные с аккредитацией, введенные в Узбекистане в 2026 году. Автором предложена цепочка «льгота – ресурсосбережение – инвестиционная активность – качество и технологии – ценность для пациента – результат конкуренции», а также механизм дифференцированных преференций, привязанных к конкретным результатам деятельности.

Ключевые слова: частные медицинские услуги, конкурентоспособность, экономический механизм, льгота, преференция, налоговая льгота, таможенная льгота, льготный кредит, инвестиции, аккредитация, государственное медицинское страхование, стимулирование, ориентированное на результат.

Kirish (Введение/Introduction).

Xususiy tibbiy xizmatlar bozorida raqobatbardoshlikni oshirish davlatning bozor jarayonlariga to'g'ridan-to'g'ri aralashuvini emas, balki xususiy tashabbusning ijtimoiy ahamiyatga ega natijalarini iqtisodiy rag'batlantiruvchi muhitni shakllantirishni talab qiladi. Shu nuqtayi nazardan imtiyoz va preferensiyalar xususiy klinika xarajatlarini kamaytirish bilan cheklanmay, kapital qo'yilmalar yo'nalishi, texnologiya tanlovi, hududiy joylashuv va xizmat portfeliga ta'sir qiluvchi iqtisodiy signal vazifasini bajaradi.

Tibbiy xizmatlar sohasida kapital sig'imi yuqori bo'lgan diagnostika va davolash texnologiyalari, import uskunalari, yuqori malakali mutaxassislar va uzoq investitsiya qaytimi xususiy sektor uchun kirish xarajatlarini oshiradi. Bunday sharoitda maqsadli imtiyozlar xususiy kapitalni jamiyat uchun ustuvor xizmatlarga yo'naltirishi mumkin. Biroq imtiyoz natija va sifat talablaridan ajratilsa, u samaradorlikni oshirish o'rminga byudjet yo'qotishi yoki bozor ishtirokchilari o'rtasida asossiz afzallik manbaiga aylanishi ehtimoli mavjud. Shu sababli maqolada imtiyoz va preferensiyalarning samaradorligi ularning hajmi bilan emas, balki xususiy klinika iqtisodiy xulqini qay darajada investitsiya, sifat, hududiy qamrov va texnologik yangilanish tomon o'zgartirishi bilan baholanadi.

O'zbekistonda xususiy tibbiyotni qo'llab-quvvatlash siyosati 2026-yilda yangi bosqichga ko'tarildi. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2026-yil 5-maydagi PF-74-son Farmonida xususiy sektorning tibbiy xizmatlar ko'rsatishdagi ulushini 2030-yilga qadar 30 foizga yetkazish, investitsiya va davlat-xususiy sheriklik loyihalarini kengaytirish, hududlarda xizmat sifati va qulayligini oshirish asosiy maqsadlar sifatida belgilandi [1]. Shuningdek, ushbu farmon bilan 2026-yil 1-iyuldan nodavlat tibbiyot tashkilotlariga davlat tibbiy sug'urtasi doirasida va litsenziyasiga muvofiq Davlat byudjeti mablag'lari hisobidan bemorlarga xizmat ko'rsatish huquqi berildi. Bunda davlat va nodavlat tibbiyot tashkilotlarining davolash xarajatlari yagona bazaviy narxlar asosida qoplanishi belgilangan [1]. Mazkur preferensiya xususiy klinika uchun to'lov qobiliyatiga ega talab manbasini kengaytirib, raqobatni xususiy to'lovli segmentdan davlat moliyalashtiriladigan xizmatlar segmentiga ham olib kiradi.

Hududiy va yuqori texnologik tibbiyotni rivojlantirish uchun "O'zmilliybank" AJ orqali 200 million AQSH dollari miqdorida imtiyozli kredit liniyasi ochilib, Qoraqalpog'iston Respublikasi va viloyat markazlaridan tashqari tuman va shaharlarda, shuningdek chegara hududlarida yuqori texnologik tibbiy markazlar tashkil etish loyihalariga 10 million AQSH dollari ekvivalentigacha, 10 yil muddatga va 3 yillik imtiyozli davr bilan kredit ajratish mexanizmi belgilandi [1; 2].

Shu bilan birgalikda, soliq sohasida tibbiyot tashkilotlariga jalb etiladigan chet el fuqarosi bo'lgan shifokorlar, menejerlar, konsultantlar va tibbiy jihozlarga xizmat ko'rsatuvchi texnik mutaxassislar uchun 2029-yil 1-mayga qadar ijtimoiy soliqning 1 foizlik stavkasi belgilandi [1]. Shuningdek, 2026-yil 1-iyuldan 2029-yil 1-iyulgacha har bir xodim va uning oila a'zosi uchun yiliga 10 million so'mdan oshmagan ixtiyoriy tibbiy sug'urta badallari bo'yicha xarajatlarni foyda solig'i bazasidan chegirish tartibi joriy etildi [3].

Bunday choralar xususiy tibbiyotni qo'llab-quvvatlashning an'anaviy "soliqni kamaytirish" modelidan investitsiya, kadr, talab, hudud va sifatga bir vaqtda ta'sir qiluvchi kompleks preferensiyalar modeliga o'tishni anglatadi. Shuning uchun ularning raqobatbardoshlik iqtisodiy mexanizmiga ta'sir kanallarini ilmiy tizimlashtirish dolzarb vazifadir.

Mavzuga oid adabiyotlar tahlili (Обзор литературы/Literature review).

Iqtisodiy adabiyotlarda davlat imtiyozlari bozordagi ijobiy tashqi samaralar, kapital bozori cheklavlari yoki strategik ijtimoiy ehtiyojlar mavjud bo'lgan sharoitda asoslanadi. Tibbiyotda yuqori texnologik xizmatlar, profilaktika va hududiy qamrovning ijtimoiy samarasi xususiy investimeng to'g'ridan-to'g'ri moliyaviy daromadidan yuqori bo'lishi mumkin. Bu farqni maqsadli preferensiyalar orqali qisman kompensatsiya qilish xususiy investitsiyani jamiyat uchun ustuvor yo'nalishlarga yo'naltiradi.

Porter va Teysberg tibbiyotda raqobat bemor uchun yaratiladigan qiymat asosida tashkil etilishi lozimligini ta'kidlaydilar [4]. Shu yondashuv imtiyozlarni ham klinika foydasini mexanik oshirish vositasi sifatida emas, balki bemor uchun yuqori natija va samarali xarajat nisbatini rag'batlantiruvchi mexanizm sifatida qurish zarurligini ko'rsatadi.

Xususiy sektorni davlat moliyalashtiriladigan tibbiy xizmatlarga jalb qilish bo'yicha xalqaro yondashuvlar shartnoma, provayder tanlovi, to'lov va monitoring qoidalarining ahamiyatini ko'rsatadi. Davlat xaridi va moliyaviy rag'batlar raqobat va quvvatni oshirishi mumkin, ammo ular sifat va hisobdorlik bilan bog'lanmasa, iqtisodiy samaradorlik va tenglik bo'yicha xavflar yuzaga keladi [5].

Shundan kelib chiqib, imtiyoz va preferensiyalar samaradorligini "berilgan yengillik miqdori" emas, balki "qo'shimcha ijtimoiy-iqtisodiy natija / davlat tomonidan berilgan iqtisodiy rag'bat qiymati" nisbati orqali talqin qilish maqsadga muvofiq.

Tadqiqotni amalga oshirishda foydalanilgan usullar (Методы /Methods).

Tadqiqotda institutsional tahlil, funksional guruhlash, sabab-oqibat tahlili, qiyosiy tahlil, analiz va sintez hamda mantiqiy umumlashtirish usullaridan foydalanildi. Imtiyoz va preferensiyalar ta'sir obyektiga ko'ra investitsion-moliyaviy, soliq, bojxona, kadrlar, infratuzilma, sug'urtalab va institutsional guruhlariga ajratildi. Har bir vosita "bevosita iqtisodiy ta'sir – klinika qarori – oralik natija – raqobat natijasi" zanjiri bo'yicha baholandi.

Shuningdek, xususiy tibbiy xizmatlar bozorida imtiyoz va preferensiyalarning samaradorligi xarajatlarni kamaytirish, investitsion faollikni oshirish, xizmatlar sifatini yaxshilash, texnologik yangilanishni jadallashtirish va xizmatlardan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirish mezonlari asosida tahlil qilindi. Tadqiqotda imtiyozlarning qisqa muddatli moliyaviy samaradordoshlik, bozor barqarorligi va xususiy tibbiy subyektlarining rivojlanishiga ta'siri ham nazariy jihatdan baholandi. Natijalarni umumlashtirish asosida xususiy tibbiy xizmatlar raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiluvchi institutsional-iqtisodiy mexanizmlarni takomillashtirish yo'nalishlari ishlab chiqildi.

Tahlil va natijalarlar (Анализ и результаты/Analysis and results).

Imtiyozlarning birinchi iqtisodiy kanali kapital qiymatini pasaytirishdir. Yuqori texnologik klinika tashkil etish katta boshlang'ich investitsiya, uzoq qaytim muddati va valyuta risklarini talab qiladi. Imtiyozli kredit stavkasining bozor sharoitidan pastroq yoki muddatining uzoqroq bo'lishi loyihaning diskontlangan pul oqimini yaxshilab, xususiy investor uchun ilgari rentabel bo'lmagan loyihani iqtisodiy jihatdan maqbul holatga keltirishi mumkin.

PF-74 doirasidagi 200 million dollarlik kredit liniyasi aynan hududiy va yuqori texnologik xizmatlarni rag'batlantirishga yo'naltirilgani muhim. Kreditning 10 yillik muddati va 3 yillik imtiyozli davri tibbiy markazning qurilish, uskunani o'rnatish va bemor oqimini shakllantirish bosqichlaridagi pul oqimi bosimini yumshatadi [1; 2]. Bunda preferensiyaning raqobat samarasi yangi klinika soni emas, balki ilgari

yetarli bo'lmagan hududda yuqori texnologik xizmat quvvatining paydo bo'lishi bilan o'lanishi kerak.

Ikkinchi kanal – import texnologiyasi va jihozlar bilan bog'liq kapital xarajatlarni optimallashtirish. Bojxona imtiyozlari zamonaviy uskuna, ehtiyot qism va tibbiy sarf materiallarining ichki narxiga ta'sir qilib, texnologik modernizatsiyani tezlashtirishi mumkin. Biroq bojxona yengilligi avtomatik ravishda xizmat narxini pasaytirmaydi; iqtisodiy samara uskuna yuklamasi, xizmat hajmi, xodimlar malakasi va tarif siyosatiga bog'liq.

Uchinchi kanal – inson kapitali xarajatlarini kamaytirish. Xorijiy shifokor, menejer, konsultant va texnik mutaxassislar uchun ijtimoiy soliq stavkasining 1 foiz qilib belgilanishi [1] yuqori malakali kadrlarni jalb qilishning mehnat xarajatini pasaytiradi. Bu ayniqsa mahalliy bozorda yetarli kompetensiya mavjud bo'lmagan murakkab operatsiyalar, klinik boshqaruv yoki yuqori texnologiyali uskunalarini ekspluatatsiya qilishda muhim. Biroq kadrlar preferensiyasining uzoq muddatli samarasi faqat xorijiy mutaxassisni jalb qilish bilan cheklanmasligi kerak. Agar imtiyoz shartlariga mahalliy shifokorlarni tayyorlash, klinik protokollarni transfer qilish va texnik bilimlarni lokallashtirish indikatorlari kiritilsa, qisqa muddatli soliq yengilligi milliy inson kapitaliga uzoq muddatli investitsiyaga aylanadi.

To'rtinchi kanal – to'lov qobiliyatiga ega talabni shakllantirish. Nodavlat tibbiyot tashkilotlarining davlat tibbiy sug'urtasi va Davlat byudjeti mablag'lari hisobidan xizmat ko'rsatish huquqi xususiy klinika uchun yangi talab segmentini ochadi [1]. Bu klassik soliq imtiyozi emas, balki bozorga kirish preferensiyasi bo'lib, klinika daromadini bemorning shaxsiy to'lov qobiliyatiga bog'liqligini kamaytiradi.

Beshinchi kanal – akkreditatsiya orqali institutsional preferensiya. Milliy yoki belgilangan xalqaro akkreditatsiyadan o'tgan tibbiyot tashkilotlariga davlat byudjeti hisobidan bemorlarni davolash bo'yicha Davlat tibbiy sug'urtasi jamg'armasi bilan shartnoma tuzishda qo'shimcha ekspert komissiyasi xulosasini olish talabining bekor qilinishi [1] sifatga investitsiya qilgan klinika uchun tranzaksiyon xarajat va vaqtni kamaytiradi. Ushbu holat preferensiyaning sifat bilan bog'langan shakli sifatida alohida ahamiyatga ega: klinika avval akkreditatsiya talablariga investitsiya qiladi, so'ng davlat xaridiga kirish jarayonida ma'muriy yengillik oladi. Demak, imtiyozning iqtisodiy mantig'i "talabga javob bermasdan imtiyoz olish" emas, "yuqori standartga erishganlik uchun bozorga kirish xarajatini kamaytirish"ga asoslanadi.

Oltinchi kanal – infratuzilma xarajatlarni taqsimlash. Yangi klinikani elektr, gaz, suv, yo'l va boshqa muhandislik tarmoqlariga ulash xarajatlari ayniqsa hududlarda investitsiya qarorini cheklashi mumkin. Davlat tomonidan tashqi infratuzilma bilan ta'minlash yoki tegishli tashkilotlar zimmasiga ushbu xarajatlarni olish xususiy investimeng kapital yukini kamaytiradi va hududiy joylashuv qarorini o'zgartiradi.

Yettinchi kanal – ixtiyoriy tibbiy sug'urtaga soliq rag'bat. 2026-yil 1-iyuldan 2029-yil 1-iyulgacha korxonalarining har bir xodim va uning oila a'zosi uchun yiliga 10 million so'mgacha bo'lgan ixtiyoriy tibbiy sug'urta badallarini foyda solig'i bazasidan chegirish imkoniyati [3] xususiy tibbiyot uchun korporativ sug'urta talabini kengaytirish potentsialiga ega. Bu chora klinikaga emas, tibbiy xizmatga to'lov qobiliyatiga ega talabni shakllantiruvchi tomonga berilgan rag'batdir.

Shunday qilib, preferensiyalar iqtisodiy mexanizmining turli nuqtalariga ta'sir qiladi: kredit – kapital narxiga; bojxona imtiyozi – texnologiya tannarxiga; soliq imtiyozi – kadr xarajatiga; infratuzilma yordami – investitsiya boshlang'ich qiymatiga; sug'urta preferensiyasi – talabga; akkreditatsiya yengilligi – tranzaksiyon xarajat va sifat rag'batiga ta'sir ko'rsatadi.

1-jadvaldan ko'rinadiki, barcha preferensiyalar klinikaga to'g'ridan-to'g'ri pul o'tkazish shaklida emas. Ayrımlari kapital qiymatini, boshqalari ma'muriy xarajatni yoki talab cheklovini kamaytiradi. Shu bois ularning samaradorligini yagona mezon bilan emas, ta'sir obyektiga mos indikatorlar orqali baholash lozim.

1-jadval

Xususiy tibbiy xizmatlarda imtiyoz va preferensiyalarning funksional tasnifi

Preferensiya turi	Iqtisodiy ta'sir obyekti	Asosiy ta'sir kanali	Raqobatbardoshlik natijasi
Imtiyozli kredit	Kapital qiymati	Moliyalashtirish xarajatini kamaytirish	Yangi quvvat va texnologiya
Soliq imtiyozi	Mehnat/operatsion xarajat	Xarajat bosimini yumshatish	Malakali kadr va servis

Bojxona imtiyozlari	Uskuna va material	Import investitsiya qiymatini pasaytirish	Texnologik yangilanish
Infratuzilma preferensiyasi	Boshlang'ich kapital xarajat	Ulanish xarajatini taqsimlash	Hududiy investitsiya
Davlat sug'urtasiga kirish	To'lov qobiliyatiga ega talab	Davlat xaridi bozoriga kirish	Bemor oqimi va quvvat yuklamasi
Akkreditatsiya preferensiyasi	Tranzaksiya xarajat	Shartnomalash jarayonini soddalashtirish	Sifatga investitsiya rag'bat
Ixtiyoriy sug'urta chegirmasi	Korporativ talab	Sug'urta badali xarajatini rag'batlantirish	Xususiy xizmatlarga barqaror talab

Manba: muallif tomonidan normativ-huquqiy va ilmiy manbalar asosida ishlab chiqilgan.

Imtiyozlar tizimining ikkinchi muhim masalasi – selektivlik. Agar barcha xususiy klinikalarga natijadan qat'i nazar bir xil imtiyoz berilsa, yuqori samarali va past samarali provayder o'rtasida iqtisodiy farq kamayadi. Bu esa raqobatning rag'batlantiruvchi funksiyasini susaytirishi mumkin. Shuning uchun imtiyozning bir qismi bazaviy, bir qismi esa natijaga bog'langan bo'lishi maqsadga muvofiq.

2-jadvaldagi zanjir preferensiyaning samarasini bevosita klinika foydasi bilan tenglashtirmaslik zarurligini ko'rsatadi. Masalan, kredit imtiyozlari investitsiyani oshirmasa yoki uskuna real xizmat hajmiga aylanmasa, imtiyoz iqtisodiy mexanizm samaradorligini oshirmagan bo'ladi. Demak, davlat preferensiyasi uchun "qo'shimchalik" tamoyili – imtiyoz bo'lmagan holatga nisbatan qanday qo'shimcha natija yaratilganini baholash muhim.

2-jadval

Imtiyoz va preferensiyalarning transmission ta'sir mexanizmi

Vosita	Birlamchi iqtisodiy ta'sir	Klinika qarori	Oraliq natija	Yakuniy raqobat natijasi
Kredit preferensiyasi	Kapital arzonlashadi	Yangi markaz/uskuna	Quvvat ortadi	Xizmat assortimenti va qamrov
Bojxona imtiyozlari	Import qiymati pasayadi	Texnologik yangilanish	Diagnostika/davolash imkoniyati	Sifat va texnologik ustunlik
Kadr solig'i	Mehnat xarajati pasayadi	Ekspert jalb qilish	Kompetensiya transferi	Murakkab xizmatlar
Sug'urtaga kirish	Talab moliylashtiriladi	Shartnomalash	Bemor oqimi barqarorlashadi	Quvvat va daromad barqarorligi
Akkreditatsiya yangilligi	Ma'muriy xarajat pasayadi	Sifat tizimiga investitsiya	Shartnomaga tez kirish	Reputatsiya va bozor imkoniyati
Infratuzilma yordami	Loyiha CAPEXi kamayadi	Hududda joylashish	Geografik qamrov	Hududiy raqobat va dostuplik

Manba: muallif tomonidan normativ-huquqiy va ilmiy manbalar asosida ishlab chiqilgan.

Muallif tomonidan preferensiyalarni uch darajada qurish taklif etiladi. Birinchi daraja – bazaviy preferensiyalar: litsenziya va sifat talablariga javob bergan subyektlar uchun bozorga kirish va umumiy investitsiya muhitini yaxshilash. Ikkinchi daraja – maqsadli preferensiyalar: hudud, yuqori texnologiya, noyob mutaxassislik yoki ijtimoiy ahamiyatli xizmat uchun qo'shimcha rag'bat. Uchinchi daraja – natijaga bog'langan preferensiyalar: sifat, bemor natijasi, akkreditatsiya, mahalliy kadr tayyorlash va xizmat qamrovi indikatorlariga erishganlik uchun qo'shimcha iqtisodiy yangilik.

Natijaga bog'langan yondashuvda preferensiya miqdorini faqat investitsiya hajmi bilan bog'lash yetarli emas. Katta investitsiya samarasiz quvvatga aylanishi mumkin. Shuning uchun klinikaning quvvatdan foydalanishi, akkreditatsiya natijasi, bemor qoniqligi, qayta murojaat, asoratlarning hududiy qamrov va yuqori texnologik xizmatlar ulushi kabi indikatorlar kombinatsiyasi qo'llanilishi lozim. Bunda preferensiyani qaytarish yoki qisqartirish mexanizmi ham zarur. Agar klinika belgilangan investitsiya, sifat yoki hududiy xizmat majburiyatini bajarmasa, keyingi davrda preferensiya koeffitsiyenti kamaytirilishi mumkin. Bu davlat rag'batini bir tomonlama imtiyozdan shartli iqtisodiy kontraktga aylantiradi.

3-jadval

Natijaga bog'langan differensial preferensiyalar mexanizmi

Baholash bloki	Namunali indikator	Preferensiya sharti	Iqtisodiy rag'bat	Nazorat natijasi
Sifat	Akkreditatsiya, asorat, qoniqligi	Belgilangan sifat chegarasidan yuqori	Qo'shimcha koeffitsiyent / soddalashtirish	Sifatga investitsiya
Hududiy qamrov	Markazdan tashqari xizmat quvvati	Ustuvor hududda faoliyat	Kredit / infratuzilma ustuvorligi	Xizmat dostupligi
Texnologiya	Yangi yuqori texnologik xizmat	Real xizmat hajmi va uskuna yuklamasi	Bojxona / investitsiya rag'bat	Texnologik modernizatsiya
Kadrlar	Mahalliy mutaxassis tayyorlash	Bilim transferi va malaka oshirish	Kadr preferensiyasi	Inson kapitali
Sug'urta natijasi	Shartnoma, sifat, hisobot	To'g'ri kodlash va sifat talablari	Davlat xaridiga keng kirish	Barqaror bemor oqimi
Samaradorlik	Bir holatga xarajat/quvvat yuklamasi	Maqbul xarajat va natija	Keyingi davr imtiyoz koeffitsiyenti	Resurs tejamkorligi

Manba: muallif tomonidan normativ-huquqiy va ilmiy manbalar asosida ishlab chiqilgan.

Taklif etilayotgan mexanizmning prinsipi "ko'proq imtiyoz – ko'proq raqobatbardoshlik" emas, balki "aniq natija – asoslangan preferensiya" munosabatidir. Bu byudjet xarajatlari va soliq yo'qotishlarini xususiy klinika yaratgan qo'shimcha ijtimoiy-iqtisodiy qiymat bilan bog'lash imkonini beradi.

O'zbekistonda 2026-yilda tibbiyot tashkilotlarini litsenziyalash va akkreditatsiyalash tizimida davlat va nodavlat tashkilotlar uchun yagona talablar, axborot tizimlarini Raqamli sog'liqni saqlash platformasiga integratsiya qilish va kamida 75 ta milliy akkreditatsiya standartini joriy etish belgilangan [6]. Bu natijaga bog'langan preferensiyalar uchun zarur axborot bazasini shakllantirish imkonini beradi. Shu xususiy klinikalarga berilayotgan soliq, kredit, bojxona va infratuzilma preferensiyalarini yagona elektron "preferensiya pasporti"da yuritish taklif etiladi. Pasportda berilgan imtiyozning qiymati, maqsadi, majburiyatlar, investitsiya natijasi, xizmat hajmi, akkreditatsiya va sifat indikatorlari qayd etilishi mumkin. Bu preferensiya samaradorligini subyektlar, hudud va vosita kesimida baholash imkonini beradi. Bunday tizimda davlatning vazifasi xususiy tibbiyotning har qanday xarajatini kompensatsiya qilish emas, balki bozor mexanizmi yetarli rag'bat bermaydigan, lekin jamoat uchun yuqori qiymat yaratadigan yo'nalishlarda xususiy investitsiyaning risk va xarajatini maqsadli ravishda kamaytirishdan iborat bo'ladi.

4-jadval

Preferensiyalar samaradorligini baholash uchun taklif etilayotgan indikatorlar

Yo'nalish	Kiruvchi ko'rsatkich	Natija ko'rsatkichi	Samaradorlik mazmuni
Fiskal	Soliq/bojxona imtiyozlari qiymati	Qo'shimcha xizmat va investitsiya	Imtiyoz birligiga qo'shimcha natija

Kredit	Imtiyozli kredit hajmi	Yangi quvvat/uskuna	Kredit birligiga ishga tushgan quvvat
Hudud	Infratuzilma qo'llovi	Yangi hududiy xizmat	Qamrov va masofa yaxshilanishi
Sifat	Akkreditatsiya rag'bat	Sifat indikatorlari	Ragbatga nisbatan sifat o'sishi
Kadr	Soliq yengilligi	Kompetensiya transferi	Tayyorlangan mahalliy kadrlar
Sug'urta	Davlat xaridi hajmi	Davolangan bemor/natija	Xarajat–natija nisbati

Manba: muallif tomonidan normativ-huquqiy va ilmiy manbalar asosida ishlab chiqilgan.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Tadqiqot natijalari xususiy tibbiy xizmatlar raqobatbardoshligi iqtisodiy mexanizmida imtiyoz va preferensiyalar kapital, texnologiya, kadr, talab va institutsional xarajatlarga bir vaqtda ta'sir qiluvchi ko'p kanalli iqtisodiy vosita ekanligini ko'rsatdi.

Birinchidan, imtiyozli kredit va infratuzilma qo'llab-quvvatlovi xususiy klinikaning investitsion kirish xarajatini kamaytirib, ayniqsa

hududlar va yuqori texnologik xizmatlarda yangi quvvat shakllanishini rag'batlantiradi.

Ikkinchidan, soliq va bojxona preferensiyalari faqat xarajatni pasaytirish emas, balki yuqori malakali kadr va zamonaviy texnologiyalarni jalb qilish sharti bilan bog'langanda uzoq muddatli raqobat ustunligiga aylanadi.

Uchinchidan, davlat tibbiy sug'urtasiga kirish va akkreditatsiya bilan bog'langan ma'muriy yengilliklar talabni moliyalashtirish hamda sifatga investitsiyani bir vaqtda rag'batlantiruvchi institutsional preferensiyalar sifatida ahamiyat kasb etadi.

To'rtinchidan, imtiyozlarni natijadan qat'i nazar taqsimlash o'rniga ularni sifat, hududiy qamrov, texnologiya, kadrlar transferi va resurs samaradorligi ko'rsatkichlari bilan bog'lash raqobatbardoshlik iqtisodiy mexanizmining selektiv va natijaviy xususiyatini kuchaytiradi.

Shu asosda O'zbekistonda "bazaviy – maqsadli – natijaga bog'langan" uch darajali preferensiyalar tizimini joriy etish, har bir xususiy tibbiyot tashkiloti uchun elektron preferensiya pasportini shakllantirish va keyingi davr imtiyozlarini erishilgan sifat hamda iqtisodiy samaradorlik ko'rsatkichlari asosida differentsiatsiyalash taklif etiladi.

Foydalanilgan adabiyotlar (Литературы/ References):

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2026-yil 5-maydagi PF-74-son "Tibbiyot sohasida xususiy sektorni qo'shimcha qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi Farmoni.
2. O'zbekiston Respublikasi Sog'liqni saqlash vazirligi. Joylarda tibbiyot markazlarini tashkil qilish uchun imtiyozli kredit ajratiladi. – 2026-yil 6-may.
3. O'zbekiston Respublikasi Soliq qo'mitasi. Xususiy tibbiyotga qo'shimcha qo'llab-quvvatlash choralari. – 2026-yil 7-may.
4. Porter M.E., Teisberg E.O. Redefining Competition in Health Care // Harvard Business Review. – 2004. – Vol. 82, No. 6. – P. 64–76, 136.
5. World Health Organization Regional Office for Europe. Purchasing health care from the private sector: a primer for middle-income countries in the WHO European Region. – Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, 2025.
6. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2026-yil 5-maydagi "Tibbiyot sohasida ko'rsatilayotgan xizmatlar sifatini oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi qarori.
7. World Health Organization. The private sector in health service delivery: an operational definition. – Geneva: WHO, 2023. – 16 p.
8. Porter M.E., Teisberg E.O. Redefining Health Care: Creating Value-Based Competition on Results. – Boston: Harvard Business School Press, 2006.