

**SATTAROVA NARGIZ TOXIROVNA**

**O‘ZBEKISTONDA SAVDO XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING  
TASHKILY-IQTISODIY MEXANIZMLARINI  
TAKOMILLASHTIRISH**

**08.00.05 – Xizmatlar ko‘rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti**

**Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi  
AVTOREFERAT**

**Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD)  
dissertatsiyasi avtoreferati mundarijasi**

**Оглавление автореферата диссертации доктора философии (PhD)  
по экономическим наукам**

**Content of dissertation abstract of Doctor of philosophy (PhD)  
on economic sciences**

**Sattarova Nargiz Toxirovna**

О‘zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy  
mexanizmlarini takomillashtirish ..... 3

**Саттарова Наргиз Тохировна**

Совершенствование организационно экономических механизмов развитие  
торговых услуг в Узбекистане ..... 27

**Sattarova Nargiz Tokhirovna**

Improvement of organizational economic mechanisms of development of trade  
services in Uzbekistan..... 53

**E‘lon qilingan ishlar ro‘yxati**

Список опубликованных работ  
List of published works ..... 57

**SATTAROVA NARGIZ TOXIROVNA**

**O‘ZBEKISTONDA SAVDO XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING  
TASHKILY-IQTISODIY MEXANIZMLARINI  
TAKOMILLASHTIRISH**

**08.00.05 – Xizmatlar ko‘rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti**

**Iqtisodiyot fanlari bo‘yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi  
AVTOREFERATI**

**Iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi mavzusi Oliy attestatsiya komissiyasida B2022.2.PhD/Iqt2146 raqam bilan ro'yxatga olingan.**

Dissertatsiyasi ishi Samarqand iqtisodiyot va servis institutida bajarilgan.  
Dissertatsiya avtoreferati uch tilda (o'zbek, rus, ingliz (rezyume)) Ilmiy kengash veb-sahifasi (www.sies.uz) va «Ziyonet» Axborot-ta'lim portalida (www.ziyonet.uz) joylashtirilgan.

**Ilmiy rahbar:**

**Kalonov Muxiddin Baxritdinovich**  
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

**Rasmiy opponentlar:**

**Mirzayev Kulmamat Djanzakovich**  
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

**Ivatov Irisbek**  
iqtisodiyot fanlari doktori, professor

**Yetakchi tashkilot:**

**Sharof Rashidov nomidagi Samarqand Davlat universiteti**

Dissertatsiya himoyasi Samarqand iqtisodiyot va servis instituti huzuridagi ilmiy darajalar beruvchi PhD.03/28.02.2022.I.18.01 raqamli ilmiy kengashning 2023-yil «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ kuni soat \_\_\_\_\_dagi majlisida bo'lib o'tadi. Manzil: 140100, Samarqand shahri, Amir Temur ko'chasi, 9-uy. Tel: (99866) 233-38-72; Faks: (99866) 231-12-53, e-mail: sies\_info@edu.uz.

Dissertatsiya ishi bilan Samarqand iqtisodiyot va servis institutining Axborot-resurs markazida tanishish mumkin (\_\_\_\_\_ raqam bilan ro'yxatga olingan). Manzil: 140100, Samarqand shahri, Amir Temur ko'chasi, 9-uy. Tel.: (99866) 233-38-72; Faks: (99866) 231-12-53, e-mail: sies\_info@edu.uz.

Dissertatsiya avtoreferati 2023-yil «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ kuni tarqatildi.  
(2023-yil «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_dagi \_\_\_\_\_ raqamli reyestr bayonnomasi).

**M.E.Po'latov**

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash raisi,  
i.f.d., professor

**Sh.O.Kuvandikov**

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash ilmiy  
kotibi, i.f.d., dotsent

**M.M.Muxammedov**

Ilmiy darajalar beruvchi ilmiy kengash  
qoshidagi ilmiy seminar raisi, i.f.d., professor

## **KIRISH (falsafa doktori (PhD) dissertatsiyasi annotatsiyasi)**

**Dissertatsiya mavzusining dolzarbligi va zarurati.** Jahon iqtisodiyotida global raqobat kuchayib borayotgan sharoitda xizmat ko'rsatish, ayniqsa savdo xizmatlarini rivojlantirishning ahamiyati sezilarli tarzda oshib bormoqda. Jahon bozoridagi rivojlanish darajasi "ayniqsa, jahon savdosining yildan yilga o'sib borayotganligi ko'rsatkichi 2021-yilda 21,051 trillion AQSh dollar tashkil etgan va jami ish o'rinlarining 40%dan ko'prog'i aynan savdo xizmatlariga to'g'ri kelmoqda"<sup>1</sup>. Mazkur jarayon va holatlarning barchasi savdo xizmatlarini jahon andozasiga mos rivojlantirishni hamda savdo korxonalarining tijorat faoliyati samaradorligi o'sib borishini ta'minlash zaruriyatini keltirib chiqarmoqda.

Jahonda global integratsiya va raqobatning kuchayishi sharoitida savdo jarayonlarini chuqurlashuvi va taraqqiyoti bo'yicha ko'plab ilmiy tadqiqotlar amalga oshirilmoqda. Aholiga ko'rsatiladigan savdo xizmatlari sifati va mobilligini oshirish, ularning hududlar xususiyatini hisobga olgan holda rivojlantirish hamda savdo xizmatlarini innovasion va raqamlashtirish asosida taraqqiy ettirishga ustivorlik berish, dunyo savdosida sifatli xizmatni tashkil etish, savdo korxonalarida xizmatlar samaradorligini baholash tizimini takomillashtirish, xizmatlar raqobatbardoshligini ta'minlash, sohaning kelgusi taraqqiyot strategiyasini belgilab olish kabilar amalga oshirilayotgan ilmiy tadqiqotlarning dolzarb yo'nalishlaridan hisoblanadi.

Yangi O'zbekiston iqtisodiyotini shakllantirishda uning yetakchi tarmoq va sohalarini modernizatsiyalash va raqobatbardoshligini oshirish chora-tadbirlari qatorida savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish masalalariga alohida e'tibor qaratilmoqda. 2022-2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasida "hududlarda xizmat ko'rsatish va servis sohalarini rivojlantirish orqali keyingi 5 yilda xizmat ko'rsatish hajmini 3 barobarga oshirish hamda ushbu yo'nalishda jami 3,5 million yangi ish o'rinlari yaratish"<sup>2</sup> vazifasi belgilangan. Shuningdek, respublikada xizmat ko'rsatishning asosiy turi hisoblangan savdo xizmatlarini kompleks rivojlantirishda, ayniqsa, sohada tarkibiy o'zgarishlar va diversifikasiyani amalga oshirishda, iste'molchilarning o'sib borayotgan ehtiyojini sifatli qondirishni ta'minlovchi "raqamli savdo"ni tashkil etish va mintaqa talablari asosida savdo klasterini shakllantirish kabi masalalar ustuvor vazifalardan hisoblanadi. Bularning barchasi respublika iqtisodiyoti asosiy tarmog'i hisoblangan savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari, savdo xizmatlari hududiy klasterini tuzish uslubini takomillashtirish, "raqamli savdo" xizmatlarini rivojlantirishning o'rta muddatli prognoz parametrlari hamda chakana savdo xizmatlarini rivojlantirishning ekonometrik modellaridan foydalangan holda prognoz ko'rsatkichlari ishlab chiqish masalalari bo'yicha chuqur ilmiy-tadqiqotlar olib borishni taqozo etadi.

---

<sup>1</sup> WTO (2021), World Trade Report 2021: The Future of Services Trade, Geneva: WTO. Trade in services is defined in the General Agreement on Trade in Services (GATS) as comprising four modes of supply: 1 – cross-border supply; 2 – consumption abroad; 3 – commercial presence; and 4 – movement of natural persons

<sup>2</sup> Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М.Мирзиёевнинг 2022 йил 28 январда ПФ-60-сон Фармони билан тасдиқланган "2022-2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг Таррақиёт стратегияси"

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son «2022-2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida», 2019-yil 6-sentyabrdagi PF-5813-son «Savdo va xizmat ko‘rsatish sohasidagi hisob-kitoblar tizimiga zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy qilish hamda ushbu sohada jamoatchilik nazoratini kuchaytirish chora-tadbirlari to‘g‘risida», 2018-yil 30-oktyabrdagi PF-5564-son «Tovar bozorlarida savdoni yanada erkinlashtirish va raqobatni rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi farmonlari, O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 14-maydagi PQ-3724-son “Elektron tijoratni jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida”, 2022-yil 27-yanvardagi PQ-104-son «Xizmatlar sohasini rivojlantirishga oid qo‘shimcha chora-tadbirlar to‘g‘risida», 2021-yil 11-maydagi PQ-5113-son «Xizmatlar sohasini jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to‘g‘risida», 2021-yil 4-iyundagi PQ-5136-son «Ko‘chma savdo faoliyatiga axborot texnologiyalarini joriy etish va savdo avtomati orqali chakana savdo faoliyati bilan shug‘ullanuvchi tadbirkorlik subektlarini qo‘llab-quvvatlash chora-tadbirlari to‘g‘risida»gi qarorlari hamda mazkur faoliyatga tegishli boshqa me‘yoriy-huquqiy hujjatlarda belgilangan vazifalarni amalga oshirishda mazkur dissertasiya tadqiqoti muayyan darajada xizmat qiladi.

**Tadqiqotning respublika fan va texnologiyalari rivojlanishi ning ustuvor yo‘nalishlariga mosligi.** Dissertasiya tadqiqoti respublika fan va texnologiyalar rivojlanishining I. «Demokratik va huquqiy jamiyatni ma‘naviy-ahloqiy va madaniy rivojlantirish, innovasion iqtisodiyotni shakllantirish» ustuvor yo‘nalishiga muvofiq bajarilgan.

**Muammoning o‘rganilganlik darajasi.** Savdo xizmatlarining rivojlanishi ularning bozor iqtisodiyotida tutgan o‘rni juda ko‘p turli tadqiqotchilar tomonidan tadqiq etilgan. Jumladan, P.Samuelson, F.Kotler, F. Pankratova, K. Ranskiy, A. Fridman<sup>3</sup> kabi yetakchi olimlar savdoda samaradorlikni oshirish va bunga erishishda turli xil modellarni taklif etishgan. O‘zbekistonlik olimlardan M.E.Po‘latov, B.A.Abdukarimov, M.Q.Pardayev, M.M.Muxammedov I.Ivatov, Q.Mirzayev, D.X.Aslanova<sup>4</sup> kabi olimlar savdo xizmatlarining evolyutsiyasi hamda zamonaviy bozor munosabatlarida savdoni rivojlantirish muammolari bo‘yicha chuqur tadqiqotlar olib borishgan. Mazkur tadqiqotlarda O‘zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirilishi yetarlicha o‘rganilmagan. Hozirgi vaqtda savdo xizmatlari sohasi bilan bog‘liq tadqiqotlar

---

<sup>3</sup> Самуэлсон П. Экономика. В 2-х томах.-М.: НПО “АЛТОН” ВНИСИ 1992, 747 с.; Котлер Ф. Основа маркетинга. -М. Экономика, 1990. -645 с.; Панкратова Ф.Г. Серегина Т.К. Коммерческая деятельность.- Москва, 2001 – 158 с.; Ранцкий К.А. Экономика организации(предприятия) Учеб / К.А. Ранцкий. 4-е издание, 2003 -1012 с.; Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. Учебник. -М. «Дышков и К». 2003 -628 с.;

<sup>4</sup> Пулатов.М.Э.,Мирзаев.Қ.Ж. Глобал иктисодий ривожланиш (туризм иктисодиёти). Ўқув қўлланма. Т.:Фан ва технология,2018.-296 б; Мухаммедов М.М. и др.Экономика торговли.Самарқанд,1998.с.282; Асланова Д.Х. Трудоёмкость продукции общественного питания и резервы её снижения:автореферат диссертации.- Киев.1992.-С.20; Абдукаримов Б.А. Ички савдо иктисодиёти. Дарслик. 2 қисмда. -Т “Фан ва технология”. 2007 -387 с; Пардаев М.Қ. Хизматларнинг ижтимоий-иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари. (Назарий жиҳатлар) //Сервис. -Самарқанд, 2009, №1. С. 38-46; Иватов И. Савдода маркетинг фаолияти. Монография. -Т.: ТГЕУ, 2004 -104с; Мирзаев Қ., Шавқиев Э., Жанзаков Б. Инновацион иқтисодиёт. Ўқув қўлланма, -Т.: “Инновацион ривожланиш матбаа уйи”, 2020 -298 б.

yetarli darajada emasligi ushbu mavzuda chuqur ilmiy-uslubiy izlanishlarni amalga oshirishni taqozo etadi.

**Tadqiqotning dissertasiya bajarilgan oliy ta'lim muassasasining ilmiy-tadqiqot ishlari bilan bog'liqligi.** Dissertatsiya tadqiqoti Samarqand iqtisodiyot va servis institutining «Iqtisodiyotni modernizatsiyalash va innovatsiyani joriy qilish sharoitida xizmat ko'rsatish sohasini rivojlantirishning nazariy va metodologik muammolari» mavzusidagi ilmiy-tadqiqot ishlari rejasi doirasida bajarilgan.

**Tadqiqotning maqsadi** raqamli iqtisodiyot sharoitida savdo xizmatlarini rivojlantirishni tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish bo'yicha ilmiy asoslangan taklif va tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat.

**Tadqiqotning vazifalari:**

savdo xizmatlarini rivojlantirishning nazariy asoslarini o'rganish hamda "savdo xizmatlari", "savdo xizmatlari samaradorligi" tushunchalari bo'yicha mualliflik ta'riflarini takomillashtirish;

savdo xizmatlari rivojlantirishni ifodalovchi ko'rsatkichlar tizimi va uni baholashning metodologik asoslarini ishlab chiqish;

savdo xizmatlarining xorijiy tajribasini o'rgangan holda, respublikada ulardan foydalanishning asosiy yo'nalishlarini ishlab chiqish;

O'zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning institutsional va iqtisodiy asoslarini takomillashtirish;

O'zbekistonda savdo xizmatlari bozorini shakllantirish va uni diversifikatsiyalash asosida soha daromadlarini oshirishning imkoniyatlari va omilli tahlilini ishlab chiqish;

Respublikada savdo xizmatlarida iqtisodiy munosabatlarni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashining tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish;

Respublikada savdo xizmatlarini raqamlashtirish asosida rivojlantirishning kontseptual yo'nalishlarini takomillashtirish;

O'zbekistonda savdo xizmatlari hududiy klasterini shakllantirishga oid tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish;

savdo xizmatlarini rivojlantirishning kelgusidagi strategiyasini ekonometrik modeldan foydalangan holda ishlab chiqish.

**Tadqiqotning obykti** sifatida O'zbekiston Respublikasida chakana savdo xizmati ko'rsatuvchi subyektlar faoliyati olingan.

**Tadqiqotning predmeti** bo'lib, raqamli iqtisodiyot sharoitida savdo xizmatlari ko'rsatish korxonalarida iqtisodiy resurslardan foydalanish savdo xizmatlarini samaradorligini oshirish va ularning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish bilan bog'liq iqtisodiy munosabatlar hisoblanadi.

**Tadqiqotning usullari.** Tadqiqot jarayonida ilmiy abstraktsiyasi, tahlil va sintez, induktsiya va deduktsiya, SWOT tahlili, tizimli tahlil, iqtisodiy-matematik usullar, korrelyatsion-regression, ekonometrik usullaridan foydalangan.

**Tadqiqotning ilmiy yangiligi** quyidagilardan iborat:

uslubiy yondashuvga ko'ra savdo xizmatlarining ijtimoiy-iqtisodiy xususiyatlaridan kelib chiqqan holda sotuvchi va iste'molchi o'rtasidagi oldi-sotdi munosabatlari natijasida aholini tovarlarga bo'lgan ehtiyojini qondirish maqsadida amalga oshiriladigan xizmat ko'rsatishdagi iqtisodiy munosabatlar majmuini o'z

ichiga olgan faoliyatdan iborat “savdo xizmati” tushunchasi hamda savdo xizmatlarini amalga oshirish uchun qilingan xarajatlar va daromadlar o‘rtasidagi munosabatlar natijadorligini ifodalovchi “savdo xizmatlari samaradorligi” tushunchasining iqtisodiy mazmuni takomillashtirilgan;

xizmat ko‘rsatuvchilar va iste‘molchilar faoliyatini muvofiqlashtirishga yo‘naltirilgan savdo klasteri kengashi tomonidan tartibga solinuvchi hamda sohaning daromadlilik darajasi va samaradorligini oshirishga imkon yaratuvchi savdo xizmatlari hududiy klasterini tuzish taklifi asoslangan;

respublikada aholi jon boshiga to‘g‘ri keluvchi chakana savdo aylanmasi hajmiga hudud xususiyatlariga ko‘ra ta’sir ko‘rsatuvchi omillar aniqlangan hamda iste‘molchilar ehtiyojlarini sifatli qondirishga yo‘naltirilgan “raqamli savdo” xizmatlarini rivojlantirishning o‘rta muddatli prognoz parametrlari baholangan;

O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyotga o‘tish sharoitida chakana savdo xizmatlarini rivojlantirishning ekonometrik modellaridan foydalangan holda 2027 yilga mo‘ljallangan prognoz ko‘rsatkichlari ishlab chiqilgan.

**Tadqiqotning amaliy natijalari** quyidagilardan iborat:

tadqiqot natijalari bo‘yicha ilmiy ahamiyati savdo xizmatlarini rivojlantirish bo‘yicha amaliy ahamiyatga molik xulosa va takliflar ishlab chiqilgan;

savdo xizmatlarini rivojlantirish va uni iqtisodiy-moliyaviy ko‘rsatkichlarini baholashning metodologik asoslarini takomillashtirish bo‘yicha takliflar berilgan;

O‘zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning institutsional va iqtisodiy asoslarini takomillashtirish bo‘yicha takliflar tayyorlangan;

Respublikada savdo xizmatlari bozorini shakllantirishning iqtisodiy munosabatlar tizimi takomillashtirilgan;

innovatsion savdo xizmatlarini rivojlantirish bo‘yicha jahondagi rivojlangan mamlakatlar tajribalari tadqiq etilgan, ularni mamlakatda qo‘llash bo‘yicha ilmiy takliflar ishlab chiqilgan.

**Tadqiqot natijalarining ishonchliligi.** Tadqiqot natijalarining ishonchliligi qo‘llanilgan yondashuv va usullarning maqsadga muvofiqligi ma’lumotlarning rasmiy manbalardan, jumladan O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi statistika agentligining statistik ma’lumotlari, savdo korxonalarini hisobotlaridan olingani hamda tegishli xulosa va tavsiyalarning vakolatli tuzilmalar tomonidan amaliyotga joriy qilingani bilan belgilangan.

**Tadqiqot natijalarining ilmiy va amaliy ahamiyati.** Tadqiqotning ilmiy ahamiyati tadqiqot natijasida ishlab chiqilgan ilmiy xulosa va takliflar, savdo xizmatlari samaradorligi tushunchalari bo‘yicha aholining tovarlarga bo‘lgan ehtiyojini, sotuvchi va iste‘molchi o‘rtasidagi munosabatlarni hamda iqtisodiy natijadorlikni hisobga olgan holda takomillashtirilgan ta’rifidan mazkur muammo bo‘yicha amalga oshirilayotgan ilmiy tadqiqotlar uchun metodologik hamda oliy ta’lim tizimi talabalari uchun o‘quv-uslubiy asoslarni kengaytirishda foydalanish mumkinligi bilan izohlanadi.

Tadqiqotning amaliy ahamiyati tadqiqot natijasida ishlab chiqilgan amaliy tavsifdagi takliflar savdo xizmatlari bo‘yicha xarajatlarni tejashga asoslangan faoliyat ko‘rsatkichlarni (KPI) ilmiy asoslash, savdo korxonalar samaradorligini baholashning ko‘rsatkichlar tizimini takomillashtirish, hudud xususiyatlarini

hisobga olgan holda respublikada jon boshiga chakana savdo aylanmasiga omillar ta'sirini asoslashda foydalanish mumkinligi bilan izohlanadi.

**Tadqiqot natijalarining joriy qilinishi.** Savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish bo'yicha ishlab chiqilgan ilmiy takliflar asosida:

savdo xizmatlarining ijtimoiy-iqtisodiy xususiyatlaridan kelib chiqqan holda sotuvchi va iste'molchi o'rtasidagi oldi-sotdi munosabatlari natijasida aholini tovarlarga bo'lgan ehtiyojini qondirish maqsadida amalga oshiriladigan xizmat ko'rsatishdagi iqtisodiy munosabatlar majmuini o'z ichiga olgan faoliyatdan iborat "savdo xizmati" tushunchasi hamda savdo xizmatlarini amalga oshirish uchun qilingan xarajatlar va daromadlar o'rtasidagi munosabatlar natijadorligini ifodalovchi "savdo xizmatlari samaradorligi" tushunchasining iqtisodiy mazmuni takomillashtirilgan uslubiy yondashuvdan oliy o'quv yurti talabalari uchun mo'ljallangan "Sanoat iqtisodiyoti" nomli o'quv qo'llanmani tayyorlashda foydalanilgan (O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligining 2022-yil 22-avgustdagi 284-sonli buyrug'i hamda SamISI Kengashining 2022-yil 5-dekabrda 4-sonli majlis qarori). Mazkur ilmiy yangilikning amaliyotga joriy qilinishi natijasida oliy o'quv yurti talabalarida savdo xizmatlari sifati va intensivligini oshirish hamda xarajatlarni tejash hisobidan iqtisodiy samara olish bo'yicha nazariy-uslubiy bilim va ko'nikmalarni kengaytirish imkoni yaratilgan;

xizmat ko'rsatuvchilar va iste'molchilar faoliyatini muvofiqlashtirishga yo'naltirilgan savdo klasteri kengashi tomonidan tartibga solinuvchi hamda sohaning daromadlilik darajasi va samaradorligini oshirishga imkon yaratuvchi savdo xizmatlari hududiy klasterini tuzish taklifi O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan "Hududlarda savdo xizmatlari ko'rsatishni rivojlantirish bo'yicha chora-tadbirlar dasturi"ni ishlab chiqishda foydalanilgan (O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasining 2023-yil 13-aprelda 11/05-17-4212-sonli ma'lumotnomasi). Mazkur ilmiy yangilikning amaliyotga joriy qilinishi Samarqand viloyatida savdo xizmatlari hududiy klasterini joriy etilishi natijasida yalpi hududiy mahsulot oshirish hamda savdo subyektlari tomonidan ko'rsatilayotgan xizmatlardan olingan daromadni 12 foizga oshirish imkonini yaratgan;

respublikada aholi jon boshiga to'g'ri keluvchi chakana savdo aylanmasi hajmiga hudud xususiyatlariga ko'ra ta'sir ko'rsatuvchi omillar aniqlangan hamda iste'molchilar ehtiyojlarini sifatli qondirishga yo'naltirilgan "raqamli savdo" xizmatlarini rivojlantirishning o'rta muddatli prognoz parametrlaridan O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan "Hududlarda savdo xizmatlari ko'rsatishni rivojlantirish bo'yicha chora-tadbirlar dasturi"ni ishlab chiqishda foydalanilgan (O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasining 2023-yil 13-aprelda 11/05-17-4212-sonli ma'lumotnomasi). Mazkur ilmiy yangilikning amaliyotga joriy qilinishi respublikada savdo infratuzilmasini yanada rivojlantirishga qaratilgan chora-tadbirlar ishlab chiqish hamda sohada "raqamli savdo" konseptual yo'nalishlar asosida iste'molchilar ehtiyojini sifatli qondirish imkonini yaratgan;

O'zbekistonda raqamli iqtisodiyotga o'tish sharoitida chakana savdo xizmatlarini rivojlantirishning ekonometrik modellaridan foydalangan holda ishlab

chiqilgan 2027-yilga mo'ljallangan prognoz ko'rsatkichlaridan O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasi tomonidan "Hududlarda savdo xizmatlari ko'rsatishni rivojlantirish bo'yicha chora-tadbirlar dasturi"ni ishlab chiqishda foydalanilgan (O'zbekiston Respublikasi Savdo-sanoat palatasining 2023-yil 13-apreldagi 11/05-17-4212-sonli ma'lumotnomasi). Mazkur ilmiy yangilikning amaliyotga joriy qilinishi respublikada chakana savdo xizmatlarini rivojlantirish bo'yicha chora-tadbirlar amalga oshirish asosida 2027-yilda chakana tovar aylanmasi hajmini 1073,1 trln. so'mga yetkazish hamda 2022-yilga nisbatan 3,2 baravarga oshirish imkonini yaratgan.

**Tadqiqot natijalarining aprobasiyasi.** Mazkur tadqiqot natijalari 9 ta, jumladan 6 ta respublika va 3 ta xalqaro ilmiy-amaliy konferensiyalarda muhokama qilingan va ijobiy xulosalar olingan.

**Tadqiqot natijalarining e'lon qilinganligi.** Dissertasiya mavzusi bo'yicha 22 ta ilmiy ish, jumladan, 1 ta o'quv qo'llanma, 1 ta monografiya, O'zbekiston Respublikasi Oliy attestatsiya komissiyasining doktorlik dissertatsiyalari asosiy ilmiy natijalarini chop etish tavsiya etilgan ilmiy nashrlarda 20 ta maqola, jumladan, 8 tasi respublika va 11 tasi xorijiy jurnallarda nashr etilgan.

**Dissertasiyaning tuzilishi va hajmi.** Dissertasiyaning tarkibi kirish, uchta bob, xulosa, foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati va ilovalardan iborat. Ishning umumiy hajmi 140 betni tashkil etgan.

## DISSERTATSIYANING ASOSIY MAZMUNI

**Kirish** qismida ilmiy tadqiqotning dolzarbligi va zarurati asoslangan, tadqiqotning maqsadi va vazifalari, obyekt va predmeti tavsiflangan, respublika fan texnologiyalari rivojlanishining ustuvor yo'nalishlariga mosligi ko'rsatilgan, ilmiy yangiligi va amaliy natijalari bayon qilingan, olingan natijalarning ahamiyati ochib berilgan, tadqiqot natijalarining amaliyotga joriy qilinishi, nashr etilgan ishlar va dissertasiya tuzilishi bo'yicha ma'lumotlar keltirilgan.

Dissertatsiyaning birinchi bobi "**Respublikada savdo xizmatlari tizimini shakllantirish va rivojlantirishning nazariy asoslari**" ga bag'ishlangan. Ushbu bobda savdo nazariyasi, savdo xizmatlari sohasining qator ta'riflari, "savdo xizmatlari", "savdo xizmatlari samaradorligi" iqtisodiy kategoriyasining mazmuni aniqlanib, samaradorlikni ifodalovchi ko'rsatkichlar va ularni aniqlash uslubiyati, rivojlangan davlatlar tajribasi va undan respublikamizda foydalanish yo'llari mualliflik yondashuvida yoritilgan. Bugungi kunda jahon iqtisodiyotining global taraqqiyotida xizmatlar soxasida savdo xizmatlari ulushi salmoqli ta'siriga ega bo'lib dunyodagi mehnat taqsimoti taraqqiyotida muhim ahamiyat kasb etadi. Ta'kidlash joizki jahonda savdo aloqalarining rivojlanishi mamlakatlarning urfodatlarining tarqalishiga, halqlar madaniyatining yuksalishiga ayniqsa davlatlar iqtisodiyotining muhim jihatlari kengayishiga olib keladi. Tadqiqot ishida O'zbekiston ham jahon tsivilizatsiyasi markazlaridan biri sifatida xalqaro savdo aloqalari munosabatlari rivojining tarixida salmoqli mavqeyeni ega ekanligi ilmiy asoslanildi, va ularni besh davrga ajratib tadqiq etish taklif etildi.

Shuningdek tadqiqot ishida savdo xizmatlarini respublikada rivojlanishining ilmiy-uslubiy asoslari tadqiq etilib, unga ko'ra savdo xizmatlarini rivojlantirish,

“xalqaro savdo nazariya”lari va “savdo xizmatlari bo‘yicha iqtisodiy munosabatlarni” shu bilan birga savdo aloqalarini rivojlantirish yo‘nalishlari bo‘yicha bir qator olimlarning ilmiy qarashlari o‘rganilgan. Ayniqsa bu yo‘nalishda ilmiy tadqiqotlar olib borgan jahondagi klassik siyosiy iqtisodchi olimlar namoyondalari (A.Smit, D.Rikardo)ning ilmiy qarashlari, shuningdek, rivojlangan davlatlar yetakchi iqtisodchilari (A.Samuelson, R.Vernon)ning bu yo‘nalishdagi alohida fikrlari hamda respublikamiz olimlarining (A.S.Usmonov, Sh.Shodmonov, B.A.Abdukarimov, M.Q.Pardayev, I.Ivatov va boshqalar) ilmiy qarash va yondoshuvlari tahlil qilingan.

O‘zbekistonda amalga oshirilayotgan islohotlar milliy iqtisodiyot samaradorligini oshirishga qaratilganligi sababli savdo xizmatlari sohasini rivojlantirish – aholining hayot farovonligini oshirish, o‘sib borayotgan oziq-ovqat va nooziq-ovqat tovarlari talablarini qondirishda muhim yo‘nalishlardan biri hisoblanadi. Shu sababli tadqiqot ishida, savdo xizmatlarini rivojlantirish va uning bugungi bozor iqtisodiyoti sharoitida muhim nazariy asoslarini o‘rganish muhim vazifalardan hisoblanadi va mazkur dissertatsiya ishida ushbu jarayon chuqur o‘rganilgan. Savdo xizmatlarining kelib chiqishi ijtimoiy mehnat taqsimoti natijasida tovar ishlab chiqarishni va tovar muomalasi, ayriboshlashni vujudga kelishi bilan bog‘liq hisoblanadi. Shundan kelib chiqib, savdo xizmatlar tushunchasining ijtimoiy –iqtisodiy mohiyati ochib berildi.Unga ko‘ra:

**Savdo xizmati** - sotuvchi va iste‘molchi o‘rtasidagi oldi-sotdi munosabatlari natijasida aholini tovarlarga bo‘lgan ehtiyojini qondirish maqsadida amalga oshiriladigan xizmat ko‘rsatishdagi iqtisodiy munosabatlar majmuini o‘z ichiga olgan faoliyatdan iborat.

**Savdo xizmatlar samaradorligi** - bu savdo xizmatlarini amalga oshirish uchun qilingan xarajatlar va daromadlar o‘rtasidagi munosabatlar natijadorligini ifodalashdan iborat.

Savdo xizmati aholi ehtiyojini qondirishga, insonlar hayotini yaxshilashga va bandligini ta‘minlashga hamda daromadlarini oshirish orqali ularning farovonligini yuksaltirishga qaratilgan. Savdo xizmatlari sifati, uning moddiy texnika bazasining holati va infratuzilmasi tarkibiga bog‘liq. Respublikada savdo moddiy texnika bazasining holati va infratuzilmasini yanada takomillashtirish uchun yetarlicha salohiyat mavjud.

Tadqiqot natijasida savdo xizmatlarini ko‘rsatish o‘ziga xos murakkab jarayon bo‘lganligi uchun uning samaradorligini aniqlashda o‘ziga xos metodologik yondoshuvni talab etsa alohida ko‘rsatkichlar tizimi asosiy hisoblashni talab etadi. Shunga ko‘ra mazkur tadqiqot ishida muhim ko‘rsatkich sifatida savdo xizmatlarida KPI ko‘rsatkichlari tadqiq etildi. Ta‘kidlash joizki KPI ko‘rsatkichlar tizimini yaratish orqali nafaqat individual korxonalar, balki butun sanoat turlarini ham baholash imkoniyati paydo bo‘ladi. KPI yordamida xodimlarning natijaviyligini samarali baholash imkoniyati paydo bo‘ladi.

KPI asosiy faoliyat ko‘rsatkichlari xarajatlar kalkulyatsiyasi hamda natijaviy kalkulyatsiyaga bosqichlari orqali umumlashib korxonalar oldiga qo‘yilgan strategik maqsadlarga erishishning miqdoriy ko‘rinishida namoyon bo‘ladi. Xarajatlar

kalkulyatsiyasida resurslar sarfi puldagi ko‘rinishga keltiriladi va mehnat unumdorligi aniqlanadi. Keyin esa ishlab chiqarish yoki xizmat ko‘rsatish quvvatlari aniqlanib rentabellik ko‘rsatkichlari hisob-kitob qilinadi. Yuqoridagi ko‘rsatkichlar asosida korxonalar tomonidan qo‘yilgan maqsadli ko‘rsatkichlarga mutanosibligi tekshiriladi va umumlashtiriladi. Umuman, KPI ni joriy etish korxonaning umumiy rivojlanishini monitoring qilishda eng zamonaviy usul hisoblanadi.

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatadiki, xizmat ko‘rsatkich sohasi korxonalarini samaradorligini ifodalovchi ko‘rsatkichlar tizimini professor M.Q.Pardayevning<sup>5</sup>, savdo xizmatlari samaradorligi ko‘rsatkichlarini esa B.A.Abdukarimovning<sup>6</sup> ilmiy asarlarida bayon qilingan va tizimlashtirilgan.

Biz ularning bu yo‘nalishdagi ilmiy qarashlaridan farqli ravishda raqamli iqtisodiyot sharoitiga mos ravishda savdo xizmatlarida “sodiq” mijoz (savdo korxonalarida ikki martadan ko‘p tovarlarni sotib olgan mijoz) nuqtai nazaridan yondoshilib, hamda KPI-ko‘rsatkichlari tizimida (savdo korxonasini oldiga qo‘ygan maqsadiga erishishni ta‘minlanganligini baholash) foydalanilgan savdo korxonalarini samaradorligini baholash ko‘rsatkichlari ilmiy asoslanildi. Quyidagi jadvalda savdo korxonalarida samaradorlik ko‘rsatkichlar tizimini ishlab chiqildi (1-jadval).

Bugungi kunda savdo xizmatlarini rivojlantirish bo‘yicha katta xorijiy tajriba mavjud bo‘lib, turli savdo qilish usullarini qo‘llash orqali savdo hajmini oshirish korxonaning rivojlanishida muhim ahamiyat kasb etmoqda. Jaxon tajribasiga asoslanib yangi bozorlarni egallash, korxonaning bozordagi ulushini oshirish kabi strategik maqsadlarni amalga oshirishda sotuv jarayonida tobora ko‘proq innovatsion texnologiyalar qo‘llanish imkoniyatlari yaratilgan.

Savdo xizmatlarini rivojlantirishning xorijiy tajribalari, ayniqsa Germaniya, AQSh, Frantsiya, Angliya davlatlarining bu yo‘nalishdagi erishgan ijobiy yutuqlaridan kelib chiqib, mazkur tadqiqot ishida respublikamizda savdo xizmatlarni rivojlantirishda quyidagilarga ustivorlik berildi.

Jumladan:

- savdo xizmatlari amaliyotida xaridorlar talabiga mos sotiladigan tovarlar assortimenti va ularni joylashtirishni tizimini shakllantirish;

- savdo xizmatlarini ko‘rsatishda xaridor xarakteri va psixologiyasiga alohida e‘tibor qaratish hamda shu asosda savdo maydonchalarini maxsus dizayn asosida rivojlantirish;

- tovar sotiladigan joylarda xaridorlarning an‘analarini, urf-odatlarini hisobga olish hamda shunga mos sotish maydonchalari tashkil etish;

- savdo xizmatlarini ko‘rsatishda sotish maydonchalari joylashish holati, tovarlarining xususiyatlari, zichligi, assortimentlarini hisobga olgan holda savdoni yangi sotish texnologiyalari ayniqsa raqamlashtirish tizimini shakllantirish va boshqa shu kabilardan iborat.

<sup>5</sup> Пардаев М.Қ. “Хизматларнинг ижтимоий иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари”. (Назарий жиҳатлар) //Сервис. -Самарканд, 2009, №1. С. 38-46

<sup>6</sup>Савдо иқтисодиёти муаммолари. Ўқув қўлланма. // Ғ.Ҳ.Қудратов, Б.А.Абдукаримов, М.Қ.Пардаев, ва бошқалар. // И.ф.д., профессор М.Қ.Пардаевнинг умумий тахрири остида.Иқтисод-молия нашриёти,2016.-430 бет.

Savdo korxonalari samaradorligini baholash ko'rsatkichlari tizimi<sup>7</sup>

| T/r | Ko'rsatkichning nomi  | Hisoblash tartibi   | Mazmuni  |
|-----|---|---|--|
| 1.  | Sotish rentabellikgi,%  | $R = \frac{D_{jami}}{X_{jami}} * 100$ , $D_{jami}$ –jami daromad so'm, $X_{jami}$ – jami xarajat so'm   | Sotish xizmatlari rentabeligini ifodalaydi   |
| 2.  | $1m^2$ joyga to'g'ri keladigan savdoda sotishdan olingan daromad,so'm                   | $K_{md} = \frac{D_{jami}}{M}$ , $D_{jami}$ –jami daromad so'm, $M$ – korxonado'konning maydoni $m^2$  | Savdoda sotish joylaridan olinadigan daromad o'zgarishini ko'rsatadi                 |
| 3.  | $1m^2$ joyga to'g'ri keladigan savdoda sotishda olingan foyda,so'm                      | $K_{mf} = \frac{F_{jami}}{M}$ , $F_{jami}$ –jami foyda so'm, $M$ – korxonado'konning maydoni $m^2$  | Savdodan sotish joylaridan olingan foyda oshishini ko'rsatadi                        |
| 4.  | Savdoda sotishdagi operasion xarajatlarning daromadlardagi ulushi,so'm                  | $K_{oper} = \frac{X_{oper}}{D_{jami}}$ , $X_{oper}$ – operasion xarajatlar so'm, $D_{jami}$ – jami daromad so'm   | Savdoda sotishdagi operasion xarajatlar daromadliligini ifodalaydi                   |
| 5.  | Sotishdagi "sodiq" mijozlarning jami mijozlardagi ulushi (KPI talabi asosida),%         | $K_{sm_{(kpi)}} = \frac{N_{sodiq}}{N_{jami}} * 100$ , $N_{sodiq}$ – sodiq mijozlar soni, $N_{jami}$ – jami mijozlar soni  | Savdo xizmatlarida KPI talabi asosida "sodiq" mijozlar salmog'ini ifodalaydi         |
| 6.  | Savdo korxonasi daromadining aylanma mablag'lardagi ulushi,%                            | $K_{ayl} = \frac{D_{jami}}{A_{jami}} * 100$ , $D_{jami}$ –jami daromad so'm, $A_{jami}$ – jami aylanma mablag' so'm   | Savdo korxonalarida aylanma mablag'lar salmog'ini ifodalaydi                         |
| 7.  | Savdodagi mehnat resurslarining samaradorligi,so'm                                      | $S_{mehnat} = \frac{A_{jami}}{W_{jami}}$ , $A_{jami}$ – jami aylanma mablag' so'm, $W_{jami}$ – xodimlarga to'langan ish haqi so'm  | Savdo korxonalarda mehnat resurslar samaradorligini ifodalaydi                       |
| 8.  | Savdo korxonasi samaradorligini(KPI asoslangan) baholashning kompleks ko'rsatkichi,so'm | $C_{savdo_{(KPI)}} = \frac{A_{jami}}{X_{mehnat} + Q_{tashqiayl} + Q_{ayl}}$ , $A_{jami}$ – jami aylanma mablag' so'm, $X_{mehnat}$ –xodimlarni saqlashga ketgan xarajatlar so'm, $Q_{tashqiayl}$ –aylanmaydigan mablag'larning o'rtacha yillik qoldig'i, $Q_{ayl}$ –aylanma mablag'larning o'rtacha yillik qoldig'i | Savdo korxonalarini samaradorligini baholashni kompleks ko'rsatkichlarini ifodalaydi |

Tadqiqotning ikkinchi bobi "O'zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari samaradorligi va uni baholash"ga bag'ishlangan. Mazkur bobda Respublikada savdo xizmatlarining institusional va iqtisodiy asoslarini rivojlantirish yo'nalishlari, savdo xizmatlari bozorini shakllantirish va uni diversifikasiyalash asosida soha daromadlarini oshirishning imkoniyatlari va omilli tahlili, savdo xizmatlarini davlat tomonidan tartibga solish va qo'llab-quvvatlashning iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish masalalari o'rganilib, taklif va tavsiyalar berilgan.

Tadqiqod natijalari shuni ko'rsatadiki, O'zbekistonda savdo xizmatlari oxirgi o'n yillikda jadal sur'atlar bilan rivojlanish tendentsiyasiga ega. Tahlil natijalari shuni ko'rsatadiki Respublikamizda chakana savdo aylanmasi 2015 yilga nisbatan 2021 yilda eng ko'p o'sishga erishganligini ko'rishimiz mumkin. Ayniqsa ushbu yo'nalishda ijobiy natijalarga jumladan respublikadagi Qoraqalpog'iston Respublikasi, Jizzax, Namangan, Samarqand, Xorazm, Toshkent viloyatlari hamda Toshkent shahrida yuqori ko'rsatkichlar erishilgan. Mazkur viloyatlarda chakana savdo aylanmasi hajmi 300 foizdan ko'proq o'sgan (2-jadval).

<sup>7</sup> Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

**Respublika hududlar bo'yicha aholi jon boshiga chakana savdo tovar aylanmasi (amaldagi narxlarda mlrd. so'm)<sup>8</sup>**

| Hududlar                                 | Yillar       |              |                |                |                |                |                |                | O'zgarish foiz hisobida<br>(2015-yilga nisbatan<br>2021-yilda) |
|--|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--|
|  | 2005         | 2010         | 2015           | 2017           | 2018           | 2019           | 2020           | 2021           |  |
| Qoraqalpog'iston Respublikasi            | 99,8         | 429,4        | 1 349,3        | 1927,9         | 2 422,8        | 3 028,4        | 3590,6         | 4 269,5        | 316,42   |
| Andijon                                  | 210,8        | 652,8        | 1 929,4        | 2 720,0        | 3 411,3        | 4 138,0        | 4689,9         | 5500,5         | 285,09   |
| Buxoro                                   | 196,4        | 782,8        | 2 489,5        | 3 542,7        | 4 454,9        | 5 399,2        | 6 237,5        | 7328,7         | 294,38   |
| Jizzax                                   | 120,4        | 551,5        | 1 837,2        | 2 622,0        | 3 266,9        | 4 430,9        | 5 173,2        | 6 398,9        | 348,30   |
| Qashqadaryo                              | 152,4        | 496,4        | 1 685,3        | 2 304,7        | 2 772,4        | 3 285,0        | 4 088,4        | 4840,1         | 287,20   |
| Navoiy                                   | 208,0        | 986,4        | 3 260,8        | 4 575,5        | 5 596,9        | 6 858,8        | 7 880,5        | 9 301,0        | 285,24   |
| Namangan                                 | 154,6        | 559,3        | 1 615,7        | 2 367,0        | 2 871,8        | 3 595,7        | 4 309,0        | 5 239,7        | 324,30   |
| Samarqand                                | 146,7        | 526,8        | 1 712,5        | 2 434,5        | 2 958,7        | 3 591,3        | 4 298,2        | 5 264,9        | 307,44   |
| Surxondaryo                              | 161,7        | 621,8        | 1 998,6        | 2 873,0        | 3 479,9        | 4 127,0        | 4 725,4        | 5 564,2        | 278,40   |
| Sirdaryo                                 | 130,1        | 570,4        | 1 590,3        | 2 269,1        | 2 789,6        | 3 731,2        | 4 198,7        | 4 658,0        | 292,90   |
| Toshkent                                 | 241,3        | 881,9        | 2 760,4        | 3 918,7        | 4 896,4        | 6 005,9        | 7 053,7        | 9 208,6        | 333,60   |
| Farg'ona                                 | 207,9        | 606,5        | 1 770,0        | 2 510,9        | 3 088,3        | 3 713,9        | 4 335,7        | 5 149,9        | 290,95   |
| Xorazm                                   | 150,1        | 636,1        | 1 573,2        | 2 204,9        | 2 894,7        | 3 735,9        | 4 569,0        | 5 584,4        | 354,97   |
| Toshkent sh.                             | 662,7        | 2394,9       | 6 540,0        | 9 657,7        | 12295,9        | 14900,1        | 17453,6        | 21789,9        | 333,18   |
| <b>Respublika bo'yicha o'rtacha jami</b> | <b>213,1</b> | <b>765,8</b> | <b>2 274,3</b> | <b>3 249,0</b> | <b>4 041,6</b> | <b>4 946,2</b> | <b>5 828,4</b> | <b>7 145,7</b> | <b>314,19</b>  |

Savdo xizmatlari rivojlanishini baholashda birinchi navbatda eng keng tarqalgan savdo turi bu chakana savdoning rivojlanish tendentsiyasi va unga ta'sir etuvchi omillarni statistik baholash muhim ahamiyatga ega hisoblanadi. Shundan kelib, chiqqan holda biz O'zbekistonda chakana savdo rivojlanishini aks ettiruvchi omil sifatida aholi jon boshiga chakana savdo aylanmasi ko'rsatkichini tahlil qilishga ustuvorlik berdik. Ta'sir etishi mumkin bo'lgan omillar sifatida sanoatda iste'mol mahsulotlarining ishlab chiqarish hajmini aks ettiruvchi iste'mol mahsulotlari (ozuq-ovqat va noozuq-ovqat)ni ishlab chiqarish hajmi ko'rsatkichi, aholining xarid qobiliyatini aks ettiruvchi aholi jon boshiga to'g'ri keluvchi real yalpi ichki mahsulot, qishloq xo'jaligi sohasining chakana savdoga ta'sirini baholash uchun yetishtirilgan qishloq xo'jaligi mahsulotlari hajmi va narxlarning umumiy o'sish darajasini aks ettiruvchi iste'mol narxlari indeksi ko'rsatkichlari tanlab olindi.

Tadqiqodlar shuni ko'rsatadiki, ishlab chiqarish korxonalarida tovarlar sonini optimal taqsimlash, tovarlar savdosidan keluvchi daromadlarni maksimallashtirishga xizmat qiladi. Shunday ekan savdo xizmatlari bozorini

<sup>8</sup>Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитасининг маълумотлари.//<https://stat.uz/>.асосида муаллиф томонидан ҳисобланган.

diversifikatsiyalash natijalariga mos (bozor turlari va sotilayotgan tovarlar assortimenti bo'yicha) iqtisodiy munosabatlar tizimini shakllantiruvchi yuqori daromad olish muammosini xal qilish imkoniyatini yaratuvchi simpleks usuli asosida optimallashtirish modelidan foydalangan holda tahlil o'tkazildi. Tadqiqot ishida monografik kuzatuv doirasida Toshkent viloyati Toshkent tumanida faoliyat yurituvchi "Meva –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik" MChJ korxonasi tovarlar assortimentini optimal taqsimlash orqali tovarlar savdosidan keluvchi tushumni maksimallashtirish uslubiyati bo'yicha tajribada asoslanildi..

Bunda quyidagilar o'zgaruvchilar muhim omil sifatida qaraldi:

$x_1$  –likero- sharob 0,1 l;

$x_2$  –likero- sharob 0,25 l;

$x_3$  –likero- sharob 0,375 l.

$x_4$  –likero- sharob 0,45 l.

$x_5$  –likero- sharob 0,5 l.

$x_6$  –likero- sharob 0,7 l.

$x_7$  –likero-sharob 0,75 l.

Mazkur yondoshuv asosida "Meva –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik" MChJ korxonasi 16 xil brend bilan 7 turdagi likero sharob ishlab chiqarishga ketadigan xarajatlar tarkibi iqtisodiy-matematik usullarni foydalangan holda hisob-kitob qilindi.(3-jadval).

Likero-sharob (0,45 l) miqdori (44096)ning pastki chegarisi (22717) va yuqori chegarisining (44096) maqsad funksiyasiga ko'ra eng qulay yuqori narx(baho) natijasi (sof foyda) taklif etildi (4-jadval).

3-4 jadvallardan ko'rinib turibdiki, ta'sir etuvchi omillarni o'rganishda ekonometrik tahlilga asoslangan optimallashtirish modeli natijalariga ko'ra Toshkent viloyati Toshkent tumanida joylashgan "Meva –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik" MChJ korxonasi 1 kunda eng optimal bo'lgan likero sharob 0,45 litrlik turini ishlab chiqarsa maksimal foydaga erishishi mumkinligi aniqlandi.

### 3-jadval

#### "Meva –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik" MChJ savdo korxonasi tovarlarni ishlab chiqarish xarajatlari tahlili<sup>9</sup> (2021-yil)

| Ko'rsat-kichlar                       | Likero sharob 0,1l | Likero sharob 0,25l | Likero sharob 0,375l | Likero sharob 0,45l | Likero sharob 0,5l | Likero sharob 0,7l | Likero sharob 0,75l |
|---------------------------------------|--------------------|---------------------|----------------------|---------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| 1 daqiqada dona mahsulot              | 0,55               | 0,89                | 0,19                 | 0,09                | 0,19               | 0,14               | 0,12                |
| 1 ta dona mahsulot tannarxi, so'm     | 7200,28            | 7780,33             | 7850,52              | 7890,23             | 8760,13            | 9230,12            | 9460,25             |
| 1 kunlik mahsulot tannarxi, so'm      | 1885090,9          | 3331807             | 709548,8             | 319767,8            | 809913,3           | 611792,9           | 551374,7            |
| 1 yillik mahsulot tannarxi, ming so'm | 622080             | 1099496             | 234151,1             | 105523,4            | 267271,4           | 201891,6           | 181953,6            |

<sup>9</sup> "Meva –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik" MChJ korxonasi tahlil ma'lumotlari asosida muallif tomonidan hisoblandi.

**“Meval –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik” MChJ savdo korxonasida  
simpleks usuli asosida hisoblangan chegaraviy hisobot<sup>10</sup>(2021 yil)**

| O‘zgaruvchi           | jami miqdori (dona) | Pastki        | Maqsad funksiyasi       | Yuqori        | Maqsad funksiyasi       |
|-----------------------|---------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
|                       |                     | Chegara, dona | Natija (sof foyda),so‘m | Chegara, dona | Natija,(sof foyda) so‘m |
| Likero-sharob 0,45 l. | 44096               | 22717         | 51114705,88             | 44096         | 99216000                |

Tadqiqot davomida, O‘zbekistonda chakana savdo xizmatlariga ta’sir ko‘rsatuvchi omillar sifatida qishloq xo‘jaligi mahsuloti, iste’mol narxlari indeksi o‘tgan yilning dekabr oyiga nisbatan foizda, jon boshiga real yalpi ichki mahsulot va iste’mol mahsulotlarini ishlab chiqarish hajmi kabi omillar tanlab olindi. Bunda quyidagi nazariy matematik model kelib chiqadi.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \epsilon \quad (1);$$

Bu yerda  $Y$  –jon boshiga chakana savdo aylanmasi

$X_1$  – qishloq xo‘jaligi mahsuloti, mlrd. so‘m;

$X_2$  – iste’mol narxlari indeksi o‘tgan yilning dekabr oyiga nisbatan foizda;

$X_3$  –jon boshiga real yalpi ichki mahsulot, so‘m;

$X_4$  – iste’mol mahsulotlarini ishlab chiqarish hajmi,mlrd. so‘m;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  –tegishli koeffitsiyentlar;

$\alpha$  – ozod had;

$\epsilon$  –o‘lchov xatoligi;

Shunday qilib, tadqiqotning asosiy maqsadi sifatida yuqorida keltirib o‘tilgan omillarning jon boshiga chakana savdo aylanmasiga ta’sirini baholash hisoblanadi.

Ushbu modelni hisoblash natijalariga mos algebraik ko‘rinishda quyidagicha tasvirlash mumkin:

$$Y = 986,23 + 0,04X_4 - 7,36X_2 \quad (2);$$

Tadqiqot ishi natijalariga ko‘ra iste’mol mahsulotlarini ishlab chiqarish va iste’mol narxlari indeksi, p qiymatning nolga yaqin qiymatlaridan kelib chiqib, o‘zgaruvchilarining jon boshiga chakana savdo aylanmasiga ta’siri 96% ishonchlilik darajasida statistik ahamiyatga ega. Shu bilan birga, yuqorida tasvirlangan model jon boshiga chakana savdo aylanmasi o‘zgaruvchisining 99,43% o‘zgarishini tushuntirib berar ekan. Umuman olganda,  $(Y | X_2, X_4)$  ushbu omilli tahlil modeliga ko‘ra iste’mol mahsulotlari ishlab chiqarishning bir milliard so‘mga ortishi erksiz o‘zgaruvchining 40 so‘mga ortishiga hamda iste’mol narxlari indeksining 1 % birlikka oshishi esa jon boshiga chakana savdo aylanmasining 7360 so‘mga kamayishiga olib kelishi aniqlandi.

Tadqiqot natijalariga ko‘ra, davlatning qo‘llab-quvvatlashi natijasida savdo xizmatlari sohasida yuqori sifat va raqobatbardoshlik darajasini ta’minlovchi quyidagi ishlar amalga oshiriladi.

<sup>10</sup> “Meval –Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik” MChJ korxonasiining ma’lumotlari asosida muallif tomonidan hisoblandi

Jumladan:

- respublikada savdo xizmatlari ko'rsatgichlarining tashqi bozoridagi o'rinini oshirib, xizmatlar eksporti kengayadi va xalqaro sifat sertifikatlariga erishishni ta'minlash;

- aholining o'sib borayotgan sifatli maxsulotlarga bo'lgan ehtiyojini qondirilib xaridorlarning sifatli tovarlarni tanlash imkoniyati oshadi;

- respublika chakana va ulgurji savdo tarmoqlarida sifatli maxsulotlarni sotishni amalga oshiruvchi xususiy tadbirkorlar roli oshadi;

- savdo xizmatlarini ko'rsatuvchi korxonalarda pul aylanmasi tezligi oshadi va natijada olinadigan daromad ko'payib ularning sifat bo'yicha nazorati oshib boradi;

- yuqori sifatli savdo xizmatlarini amalga oshirish bo'yicha qulay investitsion muhit yaratiladi va boshqalardan iborat;

Globalashuv sharoitida O'zbekistonda chakana savdoni rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlari sifatida quyidagilarni keltirish mumkin:

- me'yoriy-huquqiy bazani takomillashtirish, iste'mol bozorida faoliyatni tartibga soluvchi yangi qoidalar va standartlarni ishlab chiqish va joriy etish;

- tovar va xizmatlarga bo'lgan talabni to'liq qondirish uchun iste'mol bozorini boshqarishning (muvofiqlashtirishning) samarali tizimini yaratish;

- ob'yektlarni shaharsozlik talablari va eng yangi fan va texnika yutuqlariga muvofiq rekonstruktsiya qilish va modernizatsiya qilish;

- savdo tarmoqlari tuzilmasini rivojlantirish va optimallashtirish;

- giper va supermarketlar, "maishiy do'konlar" va kichik chakana bozorlar tizimini rivojlantirish;

- kam ta'minlangan toifadagi fuqarolar uchun ijtimoiy yo'naltirilgan savdo xizmatlari tarmog'ini, shu jumladan chegirmali do'konlarni ustuvor rivojlantirish;

- aholining barcha ijtimoiy guruhlari uchun tovarlarning hududiy mavjudligini ta'minlash; savdo tarmog'ini rivojlantirishning maqsadli dasturlarini shakllantirish;

- savdo tarmog'i yetishmaydigan yangi korxonalarni joylashtirish;

- kichik chakana savdo tarmog'i ob'yektlarini tartibga solish va sifat jihatidan yaxshilash, aniqlanmagan joylarda savdoga barham berish bilan bog'liq masalalarni tezroq hal yetish; kichik chakana savdo tarmog'ini zamonaviy savdo majmualariga o'tkazish;

- qishloq xo'jaligi mahsulotlarini, hunarmandchilik mahsulotlarini sotish, mavsumiy sotish uchun savdoning asosan do'kon ichidagi shakllariga (o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish, peshtaxta orqali savdo), do'kondan tashqari savdo shakllariga bosqichma-bosqich o'tish;

- iste'molchilarning ustuvor yo'nalishlarini hisobga olish: vaqt va pulni tejash; savdo markazlarida madaniy-ko'ngilochar tadbirlarning mavjudligi;

- tovar sifati va xizmat ko'rsatish madaniyatini oshirish.

Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, respublikada savdo xizmatlarini davlat tomonidan tartibga solishni rivojlantirishning asosiy mexanizmlari ilmiy asoslanilib, hamda ustivor yo'nalishlari mohiyati ochib berildi:

Davlat tomonidan savdo xizmatlarini qo'llab-quvvatlash va tartibga solishda soliq siyosatini rivojlantirishga erishish (soliq yukini kamaytirish, soliq kafolatlari va imtiyozlarini berish);

savdo xizmatlarini davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlashda moddiy -texnika bazasini mustahkamlash tizimini takomillashtirish asosida soxa samaradorligini yanada oshirishga erishish va bunda davlat tomonidan olib borilgan islohotlar savdo xizmatlarini zamonaviy asosda qayta jixozlashni (yangi terminallar, yangi raqamli xizmat ko‘rsatish) amalga oshirish;

O‘zbekistonda savdo xizmatlarini davlat tomonidan tartibga solishda asosiy mexanizmlari ilmiy asoslanilgan jumladan, iqtisodiy mexanizm sifatida savdo xizmatlarini samaradorligi bilan bog‘liq iqtisodiy mexanizm sifatida narx siyosati axoli bandligini ta‘minlash, tashqi iqtisodiy aloqalarni rivojlantirish, savdo xizmatlarini modernizatsiyalash va diversifikatsiyalash taklifi ishlab chiqarilgan. Shuningdek, tashkiliy-xuquqiy mexanizm sifatida tashkiliy boshqaruv tuzilmasini rivojlantirish savdo sohasida intellektual kadrlarni tayyorlash hududiy innovatsion dasturlarni davlat tomonidan qo‘llab-quvvatlash raqamli axborot bilan ta‘minlash tizimini shakllantirish ko‘rsatib berilgan. Moliyaviy mexanizm sifatida esa savdo xizmatlari bo‘yicha qulay innovatsion muhit imtiyozli kreditlash tizimi davlat resurslaridan samarali foydalanish kabi asoslangan.

Tadqiqot ishining uchinchi bobida **“Respublikada savdo xizmatlari rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishning asosiy yo‘nalishlari”** qarab chiqilgan. Ushbu bobda respublikada savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirishning asosiy yo‘nalishlari ilmiy asoslanilgan, shuningdek savdo xizmatlarini raqamlashtirish asosida rivojlantirishning kontseptual yo‘nalishlari, savdo xizmatlarini innovatsion faoliyat asosida savdo klasterini rivojlantirish yo‘llarini takomillashtirish hamda respublikada savdo xizmatlarini rivojlantirish istiqbollari bo‘yicha tadqiqotlar olib borilgan.

Tadqiqot natijalariga ko‘ra, respublikamizda aholining ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotini belgilovchi muhim soha savdo xizmatlarini ko‘rsatishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarni ilmiy asoslash savdo xizmatlarini taraqqiyotini ta‘minlovchi alohida tashkiliy-huquqiy va iqtisodiy-moliyaviy mexanizmlarini chuqur tadqiq etish imkonini beradi.

Shunday kelib chiqib, respublikada savdo xizmatlarini rivojlantirishning bir qator tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish yo‘nalishlari ishlab chiqildi (1-rasm).

Bularga:

- savdo xizmatlarini raqamlashtirishning kontseptual yo‘nalishlarini asosida “raqamli savdo”ni platformasini va uning asosiy parametrlarini shakllantirish;
- innovatsion faoliyat asosida optimal tashkiliy tuzilmaga asoslangan savdo xizmatlari xududiy klasterini shakllantirish;
- savdo xizmatlarining kelgusida jadal taraqqiyotini belgilovchi 2022-2025 yillarga mo‘ljalangan prognoz parametrlarini ishlab chiqish va shu asosida sohani istiqboldagi taraqqiyotini amalga oshirish hisoblanadi;

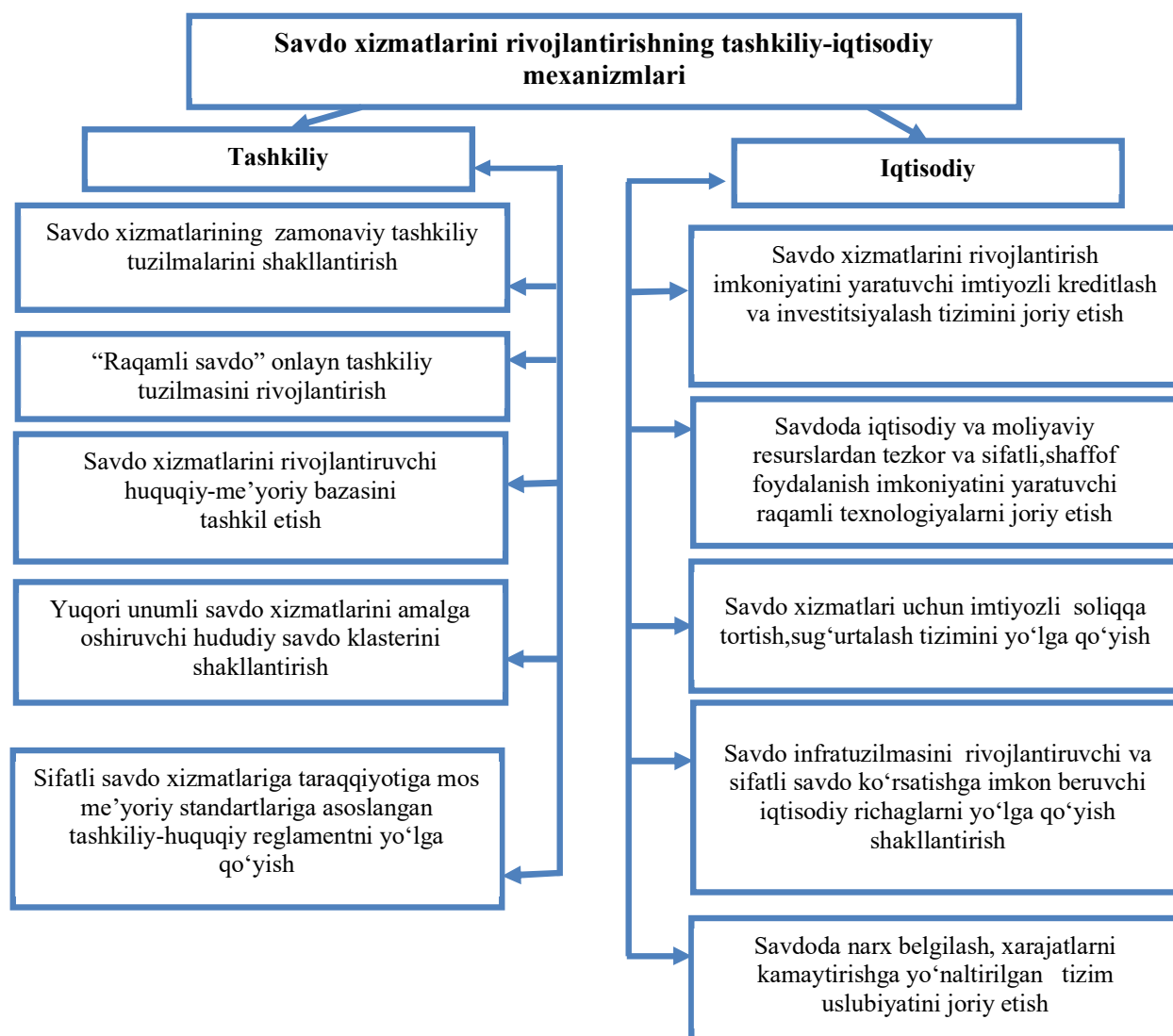
Davlatning raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish yo‘lini tanlaganligi axborot texnologiyalar sohasini, elektron hujjatlar aylanmasidagi yangi yo‘nalishlarni ochib bergan. “Raqamli iqtisodiyot” tomon burilishga umumjahon internet tarmog‘i va sifatli aloqaning rivojlanishi sababchi bo‘ldi. Oqibatda katta hajmdagi ma‘lumotlar

almashinish va ularni to‘plash imkoni paydo bo‘ladi, bu esa o‘z navbatida, to‘plangan axborotni qayta ishlash, bashorat qilish, asoslangan samarali qarorlar qabul qilish va yuqori natijaga erishishga imkon beradi. Bularning barchasini amalga oshirish uchun esa unga mos keluvchi infratuzilmani, yangi axborot platformalari tizimini yaratish zarur.

Ta’kidlash zarurki, raqamli iqtisodiyotning turli tarmoq va sohalaridagi natijadorligi sohadan olinadigan iqtisodiy samara bilan belgilanadi.

Respublikada xizmat ko‘rsatish sohalarida savdo xizmatlari aloxida o‘ringa ega va bu sohaga yangi zamonaviy texnologiyalarni, ayniqsa raqamli texnologiyalarni joriy etish muxim vazifalardan xisoblanadi.

O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining “2022-2026-yillarga mo‘ljalangan Yangi O‘zbekiston Taraqqiyot strategiyasi”<sup>11</sup>da ta’kidlaganidek “Raqamli iqtisodiyotni asosiy «drayver» sohaga aylantirilib, uning hajmini kamida 2,5 baravar oshirishga qaratilgan ishlarni olib borish vazifa” qilib belgilangan.



**1-rasm. Savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlari<sup>12</sup>**

<sup>11</sup>Ўзбекистон Республикаси Президенти Ш.М.Мирзиёевни 2022 йил 28 январдаги ПФ-60-сонли Фармонида асосан “2022-2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг таррақиёт стратегияси”.

<sup>12</sup>Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

- jahon bozorida mazkur soxada istemolchilarning qiziqishini ortib borishi va uni tez sur'atlarda amalga oshirishni kerakligi;
- yangi zamonaviy raqamli texnologiyalarga savdo sohasida ehtiyojning yuqori ekanligi;
- ayrim xizmat ko'rsatish sohasida, ayniqsa savdo xizmatlarida "yashirin iqtisodiyot" ning mavjudligi va unga qarshi kurashda raqamlashtirishning samarali usul ekanligi;
- savdo xizmatlar sohasida tadbirkorlik va qo'shimcha daromad olishning yuqoriligi;
- raqamlashtirish orqali ko'rsatilayotgan savdo xizmatlar tez sur'atlarda va sifatli bajarish imkoniyati mavjudligi;
- raqamlashtirish sohasida mehnat unumdorligini tizimli oshirish muhim omil ekanligi va shu kabilar xisoblanadi.

Ushbu tadqiqot ishida savdo xizmatlarini raqamlashtirish shuningdek, soha taraqqiyotining natijadorligini hisobga olib "raqamli savdo" xizmatlaridan olingan samarali yo'nalishlari ilmiy jihatdan asoslanildi (2-rasm).

Bunda savdo xizmatlarini raqamlashtirish iqtisodiy samarasini aniqlashda oldingi holat bilan amaldagi raqamlashtirish jarayoni taqqoslangan.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, savdo xizmatlarni raqamlashtirish asosida rivojlantirishning kontseptual yo'nalishlari taklif etildi:

Birinchi, O'zbekistonda raqamli savdoni samarali faoliyatini ta'minlovchi me'yoriy-huquqiy asoslari ilmiy asoslanilib, unga ko'ra soha faoliyatiga to'sqinlik qiluvchi omillarni bartaraf etish hamda soha taraqqiyotini ta'minlovchi huquqiy-me'yoriy asoslarni shakllantirilishi;

Ikkinchi, savdo sohasida xarajatlarni tejaydigan va ularni minimum holatga keltirish va olinadigan daromadni oshirish imkoniyatlarini yaratuvchi "raqamli savdo" tizimni yaratish asosida "yagona raqamli savdo tizimi"ni vujudga keltirish;

Uchinchi, integrallashgan savdo platformasini shakllantirish va sohada yangi zamonaviy texnologiyalarni joriy etishni kuchaytirish;

To'rtinchi, "raqamli savdo" tizimi asosida savdo tadbirkorligini rivojlantirish va yangi zamonaviy tadbirkorlik muhitini yaratish natijasida olinadigan daromadni oshirib sohani raqobatbardosh darajaga ko'tarish va buning oqibatida aholi farovonligiga erishish;

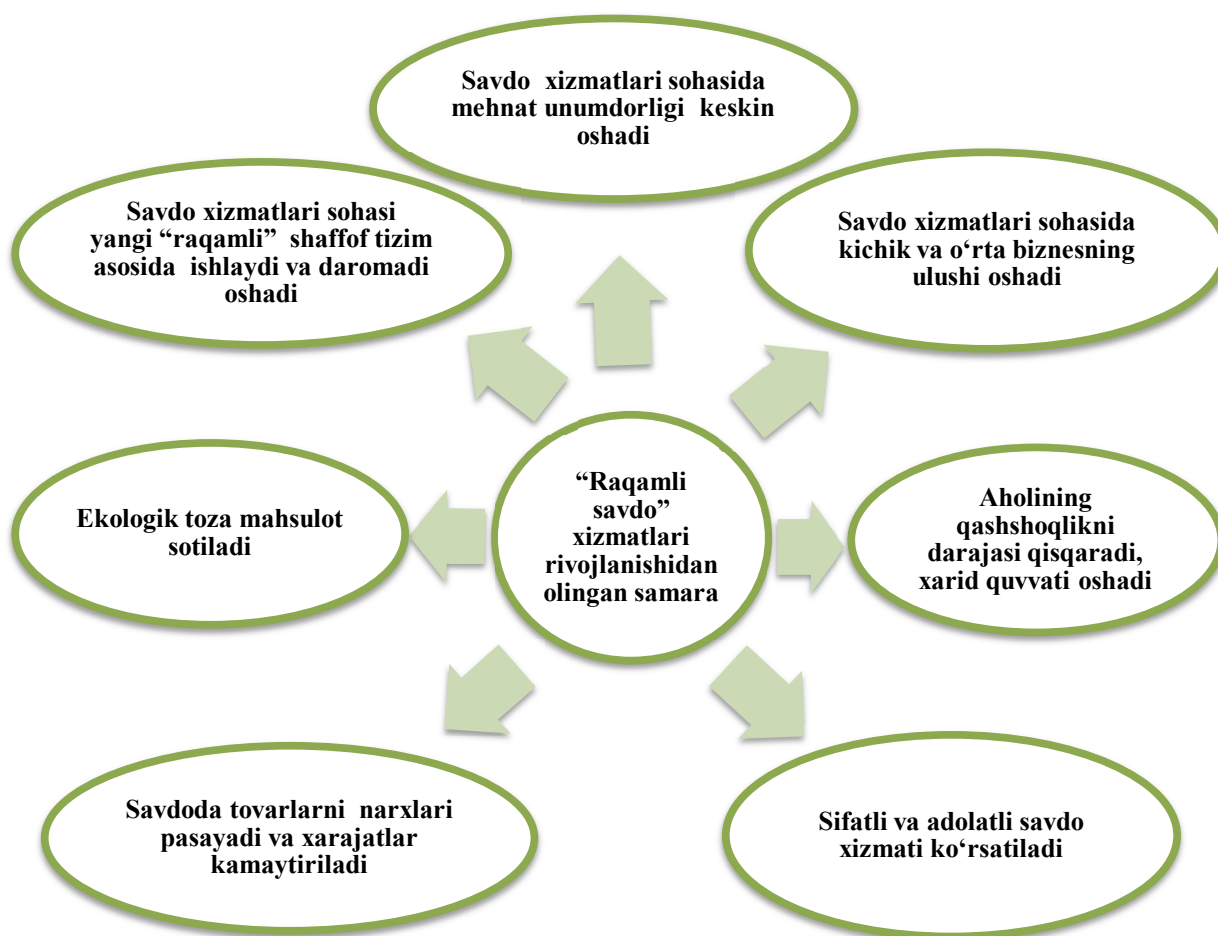
Beshinchi, "raqamli savdo"da yangi innovatsion va yangi investitsion g'oya va loyihalarda foydalanish imkoniyatini yaratuvchi salohiyatli, bilimli va zamonaviy qarashlarga ega bo'lgan soha kadrlarini shakllantirish;

Oltinchi, savdo xizmatlari sohasida "yashirin iqtisodiyot"ni bartaraf etish, shuningdek sohada korruptsiyaning turli ko'rinishlarini qarshi kurash bo'yicha "elektron tizim"ni shakllantirish;

Yettinchi, savdoda davlatga to'lanadigan to'lovlarni (soliqlarni) o'z vaqtida to'lanishini amalga oshirish "raqamli savdo" elektron tizimidan keng foydalanish;

Tadqiqot natijalariga ko'ra, O'zbekistonda savdo xizmatlari korxonalarini innovatsion faoliyat asosida rivojlantirish ustuvor jihatlari ilmiy asoslanilgan va bunda quyidagi jihatlarga ahamiyat berilgan:

- savdo korxonalar amaliyotini innovatsion zamonaviy ilmiy bilim va ko'nikmalar asosida faoliyatni yo'lga qo'yish;
- savdoda tijoratlash tirish talabiga mos innovatsion ishlanmalarni bozor iqtisodiyoti talablari asosida amalga oshirish;
- yangi g'oya va fikrlarni yaratuvchi intellektual ilmiy salohiyatini savdo korxonalarda yangi mahsulot (xizmat ko'rsatish)ga asoslanib amalga oshirish;
- savdo korxonalarini faoliyatini innovatsiyaga asoslangan boshqaruv jarayoniga mos tizimli tashkil etish;
- savdo korxonalarida iste'molchilar ehtiyojlari asosida yangi tijorat g'oyalarining o'zida mujassam etgan tezkor innovatsion tsiklga asoslanib yo'lga qo'yish.



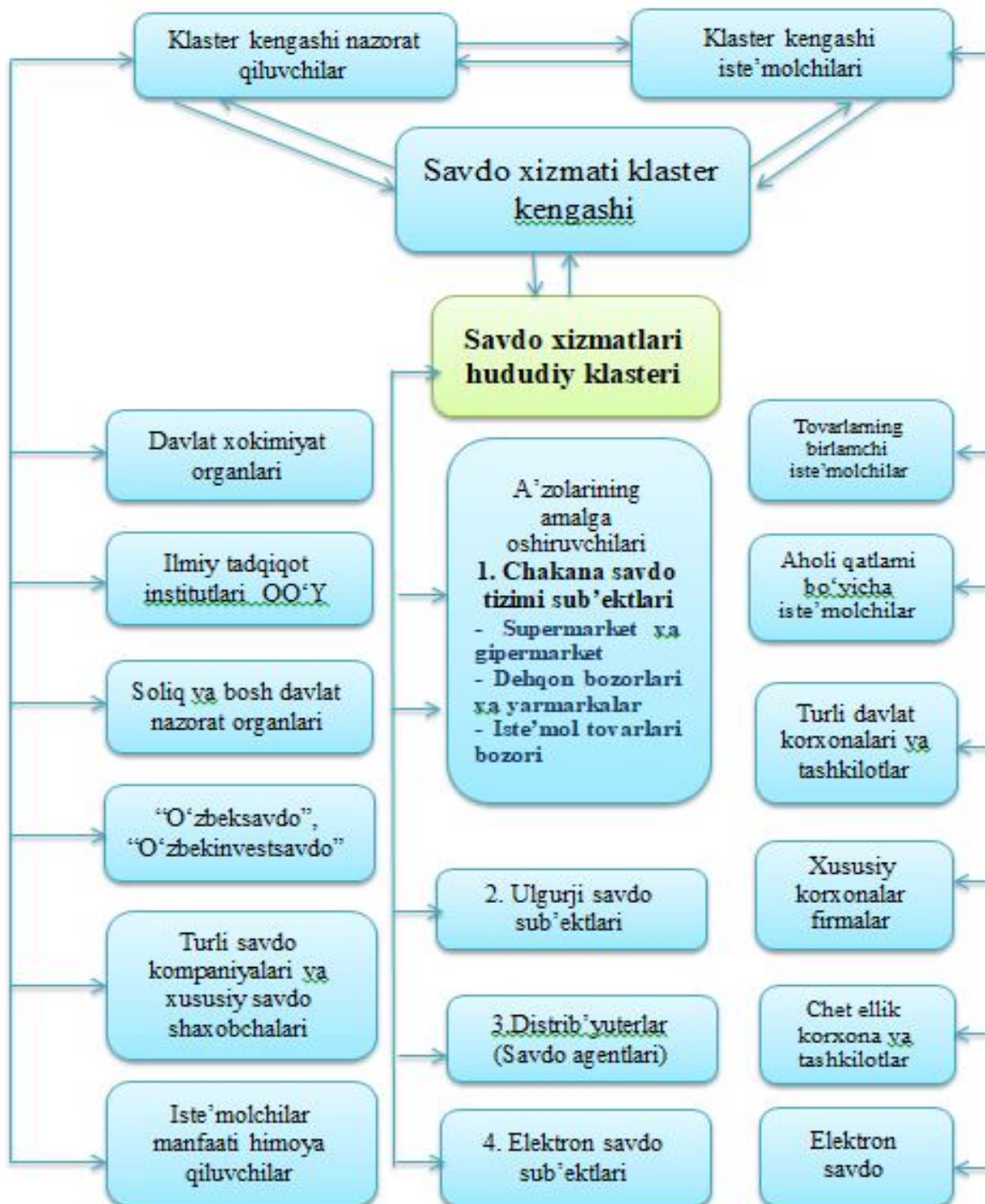
**2-rasm. “Raqamli savdo” xizmatlarini raqamlashtirishdan olingan iqtisodiy samara<sup>13</sup>**

Iqtisodiyotni tez sur'atlar bilan rivojlantirish xo'jalik yuritishning muhim shakli sifatida klasterlash tizimidan foydalanish asosida taraqqiy ettirishni taqozo etadi. Shu bois tadqiqot ishida savdo sohasini klasterlash atamasiga ta'rif berildi. **Savdo sohasini klasterlash bu** - shunday jarayonki, bunda mazkur sohada bir-biri bilan chambarchas bog'langan xizmat ko'rsatuvchi sub'yektlar faoliyati samaradorligini va raqobatbardoshligini ta'minlash maqsadida bir hududga to'plash

<sup>13</sup> Муаллиф ишланмаси

hisoblanadi. Savdo xizmatlarini klasterlashda iste'molchilarning talab va xizmat ko'rsatuvchilarning taklifi uyg'unlashuvi kelib chiqib, ma'lum bir maqsad sari sotish bo'yicha yuqori natijadorlikka erishishdan iborat.

Yuqorida kelib chiqib, Samarqand viloyatida savdoni raqobatbardoshlik hududiy xususiyatlardan kelib chiqib, savdo xizmatlari bo'yicha savdo xizmatlari hududiy klasteri tashkiliy-iqtisodiy tuzilmasi ilmiy asoslanildi (3-rasm).



3-rasm. Samarqand viloyati savdo xizmatlari hududiy klasteri tarkibiy tuzilmasi<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Муаллиф ишланмаси

Samarqand viloyatida savdo xizmatlari xududiy klasterini shakllantirish quyidagi yangi imkoniyatlarni ochib beradi:

- savdo sohasida yagona innovatsion, moliyaviy va axborot muhiti shakllantiriladi;

- savdo sohasida raqamli texnologiyalarni qo'llagan holda, savdo jarayonlarini iste'molchilar ehtiyojiga mos sifatli va shaffof tashkil etish imkoniyati yaratiladi;

- soha taraqqiyotiga yangi g'oya, fikr va ishlanmalarni tizimli qo'llash uchun ilmiy tadqiqot institutlari va oliy o'quv yurtlari bilan yaqindan hamkorlik yo'lga qo'yiladi;

- hududlarda savdo sohasi bo'yicha yagona maqsad sari savdo hududiy klasterga birlashgan holda yuqori hududiy daromad va foyda olish imkoniyatlari yaratiladi, natijada viloyatda hududiy samaradorlikni oshirishi hisobiga savdo xizmatlaridan olingan daromad 12% oshadi;

- faoliyati yo'lga qo'yilgan "savdo xizmati hududiy klasteri" Kengashi asosida yangi yuqori daromad keltiruvchi boshqaruv tuzilmasi shakllantiriladi;

- Samarqandda savdo xizmatlari bo'yicha mahalliy aholining tarixiy an'analariga asoslangan tajribalaridan kelib chiqib, savdo xizmatlari hududiy klasterlari asosida milliy urf-odatlar va mahalliy tajribalardan foydalanish imkoniyati vujudga keladi va boshqa shu kabilardan iborat.

Biz mazkur tadqiqot ishimizda savdo xizmatlari rivojlanish istiqbolarini aniqlash uchun respublikada savdo xizmatlari rivojlanishini aks ettiruvchi ko'rsatkich sifatida barcha savdo tarmoqlarida chakana savdo tovar aylanmasi ko'rsatkichini tanlab oldik. Bunda O'zbekiston Respublikasi davlat statistika qo'mitasi ma'lumotlaridan foydalangan holda korrelyatsiya-regressiya tahlili amalga oshirildi.

Tadqiqot natijalariga asosan respublikada chakana savdo tovar aylanmasining dinamikasi eksponentsial o'sib borgan. Mazkur tadqiqotda eksponentsial tekislash (Simple exponential smoothing) usulidan foydalanib, prognozlar qiymatlarini hisoblash imkoniyatiga ega bo'lindi va quyidagi algebraik ko'rinishni ifoda etdi:

$$I_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)I_{t-1} \quad (3);$$

Bu yerda  $\alpha$  – 0 dan 1 gacha bo'lgan tekislash parametri,  $I_t$  –  $t$  vaqtdagi joriy qiymat,  $y_t$  –  $t$  vaqtdagi haqiqiy qiymat.

Ekonometrik tadqiqot natijalariga ko'ra, eksponensial trend erksiz o'zgaruvchi haqiqiy qiymatlarning 99,69%ini asoslaydi hamda bu trend tenglamasi quyidagicha ko'rinishga ega:

$$Y = 2 * 10^{-200} * 0,2337t, t \text{ – bu yerda yillar} \quad (4);$$

Natijada, trend tenglamasi asosidagi respublikada savdo xizmatlarini rivojlantirish istiqboli bo'yicha prognoz qiymatlari hisoblanildi (5-jadval). Yuqoridagilardan kelib chiqib, eksponensial trend prognoz qiymatlari bo'yicha respublikada chakana savdo aylanmasi 2022 yildan yuqori sur'atlarda o'sib boradi hamda 2027 yilga borib 2022 yildagiga nisbatan 3,2 barobarga ko'payadi.

Eksponezial prognoz natijalari, mlrd. so‘m<sup>15</sup>

| 2022   | 2023      | 2024      | 2025      | 2026      | 2027       |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 333543 | 421353,98 | 532281,93 | 672413,38 | 849436,59 | 1073063,91 |
| 100,0  | 126,3     | 159,6     | 2,015     | 2,546     | 3,217      |

Shunday qilib, ekonometrik tahlil natijalarimizga asosan, respublikada chakana savdo tovar aylanmasi hajmi tahlil qilinayotgan yillarda barqaror o‘sib boradi hamda 2027 yilga borib 1073,1 trln so‘mni tashkil etishi prognoz qilindi.

## XULOSA

Respublikada savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini tadqiq etish natijasida quyidagi xulosalarga kelindi va amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi.

1. Savdo xizmatlarining ijtimoiy iqtisodiy xususiyatlaridan kelib chiqib, “Savdo xizmatlari”, “Savdo xizmatlari samaradorligi” tushunchalariga mualliflik ta’rifi berilib, uning mohiyati takomillashtirildi. Savdo xizmati-aholining tovarlarga bo‘lgan ehtiyojidan kelib chiqib, sotuvchi va iste’molchi o‘rtasidagi oldi-soldi munosabatlari natijasida ehtiyojni qondirish maqsadida amalga oshiriladigan xizmat ko‘rsatishdagi iqtisodiy munosabatlari majmuini o‘z ichiga olgan faoliyatdan iborat.

Savdo xizmatlar samaradorligi-bu savdo xizmatlarini amalga oshirish uchun qilingan xarajatlar va daromadlar o‘rtasidagi munosabatlar natijadorligini ifodalashdan iborat.

2. Tadqiqot ishida savdo xizmati korxonalarini samaradorligini baholash uslubiyati takomillashtirilgan va bunda uning samaradorligini boshqaruv jarayoni bilan bog‘lab aniqlash uslubiyati taklif etilgan. Ushbu baholashni amalga oshirishda muallif tomonidan savdo korxonalarini boshqarish sikli, chiziqli boshqaruv tuzilmasi kabi jarayonlar orqali samaradorlik tizimini oshirish bo‘yicha o‘ziga xos yondashuvni taklif etgan. Bunda asos qilib obyektiv ko‘rsatkichlar, subyektiv, attestasion, xarajatli, KPI kabi ko‘rsatkichlar olinib, shu asosida baholash yo‘llari ilmiy asoslangan.

3. Tadqiqot ishida savdo xizmatlarini rivojlantirishning xalqaro tajribasi tahlil qilingan va bunda qator rivojlangan davlatlarning savdo xizmatlarini zamonaviy asosda tashkil etish rivojlantirish savdoning yangi shakllarini va yangi savdo texnologiyalarini joriy etish bo‘yicha rivojlangan davlatlardan Germaniya, AQSh, Frantsiya, Angliya kabi davlatlarning tajribalari chuqur ilmiy tahlil qilinib, O‘zbekiston Respublikasi savdo xizmatlarini taraqqiy etirishda qo‘llash mumkin bo‘lgan muhim jihatlari ilmiy asoslangan.

4. Tadqiqot ishida Respublikada savdo xizmatlari rivojlanishiga ta’sir etuvchi muhim omillar sifatida sanoatda iste’mol mahsulotlari (ozuq-ovqat va noozuq-

<sup>15</sup> Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

ovqat)ni ishlab chiqarish hajmi, aholi jon boshiga to'g'ri keluvchi real yalpi ichki mahsulot (aholining xarid qobiliyatini aks ettiruvchi) uchun yetishtirilgan qishloq xo'jaligi mahsulotlari hajmi (qishloq xo'jaligi sohasining chakana savdoga ta'sirini baholash) va iste'mol narxlari indeksi (narxlarning umumiy o'sish darajasini ifoda etiruvchi) kabilar tanlab olingan va ularning ta'sir darajasi ilmiy asoslangan.

5. Globallashuv sharoitida O'zbekistonda chakana savdo xizmatlarini rivojlantirishning ustuvor yo'nalishlari ilmiy asoslanilgan. Jumladan:

- me'yoriy-huquqiy bazani takomillashtirish, iste'mol bozorida faoliyatni tartibga soluvchi yangi qoidalar va standartlarni ishlab chiqish va joriy etish;

- tovar va xizmatlarga bo'lgan talabni to'liq qondirish uchun iste'mol bozorini boshqarishning (muvofiqlashtirishning) samarali tizimini yaratish;

- ob'yektlarni shaharsozlik talablari va eng yangi fan va texnika yutuqlariga muvofiq rekonstruktsiya qilish va modernizatsiya qilish;

- savdo tarmoqlari tuzilmasini rivojlantirish va optimallashtirish;

- giper va supermarketlar, "maishiy do'konlar" va kichik chakana bozorlar tizimini rivojlantirish takliflari ishlab chiqilgan.

6. Tadqiqot ishida xizmatlarni raqamlashtirishni rivojlantirishning kontseptual yo'nalishlari sifatida quyidagilar taklif etildi:

- O'zbekistonda raqamli savdoni samarali faoliyatini ta'minlovchi me'yoriy-huquqiy asoslari ilmiy asoslash va uni yanada rivojlantirish bo'yicha shart-sharoitlar yaratish, soha faoliyatiga to'sqinlik qiluvchi me'yoriy-huquqiy asoslarini bartaraf etish;

- savdo sohasida xarajatlarni tejaydigan va ularni minimum holatga keltirish imkoniyatlarini yaratuvchi raqamli tizimni yaratish;

- integrallashgan savdo platformasini shakllantirish; sohada yangi zamonaviy texnologiyalarni joriy etish;

- "raqamli savdo" bo'yicha tadbirkorlikni rivojlantirish va shu asosda sohada daromad olishning yangi zamonaviy asoslarini shakllantirish;

- "raqamli savdo"da yangi innovatsion va yangi investtsion g'oya va loyihalarda foydalanish imkoniyatini yaratuvchi salohiyatli, bilimli va zamonaviy qarashlarga ega bo'lgan kadrlarni tayyorlash.

7. Dissertatsiya ishida savdo xizmatlari xududiy klasterini amalga oshirishda quyidagi yangi imkoniyatlarni ochib beradi:

- savdo sohasida yagona innovatsion, moliyaviy va axborot muhitini shakllantirish imkonini beradi;

- savdo sohasida innovatsiyani qo'llagan holda, ishlab chiqarish jarayon va texnologiyalarni qo'llash mumkin bo'ladi;

- soha taraqqiyotiga tizimli yangi g'oya, fikr, ishlanmalarni qo'llash uchun ilmiy tadqiqot institutlari va OO'Yu bilan yaqindan hamkorlik yo'lga qo'yiladi;

- hududlarda savdo sohasi bo'yicha yagona maqsad sari savdo hududiy klasterga birlashgan holda yuqori hududiy daromad va foyda olish imkoniyatlari yaratiladi, natijada viloyatda hududiy samaradorlikni oshirishi hisobiga savdo xizmatlaridan olingan daromad 12% oshadi;

- yangi tashkil etiladigan “savdo xizmati klaster Kengashi faoliyati” asosida yangi boshqaruv tuzilmasi shakllantiriladi;

- viloyat bo‘yicha savdo xizmatlari xududiy klasteri samarali faoliyati natijasida yalpi xududiy mahsulotni keskin oshirish imkoniyatini yaratiladi;

- savdo sohasida viloyat xududidagi barcha korxonalar, tashkilotlar, firmalarni yagona maqsad sari yo‘naltirish imkoniyati yaratiladi;

8. Tadqiqot natijalariga ko‘ra, ekonometrik tahlil usulini eksponensial trenddan foydalangan holda respublikada savdo xizmatlarini rivojlantirish istiqboli bo‘yicha prognoz qiymatlari hisoblanildi. Hisob-kitob natijalariga ko‘ra, eksponensial trend prognoz qiymatlari bo‘yicha respublikada chakana savdo aylanmasi 2022 yildan yuqori sur‘atlarda o‘sib boradi hamda 2027 yilga borib 2022 yildagiga nisbatan 3,2 barobarga ko‘payadi. Natijada, ekonometrik tahlilga asosan, respublikada chakana savdo tovar aylanmasi hajmi tahlil qilinayotgan yillarda barqaror o‘sib borishi aniqlanilgan hamda 2027 yilga borib 1073,1 trln so‘mni tashkil etishi prognoz qilingan.

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ PhD.03/28.02.2022.I.18.01 ПО ПРИСУЖДЕНИЮ  
УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ ПРИ САМАРКАНДСКОМ ИНСТИТУТЕ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

---

**САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

**САТТАРОВА НАРГИЗ ТОХИРОВНА**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ В УЗБЕКИСТАНЕ**

**08.00.05 – Экономика сферы обслуживания**

**АВТОРЕФЕРАТ**

**диссертации доктора философии (PhD) по экономическим наукам**

**Самарканд – 2023**

**Тема диссертации доктора философии (PhD) по экономическим наукам зарегистрирована Высшей аттестационной комиссией под номером B2022.2.PhD/Iqt2146.**

Диссертация выполнена в Самаркандском институте экономики и сервиса.

Автореферат диссертации на трех языках (узбекском, русском, английском (резюме)) размещен на веб-сайте Научного совета ([www.sies.uz](http://www.sies.uz)) и Информационно-образовательном портале «ZiyoNet» ([www.ziyo.net](http://www.ziyo.net)).

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <b>Научный руководитель:</b>  | <b>Калонов Мухиддин Бахритдинович</b><br>доктор экономических наук, профессор  |
| <b>Официальные оппоненты:</b> | <b>Мирзаев Кулмамат Джанзакович</b><br>доктор экономических наук, профессор<br><b>Иватов Ирисбек</b><br>доктор экономических наук, профессор |
| <b>Ведущая организация:</b>   | <b>Самаркандский государственный университет имени Шарофа Рашидова</b>   |

Защита диссертации состоится « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 года в \_\_\_\_ на заседании научного совета PhD.03/28.02.2022.I.18.01 по присуждению ученой степени при Самаркандском институте экономики и сервиса. Адрес: 140100, г.Самарканд, ул.Амира Тимура, 9. Тел: (99866) 233-38-72; Факс: (99866) 231-12-53, e-mail: [sies\\_info@edu.uz](mailto:sies_info@edu.uz).

С диссертацией можно ознакомиться в Информационно-ресурсном центре Самаркандского института экономики и сервиса (зарегистрировано № \_\_\_\_\_). Адрес: 140100, г.Самарканд, ул.Амира Тимура, 9. Тел.: (99866) 233-38-72; Факс: (99866) 231-12-53, e-mail: [sies\\_info@edu.uz](mailto:sies_info@edu.uz).

Автореферат диссертации разослан « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 года.  
(протокол реестра № \_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 года).

**М.Э.Пулатов**

Председатель научного совета по присуждению ученых степеней, д.э.н., профессор

**Ш.О.Кувандиков**

Ученый секретарь научного совета по присуждению ученых степеней, д.э.н., доцент

**М.М.Мухаммедов**

Председатель научного семинара при научном совете по присуждению ученых степеней, д.э.н., профессор

## **ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))**

В мировой экономике значимость развития сферы услуг, особенно торговых услуг, существенно возрастает в условиях усиления глобальной конкуренции. Уровень развития мирового рынка, «в частности, показатель годового роста мировой торговли составляет 21,051 триллиона долларов США в 2021 году, а более 40% общего количества рабочих мест приходится на торговые услуги»<sup>16</sup>. Все эти процессы и обстоятельства создают необходимость обеспечения развития торговых услуг на уровне мировых стандартов и роста коммерческой активности торговых предприятий.

В мире, в условиях глобальной интеграции и усиления конкуренции, проводится множество научных исследований по углублению и развитию торговых процессов. Повышение качества и мобильности торговых услуг, предоставляемых населению, их развитие с учетом особенностей регионов и приоритезация развития торговых услуг на основе инноваций и цифровизации, организация качественного обслуживания в мировой торговле, совершенствование системы оценки Эффективность услуг на предприятиях торговли, обеспечение конкурентоспособности услуг, будущее развитие отрасли, определяющее стратегию, являются одними из актуальных направлений научных исследований.

В формировании новой экономики Узбекистана особое внимание уделяется вопросам совершенствования организационно-экономических механизмов развития торговых услуг, среди мер по модернизации и повышению конкурентоспособности ее ведущих отраслей и отраслей. Стратегия развития Нового Узбекистана на период 2022-2026 годов ставит задачу «увеличить объем услуг в 3 раза в течение следующих 5 лет и создать в общей сложности 3,5 миллиона новых рабочих мест в этом направлении за счет развития сферы услуг и сервиса»<sup>17</sup>. промышленности в регионах». Также при комплексном развитии торговых услуг, считающихся основным видом услуг в республике, особенно при осуществлении структурных изменений и диверсификации отрасли, решаются такие вопросы, как организация «цифровой торговли», обеспечивающей высокое качество услуг. удовлетворение растущих потребностей потребителей и формирование торгового кластера с учетом потребностей региона входят в число приоритетных задач.

Все это глубоко научные вопросы, связанные с организационно-экономическими механизмами развития сферы торговых услуг, считающихся основной отраслью экономики республики, совершенствованием методики создания территориального кластера торговых услуг, среднесрочными прогнозными параметрами развитие услуг «цифровой торговли» и разработка прогнозных показателей с использованием эконометрических моделей

---

<sup>16</sup> <http://stats.oecd.org/>

<sup>17</sup> Указ Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева от 28 января 2022 года №УП-60 «О стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 года»

развития услуг розничной торговли. ПФ-60 Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года «О стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы», ПФ-5813 от 6 сентября 2019 года «Внедрение современных информационных технологий в систему расчетов в сфере торговли и услуг и о мерах по усилению общественного контроля в этой сфере», Указ № ПФ-5564 от 30 октября 2018 года «О мерах по дальнейшей либерализации торговли и развитию конкуренции на товарных рынках», Указ Президента Республики Узбекистана № PQ-3724 от 14 мая 2018 года «О мерах по опережающему развитию электронной торговли», № PQ-104 от 27 января 2022 года «О дополнительных мерах по развитию сферы услуг», № PQ -5113 от 11 мая 2021 года «О мерах по опережающему развитию сферы услуг», Решение № PQ-5136 от 4 июня 2021 года «О внедрении информационных технологий в мобильную торговую деятельность и мерах по поддержке субъектов хозяйствования, осуществляющих розничная торговая деятельность через торговые автоматы» и задачам, указанным в других нормативных правовых документах, связанных с этой деятельностью. Настоящее диссертационное исследование в определенной степени служит реализации.

**Соответствие исследований приоритетным направлениям развития науки и технологий республики.** Данное диссертационное исследование выполнено в соответствии с приоритетным направлением развития науки и технологии республики I. «Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

**Степень изученности проблемы.** Развитие торговых услуг и их роль в рыночной экономике изучалась многими исследователями. В частности такие ведущие ученые, как П.Самуэльсон, Ф.Котлер, Ф.Панкратова, К. Ранцкий, А. Фридман<sup>18</sup>, предложили множество моделей для повышения эффективности торговли и достижения этой цели. Такие узбекские ученые, как М.Э.Пулатов, Б.А.Абдукаримов, М.К.Пардаев, М.М.Мухаммедов, И.Иватов, К.Мирзаев, Д.Х.Асланова<sup>19</sup>, провели углубленные исследования по эволюции торговых услуг, а также проблем развития торговли в современных рыночных отношениях. В этих исследованиях недостаточно изучено совершенствование организационно-экономических механизмов развития сферы торговых услуг в

---

<sup>18</sup>Самуэльсон П. Экономика. В 2-х томах-М.: НПО «АЛТОН» ВНИСИ 1992, 747 с.Котлер Ф. Основа маркетинга. -М. Экономика, 1990. -645 с.Панкратова Ф.Г. Серегина Т.К. Коммерческая деятельность.- Москва, 2001 – 158 с.Ранцкий К.А. Экономика организации(предприятия) Учеб / К.А. Ранцкий. 4-е издание, 2003 -1012 с.Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. Учебник. -М. «Дышков и К». 2003 -628с.

<sup>19</sup> Пулатов.М.Э.,Мирзаев.Қ.Ж. Глобал иқтисодий ривожланиш (туризм иқтисодиёти).Ўқув қўлланма.Т.;Фан ва технология,2018.-296 б; Мухаммедов М.М. и др.Экономика торговли.Самарқанд.1998.с.282; Асланова Д.Х. Трудоёмкость продукции общественного питания и резервы её снижения:автореферат диссертации.- Киев.1992.-С.20Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик. 2 қисмда. -Т “Фан ва технология”. 2007 -387 с.Пардаев М. Хизматларнинг ижтимоий иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари.(Назарий жиҳатлар) //Сервис. -Самарқанд, 2009, №1. С. 38-46.Иватов И. Савдода маркетинг фаолияти. Монография. -Т.: ТГЕУ, 2004 -104с. Мирзаев Қ., Шавқиев Э., Жанзаков Б. Инновацион иқтисодиёт. Ўқув қўлланма, -Т.: “Инновацион ривожланиш матбаа уйи”, 2020 -298 б.

Узбекистане. В настоящее время недостаточный объем исследований, связанных со сферой торговых услуг, обуславливает необходимость проведения углубленных научно-методических исследований по данной теме.

**Связь диссертационного исследования с планами научно-исследовательских работ высшего образовательного учреждения, в котором выполнена диссертация.** Диссертационное исследование выполнено в рамках плана научно-исследовательских работ Самаркандского института экономики и сервиса на тему «Теоретико-методологические проблемы развития сферы услуг в условиях модернизации экономики и внедрения инноваций».

**Цель исследования** заключается в разработке научно обоснованных предложений и рекомендаций по совершенствованию организационно-экономических механизмов развития сферы торговых услуг в условиях цифровой экономики.

**Задачи исследования:**

изучить теоретические основы развития торговых услуг и усовершенствовать авторские определения понятий «торговые услуги», «эффективность торговых услуг»;

разработка системы показателей, отражающих развитие торговых услуг, и методологической основы ее оценки; изучение зарубежного опыта торговых услуг, разработка основных направлений их использования в республике;

Совершенствование институциональных и экономических основ развития торговых услуг в Узбекистане;

Разработка факторного анализа и возможностей увеличения доходов отрасли на основе формирования и диверсификации рынка торговых услуг Узбекистана;

Совершенствование организационно-экономических механизмов государственной поддержки экономических отношений в сфере торговых услуг в республике;

Совершенствование концептуальных направлений развития торговых услуг в республике на основе цифровизации;

Совершенствование организационно-экономических механизмов, связанных с формированием регионального кластера торговых услуг в Узбекистане;

разработка будущей стратегии развития торговых услуг с использованием эконометрической модели.

В качестве **объекта исследования** выбрана деятельность субъектов, оказывающих услуги по розничной торговле в Республике Узбекистан.

**Предметом исследования** являются экономические отношения, связанные с повышением эффективности использования экономических ресурсов и торговых услуг на предприятиях по оказанию торговых услуг в условиях цифровой экономики и совершенствованием их организационно-экономических механизмов.

**Методы исследования.** В процессе исследования использовались научная абстракция, анализ и синтез, индукция и дедукция, SWOT-анализ, системный анализ, экономико-математические методы, корреляционно-регрессионные, эконометрические методы.

**Научная новизна исследования** заключается в следующем:

Согласно стилистическому подходу, исходя из социально-экономических характеристик торговых услуг, понятие «торговая услуга» включает в себя совокупность экономических отношений при оказании услуг, осуществляемых в результате торговых отношений между продавцом и потребителем в целях удовлетворения потребностей населения в товарах, а также в реализации торговых услуг усовершенствовано экономическое содержание понятия «эффективность торгового обслуживания», которое выражает эффективность связи между расходами и доходами;

предложение о создании регионального кластера торговых услуг, который будет регулироваться советом торгового кластера с целью координации деятельности поставщиков услуг и потребителей, и что позволит повысить уровень рентабельности и эффективности отрасли;

выявлены факторы, влияющие на объем розничного товарооборота на душу населения в республике по региональным особенностям и оценены среднесрочные прогнозные параметры развития услуг «цифровой торговли», направленных на качественное удовлетворение потребностей потребителей;

Прогнозные показатели на 2027 год разработаны с использованием эконометрических моделей развития услуг розничной торговли в условиях перехода к цифровой экономике в Узбекистане.

**Практические результаты исследования** заключаются в следующем:

По результатам исследования разработаны выводы и предложения, имеющие практическое значение по развитию торговых услуг, имеющих научное значение;

внесены предложения по развитию торгового обслуживания и совершенствованию методической базы оценки его экономических и финансовых показателей;

Подготовлены предложения по совершенствованию институциональных и экономических основ развития торговых услуг в Узбекистане;

Усовершенствована система экономических отношений формирования рынка торговых услуг в республике;

Изучен опыт развитых стран мира по развитию инновационных торговых услуг и разработаны научные предложения по их применению в стране.

**Достоверность результатов исследования.** Достоверность результатов исследования определяется правильностью использованного подхода и методов, а также тем, что информация получена из официальных источников, в том числе статистических данных Агентства по статистике при Президенте Республики Узбекистан, отчетов коммерческих предприятий, а

соответствующие выводы и рекомендации были реализованы на практике компетентными структурами.

**Научная и практическая значимость результатов исследования.** Научная значимость исследования основана на научном выводе и предложениях, выработанных в результате исследования, совершенствовании определения потребности населения в товарах, взаимоотношений между продавцом и потребителем, экономической эффективности концепций эффективности торгового обслуживания, методического для научных исследований, проводимых по данной проблеме, и для студентов системы высшего образования, объясняется возможностью его использования в расширении учебно-методической базы.

Практическая значимость исследования объясняется тем, что разработанные в результате исследования предложения практического описания могут быть использованы при научном обосновании показателей эффективности (КПЭ) на основе экономии затрат на торговые услуги, улучшения показателя система оценки эффективности предприятий торговли с учетом особенностей региона, влияния факторов на розничный товароборот на душу населения в республике.

#### **Внедрение результатов исследований.**

На основе научных предложений разработаны меры по совершенствованию организационно-экономических механизмов развития торговых услуг:

Исходя из социально-экономической характеристики торговых услуг, понятие «торговая услуга» включает совокупность экономических отношений по оказанию услуг, осуществляемых в целях удовлетворения потребности населения в товарах в результате торговых отношений между продавцом и потребителя, а также расходы и деятельность по реализации торговых услуг. При составлении учебного пособия использован экономический смысл понятия «эффективность торговых услуг», которое выражает эффективность связи между доходами. «Промышленная экономика» предназначена для студентов высшего учебного заведения по усовершенствованному стилистическому подходу (2022 г. Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан (Узбекистон Республикаси Олий ва о Приказ № 284 Министерства специального образования Республики Узбекистан) Образование от 22 августа 2022 г. и Постановление Совета СамИСИ от 5 декабря 2022 г. № 4) возможно расширение теоретических и методических знаний и навыков по получению экономического результата от торможения;

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан разрабатывает предложение по созданию регионального кластера торговых услуг, который будет организован Советом торгового кластера с целью координации деятельности поставщиков услуг и потребителей, и что позволит повысить рентабельность и эффективность используемой отрасли (справка Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан от 13 апреля 2023 года №

11/05-17-4212). Внедрение данной научной инновации в Самаркандской области в результате внедрения регионального кластера торговых услуг позволило увеличить валовой региональный продукт и увеличить доходы, получаемые от услуг, оказываемых субъектами торговли, на 12%;

Палатой определены факторы, влияющие на объем розничного товарооборота на душу населения в республике с учетом особенностей региона и среднесрочные прогнозные параметры развития услуг «цифровой торговли», направленных на качественное удовлетворение потребностей потребителей. Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан «Меры по развитию торговых услуг на территориях» использованы при разработке программы» (Обращение Палаты Торгово-промышленной палаты № 11/05-17-4212 от 13 апреля 2023 года). Торговля и промышленность Республики Узбекистан). Реализация данной научной инновации создала возможность разработать меры, направленные на дальнейшее развитие торговой инфраструктуры в республике и концептуально удовлетворить потребности потребителей в сфере «цифровой торговли»;

Прогнозные показатели на 2027 год, разработанные с использованием эконометрических моделей развития услуг розничной торговли в условиях перехода к цифровой экономике в Узбекистане, были использованы Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан при разработке «Программы» мер по развитию торговых услуг на территориях» (Рекомендация Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан от 13 апреля 2023 года № 11/05-17-4212). Внедрение данной научной инновации позволит увеличить объем розничного товарооборота до 1073,1 трлн в 2027 году на основе реализации мер по развитию розничных торговых услуг в республике. к суммам и позволило увеличить его в 3,2 раза по сравнению с 2022 годом.

#### **Апробация результатов исследования.**

Результаты данного исследования обсуждались на 9 научно-практических конференциях, в том числе на 6 республиканских и 3 международных, и получены положительные заключения.

**Опубликованность результатов исследования.** По теме диссертации опубликовано 22 научные работы, в том числе 1 учебное пособие, 1 монография, 20 статьи в научных изданиях, рекомендованных к публикации основных научных результатов докторских диссертаций ВАК, в том числе 8 – в республиканских и 11 – в зарубежных журналах.

**Структура и объем диссертации.** Структура диссертации состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения. Общий объем работы составил 140 страниц.

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ**

Во **введении** обоснована актуальность и востребованность научного исследования, описаны цель и задачи, объект и предмет исследования, указано соответствие исследований приоритетным направлениям развития науки и технологий республики, описана научная новизна и практические результаты,

раскрыта важность полученных результатов, предоставлены сведения о внедрении результатов исследований в практику, опубликованных работах и структуре диссертации.

Первая глава диссертации посвящена вопросу: «**Теоретические основы формирования и развития системы торговых услуг в республике**». В этой главе рассмотрены теория торговли, ряд определений сферы торговых услуг, содержание экономической категории «торговые услуги», «эффективность торговых услуг», показатели, выражающие эффективность, и методология их определения, опыт развитых стран и пути его использования в нашей республике, которые освещены в авторском подходе. Сегодня, в условиях глобального развития мировой экономики, доля торговых услуг в сфере услуг оказывает значительное влияние и важна в развитии разделения труда в мире. Стоит отметить, что развитие торговых отношений в мире приводит к распространению традиций стран, подъему культуры народов, особенно расширению важных аспектов экономики государств. В исследовательской работе научно обосновано, что Узбекистан, как один из центров мировой цивилизации, занимает значительное положение в истории развития отношений международной торговли, и предложено изучить их, разделив ее на пять периодов.

Также в научно-исследовательской работе изучены научно-методологические основы развития торговых услуг в республике, согласно которым представлены научные взгляды ряда ученых на развитие торговых услуг, «теорию международной торговли» и «экономические отношения в сфере торговых услуг», а также развитие торговых отношений. Особенно в этом направлении интересны научные взгляды классических политэкономистов мира (А.Смит, Д.Рикардо), а также ведущих экономистов развитых стран (А.Самуэльсон, Р.Вернон), проводивших научные исследования в этом направлении, а также проанализированы научные взгляды и подходы ученых из республики (А.С.Усманов, Ш.Шодмонов, Б.А.Абдукаримов, М.К.Пардаев, И.Иватов и др.).

Поскольку проводимые в Узбекистане реформы направлены на повышение эффективности национальной экономики, развитие сферы торговых услуг является одним из важных направлений повышения жизненного благосостояния населения, удовлетворения растущих потребностей в продовольственных и непродовольственных товарах. Поэтому в исследовательской работе развитие сферы торговых услуг и изучение ее важных теоретических основ в современной рыночной экономике считаются важными задачами, и в данной диссертационной работе этот процесс изучается углубленно. Считается, что происхождение торговых услуг связано с тем, что в результате общественного разделения труда, переработки товаров и товарооборота создается обмен. Исходя из этого, раскрыта социально-экономическая суть понятия торговых услуг. Так:

**Торговая услуга** - складывается из деятельности, включающей в себя совокупность экономических отношений по оказанию услуг, которые осуществляются с целью удовлетворения потребностей населения в товарах в результате отношений купли-продажи между продавцом и потребителем.

**Эффективность торговых услуг** - это выражение результативности отношений между затратами и доходами, понесенными при оказании торговых услуг.

Торговая услуга направлена на удовлетворение потребностей населения, улучшение жизни и занятости людей и повышение их благосостояния за счет увеличения их доходов. Качество торговых услуг зависит от материально-технической базы и состояния их инфраструктуры. Республика обладает достаточным потенциалом для дальнейшего улучшения торговой материально-технической базы и состояния инфраструктуры.

В результате исследования выяснилось, что предоставление торговых услуг является довольно сложным процессом, поэтому, если для определения его эффективности требуется определенный методологический подход, то для базового расчета требуется отдельная система показателей. В связи с этим, в данной исследовательской работе в качестве важного показателя исследованы показатели КРІ в сфере торговых услуг. Стоит отметить, что благодаря созданию системы показателей КРІ появляется возможность оценивать не только отдельные предприятия, но и целые виды отраслей. С помощью ключевых показателей эффективности появляется возможность эффективно оценивать результативность труда сотрудников.

Основные показатели эффективности КРІ проявляются в количественной форме достижения стратегических целей, поставленных перед предприятием в целом, на этапах расчета затрат и последующего расчета. При расчете затрат потребление ресурсов приводится к выражению в деньгах и определяется производительность труда. Затем определяется производственная или обслуживающая мощность, а также рассчитываются показатели рентабельности. На основе вышеуказанных показателей проверяется и суммируется пропорциональность целевым показателям, установленным предприятием. В целом, внедрение КРІ является наиболее современным методом мониторинга общего развития предприятия.

Результаты исследования показывают, что система показателей, выражающих эффективность предприятий сферы услуг, представлены и систематизированы в научных трудах профессора М.К.Пардаева<sup>20</sup>, а показатели эффективности торговых услуг - Б.А.Абдукаримова<sup>21</sup>. В отличие от их научных взглядов в этом направлении, в соответствии с условиями цифровой экономики показатели оценки эффективности используемых торговых предприятий были научно обоснованы, с точки зрения «лояльного» клиента (покупателя, купившего более двух товаров на торговых предприятиях) в сфере торговых услуг, а также в системе КРІ -показателей (оценка приведена в таблице ниже) на предприятиях торговли разработана система показателей эффективности (таблица 1). В таблице ниже представлена система показателей эффективности, разработанная на предприятиях торговли (таблица 1).

---

<sup>20</sup> Пардаев М. Хизматларнинг ижтимоий иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари. (Назарий жиҳатлар) //Сервис. -Самарканд, 2009, №1. С. 38-46

<sup>21</sup>Савдо иқтисодиёти муаммолари. Ўқув кўлланма. // Ғ.Х.Қудратов, Б.А.Абдукаримов, М.Қ.Пардаев, ва бошқалар. // И.ф.д., профессор М.Қ.Пардаевнинг умумий тахрири остида

Таблица 1

**Система показателей оценки эффективности деятельности торговых предприятий<sup>22</sup>**

| Т/р | Наименование показателей   | Порядок расчета   | Содержание   |
|-----|--|---|--|
| 1.  | Рентабельность продаж, %   | $R = \frac{D_{\text{жами}}}{X_{\text{жами}}} * 100$ , $D_{\text{жами}}$ – общий доход, сум, $X_{\text{жами}}$ – общие затраты, сум  | Отражает рентабельность услуг по продажам  |
| 2.  | Доход от продаж в торговле в расчете на 1 м <sup>2</sup> , сум   | $K_{\text{мд}} = \frac{D_{\text{жами}}}{M}$ , $D_{\text{жами}}$ – совокупный доход, сум, $M$ – площадь предприятия /магазина м <sup>2</sup>   | Показывает изменение дохода в торговле от мест продаж                                  |
| 3.  | Прибыль, от продаж в торговле в расчете на 1 м <sup>2</sup> , сум  | $K_{\text{мф}} = \frac{\Phi_{\text{жами}}}{M}$ , $\Phi_{\text{жами}}$ – общая прибыль, сум, $M$ – площадь предприятия /магазина м <sup>2</sup>  | Показывает увеличение прибыли в торговле от мест продаж                                |
| 4.  | Доля операционных издержек в доходах в сфере торговли, сум   | $K_{\text{опер}} = \frac{X_{\text{опер}}}{D_{\text{жами}}}$ , $X_{\text{опер}}$ – операционные издержки, сум, $D_{\text{жами}}$ – общий доход, сум  | Операционные издержки в торговле представляют собой доходность                         |
| 5.  | Общая доля «лояльных» клиентов в общем количестве клиентов в сфере торговли (на основе требований КРІ),% | $K_{\text{см}}(\text{крі}) = \frac{N_{\text{содик}}}{N_{\text{жами}}} * 100$ , $N_{\text{содик}}$ – количество лояльных клиентов, $N_{\text{жами}}$ – общее количество клиентов   | Выражает удельный вес «лояльных» клиентов на основе требований КРІ в сфере торговли    |
| 6.  | Доля дохода торгового предприятия в оборотном капитале, %  | $K_{\text{айл}} = \frac{D_{\text{жами}}}{A_{\text{жами}}} * 100$ , $D_{\text{жами}}$ – общий доход, сум, $A_{\text{жами}}$ – общие оборотные средства, сум  | Выражает удельный вес оборотных средств на предприятиях торговли                       |
| 7.  | Эффективность использования трудовых ресурсов в торговле, сум  | $C_{\text{мехнат}} = \frac{A_{\text{жами}}}{W_{\text{жами}}}$ , $A_{\text{жами}}$ – общие оборотные средства, сум, $W_{\text{жами}}$ – заработная плата, выплачиваемая сотрудникам, сум   | Выражает эффективность использования трудовых ресурсов в предприятиях торговли         |
| 8.  | Комплексный показатель оценки эффективности торгового предприятия (на основе КРІ), сум                   | $C_{\text{савдо}}(\text{крі}) = \frac{A_{\text{жами}}}{X_{\text{мехнат}} + K_{\text{ташқиайл}} + K_{\text{айл}}}$ , $A_{\text{жами}}$ – общие оборотные средства, сум, $X_{\text{мехнат}}$ – расходы на содержание сотрудников, сум, $K_{\text{ташқиайл}}$ – среднегодовой остаток внеоборотных средств, $K_{\text{айл}}$ – среднегодовой остаток оборотных средств | Выражает комплексные показатели оценки эффективности деятельности торговых предприятий |

Основываясь на зарубежном опыте развития торговых услуг, особенно на положительных достижениях стран Германии, США, Франции, Англии в этом

<sup>22</sup> Разработано автором.

направлении, в данной исследовательской работе приоритетное внимание в развитии торговых услуг в нашей республике уделено следующим направлениям.

В том числе:

- формирование ассортимента продаваемых товаров в соответствии со спросом покупателей и системой их размещения в практике торговых услуг;

- придание особого внимания к характеру и психологии покупателя при оказании торговых услуг, а также развитию торговых площадок на основе специального дизайна;

- учет традиций, обычаев покупателей в местах продажи товаров, а также организация подходящих торговых площадок;

- использование новых технологий, особенно формирование системы цифровизации продаж для сбыта, учитывающие ситуацию с расположением торговых площадок при оказании торговых услуг, характеристики, плотность, ассортимент их товаров, и т.д.

Вторая глава исследования посвящена вопросу: **«Эффективность организационно-экономических механизмов развития сферы торговых услуг в Узбекистане и ее оценка»**. В данной главе исследованы направления развития институциональных и экономических основ сферы торговых услуг в республике, возможности и факторный анализ увеличения доходов отрасли на основе формирования и диверсификации рынка торговых услуг, вопросы совершенствования экономических механизмов государственного регулирования и поддержки сферы торговых услуг, а также даны предложения и рекомендации.

Результаты исследования показывают, что торговые услуги в Узбекистане имеют тенденцию к быстрому развитию в последнее десятилетие. Результаты анализа показывают, что розничный торговый оборот в нашей республике достиг наибольшего роста в 2021 году по сравнению с 2015 годом. Особенно положительные результаты достигнуты в этом направлении, в том числе в Республике Каракалпакстан, Джизакской, Наманганской, Самаркандской, Хорезмской, Ташкентской областях и городе Ташкенте. Объем розничного торгового оборота в этих регионах увеличился более чем на 300 процентов (таблица 2).

При оценке развития торговых услуг важным является выявление тенденций развития розничной торговли, которая является наиболее распространенным видом продаж, и в первую очередь статистическая оценка факторов, влияющих на нее. Исходя из этого, мы уделили приоритетное внимание анализу показателя розничного торгового оборота на душу населения как фактора, отражающего развитие розничной торговли в Узбекистане. В качестве влияющих факторов, выбраны показатели объема производства потребительских товаров (продовольственных и непродовольственных), отражающие объем производства потребительских товаров, реальный выловый внутренний продукт на душу населения, отражающий покупательную способность населения, объем выращенной

сельскохозяйственной продукции для оценки воздействия сельскохозяйственной отрасли на сектор розничной торговли и показатели индекса потребительских цен, отражающие общий уровень роста цен.

Исследования показали, что оптимальное распределение количества товаров на производственных предприятиях служит максимизации доходов от продажи товаров.

**Таблица 2**

**Товaroоборот розничной торговли на душу населения по регионам республики (в текущих ценах млрд.сум)<sup>23</sup>**

| Регионы                              | Года         |              |                |                |                |                |                |                | Измененiеv процентов<br>(в 2021 году по отношению<br>к 2015 году) |
|--------------------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---|
|                                      | 2005         | 2010         | 2015           | 2017           | 2018           | 2019           | 2020           | 2021           |   |
| Республика Каракалпакстан            | 99,8         | 429,4        | 1 349,3        | 1927,9         | 2 422,8        | 3 028,4        | 3590,6         | 4 269,5        | 316,42  |
| Андижан                              | 210,8        | 652,8        | 1 929,4        | 2 720,0        | 3 411,3        | 4 138,0        | 4689,9         | 5500,5         | 285,09  |
| Бухара                               | 196,4        | 782,8        | 2 489,5        | 3 542,7        | 4 454,9        | 5 399,2        | 6 237,5        | 7328,7         | 294,38  |
| Джизак                               | 120,4        | 551,5        | 1 837,2        | 2 622,0        | 3 266,9        | 4 430,9        | 5 173,2        | 6 398,9        | 348,30  |
| Кашкадарья                           | 152,4        | 496,4        | 1 685,3        | 2 304,7        | 2 772,4        | 3 285,0        | 4 088,4        | 4840,1         | 287,20  |
| Навои                                | 208,0        | 986,4        | 3 260,8        | 4 575,5        | 5 596,9        | 6 858,8        | 7 880,5        | 9 301,0        | 285,24  |
| Наманган                             | 154,6        | 559,3        | 1 615,7        | 2 367,0        | 2 871,8        | 3 595,7        | 4 309,0        | 5 239,7        | 324,30  |
| Самарканд                            | 146,7        | 526,8        | 1 712,5        | 2 434,5        | 2 958,7        | 3 591,3        | 4 298,2        | 5 264,9        | 307,44  |
| Сурхандарья                          | 161,7        | 621,8        | 1 998,6        | 2 873,0        | 3 479,9        | 4 127,0        | 4 725,4        | 5 564,2        | 278,40  |
| Сырдарья                             | 130,1        | 570,4        | 1 590,3        | 2 269,1        | 2 789,6        | 3 731,2        | 4 198,7        | 4 658,0        | 292,90  |
| Ташкент                              | 241,3        | 881,9        | 2 760,4        | 3 918,7        | 4 896,4        | 6 005,9        | 7 053,7        | 9 208,6        | 333,60  |
| Фергана                              | 207,9        | 606,5        | 1 770,0        | 2 510,9        | 3 088,3        | 3 713,9        | 4 335,7        | 5 149,9        | 290,95  |
| Хорезм                               | 150,1        | 636,1        | 1 573,2        | 2 204,9        | 2 894,7        | 3 735,9        | 4 569,0        | 5 584,4        | 354,97  |
| Город Ташкент                        | 662,7        | 2394,9       | 6 540,0        | 9 657,7        | 12295,9        | 14900,1        | 17453,6        | 21789,9        | 333,18  |
| <b>Средне значение по республике</b> | <b>213,1</b> | <b>765,8</b> | <b>2 274,3</b> | <b>3 249,0</b> | <b>4 041,6</b> | <b>4 946,2</b> | <b>5 828,4</b> | <b>7 145,7</b> | <b>314,19</b>   |

Поэтому проведен анализ с использованием оптимизационной модели, основанной на симплексном методе, позволяющей решить проблему получения высокого дохода, что формирует систему экономических отношений, соответствующую результатам диверсификации рынка торговых услуг (а также типам рынков и ассортименту продаваемых товаров). В исследовательской работе, в рамках монографического наблюдения на

<sup>23</sup> Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике. // Рассчитано автором на основе <https://stat.uz/>.

предприятия ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik», действующее в Ташкентском районе Ташкентской области, проведен эксперимент по методике максимизации выручки от торговли товарами путем оптимального распределения ассортимента товаров.

В данном случае в качестве важного фактора рассмотрены следующие переменные:

- $x_1$  –ликеро-вино 0,1 л;
- $x_2$  –ликеро-вино 0,25 л;
- $x_3$  –ликеро-вино 0,375л.
- $x_4$  –ликеро-вино 0,45л.
- $x_5$  –ликеро-вино 0,5 л.
- $x_6$  –ликеро-вино 0,7 л.
- $x_7$  –ликеро-вино 0,75 л.

На основе данного подхода с использованием экономико-математических методов рассчитана структура затрат на производство 7 видов ликеро-вина 16 различных марок на предприятии ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik»:

Ликеро-вино (0,45 л) количество (44096) было предложено в нижнем пределе (22717) и наиболее выгодном диапазоне верхний уровень цен в соответствии с целевой функцией верхнего предела (44096).

**Таблица 3**

**Анализ затрат на производство товаров на торговом предприятии ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik»<sup>24</sup> (2021 г.)**

| Показатели   | ликеро-вино 0,1 л | ликеро-вино 0,25 л | ликеро-вино 0,375 л | ликеро-вино 0,45 л | ликеро-вино 0,5 л. | ликеро-вино 0,7 л. | ликеро-вино 0,75 л. |
|--|-------------------|--------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| Кол-во продукции за 1 минуту                           | 0,55              | 0,89               | 0,19                | 0,09               | 0,19               | 0,14               | 0,12                |
| Себестоимость 1 единицы продукции, сум                 | 7200,28           | 7780,33            | 7850,52             | 7890,23            | 8760,13            | 9230,12            | 9460,25             |
| Себестоимость продукции, произведенной за 1 сутки, сум | 1885090,9         | 3331807            | 709548,8            | 319767,8           | 809913,3           | 611792,9           | 551374,7            |
| Себестоимость продукции, произведенной за 1 год, сум.  | 622080            | 1099496            | 234151,1            | 105523,4           | 267271,4           | 201891,6           | 181953,6            |

<sup>24</sup> Расчеты автора на основе данных предприятия ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik»

**Таблица 4**

**Маржинальный отчет, рассчитанный на основе симплексного метода на торговом предприятии ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik»<sup>25</sup> (2021 г.)**

| Переменная          | Количество (штук) | Нижний        | Целевая функция                | Верхний       | Целевая функция                |
|---------------------|-------------------|---------------|--------------------------------|---------------|--------------------------------|
|                     |                   | Предел (штук) | Результат (чистый прибыль) сум | Предел (штук) | Результат (чистый прибыль) сум |
| Ликеро-вино 0,45 л. | 44096             | 22717         | 51114705,88                    | 44096         | 99216000                       |

Как видно из приведенных выше 3-4 таблиц, по результатам оптимизационной модели, основанной на эконометрическом анализе, при изучении влияющих факторов установлено, что на предприятии ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik», расположенном в Ташкентском районе Ташкентской области, можно добиться максимальной прибыли, если в сутки производить наиболее оптимальный вид ликеро-вина ёмкостью в 0,45 л.

В ходе исследования в качестве факторов, влияющих на розничные услуги в Узбекистане, выбраны такие факторы, как сельскохозяйственное производство, индекс потребительских цен в процентах по сравнению с декабрем прошлого года, реальный выловый внутренний продукт на душу населения и объем производства потребительских товаров. При этом используется следующая теоретическая математическая модель.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \epsilon \quad (1);$$

Где  $Y$  – розничный торговый оборот на душу населения;

$X_1$  – сельскохозяйственная продукция, млрд.сум;

$X_2$  – индекс потребительских цен в процентах по сравнению с декабрем прошлого года;

$X_3$  – реальный валовой внутренний продукт на душу населения, сум;

$X_4$  – объем производства потребительских товаров, млрд.сум;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  – соответствующие коэффициенты;

$\alpha$  – независимый член;

$\epsilon$  – погрешность измерения.

Таким образом, основной целью исследования является оценка влияния вышеуказанных факторов на розничный торговый оборот на душу населения.

Эта модель может быть выражена в следующем алгебраическом виде соответственно результатам вычислений:

$$Y = 986,23 + 0,04X_4 - 7,36X_2 \quad (2);$$

<sup>25</sup> Расчеты автора на основе данных предприятия ООО «Meva–Sharbat Ilmiy Eksperimental Vinochilik»

Согласно результатам исследовательской работы, индекс цен производства и потребления потребительских товаров, основанный на значениях значения  $p$ , близких к нулю, влияние его переменных на розничный товарооборот на душу населения является статистически значимым при уровне надежности 96%. В то же время описанная выше модель объясняет изменение розничного торгового оборота на душу населения на 99,43%. В целом, согласно этой модели факторного анализа  $Y | X_2, X_4$ , обнаружено, что увеличение выпуска потребительских товаров на один миллиард приведет к увеличению независимой переменной на 40 сумов, а увеличение индекса потребительских цен на 1 процент приведет к снижению розничного торгового оборота на душу населения на 7360 сум.

Согласно результатам исследования, в результате государственной поддержки в сфере торговых услуг будут проведены следующие работы, обеспечивающие высокий уровень качества и конкурентоспособности.

В том числе:

- за счет усиления позиций поставщиков торговых услуг на внешнем рынке республики экспорт услуг расширится и обеспечит получение международных сертификатов качества;

- с удовлетворением растущих потребностей населения в качественной продукции возрастет способность покупателей выбирать качественные товары;

- возрастет роль частных предпринимателей, осуществляющих продажу качественной продукции в розничном и оптовом секторах республики;

- на предприятиях торговых услуг увеличится скорость оборота денежных средств и получаемый в результате доход, усилится контроль за их качеством;

- сформируется благоприятная инвестиционная среда для реализации высококачественных торговых услуг и т.д.

В качестве приоритетных направлений развития розничной торговли в Узбекистане в условиях глобализации можно привести следующее:

- совершенствование нормативно-правовой базы, разработка и внедрение новых правил и стандартов, регулирующих деятельность на потребительском рынке;

- создание эффективной системы управления потребительским рынком (координации) для полного удовлетворения спроса на товары и услуги;

- реконструкция и модернизация объектов в соответствии с требованиями градостроительства и достижениями новейшей науки и техники;

- развитие и оптимизация структуры торговых сетей;

- развитие системы гипер- и супермаркетов, «магазинов бытовой техники» и небольших розничных рынков;

- приоритетное развитие сети социально ориентированных торговых услуг для граждан малообеспеченных категорий, включая магазины со скидками;

- обеспечение территориальной доступности товаров для всех социальных групп населения; формирование целевых программ развития торговой сети;

- размещение новых предприятий, не имеющих торговой сети;

- более быстрое решение вопросов, связанных с регулированием и повышением качества объектов небольшой розничной сети, ликвидацией торговли в неустановленных местах; перевод небольшой розничной сети в современные торговые комплексы;

- поэтапный переход к преимущественно внутримагазинным формам торговли для продажи сельскохозяйственной продукции, изделий кустарного промысла, сезонных распродаж (самообслуживание, продажи через прилавки), внемагазинных форм торговли;

- учет приоритетных направлений потребителей: экономия времени и денег; доступность культурных и развлекательных мероприятий в торговых центрах;

- повышение качества товаров и культуры обслуживания.

В рамках исследования научно обоснованы основные механизмы развития государственного регулирования сферы торговых услуг в республике, а также раскрыта суть их приоритетных направлений:

- достижение развития налоговой политики в области поддержки и регулирования торговли услугами со стороны государства (снижение налогового бремени, предоставление налоговых гарантий и льгот);

- достижение дальнейшего повышения эффективности сферы на основе совершенствования системы укрепления материально-технической базы в рамках государственной поддержки торговых услуг, и осуществление реформ, проводимых государством, на основе переоснащения торговых услуг на современной основе (новые терминалы, новый цифровой сервис);

- подготовлены предложения по обеспечению занятости путем применения ценовой политики как экономического механизма, связанного с эффективностью торговых услуг, по развитию внешнеэкономических связей, модернизации и диверсификации торговых услуг, включая научное обоснование основных механизмов государственного регулирования торговых услуг. Также показано развитие организационной структуры управления как организационно-правового механизма подготовки интеллектуальных кадров в сфере торговли в рамках региональных инновационных программ государственной поддержки формирования цифровой системы информационного обеспечения. В качестве финансового механизма обосновано создание благоприятной инновационной среды в сфере торговых услуг, система льготного кредитования, эффективное использование государственных ресурсов.

В третьей главе исследовательской работы рассмотрены **«Основные направления совершенствования организационно-экономических механизмов развития сферы торговых услуг в республике»**. В данной главе научно обоснованы основные направления совершенствования организационно-экономических механизмов развития торговых услуг в

республике, а также проведены исследования по концептуальным направлениям развития торговых услуг на основе цифровизации, совершенствованию путей развития торгового кластера на основе инновационной деятельности торговых услуг, перспективам развития торговых услуг в республике.

Согласно результатам исследования, научное обоснование организационно-экономических механизмов оказания торговых услуг, как важной сферы, определяющей социально-экономическое развитие населения в нашей республике, дает возможность провести углубленное изучение отдельных организационно-правовых и экономико-финансовых механизмов, обеспечивающих развитие сферы торговых услуг.

Таким образом, разработаны направления по совершенствованию ряда организационно-экономических механизмов развития сферы торговых услуг в республике (рис. 1).

К ним относятся:

- формирование платформы «цифровая торговля» и ее основных параметров на основе концептуальных направлений цифровизации торговых услуг;

- формирование регионального кластера торговых услуг на основе оптимальной организационной структуры, основанной на инновационной деятельности;

- разработка прогнозных параметров на 2022-2025 годы, которые определяют быстрое развитие сферы торговых услуг в будущем, и на основе этого реализация плана дальнейшего развития отрасли.

Государство выбрало путь развития цифровой экономики, что раскрыло сферу информационных технологий, новые направления в обороте электронных документов. Поворот к «цифровой экономике» был вызван развитием универсальной сети Интернет и качественной связи. Результатом является возможность обмена и сбора больших объемов данных, что, в свою очередь, позволяет обрабатывать собранную информацию, прогнозировать, принимать на ее основе эффективные решения и достигать высокого результата. И для того, чтобы все это реализовать, необходимо создать подходящую инфраструктуру, систему новых информационных платформ.

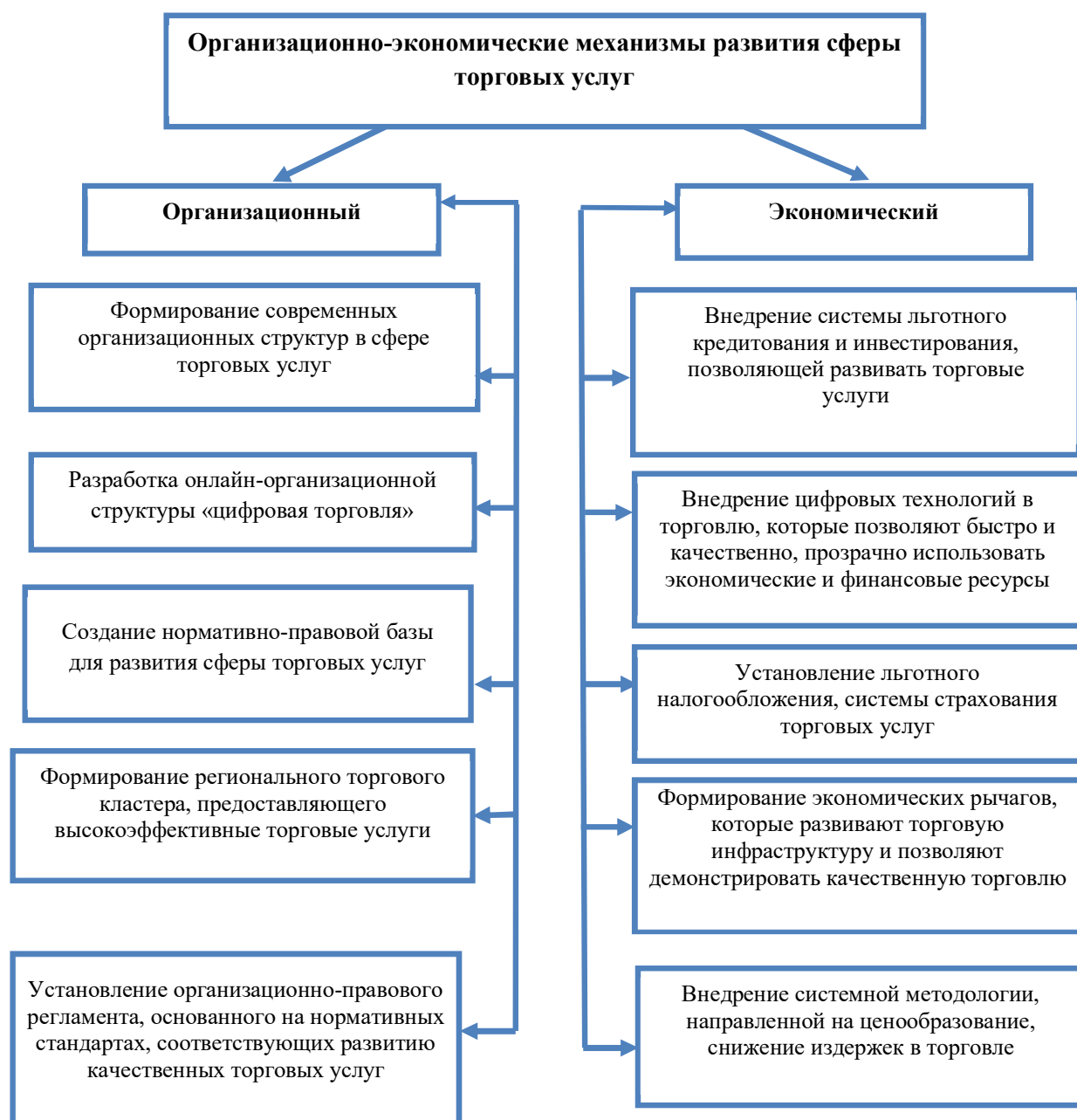
Следует отметить, что продуктивность цифровой экономики в различных секторах и подотраслях определяется экономическим эффектом, получаемым от отрасли.

Торговые услуги занимают отдельное место в системе оказания услуг в республике, и внедрение новых современных технологий в этой сфере, особенно цифровых, сопряжено с важными задачами.

Как отмечено в Указе Президента Республики Узбекистан «О стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы»<sup>26</sup>, поставлена задача «определение развития цифровой экономики в качестве основного «драйвера» с обеспечением увеличения ее объема как минимум в 2,5 раза».

---

<sup>26</sup>Указ Президента Республики Узбекистан от 28 января 2022 года № УП-60 «О стратегии развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы»



**Рис.1. Организационно-экономические механизмы развития сферы торговых услуг<sup>27</sup>**

Следует отметить, что необходимость цифровизации сфер торговых услуг, которые считаются важной основой для быстрого развития экономики, отражается в следующем:

- повышение интереса потребителей к этой нише на мировом рынке и необходимость ее внедрения быстрыми темпами;
- высокий уровень потребностей к новым современным цифровым технологиям в сфере торговли;
- наличие «скрытой экономики» в некоторых сферах услуг, особенно в сфере торговых услуг, и а цифровизация – это эффективный способ в борьбе с ней;

<sup>27</sup> Разработка автора

- высокий уровень предпринимательства и дополнительный доход в сфере торговых услуг;
- наличие возможности выполнять услуги по продажам, предоставляемые с помощью цифровизации, в быстром темпе и с хорошим качеством;
- систематическое повышение производительности труда в сфере цифровизации является важным фактором и т.д.

В данной исследовательской работе цифровизация торговых услуг также была научно обоснована на основе эффективных направлений, полученных от услуг «цифровой торговли», с учетом результативности развития отрасли (рис. 2). В этом случае при определении экономического эффекта от цифровизации торговых услуг текущий процесс цифровизации сравнивается с предыдущим состоянием.

Исходя из вышеизложенного, предложены концептуальные направления развития торговых услуг на основе цифровизации:



**Рис.2. Экономические выгоды от цифровизации услуг «Цифровой торговли»<sup>28</sup>**

Во-первых, научно обоснована нормативно-правовая база обеспечения эффективного функционирования цифровой торговли в Узбекистане, в соответствии с которой осуществляется формирование нормативно-правовой базы для устранения факторов, препятствующих функционированию отрасли, и обеспечения развития отрасли;

Во-вторых, создание «единой цифровой торговой системы», основанную на создании системы «цифровой торговли», которая экономит затраты в сфере торговли и создает возможности свести их к минимуму и увеличить получаемый доход;

<sup>28</sup>Разработка автора

В-третьих, формирование интегрированной торговой платформы и усиление внедрения новых современных технологий в сфере;

В-четвертых, на основе системы «цифровая торговля» развитие торгового предпринимательства и создание новой современной предпринимательской среды, что позволит увеличить получаемый доход за счет поднятия отрасли на конкурентоспособный уровень и, как следствие, достичь благосостояния населения;

В-пятых, формирование отраслевого персонала с потенциалом, знанием и современными взглядами, которые создают возможность использования новых инвестиционных идей и проектов;

В-шестых, ликвидация «скрытой экономики» в сфере торговых услуг, а также формирование «электронной системы» для борьбы с различными проявлениями коррупции в сфере;

В-седьмых, осуществлением своевременной уплаты причитающихся государству платежей (налогов) в торговле является широкое использование электронной системы «цифровая торговля»;

Согласно результатам исследования, научно обоснованы приоритетные аспекты развития предприятий сферы торговых услуг в Узбекистане на основе инновационной деятельности, и уделено значение следующим аспектам:

- внедрение инноваций в практику торговых предприятий с целью организации деятельности, основанной на современных научных знаниях и навыках;

- внедрение инновационных разработок в соответствии со спросом на коммерциализацию в торговле на основе требований рыночной экономики;

- реализация интеллектуального научного потенциала носителя новых идей и замыслов на основе нового продукта (услуги) на коммерческих предприятиях;

- системная организация деятельности торговых предприятий в соответствии с инновационным процессом управления;

- на основе потребностях потребителей налаживание в торговых предприятиях стремительных инновационных циклов, воплощающих в себе новые коммерческие идеи.

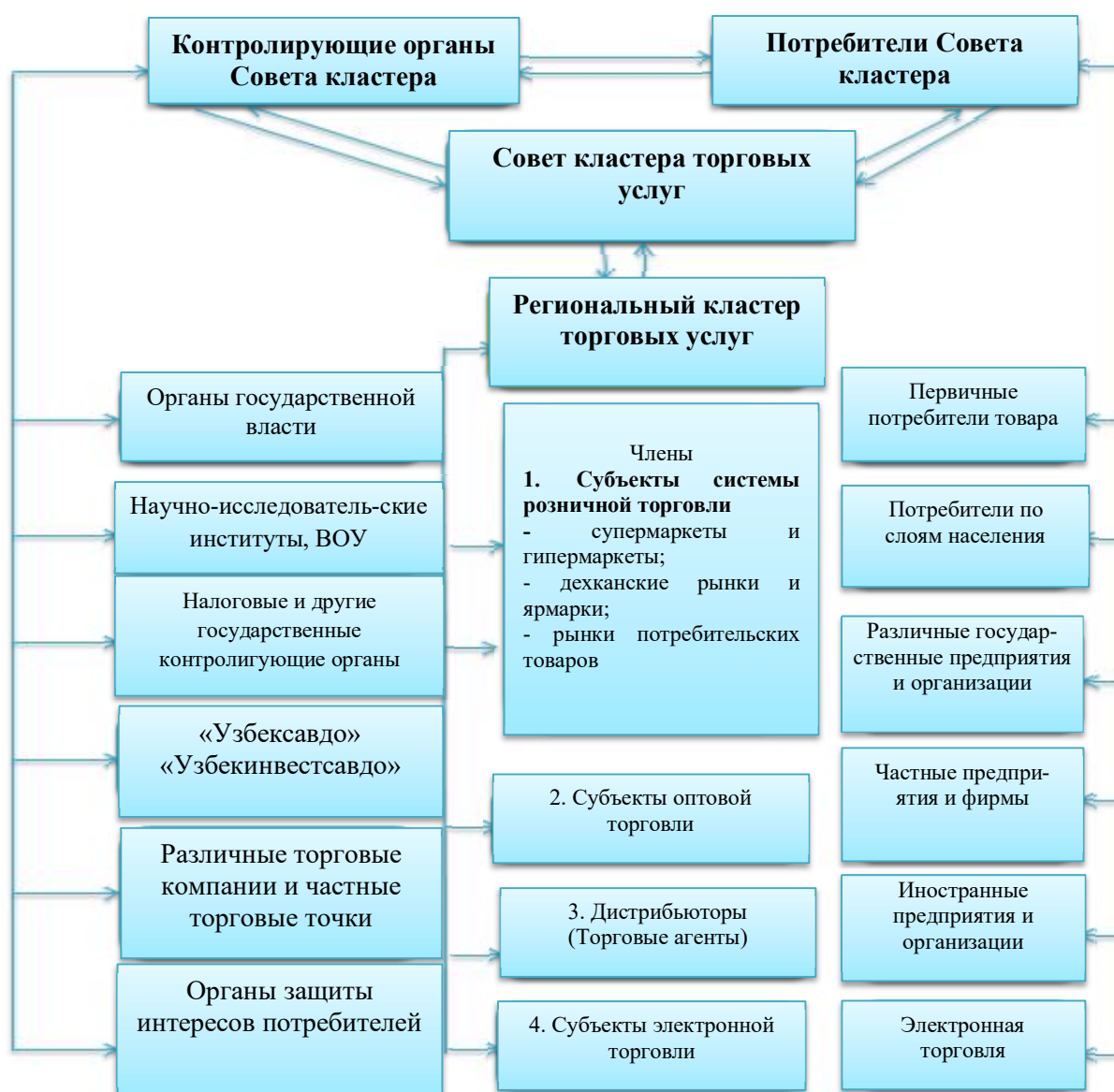
Стремительное развитие экономики предполагает прогрессивное развитие, основанное на использовании системы кластеризации в качестве важной формы экономической деятельности. Поэтому в исследовательской работе определен термин «кластеризация торговой сферы». **Кластеризация торговой сферы** – это процесс концентрации деятельности предприятий сферы услуг, тесно связанных друг с другом в данной сфере, в одной территории с целью обеспечения эффективности и конкурентоспособности. Гармонизация потребительского спроса и предложения поставщиков услуг при кластеризации торговых услуг заключается в достижении высокой результативности с точки зрения продаж для достижения конкретной цели.

Исходя из вышеизложенного, научно обоснована организационно-экономическая структура регионального кластера торговых услуг по

торговым услугам, исходя из территориальных особенностей конкурентоспособности торговли в Самаркандской области (рис. 3).

Формирование регионального кластера торговых услуг в Самаркандской области открывает следующие новые возможности:

- в сфере торговли будет сформирована единая инновационная, финансовая и информационная среда;
- используя цифровые технологии в сфере торговли, создается возможность качественно и прозрачно организовывать торговые процессы в соответствии с потребностями потребителей;
- для системного применения новых идей, задумок и разработок в развитии сферы будет налажено тесное сотрудничество с научно-исследовательскими институтами и высшими образовательными учреждениями;



**Рис.3. Региональный кластер торговых услуг Самаркандской области<sup>29</sup>**

<sup>29</sup> Разработка автора

- в регионах для достижения единой цели в сфере торговли путем объединения в региональный кластер, будут созданы возможности для более высокого регионального дохода и прибыли, в результате чего доход от торговых услуг увеличится на 12% за счет повышения региональной эффективности в регионе;

- на базе Совета «регионального кластера торговых услуг», деятельность которого налажена, будет сформирована новая высокодоходная структура управления;

- основываясь на опыте местного населения в сфере торговых услуг в Самарканде, основанном на исторических традициях, возникает возможность использовать национальные обычаи и местный опыт на основе региональных кластеров торговых услуг и др.

В данной исследовательской работе мы выбрали показатель оборота розничной торговли во всех торговых сетях в качестве показателя, отражающего развитие торговых услуг в республике, чтобы определить перспективы развития торговых услуг. В данном случае проведены корреляционно-регрессионные анализы с использованием данных Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан.

Судя по результатам исследования, динамика оборота розничной торговли в республике выросла в геометрической прогрессии. В этом исследовании, используя метод экспоненциального сглаживания (Simple exponential smoothing), стало возможным вычислить прогнозные значения и выразить в следующем алгебраическом виде:

$$I_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)I_{t-1} \quad (3);$$

где  $\alpha$  - параметр сглаживания от 0 до 1,  $I_t$  – текущее значение за  $t$  - времени,  $y_t$  – реальное значение за  $t$  -времени.

Согласно результатам эконометрического исследования, экспоненциальный тренд оправдывает 99,69% реальных значений свободной переменной, и это уравнение тренда выглядит следующим образом:

$$Y = 2 * 10^{-200} * 0,2337t, t - \text{годы} \quad (4);$$

В результате рассчитаны прогнозные значения перспектив развития торговых услуг в республике на основе уравнения тренда (таблица 5).

**Таблица 5**

**Экспоненциальные результаты прогноза, млрд.сум**

| 2022   | 2023      | 2024      | 2025      | 2026      | 2027       |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 333543 | 421353,98 | 532281,93 | 672413,38 | 849436,59 | 1073063,91 |
| 100,0  | 126,3     | 159,6     | 2,015     | 2,546     | 3,217      |

Исходя из вышеизложенного, по прогнозным значениям экспоненциального тренда розничный торговый оборот в республике будет расти более высокими темпами, чем в 2022 году, и к 2027 году он увеличится в 3,2 раза по сравнению с 2022 годом. Таким образом, исходя из наших

результатов эконометрического анализа, объем товарооборота розничной торговли в республике в анализируемые годы будет неуклонно расти, и к 2027 году по прогнозам, он, составит 1073,1 трлн.сум.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате исследования организационно-экономических механизмов развития сферы торговых услуг в республике сделаны следующие выводы и разработаны практические рекомендации.

1. Исходя из социально-экономических характеристик торговых услуг, дано авторское определение понятиям «торговые услуги», «эффективность торговых услуг» и усовершенствована их суть. Торговая услуга состоит из видов деятельности, которые включают комплекс экономических отношений по предоставлению услуг, которые осуществляются с целью удовлетворения потребности в результате отношений купли-продажи между продавцом и потребителем исходя из потребностей населения в товарах.

Эффективность торговых услуг - это выражение результативности отношений между затратами и доходами, понесенными при оказании торговых услуг.

2. В исследовательской работе усовершенствована методология оценки эффективности торговых предприятий, и в связи с этим предложена методология определения ее эффективности во взаимосвязи с процессом управления. При реализации этой оценки автором предложен конкретный подход к повышению эффективности системы с помощью таких процессов, как цикл управления торговым предприятием, линейная структура управления. Исходя из этого, взяты такие показатели, как объективные показатели, субъективные, аттестационные, затратные, КРІ, на основе которых научно обоснованы методы оценки.

3. В исследовательской работе проанализирован международный опыт развития торговых услуг, а также развитие организации торговых услуг ряда развитых стран на современной основе, подробно проанализирован опыт таких развитых стран, как Германия, США, Франция, Англия по внедрению новых форм, и новых торговых технологий, а также научно обоснованы важные аспекты возможного применения их в развитии торговых услуг в Республике Узбекистан.

4. В исследовательской работе в качестве важных факторов, влияющих на развитие сферы торговых услуг в республике, выбраны такие показатели, как объем производства потребительских товаров (продовольственных и непродовольственных) в промышленности, объем выращенной сельскохозяйственной продукции на душу населения для определения реального вылового внутреннего продукта (отражающий покупательную способность населения) (оценка влияния сельскохозяйственного сектора на розничную торговлю) и индекс потребительских цен (выражающий общий уровень роста цен) и научно обоснованы их степень влияния.

5. Научно обоснованы приоритетные направления развития услуг розничной торговли в Узбекистане в условиях глобализации. В том числе разработаны предложения по следующим направлениям:

- совершенствование нормативно-правовой базы, разработка и внедрение новых правил и стандартов, регулирующих деятельность на потребительском рынке;

- создание эффективной системы управления потребительским рынком (координации) для полного удовлетворения спроса на товары и услуги;

- реконструкция и модернизация объектов в соответствии с требованиями градостроительства и достижениями новейшей науки и техники;

- развитие и оптимизация структуры торговых сетей;

- развитие системы гипер- и супермаркетов, «магазинов бытовой техники» и небольших розничных рынков;

6. В исследовательской работе в качестве концептуальных направлений развития цифровизации услуг предложены следующие:

- создание условий для научного обоснования и дальнейшего развития нормативно-правовой базы, обеспечивающей эффективную деятельность цифровой торговли в Узбекистане, устранение нормативно-правовой базы, препятствующей деятельности отрасли;

- создание цифровой системы, которая экономит затраты в сфере торговли и создает возможности для их сведения к минимуму;

- формирование интегрированной торговой платформы; внедрение новых современных технологий в сфере;

- развитие предпринимательства по «цифровой торговле» и формирование на этой основе новых современных основ получения дохода в данной сфере;

- подготовка персонала с потенциалом, знаниями и современными взглядами, которые создают возможность использования новых инвестиционных идей и проектов в области «цифровой торговли».

7. В диссертационной работе обосновано, что формирование регионального кластера торговых услуг открывает следующие новые возможности:

- позволяет сформировать единую инновационную, финансовую и информационную среду в сфере торговли;

- используя инноваций в сфере торговли можно будет применять производственные процессы и технологии;

- будет налажено тесное сотрудничество с научно-исследовательскими институтами и ВОУ для системного применения новой идеи, замысла, разработки в развитии отрасли;

- в регионах для достижения единой цели в сфере торговли путем объединения в региональный кластер, будут созданы возможности для более высокого регионального дохода и прибыли, в результате чего доход от торговых услуг увеличится на 12% за счет повышения региональной эффективности в регионе;

- на базе Совета «регионального кластера торговых услуг», деятельность которого налажена, будет сформирована новая высокодоходная структура управления;

- в результате эффективной деятельности регионального кластера торговых услуг в регионе создается возможность резко увеличить валовой региональный продукт;

- в сфере торговли создается возможность направить все предприятия, организации, фирмы региона на реализацию единой цели;

8. По результатам исследования рассчитаны прогнозные значения перспектив развития торговых услуг в республике с использованием экспоненциального тренда метода эконометрического анализа. Согласно результатам расчета экспоненциальной тренда с точки зрения прогнозных значений, розничный торговый оборот в республике будет расти более высокими темпами, чем в 2022 году, и к 2027 году он увеличится в 3,2 раза по сравнению с 2022 годом. В результате, исходя из эконометрического анализа, объем товарооборота розничной торговли в республике в анализируемые годы будет неуклонно расти, и к 2027 году, по прогнозам, он составит 1073,1 трлн.сум.

**SCIENTIFIC COUNCIL FOR AWARDING THE SCIENTIFIC DEGREES  
UNDER THE NUMBER PhD.03/28.02.2022.I.18.01 AT THE SAMARKAND  
INSTITUTE OF ECONOMICS AND SERVICE**

---

**SAMARKAND INSTITUTE OF ECONOMICS AND SERVICE**

**SATTAROVA NARGIZ TOKHIROVNA**

**IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL ECONOMIC MECHANISMS  
OF DEVELOPMENT OF TRADE SERVICES IN UZBEKISTAN**

**08.00.05 – Economy of service sphere branch(economic sciences)**

**ABSTRACT OF THE DISSERTATION  
of doctor of philosophy (PhD) on economic sciences**

**The topic of the Doctor of Philosophy (PhD) dissertation in economic sciences was registered in the Higher Attestation Commission under the number B2022.2.PhD/Iqt2146.**

The doctoral dissertation has been prepared at Samarkand institute of economics and service  
The abstract of the dissertation is posted in three languages (Uzbek, Russian and English (resume)) on website of the Scientific Council (www.bmti.uz) and on the website of «Ziyonet» information – educational portal (www.ziyonet.uz).

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>Scientific supervisor:</b> | <b>Kalonov Mukhiddin Bakhritdinovich</b><br>Doctor of economic sciences, professor  |
| <b>Official opponents:</b>    | <b>Mirzaev Kulmamat Djanzakovich</b><br>Doctor of economic sciences, professor<br><b>Ivatov Irisbek</b><br>Doctor of economic sciences, professor |
| <b>Leading organization:</b>  | <b>Samarkand State University named after Sharof Rashidov</b>   |

The defense of dissertation will take place on “\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2023 at \_\_\_ o'clock at a meeting of Scientific council PhD.03/28.02.2022.I.18.01 at Samarkand institute of economics and service. (Address: 140100, Samarkand city, Amir Temur street, 9. Phone: (99866) 233-38-72; Fax: (99866) 231-12-53, e-mail: sies\_info@edu.uz).

The dissertation is registered in the information-resource center of the Samarkand institute of economics and service numbered № \_\_\_\_, and can be reviewed in IRC. (Address: 140100, Samarkand city, Amir Temur street, 9. Phone: (99866) 233-38-72; Fax: (99866) 231-12-53, e-mail: sies\_info@edu.uz).

The abstract of dissertation was distributed on “\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2023.  
(Register of mailing protocol No. \_\_\_ dated “\_\_\_” \_\_\_\_\_ 2023).

**M.E.Pulatov**

Chairman of the Scientific Council for awarding of scientific degrees, doctor of economic sciences, professor

**Sh.O.Kuvandikov**

Scientific secretary of Scientific Council for awarding of scientific degrees, doctor of economic sciences, assistant professor

**M.M.Mukhammedov**

Chairman of scientific Seminar at the scientific council for awarding of scientific degrees, doctor of economic sciences, professor

## INTRODUCTION (abstract of PhD thesis)

**The aim of the research work** is developing scientifically based proposals and recommendations on improving the organizational and economic mechanisms of the development of trade services in the conditions of the digital economy.

**The object of research** is activities of entities providing retail trade services in the Republic of Uzbekistan.

**The scientific novelty** of the research work is as follows:

According to the stylistic approach, the concept of "trade service" includes the set of economic relations in the provision of services carried out as a result of trade relations between the seller and the consumer, based on the socio-economic characteristics of trade services, and the activities for the implementation of trade services. the economic meaning of the concept of "efficiency of trade services", which expresses the effectiveness of the relationship between expenses and income, has been improved;

the proposal to create a regional cluster of trade services, which will be regulated by the trade cluster council aimed at coordinating the activities of service providers and consumers, and which will allow to increase the level of profitability and efficiency of the industry;

the factors affecting the volume of retail trade turnover per capita in the republic according to regional characteristics were identified and the medium-term forecast parameters of the development of "digital trade" services aimed at qualitatively satisfying the needs of consumers were evaluated;

Forecast indicators for 2027 have been developed using econometric models of the development of retail services in Uzbekistan in the context of the transition to a digital economy.

**Implementation of research results.** Based on the scientific proposals developed for the improvement of the organizational and economic mechanisms of the development of trade services:

Based on the socio-economic characteristics of trade services, the concept of "trade service" includes the set of economic relations in the provision of services carried out in order to satisfy the population's need for goods as a result of trade relations between the seller and the consumer, as well as the expenses and activities for the implementation of trade services. The economic content of the concept of "efficiency of trade services", which expresses the effectiveness of the relationship between incomes, was used in the preparation of the textbook "Industrial Economy" intended for students of higher education institutions from the improved stylistic approach (2022 of the Ministry of Higher and Secondary Special Education of the Republic of Uzbekistan (Uzbekistan Respublikasi Oliy va o Order No. 284 of the Ministry of Special Education dated August 22, 2022 and Resolution No. 4 of the SamISI Council of December 5, 2022). it is possible to expand theoretical and methodological knowledge and skills on obtaining economic results from braking;

The Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan is developing a proposal to create a regional cluster of trade services, which will be organized by the trade cluster council aimed at coordinating the activities of service

providers and consumers, and which will allow to increase the profitability and efficiency of the industry. used (Reference No. 11/05-17-4212 dated April 13, 2023 of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan). The implementation of this scientific innovation in the Samarkand region as a result of the introduction of the regional cluster of trade services made it possible to increase the gross regional product and increase the income received from the services provided by trade subjects by 12%;

The medium-term forecast parameters for the development of "digital trade" services aimed at qualitatively satisfying the needs of consumers were determined by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan "Measures for the development of trade services in the territories" was used in the development of the program" (Reference No. 11/05-17-4212 dated April 13, 2023 of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan). The implementation of this scientific innovation created an opportunity to develop measures aimed at further developing the trade infrastructure in the republic and meet the needs of consumers in the field of "digital trade" conceptually;

Forecast indicators for the year 2027 developed using econometric models of the development of retail trade services in the conditions of the transition to a digital economy in Uzbekistan were used by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan in the development of the "Program of measures for the development of trade services in the territories" (Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan Reference No. 11/05-17-4212 of April 13, 2023). The implementation of this scientific innovation will increase the volume of retail trade turnover to 1073.1 trillion in 2027 based on the implementation of measures for the development of retail trade services in the republic. to soums and made it possible to increase it by 3.2 times compared to 2022.

**The structure and volume of the dissertation.** The structure of the dissertation consists of the introduction, four chapters, conclusion, reference list, and appendixes. The total volume of the dissertation includes 140 pages.

**E'LON QILINGAN ISHLAR RO'YXATI**  
**СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ**  
**LIST OF PUBLISHED WORKS**

**I bo'lim (I часть; I part)**

1. Sattarova N.T. O'zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish. Monografiya. - T. Fan bulogi. 2022.yil

2. Sattarova N.T. Theoretical principles of formation and development of trade services system. Vol. 2 No. 1.1 Economical sciences (2022): Berlin Studies Transnational Journal of Science and Humanities (08.00.00; №12)

3. Sattarova N.T. "Savdoning vazifasi ishlab chiqaruvchilar va iste'molchilar o'rtasidagi aloqani bog'lashdan iboratdir" Iqtisodiyotda innovasiyalar innovasii v ekonomike |innovations in economy №2 (2021) DOI [http://dx.doi.org/10.26739/2181-9491-2021-2\(24-31\)betlar](http://dx.doi.org/10.26739/2181-9491-2021-2(24-31)betlar). (08.00.00; №23)

4. Sattarova N.T. "Savdo elementlarining o'ziga xos xususiyatlari". Research and Publishing Center virtualconferences.press International Journal of Engineering Mathematics: Theory and Application ISSN 1687-6156 <http://iejemta.com/DOI10.5281/zenodo.5567890>

5. Sattarova N.T. "O'zbekistonda savdo xizmatlarini rivojlantirishning ilmiy metodologik asoslari "Logistika va iqtisodiyot" ilmiy elektron jurnal VI SON. 2021

6. Sattarova N.T. Savdo xizmatlarini rivojlantirishni ifodalovchi ko'rsatkichlar tizimini va baholashning metodologik masalalari. Iqtisod va moliya. №2.150, 2022 y. 27-33 betlar (08.00.00; №18)

7. Sattarova N.T. "Savdo xizmatlari aholi farovonligini yuksaltirishga xizmat qiladi". Research and Publishing Center virtual conferences.press International Journal of Engineering Mathematics: Theory and Application ISSN 1687 6156<http://iejemta.com/DOI10.5281/zenodo.5567890>.

8. Sattarova N.T. Servis korxonalarini samaradorligini baholashning ayrim masalalari "Servis" ilmiy-amaliy jurnali 2022 yil 1-son. (08.00.00; №20)

9. Sattarova N. T. "Improving The Economic Mechanisms Of State Regulation And Support Of Trade Services" International Journal on Integrated Education. 5, 6 (Jun. 2022), 450-454. More Citation Formats

10. Sattarova N.T. Sovershenstvovaniye ekonomicheskix mexanizmov gosudarstvennogo regulirovaniya i podderjki tovgovli uslugami. "Ekonomika i sositium" №6 (97) 2022

11. Sattarova N.T. Raqamli savdoni modernizatsiya va diversifikatsiya qilishda savdo xizmatlarining roli. "Экономика и социум" №6(109) 2023 [www.iupr.ru](http://www.iupr.ru).

12. Sattarova N.T. World experience in corporate governance International Journal of Research (IJR) with ISSN 2348-6848 (Online) and 2348-795X (Print) Vol. 7 Issue 5 Month May Year 2020 Impact Factor 5.60 The journal is indexed, peer reviewed and listed in UGC Care.

## II bo‘lim (II часть; II Part)

13. Sattarova N.T. “Savdo xizmatlarini institutsional va iqtisodiy rivojida investitsiyalarning o‘rni raqamli iqtisodiyot sharoitida servis korxonalarini innovasion rivojlantirishning muammolari va istiqbollari” mavzusidagi respublika ilmiy-amaliy anjuman ma’ruza materiallari to‘plami. Samarqand – 2022.

14. Sattarova N.T. “Respublikada “Raqamli savdo” xizmatlarni rivojlantirishning asosiy yo‘nalishlari” “O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish: muammo va yechimlar”ga bag‘ishlangan. tashkillashtirilgan an’anaviy respublika ilmiy-amaliy anjumani.Samarqand. 2022 yil 10-11 noyabr

15. Sattarova.N.T. va boshqalar “The factors affecting trade in the republic of Uzbekistan” Philosophical Readings XIII.4 (2021), pp. 2111-2117. 2111 Info@philosophicalreadings.org 10.5281/zenodo.5599778

16. Sattarova N.T. “Respublikada savdo xizmatlarining rivojlantirishda nazariy asoslari va xorij tajribasi. O‘zbekistonda raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish: muammo va yechimlar”ga bag‘ishlangan. tashkillashtirilgan an’anaviy respublika ilmiy-amaliy anjumani.Samarkand. 2022 yil 10-11 noyabr

17. Sattarova N.T. To‘rtinchi sanoat inqilobi taraqqiyotning yangi ko‘rinishi - “Raqamli iqtisodiyotdan” boshlanadi. «Raqamli iqtisodiyot muhitida boshqaruv va servis faoliyatini rivojlantirishning dolzarb masalalari» xalqaro ilmiy-amaliy anjuman materiallari to‘plami (I qism) (2021 yil 23-24 aprel) Samarqand – 2021.

18. Sattarova N.T. 2. World experience in corporate governance International Journal of Research (IJR) with ISSN 2348-6848 (Online) and 2348-795X (Print) Vol. 7 Issue 5 Month May Year 2020 Impact Factor 5.60 The journal is indexed, peer reviewed and listed in UGC Care.

19. Sattarova N.T. Raqamli iqtisodiyot aholi daromadlari va turmush darajasi o‘shining omili bo‘lib xizmat qiladi. «Raqamli iqtisodiyot muhitida boshqaruv va servis faoliyatini rivojlantirishning dolzarb masalalari» xalqaro ilmiy amaliy anjuman materiallari to‘plami (I qism) (2021 yil 23-24 aprel) samarqand– 2021

20. Sattarova N.T. “Savdo xizmatlarini takomillashtirishning o‘ziga xos xususiyatlari”. 67-70 bet. Journal of marketing, bizness and management.

21. Sattarova N.T. O‘zbekistonda savdo xizmatlari hududiy klasterini shakllantirish. “Экономика и социум” №6(109) 2023 www.iupr.ru.

22. Sattarova N.T. va boshqalar “Biznes va tadbirkorlik asoslari” o‘quv qo‘llanma.T-Fan bulogi.Samarqand 2022.

Avtoreferat Samarqand iqtisodiyot va servis institutining  
“Servis” jurnali tahririyatida tahrirdan o‘tkazildi (06.10.2023-yil).

Bosmaxona litsenziyasi:



4268

2023-yil 7-oktabrda bosishga ruxsat etildi:  
Ofset bosma qog‘ozi. Qog‘oz bichimi 60x84<sub>1/16</sub>.  
“Times” garniturası. Raqamli bosma usuli.  
Hisob-nashriyot t.: 3,6. Shartli b.t. 3,7.  
Adadi 100 nusxa. Buyurtma №7/10.

---

SamDCHTI tahrir-nashriyot bo‘limida chop etildi.  
Manzil: Samarqand sh., Bo‘stonsaroy ko‘chasi, 93.