

ILMIY ELEKTRON JURNAL

RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA JAHON BOZORIDA “UZKABEL” AJ QK NING FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHDA VA IQTISODIY SAMARADORLIGINI BAHOLASH.

Uralov Olimjon Maxammadjonovich

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti “Raqamli iqtisodiyot” kafedrası
assistenti

olimjon.uralov@mail.ru

Annotatsiya

Ushbu maqolada "UZKABEL" AJ QK faoliyatini rivojlantirish va iqtisodiy samaradorligini baholash uchun, Raqamli iqtisodiyot sharoitida jahon bozorida qanday tahlil va tadqiqotlarni amalga oshirish mumkin. Undan avval, "UZKABEL" AJ QKning faoliyat sohasi, mijozlari va muqim shartlari, sifatli boshqarish tizimi va moliyaviy hisobotlariga oid ma'lumotlar to'plangan bo'lishi lozim. "UZKABEL" AJ QKning strategiyasi, ularning qo'yilgan maqsadlari va kelajakdagi rivojlanish doirasini aniqlash zarur. Bu strategiya qanday tarkibda innovatsiyalar, bozor ekspansiya qilish, yangi texnologiyalarni qo'llash, miqyosiy chizmalari va rivojlanishni qo'llash kabi strategik tartibga ega bo'lishi mumkin. Jahon bozorida iqtisodiy sharoitda turli xil iqtisodiy va siyosiy rivojlanishlar, boy xil risklar mavjud. "UZKABEL" AJ QKning bu tur tartibsizliklarga qarshi qanday tayyorlashi va ular bilan mukofotlashi kerakligi muhimdir.

Аннотация

В данной статье в целях развития деятельности СП АО «UZKABEL» и оценки его экономической эффективности какой анализ и исследование можно провести на мировом рынке в условиях цифровой экономики. Перед этим должна быть собрана информация о сфере деятельности, клиентах и условиях проживания, системе менеджмента качества и финансовой отчетности АО «UZKABEL». Необходимо определить стратегию АО «UZKABEL», их цели и масштабы дальнейшего развития. Эта стратегия может иметь такие стратегические механизмы, как инновации, расширение рынка, применение новых технологий, масштабные чертежи и разработка приложений. На мировом рынке происходят различные экономические и политические события и большие риски. Важно, как АО СП «UZKABEL» подготовиться к такого рода нарушениям и вознаградить их ими.

Abstract

In this article, in order to develop the activities of JSC "UZKABEL" JV and evaluate its economic efficiency, what analysis and research can be carried out in the world market in the conditions of the digital economy. Before that, information on the field of activity, customers and conditions of residence, quality management system and financial reports of JSC "UZKABEL" should be collected. It is necessary to determine the strategy of JSC "UZKABEL", their goals and future development scope. This strategy can have a strategic arrangement such as innovation, market expansion, application of new technologies, scale drawings and application development. There are various economic and political developments and rich risks in the world market. It is important how JSC "UZKABEL" JV should prepare against this type of disturbances and reward them with them.

Kalit soʻzlar

Eij omil, Bij hodisa, Likert shkalasi, raqamli platformalar, axborot bazasi, integratsiya.

Ключевые слова

Фактор Eij, событие Bij, шкала Лайкерта, цифровые платформы, информационная база, интеграция.

Keywords

Eij factor, Bij event, Likert scale, digital platforms, information base, integration.

Kirish

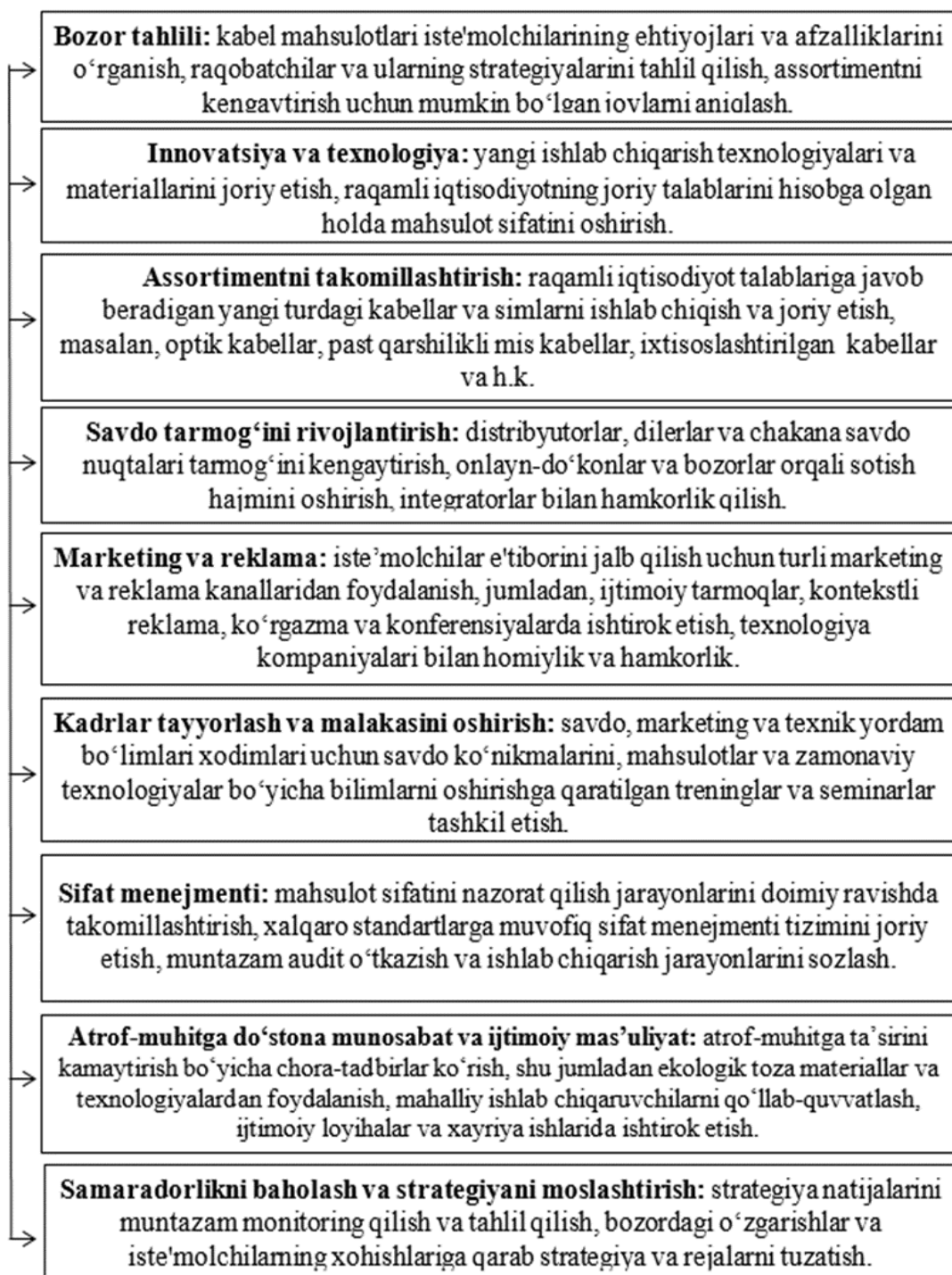
Ushbu maqolada raqobat kuchayib borayotgan zamonaviy iqtisodiy muhitda iqtisodiy foyda keltiruvchi tashkilotlarning marketing faoliyati O'zbekiston Respublikasi muvaffaqiyatli rivojlanishining asosiy yo'nalishiga aylanmoqda. Shu nuqtai nazardan, "UZKABEL" AJ QK har doim raqamli marketing faolligini oshirish va jahon bozorida iqtisodiy samaradorligini baholab borishga intiladi.

Raqamli iqtisodiyot sharoitida "UZKABEL" AJ QK kabel mahsulotlari sifati, assortimenti va jahon bozorida sotilishini yaxshilashning strategik modeli muvaffaqiyatli biznes strategiyasining ajralmas qismi hisoblanadi. Vaqt o'tishi bilan, yuqori sifatli kabellar va simlarga bo'lgan talab, ayniqsa, doimo rivojlanayotgan texnologiyalar va ma'lumotlarni uzatish uchun ortib borayotgan ehtiyojlar nuqtai nazaridan tobora muhim ahamiyat kasb etmoqda. Strategik model mahsulot sifatini oshirishga qaratilgan bir qator asosiy elementlarni o'z ichiga oladi. Ushbu elementlardan biri kabel mahsulotlarining mahsuldorligi va sifatini oshirish uchun eng yangi texnologiya va zamonaviy uskunalarga sarmoya kiritishdir. Bundan tashqari, ishlab chiqarishning barcha bosqichlarida – xomashyoni sotib olish va tanlashdan tortib, mahsulot xaridorga jo'natilishidan oldin yakuniy tekshiruvgacha bo'lgan davrda sifat nazoratiga alohida e'tibor qaratish zarur.

Taklif etilayotgan 1-rasmdagi strategik modelni asosiy maqsadlaridan biri jahon bozori ehtiyojlaridan kelib chiqqan holda kabel mahsulotlari turlarini kengaytirishdan iborat. Trendlarni o'rganish va raqobat muhitini tahlil qilish rivojlanishning yangi yo'nalishlarini aniqlash va iste'molchilarga innovatsion

mahsulotlarni taklif qilish imkonini beradi. Yangi texnologiyalarni muntazam joriy etish va yangi materiallarni ishlab chiqish yuqori ko'rsatkichlarga ega mahsulotlarni yaratishga yordam beradi, bu esa bozorda va prognozlikni ta'minlashga yordam beradi. raqobatbardoshlikni oshiradi.

Kabel mahsulotlarini sotish jarayonini optimallashtirishga ham alohida e'tibor qaratish lozim. Bunga samarali marketing strategiyalarini ishlab chiqish, shuningdek, yangi tarqatish kanallari va hamkorlik munosabatlarini izlab topish kiradi. Ta'minot zanjirlarini tahlil qilish yetkazib beruvchilar va distribyutorlar bilan uzoq muddatli hamkorlik aloqalarini o'rnatish mahsulotni sotishda barqarorlik.



1-rasm. “UZKABEL” AJ QK kabel mahsulotlari sifati, assortimenti va raqamli iqtisodiyotda jahon bozorida realizatsiyasini oshirishning strategik modeli.

Taklif etilayotgan tadbirlarning iqtisodiy samaradorligini aniqlash uchun “UZKABEL” AJ QK uchun innovatsion marketing strategiyasini amalga oshirishdan qilinadigan xarajatlar va mumkin bo‘lgan daromadlar tahlilini o‘z ichiga olgan asosiy parametr va ko‘rsatkichlardan foydalaniladi.

Shunday qilib, “UZKABEL” AJ QK raqamli iqtisodiyot sharoitida marketing faoliyatini oshirishda taklif etilayotgan chora-tadbirlarning iqtisodiy samaradorligini doimiy tahlil qilish ushbu chora-tadbirlarni amalga oshirish bo‘yicha nafaqat potensial xarajatlarni, balki ularni amalga oshirishdan kutilayotgan foydani ham baholash imkonini beradi. Bu kompaniyaga eng samarali marketing strategiyalari foydasiga asoslangan tanlov qilish va jahon bozorida muvaffaqiyatli rivojlanishini ta‘minlash, o‘z imidjini yaxshilash va iste‘molchilar ehtiyojlarini qondirish imkonini beradi.

Ma‘lumki, “UZKABEL” AJ QK o‘z rivojlanishining asosiy yo‘nalishini jahon bozorida kabel mahsulotlarini sotish sifati va samaradorligini oshirish uchun raqamli texnologiyalardan foydalanishni optimallashtirishda ko‘rmoqda. O‘z navbatida, ushbu tadqiqot doirasida “UZKABEL” AJ QKga quyidagi jihatlarga e‘tibor qaratishni taklif qilamiz: - jarayonlarni avtomatlashtirish: ishlab chiqarish va sotishni boshqarishning avtomatlashtirilgan tizimlarini joriy etish jarayonlarni optimallashtiradi, buyurtmalarni bajarish vaqtini qisqartiradi va xarajatlarni kamaytiradi;

- onlayn savdo va elektron tijoratni rivojlantirish: onlayn-savdoni kengaytirish va “UZKABEL” AJ QKning kabel mahsulotlarini sotish uchun Internet orqali tovarlarga buyurtma berish va to‘lash imkoniyatiga ega qulay onlayn-do‘konini yaratish;

- raqamli platformalar bilan integratsiya: “UZKABEL” AJ QKni Amazon, AliExpress va boshqalar kabi yirik raqamli savdo platformalari bilan integratsiyalashuvi, bu savdo bozorini mutanosib ravishda kengaytiradi va yangi mijozlarni jalb qiladi;

- kadrlarni raqamli texnologiyalar bilan ishlashga o‘rgatish: “UZKABEL” AJ QK xodimlari uchun raqamli texnologiyalar va jarayonlarni avtomatlashtirish sohasida malakasini oshirishga qaratilgan o‘quv dasturlari va seminarlar tashkil etish;

- raqamli texnologiyalardan foydalangan holda kabel mahsulotlarining yangi turlarini ishlab chiqish va joriy etish: “UZKABEL” AJ QK mahsulotlari sifati va ishonchliligini oshirish uchun raqamli texnologiyalardan foydalanadigan innovatsion kabel va simlarni yaratish hamda ishlab chiqarish;

- kabel sanoati uchun yangi texnologiyalar va materiallarni ishlab chiqish bo‘yicha ilmiy va ta‘lim muassasalari bilan hamkorlik qilish: ilmiy-tadqiqot institutlari va oliy o‘quv yurtlari bilan hamkorlikda “UZKABEL” AJ QK ishlab chiqarishiga ilg‘or texnologiyalarni joriy etish va ilmiy tadqiqotlar olib borish;

- ishlab chiqarishning energiya samaradorligini oshirish va atrof-muhitga zararli ta‘sirini kamaytirish: energiya sarfini optimallashtirish va atrof-muhitga zararli

chiqindilarni minimallashtirish uchun "UZKABEL" AJ QK kompaniyasida raqamli texnologiyalardan foydalanish;

- asbob-uskunalar va materiallar yetkazib beruvchilar bilan hamkorlik dasturlarini yaratish va rivojlantirish: kabel mahsulotlarining yetakchi ishlab chiqaruvchilari va raqamli texnologiyalarni yetkazib beruvchilar bilan "UZKABEL" AJ QK ga eng so'nggi ishlanmalar va jihozlardan foydalanish imkoniyatini taqdim etish uchun shartnomalar tuzish;

- axborot bazasi va texnik hujjatlarni doimiy ravishda yangilab borish: raqamli texnologiyalar asosida "UZKABEL" AJ QK kabel mahsulotlaridan foydalanish bo'yicha texnik hujjatlar, yo'riqnomalar va qo'llanmalarni yangilash va modernizatsiya qilish. Shunday qilib, "UZKABEL" AJ QK o'z ishlab chiqarish jarayonining barcha bosqichlarida kompaniyaga jahon bozoridagi o'z o'rnini mustahkamlash, mahsulot sifatini oshirish va raqamli iqtisodiyotda raqobatbardoshlikni ta'minlash imkonini beradigan raqamli texnologiyalardan faol foydalanishni maqsad qilgan.

Internet-do'konda tovarlarni sotish O'zbekiston Respublikasining "Iste'molchilar huquqlarini himoya qilish to'g'risida"gi qonuni bilan tartibga solinadi. Va iste'molchi ekran orqali mahsulot sifatini to'liq baholay olmasligini hisobga olsak, sotuvchi mahsulotning xususiyatlari va xususiyatlari haqida eng batafsil ma'lumotni taqdim etishi kerak.

Shuningdek, agar sotuvchi hech qanday ma'lumot bermasa, bu masalaning huquqiy tomoni iste'molchi foydasiga hal qilinadi. Har qanday onlayn-do'kon ushbu huquqiy hujjatni eslab qolishi va xaridorga mahsulot haqida to'liq ma'lumot berishi kerak (masalan, kabel mahsulotlari haqida), chunki jarima olish kompaniyaning rivojlanishidagi salbiy ta'sir ko'rsatadi. Ko'pgina onlayn-do'konlar tovarlarga buyurtma berish uchun iste'molchidan shaxsiy ma'lumotlarini kiritadigan saytda ro'yxatdan o'tishni talab qiladi. Bunday ma'lumotlarni taqdim etish esa "Shaxsiy ma'lumotlar to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Qonuni bilan tartibga solinadi. Onlayn-do'kon egasi ushbu ma'lumotlarni qayta ishlaydi va uni himoya qilish uchun barcha zarur choralarni ko'rishi kerak. Shuning uchun, "Maxfiylik siyosati" har qanday onlayn sotuvchining veb-saytida e'lon qilinishi kerak. Buyurtma berishdan oldin xaridorni "Maxfiylik siyosati" bilan tanishishga taklif qilish tavsiya etiladi. Shu bilan birga, har qanday onlayn-do'kon adolatli raqobatni o'tkazishi kerak.

Onlayn-do'konda tegishli sifatli texnik jihatdan murakkab mahsulotni sotib olgan iste'molchi uni sotib olganidan keyin ma'lum kunlar ichida qaytarib berishi mumkin. Biroq, agar sotuvchi tovarni qaytarish tartibi va shartlari to'g'risida yozma ravishda ma'lumot bermasa, xaridor ham ma'lum vaqt ichida tovarni rad etishga haqi bor. Ushbu maqolada biz internet-tijorat rivojlanishiga ta'sir etuvchi omillarni (siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy, texnologik, ekologik va huquqiy) aniqladik va ularning ta'sir darajasini baholadik.

Adabiyotlar tahlili

N.Leyn fikr bildirishcha ishlab chiqarish sanoatida, "Raqamli iqtisodiyot" tushunchasiga quydagicha ta'rif beradi. Internetda hisoblash va kommunikatsiya texnologiyalarining yaqinlashuvi va natijada elektron tijorat va keng tashkiliy o'zgarishlarni rag'batlantiradigan axborot va texnologiyalar oqimi.

S.Baller, S.Datta, B.Lanvinlarning keltirilgan ilmiy maqolasida raqamli iqtisodiyot unga ko‘ra raqamli iqtisodiyot ishlab chiqarish korxonalarida iqtisodiy-ijtimoiy va huquqiy jarayonlarda o‘ziga xos xususiyatlari talab qilishi, milliy innovatsion tizimlar va dunyoda raqamli texnologiyalarni rivojlantirishning to‘siqlari va istiqbollarini aniqlangan.

T.L.Mezenburg berilgan taklifiga ko‘ra raqamli iqtisodiyotga mavjud raqamli texnologiyalardan foydalanish orqali dasturiy tarmoqlarning ahamiyatining o‘sishi, qo‘shilgan qiymatning ortishi, dasturiy va raqamli iqtisodiyotdagi ishchi kuchi miqdorining har xil darajasi, internet tijorati, elektron biznes strukturasi amalga oshirish imkonini yaratadi.

B.YU.Xodiyevning “O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyotning rivojlanishi cheksiz imkoniyatlar ochadi” nomli ilmiy maqolasida raqamli iqtisodiyot bilan ishlab chiqarish mahsulotlarini bog‘liqligi bo‘yicha takliflar keltirilgan.

Ushbu olimlarning ishlarning kata ilmiy va amaliy qiymatini etirof etgan holda biz maqolamizda raqamli iqtisodiyotda “UZKABEL” AJ QK kabel mahsulotlarining jahon bozorida muvaffaqiyatli sotilishi munosabati bilan tashqi muhit sharoitlarini tahlil qilish, reyting 1 dan 5 gacha bo‘lgan Likert shkalasi bo‘yicha o‘tkazildi hamda siyosiy, iqtisodiy, ijtimoiy, texnologik, atrof-muhit, huquqiy omillar tahlil qilindi.

Tadqiqot metodologiyasi

Maqolada keltirilgan 1-jadvalda, e‘tirof etilgan barcha omillar ko‘rsatilgan holda, “UZKABEL” AJ QK tomonidan raqamli iqtisodiyotda jahon bozorida kabel mahsulotlarini muvaffaqiyatli sotish bilan bog‘liq holda atrof-muhit sharoitlarini tahlil qilish uchun yakuniy matritsa ishlab chiqilgan.

Keyinchalik, 200 nafar respondent o‘rtasida so‘rov o‘tkazish orqali ekspert baholash o‘tkazildi, unda ta’sir etuvchi omil sifatida tavsiflangan hodisaning yuzaga kelish ehtimoli aniqlandi. Respondentlarga ma’lumotlar jadvali bo‘lgan so‘rovnoma taklif qilindi.

Tahlil va natijalar

1-jadval

Raqamli iqtisodiyotda “UZKABEL” AK QK kabel mahsulotlarining jahon bozorida muvaffaqiyatli sotilishi munosabati bilan tashqi muhit sharoitlarini tahlil qilish

Omillar tavsifi	e_{ij} omi li ta'si ri	b_{ij} voqea sodir bo'lishi haqidagi fikrning mustahkamligi	A omil aham i-yati
Siyosiy omillar			
Aksiya va sotish jarayonini tartibga soluvchi qonun loyihasi	3	3	0,90
Chet eldan tovarlar uchun bojsiz yangi qoidalar	2	2	0,40
O'zbekiston onlayn-riteylerlari uchun QQSni bekor qilish	3	1	0,30
Iqtisodiy omillar			
Iste'mol narxlari indeksining o'sishi	2	3	0,43
Valyuta kurslarining o'zgarishi	2	4	0,57
Chakana savdo aylanmasining o'sish sur'atlarini pasaytirish	3	2	0,43
Aholi ixtiyoridagi real daromadlarining zaif dinamikasi	2	3	0,43
Aholining tovarlar sotib olishga xarajatlari oshishi	3	3	0,64
O'zbekiston internet-savdo bozorining o'sishi (2025 yilgacha yiliga 23 foizga)	2	4	0,57
Ijtimoiy omillar			
O'zbekiston aholisining qisqarishi	1	2	0,15
Ayollar qatlamining ustunligi	2	3	0,46
Erkaklar va ayollarning xarid qilish profilidagi farqlar	2	2	0,31
Mehnatga layoqatli aholi ulushi	3	2	0,46
Raqamli savodxonlik mezon	2	3	0,46
Ishchi kuchidagi IT mutaxassislari soni	3	3	0,69
Texnologik omillar			
Raqamli texnologiyalarni rivojlantirish	3	5	1,36
Mobil auditoriyaning o'sishi	3	4	1,09
Internet foydalanuvchilarining o'sishi va onlayn buyurtmalar miqdori	3	4	1,09
Atrof-muhit omillari			
"Bulutli" texnologiyalarga o'tish	1	3	0,43
Logistika oqimi tufayli havoning ifloslanishi	2	4	1,14
Ekologik toza mahsulot qadoqlashdan foydalanish	2	3	0,86
Barcha mahsulotlarni yetkazib berish zanjirlarida yashil tendensiya	2	3	0,86
Huquqiy omillar			
"UZKABEL" AJ QK internet-do'konining veb-saytida "Maxfiylik siyosati" e'lon qilinishi kerak.	2	2	0,44

$$A = \frac{e_{ij} * b_{ij}}{\sum_{i=1}^n e_{ij}}$$

Birinchi ustunda - "Eij omil ta'siri" - 1 dan 3 gacha kiritish kerak edi, bu yerda 1 ahamiyatsiz ta'sirni, 3 esa kuchli ta'sirni bildiradi.

Ikkinchi ustunda - "Bij hodisaning sodir bo'lishi haqidagi fikrning mustahkamligi" - 1 dan 5 gacha ko'rsatish kerak edi, bu yerda 1 sodir bo'lish ehtimoli yo'qligini va 5 - juda ehtimolini bildiradi.

Umuman olganda, reyting 1 dan 5 gacha bo'lgan Likert shkalasi 1 bo'yicha o'tkazildi (bu yerda 1 – voqea sodir bo'lishi ehtimoldan yiroq, 5 – juda katta). Tadqiqotning oxirgi bosqichi har bir omilning ahamiyatini uning yuzaga kelish ehtimolini hisobga olgan holda hisoblash edi. Bu qiymat bizga ko'proq e'tibor berilishi kerak bo'lgan eng muhim omillarni aniqlashga imkon beradi va j omillar guruhidan (ej) i-chi omilning omillar ta'siri yig'indisiga bo'lingan j guruhning (bij) i-hodisasi ta'sirining hosilasi sifatida hisoblanadi. Olingan qiymat qanchalik yuqori bo'lsa, omil shunchalik ko'p ta'sir qiladi. Bu yerda: A – omilning ahamiyati, e_{ij} - j omillar guruhidan i-chi omilning ta'siri $i = 1 \div n$. n – guruhdagi omillar soni, $j = 1 \div 6$ – omillar guruhlari soni, b_{ij} - j guruhdagi i hodisaning amalga oshishiga ishonchning mustahkamligi.

Shunday qilib, olib borilgan tahlillar asosida “UZKABEL” AJ QK kabel mahsulotlariga nisbatan kuchli o'zgarishlar bilan elektron tijorat platformalarining ishlashiga ta'sir ko'rsatishi mumkin bo'lgan eng muhim omillar aniqlandi. Avvalo, texnologik omillar eng kuchli ta'sir ko'rsatadi: raqamli texnologiyalarning rivojlanishi, internet foydalanuvchilari va mobil auditoriyaning o'sishi. Raqamli texnologiyalar sohadagi faoliyatning o'ziga xos xususiyatlarini o'zgartirib, mijozlar ehtiyojini qondirish uchun yangi shart-sharoitlarni yaratmoqda.

Xulosa va takliflar

Raqamli texnologiyalar tufayli iste'molchilar ehtiyojlarini qondirish jarayonini tezlashtiradigan va osonlashtiradigan o'zaro ta'sir kanallari orqali natijaga erishiladi. Shunday qilib, “UZKABEL” AJ QK jahon bozori uchun marketing strategiyasini ishlab chiqishda iste'molchi bilan yanada ishonchli va uzoq muddatli munosabatlarni o'rnatish uchun oflayn va onlayn muloqotning afzalliklarini hisobga olgan holda raqamli va an'anaviy vositalarni birlashtirishga qodir. Bu korxonada “UZKABEL” AJ QK bo'lib, uning ishlab chiqarishi ko'p yillar davomida nafaqat O'zbekiston Respublikasi hududida, balki undan tashqarida ham katta muvaffaqiyat va hurmatga sazovor bo'lib kelmoqda. Biroq, tadqiqot uchun raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish va global miqyosda iste'molning o'sishini hisobga olgan holda bozorni batafsil tahlil qilish va maqsadli auditoriyaning yuqori sifatli kabel mahsulotlariga bo'lgan ehtiyojiga asoslangan holda ishlab chiqilgan yakuniy taklif loyhasi muhimdir.

¹ Likert shkalasi psixometrik shkala bo'lib, ko'pincha so'rovnomalar va anketalarni o'rganishda qo'llaniladi. 1932-yilda Rensis Likert tomonidan ishlab chiqilgan. Tarozi bilan ishlashda subyekt o'zining har bir hukmga rozilik yoki kelishmovchilik darajasini baholaydi. Har bir alohida mulohaza uchun reytinglar yig'indisi bizga subyektning har qanday masala bo'yicha munosabatini aniqlash imkonini beradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati

1. Applications of IoT in Smart Homes and Cities / Gunjan, Shristi Agarwal, Drishti Rai, Sumran Talreja // In book: IoT Based Smart Applications (pp.55-70).
2. Role of Technological Acquisition and R&D Expenditure in Innovative Investment / Zou Weiyu, Aniza Othman, Tang Guli // Frontiers in Psychology, Volume 13 – 2022.
3. Implementation of technologies in the construction industry: a systematic review / Xichen Chen and other. // Engineering Construction & Architectural Management ahead-of-print, July 2021.
4. Williamson county cabling specifications and policy / Department of Technology Services 4/1/2020. – 43 p.
5. Fundamentals of Business Process Management / Marlon Dumas, Marcello La Rosa, Jan Mendling, Hajo A.Reijers. – Springer: 2013th edition (April 14, 2015). – 399 p.
6. Likert shkalasi psixometrik shkala bo'lib, ko'pincha so'rovnoma va anketalarni o'rganishda qo'llaniladi. 1932-yilda Rensis Likert tomonidan ishlab chiqilgan. Tarozi bilan ishlashda subyekt o'zining har bir hukmga rozilik yoki kelishmovchilik darajasini baholaydi. Har bir alohida mulohaza uchun reytinglar yig'indisi bizga subyektning har qanday masala bo'yicha munosabatini aniqlash imkonini beradi.