

**PREMIUM TA'LIM BOZORIDA OTA-ONANING TA'LIMGA
INVESTITSIYA XATTI-HARAKATI VA MAKTAB BILAN
HAMKORLIK MODELI**

Mansurjon Zokirjonov Botir o'g'li

Namangan Najot – Ta'lim maktabi

E-mail: zokirjonovmansurjon@gmail.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada premium ta'lim bozorida ota-onaning bolasi ta'limiga investitsiya kiritish xatti-harakati hamda bunday xatti-harakatning maktab bilan hamkorlik modellariga ta'siri tahlil qilinadi. Tadqiqotning dolzarbligi O'zbekistonda xususiy ta'lim bozorining jadal o'sishi bilan bog'liq: Milliy statistika qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, 2024/2025 o'quv yili boshiga xususiy maktab o'quvchilari soni 112 mingdan oshgan bo'lib, bu 2018/2019 o'quv yiliga nisbatan 8,1 baravar ko'pdir [10]. Premium segmentdagi maktablarda o'qish narxi yiliga bir necha ming AQSh dollaridan yigirma to'rt ming dollargacha yetadi, bu esa ota-onaning ta'limga bo'lgan munosabatini oddiy xarajatdan strategik investitsiyaga aylantiradi. Maqolada inson kapitali nazariyasi, pozitsion tovarlar kontseptsiyasi va ijtimoiy kapital nazariyasi asosida ota-onaning investitsiya xatti-harakati modellashtiriladi hamda J. Epshteynning maktab-oila-jamiyat hamkorligi konsepsiyasi premium ta'lim segmentiga moslashtirilgan holda taqdim etiladi. Tadqiqot natijalari xususiy maktab menejerlari, marketing mutaxassislari va ta'lim siyosati ishlab chiquvchilari uchun amaliy ahamiyatga ega.

Kalit so'zlar: ota-ona investitsiyasi, premium ta'lim bozori, xususiy maktab, maktab-oila hamkorligi, inson kapitali nazariyasi, pozitsion tovar, iste'molchi xatti-harakati.

Abstract: This article analyzes parental investment behavior in the premium education market and its influence on school-parent partnership models. The relevance of the study stems from the rapid growth of the private education market in Uzbekistan: according to the State Statistics Committee, the number of private school students exceeded 112,000 at the start of the 2024/2025 academic year an 8.1-fold increase compared to the 2018/2019 academic year [10]. In the premium segment, annual tuition ranges from several thousand to twenty-four thousand US dollars [11], which transforms parental attitudes toward education from ordinary expenditure into strategic investment. Drawing on human capital theory, the concept of positional goods, and social capital theory, the article models parental investment behavior and adapts J. Epstein's school-family-community partnership framework to the premium education segment. The findings are of practical value for private school administrators, marketing professionals, and education policy developers.

Keywords: parental investment, premium education market, private school, school-family partnership, human capital theory, positional good, consumer behavior.

KIRISH

So‘nggi yillarda O‘zbekistonda xususiy ta‘lim bozori tezkor sur‘atlarda kengaymoqda. Bu tendensiya nafaqat maktablar sonining ortishida, balki ota-onalarning bolalari ta‘limiga nisbatan munosabatining tubdan o‘zgarishida ham namoyon bo‘lmoqda: ta‘lim endilikda oddiy xizmat sifatida emas, balki bolaning kelajakdagi inson kapitalini shakllantiruvchi uzoq muddatli strategik investitsiya sifatida idrok etilmoqda. Premium segmentdagi maktablar yuqori narx, xalqaro dastur, kichik sinf hajmi va individual yondashuv bilan tavsiflanadigan muassasalar ota-onalar oldida nafaqat akademik natija, balki ijtimoiy mavqe va tarmoq (networking) resurslarini ham taklif etadi.

Bunday sharoitda ota-onaning investitsiya xatti-harakatini tushunish xususiy maktablar uchun nafaqat marketing, balki pedagogik hamkorlik strategiyasini to‘g‘ri qurish uchun ham muhim ahamiyat kasb etadi. Zero, yuqori moliyaviy investitsiya kiritgan ota-ona, qoida tariqasida, maktab faoliyatida faolroq ishtirok etishni, qaror qabul qilish jarayonlariga jalb qilinishni va shaffof hisobotlikni talab qiladi. Shu bilan birga, mavjud ilmiy adabiyotda ota-onaning iqtisodiy investitsiya xatti-harakati va maktab bilan pedagogik hamkorlik modellari, odatda, alohida-alohida o‘rganiladi bu ikki hodisani bir tizimda tahlil qiluvchi integrativ yondashuv yetishmaydi. Mazkur maqola aynan shu bo‘shliqni to‘ldirishga qaratilgan.

Tadqiqotning maqsadi premium ta‘lim bozorida ota-onaning ta‘limga investitsiya kiritish xatti-harakatini nazariy jihatdan asoslash va uni maktab bilan samarali hamkorlik modeliga bog‘liq holda tahlil qilishdan iborat.

Tadqiqot vazifalari:

1. Ota-onaning ta‘limga investitsiya kiritish xatti-harakatini tushuntiruvchi nazariy modellarni (inson kapitali, pozitsion tovarlar, ijtimoiy kapital nazariyalari) tahlil qilish;
2. Premium ta‘lim bozorining O‘zbekiston misolidagi hozirgi holati va dinamikasini statistik ma‘lumotlar asosida yoritish;
3. Ota-onaning investitsiya turlarini maktab-oila hamkorligining mos shakllari bilan bog‘liq holda tizimlashtirish;
4. Premium xususiy maktablar uchun ota-ona bilan hamkorlikni mustahkamlash bo‘yicha amaliy tavsiyalar ishlab chiqish.

Tadqiqot obyekti – premium ta‘lim bozorida ota-ona va maktab o‘rtasidagi munosabatlar; predmeti ota-onaning ta‘limga investitsiya kiritish xatti-harakati va uning maktab bilan hamkorlik modellariga ta’siri.

ADABIYOTLAR TAHLILI

Ota-onaning farzandi ta'limiga investitsiya kiritish xatti-harakatini tushuntirishda G. Bekkerning inson kapitali nazariyasi asosiy nazariy poydevor bo'lib xizmat qiladi. Ushbu nazariyaga ko'ra, ota-onalar o'z farzandlariga nisbatan altruistik munosabatda bo'lib, ularning kelajakdagi daromadini va farovonligini oshirish maqsadida ta'limga oqilona ravishda mablag' va vaqt sarflaydi, bu esa boshqa moliyaviy investitsiyalar bilan bir xil mantiqqa xarajat va foyda nisbatiga bo'ysunadi [1, p. 45]. G. Bekker va N. Toms tomonidan ishlab chiqilgan avlodlararo daromad taqsimoti modelida oila resurslari va bolalar soni o'rtasidagi "sifat-miqdor" muvozanati ota-onalarning ta'limga investitsiya intensivligini belgilovchi muhim omil sifatida ko'rsatiladi [2, p. 1158].

Biroq premium ta'lim bozorida ota-onaning xatti-harakatini faqat iqtisodiy foyda nuqtai nazaridan tushuntirish yetarli emas. F. Xirshning pozitsion tovarlar nazariyasiga ko'ra, elita ta'limi klassik pozitsion tovar namunasi bo'lib, uning qiymati mutlaq sifat bilan emas, balki boshqalarga nisbatan egallagan nisbiy o'rin bilan belgilanadi [5, p. 43]. Boshqacha aytganda, ota-ona nafaqat bilim sifatiga, balki farzandining ijtimoiy tabaqadagi mavqeiga ham "investitsiya" kiritadi, bu esa premium maktablarni oddiy xususiy maktablardan farqlovchi muhim xususiyatdir.

Iste'molchi xatti-harakati nazariyasi nuqtai nazaridan R. Oliverning qoniqish modeli ota-onaning maktabni tanlashdan keyingi munosabatini kutilgan va haqiqiy sifat o'rtasidagi tafovutga asoslangan holda tushuntiradi [6, p. 462]. J. Xarvi va H. Busher ta'lim xizmatlarini bozor mahsuloti sifatida talqin qilib, maktablarning brend siyosati ota-onalarning tanlov xatti-harakatiga bevosita ta'sir ko'rsatishini asoslaydilar [7, p. 28]. M. Styuart va A. Gud esa ta'lim haqidagi ma'lumotning soddalashtirilgan taqdim etilishi ota-onalarni sifatliroq maktabni tanlashga undashini ko'rsatadi [8]. K. DiMartino va S. Jessen tadqiqotida maktab brendini boshqarish strategiyalari ota-onalarning hissiy bog'lanishini kuchaytirish orqali ularning uzoq muddatli sodiqligini shakllantirishi ta'kidlanadi [9].

Ota-onaning investitsiya xatti-harakatini maktab bilan hamkorlikka bog'lovchi nazariy ko'priki sifatida J. Kolmanning ijtimoiy kapital nazariyasi muhim ahamiyat kasb etadi: unga ko'ra, oila va maktab o'rtasidagi ishonchga asoslangan aloqalar bolaning inson kapitalini shakllantirishda moliyaviy resurslar bilan bir qatorda mustaqil rol o'ynaydi [3, p. S100]. J. Epshteynning maktab-oila-jamiyat hamkorligi kontseptsiyasi esa ushbu g'oyani amaliy jihatdan rivojlantirib, ota-onalik, muloqot, ko'ngillilik, uyda ta'limni qo'llab-quvvatlash, qaror qabul qilishda ishtirok etish va jamiyat bilan hamkorlik kabi olti turdagi ota-ona ishtirokini belgilaydi [4, p. 152]. Mazkur model quyida premium ta'lim segmentiga moslashtirilgan holda qo'llaniladi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Tadqiqotda kontent-tahlil, qiyosiy-tahliliy metod va ikkilamchi statistik ma'lumotlarni tahlil qilish usullaridan foydalanildi. Nazariy tahlil uchun inson kapitali, pozitsion tovarlar, ijtimoiy kapital va iste'molchi xatti-harakati nazariyalariga oid ilmiy adabiyotlar jalb qilindi. Empirik kontekst sifatida O'zbekiston Milliy statistika qo'mitasining xususiy ta'lim tizimiga oid ma'lumotlari hamda Toshkent shahridagi premium xususiy maktablarning ochiq manbalardagi narx ko'rsatkichlari qo'llanildi. Ota-onaning investitsiya turlari J. Epshteyn modelining olti komponenti bilan o'zaro bog'liq holda tizimlashtirildi.

NATIJALAR VA MUHOKAMA

O'zbekistonda premium ta'lim bozorining dinamikasi

O'zbekiston Milliy statistika qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, 2024/2025 o'quv yili boshiga xususiy maktablarda ta'lim olayotgan o'quvchilar soni 112 ming 93 nafarga yetgan, bu o'tgan o'quv yiliga nisbatan qariyb 2 baravar, 2018/2019 o'quv yili boshiga nisbatan esa 8,1 baravar ko'pdir [10]. Ushbu jadal o'sish, birinchi navbatda, nodavlat ta'lim xizmatlarini rivojlantirishga oid me'yoriy-huquqiy baza yaratilishi bilan bog'liq [13]. Premium segmentda narxlar farqi sezilarli: Toshkentdagi eng qimmat maktablarda yillik o'qish to'lovi 19–24 ming AQSh dollarini, o'rta-yuqori toifadagi xalqaro maktablarda esa 7,6–9 ming dollarni tashkil etadi [11]. Quyidagi jadvalda ushbu dinamika umumlashtirilgan:

Ko'rsatkich	2018/2019 o'quv yili	2024/2025 o'quv yili
Xususiy maktab o'quvchilari soni [10]	~14 000 nafar	112 093 nafar
O'sish sur'ati (2018/19 yilga nisbatan) [10]	—	8,1 baravar
Premium segment yillik o'qish narxi (Toshkent) [11]	—	7 660 – 24 000 AQSh dollari

Narxlardagi bunday keng diapazon premium ta'lim bozorining segmentlashganligini va turli ota-ona toifalarining investitsiya salohiyati hamda motivatsiyasi farqlanishini ko'rsatadi.

Ota-onaning investitsiya xatti-harakati modeli

Tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki, premium ta'lim bozorida ota-onaning investitsiya xatti-harakati uch bosqichli jarayon sifatida namoyon bo'ladi. Birinchi bosqichda maktabni tanlash bosqichida ota-ona xarajat-foyda tahlilini o'tkazadi,

bunda nafaqat akademik sifat, balki maktabning brendi, obro‘si va ijtimoiy tarmog‘i ham hisobga olinadi [7, p. 29]. Ikkinchi bosqichda dastlabki investitsiya bosqichida o‘quv to‘lovi, kirish badali va boshlang‘ich moliyaviy majburiyatlar amalga oshiriladi. Uchinchi, davomiy hamkorlik bosqichida esa ota-ona nafaqat moliyaviy, balki vaqt va ijtimoiy resurslarni ham investitsiya qilishni davom ettiradi bu bosqich aynan maktab bilan pedagogik hamkorlik shakllarida namoyon bo‘ladi.

Muhim jihati shundaki, yuqori moliyaviy investitsiya kiritgan ota-onalar past investitsiyali segmentga nisbatan maktab faoliyatidan yuqori shaffoflik va o‘z ovozi eshitilishini talab qiladi [9]. Bu esa premium maktablar uchun an‘anaviy “xizmat ko‘rsatuvchi – iste‘molchi” modelidan “hamkor – hammuallif” modeliga o‘tish zaruratini keltirib chiqaradi.

Investitsiya turlari va hamkorlik shakllarining o‘zaro bog‘liqligi

J. Epshteynning olti komponentli modelini premium ta‘lim kontekstiga moslashtirib, ota-onaning investitsiya turlarini mos hamkorlik shakllari bilan quyidagicha tizimlashtirish mumkin:

Investitsiya turi	Ota-ona xatti-harakatining namoyon bo‘lishi	Mos hamkorlik shakli (Epshteyn modeli asosida)
Moliyaviy investitsiya	O‘quv to‘lovi, qo‘shimcha to‘garaklar, transport va ovqatlanish xarajatlari [1, p. 45]	Shaffof moliyaviy hisobot va qiymat asoslash (parenting, communicating)
Vaqt investitsiyasi	Uy vazifalarida yordam, maktab tadbirlarida ishtirok [4, p. 96]	Volunteering, learning at home
Ijtimoiy-maqomiy investitsiya	Nufuzli maktabni tanlash orqali ijtimoiy mavqeni mustahkamlash [5, p. 43]	Jamoat tadbirlari, ota-onalar klublari (community collaboration)
Boshqaruv investitsiyasi	Maktab kengashlari va qaror qabul qilish jarayonlarida ishtirok [4, p. 152]	Decision making (kengash a‘zolari, so‘rovnomalar)

Jadvaldan ko‘rinib turibdiki, premium ta‘lim bozorida ota-onaning har bir investitsiya turi maktab tomonidan mos pedagogik-tashkiliy javobni talab qiladi. Moliyaviy investitsiyaga shaffof hisobotlik, vaqt investitsiyasiga real ishtirok imkoniyatlari, ijtimoiy-maqomiy investitsiyaga esa nufuzli hamjamiyat muhiti bilan javob berish maktab va ota-ona o‘rtasidagi ishonchni mustahkamlaydi va Kolman ta‘kidlagan ijtimoiy kapitalni shakllantiradi [3, p. S102].

Premium maktablar uchun hamkorlik strategiyasi

Yuqoridagi tahlil asosida premium xususiy maktablar uchun ota-ona bilan hamkorlikni institutsionallashtirishning uchta yo‘nalishi belgilanadi: birinchidan, moliyaviy shaffoflikni ta‘minlovchi muntazam hisobotlik tizimini joriy etish;

ikkinchidan, ota-onalarni qaror qabul qilish jarayonlariga (o'quv dasturi, tadbirlar, rivojlanish strategiyasi) real ishtirokchi sifatida jalb qilish; uchinchidan, ota-onalar hamjamiyatini (klublar, mentorlik tarmoqlari) rivojlantirish orqali ijtimoiy-maqomiy investitsiyani institutsional shaklga aylantirish. Bunday integrativ yondashuv ota-onaning investitsiya xatti-harakatini bir martalik xarajatdan uzoq muddatli, o'zaro manfaatli hamkorlikka aylantirish imkonini beradi.

XULOSA VA TAVSIYALAR

O'tkazilgan tahlil shuni ko'rsatadiki, premium ta'lim bozorida ota-onaning investitsiya xatti-harakati faqat iqtisodiy emas, balki ijtimoiy-psixologik omillar bilan ham chambarchas bog'liq bo'lib, u maktab bilan hamkorlik modelining shakllanishiga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Xususiy maktablar amaliyoti uchun quyidagi tavsiyalar taklif etiladi:

1. Ota-onalar bilan muloqotda moliyaviy va pedagogik natijalar bo'yicha muntazam hamda shaffof hisobotlik tizimini joriy etish;
2. Ota-onalarning turli investitsiya profillarini (moliyaviy, vaqt, ijtimoiy-maqomiy) inobatga oluvchi differensiyalashgan hamkorlik dasturlarini ishlab chiqish;
3. Ota-onalarni maktab kengashlari va qaror qabul qilish jarayonlariga jalb qilish orqali ularning maktabga bo'lgan ishonchi va sodiqligini mustahkamlash;
4. Ota-onalar hamjamiyatini institutsional shaklda (klublar, mentorlik dasturlari, alumni tarmoqlari) rivojlantirish orqali ijtimoiy kapitalni ta'lim sifatini oshirish resursiga aylantirish.

Kelgusi tadqiqotlarda ota-onaning investitsiya xatti-harakati va maktab bilan hamkorlik darajasi o'rtasidagi bog'liqlikni miqdoriy so'rovnomalar asosida empirik tekshirish dolzarb yo'nalish bo'lib qolmoqda.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. – 3rd ed. – Chicago: The University of Chicago Press, 1993. – 412 p.
2. Becker G.S., Tomes N. An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility // Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87, No. 6. – P. 1153–1189.
3. Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. – 1988. – Vol. 94, Supplement. – P. S95–S120.
4. Epstein J.L. School, Family, and Community Partnerships: Preparing Educators and Improving Schools. – 2nd ed. – Boulder, CO: Westview Press, 2011. – 656 p.
5. Hirsch F. Social Limits to Growth. – London: Routledge & Kegan Paul, 1977. – 208 p.

6. Oliver R.L. A Cognitive Model of the Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions // Journal of Marketing Research. – 1980. – Vol. 17, No. 4. – P. 460–469.
7. Harvey J.A., Busher H. Marketing schools and consumer choice // International Journal of Educational Management. – 1996. – Vol. 10, No. 4. – P. 26–32.
8. Stewart M.S., Good A.G. Marketing, Information, and Parental Choice [Electronic resource] // ERIC. URL: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1088061.pdf> (murojaat sanasi: 29.08.2026).
9. DiMartino C., Jessen S.B. School Brand Management [Electronic resource] // SAGE Journals, 2016. DOI: 10.1177/0042085914543112 (murojaat sanasi: 29.08.2026).
10. O‘zbekistonda xususiy maktablardagi o‘quvchilar soni 100 mingdan oshdi [Elektron resurs] // Kun.uz, 15.03.2025. URL: <https://www.kun.uz/news/2025/03/15/ozbekistonda-xususiy-maktablardagi-oquvchilar-soni-100-mingdan-oshdi-infografika> (murojaat sanasi: 29.08.2026).
11. O‘zbekiston va qo‘shni davlatlardagi xususiy maktablarning o‘qish narxi qancha? [Elektron resurs] // Ta’lim xabarleri, 25.08.2025. URL: <https://talimxabarlari.uz/42082/> (murojaat sanasi: 29.08.2026).
12. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 29-apreldagi “O‘zbekiston Respublikasi Xalq ta’limi tizimini 2030-yilgacha rivojlantirish konsepsiyasini tasdiqlash to‘g‘risida”gi PF-5712-son Farmoni. – Toshkent, 2019.
13. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 15-sentabrdagi “Nodavlat ta’lim xizmatlari ko‘rsatish faoliyatini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”gi PQ-3276-son Qarori. – Toshkent, 2017.