



№3

MOLIYAVIY TEXNOLOGIYALAR

ILMIY ELEKTRON JURNALI



ISSN: 2181-3965
VOLUME 5
TOSHKENT 2026

“MOLIYAVIY TEXNOLOGIYALAR” ILMIY ELEKTRON JURNALI TAHRIRIYAT KENGASHI RAISI

To‘lqin Zakirovich Teshabayev – tahririyat kengashi raisi. Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti rektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

TAHRIRIYAT KENGASHI

Mehmonov Sultonali Umaraliyevich – Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, O‘quv ishlari bo‘yicha birinchi prorektor, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Abdurahmanova Gulnora Qalandarovna - Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, Ilmiy ishlar va innovatsiyalar bo‘yicha prorektor, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Karimova Komila Daniyarovna - Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, Yoshlar masalalari va ma‘naviy-marifiy ishlar bo‘yicha birinchi prorektor, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent

Xudoyqulov Sadirdin Karimovich - Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, Hududiy ta‘lim masalalari va markazlar bo‘yicha prorektor, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Sindarov Sherzod Egamberdiyevich – Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, Infratuzilmalarni rivojlantirish va iqtisod ishlari bo‘yicha prorektor, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent

Saparov Aktam Jo‘rayevich – bosh muharrir, filologiya fanlari doktori

Islamkulov Alimnazar Xudjamuratovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Pardayev Abdunabi Xoliqovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Kuziyev Islomjon Ne‘matovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Baymurotov Tursunbay Maxkambayevich – iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor

Omonov Akrom Abdinazarovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Sharipov Qongratbay Avezimbetovich – texnika fanlari doktori, professor, O‘zbekiston Respublikasi Oliy ta‘lim, fan va innovatsiyalar vaziri

Jumayev Nodir Xosiyatovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor, O‘zbekiston Respublikasi Oliy Kengashi deputati

Haydarov Nizomiddin Hamroyevich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Raviprakash G. Dani – Xalqaro ta‘lim konsultanti, professor (AQSH)

Bagautdinova Nailya Gumerovna – Qozon federal universiteti Boshqaruv, iqtisodiyot va moliya instituti direktori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor (Rossiya Federatsiyasi)

Sharifzoda Mu‘min Mashokir – Tojik davlat huquq, biznes va siyosat instituti rektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor (Tojikiston Respublikasi)

Maley Elena Borisovna – Polotsk davlat universiteti rektori, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent (Belarus Respublikasi)

Asif Mahbub Karim – Malayziya Menejment va tadbirkorlik universiteti professori (Malayziya qirolligi)





Piter Xayk – Yevropa amaliy fanlar va menejment instituti ilmiy ishlar bo‘yicha prorektori (Chexiya Respublikasi)

Yavuz Demirel – Kastamonu universiteti professori (Turkiya Respublikasi)

Jo‘rayev Abdug‘affor Safarovich – Termez agrotexnologiyalar va Innovatsion rivojlanish instituti rektori, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Ismanov Ibroxim Nabiyeovich – Farg‘ona politexnika instituti kafedra mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Xayriddinov Azamat Botirovich – Qarshi muhandislik-iqtisodiyot instituti prorektori iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent

Tashnazarov Samiddin Nizamovich – Samarqand iqtisodiyot va servis instituti kafedra mudiri, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Nurmanov Ulug‘bek Anorbayevich - Bank-moliya akademiyasi “Buxgalteriya hisobi va audit” kafedراسi professori, iqtisodiyot fanlari doktori

Yakubova Nargiz Tursunbayevna – iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD), dotsent

Mamatov Baxadir Safaraliyevich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Qiyosov Sherzod Uralovich – iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Urazaliyev Kamoliddin Tajikulovich – iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent

JURNAL TAHRIRIYATI

Saparov Aktam Jo‘rayevich – bosh muharrir, filologiya fanlari doktori, dotsent

Avlokulov Anvar Ziyadullayevich – ilmiy muharrir, iqtisodiyot fanlari doktori, professor

Aliqulov Mehmonali Salohiddin o‘g‘li – mas‘ul muharrir, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Buxorova Moxira Samandarovna – muharrir

O‘zbekiston Respublikasi OAK Rayosatining 2023-yil 3-iyundagi 364-son qarori bilan “Moliyaviy texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) va fan doktori (DSc) ilmiy darajasiga talabgorlarning dissertatsiyalari yuzasidan assosiy ilmiy natijalarini chop etish tavsiya etilgan ilmiy nashrlar ro‘yxatiga kiritilgan.

“Moliyaviy texnologiyalar” ilmiy elektron jurnali

23.11.2022-yildan

O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan №R-566966 reyestr raqami tartibi bo‘yicha ro‘yxatdan o‘tkazilgan.

Litsenziya raqami: №049864




MUNDARIJA

1.	Шаисламова Наргиза Кабиловна	Тижорат банклари рискларини баҳолашда стресс-тест усулидан самарали фойдаланиш	7
2.	Ashurova Nargiza Chori qizi	O‘zbekiston turizm xizmatlari bozorida gastronomik turizmi rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari	19
3.	Mamatqulov Avazbek Axmadaliyevich	Oliy ta‘lim muassasalarida ichki audit tizimini raqamlashtirish mexanizimini takomillashtirish	24
4.	Sobirov Otabek Olimjonovich	Boshqaruv hisobini tashkil etishning konseptual asoslari	36
5.	Rustamov Maqsud Suvonqulovich, Boqiyeva Zuhra Soxibjon qizi	Iqlim o‘zgarishining iqtisodiyotga ta’siri	41
6.	Xalimov Shaxboz Xalimovich	Qishloq joylarida turizm xizmatlarini rivojlantirishning xorij tajribalari	48
7.	Kenjayev Ikrom Ergashboyevich	Hududlarda investitsiya mexanizmlarini takomillashtirishning institutsional va moliyaviy omillari	53
8.	Rustamov Maqsud Suvonqulovich, Normatov Muslimbek No‘rbo‘ta o‘g‘li	Kredit riski	60
9.	Курбонов Саид Акбарович	АҚШ федерал резерв тизими (ФРТ) ва унинг иктисодиётга таъсири	67
10.	Bekmurodova Feruza Azamat kizi, Kadambaeva Charos Masharip kizi	Economic cooperation practices and development trends in Middle Eastern countries	73
11.	Mardonova Malika Asatilloevna	Xavfsiz turizm tushunchasining nazariy-uslubiy asoslari	80
12.	Alimov Baxodir Batirovich	Rivojlangan sug‘urta kompaniyalarining moliyaviy holati va samaradorlik ko‘rsatkichlari tahlili	85
13.	Narziyev Abror Baxtiyorovich	Moliyaviy bozorlardagi volatillik dinamikasining GARCH modellari asosida empirik tahlili	95
14.	Xoldorova Kamola Jamoliddin qizi, Murodova Dilnoza Choriyevna	O‘zbekistonda tijorat banklarini transformatsiya qilishning dolzarb masalalari	106
15.	Юсупов Бехзод Юсуп угли	Финтех-ориентированная модель комплексной оценки кредитоспособности корпоративных клиентов и её влияние на эффективность банковских решений	112
16.	Ташбаева Рано Гайбуллаевна, Ташбаев Улугбек Ванситович	Цифровая оценка конкурентоспособности предприятий HoReCa на основе Open Data и онлайн-платформ (на примере г. Ташкента)	120
17.	Баракаев Отабек Отакулович	Ўзбекистонда аудиторлик хизматлар бозорининг 2020-2025 йилларга тахлили ва уни такомиллаштириш йўналишлари	127
18.	Muradov Botir Hayat	Yevropa iqtisodiyotining yashil transformatsiyasida iqlim o‘zgarishi bilan bog‘liq fizik va moliyaviy risklar tahlili	140
19.	Isroiljonov Murodil Qosimjon ugli	Household Consumption, Imports, and Gross Capital Formation in Uzbekistan: Evidence from an ARDL Model	148
20.	Чориева Нигина Қахрамановна	Классик иктисолий назариялар асосида тадбиркорлик субъектларининг экспорт салоҳиятидан фойдаланиш самарадорлигини ошириш хусусиятлари	155





21.	Chintemirova Diyora Shuxrat qizi	Hududlar kesimida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik faoliyatining rivojlanish tendensiyalari	160
22.	Artikov Ne'matulla Abdusalamovich	Soliqli daromadlar oshishida sheringning iqtisodiy imkoniyatlari	166
23.	Кузиева Динора Баходировна	Узоқ муддатли активларни баҳолаш тартибини такомиллаштириш	173
24.	Умарова Гулзодахон Қодирбековна	Кичик бизнесни муқобил молиялаштиришнинг илғор хорижий тажрибалари	181
25.	Murtozayeva Zarnigor Komol qizi	Tashabbusli budget mablag'larini ijtimoiy ehtiyojlar asosida manzilli taqsimlash mexanizmlarini takomillashtirish	187
26.	Baytanov O'ralboy Miraqul o'g'li	Sanoat korxonalarida mahsulot sifatini boshqarishning zamonaviy metodologik yondashuvlari	193
27.	Mardonov Akromjon Nusrat ogli	The impact of fiscal policy on the national economy	201
28.	Ostonaqulov Dilshod Ismatilla o'g'li	O'zbekiston respublikasining aholi hayot sifati va iqtisodiy o'sish o'rtasidagi bog'liqlikni statistik baholash	206
29.	Babaxanova Nozima Saidakbarovna	Milliy fond bozorida aksiyalarni ommaviy joylashtirish mexanizmlarini transformatsiya qilish yo'llari	213
30.	Tilabov Nasrulla Tashmuratovich	O'zbekistonda davlat qarz portfelini risk-diyagnostika asosida boshqarish metodologiyasini takomillashtirish	220
31.	Rahmonova Durdona Hasan kizi	Effective management of investment opportunities and regional economic diversification: evidence from the kashkadarya region	226
32.	Xamdamov Omonullo Ne'matullayevich	Kapital bozorida moliyaviy resurslar jalb qilishning xalqaro amaliyot tajribalari	233
33.	Achilov Dilshod Marufovich	Innovatsion faoliyatning moliyaviy ta'minot manbalari va ularni samarali boshqarish yo'llari	244
34.	Baratova Zumrat Xalmetjanovna	Innovatsion faoliyat bilan bog'liq moliyaviy risklarni boshqarish	253
35.	Mavlyanova Yulduzxon Turg'unovna	Moliyaviy resurslarni samarali boshqarishda ERP (Enterprise Resource Planning) mexanizmidan foydalanish istiqbollari	261
36.	Ishniyazov Otabek Baxodirovich	Bank faoliyatida risklarning turlari, ularni samarali boshqarish	268
37.	Baxriddinov Kamoliddin Baxriddin o'g'li	Aksiyadorlik jamiyatlarida investitsiyaviy qaror qabul qilish amaliyotining tahlili	275
38.	Qudratova Feruza Nasriddinovna	Financing decisions and value creation in an emerging economy: Evidence from the capital structure of Uzauto Motors	283
39.	Xasanov Komil Mutalibjanovich	Chiqindilarni boshqarishda yevropa ittifoqi tajribasi va uni o'zbekiston sharoitida qo'llash	591
40.	Orzukulova Zumrad Abdukhalik kizi, Azimova Nozimakhon Alisher kizi	Strategic brand management: review of keller's brand equity model and Aaker's brand identity system	297
41.	Ollokulova Feruza Mansurovna	Davlat xususiy sheriklik rivojlanishining xorij tajribasi va undan O'zbekiston amaliyotida foydalanish imkoniyatlari	302
42.	Umurzakova Dildora Sultonmaxmudovna	Raqamli iqtisodiyot sharoitida ayollar bandligiga doir muammolarning asosiy yo'nalishlari	310
43.	Jo'rayeva Zarifa Bahodir qizi	Tijorat banklarida kredit xizmatlari amaliyotining dolzarb masalalari	317





44.	Tureev Azizbek Abatovich	Qoraqalpog‘iston Respublikasida mevachilik tarmog‘ini klasterlashning iqtisodiy samaradorligini baholash	324
45.	Mirzataev Muratbaevich	Salamat Ekologik muammolar sharoitida qishloq xo‘jaligi barqarorligini ta‘minlashda smart texnologiyalardan foydalanishning ilmiy-uslubiy asoslari	329
46.	Komekova Gulzira Sharbaevna	Raqamlashtirilgan logistika tizimlari asosida sabzavotchilik mahsulotlari bozorining samaradorligini oshirish yo‘llari	335
47.	Qidirmiyazov Sherniyazovich	Ajiniyaz Qoraqalpog‘iston Respublikasida qurilish sohasining rivojlanish holati va sun‘iy intelkt asosida xizmat kursatishni rivojlantirish istiqbollari	340
48.	Розиков Жалил Жалолович	Вопросы реформирование бухгалтерского учета в сельском хозяйстве	346
49.	Karimov Gapardjonovich	Eminjon Sanoat korxonalarida moliyaviy tahlil axborot tizimini takomillashtirish masalalari	351
50.	Toshev Nurbek Janon o‘g‘li	Qashqadaryo viloyatida turizm samaradorligi indeksi (TEI) asosida mintaqaviy turizm rivojlanishi dinamikasini baholash	359
51.	Kurbonova Malika Akhmad kizi	Comprehensive methodology for assessing the effectiveness of digital economy technology implementation in regional economic development	365
52.	Isakova Naima Ikromjonovna	Xizmat ko‘rsatish korxonalarida turizmni rivojlantirish uchun strategik marketing dasturini ishlab chiqish va uni takomillashtirish yo‘llari	371
53.	Sultanova Nigora Xikmatxo‘ja qizi	Xarajatlar hisobida ABC va BSC tizimlari integrativ tahlili	377
54.	Muminova Parvina Ilhom qizi	Bank majburiyatlari hisobi va ichki auditini takomillashtirish	383
55.	Abduraxmonova Alimov Baxodirovich	Munisa, Ulug‘bek Raqamli iqtisodiyot sharoitida xizmat ko‘rsatish korxonalarida biznesni rivojlantirish tamoyillari va bosqichlari	389
56.	Axmedov Shoymurod Azamat o‘g‘li	Tijorat banklarida investitsiya loyihalarini moliyalashtirish samaradorligini takomillashtirish yo‘llari	395
57.	Xamdamov Komilovich	Shavkat Aholini ijtimoiy himoyalash moliyaviy mexanizmi samaradorligini baholashning nazariy-metodologik asoslari	402
58.	Ruziyev G‘anisher Usarovich	Soliqlar vositasida tadbirkorlikni rivojlantirish va bandlikni ta‘minlash orqali daromadlarni oshirish hamda kambag‘allikni qisqartirish masalalari	411
59.	Atamuratova Muzafarovna	Gulrux Kichik biznes tizimlarining iqtisodiy mohiyati va ularni modellashtirish bo‘yicha zamonaviy xorij tajribasi	419
60.	Mirzayeva Charos G‘ayrat qizi	Savdo va xorijiy investitsiyalarning iqtisodiy o‘shisdagi o‘rni: Janubiy Koreya va O‘zbekiston misolida qiyosiy ekonometrik tahlil	424
61.	Toshpulatov Akromovich	Davron Islom moliyasida risklarni boshqarish	437
62.	Amir Xudaykulov	Moliyaviy hisobotning xalqaro standartlariga muvofiq EBITda indikatorini hisobga olishning o‘ziga xos xususiyatlari	451





SOLIQLI DAROMADLAR OSHISHIDA SHERINGNING IQTISODIY IMKONIYATLARI

Artikov Ne'matulla Abdusalamovich

*Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
Soliq va soliqlar tortish kafedrasida dotsenti, PhD.*

Email: nnegart@gmail.com.

ORCID: 0000-0003-4417-0733

Annotatsiya: Ushbu maqola o'z-o'zini ish bilan ta'minlaydiganlarning faoliyat ko'rsatadigan sohalari misolida, mamlakatimiz aholisining shering modelidan foydalangan holda, iqtisodiyotimizdagi holatdan qoniqishini o'lchash va tahlil qilishga qaratilgan. Uning maqsadi iste'molchilar qoniqish va qayta foydalanish istagini shakllantirishda ham ijobiy, ham salbiy jihatdan muhim deb hisoblaydigan fikrlarni aniqlash orqali biznes modellari va aloqa usullari nuqtai nazaridan almashinuvga asoslangan iqtisodiyot modelining rivojlanishiga hissa qo'shishdir. Miqdoriy tadqiqot sifatida ishlab chiqilgan ushbu maqoladagi natijalarning asosiy foydalanuvchilari shering modelida ish yuritishga qiziquvchilardir. Almashinuvga asoslangan (shering) iqtisod modelida tendentsiyalarga rioya qilish, jamoaga mansublik va atrof-muhitga ta'sir qilish o'lchovlari iste'molchilarga sezilarli ta'sir ko'rsatmasligi aniqlandi.

Kalit so'zlar: iqtisod, almashinuvga asoslangan iqtisod, shaxs, mulk, model, bog'liqlik, ko'nikma.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ШЕРИНГА В РОСТЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ

Артиков Нейматулла Абдусаламович

*Доцент кафедры налогов и налогообложения
Ташкентского государственного
экономического университета, PhD.*

Email: nnegart@gmail.com.

ORCID: 0000-0003-4417-0733

Аннотация: Данная статья посвящена измерению и анализу удовлетворённости населения нашей страны экономической ситуацией с использованием шеринговой модели, на примере сфер деятельности самозанятых лиц. Её целью является содействие развитию модели экономики, основанной на обмене, с точки зрения бизнес-моделей и методов коммуникации — путём выявления факторов, которые потребители считают значимыми как в положительном, так и в отрицательном отношении при формировании удовлетворённости и желания повторного использования. Разработанная в качестве количественного исследования, данная статья предназначена прежде всего для тех, кто заинтересован в ведении деятельности в рамках шеринговой модели. Установлено, что такие показатели, как следование тенденциям, принадлежность к сообществу и воздействие на окружающую среду в модели шеринговой экономики, не оказывают существенного влияния на потребителей.

Ключевые слова: экономика, экономика совместного потребления, личность, собственность, модель, зависимость, навык.

ECONOMIC OPPORTUNITIES OF SHARING IN THE GROWTH OF TAX REVENUES

Artikov Ne'matulla Abdusalamovich

Associate Professor,





Department of Taxes and Taxation,
Tashkent State University of Economics, PhD.

Email: nnegart@gmail.com

ORCID: 0000-0003-4417-0733

Abstract: This article is focused on measuring and analyzing the satisfaction of the country's population with the economic situation using the sharing model, on the example of the areas of activity of self-employed individuals. Its aim is to contribute to the development of an exchange-based economy model in terms of business models and communication methods — by identifying factors that consumers consider significant, both positively and negatively, in shaping satisfaction and the desire for repeated use. Developed as a quantitative study, the primary users of the findings presented in this article are those interested in conducting business within the sharing model. It was found that such indicators as following trends, sense of community belonging, and environmental impact within the sharing economy model do not have a significant effect on consumers.

Keywords: economy, sharing economy, individual, property, model, dependency, skill.

Kirish.

Mamlakatda biznesning rivojlanishi, bir tomondan sarmoya harakatini tezlashtirsa, boshqa tomondan soliqqa tortiluvchi daromadlarning ortishiga ham sabab bo'ladi. Soliqqa tortiluvchi daromadlarning ortishi o'z navbatida jami soliq to'lovchilar zimmasidagi soliq yukining yengillashishiga olib keladi. Biznesda, boshqa har qanday sohalarda bo'lgani kabi o'ziga xos tendentsiyalar mavjud. Bugungi kunda eng mashhur tendentsiya – bu shering yoki almashinuv iqtisodiyoti deb nomlanadi. Keling, bu nima ekanligini va u o'zini o'zi ish bilan ta'minlaganlar uchun qanday imkoniyatlar ochishini batafsil ko'rib chiqaylik. Iqtisodiyotning Shering (almashinuvga asoslangan iqtisod, sharing economy, birgalikda iste'mol qilish) deb nomlanuvchi yo'nalishi — bu shaxsga tegishli bo'lgan xususiy mulklardan (mashina, uy, asbob-uskuna) yoki xizmatlardan doimiy egalik qilish o'rniga, ulardan vaqtincha foydalanish, ijaraga berish yoki almashinuvga asoslangan iqtisodiy model hisoblanadi. Buni yanada oddiy qilib aytadigan bo'lsak: "Pul sarflab sotib olish shart emasligi, buning o'rniga oddiygina ijaraga olib foydalanish mumkin ekanligi" tamoyilining mavjudligidir. Ushbu iqtisodiy modelning asosiy xususiyatlari sifatida quyidagilarni sanab o'tishimiz mumkin: Muomalalar odatda platformalar orqali amalga oshirilishi: ya'ni turli xil internet-ilovalar (Uber, Airbnb) orqali amalga oshiriladi. Mulkdan samarali foydalanish yo'nalishida: Bo'sh turgan resurslardan (ishlatilmayotgan mashina, bo'sh xona) foydalangan holda pul ishlash imkonini beradi. Xarajatlarni kamaytirish yo'nalishida: Iste'molchi odatda bajariladiganidek mahsulotni sotib olish o'rniga, faqat foydalangan vaqti uchun pul to'laydi xolos. Misollar tariqasida quyidagilarni keltirishimiz mumkin. Transport sohasida: Uklon, Uber, Yandex Go — shaxsiy mashinada odam tashishni amalga oshirishadi. Uy-joy masalasida: Airbnb kabi bir nechta, bo'sh xona yoki uyni ijaraga berish bilan shug'ullanuvchilar. Xizmat ko'rsatish sohasida: Turli ko'rinishdagi Freelance platformalari (freelance.uz kabi) — mutaxassislarining vaqtini va ko'nikmalarini almashinuvi. Hattoki kitoblar masalasida ham, Book shering shaklida kitoblarni almashish ko'rinishidagi holatlar mavjud.

Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti modellari jismoniy shaxslar tomonidan turizm-turar joy, xizmat almashish, yetkazib berish, raqamli bozor, transport, oziq-ovqat, avtomobil almashish va ofis almashish kabi turli modellarda qo'llaniladi. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti modelida ko'plab kompaniyalar vositachi platformalar sifatida ishlaydi. Dunyo bo'ylab turizm-turar joy sektorida eng keng tarqalgan platformalardan biri bu Airbnb. 2008-yilda ikkita dizayner birgalikda yashash joyiga ega bo'lib, turar joy izlayotgan uchta sayohatchini qabul qilgan holda boshlangan Airbnb hozirda millionlab odamlar o'z turar joylarini ro'yxatdan o'tkazish va turar joy topish uchun hisoblar yaratadigan platformaga aylangan. Airbnb platformasi a'zolari uylarini birgalikda ishlatishdan tashqari, o'zlarining sevimli mashg'ulotlari, ko'nikmalari va tajriba sohalari bilan so'ragan mijozlar bilan almashinuv orqali tajriba xizmatlarini ham taqdim etishlari mumkin.





Turizm turar joy sektorida muhim burilish nuqtasi bo‘lgan Airbnb eng avval 2007-yilda San-Fransiskodagi kvartiraning podvalidan ish boshlagan.

Adabiyotlar sharhi. Tadqiq qilayotgan modelimizning mohiyati sotib olish emas, balki ijaraga olishdir. "Share" so‘zi inglizcha "share" so‘zidan kelib chiqqan bo‘lib, ulashishni anglatadi. Shaxsiy buyumlardan voz kechib, jamoaviy buyumlardan foydalanishga o‘tish kabi bir qator turli asosli sabablarga ko‘ra tobora ommalashib bormoqda. Albatta, egalik qilish o‘rniga ijaraga olish ko‘pincha tejamkorroq hisoblanadi. Ongli iste‘mol qilish istagi odamlarni o‘ylamasdan xarid qilishdan qochishga undashi bor haqiqat. Hozirgi vaqtda ko‘proq narsaga ega bo‘lish (sotib olmasdan turib), ehtiyojga kerakli mablag‘ni uzoq vaqt to‘plash o‘rniga qondirish qobiliyati kishilarda ustunroq sanaladi. Biror narsaga yoki joyga bog‘lanib qolishning hojati yo‘qligi ham muhim omil ekan. Xizmat ko‘rsatish yoki saqlash kabi bog‘liq xarajatlarning yo‘qligi ham bu modelning o‘ziga xos yutuqli tomoni.

Ko‘rib turganingizdek, ulashish zamonaviy dunyoqarashga juda mos keladi, bu odamlarga tezkor, erkin bo‘lishlari va o‘z qadriyatlaridan voz kechmaslik imkonini ham berar ekan. Bu tendentsiya pandemiya davrida faol ravishda o‘shishni boshlagan edi. Mutaxassislarning hisob-kitoblariga ko‘ra, O‘zbekistonda ulashish bozori kelajakda ham o‘shishda davom etadi. U allaqachon iqtisodiyotda o‘z o‘riga ega va yuqori potentsiali ham mavjud. Qaysi biznes ulashish modelidan foydalangan holda ishlaydi? Garchi almashish tendentsiyasi tobora kuchayib, turli sohalarga chuqurroq kirib borayotgan bo‘lsa-da, ko‘plab muvaffaqiyatli kompaniyalar allaqachon ushbu tamoyildan foydalanmoqdalar. Masalan, avtomobil almashish – qisqa muddatli avtomobil ijarasi, velosipedlar, skuterlar va boshqa shaxsiy harakatlanish vositalarini ijaraga olish, kiyim-kechaklarni ijaraga olish, masalan, ziyofat liboslari va karnaval kostyumlari kabilar, tadbirlarni tashkil qilish uchun zarur bo‘lgan bezaklar, mebellar va boshqa atributlarni ijaraga olish, uskunalarni ijaraga olish – bog‘dorchilik, tozalash, musiqa uskunalari va boshqalar, kovorking – ish joyini ijaraga olish kabilar shular jumlasidandir.

Almashish modelida ijaraga beruvchi nafaqat tashkilot, balki jismoniy shaxs – yakka tartibdagi tadbirkor yoki o‘zini o‘zi ish bilan ta‘minlagan shaxs ham bo‘lishi mumkin. Almashishning klassik tushunchasida bu aynan P2P segmenti, ya‘ni "odamdan odamga" shakli ko‘p uchraydi. O‘zini o‘zi ish bilan ta‘minlaganlar uchun maxsus soliq rejimi almashishdan daromad olishga imkon beradi, ammo ba‘zi aniqliklarni ham nazardan chetda qoldirmaslik zarur. O‘zini o‘zi ish bilan ta‘minlashning afzalligi shundaki, o‘z biznesingizni qonuniy ravishda boshlash va mavjud bo‘lgan eng past stavka bo‘yicha daromad solig‘ini to‘lash imkoniyati mavjud. Siz yakka tartibdagi tadbirkor maqomini olgan holda yoki olmasdan professional daromad solig‘i bo‘yicha ishlashingiz mumkin. Turli tashkilotlar o‘zini o‘zi ish bilan ta‘minlaganlar uchun qulay shartlarni taklif etishadi: bepul karta, foydalanuvchilarga qulay shaxsiy hisob va biznes jarayonlarini tashkil qilish uchun foydali xizmatlarga chegirmalar kabi.

O‘zini o‘zi ish bilan ta‘minlaganlik maqomi jismoniy shaxslar uchun o‘z daromadlarini oshirish va yakka tartibdagi tadbirkorlar va yuridik shaxslar uchun xarajatlarni jarimalar yoki ma‘muriy xarajatsiz kamaytirish imkoniyatini ochadi. Unchalik uzoq bo‘lmagan tarixda ya‘ni, 2008-yilgi global iqtisodiy inqiroz natijasida o‘z aktivlari va investitsiyalarini yo‘qotgan odamlar xarid qilish odatlarida narxlarga sezgirroq bo‘lib qolishdi. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti tushunchasi birinchi marta shu davrda paydo bo‘ldi va hamkorlikka asoslangan iste‘mol tizimi sifatida tushuntirildi, bu aktivlarni sotib olish o‘rniga ularni almashish, almashtirish va ijaraga berishni o‘z ichiga oladi. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti modeli tufayli xizmatlarni yanada oqilona narxlarda olish mumkin va uzoqroq muddat davomida xizmatdan foydalanuvchi va xizmat ko‘rsatuvchi provayder o‘rtasida ishonchli o‘zaro ta‘sir o‘rnatilishi mumkin va muloqot ham barcha tomonlarni qoniqtiradigan darajada osonlashadi. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti tushunchasi adabiyotlarda hamkorlikdagi iste‘mol tushunchasi sifatida muhokama qilinadi va tushuntiriladi. Hindistonlik olimlar Garima Negi va Smita Tripathilar almashinuv iqtisodiyoti haqida, “Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti - bu xususiy shaxslar aktivlar yoki xizmatlarni, asosan internet orqali, bepul yoki pullik ravishda baham ko‘radigan iqtisodiy tizim bo‘lib,





smartfonlarning mashhurligi, internet texnologiyalari va ijtimoiy tarmoq xizmatlarining rivojlanishi uni miqyos iqtisodiyotini ta'minlaydigan biznes modeliga aylantirdi.” [1] deb yozishadi. Ijtimoiy, iqtisodiy va texnologik omillar birgalikda foydalanish iqtisodiyotining ko'plab sohalarga tarqalishiga ta'sir ko'rsatmoqda.

Dunyo iqtisodiyotida yuz berayotgan moliyaviy inqirozlar va kapitalistik tizimga shubha bilan qarash ba'zi odamlarni barqaror iste'mol alternativalariga yanada ko'proq e'tibor qaratishiga olib keldi [2]. Internetning tobora keng tarqalishi onlayn hamjamiyatlar va tarmoqlarga katta xarajatlarsiz arzon kirish imkoniyatlari bilan osongina kirish imkonini berdi [3]. Mobil ilovalar ham tezkor axborot almashinuvini osonlashtirdi. Texnologiya rivojlanishining soyasida internet va telefon ilovalaridan tobora ko'proq foydalanish odamlarga onlayn platformalar orqali osonroq va tezkor uchrashish imkonini beradi, shaxslar o'rtasida axborot oqimini osonlashtiradi va tajriba, mahsulot va xizmatlarni almashishni osonlashtiradi. Botsman [4] birgalikda foydalanish iqtisodiyotini hamkorlikdagi iste'mol bilan bog'lab, uni "foydalanilmagan aktivlar yoki xizmatlarni to'g'ridan-to'g'ri, pullik yoki bepul almashishga asoslangan iqtisodiy tizim" deb tushuntirdi. Birgalikda foydalanish iqtisodiyotining yoki hamkorlikdagi iste'mol tushunchasining ahamiyati amalda juda oshsa-da, hamkorlikdagi iste'mol va foydalanuvchilarning motivatsiyasiga ta'sir qiluvchi omillarni har tomonlama ko'rib chiqadigan miqdoriy tadqiqotlar ko'p emas. Birgalikda iste'mol qilish boshqalar va atrof-muhit uchun yaxshi ishlar qilish, masalan, almashish, boshqa odamlarga yordam berish va barqarorlik faoliyati bilan bog'liq holda tushuntiriladi [5]. Biroq, buni arzonroq bo'lishi va osonroq resurslarga ega bo'lish kabi ko'proq individual motivatsion omillar bilan ham izohlash mumkin.

Belkning fikriga ko'ra, hamkorlikdagi iste'mol ta'rifi "resursni haq yoki boshqa ko'rib chiqish evaziga sotib olish va taqsimlash" [6] deb tushuntiriladi. Ushbu ta'rif shuningdek, puldan tashqari boshqa muqobilga ega bo'lgan savdo va barter kabi modellarni ham o'z ichiga oladi. Biroq, bu ta'rif to'lovni o'z ichiga olmaydigan biznes modellarini, masalan, garovni o'z ichiga olmaydigan internetga asoslangan mehmondo'stlik xizmati bo'lgan Couchsurfingni o'z ichiga olmaydi. Shuningdek, u sovg'alar berish kabi mulkchilik qo'ldan qo'lga o'tadigan vaziyatlarni ham o'z ichiga olmaydi. Eckhardt [7] birgalikda foydalanish iqtisodiyotini beshta xarakterli xususiyat bilan ta'riflagan. Birinchidan, birgalikda foydalanish iqtisodiyotida mahsulot yoki xizmatga kirish doimiy egalik emas, balki vaqtinchalikdir. Masalan, ba'zi ilovalar iste'molchilarga ma'lum vaqt davomida boshqalarga tegishli mashinalardan foydalanishga imkon beradi, ammo iste'molchilar bu transport vositasiga egalik qila olmaydi. Ikkinchi xarakterli xususiyat shundaki, iqtisodiy bitim mahsulot yoki xizmatni o'tkazish paytida amalga oshiriladi yoki narx evaziga almashinuv amalga oshiriladi.

Tadqiqot metodologiyasi.

Mazkur maqolada birgalikda foydalanish iqtisodiyoti modellari amaliyoti va unga iqtisodiyotning talablarini o'rganishni amalga oshirishda simulyatsion modellashtirish, induksiya-deduksiya, qiyoslash, ilmiy abstraksiyalash, analiz-sintez kabi tadqiqot usullaridan foydalanilgan.

Tahlil va natijalar.

Birgalikda ishlatiladigan iqtisodiy platformalar foydalanuvchilarining qoniqishi va qayta sotib olish niyatini o'lchashda, ushbu platformalardan foydalanishda shaxslarning motivatsiyalari va kutganlarini o'rganish va ularni rag'batlantiruvchi omillarni aniqlash mantiqiy munosabatlarni o'rnatishga yordam beradi. Möhlmannna ko'ra, egalik qilish o'rniga almashinuvning asosiy motivatsiyasi bu uning taqdim etadigan iqtisodiy foydasi hisoblanadi. Ba'zi olimlar hamkorlikda iste'mol qilish bilan shug'ullanadigan shaxslar bilan olib borgan tadqiqotlarida barqarorlik, faoliyatdan zavqlanish va iqtisodiy yutuqlar asosiy motivatsion manbalar ekanligini aniqlaganlar. Kompaniyalar bilan o'tmishdagi ishlash tajribalarini umumiy baholash qoniqish darajasini belgilar ekan. Xirshmanning [8] chiqish ovozi nazariyasiga ko'ra, mijozlar qoniqishi oshgani sayin, mijozlar shikoyatlari kamayadi va shuning uchun mijozlar brendiga nisbatan sodiqlik ortadi. Ba'zi





olimlar o‘z tadqiqotlarida qoniqish tushunchasi qayta sotib olish yoki foydalanishga ta’sir qilishini aniqlaganar.

Ushbu tadqiqotda Airbnb platformasining uyni birgalikda foydalanish ilovasiga qaratilishi mumkinligini asoslashga harakat qilinadi. Biroq, Airbnb a’zolari uylarini birgalikda foydalanishdan tashqari, o‘z sevimli mashg‘ulotlari, ko‘nikmalari va tajribalarini mijozlar bilan almashinuv orqali tajriba xizmatlarini ham taqdim etishlari mumkin. Ushbu platformada uning tajribaviy jihatlarini hisobga olgan holda qo‘shimcha tadqiqotlar o‘tkazilishi ham mumkin. Kengaytirilishi mumkin bo‘lgan yana bir soha - bu pullik va bepul platformalarni taqqoslash. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti pullik yoki butunlay bepul platforma misollaridan iborat bo‘lishi mumkinligi sababli, bir xil xizmatni taklif qiluvchi ikkita platformani, biri pullik, ikkinchisi esa bepul, taqqoslash orqali batafsil motivatsiya va qoniqish tahlili o‘tkazilishi ham mumkin ekan. Airbnb-dan foydalanish va uning ta’siri bo‘yicha akademik tadqiqotlar ochiq ma’lumotlar manbalarining yo‘qligi sababli yetarli emasligicha qolmoqda. Kelajakdagi tadqiqotlar uchun kengroq kontekst yaratadigan va Airbnb faoliyatining yo‘nalishlarga ta’sirini baholashga yordam beradigan tavsifli (masalan, xalqaro taqqoslashlar) va tushuntirishli (masalan, mamlakatlar o‘rtasidagi farqlarning sabablari) tadqiqotlar kerak deb hisoblaymiz.

Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti modelida faoliyat yurituvchi turar joy bizneslarining mijozlar bazasining afzalliklarini tushunishga qaratilgan tadqiqotlarda Airbnb eng qulay platformalardan biri hisoblanadi. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti konsepsiyasining amaliy ahamiyati juda oshgani bilan, O‘zbekistonda qo‘llanilishi nuqtai nazaridan afzallik va foydalanuvchilarning motivatsiyasiga ta’sir qiluvchi omillarni har tomonlama ko‘rib chiqadigan tadqiqotlar yetarli emasligi kuzatildi. Airbnb foydalanuvchilari bo‘yicha chet elda o‘tkazilgan tadqiqotlarda xizmat ko‘rsatish sifati, mijozlarning qoniqishi va qayta foydalanish niyati kabi masalalarga qaratilgan tadqiqotlar mavjudligini ko‘rsatmoqda. Biroq, o‘zbek foydalanuvchilari bo‘yicha yetarli tadqiqotlar yo‘q deb hisoblanganligi sababli, ushbu tadqiqot o‘zbek foydalanuvchilarining almashish iqtisodiyotidan foydalanishdagi qoniqishini o‘lchash va tahlil qilishga qaratilgan bo‘lishi kerakligi aniqlandi. Asosan, turar joy sektoridagi platforma bo‘lgan Airbnb misolida keltirilishi mumkin ekanligi aniqlandi.

Tadqiqot jarayonida o‘tkazilgan tahlillarga ko‘ra, o‘lchovlar o‘rtasidagi eng kuchli bog‘liqlik qoniqish va ishonchlik o‘rtasida aniqlangan. Bu qiymatdan keyin qoniqish va qayta foydalanish niyati o‘rtasidagi bog‘liqlik kuzatiladi. Alnaim va Abdelvahedlarning [9] tadqiqotlarida foydalanuvchilarning qoniqishi ham qayta foydalanish niyatiga ta’sir qiluvchi eng muhim omil sifatida aniqlangan. Xirshmanning chiqish ovozi nazariyasiga ko‘ra, mijozlarning qoniqishi oshgani sayin, mijozlarning shikoyatlari kamayadi va mijozlarning sadoqati ortar ekan. Bir qator tadqiqotchilar ham o‘z tadqiqotlarining empirik natijalarida qoniqish va brendga sodiqlik o‘rtasida kuchli bog‘liqlikni aniqlaganlar. Ishonch hissi takroriy xaridlarga juda kuchli ta’sir qilgani kuzatilgan, garchi qoniqishga unchalik ta’sir qilmagan bo‘lsa ham. Qoniqish va takroriy xaridlarga o‘rtacha ta’sir ko‘rsatgan boshqa o‘lchovlar mos ravishda xizmat sifati va narxi bo‘lgan. Ushbu o‘zaro bog‘liqlik qiymatlarida, jamoaga mansublik va atrof-muhitga ta’sirdan tashqari barcha tushunchalar o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlik 99% ishonch oralig‘ida sezilarli ekanligi aniqlangan. Dastlab, ushbu tadqiqot ishonchlik, narx afzalligi, xizmat ko‘rsatish sifati, moda tendentsiyalari, jamoaga mansublik va atrof-muhitga ta’sir haqidagi ijobiy tasavvurlar qoniqishni oshirishini taxmin qilgan edi.

Olingan natijaga ko‘ra, bugungi kunda almashish iqtisodiyotini shunchalik mashhur qiladigan quyidagi asosiy afzalliklari mavjud ekan. Birinchidan, arzonroq tovarlar va xizmatlarga ega bo‘linishi. Bu holatda ulashish tovarlar, xizmatlar va vaqt xarajatlarini sezilarli kamaytiradi. Narsalardan faqat kerak bo‘lganda foydalanish yoki xizmatlarga buyurtma berish orqali siz mulkni sug‘urtalash, texnik xizmat ko‘rsatish va saqlash kabi ortiqcha yuklardan xalos bo‘lishingiz mumkin. Ikkinchidan, qo‘shimcha daromad olish imkoniyati. Mulk egasi buyumning qiymatini ya’ni, o‘z mulki bo‘lgan lekin ko‘p vaqt ishlamay qoladigan uskunani yoki kundalik ishda ishlatilmaydigan buyumini moliyaviy foydali bo‘lgan muomalaga kiritadi. Uchinchidan, asosiy





daromad manbaidan tashqari, ko‘p odamlar sevimli mashg‘ulotlaridan ham moddiy foyda olishadi.

To‘rtinchidan, kuchliroq jamoalarda ishtirok etish. Shuni ta’kidlash kerakki, onlayn xizmatlar bozori hamkorlik va resurslarni taqsimlash g‘oyasi asosida qurilgan. Ba’zi platformalar muhtojlarga yordam berish uchun o‘z ta’siridan va a’zolarining umumiy resurslaridan foydalanadi. Masalan, Airbnbning tabiiy ofatlardan jabr ko‘rgan odamlar uchun bepul uy-joy ta’minotini muvofiqlashtirganligi. Shunga o‘xshash loyihalar ko‘p va eng muhimi, ular ishonchni mustahkamlaydi, xizmat foydalanuvchilariga bir-birlarini teng huquqli deb bilishga yordam beradi va ilgari ularda bo‘lmagan shaxsiy munosabatlarni o‘rnatadi. Beshinchidan, ish yuritish erkinligi va mustaqillik. Bugungi dunyoda iste’molchilar endi ish joyiga yoki yashash joyiga unchalik qattiq bog‘liq emaslar. Ish endi ofisda bo‘lishni talab qilmaydi, chunki ularni topish va ijaraga olish oson emas, endilikda tanlash imkoniyatiga mos keladigan hamkorlikdagi ish joylari mavjud.

Oltinchidan, iqtisodiy foyda. Albatta, birgalikdagi iqtisodiyotda ishtirok etuvchilar ham iqtisodiy foyda olishadi. Misol uchun, mehmonxonadan xonalarini band qilish o‘rniga, turar joyni birgalikda ijaraga beruvchi kompaniyalar orqali topadigan odamlar bir kecha uchun ma’lum miqdordagi mablag‘ni tejashlari mumkin. Va nihoyat oltinchidan barqaror iste’molning amalga oshishiga ko‘maklashadi. Birgalikda ijaraga beriladigan iqtisodiyot bo‘sh turgan narsalardan pul ishlashga yordam beradi, chiqindilarni kamaytiradi va atrof-muhitga salbiy ta’sirini sezilarli darajada kamaytiradi.

Xulosa.

Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti modelida faoliyat yurituvchi turar joy bizneslarining mijozlar bazasining afzalliklarini tushunishga qaratilgan tadqiqotlarda Airbnb eng yo‘naltirilgan platformalardan biri hisoblanar ekan. Birgalikda foydalanish iqtisodiyoti konsepsiyasining amaliy ahamiyati juda oshgani bilan, O‘zbekistonda afzalliklar va foydalanuvchilarning motivatsiyasiga ta’sir qiluvchi omillarni har tomonlama ko‘rib chiqadigan tadqiqotlar yetarli emasligi kuzatildi. Airbnb foydalanuvchilari bo‘yicha chet elda o‘tkazilgan tadqiqotlarda xizmat ko‘rsatish sifati, mijozlarning qoniqishi va qayta foydalanish kabi masalalarga qaratilgan tadqiqotlar mavjudligi bu modelda ish yurituvchilarning ko‘payishiga ham olib kelar ekan dehgana xulosaga kelindi. Biroq, o‘zbekistonlik foydalanuvchilar bo‘yicha yetarli tadqiqotlar yo‘q deb hisoblanganligi sababli, ushbu tadqiqot o‘zbekistonlik foydalanuvchilarning almashish iqtisodiyotidan foydalanishdagi qoniqishini o‘lchash va tahlil qilishga qaratilgan bo‘lib, chet el tajribasida mavjud, turar joy sektoridagi platforma bo‘lgan Airbnb misolida keltirilishi mumkinligi haqida xulosaga kelindi.

Maqola doirasidagi tadqiqot davomida o‘tkazilgan tahlillarga ko‘ra, o‘lchovlar o‘rtasidagi bog‘liqlik nuqtai nazaridan eng kuchli bog‘liqlik qoniqish va ishonchlik o‘rtasida aniqlandi. Bu qiymatdan keyin qoniqish va qayta foydalanish niyati o‘rtasidagi bog‘liqlik kuzatiladi. Xorijiy olimlar Alnaim va Abdelvahedning tadqiqotlarida foydalanuvchilarning qoniqishi ham qayta foydalanish niyatiga ta’sir qiluvchi eng muhim omil sifatida aniqlangan. Xirshmanning chiqish ovozi nazariyasiga ko‘ra, mijozlarning qoniqishi oshgani sayin, mijozlarning shikoyatlari kamayadi va mijozlarning sadoqati ortar ekan. Tadqiqotlarining empirik natijalarida qoniqish va brendga sodiqlik o‘rtasida kuchli bog‘liqlikni aniqlandi. Ishonch hissi takroriy xaridga juda kuchli ta’sir qiladi, garchi qoniqishga unchalik ta’sir qilmasa ham. Qoniqish va takroriy xaridlarga o‘rtacha ta’sir ko‘rsatgan boshqa o‘lchovlar mos ravishda xizmat sifati va narxi ekan. Ushbu o‘zaro bog‘liqlik qiymatlarida, jamoaga mansublik va atrof-muhitga ta’sirdan tashqari barcha tushunchalar o‘rtasidagi o‘zaro bog‘liqlik 99% ishonch oralig‘ida statistik jihatdan ahamiyatli ekanligi aniqlandi.

Shering iqtisodiyotining bir qator afzalliklari mavjud ekan. Xususan, ekologik jihatdan tozalikka xizmat qilishi, ya’ni yangi narsalar ishlab chiqarish nisbatan kamayadi. Shu bilan bir qatorda tejamkorlik oshganligi uchun xarajatlar ham ma’lu miqdorda kamayadi. Keyingi afzalligi, daromad manbai ekanligi, bu yerda mulkdorlar bo‘sh turgan o‘z mulklaridan qo‘shimcha daromad olish imkoniyatiga ega bo‘lishadi. O‘zbekistonda ham ushbu model rivojlanib, mehnat bozorini kengaytirish va yangi biznes modellarini yaratishga xizmat qilmoqda. Shering orqali o‘zini o‘zi





band qilganlar qanday pul topishlari mumkin degan savolga, shering oddiy narsalardan pul topish salohiyatini topish imkonini beradi degan javobni oldik. Bizni o‘zimiz uchun, bolalar uchun, sevimli mashg‘ulot yoki sport uchun sotib olingan ko‘plab narsalar o‘rab turadi. Ularning aksariyati eskirgan yoki yaroqsiz bo‘lib qolgan yoki o‘z-o‘zidan sotib olingan va deyarli ishlatilmagan. Bunday xaridlarning taqdiri – keraksiz jihoz bo‘lib xizmat qilish, javonlarni bekoriga to‘ldirib turish, balkonni yoki garajni iflos qilishdan boshqaga yaramaydi. Bunday holatda sizga kerak bo‘lmay qolgan narsalarni shaxsiy iqtisodiyatga foydali qilishning oson usuli shering bo‘lib, u sizni qo‘shimcha daromadga ham erishtirar ekan.

Adabiyotlar ro‘yxati

1. Negi, G., & Tripathi, S. (2023). Airbnb phenomenon: A review of literature and future research directions. *Journal of Hospitality and Tourism Insights*, 6(5), 1909-1925.
2. Kozinets, R. V., & Handelman, J. M. (2004). Adversaries of Consumption: Consumer Movements, Activism, and Ideology. *Journal of Consumer Research*, 31(3), 691-704
3. Möhlmann, M. (2015). Collaborative consumption: Determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again: Collaborative consumption-determinants of satisfaction and the likelihood of using a sharing economy option again. *Journal of Consumer Behaviour*, 14(3), 193-207
4. Botsman, R. (2015). Defining The Sharing Economy: What Is Collaborative Consumption–And What Isn’t? <https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborativeconsumption-and-what-isnt>
5. Prothero, A., Dobscha, S., Freund, J., Kilbourne, W. E., Luchs, M. G., Ozanne, L. K., & Thøgersen, J. (2011). Sustainable Consumption: Opportunities for Consumer Research and Public Policy. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(1), 31-38.
6. Belk, R. (2014). You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67(8), 1595-1600
7. Eckhardt, G. M., Houston, M. B., Jiang, B., Lamberton, C., Rindfleisch, A., & Zervas, G. (2019). Marketing in the Sharing Economy. *Journal of Marketing*, 83(5), 5-27.
8. Xu, X. (2020). How do consumers in the sharing economy value sharing? Evidence from online reviews. *Decision Support Systems*, 128
9. Alnaim, A. F., & Abdelwahed, N. (2023). Examining the Impact of Marketing Motives and Concerns on User Satisfaction and Re-Purchase Intentions in a Sharing Economy. *Sustainability*.

