

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ ПО ПРИСУЖДЕНИЮ УЧЁНОЙ СТЕПЕНИ  
DSc.27.06.2017.I.18.01. ПРИ САМАРКАНДСКОМ ИНСТИТУТЕ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

---

**САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

**УСМОНОВА ДИЛФУЗА ИЛХОМОВНА**

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ТОРГОВЫХ УСЛУГ  
СЕЛЬСКОМУ НАСЕЛЕНИЮ**

**08.00.05 – Экономика отраслей сферы услуг**

**АВТОРЕФЕРАТ ДИССЕРТАЦИИ ДОКТОРА ФИЛОСОФИИ (PhD) ПО  
ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ**

**Самарканд – 2018 год**

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

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD)  
диссертацияси автореферати мундарижаси**

**Content of dissertation abstract of doctor of philosophy (PhD)  
in economic sciences**

**Усмонова Дилфуза Илхомовна**

Повышение эффективности оказания торговых услуг сельскому населению ..... 3

**Усмонова Дилфуза Илхомовна**

Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш ..... 27

**Usmonova Difuza Ilhomovna**

Improving the efficiency of the provision of trading services to the rural population ..... 51

Список опубликованных работ

Эълон қилинган ишлар рўйхати

List of published works ..... 55

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ ПО ПРИСУЖДЕНИЮ УЧЁНОЙ СТЕПЕНИ  
DSc.27.06.2017.I.18.01. ПРИ САМАРКАНДСКОМ ИНСТИТУТЕ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

---

**САМАРКАНДСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА**

**УСМОНОВА ДИЛФУЗА ИЛХОМОВНА**

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОКАЗАНИЯ ТОРГОВЫХ УСЛУГ  
СЕЛЬСКОМУ НАСЕЛЕНИЮ**

**08.00.05 – Экономика отраслей сферы услуг**

**АВТОРЕФЕРАТ ДИССЕРТАЦИИ ДОКТОРА ФИЛОСОФИИ (PhD) ПО  
ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ**

**Самарканд – 2018 год**

**Тема диссертации доктора философии (PhD) зарегистрирована в Высшей аттестационной комиссии при Кабинете Министров Республики Узбекистан за номером В.2017.2.PhD/Iqt103**

Диссертация выполнена в Самаркандском институте экономики и сервиса.

Автореферат диссертации на трёх языках (русский, узбекский, английский (резюме)) размещён на веб-сайте Научного совета ([www.sies.uz](http://www.sies.uz)) и информационно-образовательном портале «Ziyonet» ([www.ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)).

**Научный руководитель:** **Мирзаев Кулмамат Джанзакович**  
доктор экономических наук, профессор

**Официальные оппоненты:** **Пардаев Мамаюнус Каршибаевич**  
доктор экономических наук, профессор

**Ахроров Фарход Бахриддинович**  
кандидат экономических наук, доцент

**Ведущая организация:** **Ташкентский государственный экономический университет**

Защита диссертации состоится «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_\_ года в \_\_\_\_\_ часов на заседании Научного Совета DSc.27.06.2017.I.18.01. при Самаркандском институте экономики и сервиса. (Адрес: 140100, г.Самарканд, ул.Амира Тимура, дом 9. Тел.: (99866) 233-28-38; факс: (99866) 231-12-53; e-mail: [ilm@sies.uz](mailto:ilm@sies.uz)).

С диссертацией можно ознакомиться в информационно-ресурсном центре Самаркандского института экономики и сервиса (зарегистрирована за №....). Адрес: 140100, г.Самарканд, ул.Шохрух Мирзо, дом 60. Тел.: (99866) 231-07-45

Автореферат разослан «\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 года.  
(Протокол реестра «\_\_» от «\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 года)

**М.Э.Пулатов**  
Председатель научного совета  
по присуждению ученой степени, доктор  
экономических наук, доцент

**И.С.Тухлиев**  
Учёный секретарь научного совета  
по присуждению ученой степени, доктор  
экономических наук, профессор

**М.М.Мухаммедов**  
Председатель научного семинара при  
научном совете по присуждению ученой  
степени, доктор экономических наук,  
профессор

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

**Актуальность и необходимость темы диссертации.** В современных условиях важное место, занимаемое сферой услуг и сервиса в удовлетворении насущных потребностей нашего народа, которое признается и мировой наукой, требует более углубленного развития данной сферы. В экономически развитых странах (США, страны Европейского Союза, Великобритания) «...доля сферы услуг в ВВП составляет 70-80%...»<sup>1</sup>. Для развивающихся стран развитие сферы услуг считается одним из эффективных путей повышения жизненного уровня населения. Основной задачей является не только повышение доли сферы услуг в ВВП, но и расширение её структуры, развитие современных форм и технологий оказания услуг, направленных на более полное удовлетворение потребностей людей.

В условиях глобализации мировой торговли повышения лояльности потребителей через призму удовлетворённости торговыми услугами приобретает решающее значение. Так, основной тенденцией в 2017 году называется «...стремление современного потребителя к повышению эффективности сделанного выбора в отношении повседневных вещей и впечатлений, а также соответствие торговых услуг ожиданиям в отношении покупки и доставки товаров...».<sup>2</sup> В этой связи, проведение научных исследований по развитию и повышению эффективности сферы услуг в сельской местности на основе зарубежного опыта является требованием времени.

В Республике Узбекистан за годы независимости были разработаны и реализованы ряд Государственных программ, которые позволили значительно повысить уровень торгового обслуживания в сельской местности. Исходя из концепции «...ускоренного развития сферы услуг»<sup>3</sup>, определены задачи дальнейшего развития оказания торговых услуг сельскому населению республики. Необходимым условием решения предусмотренных задач является повышение эффективности функционирования потребительского рынка на селе. Незрелость розничной торговой сети, небольшой удельный вес современных форм розничной торговли в сельских населённых пунктах, недостаточное качество оказания торговых услуг определяет актуальность данной темы.

Данное диссертационное исследование в определенной степени служит выполнению задач, определенных в Указе Президента Республики Узбекистан УП-4947 «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан» от 7 февраля 2017 года, Постановлении Президента

---

<sup>1</sup> Данные Всемирного Банка за 2017 год. Электронный ресурс: <http://www.worldbank.org/en/research>

<sup>2</sup> Deloitte. Global Powers of Retailing 2017. The art and science of customers. Электронный ресурс. [gx-cip-2017-global-powers-of-retailing](https://www.deloitte.com/ru/insights/industry/retail/global-powers-of-retailing).

<sup>3</sup> Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4947 от 7 февраля 2017 г. «О стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». Электронный ресурс. [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

Республики Узбекистан ПП-2853 «Об утверждении программы по реконструкции дехканских рынков и строительству на их территории современных торговых комплексов на период 2017 — 2019 годы» от 27 марта 2017 года и Постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан №55 «О программе развития сферы услуг на 2016-2020 годы» от 26 февраля 2016 года, других нормативно-правовых документов.

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

**Степень изученности проблемы.** Исследованию сущности, роли и функций сферы услуг в современном обществе посвящены исследования ученых-экономистов, таких как Белл Д.Д., Лавлок Д.К., Бурменко Т.Д., Балаева О.Н., Романенкова О.Н. и др.<sup>4</sup>

Социально-экономическая функция торговли, а также определение его места и значения в рыночной экономике посвящаются исследованиям многих ведущих учёных-экономистов. К наиболее значительным из них можно отнести труды П.Самуэльсона, Ф.Котлера, Ф.Г.Панкратова, К.А.Раицкого, А.М.Фридман, К.П.Цзе, И.А.Бланка, В.К.Памбухчиянц<sup>5</sup>. Проблемам повышения эффективности внутренней и внешней торговли посвящены исследования отечественных учёных как Б.А.Абдукаримов, М.К.Пардаев, К.Д.Мирзаев, И.Иватов, Н.К.Юлдашев, М.М.Мухаммедов, Р.Х.Шодиев. Ш.Ж.Эргашходжоева<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ.; под ред. д-ра экон. наук В.Л. Иноземцева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с., Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия: учебное пособие: пер. с англ. / К. Лавлок. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 1008 с., Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко.– М.: КНОРУС, 2007. – 328 с., О.Н.Балаева. управление организациями сферы услуг. М.: Изд.дом высшей школы экономики, 2010.- 155с. **Маркетинг услуг: Учебник** / О. Н. Романенкова, И. М. Синяева, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 252 с.

<sup>5</sup> Самуэльсон П. Экономика. В 2-х томах – М.: НПО «Алтон» ВНИСИ. 1992, - 747с., Котлер Ф. Основы маркетинга. - М., Экономика, 1990. – 645с., Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. - Москва, 2001.- 158 с., Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учеб. / К.А. Раицкий. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2003. - 1012 с., Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. Учебник. – М.: «Дашков и К°» 2008. – 628 с., Цзе К. Методы эффективной торговли. Опыт " Лучшей торговой фирмы года". - М.: Экономика, 2002. -467 с., Бланк И.А. Управление торговым предприятием.- М.: Ассоциация авторов и издателей. Тандем. Издательство ЭКМОС, 2001. - 416 с., Памбухчиянц В. К. Организация , технология и проектирование торговых предприятий: Учебник для студентов высших и средних специальных учебных заведений -2-е изд - М.: ИВЦ "Маркетинг", 2003 – 325 с.

<sup>6</sup> Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик, 2 қисмда – Т.: «Фан ва технология». 2007. – 387 с., Пардаев М.К. Хизматларнинг ижтимоий-иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари (Назарий жиҳатлари) // Сервис.- Самарқанд, 2009. - № 1. – С. 38-46., Мирзаев К.Ж. Пардаев М.К., Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. - Т.: “Иқтисод-молия”, 2014. – 384 б., Иватов И. Савдода маркетинг фаолияти. Монография. – Т.: ТГЭУ, 2004. – 104 с., Йўлдошев Н. Савдо корхонаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма – Т.: ТГЭУ. 2005. – 164 с., Мухаммедов М и др. Экономика торговли. - Самарқанд.1998. – 284 с., Шодиев Р.Х., Махмудов Э.Р. Жаҳон иқтисодиёти. Т. 2005.- 234 с., Эргашходжаева Ш.Ж. Кишлоқ савдосини ривожлантиришнинг муҳим йуналишлари. // Экономический вестник Узбекистана.- 2004 год.- №1-2.,

В последние годы проблемам совершенствования розничной торговли были посвящены исследования Н.А.Комиловой, Б.Ж.Сафарова, Ф.Б.Абдукаримова, Д.А.Карх, Л.А.Зосимовой, Ш.А.Салиева<sup>7</sup>. Вместе с тем, анализ проведенных теоретических и практических исследований показал отсутствие взаимосвязи эффективности оказания торговых услуг с уровнем жизни населения. Недостаточная проработанность социально-экономических аспектов эффективности торгового обслуживания населения, а также отсутствие научных исследований, посвящённых совершенствованию оказания торговых услуг сельскому населению в условиях дальнейшего развития экономики Узбекистана определили предмет и цели настоящей диссертации.

**Связь темы диссертации с планами научно-исследовательских работ высшего образовательного учреждения, где выполнена диссертация.** Диссертационное исследование выполнено в соответствии с планом научно-исследовательских работ Самаркандского института экономики и сервиса.

**Целью исследования** является разработка предложений и рекомендаций по повышению эффективности оказания торговых услуг сельскому населению в условиях модернизации экономики Республики Узбекистан.

**Задачи исследования.** Для достижения поставленной цели в диссертации поставлены следующие **задачи**:

критический анализ понятия «эффективность оказания торговых услуг сельскому населению» как социально-экономической категории в тесной взаимосвязи с удовлетворением спроса населения;

разработка научно-методических основ оценки эффективности оказания торговых услуг сельскому населению и определение её показателей;

анализ состояния основных организационных форм оказания торговых услуг сельскому населению и разработка научных рекомендаций по их развитию;

разработка стратегических направлений повышения эффективности оказания торговых услуг в сельской местности;

разработка предложений по формированию инновационной системы торгового обслуживания сельского населения.

---

<sup>7</sup> Камилова Н.А. Состояние и пути совершенствования внутренней торговли Узбекистана (на примере Самаркандской области). Автореф. дисс. ... канд. экон. наук – Самарканд: СамИЭС, 2008.- 24 с., Сафаров Б.Ж. Узбекистон чакана савдосида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. -Т.: ТГЭУ,1998 – 21с., Абдукаримов Ф.Б. Савдода бозор механизмини такомиллаштириш ва самарадорлигини ошириш йуллари.(Самарканд вилояти мисолида) Автореф. дисс. ... канд. экон. наук – Самарканд: СамИЭС,2011.- 26 с. Карх Д. А. Экономическая и социальная эффективность услуг розничной торговли. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук Екатеринбург– 2010. Зосимова Л.А. Эконометрическая оценка регулирования торговой деятельности на уровне муниципального образования.М.-2010. Салиев Ш.А. Совершенствование организационно-экономических условий повышения качества торгового обслуживания населения в розничной торговле : диссертация ... кандидата экономических наук.- Москва, 2008.- 159 с.

**Объектом исследования** являются предприятия и организации различных форм собственности, занимающихся оказанием розничных торговых услуг сельскому населению Самаркандской области Республики Узбекистан.

**Предметом исследования** являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе формирования потребительского спроса сельского населения и его удовлетворения субъектами розничной торговли, а также проблемы, связанные с повышением эффективности оказания торговых услуг.

**Методы исследования.** В диссертации применены методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, причинно-следственных связей, системного подхода, выборочного наблюдения, анкетного опроса и экспертных оценок. В процессе работы с базами данных использовались экономико-математические и статистические методы.

**Научная новизна исследования** заключается в следующем:

усовершенствовано определение понятия «торговое обслуживание сельского населения», отражающее особенности потребительского торговых услуг и потребительского спроса в сельской местности, а также понятия «эффективность оказания торговых услуг населению», включающей социально-экономическую результативность коммерческой деятельности;

разработан процесс потребительского поведения сельского населения, включающий региональные, потребительские и предпринимательские аспекты, а также разработаны направления развития ориентированной на потребителя розничной торговой сети сельской местности;

разработаны перспективы развития современных организационных форм торгового обслуживания сельского населения на 2019-2021 годы;

исходя из передового зарубежного опыта, в сельской местности предложена структура розничной торговли, основанная на электронной коммерции, учитывающая интересы потребителей и направленная на повышение эффективности оказания торговых услуг.

**Практические результаты исследования** заключаются в следующем:

обоснована необходимость комплексного развития всех организационных форм оказания розничных торговых услуг в сельских населённых пунктах;

разработаны предложения по вовлечению местных органов самоуправления, всех заинтересованных сторон в процесс совершенствования и организации размещения розничной торговой сети в сельских населённых пунктах;

обоснована необходимость использования современных методов розничной торговли, разработки стандартов оказания торговых услуг, непрерывного повышения квалификации работников субъектов оказания торговых услуг сельскому населению.

**Достоверность результатов исследования.** Достоверность результатов исследования определяется использованием полученных примененных подходов, методов и теоретических сведений из официальных



источников, обоснованностью эффективности приведенных анализов и опытно-испытательных работ посредством математико-статистических методов, применением выводов, предложений и рекомендаций на практике, подтвержденностью полученных результатов компетентными структурами.

**Научная и практическая значимость результатов исследования.** Научная значимость результатов исследования заключается в реализации научных исследований, направленных на повышение уровня жизни сельского населения, разработке направлений повышения эффективности и развития торгового обслуживания сельского населения.

Практическая значимость работы проявляется в возможности её использования в разработке мероприятий и региональных программ, направленных на повышение эффективности торгового обслуживания сельского населения, а также в использовании полученных результатов субъектами розничной торговли для повышения экономической эффективности их деятельности.

**Реализация результатов исследования.** Результаты теоретических и практических исследований по повышению эффективности оказания торговых услуг сельскому населению внедрены в практику, в частности:

усовершенствованное определение категорий “торговое обслуживание сельского населения” и “эффективность оказания торговых услуг населению” отражающее особенности торговых услуг и потребительского спроса в сельской местности и социально-экономическую эффективность коммерческой деятельности включено в учебное пособие «Туризм ва меҳмонхона хўжалиги менежменти» для студентов образования направления 5610300-Туризм (международный и внутренний туризм) (свидетельство № 603-026 от 24 августа 2017 года). Внедрение указанного предложения имеет практическое значение для преподавания экономических дисциплин;

разработанный процесс потребительского поведения, включающий региональные, потребительские и предпринимательские аспекты, а также предложения по развитию розничной торговой сети в сельской местности внедрены Самаркандским региональным управлением Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан (справка № ШД-01/810 от 14 мая 2018 года). Реализация научно-методических рекомендаций позволило совершенствовать систему розничной торговли в сельских районах республики;

разработанные предложения по совершенствованию организационных форм торгового обслуживания сельского населения, а также перспективы развития оказания торговых услуг на 2019-2021 годы внедрены Самаркандским региональным управлением Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан (справка № ШД-01/810 от 14 мая 2018 года). Использование предложений позволяет сформировать прогнозные планы развития торгового обслуживания сельского населения;

предложения по созданию современной структуры розничной торговли, основанной на электронной коммерции, учитывающей интересы потребителей и направленной на повышение эффективности оказания

торговых услуг на основе передового зарубежного опыта внедрены Самаркандским региональным управлением Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан (справка № ШД-01/810 от 14 мая 2018 года). Использование предложений служит развитию и повышению эффективности организационных форм розничной торговли в Республике.

**Апробация работы.** Результаты проведённых теоретических и практических исследований были обсуждены на 7 международных и 9 республиканских научно-практических конференциях.

**Публикация результатов исследования.** По теме диссертации было опубликовано 29 научных работ, в том числе, 1 монография, 17 тезисов, 9 статей в авторитетных журналах, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Республики Узбекистан, в том числе, 7 из них в республиканских и 2 в международных журналах.

**Структура и объем диссертации.** Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения. Общий объем диссертации составляет 145 страниц.

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ**

Во введении диссертации обоснована актуальность и необходимость проведенных исследований, охарактеризованы цели и задачи, объекты и предмет исследования, показана связь с приоритетными направлениями развития науки и технологии в Республике Узбекистан, изложены научная новизна и практические результаты исследования, раскрыта научная и практическая значимость полученных результатов, приведены сведения о внедрении результатов исследования, опубликованных работах и структуре диссертации.

В первой главе диссертации **«Научно-методические проблемы повышения эффективности оказания торговых услуг сельскому населению»** отражены результаты теоретических исследований по уточнению экономической сущности категорий «сельская торговая услуга», «торговое обслуживание сельского населения», «эффективность оказания торговых услуг».

Анализ развития розничной торговли за годы независимости и её современного состояния показал, что цели и направления совершенствования оказания торговых услуг неразрывно связаны с уровнем жизни населения. В связи с этим, мы пришли к выводу, что деятельность розничной торговли необходимо оценивать исходя из её основной функции. Это предполагает совершенствование категорий оказания торговых услуг с точки зрения интересов населения.

Исследование теоретических разработок учёных различных стран показало, что в содержании категорий «услуги торговли» и «торговое обслуживание» не включено участие населения как конечного потребителя товаров и услуг, то есть предполагается, что объектом торгового обслуживания является покупатель в торговом зале. Главной целью считается совершенствование процесса выбора товара и покупки

посетившего магазин покупателя. В литературе не исследован вопрос, сколько времени и ресурсов потрачено покупателем до формирования спроса. По нашему мнению, понятия услуг торговли должны быть выведены за пределы торгового зала, с тем, чтобы охватить процесс формирования потребности и превращение её в спрос. Услуги торговли, как и все виды услуг, должны быть оценены с точки зрения создания полезности для потребителя. В то же время, услуги торговли связаны с коммерческой деятельностью продавца, то есть должны соответствовать критерию прибыльности. Исходя из этого, учитывая взаимосвязь категорий торговых услуг, мы считаем необходимым совершенствование следующих определений. По нашему определению, под услугами торговли следует понимать совокупность коммерческих действий со стороны продавца по созданию материальных и нематериальных благ в процессе реализации товаров покупателям. Услуги торговли занимают значительное место в сфере услуг. В 2017 году объем услуг торговли составил 31950,1 млрд. сум, то есть 27,4% от общего объема оказанных услуг.

Торговое обслуживание представляет собой более широкое понятие и должно отражать деятельность системы розничной торговли в определённом регионе. В связи с этим, мы определили его как систему оказания торговых услуг населению, характеризующую уровень и качество оказания торговых услуг в регионе, степень удовлетворенности спроса населения, а также развитие торговых отношений. В отличие от прежних определений в данном понятии мы включили критерий удовлетворения спроса населения.

В соответствии с целью диссертации, в результате исследования потребности в торговых услугах в сельских населенных пунктах, мы пришли к выводу, что сельские торговые услуги имеют характерные особенности по формированию, содержанию и структуре потребительского спроса. В отличие от городских жителей, для сельских домохозяйств спрос на товары и услуги включает в себя как потребительские, так и производственные аспекты. Производственный аспект характеризует потребность в товарах, необходимых для ведения домашнего хозяйства и производства сельскохозяйственной продукции. Это требует создания и развития торговой инфраструктуры, которая по функциям и структуре в корне отличается от традиционной розничной торговой сети. В диссертации мы изучили потребительский аспект спроса, который удовлетворяется традиционными каналами и субъектами потребительского рынка. Кроме того, функционирование системы розничной торговли на селе зависит от характерных особенностей формирования, содержания и структуры потребительского спроса, которые включают характер ведения домашнего хозяйства и распределения личного времени, возможности и условия удовлетворения спроса в безденежной форме, наличие и состояние располагаемого денежного дохода и т.д. Поэтому, мы использовали определение, что торговое обслуживание сельского населения представляет собой совокупность элементов коммерческой деятельности розничных торговых предприятий всех организационных форм по реализации товаров и

оказанию услуг населению, направленных на удовлетворение характерного потребительского спроса в местах его проявления.

Выявление особенностей сельских торговых услуг и выделение в них потребительских торговых услуг позволяет взглянуть на категорию эффективности торгового обслуживания с точки зрения конечного потребителя. Главной функцией розничной торговли является удовлетворение потребности населения в товарах и услугах. Поэтому основным показателем эффективности системы оказания торговых услуг должен стать показатель удовлетворенности населения. Необходимость включения данного показателя в оценку эффективности торгового обслуживания сельского населения.

Мы определили эффективность торгового обслуживания сельского населения как систему региональных, потребительских и предпринимательских показателей, характеризующих социально-экономическую результативность коммерческой деятельности всех субъектов торговых отношений в регионе по удовлетворению потребительского спроса населения в товарах и услугах. Особенностью предлагаемого определения является включение потребительских показателей в оценку эффективности. В существующей системе эффективности региональный показатель включает розничный товарооборот на душу населения, а предпринимательский – рентабельность торговых предприятий и объем оказанных торговых услуг. Тот факт, что в действующей системе торговой статистики не отражается уровень удовлетворения потребностей населения, подтверждает актуальность исследования.

Анализ показателей розничной торговли Республики Узбекистан показал наличие устойчивой тенденции темпов роста розничного товарооборота и объемов услуг торговли (таблица1). Только в 2017 году наблюдается снижение темпов роста показателей под действием фактора индекса потребительских цен. Цифры показывают развитие отставание розничной торговли в сельской местности по сравнению с городом.

В общем объеме розничного товарооборота доля крупных торговых предприятий составила 11,6%, малых предприятий и микроформ – 22,5%, а доля индивидуальных предпринимателей и физических лиц – 65,9%.

Одной из особенностей розничной торговли в сельской местности является наличие конкурентной среды и разнообразие организационных форм оказания торговых услуг. Помимо стационарной розничной торговой сети на селе успешно функционируют торговые центры, дехканские рынки, коммивояжеры и неорганизованные формы розничной торговли. В настоящее время по республике основную долю торговых услуг предоставляют розничные торговые предприятия (35,1%), дехканские рынки (32%) и торговые комплексы (23,9%). Значительная часть розничного товарооборота приходится на торговые комплексы, то есть каждая четвертая

покупка осуществляется в торговых комплексах и специализированных рынках.

**Таблица 1.**

**Основные показатели розничной торговли по Республике Узбекистан за 2013-2017 гг. \***

№	Наименование показателей	2013	2014	2015	2016	2017
1	Розничный товарооборот по всем каналам реализации, млрд. сумов,	47011	58643,4	71184,1	88071,6	105767,8
	Индекс потребительских цен	1,068	1,061	1,056	1,057	1,114
2	Темпы роста розничного товарооборота в % к предыдущему году	113,7	116,5	115,9	117,0	107,8
3	Розничный товарооборот на душу населения, тыс. сумов	1549,5	1890,1	2274,3	2765,4	3265,7
4	Годовые темпы роста розничного товарооборота на душу населения, %.	115,4	113,4	113,9	115,0	106,0
5	Из общего объема розничного товарооборота, млрд. сумов, в том числе в городской местности	34597	44515	54385	67357	80806,6
	сельской местности	12266	13621	16799	20714	24961,2
6	Удельный вес розничного товарооборота в сельской местности, %	26,1	23,4	23,6	23,5	23,6
7	Услуги торговли, млрд сум	14665,6	18722,8	20832,5	25157,6	31950,1
8	Отношение услуг торговли к объему розничного товарооборота, %	31,20	32,20	29,3	28,6	27,4

Серьёзное влияние на уровень оказания торговых услуг в сельской местности оказывает неорганизованная торговля, которая не отражена в статистической отчетности. По оценкам различных ученых, доля неорганизованной торговли может достигать 10-15% от официального объема товарооборота розничных торговых организаций.

Наличие проблем в системе эффективности торгового обслуживания подтверждается тем, что в государственной статистической отчетности не до конца решен вопрос мониторинга показателей различных организационных форм розничной торговли. К примеру, имеются нерешённые вопросы определения объемов оказанных услуг в дехканских рынках, торговых комплексах и неорганизованной торговле. Теоретические исследования показали необходимость ускоренного развития оказания торговых услуг в сельской местности, как важного направления развития и повышения эффективности сферы услуг в стране.

Во второй главе диссертации «**Исследование состояния оказания торговых услуг сельскому населению Самаркандской области**» было

\* Источник: Таблица составлена автором по данным ежегодных статистических докладов ([www.stat.uz](http://www.stat.uz)) и опубликованных сборников Государственного комитета статистики Республики Узбекистан.

проведено комплексное исследование состояния потребительского рынка и оказания торговых услуг в сельской местности на материалах Самаркандской области. В процессе исследования мы изучили и проанализировали статистические данные развития розничной торговли в Самаркандской области. Данные последних лет показывают устойчивый рост показателей розничного товарооборота на душу населения (табл.2). Вместе с тем, темпы роста данного показателя за исследуемый период имеют тенденцию к снижению, хотя прогнозными показателями государственных программ было предусмотрено обеспечить ежегодные темпы роста не менее 120%.

**Таблица 2.**

**Показатели розничного товарооборота на душу населения Самаркандской области за 2013-2017 гг. \***

№	Наименование показателей	2013	2014	2015	2016	2017
1	Розничный товарооборот на душу населения всего, (тыс.сум), в том числе:	1151,3	1400,9	1698,3	2102,2	2446,5
	городская местность	2398,4	3114,1	3917,8	4903,8	5860,4
	сельская местность	928,9	1129,5	1376,6	1656,2	1741,3
	Индекс потребительских цен	1,068	1,061	1,056	1,057	1,114
2	Темпы роста розничного товарооборота на душу населения, в %к предыдущему году, в том числе	114,2	113,9	114,8	117,1	104,4
	городская местность	120,5	122,4	119,1	118,4	107,2
	сельская местность	115,2	114,6	115,4	113,8	94,4
8	Соотношение показателей товарооборота на душу населения в городской и сельской местности	<b>2,6:1</b>	<b>2,75:1</b>	<b>2,84:1</b>	<b>2,96:1</b>	<b>3,36:1</b>

Анализом было выявлено значительное отставание анализируемых показателей для сельского населения по сравнению с городским населением. Например, сохраняется тенденция, при которой уровень розничного товарооборота на душу сельского населения более чем в 3,3 раза ниже, чем в городской местности. В процессе анализа выявлены значительные различия в организации торгового обслуживания по районам области, что требует дифференцированного подхода к решению задачи повышения эффективности оказания торговых услуг населению. Следовательно, одной из важнейших задач повышения эффективности оказания торговых услуг в сельской местности является устранение этой диспропорции.

Решение данной задачи связано с одной стороны развитием экономических отношений в системе оказания торговых услуг, а с другой - совершенствованием методических положений оценки эффективности торговых услуг сельскому населению.

\* Источник: Таблица составлена автором по данным Самаркандского областного управления статистики, а также по материалам официального сайта Самаркандской области [www.samarkand.uz](http://www.samarkand.uz).

Первое направление связано с совершенствованием деятельности субъектов торгового предпринимательства. Нами был проведён анализ распределение объемов розничной торговли между основными субъектами оказания торговых услуг. Исследования показали повышение роли дехканских рынков и торговых комплексов в сфере оказания торговых услуг, доля которых составляет 63% от всего объема оказанных торговых услуг. Тщательный анализ позволил охарактеризовать сильные и слабые стороны каждой из форм оказания торговых услуг, что явилось основой для оценки перспективы развития торгового обслуживания сельского населения.

Потребность в совершенствовании оценки уровня оказания торговых услуг заключается в том, что в существующей практике официальной статистики используется только показатель розничного товарооборота на душу населения и общий объем торговых услуг.

В качестве научно-методического подхода к объективной оценке уровня оказания торговых услуг в сельских районах предлагается использовать комплексный подход, который учитывает региональный, потребительский и предпринимательский аспекты деятельности по оказанию торговых услуги отражает сложность деятельности по оказанию торговых услуг.

В результате проведённых теоретических и практических исследований мы пришли к выводу, что к обобщающим показателям эффективности торгового обслуживания населения следует отнести следующие:

- розничный товарооборот на душу населения, который отражает степень развития розничной торговли, как элемента сферы услуг в регионе;
- совокупные покупательские издержки населения, которые отражают социально-экономические интересы потребителей;
- экономическая эффективность деятельности торговых предприятий, отражающая экономические интересы субъектов оказания торговых услуг.

В свою очередь обобщающие показатели выражаются частными показателями, так как их сложность не позволяет выразить их одним выражением.

В результате проведённых теоретических и практических исследований мы пришли к выводу, что эффективность торгового обслуживания населения следует оценивать через систему следующих показателей, которые имеют различную социально-экономическую природу (рис.1).



**Рис.1. Система оценочных показателей эффективности оказания торговых услуг сельскому населению**

В экономическом плане использование данного подхода может послужить для отражения объективного состояния существующей системы

оказания торговых услуг в сельских районах. Данный подход позволит поэтапно перейти к определению общественно необходимых торговых услуг, то есть исключить из валовых доходов торговых предприятий субъективные оценки оказанных торговых услуг и учитывать торговые услуги, связанные с формированием благоприятной торговой среды и изучением покупательского спроса населения.

Исследования показали, что в настоящее время потребительскому аспекту в оценке эффективности торгового обслуживания населения не уделяется достаточного внимания. В научно-методическом плане уточнение понятий «потребитель» и «покупатель» имеет важное значение для выявления особенностей формирования спроса населения. Обеспечение потребительского выбора, то есть наличие возможности удовлетворить спрос более эффективным путем, составляет методическую основу оценки потребительской составляющей оценки. По нашему мнению на различных этапах формирования спроса население выступает в различных ролях: сначала как носитель потребности, затем как покупатель, и только на заключительном этапе как потребитель.

Изучение различных групп сельских жителей позволило нам выявить определённые закономерности их потребительского поведения. На этой основе в диссертационном исследовании разработан процесс потребительского поведения сельских жителей (рис.2). Данный процесс определяет социально-экономическую природу принятия решений о месте, времени и характере покупки сельскими жителями.

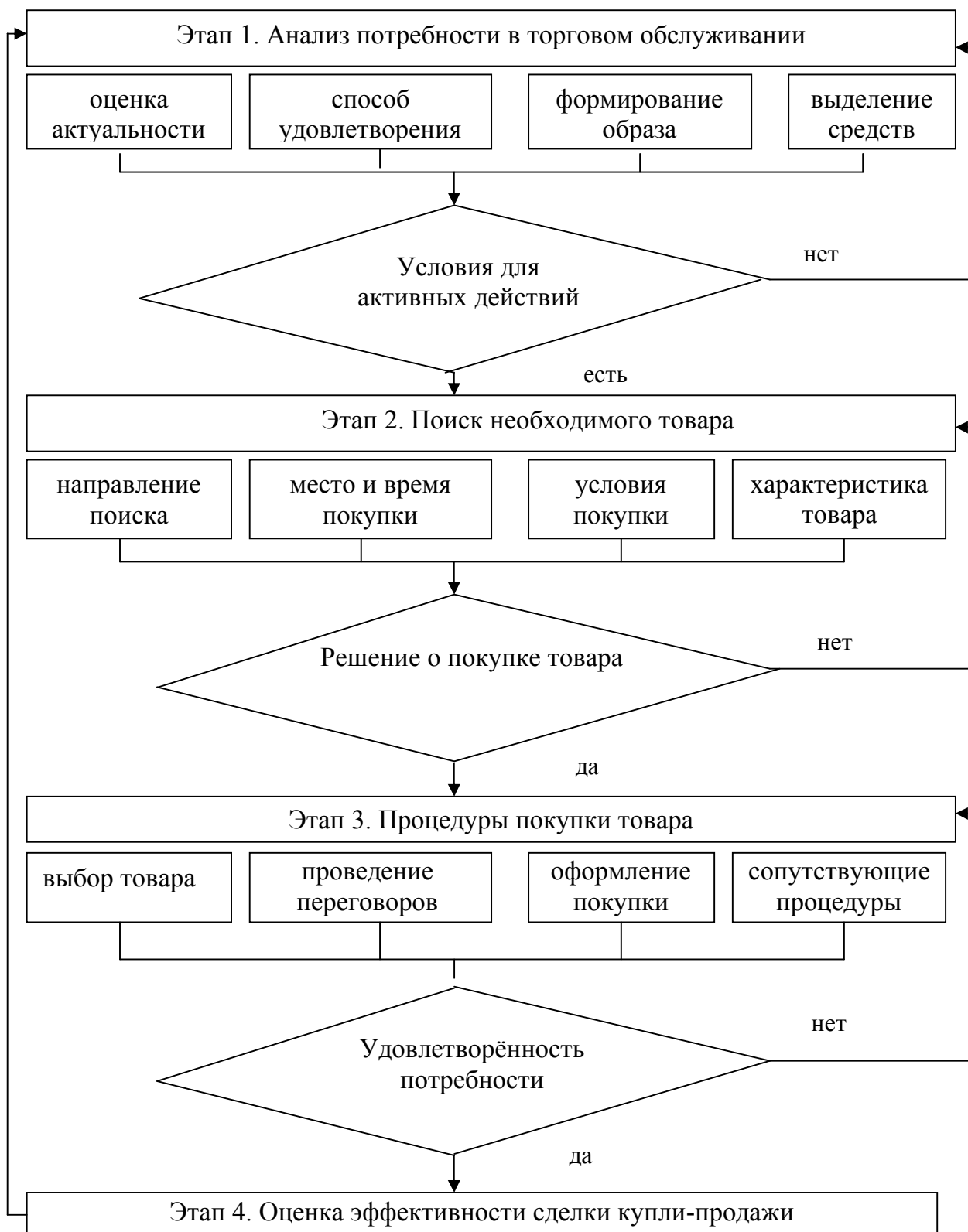
Использование данного подхода способствует развитию научных представлений о формировании спроса на потребительские товары в сельской местности и позволяет объяснить субъективную оценку покупателями эффективности системы оказания розничных торговых услуг.

Учитывая социальную природу потребительских издержек, мы использовали метод анкетного опроса, который позволяет с одной стороны учитывать социальные аспекты торгового обслуживания населения через изучение мнения потребителей, а с другой стороны - дать характеристику указанных показателей через ряд косвенных взаимосвязей.

В качестве респондентов было привлечено свыше 300 жителей трёх районов Самаркандской области. Анкета была составлена таким образом, чтобы охватить мнения по всем видам потребительских издержек. При обработке результатов опроса были выделены три группы мнений по каждому из показателей совокупных покупательских издержек населения: положительное, безразличное и отрицательное.

Это позволило нам количественно выразить характер удовлетворения спроса на торговые услуги со стороны потребителей. Результаты обработки мнений потребителей можно проанализировать с помощью следующей таблицы (табл. 3).





**Рис.2. Блок-схема процесса потребительского поведения сельских жителей\***

\* Разработано автором

**Таблица3.**  
**Отношение потребителей к издержкам, связанным с**  
**удовлетворением потребности в товарах и услугах. \***

№	Наименование показателя	Распределение ответов по отношению потребителей, %		
		Положительное	Безразличное	Отрицательное
1	Издержки, связанные с формированием потребительского спроса	45,0	23,0	32,0
2	Издержки, связанные с поиском товаров	46,7	11,7	41,6
3	Издержки, связанные с совершением сделки купли-продажи	32,5	45,0	22,5
4	Издержки, связанные с послепродажным обслуживанием	56,7	13,3	30,0

Большинство потребителей положительно оценивают состояние торгового обслуживания населения. Например, 45% опрошенных положительно воспринимают издержки, связанные с формированием потребительского спроса, 46,7% - издержки, связанные с поиском товаров и 56,7% - издержки, связанные с послепродажным обслуживанием, то есть нынешнее состояние торгового обслуживания соответствует их ожиданиям. Наличие в ответах негативного отношения к состоянию торгового обслуживания в сельских населённых пунктах свидетельствует о наличии больших резервов в повышении эффективности оказания торговых услуг, что необходимо использовать при разработке программ развития сферы торговых услуг. В результате проведённого опроса появилась возможность оценки уровня удовлетворенности потребностей населения, то есть

$$K_y = \sum (K_{yi}) / 4$$

где:  $K_{yi} = (N - N_{i0}) / N$  – уровень удовлетворенности по  $i$ -му показателю потребительских издержек;

$N$  – общее количество респондентов;

$N_{i0}$  – количество респондентов, выразивших отрицательное отношение по  $i$ -му показателю.

Данный показатель позволяет выявить отношение сельского населения к состоянию розничной торговли и характеру оказания торговых услуг и определить реальный уровень торгового обслуживания населения. Тогда эффективность торговых услуг в сельской местности можно выразить интегральным показателем розничного товарооборота, включающим также совокупные издержки населения в процессе потребления торговых услуг и валовые доходы субъектов торговых услуг. Кроме того, преимущество данного подхода проявляется в возможности принятия решений по каждому району отдельно, с учётом потребностей населения. Для практического

\* Источник. Таблица составлена автором на основе данных опроса покупателей.

использования данного подхода предлагается в процессе исследования государственными органами статистики домашних хозяйств периодически изучать потребительские издержки.

Третья глава диссертационного исследования «Пути совершенствования деятельности по оказанию торговых услуг сельскому населению» посвящена разработке и научному обоснованию стратегических направлений деятельности по инновационному развитию торгового обслуживания в сельских населенных пунктах (рис.3).



**Рис. 3. Стратегические направления развития торгового обслуживания населения в сельской местности\***

Указанные направления охватывают развитие системы оказания торговых услуг в сельской местности, а также интенсификацию оказания торговых услуг и наполнение их новым содержанием. Каждая подсистема направлена на решение конкретных задач повышения удовлетворенности населения и экономической эффективности розничной торговли.

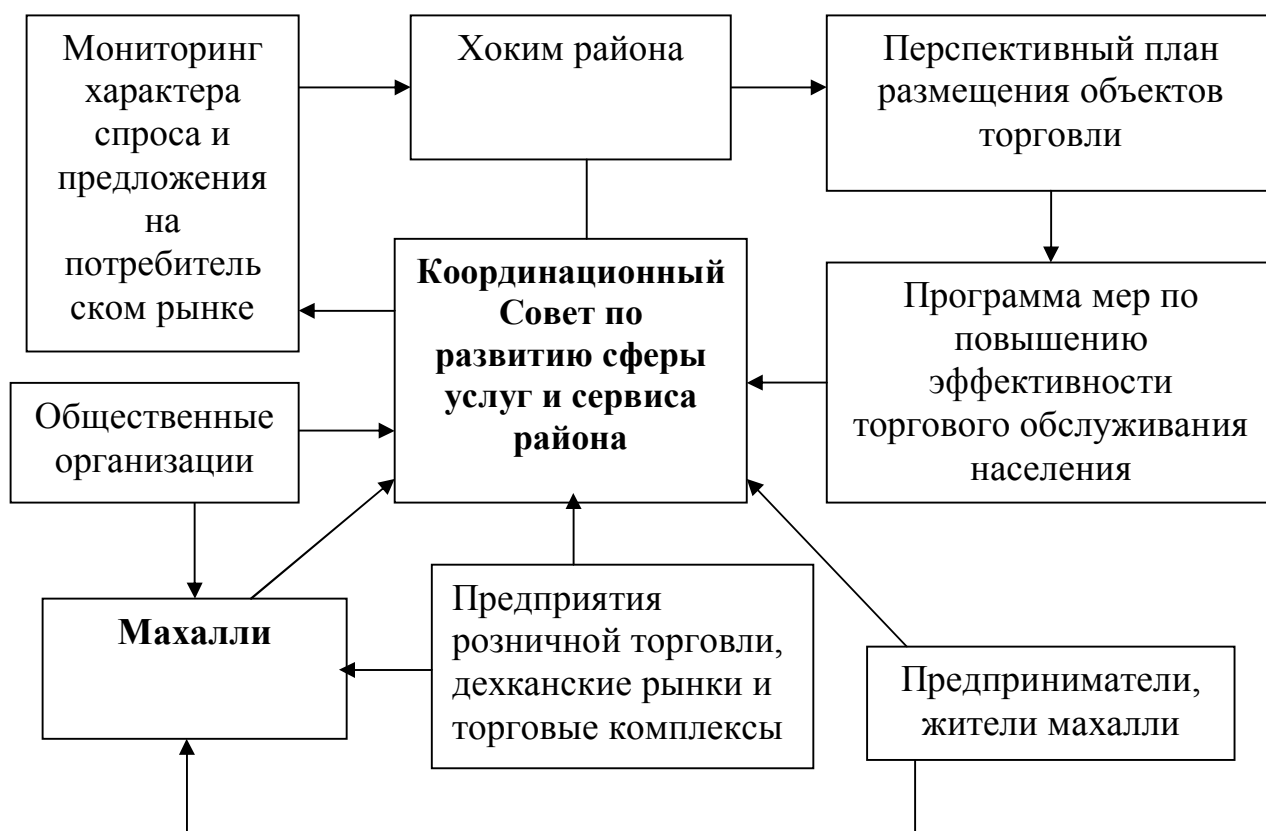
Основным источником повышения эффективности оказания торговых услуг является увеличение количества торговых субъектов и развитие их материально-технической базы. Факты свидетельствуют, что уровень обеспеченности торговыми площадями в сельской местности значительно ниже, чем в городе. Следовательно, совершенствование размещения субъектов оказания торговых услуг является приоритетным направлением повышения эффективности торгового обслуживания населения.

\* Разработано автором

В диссертации изучены факторы, влияющие на эффективность торгового обслуживания сельского населения. Факторы общего действия отражают уровень социально-экономических условий развития торговли и потребительского рынка в данном районе и оказывают влияние на все населённые пункты. Нами было проанализировано влияние факторов общего действия посредством определения корреляционной зависимости между факторами и розничным товарооборотом на душу населения.

Факторы частного действия характеризуют состояние торгового обслуживания в отдельных населённых пунктах, поэтому их влияние ограничено и не определяет общие тенденции развития торгового обслуживания в регионе.

Проведённые практические исследования показали, что в повышении эффективности торгового обслуживания сельского населения заинтересованы многие организации и учреждения, то есть местные органы государственной власти, дилеры и дистрибьюторы потребительских товаров, представители потребителей (общественные и неправительственные организации), а также индивидуальные предприниматели, непосредственно занятые в сфере розничной торговли. Сегодня в Узбекистане сформирован уникальный институт самоуправления, вобравший в себя многовековые традиции и процессы демократизации общества – махалля.



**Рис.4. Система взаимодействия заинтересованных органов по совершенствованию торговых услуг населению в сельской местности\***

\* Разработано автором

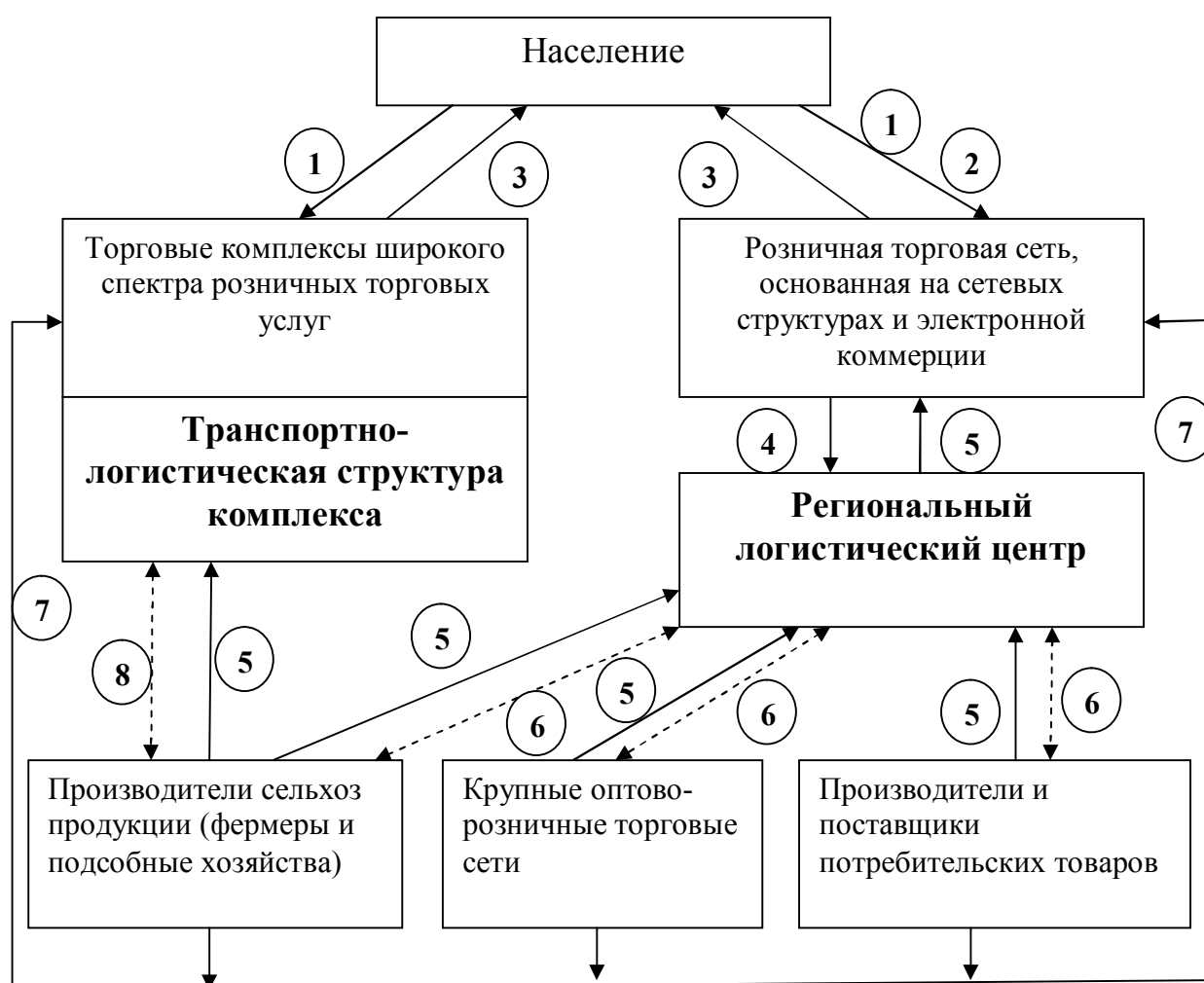
Махалля является не только общественным органом решения социальных и бытовых вопросов на местах, но и органом управления, способствующим повышению жизненного уровня населения. Делегирование основной части полномочий местным органам самоуправления послужит более полному учету особенностей формирования спроса в населенных пунктах. В качестве практического инструмента нами предлагается создание Координационного Совета по комплексному развитию сферы оказания торговых услуг в районе с вовлечением всех заинтересованных сторон (рис.4). Особенность функционирования данной системы заключается в том, что предложения исходят от махаллинских комитетов, а также предпринимателей и общественных организаций. В результате повышается эффективность мероприятий по развитию торговых услуг населению в разрезе отдельных населенных пунктов.



**Рис. 5. Перспективы развития организационных форм оказания торговых услуг в сельской местности (прогноз)\***

\* Разработано автором

Развитие торговой деятельности требует включения дехканских рынков и торговых комплексов, субъектов неорганизованной торговли в активную деятельность по удовлетворению потребительского спроса, которую целесообразно реорганизовать в современные структуры, также предлагается совершенствовать систему взаимодействия торговых субъектов, расположенных в сельских населённых пунктах. Мы считаем, что реализация этих мероприятий в рамках Стратегии дальнейшего развития Республики Узбекистан позволит в 2019-2021 годах сформировать современную структуру организационных форм оказания торговых услуг в сельской местности (рис.5).



**Рис.6. Структура розничной торговли в сельской местности, основанная на электронной коммерции\***

1 – личное посещение торгового предприятия; 2 - заказ через каналы связи; 3– покупка (выполнение заказа); 4- заявка на пополнение запаса; 5 – поставка товара; 6 – договор на непрерывное пополнение товарных запасов; 7 – поставка товаров по прямым договорам или дилерскую сеть; 8 – договор на поставку сельхоз продукции.

Изучение деятельности розничных торговых предприятий и других субъектов оказания торговых услуг показало, что в развитии розничной

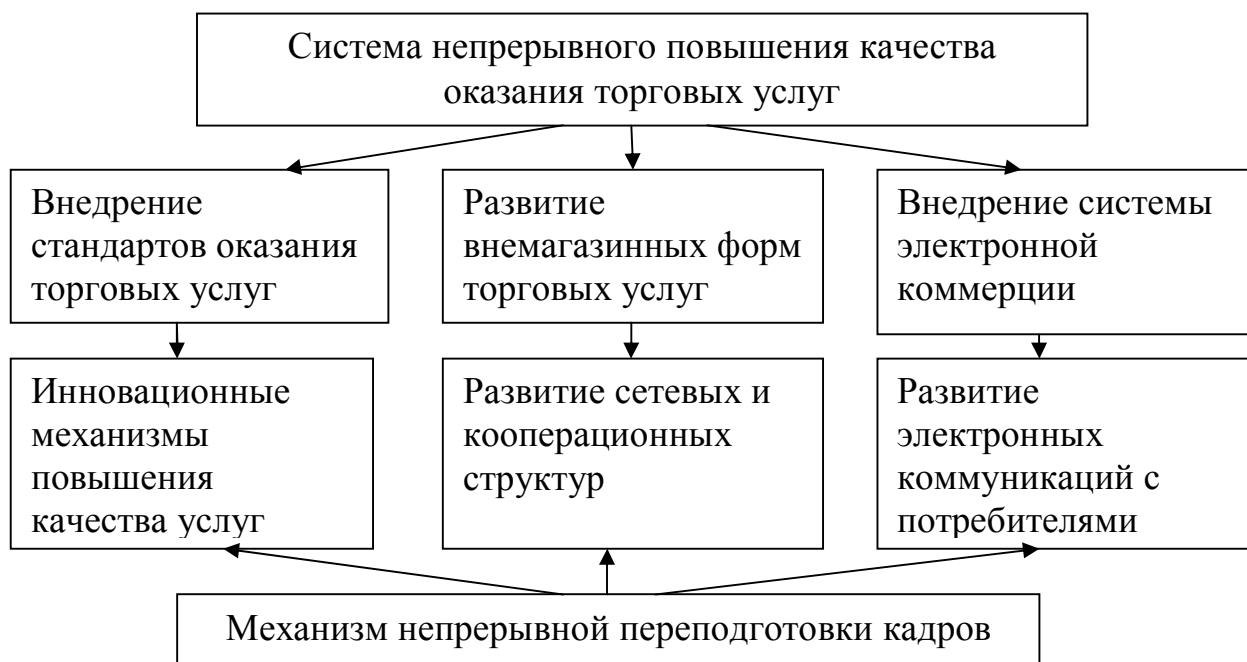
\* Разработано автором

торговли на селе важную роль играет товароснабжение розничной торговли. Для этого необходимо привлечь производителей, поставщиков, а также крупные торговые фирмы в сельскую местность, используя систему экономических и социальных стимулов (рис.6).

Формирование инновационных структур позволит обеспечить экономическую эффективность розничной торговой деятельности в сельской местности. Разнообразие организационных форм торговли формирует различные условия для внедрения инновационных методов электронной коммерции. Исходя из этого, мы разработали механизмы оказания торговых услуг посредством электронной коммерции отдельно для розничной торговой сети и торговых комплексов (деханских рынков).

Повышение эффективности обслуживания населения требует привлечения инвестиций в материально-техническую базу и внедрения передовых технологий торговли. На наш взгляд решение этой задачи может быть достигнуто на основе кооперации с производителями, оптовыми структурами, ведущими торговыми организациями. Вместе с тем, нами предлагается создать правовые условия для объединения отдельных предпринимателей. Считаем, что можно использовать зарубежный опыт развития розничных торговых сетей и потребительской кооперации.

Важным направлением повышения эффективности розничной торговли в сельской местности является формирование механизма постоянного повышения культуры и качества оказания торговых услуг (рис.7).



**Рис.7. Механизм непрерывного повышения качества оказания торговых услуг сельскому населению\***

В основе функционирования данного механизма положена стратегия повышения качества оказания торговых услуг в регионе на перспективу.

\* Разработано автором

Особенностью данной стратегии является учёт местных и региональных особенностей развития розничной торговли. Для повышения качества обслуживания в розничных торговых предприятиях сельских населённых пунктов необходимо совершенствование технологии торговых процессов и внедрение научных методов организации торговли. Методическую основу данного направления составляет разработка и внедрение стандартов оказания торговых услуг в сельских населённых пунктах. В отличие от правил оказания торговых услуг стандарты представляют собой обязательства торгового предприятия по установлению определенного уровня оказания торговых услуг.

Повышение культуры торгового обслуживания невозможно без непрерывного повышения квалификации сотрудников, в частности деятельность по оказанию торговых услуг требует от работников необходимой квалификации, в связи с чем, в сельской местности предлагается внедрить систему комплексной подготовки специалистов по направлениям продавец-консультант, продавец продовольственных товаров, продавец непродовольственных товаров, торговый агент и т.д. Реализация стратегии ускоренного развития оказания торговых услуг в сельской местности позволит изменить соотношение уровня торгового обслуживания в пользу сельского населения.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

1. Эффективность оказания торговых услуг населению представляет собой сложную социально-экономическую категорию. В результате теоретических исследований мы сделали вывод, что следует различать эффективность торгового предприятия, эффективность розничной торговли и эффективность торгового обслуживания населения, которые оцениваются различными показателями. Если в первом случае основным показателем являются показатели прибыльности, во втором – показатели розничного товарооборота, то в третьем случае показатели эффективности должны отражать удовлетворенность населения системой оказания торговых услуг.

2. Развитие розничной торговли в сельской местности является не только экономической, но и социальной задачей, так как способствует повышению культуры потребления и изменению образа жизни сельского населения. Главной задачей сельской розничной торговли на современном этапе является кардинальное повышение её эффективности, то есть снижение издержек, как со стороны продавцов, так и со стороны потребителей. Исходя из этого, мы определяем эффективность оказания торговых услуг сельскому населению как совокупность показателей, характеризующих результативность коммерческой деятельности субъектов торговых отношений по удовлетворению характерных потребностей населения в товарах и услугах.

3. Важнейшей особенностью оказания розничных торговых услуг в сельской местности разнообразие организационных форм торговли. Дехканские рынки и торговые комплексы наряду со стационарной розничной



торговой сетью являются равноправными участниками потребительского рынка. Кроме того, необходимо учитывать наличие неорганизованных форм розничной торговли.

4. Анализ статистических данных показал наличие значительных резервов по совершенствованию форм и методов оказания торговых услуг в сельской местности. В частности, были выявлено отставание в уровне оказания торговыми услугами в сельской местности почти в три раза. Кроме того, выявлены значительные различия в организации торгового обслуживания по сельским районам, что требует дифференцированного подхода к решению задачи повышения эффективности оказания торговых услуг населению.

5. Совершенствование торгового обслуживания сельского населения представляет собой сложную категорию, которая включает в себя множество показателей. В связи с этим для её комплексной оценки мы выделили в диссертации ряд характерных показателей и объединили их в три группы: розничный товароборот на душу населения, совокупные покупательские издержки населения и экономическая эффективность деятельности торговых предприятий.

6. Определение потребительских издержек населения основывалось на разработанного процесса потребительского поведения сельских жителей и осуществлялось путем проведения выборочного анкетного опроса, которое было направлено на изучение удовлетворённости населения организацией торгового обслуживания в регионе. Опрос позволил получить мнение покупателей по таким показателям потребительских издержек, как: издержки, связанные с формированием потребительского спроса, издержки, связанные с поиском товаров, издержки, связанные с совершением сделки купли-продажи и издержки, связанные с послепродажным обслуживанием.

7. Проблема повышения эффективности оказания торговых услуг сельскому населению должна быть решена сочетанием традиционных и инновационных мер, направленных на развитие системы розничной торговли. Традиционные меры включают в себя повышение уровня обеспеченности населения торговыми площадями и укреплению материально-технической базы розничной торговли. Инновационные меры направлены на расширение содержания деятельности по оказанию торговых услуг с выводом их за пределы торгового зала.

8. Комплексное решение данной задачи включает в себя ряд стратегических направлений создания современной системы розничной торговли в сельской местности. Исходя из этого, деятельность по развитию торгового обслуживания должна быть объектом внимания всех заинтересованных сторон, то есть субъектов потребительского рынка и органов социальной инфраструктуры района.

9. Совершенствование организации торгового обслуживания населения в первую очередь предполагает комплексное развитие розничной торговой сети, включая дехканские рынки и торговые комплексы в регионе. В Программах развития сферы услуг сельских районов следует принять в

качестве нормативного ориентира соотношение «стационарная торговая сеть - дехканские рынки - торговые комплексы», сложившееся для данного региона с учётом экономического и демографического развития. Исходя из этого, мы предлагаем совершенствовать процесс планирования размещения розничной торговой сети с участием местных органов государственного и местного управления, в частности создание при хокимияте района Координационного Совета по развитию сферы услуг и сервиса района. Нами предлагается значительное увеличение полномочий местных органов самоуправления при решении вопросов развития сферы услуг в сельских населенных пунктах.

10. Стратегическое направление совершенствования системы оказания торговых услуг должно основываться на развитии современных методов и технологии торговли. Наш прогноз показывает, что в среднесрочной перспективе торговое обслуживание населения в сельской местности будет в формах розничной торговой сети, основанной на сетевых структурах и электронной коммерции, и торговых комплексов широкого спектра розничных торговых услуг. В диссертации разработаны предложения организация долгосрочных взаимовыгодных отношений субъектами торговли и незарегистрированными предпринимателями, которые обеспечивали бы развитие внемагазинных форм торговли и вовлечение неорганизованной торговли в официальную торговую сеть.

11. В совершенствовании торгового обслуживания сельского населения важную роль играет товароснабжение розничной торговли, при условии развития каналов товароснабжения всех субъектов торговых услуг, включая предпринимателей на дехканских рынках и торговых комплексах сельской местности. Для этого необходимо привлечь в сельскую местность крупные торговые фирмы и оптовые предприятия через систему экономических и социальных стимулов. Нами предложена система кооперации субъектов торговых услуг, что позволит снизить их издержки и повысить их конкурентоспособность.

12. Основу развития современных форм и методов торговли составляет повышение качества подготовки кадров и квалификации работников розничной торговли с использованием материальной базы профессиональных колледжей. Разработаны мероприятия по изучению передового опыта, установлению стандартов обслуживания, развитию методов стимулирования повышения качества и культуры обслуживания.

Внедрение указанных предложений и рекомендаций позволит сблизить уровень торгового обслуживания населения в городской и сельской местности и повысить эффективность торговых услуг.

**САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ  
ҲУЗУРИДАГИ ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ  
DSc.27.06.2017.I.18.01 РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ**

---

**САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ**

**УСМОНОВА ДИЛФУЗА ИЛХОМОВНА**

**ҚИШЛОҚ АҲОЛИСИГА САВДО ХИЗМАТЛАРИНИ КЎРСАТИШ  
САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШ**

**08.00.05 – Хизмат кўрсатиш тармоқлари иқтисодиёти**

**ИҚТИСОДИЁТ ФАНЛАРИ БЎЙИЧА ФАЛСАФА ДОКТОРИ (PhD)  
ДИССЕРТАЦИЯСИ АВТОРЕФЕРАТИ**

**Самарқанд – 2018 йил**

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) диссертацияси мавзуси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий аттестация комиссиясида В.2017.2.PhD/Iqt103 рақам билан рўйхатга олинган.**

Диссертация Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтида бажарилган.

Диссертация автореферати уч тилда (рус, ўзбек, инглиз (резюме)) Илмий кенгаш веб-саҳифаси ([www.sies.uz](http://www.sies.uz)) ва «Ziyonet» Ахборот таълим порталида ([www.ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)) жойлаштирилган.

<b>Илмий раҳбар:</b>	<b>Мирзаев Қулмамат Жанзакович</b> иқтисод фанлари доктори, профессор
<b>Расмий оппонентлар:</b>	<b>Пардаев Мамаюнус Қаршибоевич</b> иқтисод фанлари доктори, профессор  <b>Ахроров Фарход Бахриддинович</b> иқтисод фанлари номзоди, доцент
<b>Етакчи ташкилот:</b>	<b>Тошкент давлат иқтисодиёт университети</b>

Диссертация ҳимояси Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти ҳузуридаги DSc.27.06.2017.I.18.01.рақамли Илмий кенгашнинг 2018 йил \_\_\_\_\_ соат \_\_\_\_\_ даги мажлисида бўлиб ўтади. (Манзил: 140100, Самарқанд шаҳри, Амир Тимур кўчаси, 9-уй. Тел.: (99866) 233-28-38; факс: (99866) 231-12-53; e-mail: [ilm@sies.uz](mailto:ilm@sies.uz)).

Диссертация билан Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг Ахборот-ресурс марказида танишиш мумкин (№ ... рақам билан рўйхатга олинган). Манзил: 140100, Самарқанд шаҳри Шохрух Мирзо кўчаси, 60-уй. Тел.: (99866) 231-07-45

Диссертация автореферати 2018 йил «\_\_» \_\_\_\_\_ куни тарқатилди.  
(2018 йил «\_\_» \_\_\_\_\_ даги \_\_\_\_\_ рақамли реестр баённомаси).

**М.Э.Пўлатов**

Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш раиси, иқтисод фанлари доктори, доцент

**И.С.Тухлиев**

Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш илмий котиби, иқтисод фанлари доктори, профессор

**М.М.Мухаммедов**

Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш қошидаги илмий семинар раиси, иқтисод фанлари доктори, профессор

## **КИРИШ (фалсафа доктори (PhD) диссертацияси аннотацияси)**

**Диссертация мавзусининг долзарблиги ва зарурати.** Жаҳон илм-фанида ҳам эътироф этилаётганидек, бугунги кунда халқимизнинг ўсиб бораётган кундалик эҳтиёжларини қондиришда хизматлар ва сервис соҳасининг ўрнини юқори даражада эканлиги бу соҳани янада ривожлантиришни талаб этади. Иқтисодий ривожланган мамлакатларда (АҚШ, Европа Ҳамжамияти давлатлари, Буюк Британия) “...хизматлар соҳасининг ЯИМдаги улуши 70-80%ни ...” ташкил қилади.<sup>1</sup> Ривожланаётган мамлакатлар учун хизматлар соҳасини ривожлантириш аҳолининг турмуш даражасини оширишнинг самарали усулларида ҳисобланади. Асосий масала нафақат хизматлар соҳасининг ЯИМдаги улушини ошириш, балки унинг таркибини кенгайтириш, одамларнинг эҳтиёжларини тўлароқ қондирадиган хизмат кўрсатишнинг замонавий шакллари ва технологияларини ривожлантиришдан иборатдир.

Жаҳонда чакана савдо жараёнларининг глобаллашуви шароитида истеъмолчилар эҳтиёжларини қондириш, яъни “...замонавий истеъмолчиларнинг кундалик маҳсулот ва хизматларга нисбатан амалга оширилган танловининг самарадорлик кўрсаткичига эришишга интилиши ҳамда савдо хизматларининг товарни харид қилиш ва етказиб беришга нисбатан кутишларига мослиги ...”<sup>2</sup>га эришиш асосий тенденция сифатида тан олинмоқда. Ривожланган мамлакатларда чакана савдо тармоқларини ташкил этиш ва истеъмолчиларнинг талабини қондиришга қаратилган кенг қамровли чора-тадбирлар амалга оширилмоқда. Шунга асосан, хорижий тажрибани чуқур ўрганиш асосида қишлоқ жойларида хизматлар соҳасини ривожлантириш ва унинг самарадорлигини ошириш бўйича илмий-тадқиқот ишларини олиб бориш давр талаби ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикасининг мустақиллик йилларида қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш даражасини оширишга имкон берадиган қатор Давлат дастурлари қабул қилинган ва амалга оширилган. “...Хизмат кўрсатиш соҳасини жадал ривожлантириш”<sup>3</sup> йўналишидан келиб чиқиб, республикамиз қишлоқ аҳолисига савдо хизматлари кўрсатишни янада ривожлантириш вазифалари белгиланган. Ушбу вазифаларни ҳал этишнинг зарур шартларига қишлоқларда истеъмол бозори фаолиятининг самарадорлигини ошириш масаласи ҳам киради. Чакана савдо тармоғининг ривожланмаганлиги, қишлоқ аҳоли пунктларида замонавий чакана савдонинг шакллари кўллаш даражасини пастлиги, савдода хизмат кўрсатиш сифатининг етарли эмаслиги ушбу мавзунинг долзарблигидан далолат беради.

<sup>1</sup> Жаҳон банки маълумотлари 2017 йил. Электрон манба: <http://www.worldbank.org/en/research>

<sup>2</sup> Deloitte. Global Powers of Retailing 2017. The art and science of customers. Электрон манба. [gx-cip-2017-global-powers-of-retailing](http://www.deloitte.com/uz/assets/pdf/global-powers-of-retailing).

<sup>3</sup> Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармони, Электрон манба [www.lex.uz](http://www.lex.uz)

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги “Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида”ги ПФ-4947-сонли Фармони, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 27 мартдаги “2017 - 2019 йиллар даврида деҳқон бозорларини реконструкция қилиш ва уларнинг ҳудудида замонавий савдо мажмуалари қуриш дастурини тасдиқлаш тўғрисида”ги ПҚ-2853-сон Қарори ва Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2016 йил 26 февралдаги “2016-2020 йилларда хизматлар соҳасини ривожлантириш дастури тўғрисида”ги 55-сон Қарори ва бошқа меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларда белгиланган вазифаларни амалга оширишда мазкур диссертация иши муайян даражада хизмат қилади.

**Тадқиқотнинг республика фан ва технологиялари ривожланишининг устувор йўналишларига мослиги.** Тадқиқот республика фан ва технологиялари ривожланишининг I. «Демократик ва ҳуқуқий жамиятни маънавий-ахлоқий ва маданий ривожлантириш, инновацион иқтисодиётни шакллантириш» номли устувор йўналишига мувофиқ бажарилган.

**Муаммонинг ўрганилганлик даражаси.** Замонавий жамиятда хизматлар соҳасининг моҳияти, роли ва вазифаларини тадқиқ қилишда Д.Д.Белл, Д.К.Лавлок, Т.Д.Бурменко, О.Н.Балаева, О.Н.Романенкова<sup>4</sup> каби олимларнинг изланишлари ушбу соҳанинг назарий асослашга қаратилган.

Хизматлар соҳасининг муҳим қисми бўлмиш савдонинг ижтимоий-иқтисодий функциясига, унинг бозор иқтисодиётидаги ўрни ва аҳамиятига кўплаб етакчи иқтисодчи олимлар изланишларида баён этилган. Уларнинг қаторида П.Э.Самуэльсон, Ф.Котлер, Ф.Г.Панкратов, К.А.Раицкий, А.М.Фридман, К.П.Цзе, И.А.Бланк, В.К.Памбухчиянц<sup>5</sup> сингариларни кўрсатиб ўтиш мумкин.

Ички ва ташқи савдо самарадорлиги муаммоларига Б.А.Абдукаримов, М.К.Пардаев, Қ.Д.Мирзаев, И.Иватов, Н.К.Йўлдошев, М.М.Мухаммедов, Р.Х.Шодиев, Ш.Ж.Эргашходжаева<sup>6</sup> каби мамлакатимиз олимларининг тадқиқотлари бағишланган.

---

<sup>4</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ.; под ред. д-ра экон. наук В.Л. Иноземцева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Academia, 2004. – 788 с. ,Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия: учебное пособие: пер. с англ. / К. Лавлок. – 4-е изд. – М. Вильямс, 2005. – 1008 с., Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: учебное пособие /Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко.– М.: КНОРУС, 2007. – 328 с., О.Н.Балаева. Управление организациями сферы услуг. М.: Изд.дом высшей школы экономики, 2010.- 155с. Маркетинг услуг: Учебник / О. Н. Романенкова, И. М. Синяева, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 252 с.

<sup>5</sup> Самуэльсон П. Экономика. В 2-х томах– М.: “Бим-Кнорус”. 1997, - 800с. КотлерФ. Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 2007. – 645с. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. - Москва, «Дашков и К°» 2012.-500 с. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учеб. / К.А. Раицкий. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2005. - 1012 с. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества. Учебник. – М.: «Дашков и К°» 2017. – 656 с. Цзе К. Методы эффективной торговли. Опыт "Лучшей торговой фирмы года". - М.: Экономика, 2002. -467 с. Бланк И.А. Управление торговым предприятием. - М.: Ассоциация авторов и издателей, Издательство ЭКМОС, 2010. - 416 с Памбухчиянц В. К. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник - М.: "Дашков и К", 2016 – 640 с.

<sup>6</sup> Абдукаримов Б.А. Ички савдо иқтисодиёти. Дарслик, 2 қисмда– Т.: «Фан ва технология». 2015. – 387 с. Пардаев М.К. Хизматларнинг ижтимоий-иқтисодий табиати ва уни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари (Назарий жиҳатлари) // Сервис.- Самарқанд, 2009. - № 1. – С. 38-46 Мирзаев К.Ж. Пардаев

Охирги йилларда чакана савдони такомиллаштириш муаммолари бўйича Н.А.Комилова, Б.Ж.Сафаров, Ф.Б.Абдукаримов, Д.А.Карх, Л.А.Зосимова, Ш.А.Салиев<sup>7</sup> каби олимларнинг тадқиқотлари олиб борилган. Шу билан биргаликда, назарий ва амалий ишланмалар бўйича олиб борилган таҳлиллар савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини аҳолининг турмуш даражаси билан боғлиқлик муаммосининг етарли даражада ўрганилмаганлигини кўрсатди. Аҳолига савдо хизматларини кўрсатишнинг ижтимоий-иқтисодий масалаларининг етарли даражада ўрганилмаганлиги ҳамда Ўзбекистон иқтисодиётини янада ривожлантириш шароитида қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишни такомиллаштиришга бағишланган тадқиқотларнинг мавжуд эмаслиги диссертациямизнинг мақсади ва предметини белгилаб берди.

**Диссертация тадқиқотининг диссертация бажарилган олий таълим муассасасининг илмий-тадқиқот режалари билан боғлиқлиги.** Мазкур диссертация тадқиқоти мавзуси Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг илмий-тадқиқот ишлари режасига мувофиқ бажарилган.

**Тадқиқотнинг мақсади** Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётини модернизациялаш шароитида қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг самарадорлигини ошириш бўйича таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

**Тадқиқотнинг вазифалари** қуйидагилардан иборат:

“қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги” атамасини ижтимоий-иқтисодий категория сифатида унинг аҳоли талабини қондириш билан ўзаро боғлиқлигини танқидий таҳлил қилиш;

қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини баҳолашнинг илмий-услубий асосларини ишлаб чиқиш ва унинг кўрсаткичларини аниқлаш;

қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг асосий ташкилий шакллариининг ҳолатини таҳлил қилиш ва уларни ривожлантириш бўйича илмий тавсиялар бериш;

қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг стратегик йўналишларини ишлаб чиқиш;

---

М.К., Хизматлар соҳаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. - Т.: “Иқтисод-молия”, 2014. – 384 б. Иватов И. Савдода маркетинг фаолияти. Монография. – Т.: ТГЭУ, 2004. – 104 с. Йўлдошев Н. Савдо корхонаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма – Т.: ТГЭУ, 2005. – 164 с. Мухаммедов М и др. Экономика торговли. - Самарқанд.1998. – 284 с. Шодиев Р.Х., Махмудов Э.Р. Жаҳон иқтисодиёти. Т. 2005.- 234 с. Эргашходжаева Ш.Ж. Қишлоқ савдосини ривожлантиришнинг муҳим йўналишлари. // Экономический вестник Узбекистана.- 2004 год.- №1-2.

<sup>7</sup> Камилова Н.А. Состояние и пути совершенствования внутренней торговли Узбекистана (на примере Самаркандской области). Автореф. дисс. ... канд. экон. наук – Самарқанд: СамИЭС, 2008.- 24 с. Сафаров Б.Ж. Ўзбекистон чакана савдосида бозор тизимларининг шаклланиши ва уларни тартибга солиш. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. -Т.: ТГЭУ,1998 – 21с. Абдукаримов Ф.Б. Савдода бозор механизмини такомиллаштириш ва самарадорлигини ошириш йўллари.(Самарқанд вилояти мисолида) Автореф. дисс. ... канд. экон. наук – Самарқанд: СамИЭС,2011.- 26 с. Карх Д. А. Экономическая и социальная эффективность услуг розничной торговли. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук Екатеринбург, 2010г - 32с.. Зосимова Л.А. Эконометрическая оценка регулирования торговой деятельности на уровне муниципального образования. М.-2010 – 35с. Салиев Ш.А. Совершенствование организационно-экономических условий повышения качества торгового обслуживания населения в розничной торговле: диссертация ... кандидата экономических наук.- Москва, 2008.- 159 с.

қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг инновацион тизимини шакллантириш бўйича таклифлар ишлаб чиқиш.

**Тадқиқотнинг объекти** сифатида Ўзбекистон Республикаси Самарқанд вилоятидаги қишлоқ аҳолисига чакана савдо хизматларини кўрсатиш билан шуғулланадиган турли мулкчилик шаклидаги корхона ва ташкилотлар танланган.

**Тадқиқотнинг предмети** қишлоқ аҳолисининг истеъмол талабининг шаклланиши ва унга савдо хизматларини кўрсатиш жараёнида вужудга келадиган ижтимоий-иқтисодий муносабатлар ҳамда уларнинг самарадорлигини ошириш билан боғлиқ муаммолардан иборат.

**Тадқиқотнинг усуллари.** Диссертацияда таҳлил ва синтез, индукция ва дедукция, сабаб-натига алоқалари, тизимли ёндашув, танланма кузатув, анкета сўрови ва бошқа усуллардан фойдаланилди. Маълумотлар базалари билан ишлаш жараёнида иқтисодий-математик ва статистик усуллар қўлланилган.

**Тадқиқотнинг илмий янгилиги** қуйидагилардан иборат:

“қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш” тушунчасида савдо хизматлари ва истеъмол талабининг қишлоқда ўзига хослигини акс этиши ҳамда “аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги”да эса тижорат фаолиятининг иқтисодий-ижтимоий натижавийлигини ифодаладиган таърифлари такомиллаштирилган;

худудий, истеъмол ва тадбиркорлик ёндашувларини ўз ичига олган қишлоқ аҳолисининг хулқий жараёни ҳамда қишлоқда истеъмолчига йўналтирилган чакана савдо тармоғини ривожлантиришнинг йўналишлари ишлаб чиқилган;

қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг замонавий ташкилий шакллари ривожлантиришнинг 2019-2021 йиллардаги истиқболи бўйича таклифлар ишлаб чиқилган;

илғор хорижий давлатлар тажрибасидан келиб чиқиб, қишлоқда савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишга қаратилган ва истеъмолчи манфаатларини ҳисобга олувчи электрон тижоратга асосланган савдо тузилмаси таклиф қилинган.

**Тадқиқотнинг амалий натижалари** қуйидагилардан иборат:

қишлоқ жойларида чакана савдо хизматларини кўрсатишнинг ташкилий шакллари комплекс ривожлантириш зарурати асослаб берилган;

қишлоқ аҳоли пунктларида чакана савдо тармоғини такомиллаштириш ва ташкиллаштириш жараёнига маҳаллий ўзини ўзи бошқариш органларини ва барча манфаатли томонларни жалб қилиш бўйича таклифлар ишлаб чиқилган;

қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг замонавий усулларини қўллаш, савдо хизматлари стандартларини жорий қилиш ва савдо ходимлари малакасини узлуксиз ошириб бориш зарурати асослаб берилган.

**Тадқиқот натижаларининг ишончлилиги.** Диссертацияда қўлланилган услубий ёндашув ва усуллар, маълумотларнинг расмий



манбалардан олинганлиги, бажарилган таҳлиллар ва тажриба-синов ишларининг математик-статистик усуллар билан асослангани тақлиф ва тавсияларнинг амалиётга жорий қилингани, натижаларнинг ваколатли органлар томонидан тасдиқлангани, олинган хулоса ва натижаларнинг ишончлилигини билдиради.

#### **Тадқиқот натижаларининг илмий ва амалий аҳамияти:**

тадқиқот натижаларининг илмий аҳамияти қишлоқ аҳолисининг турмуш даражасини оширишга қаратилган илмий изланишларнинг амалга оширилганлиги ҳамда қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш ва уни ривожлантириш йўналишларининг ишлаб чиқилганлигидан иборат.

тадқиқотнинг амалий аҳамияти қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишга қаратилган чоратadbирлар ва дастурларни ишлаб чиқишда фойдаланиш имкониятларида ҳамда олинган натижаларнинг савдо ташкилотлари томонидан фаолиятнинг иқтисодий самарадорлигини оширишда намоён бўлади.

**Тадқиқот натижаларининг жорий қилиниши.** Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш бўйича олинган илмий натижалар асосида:

савдо хизматлари ва истеъмол талабининг қишлоқда ўзига хослигининг акс этиши ва тижорат фаолиятининг иқтисодий-ижтимоий натижавийлигини ифодалайдиган “қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш”, “аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги”нинг такомиллаштирилган таърифлари 5610300-Туризм (халқаро ва ички туризм) таълим йўналишининг талабалари учун тавсия этилган “Туризм ва меҳмонхона хўжалиги менежменти” номли ўқув қўлланмасига киритилган (2017 йил 24 августдаги 603-026-сон гувоҳнома). Мазкур тақлифларнинг қўлланилиши иқтисодий фанларнинг ўқитилишида амалий аҳамиятга эга бўлади;

қишлоқ аҳолисининг ҳудудий, истеъмол ва тадбиркорлик ёндашувларини ўз ичига олган истеъмолчилар хулқий жараёни ҳамда қишлоқда чакана савдо тармоғини ривожлантириш бўйича ишлаб чиқилган тақлифлари Савдо-саноат палатаси Самарқанд вилоят ҳудудий бошқармаси томонидан амалиётга тадбиқ этилган (2018 йил 14 май ШД-01/810-сон маълумотнома). Илмий-методик тавсияларнинг амалиётга жорий этилиши республиканинг қишлоқ туманларида чакана савдо тизимини такомиллаштиришнинг имкониятини беради;

қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг замонавий ташкилий шакллари ривожлантиришнинг 2019-2021 йиллардаги истиқболи бўйича ишлаб чиқилган тақлифлар Савдо-саноатнинг палатаси Самарқанд вилоят ҳудудий бошқармаси томонидан амалиётга тадбиқ этилган (2018 йил 14 май ШД-01/810-сон маълумотнома). Тақлифларнинг жорий этилиши қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш бўйича истиқболли режаларни шакллантиришга имкон берди;

илғор хорижий давлатларнинг тажрибасидан келиб чиқиб, қишлоқда савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишга қаратилган ва истеъмолчи манфаатларини ҳисобга олувчи электрон тижоратга асосланган савдо тузилмасини яратиш бўйича таклифлари Савдо-саноатнинг палатаси Самарқанд вилоят ҳудудий бошқармаси томонидан амалиётга тадбиқ этилган (2018 йил 14 май ШД-01/810-сон маълумотнома). Таклифларнинг тадбиқ этилиши республикада чакана савдонинг ташкилий шакллари ривожлантиришга хизмат қилади.

**Тадқиқот натижаларининг апробацияси.** Мазкур тадқиқот натижалари 7 та халқаро ва 9 та республика илмий-амалий анжуманларда муҳокамадан қилинган.

**Тадқиқот натижаларининг эълон қилинганлиги.** Диссертация мавзуси бўйича жами 29 та илмий иш, шу жумладан, 1 та монография, Ўзбекистон Республикаси ОАКнинг докторлик диссертациялари асосий илмий натижаларини чоп этиш тавсия этилган илмий нашрларда 9 та мақола, жумладан, 7 таси республика ва 2 таси хорижий журналларда нашр этилган.

**Диссертациянинг тузилиши ва ҳажми.** Диссертация таркиби кириш, учта боб, хулоса, фойдаланилган адабиётлар рўйхати ва иловалардан иборат. Диссертациянинг умумий ҳажми 145 бетни ташкил этган.

## ДИССЕРТАЦИЯНИНГ АСОСИЙ МАЗМУНИ

Диссертациянинг кириш қисмида олиб борилган изланишларнинг долзарблиги ва зарурати асосланган, изланиш мақсади ва вазифалари, объекти ва предмети тавсифланган, Ўзбекистон республикаси фан ва технологиялари ривожланишининг устувор йўналишларига мослиги кўрсатилган, олинган натижаларнинг илмий ва амалий аҳамияти очиб берилган, тадқиқот натижаларининг жорий қилиниши, чоп этилган ишланмалар ва диссертация тузилиши тўғрисида маълумотлар келтирилган.

Диссертациянинг **“Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг илмий услубий муаммолари”** номли биринчи бобида “қишлоқ савдо хизмати”, “қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш”, “аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги” категорияларининг иқтисодий моҳиятини аниқлаштириш бўйича олиб борилган назарий изланишларнинг натижалари акс эттирилган.

Республикада мустақиллик йилларида чакана савдо ривожланишининг ва унинг ҳозирги ҳолатининг таҳлили шуни кўрсатдики, савдо хизматларини кўрсатишнинг мақсадлари ва йўналишлари аҳоли турмуш даражаси билан чамбарчас боғлиқ бўлиб келган. Шу сабабли, чакана савдо соҳасининг фаолиятини унинг асосий функциясидан келиб чиққан ҳолда баҳолаш зарур деган хулосага келдик. Бунинг учун савдо хизматларини кўрсатишга оид категорияларининг аҳоли манфаатлари нуктаи назаридан такомиллаштиришни тақозо қилади.

Турли мамлакатларнинг назарий ишланмаларини таҳлил қилиш шуни кўрсатдики, “савдо хизматлари” ва “савдо хизматларини кўрсатиш”

категорияларининг мазмунида аҳолининг товар ва хизматларни якуний истеъмолчисининг иштироки киритилмаган, яъни савдо хизматларини кўрсатиш объекти сифатида фақат савдо залидаги харидор кўрилган. Асосий мақсад дўконга келган харидор товарни танлаш ва харид қилиш жараёнини такомиллаштиришдан иборат бўлган. Харидорнинг талаби шакллангунга қадар қанча вақт ва ресурслар сарфлангани адабиётларда тадқиқот қилинмаган. Бизнинг фикримизча, савдо хизматлари тушунчаларини савдо залидан ташқарига чиқариш ва эҳтиёжнинг шаклланиши ҳамда талабга айланишини ҳам қамраб олинишини кўзда тутиш лозим. Савдо хизматлари барча хизматлар каби истеъмолчи томонидан фойда келтириши нуқтаи назаридан баҳоланади. Шу билан биргаликда, савдо хизматлари сотувчининг тижорат фаолияти билан боғланади, яъни фойда келтириш мезонига бўйсунуши лозим. Шу муносабат билан, савдо хизматлари тушунчаларининг ўзаро боғлиқлигини ҳисобга олган ҳолда диссертациямизда куйидаги атамаларни такомиллаштириш зарур деб топдик. Бизнинг фикримизча, савдо хизмати деганда сотувчи томонидан товарни сотиш жараёнида моддий ва номоддий бойликларни яратиш билан боғлиқ тижорат ҳаракатлари мажмуасини тушуниш лозим. Ушбу жиҳатдан савдо хизматлари республикамиз хизматлар соҳасида салмоқли ўринни эгаллаб келмоқда. 2017 йилда савдо хизматлари 31950,1млрд. сўмни ташкил қилиб, жами хизматлар ҳажмининг 27,4%га тенг бўлган.

Савдо хизматларини кўрсатиш кенг маънога эга бўлиб, маълум ҳудуддаги чакана савдо тизимининг фаолиятини акс эттириши лозим. Шу муносабат билан ушбу атамани биз ҳудудда савдо хизматларини кўрсатиш даражаси ва сифатини, аҳоли талабининг қондирилиш даражасини ҳамда савдо муносабатларининг ривожланиш даражасини акс эттирувчи савдо хизматларини кўрсатиш тизими деб таърифладик. Олдинги таърифлардан фарқли ўлароқ, ушбу тушунчада аҳолининг талабини қондириш мезонини киритиш лозим деб ҳисобладик.

Диссертацияда қўйилган мақсадга мувофиқ қишлоқ жойларида савдо хизматларига бўлган эҳтиёжларни ўрганиш натижасида бизлар қишлоқда савдо хизматлари истеъмол талабларининг шаклланиши, мазмуни ва таркиби бўйича ўзига хос хусусиятларга эга деган хулосага келдик. Шаҳардан асосий фарқи шундаки, қишлоқларда товарларга бўлган талаб истеъмол ва ишлаб чиқариш жиҳатлари билан ажралиб туради. Талабнинг ишлаб чиқариш жиҳатлари қишлоқ ҳаётида уй хўжалигини юритиш ва махсулот етиштириш рўзгорининг ажралмас қисми ҳисобланади. Бунга мос бўлган товар ва хизматларни етказиб беришда махсус инфратузилма шаклланган. Шу билан биргаликда, талабнинг истеъмол жиҳатлари аҳолининг кундалик эҳтиёжларини қондириш билан боғлиқ бўлиб, унинг турли шаклларда намоён бўлиши ва қондириш усулларининг хилма-хиллиги билан ажралиб туради.

Шунинг учун, “қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш” тушунчасига бизлар аҳолининг ўзига хос истеъмол талабини уларнинг намоён бўлиш жойларида қондиришга қаратилган барча ташкилий

шакллардаги чакана савдо ташкилотларнинг истеъмол товарларини сотиш ва хизмат кўрсатиш бўйича тижорат фаолияти элементлари деб таъриф бердик.

Аҳоли эҳтиёжларининг чакана савдо фаолияти учун бош мезон сифатида қабул қилиниши, изланишларимизда самарадорлик тушунчасига ҳам ўзига хос таъриф беришга асос бўлди. Шунга асосан, бизлар аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ҳудудда савдо муносабатлари барча субъектларининг аҳолининг товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжларини қондиришга қаратилган тижорат фаолиятнинг ижтимоий-иқтисодий натижавийлигини мужассамлаштирган ҳудудий, истеъмол ва тадбиркорлик кўрсаткичлар тизими деб таърифладик. Ушбу таърифнинг аҳамиятли томони самарадорликни баҳолашда истеъмол кўрсаткичларининг киритилишидадир. Савдо хизматларининг мавжуд самарадорлик тизимида ҳудудий кўрсаткичига аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланмаси киритилса, тадбиркорлик кўрсаткичларини савдо корхоналари рентабеллиги ҳамда савдо хизматлари ҳажмини акс эттиради. Аҳолининг эҳтиёжлари қай даражада қондирилиши амалдаги савдо статистикаси тизимида ўз аксини топмаганлиги илмий изланишимизнинг долзарблигини тасдиқлайди.

Ўзбекистон Республикаси чакана савдо кўрсаткичларининг таҳлили чакана савдо айланмаси ва савдо хизматлари ҳажмининг барқарор ўсиш тенденцияси мавжудлигини кўрсатади (1-жадвал). Фақат 2017 йилда истеъмол нархлари индекси омили таъсирида ушбу кўрсаткичларнинг пасайиши кузатилган. Рақамлар, шунингдек қишлоқда чакана савдо ривожланишининг шаҳарга нисбатан орқадалигини кўрсатмоқда.

2017 йилда чакана савдо айланмасининг ҳажмида йирик савдо корхоналарининг улуши 11,6%ни, кичик корхона ва микрофирмаларнинг улуши – 22,5%ни, хусусий тадбиркорлик ва жисмоний шахсларнинг улуши эса 65,9%ни ташкил қилган.

Қишлоқ жойларида чакана савдонинг хусусиятларидан бири бўлиб эркин рақобат муҳити ва савдо хизматларини кўрсатиш шаклларининг хилма-хиллиги ҳисобланади.

Турғун чакана савдо тармоғи билан бир қаторда, қишлоқларда деҳқон бозорлари, савдо мажмуалари, коммивояжерлар ва чакана савдонинг ташкиллаштирилмаган шакллари муваффақиятли фаолият кўрсатмоқда. Бугунги кунда республика бўйича савдо хизматларининг асосий қисмини чакана савдо ташкилотлари (35,1%), деҳқон бозорлари (32%) ва савдо мажмуалари (23,9%) кўрсатиб келмоқда. Савдо хизматларининг сезиларли қисми савдо мажмуаларига тўғри келмоқда, яъни ҳар тўртинчи харид савдо мажмуалари ихтисослашган бозорларда амалга оширилмоқда. Қишлоқ жойларида аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш даражаси расмий статистикада ўз аксини топмаган, ташкиллаштирилмаган савдога ҳам жиддий таъсир кўрсатади. Олимларнинг баҳолари бўйича унинг ҳажми расмий чакана савдо айланмасининг 10-15%игача бўлиши мумкин.

**1-жадвал.**

**2013-2017 йилларда Ўзбекистон Республикасида чакана савдонинг асосий кўрсаткичлари\***

№	Кўрсаткичнинг номи	2013	2014	2015	2016	2017
1	Сотишнинг барча каналлари бўйича чакана савдо айланмаси, млрд. сўм	47011	58643,4	71184,1	88071,6	105767,8
	Истеъмол нархлари индекси	1,068	1,061	1,056	1,057	1,114
2	Чакана савдо айланмасининг олдинги йилга нисбатан ўсиш суръати, %	113,7	116,5	115,9	117,0	107,8
3	Аҳоли жон бошига чакана савдо айланмаси, минг сўм	1549,5	1890,1	2274,3	2765,4	3265,7
4	Аҳоли жон бошига чакана савдо айланмасининг олдинги йилга нисбатан ўсиш суръати, %	115,4	113,4	113,9	115,0	106,0
5	Чакана савдо айланмасининг умумий ҳажмидан, шаҳарда	34597	44515	54385	67357	80806,6
	Қишлоқда	12266	13621	16799	20714	24961,2
6	Қишлоқ чакана савдо айланмасининг улуши, %	26,1	23,4	23,6	23,5	23,6
7	Савдо хизматлари, млрд. сўм	14665,6	18722,8	20832,5	25157,6	31950,1
8	Савдо хизматларининг чакана савдо айланмасига нисбати, %	31,20	32,20	29,3	28,6	27,4

Савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги тизимида муаммоларнинг мавжудлигини давлат статистик ҳисоботларида чакана савдонинг турли ташкилий шакллари бўйича кўрсаткичлар мониторингини юритишда охириги тўхтамга келмаганлигида ҳам кўринади. Масалан, деҳқон бозорлари, савдо комплексларида ва уюшмаган савдода хизматлар ҳажмини аниқлашда ечимини топмаган масалалар мавжуд. Назарий изланишлар мамлакатимизда хизматлар соҳасини ривожлантириш ва унинг самарадорлигини оширишнинг муҳим йўналиши ҳисобланган қишлоқ жойларида савдо хизматларини жадал ривожлантириш заруратини кўрсатиб берди.

Диссертациянинг “Самарқанд вилоятида қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш ҳолатини тадқиқ қилиш” деб номланган иккинчи бобида Самарқанд вилояти маълумотлари асосида қишлоқ жойларида истеъмол бозорининг ҳолати ва савдо хизматларини кўрсатишнинг комплекс тадқиқоти ўтказилган. Тадқиқот жараёнида бизлар Самарқанд вилоятида чакана савдонинг ривожланиши бўйича статистик маълумотларни ўргандик ва таҳлил қилдик. Охириги йилларнинг маълумотлари аҳоли жон бошига чакана савдо айланмаси кўрсаткичларининг барқарор ўсишини кўрсатмоқда (2-жадвал). Шу билан биргаликда, ушбу кўрсаткичнинг йиллик ўсиш суръати ўрганилган давр ичида пасайиб бориши

\*Манба: Жадвал муаллиф томонидан тузилган.

кузатилган, модомики, давлат дастурлари прогноз параметрлари бўйича ўртача йиллик ўсиш суръати 120% дан кам бўлмаслиги кўзда тутилган.

**2-жадвал.**

**2013-2017 йилларда Самарқанд вилояти аҳоли жон бошига чакана савдо айланмаси кўрсаткичлари\***

№	Кўрсаткичнинг номи	2013	2014	2015	2016	2017
1	Аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана савдо айланмаси жами, минг сўм, шу жумладан:	1151,3	1400,9	1698,3	2102,2	2446,5
	Шаҳарда	2398,4	3114,1	3917,8	4903,8	5860,4
	Қишлоқда	928,9	1129,5	1376,6	1656,2	1741,3
	Истеъмол нархлари индекси	1,068	1,061	1,056	1,057	1,114
2	Аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана савдо айланмасининг ўсиш суръати, олдинги йилга нисбатан % ларда, шу жумладан	114,2	113,9	114,8	117,1	104,4
	Шаҳарда	120,5	122,4	119,1	118,4	107,2
	Қишлоқда	115,2	114,6	115,4	113,8	94,4
3	Шаҳарда ва қишлоқда аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана савдо айланмасининг нисбати	<b>2,6:1</b>	<b>2,75:1</b>	<b>2,84:1</b>	<b>2,96:1</b>	<b>3,36:1</b>

Таҳлил қилинаётган кўрсаткичлар бўйича қишлоқ аҳолиси шаҳар аҳолисига нисбатан анча орқадалиги аниқланди. Масалан, аҳоли жон бошига чакана товар айланмаси қишлоқ жойларда шаҳарга нисбатан 3,3 баробар пастдир. Таҳлил жараёнида туманлар кесимида савдо хизматларини кўрсатишда катта фарқ мавжудлиги аниқланди, бу эса ҳар бир туманга алоҳида ёндашиш зарурлигини тасдиқлайди. Демак, қишлоқ жойларда савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг энг муҳим вазифаларидан бири мавжуд номуносивликни бартараф қилишдир.

Мазкур масалани ҳал қилиш, бир томондан, савдо хизматларини кўрсатиш тизимида иқтисодий муносабатларни ривожлантиришни, иккинчи томондан эса, савдо хизматлари самарадорлигини баҳолашнинг услубий жиҳатларини такомиллаштириш билан боғлиқдир.

Биринчи йўналиш: савдо тадбиркорлиги субъектлари фаолиятини такомиллаштиришга боғлиқдир. Биз томонимиздан савдо хизматларини кўрсатиш субъектлари ўртасида чакана савдо айланмасининг тақсимланиши таҳлил қилинди. Тадқиқотлар натижалари вилоят бўйича савдо хизматларини кўрсатиш соҳасида деҳқон бозорлари ва савдо мажмуаларининг тутган ўрнининг ошиб боришидан далолат бермоқда, улар жами савдо хизматлари ҳажмининг 63%ни ташкил қилади. Савдо хизматларини кўрсатишнинг турли ташкилий шаклларининг чуқур таҳлили уларнинг кучли ва кучсиз томонларини тавсифлашга имкон берди ва қишлоқ

\* Манба: Жадвал муаллиф томонидан Самарқанд вилояти статистика бошқармаси ([www.samstat.uz](http://www.samstat.uz)) ҳамда Самарқанд вилояти ҳокимлиги расмий сайти ([www.samarkand.uz](http://www.samarkand.uz)) маълумотлари асосида тузилган.

аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш истиқболларини баҳолаш учун асос бўлди.

Савдо хизматларини кўрсатиш даражасини баҳолашни такомиллаштириш зарурати шундан иборатки, амалдаги расмий статистика тажрибасида фақат аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланмаси ва жами савдо хизматлари кўрсаткичлари қўлланилмоқда.

Республика қишлоқ туманларида савдо хизматларини кўрсатиш даражасини объектив баҳолашга илмий-услубий услуб сифатида бизлар комплекс ёндашувни таклиф қилдик. Бу ёндашув муаммонинг ҳудудий, истеъмол ва тадбиркорликка оид жиҳатларини ҳисобга олади ва савдо хизматлари кўрсатиш фаолиятининг мураккаблигини акс эттиради.

Ўтказилган тадқиқотлар натижасида бизлар аҳолига савдо хизматларини кўрсатишнинг умумлашган кўрсаткичларига қуйидагиларни киритишни лозим деб топдик:

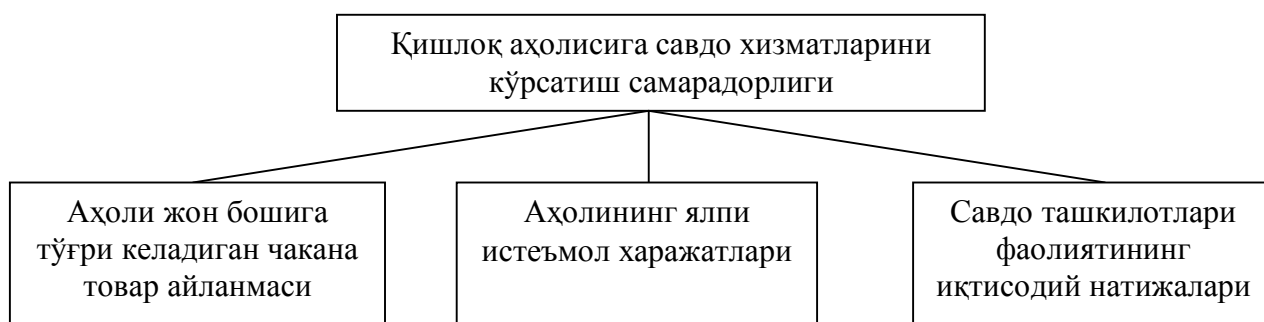
-ҳудудда чакана савдонинг ривожланиш даражасини акс эттирувчи аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана савдо айланмаси кўрсаткичи;

-истеъмолчиларнинг ижтимоий-иқтисодий манфаатларини акс эттирувчи аҳолининг ялпи истеъмол харажатлари кўрсаткичи;

-савдо хизматларини кўрсатиш субъектлари иқтисодий манфаатларини акс эттирувчи савдо ташкилотлари фаолиятининг иқтисодий кўрсаткичи.

Ўз навбатда, ҳар бир умумлашган кўрсаткич савдо хизматларини кўрсатишнинг хусусий кўрсаткичлардан таркиб топади, чунки уларнинг мураккаблиги бир формула билан ифодаланишига имкон бермайди.

Олиб борилган назарий ва амалий изланишлар натижасида бизлар шу хулосага келдикки, қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш даражасини турли ижтимоий-иқтисодий табиатга эга бўлган кўрсаткичлар тизими орқали баҳолаш лозим (1-расм).



**1-расм. Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини баҳолаш кўрсаткичлари тизими\***

Иқтисодий жиҳатдан мазкур ёндашувнинг қўлланилиши қишлоқ туманларида мавжуд савдо хизматлари кўрсатиш тизимининг ҳолатини объектив баҳолаш учун хизмат қилиши мумкин. Шунга асосан, ижтимоий зарур савдо хизматларини аниқлашга, яъни савдо ташкилотлари ялпи

\* Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

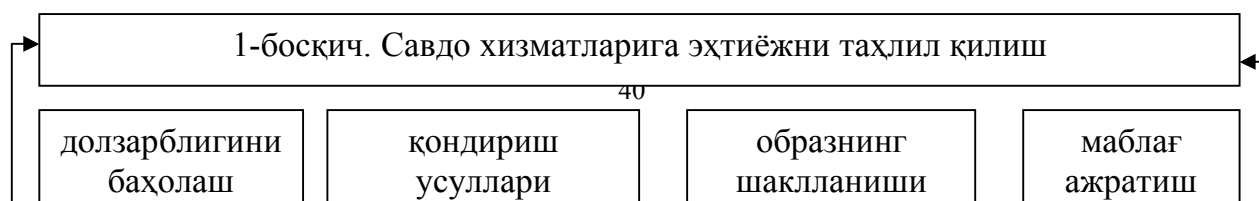
даромадларидан кўрсатилган савдо хизматларининг субъектив баҳоларини муомаладан олиб ташлаш, шу билан биргаликда, қулай савдо муҳитини шакллантириш ва аҳолининг талабини ўрганиш хизматларини қўшиш орқали босқичма-босқич ўтишга имкон берилади.

Тадқиқотлар даврида маълум бўлдики, бугунги кунда аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини баҳолашда истеъмол жихатларига етарлича эътибор берилмаяпти. Аҳолининг товарларга бўлган талабини шаклланиши хусусиятларини очиб беришда “истеъмолчи” ва “харидор” атамаларининг аниқлаштирилиши илмий-услубий жихатдан муҳим аҳамиятга эга. Истеъмол танловини таъминлаш, яъни талабни янада самаралироқ йўл билан қондириш имконининг мавжудлиги, баҳолашнинг истеъмол жихатларини услубий асосини ташкил қилади. Талаб шаклланишининг турли босқичларида қишлоқ аҳолиси ҳар хил ролларни бажариб келади: жумладан, эҳтиёж ташувчиси сифатида, кейин харидор сифатида ва якуний босқичда истеъмолчи сифатида.

Қишлоқ аҳолисининг турли гуруҳларини ўрганиш уларнинг истеъмолчи хатти-ҳаракатларида маълум қонуниятларни очиб беришга имкон берди. Бунинг асосида диссертацион тадқиқотимизда қишлоқ аҳолисининг истеъмол хулқий жараёни ишлаб чиқилган (2-расм). Ушбу жараён хариднинг жойи, вақти ва характери тўғрисида қарор қабул қилишнинг ижтимоий-иқтисодий табиатини кўрсатади.

Мазкур ёндашувнинг қўлланилиши қишлоқ жойларида истеъмол товарларига бўлган талабнинг шаклланиши тўғрисидаги илмий қарашларнинг ривожланишига ёрдам беради ҳамда савдо хизматларини кўрсатиш тизими самарадорлигини харидорлар томонидан субъектив баҳолашнинг тушунишга имкон беради. Истеъмол харажатларининг ижтимоий келиб чиқишини ҳисобга олган ҳолда анкета сўрови усулидан фойдаланилди, чунки бунда, бир томондан, истеъмолчиларнинг фикрини ўрганиш орқали аҳолига савдо хизматларини кўрсатишнинг ижтимоий жихатларини ҳисобга олинади, иккинчи томондан, ялпи истеъмол харажатларини билвосита алоқалар орқали тавсифлашга имкон беради.

Респондентлар сифатида Самарқанд вилоятининг учта туманидан 300 дан ортиқ фуқаролар жалб қилинган. Сўровнома шундай тузилганки, саволларга берилган жавобларда истеъмол харажатларининг барча гуруҳлари камраб олинган. Сўров натижаларини таҳлил қилишда аҳолининг ялпи истеъмол харажатларининг ҳар бир кўрсаткичи бўйича уч хил муносабат ажратиб олинди: ижобий, бефарқ ва салбий. Бу истеъмолчилар томонидан савдо хизматларига бўлган эҳтиёжнинг қондирилиш даражасини миқдорий ифодалашга имкон берди.





**2-расм. Қишлоқ аҳолисининг истеъмолчи сифатидаги хулқий  
жараёнининг блок схемаси\***

---

\*Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

Истеъмолчилар жавобини қайта ишлаш натижасида қуйидаги жадвал маълумотлари билан изоҳлаш мумкин (3-жадвал).

### 3-жадвал

#### Истеъмолчиларнинг товар ва хизматларга бўлган эҳтиёжнинг қондирилиш билан боғлиқ харажатларга бўлган муносабатлари\*

№	Кўрсаткичнинг номи	Истеъмолчилар муносабати бўйича жавоблар тақсимоли, %		
		Ижобий	Бефарқ	Салбий
1	Истеъмол талабининг шаклланиши билан боғлиқ харажатлар	45,0	23,0	32,0
2	Товарни излаш билан боғлиқ харажатлар	46,7	11,7	41,6
3	Олди-сотди битимини тузиш билан боғлиқ харажатлар	32,5	45,0	22,5
4	Сотувдан кейинги хизмат кўрсатиш билан боғлиқ харажатлар	56,7	13,3	30,0

Истеъмолчиларнинг кўпчилиги аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш ҳолатини ижобий баҳолаганлар. Масалан, сўровда иштирок этганларнинг 45% и истеъмол талабининг шаклланиши билан боғлиқ харажатларни, 46,7% и товарни излаш билан боғлиқ харажатларни, 56,7% и сотувдан кейинги хизмат кўрсатиш билан боғлиқ харажатларни ижобий баҳоладилар, яъни савдо хизматларини кўрсатишнинг ҳозирги ҳолати уларнинг кутишларига мос. Истеъмолчилар жавобларида салбий муносабатларнинг мавжудлиги ҳудудларда савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш бўйича имкониятлар мавжудлигини кўрсатади.

Сўров натижалари бўйича аҳолининг эҳтиёжини қондириш даражасини баҳолаш имкони пайдо бўлди, яъни:

$$K_k = \sum (K_{ki}) / 4$$

Бунда:  $K_{ik} = (N - N_{ic}) / N$  – истеъмол харажатларининг  $i$ -кўрсаткич тури бўйича қониқиш даражаси;

$N$  – респондентларнинг умумий сони;

$N_{ic}$  –  $i$ -кўрсаткич бўйича салбий муносабат билдирган респондентлар сони.

Ушбу кўрсаткич қишлоқ аҳолисининг чакана савдо ҳолати ва савдо хизматлари мазмунига бўлган муносабатини аниқлашга ва аҳолига савдо хизматлар кўрсатишнинг ҳақиқий даражасини баҳолашга имкон беради. Шунда қишлоқда савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини аҳолининг истеъмол харажатлари ва савдо хизматлари субъектларининг ялпи даромадларини ўзида мужассамлаштирган чакана савдо айланмасининг интеграл кўрсаткичи билан баҳолаш мумкин бўлади. Шу билан биргаликда, ушбу ёндашувнинг устунлиги ҳар бир туманда аҳолининг эҳтиёжларини ҳисобга олган ҳолда қарор қабул қилишда намоён бўлади.

Ушбу формуланинг амалда қўлланилишини статистик органлар томонидан уй хўжаликларини ўрганиш жараёнида истеъмол харажатларини даврий равишда ўрганиш орқали тавсия қиламиз.

\*Манба: Жадвал муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

Диссертацион тадқиқотнинг “Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш бўйича фаолиятнинг такомиллаштириш йўллари” деб номланган учинчи боби қишлоқ аҳоли пунктларида савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг стратегик йўналишларини ишлаб чиқиш ва илмий асослашга бағишланган (3-расм).



**3-расм. Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг стратегик йўналишлари\***

Ушбу йўналишлар қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш тизимини қайта қуриш, савдо хизматларини кўрсатиш, интенсивлаш ҳамда уларни мазмунан янгилашни қамраб олган. Ҳар бир кичик тизим аҳоли эҳтиёжларининг қондирилиш даражаси ва чакана савдо самарадорлигини ошириш бўйича аниқ вазифаларни бажаришга йўналтирилган.

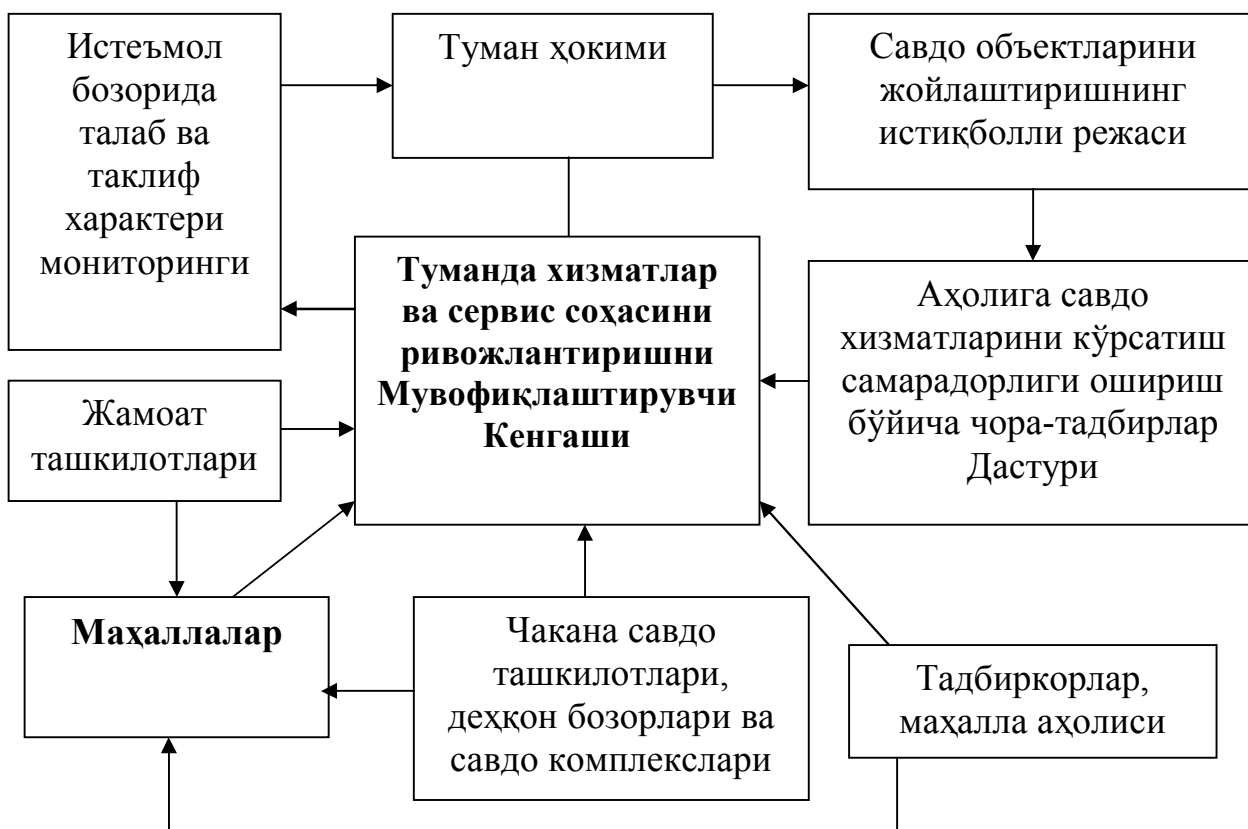
Савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишнинг асосий манбаси савдо субъектлари сонини кўпайтириш ва уларнинг моддий техник базасини мустаҳкамлаш ҳисобланади. Маълумотлар кўрсатишича, қишлоқ жойларини савдо майдонлари билан таъминлаш даражаси шаҳарга нисбатан анча паст. Демак, чакана савдо субъектларини жойлаштиришнинг истиқболли режалари аҳолига савдо хизматларини такомиллаштиришнинг устувор йўналиши бўлиб қолади.

Диссертацияда қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишга таъсир кўрсатадиган омиллар ўрганиб чиқилган. Умумий таъсир кучига эга омиллар ҳудудда савдо ва истеъмол бозорининг ривожланиш даражасини акс

\*Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

эттиради ва барча аҳоли яшаш пунктларида бир хил таъсир қилади. Тадқиқотимизда умумий таъсир кучига эга омиллар ва аҳоли жон бошига чакана савдо айланмаси орасидаги корреляцион боғлиқликни аниқлаш орқали ушбу омилларнинг таъсири таҳлил қилинди. Таҳлиллар умумий таъсир кучига эга омилларни савдо хизмати самарадорлигига таъсирининг пастлигини кўрсатди, бу эса хусусий таъсирга эга омилларнинг аҳамиятидан далолат беради.

Хусусий таъсир кучига эга омиллар алоҳида аҳоли пунктларида савдо хизматларини кўрсатиш даражасини белгилайди, шунинг учун, уларнинг таъсир доираси чекланган ва умумий тенденцияга мос келмаслиги мумкин. Хусусий таъсирга эга асосий омил сифатида ҳудудда аҳолининг жойлашиш омили ажратилди. Аҳоли яшаш жойлашишининг характери мазкур ҳудуд-да аҳоли яшаш пунктларининг сони ва таркибини белгилайди, жойларда савдо хизматларини кўрсатишни ташкил қилишга кўмаклашади ёки тўсқин-лик қилади. Чакана савдо тармоғини ривожлантириш чораларини ишлаб чиқиш-да аҳоли пунктлари бўйича алоҳида ёндашувни қўллашни таклиф қиламиз.



**4-расм. Қишлоқ жойларида аҳолига савдо хизматларини кўрсатишни такомиллаштириш бўйича манфаатли томонларининг ҳамкорлиги тизими\***

Бугунги кунда Ўзбекистонда халқнинг кўп асрлик анъаналарини ва жамиятимизнинг демократлаштириш жараёнларини ўзида мужассамлаштирган ноёб ўзини ўзи бошқариш органи, яъни маҳалла шаклланган. Маҳалла

\*Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

маълум аҳоли яшаш жойида ижтимоий ва маиший масалаларни ҳал қилишга қаратилган жамоатчилик ташкилоти бўлибгина қолмай, аҳолининг турмуш даражасини оширишга кўмаклашадиган жамоат бошқарув органи ҳам ҳисобланади. Ваколатларнинг асосий қисмини ҳудудий давлат бошқарув органларидан ўзини ўзи бошқариш маҳаллий органларига узатилиши алоҳида аҳоли яшаш жойларида талаб шаклланишининг хусусиятларини тўлароқ ҳисобга олинишига хизмат қилади. Амалий восита сифатида барча манфаатдор томонларни жалб қилиш асосида аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш соҳасини комплекс ривожлантириш бўйича Мувофиқлаштирувчи Кенгашни ташкил этишни таклиф қиламиз (4-расм).

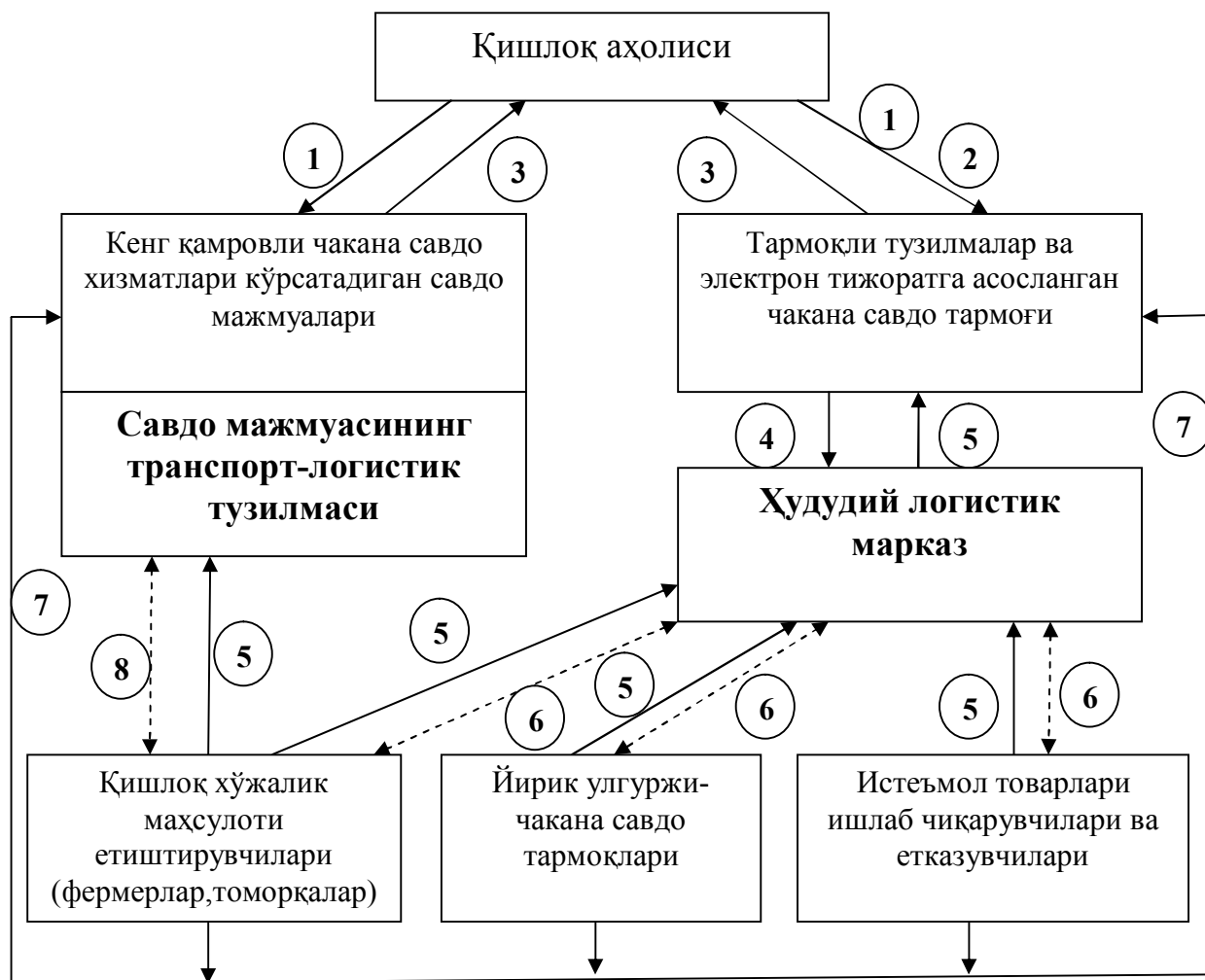


**5-расм. Қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатишнинг ташкилий шакллари ривожланиши (прогноз)\***

Мазкур тизимнинг фаолият кўрсатиш хусусияти шундаки, таклифлар маҳалла кўмиталари ҳамда тадбиркорлар ва жамоат ташкилотларидан чиқади. Натижада, алоҳида аҳоли яшаш пунктлари кесимида савдо

\*Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

хизматларини кўрсатиш чораларининг самарадорлиги кескин ошади. Савдо фаолиятини жадал ривожлантириш деҳқон бозорлари ва савдо мажмуалари, ташкиллаштирилмаган савдо субъектларининг истеъмол талабини қондириш бўйича фаол ҳаракатларга жалб қилишни тақозо қилади, яъни уларни замонавий тузилмаларга (масалан, тармоқли тузилмалар) айлантириш лозим. Бизнинг фикримизча, Ўзбекистон Республикасида бешта устувор йўналиш бўйича янада ривожлантириш Стратегияси доирасида амалга ошириладиган чоралар 2019-2021 йилларда қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатишнинг замонавий тизимини шакллантиришга имкон беради (5-расм).



**6-расм. Қишлоқда савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишга ва электрон тижоратга асосланган чакана савдо тузилмаси\***

1 – савдо корхонасига шахсий ташриф; 2 – алоқа каналлари орқали буюртма; 3 – харид (буюртмани бажариш); 4 – захирани тўлдириш буюртмаси; 5 – товарни етказиб бериш; 6 – товар захираларини узлуксиз тўлдириш шартномаси; 7 – тўғридан-тўғри шартнома ёки диллерлик тармоғи орқали товарни етказиш; 8 – қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етказиб бериш шартномаси.

Чакана савдо ташкилотлари фаолиятини ўрганиш аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш, уларнинг моддий-техник базасига инвестицияларни жалб қилиш, товар таъминоти тизимини

\*Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

мустаҳкамлаш ва савдонинг илғор технологияларини қўллаш зарурлигини кўрсатди. Бизнингча, ушбу масалани иқтисодий ва ижтимоий воситалар ёрдамида шаҳардаги йирик савдо корхоналарини қишлоққа жалб қилиш йўли билан ҳал қилиш мумкин (6-расм).

Бундан ташқари, хусусий тадбиркорларнинг бирлашиш жараёнлари учун ҳуқуқий шароитлар яратилиши таклиф қилинади. Хорижий давлатларнинг чакана савдо тармоқлари ҳамда матлубот кооперациясини ривожлантириш бўйича тажрибаларни ўрганиш ва қўллашни таклиф қиламиз. Қишлоқ жойларида чакана савдонинг самарадорлигини оширишнинг муҳим йўналиши – бу савдо хизматлари маданияти ва сифатини доимий равишда такомиллаштириш механизмини шакллантиришдир (7-расм). Ушбу механизмнинг негизида ҳудуднинг истикболда савдо хизматларини кўрсатиш сифатини ошириш стратегияси қўйилган. Мазкур стратегиянинг ўзига хослиги чакана савдо ривожланишининг ҳудудий ва маҳаллий хусусиятларини ҳисобга олишдадир.



**7-расм. Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишнинг сифатини узлуксиз ошириш механизми\***

Қишлоқ аҳоли пунктлари савдо корхоналарида хизмат кўрсатиш сифатини ошириш учун савдо жараёнлари технологиялари ва савдони тақшил қилишнинг илмий усулларини жорий этиш зарур. Ушбу йўналишнинг услубий асоси қишлоқларда савдо хизматларини кўрсатиш стандартларини ишлаб чиқиш ва жорий қилиш ҳисобланади. Чакана савдо қоидаларидан фарқли ўлароқ, хизмат кўрсатиш стандартлари савдо корхонасининг савдо хизматлари даражаси бўйича олдига қўйган мажбуриятларини акс эттиради. Чакана савдонинг илмий усулларини савдо залидан ташқарида хизмат кўрсатиш шакллари, электрон тижорат

\*Муаллиф томонидан ишлаб чиқилган

узуллари кенгайтириш ҳамда чакана савдо корхоналарида хизмат кўрсатишнинг инновацион тартибга солиш механизмларини киритиш орқали кенгайтиришни таклиф қиламиз.

Савдо хизматларини кўрсатиш маданиятини оширишда фаолият кўрсатаётган ходимлардан етарли малакага эга бўлишни талаб қилади, шунинг учун қишлоқ жойларида сотувчи-маслаҳатчи, озиқ-овқат товарлари сотувчиси, ноозиқ-овқат товарлари сотувчиси, савдо агенти каби йўналишлар бўйича кадрларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш тизимини шакллантиришни таклиф қиламиз. Қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатишни жадал ривожлантириш стратегиясининг бажарилиши аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш нисбатини қишлоқ аҳолиси фойдасига ўзгартиришга имкон беради.

## ХУЛОСА

1. Аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш мураккаб ижтимоий-иқтисодий категория сифатида намоён бўлади. Назарий изланишлар натижасида бизлар турли кўрсаткичлар билан баҳоланадиган савдо корхонаси самарадорлиги, чакана савдо самарадорлиги ва аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги тушунчаларини ажратиш лозим деган хулосага келдик. Агар, биринчи ҳолатда, асосий ўринда фойдалилик кўрсаткичлари турса, иккинчи ҳолатда, чакана савдо айланмаси кўрсаткичларига эътибор қаратилади, учинчи ҳолатда эса, самарадорлик кўрсаткичлари аҳолининг савдо хизматларини кўрсатиш тизимидан қониқишини акс эттириши лозим.

2. Қишлоқ жойларида чакана савдони ривожлантириш нафақат иқтисодий, балки ижтимоий масала ҳисобланади, чунки истеъмол маданиятини оширишга ҳамда қишлоқ аҳолиси турмуш тарзининг ўзгаришига хизмат қилади. Бугунги кунда қишлоқ чакана савдосининг асосий вазифасига унинг самарадорлигини кескин ошириш, яъни сотувчи томонидан ҳам, харидор томонидан ҳам харажатларни пасайтириш киради. Шу муносабат билан, биз қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлиги деганда савдо муносабатлари субъектларининг аҳолининг товар ва хизматларга бўлган ўзига хос эҳтиёжларини қондириш фаолияти натижавийлигини тушунамиз.

3. Қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатишнинг асосий хусусиятига савдонинг ташкилий шакллариининг хилма-хиллиги киради. Турғун чакана савдо тармоғи билан бир қаторда, деҳқон бозорлари ва савдо мажмуалари истеъмол бозорининг тенг ҳуқуқли иштирокчилари ҳисобланади. Бундан ташқари, ташкиллаштирилмаган савдо шакллариини ҳам ҳисобга олиш лозим.

4. Статистик маълумотларнинг таҳлили қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш шакллари ва узуллариини такомиллаштиришда катта имкониятлар мавжудлигини кўрсатди. Хусусан, қишлоқ жойларида савдо хизматларини кўрсатиш даражаси шаҳарга нисбатан қарийб уч баробар пастлиги аниқланди. Бундан ташқари, вилоят туманлари кесимида савдо хизматларини ташкил этиш бўйича сезиларли фарқлар мавжудлиги аҳолига



савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш масаласини ҳал қилишда дифференциаллашган ёндашувни талаб қилади.

5. Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатишни такомиллаштириш кўплаб кўрсаткичларни ўзида мужассамлаштирган мураккаб категориядир. Шу муносабат билан, уни комплекс баҳолаш учун диссертацияда қатор кўрсаткичларни ажратдик ва уч гуруҳга бирлаштирдик: аҳоли жон бошига тўғри келадиган чакана товар айланмаси, аҳолининг истеъмол харажатлари ва савдо субъектлари фаолиятининг иқтисодий самарадорлиги.

6. Аҳолининг истеъмол харажатларини аниқлаш биз томонимиздан ишлаб чиқилган қишлоқ аҳолисининг истеъмол хулқий жараёнига асосланган бўлиб, аҳолининг ҳудуддаги савдо хизматларини ташкил этилганлигидан қониқишни аниқлашга қаратилган анкета сўрови йўли билан амалга оширилган. Сўров натижалари истеъмолчиларнинг истеъмол талабининг шаклланиши билан боғлиқ харажатлар, товарни излаш билан боғлиқ харажатлар, олди-сотди битимини тузиш билан боғлиқ харажатлар, сотувдан кейинги хизмат кўрсатиш билан боғлиқ харажатлар каби кўрсаткичлар бўйича муносабатларини аниқлашга имкон берди.

7. Қишлоқ аҳолисига савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини ошириш муаммоси чакана савдо тизимини ривожлантиришнинг анъанавий ва инновацион чораларининг биргаликда олиб борилиши билан ҳал қилиниши мумкин. Анъанавий чоралар аҳолининг савдо майдонлари билан таъминланганлигини ошириш ва чакана савдонинг моддий-техник базасини мустаҳкамлашга қаратилади. Инновацион чоралар савдо хизматларини кўрсатиш фаолиятининг мазмунини кенгайтиришга ва уларни савдо залидан чиқаришга йўналтирилади.

8. Мазкур масаланинг комплекс ечими қишлоқларда чакана савдонинг замонавий тизимини яратишнинг қатор стратегик йўналишларни ўз ичига олади. Шундан келиб чиққан ҳолда, савдо хизматларини кўрсатиш жараёни барча манфаатли томонлар, яъни истеъмол бозори субъектлари ва туман ижтимоий инфратузилмаси диққат марказида бўлиши лозим.

9. Аҳолига савдо хизматларини кўрсатишни такомиллаштириш биринчи босқичда ҳудудда чакана савдо тармоғини, шу жумладан, ҳудуддаги деҳқон бозорлари ва савдо комплексларининг комплекс ривожлантирилишини тақозо қилади. Қишлоқ туманларида хизматлар соҳасини ривожлантириш Дастурларида мазкур ҳудуднинг иқтисодий ва демографик ривожланиш хусусиятларини ҳисобга олган “чакана савдо тармоғи-деҳқон бозорлари-савдо комплекслари” нисбатининг меъёрларини асос сифатида қабул қилиш мақсадга мувофиқ. Диссертацияда савдо хизматлари тармоғини режалаштириш жараёнини такомиллаштиришда маҳаллий бошқарув органлари иштирокини кенгайтириш, жумладан, туманда хизматлар соҳаси ва сервисни ривожлантиришни Мувофиқлаштириш Кенгашини тузиш таклиф қилинди.

10. Савдо хизматларини кўрсатиш тизимини такомиллаштиришнинг стратегик йўналиши савдонинг замонавий усуллари ва технологияларини

ривожлантиришга асосланиши лозим. Яқин келажакда аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш тизимида асосий ўринни тармоқли тузилмалар ва электрон тижоратга асосланган чакана савдо тармоғи ҳамда кенг қамровли чакана савдо хизматлари кўрсатадиган савдо мажмуалари эгаллаши прогнози ишлаб чиқилди. Диссертацияда савдо хизматлар субъектлари ва хилма-хил савдо шакллари қўллаётган рўйхатга олинмаган савдо тадбиркорлари орасида узоқ муддатли ўзаро манфаатли муносабатларни шакллантириш таклифлари келтирилган.

11. Савдо хизматларини кўрсатишни такомиллаштиришда барча савдо субъектларининг, шу жумладан, қишлоқ жойларидаги деҳқон бозорлари ва савдо мажмуаларидаги тадбиркорларнинг товар тарқатиш каналларини ривожлантириш орқали товар билан таъминлаш тизими ҳал қилувчи аҳамиятга эга бўлади. Бунинг учун йирик савдо фирмалари ва улгуржи сотувчиларни иқтисодий ва ижтимоий имтиёзлар орқали қишлоқ жойларига жалб қилиш таклифлари ишлаб чиқилди. Биз томонимиздан таклиф этилган савдо хизматлари субъектларининг кооперация тизими уларнинг харажатларини камайтириш ва рақобатбардошлигини оширишга имкон беради.

12. Савдо хизматларини ривожлантиришнинг замонавий шакл ва усулларининг асосини қишлоқ жойларидаги касб-ҳунар коллежлари моддий базаси негизида кадрлар тайёрлаш ва малакасини ошириш ташкил қилади. Илғор тажрибани ўрганиш, хизмат кўрсатиш стандартларини жорий қилиш, хизмат кўрсатиш сифати ва маданиятини оширишни такомиллаштириш усулларини ривожлантириш чоралари бўйича таклифлар ишлаб чиқилган.

Юқоридаги таклиф ва тавсияларнинг тадбиқ этилиши шаҳар ва қишлоқ жойларида аҳолига савдо хизматларини кўрсатиш даражаларининг яқинлашишига ва савдо хизматларини кўрсатиш самарадорлигини оширишга имкон беради.

**SCIENTIFIC COUNCIL NO DSc.27.06.2017.I.18.01 ON AWARD OF  
SCIENTIFIC DEGREES AT SAMARKAND INSTITUTE OF ECONOMICS  
AND SERVICE**

---

**SAMARKAND INSTITUTE OF ECONOMICS AND SERVICE**

**USMONOVA DILFUZA ILHOMOVNA**

**IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE PROVISION OF TRADING SERVICES TO  
THE RURAL POPULATION**

**08.00.05 - Economics of service sphere branches (economic sciences)**

**DOCTORAL THESIS (PhD) ABSTRACT ON ECONOMIC SCIENCES**

**Samarkand – 2018**

**The theme of doctoral thesis (PhD) is registered under number B2017.2.PhD/Iqt103 at the Supreme Attestation Commission at the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.**

Doctoral thesis was carried out at Samarkand Institute of Economics and Service.

The abstract of thesis is uploaded in two languages (Uzbek and Russian) on the web page of the Scientific Council ([www.sies.uz](http://www.sies.uz)) and Informational-educational portal «Ziyonet» ([www.ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)).

**Scientific consultant:** **Mirzaev Kulmamat Djanzakovich,**  
Doctor of economics, professor

**Official opponents:** **Pardaev Mamayunus Karshibayevich**  
Doctor of economics, professor

**Ahrorov Farhod Bahriddinovich**  
Candidate of economics, assistant professor

**Leading organization:** **Tashkent state university of economics**

The defense of the thesis will take place on \_\_\_\_\_, 2018 at \_\_\_\_ at a meeting of Scientific Council No. DSc.27.06.2017.I.18.01 at the Samarkand Institute of Economics and Service. Address: 140100, Samarkand city, Amir Temur street, 9. Tel.: (998 66) 231-07-45, fax: (+998 66) 231-12-53, e-mail: [ilm@sies.uz](mailto:ilm@sies.uz)

A typescript variant of the doctoral thesis is available at the Informational-resource center of Samarkand Institute of Economics and Service (registered under № 010). Address: 140100, Samarkand city, Shokhrukh street, 60. Tel.: (+998 66) 233-34-76, fax: (+998 66) 231-12-53, e-mail: [ilm@sies.uz](mailto:ilm@sies.uz)

The abstract of doctoral thesis was circulated on «\_\_» \_\_\_\_\_, 2018.  
(protocol of the register №\_\_ from \_\_\_\_\_ «\_\_», 2018).

**M.E.Pulatov**  
Chairman of the Scientific Council for  
awarding scientific degrees, doctor of  
economics, assistant professor

**I.S.Tuxliev**  
Scientific secretary of the Scientific  
Council for awarding scientific degrees,  
doctor of economics, professor

**M.M.Muhammedov**  
Chairman of the scientific seminar under  
the Scientific Council for awarding  
scientific degrees, doctor of economics,  
professor

## INTRODUCTION (annotation of PhD thesis)

**The aim of the research** is to develop proposals and recommendation to improve the efficiency of the provision of trade services to the rural population in the context of the modernization of the economy of the Republic of Uzbekistan.

**The stated goal of the research determined solving the following tasks:**

a critical analysis of the concept of “efficiency of the provision of trade services to the rural population” as a socio-economic category in close connection with satisfaction the demand of the population;

development of scientific and methodological bases for assessing the effectiveness of the provision of trade services to the rural population and determination of it’s indicators;

analysis of the state of the main organizational forms of providing trade services to the rural population and development of scientific recommendations for the development;

development of strategic points to increase the efficiency of the provision of trade services in rural areas;

development of proposals for the formation of an innovative system of trade services for the rural populations.

**The object of research** are enterprises and organizations in various forms of ownership engaged in the provision of retail services to the rural population of Samarkand region of the Republic of Uzbekistan

**The subject of investigation** socio-economic relations, which arise in the process of formation of consumer demand of the rural population and it’s satisfaction by retail entities, as well as problems related to improving the efficiency of the provision of trade services.

**The scientific novelty of the research** consists of the following:

an improved definition of the concept of “trading service for the rural population” was developed, reflecting the specific features of consumer trading services and consumer demand in rural areas, as well as the category “efficiency of providing trading services to the population” including the socio-economic efficiency of commercial activities;

a process of behavior of rural residents has been proposed, including regional, consumer and business aspects, as well as strategically designed directions for the development of a retail distribution network in rural regions, focused on the consumer;

the prospects for the development of modern organizational forms of trade services for the rural population for 2019–2021 were determined based on advanced foreign experience;

a modern retail structure based on e-commerce has been proposed in rural areas, taking into account the interests of consumers and aimed at improving the efficiency of trading services.

### **Implementation of results of research.**

The results of theoretical and practical research to improve the efficiency of the provision of trade services to the rural population are put into practice, in particular

the improved definition of the categories “trading services for the rural population” and “efficiency of the provision of trading services to the population” reflecting the particularities of trading services and consumer demand in rural areas in socio-economic efficiency of commercial activities are included in the text book “Tourism and Hotel Management” for students of 5610300-Tourism (International and domestic tourism) (certificate No.603-026 of August 24, 2017). The implementation of this proposal is of practical importance for the teaching of economic disciplines;

the developed process of consumer behavior, including regional, consumer and business aspects, as well as proposals for the development of a retail distribution network in rural areas have been introduced by the Samarkand regional administration of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan (Reference number ShD-01/810 dated May 14, 2018) the implementation of scientific and methodological recommendations allowed improving the retail system in the rural areas of the Republic;

the developed proposals for improving the organizational forms of trade services for the rural populations as well as prospects for the development of the provision of trade services for 2019-2021, were introduced by the Samarkand regional administration of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan (Reference number ShD-01/810 dated May 14, 2018). The use of proposals allows you to create forecast plans for the development of trade services for the rural populations;

proposals for creating a modern structure of retail based on e-commerce, taking into account the interests of consumers and aimed at improving the efficiency of providing trading services based on advanced foreign experience, were introduced by the Samarkand regional administration of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan (Reference number ShD-01/810 dated May 14, 2018). The use of proposals service to develop and improve the efficiency of organizational forms of retail in Republic.

**Structure and size of dissertation.** The dissertation structure is consisted of introduction, three main chapters, conclusion and list of references. The volume of the dissertation is 145 pages.

**СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ  
ЭЪЛОН ҚИЛИНГАН ИЛМИЙ ИШЛАР РЎЙХАТИ  
LIST OF PUBLISHED WORKS**

**I часть (I бўлим, I part)**

1. Усмонова Д.И. Развитие методов обслуживания в сельской местности.// Журнал «Иқтисодиёт ва таълим».- Ташкент, 2009. - №5. - С 30-32. (08.00.00; №1)
2. Усмонова Д.И. Пути развития торгового обслуживания населения в сельской местности.// Журнал «Рынок, деньги, кредит». – Ташкент, 2012. - № 3. - С.34-36. (08.00.00; №2)
3. Usmonova D.I. The appraisal of social efficiency of rural populations trade services. SAARJ Journal on Banking and Insurance Research (SJBIR). Vol.5, Issue 1, Jan. 2016. – P. 30-38. (08.00.00; №4)
4. Усмонова Д.И. Совершенствование оценки эффективности торгового обслуживания населения. European journal of economics and management science. Vienna, Austria. № 3, 2016.- p.45-48. (08.00.00; №5)
5. Усмонова Д.И. Совершенствование содержания торговых услуг в современных условиях. Журнал «Иқтисодиёт ва таълим». - Ташкент, 2016. - № 2. – С.7-11. (08.00.00; №6)
6. Усмонова Д.И. Савдо хизматларини баҳолашда истеъмолчилар кутишларидан фойдаланиш. Журнал «Иқтисодиёт ва таълим». - Ташкент, 2016. - № 3.- С.20-24. (08.00.00; №7)
7. Усмонова Д.И. Совершенствование управления развитием сферы услуг в сельской местности. “Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар” илмий электрон журнали. № 6, ноябрь-декабрь, 2016 йил. [www.iqtisodiyot.uz](http://www.iqtisodiyot.uz). (08.00.00; №8)
8. Усмонова Д.И. Влияние потребительского поведения сельского населения на оценку эффективности торговых услуг. Журнал “Biznes-эксперт”. -Ташкент, 2016. - № 12.- С.84-88. (08.00.00; №9)

**II часть (II бўлим, II part)**

1. Усмонова Д.И. Пути повышения социально-экономической эффективности торгового обслуживания сельского населения. Монография. - Т.: Издательство «Навруз» ГУП, 2014. – 160 с.
2. Усмонова Д.И. Повышение эффективности оказания торговых услуг сельскому населению. Монография. - LAP LAMBERT Academic Publishing RU. – OmniScriptum Publishing Group. Saarbrucken, 2017 – 184 с. [www.lap-publishing.com](http://www.lap-publishing.com).
3. Усмонова Д.И. Совершенствование розничной торговой сети в сельской местности. // Журнал «Иқтисодиёт ва таълим».-Ташкент, 2012. - №6. -С 36-39.
4. Усмонова Д.И. Основные формы торгового обслуживания населения в сельской местности. «Часопис экономичных реформ». Научно-практический журнал. Северодонецк, 2015 й., №1, С. 120-124.

5. Усмонова Д.И. Особенности развития торгового обслуживания населения в Республике Узбекистан. // Журнал «Сервис». - Самарканд, 2015. - №3 - С.40-46.
6. Усмонова Д.И., Файзиева И.И. Совершенствование маркетинговых исследований на потребительском рынке.// Российская экономическая академия им. Т.В.Плеханова «Образование и социально-экономическое развитие в начале третьего тысячелетия». Тезисы докладов. – М., 2006. - 124-126 стр.
7. Усмонова Д.И., Мусаева Ш.А. Совершенствование организации информационных услуг в сфере торговли.// Республиканская научная конференция «Пути эффективного использования экономического потенциала предприятий по производству товаров народного потребления, сервиса и туризма» - Самарканд, 2006. - С.118-120.
8. Усмонова Д.И. Мусаева Ш.А. Пути совершенствования организации исследований в розничной торговле //Иқтисодий ва эркинлаштириш ва модернизация қилиш шароитида иқтисодий ва ривожлантириш ва сервисни такомиллаштиришнинг назарий ва методологик муаммолари. Сборник докладов, ч. 2. - Самарканд, 2007.- С.73-74.
9. Усмонова Д.И. Аҳолини савдо хизматлари билан таъминлаш ва уни такомиллаштириш. //“Фан, таълим ва бизнес интеграцияси” мавзусидаги Республика илмий-амалий анжумани.- Самарканд, 2008.- С.309-311.
10. Усмонова Д.И. Современные тенденции развития торгового обслуживания населения// Хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ва аҳолини иш билан таъминлаш масалалари.Респ. науч. конф.- Самарканд, 2009. - С. 242-244.
11. Усмонова Д.И. Пути совершенствования планирования торгового обслуживания сельского населения.// Респ. науч. конф. “Хизмат кўрсатиш ва сервис соҳаси: муаммолар ва ривожланиш истиқболлари”.- Самарканд, 2010. – С. 393-395.
12. Усмонова Д.И. Пути совершенствования розничной торговли в сельской местности.// Доклады международной научной конференции «Трансформация экономических отношений в условиях преодоления последствий глобального финансово-экономического кризиса». – М., 2010.- С 372-375.
13. Усмонова Д.И. Оценка эффективности торгового обслуживания сельского населения. // Хизматлар бозори: муаммо, ечимлар ва истиқболлар мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжуман материаллари. Самарқанд. 2012 йил, 29 июн-1июл.
14. Усмонова Д.И. Роль местных органов самоуправления в повышении эффективности торгового обслуживания населения в сельской местности.// «Обод турмушни таъминлашда иқтисодий ва инновацион фаолиятини такомиллаштириш муаммолари» мавзусидаги республика илмий-амалий конференцияси. Самарқанд. 20 февраль, 2013 йил. 2 қисм. 207-210 бетлар.



15. Усмонова Д.И. Особенности развития торгового обслуживания населения в Узбекистане. // «Иқтисодий ва модернизациялаш шароитида хизмат кўрсатиш соҳаси самарадорлигини ошириш ва инновацион фаолиятни такомиллаштириш муаммолари» мавзусидаги республика анъанавий илмий-амалий конференцияси. Самарқанд 2014й. 21-22 феврал. 147-152 б.

16. Усмонова Д.И. Модель потребительского поведения сельского населения, как показатель оценки торгового обслуживания. // «Туризм инфратузилмасини ривожлантиришнинг методологик, услубий асосларини такомиллаштириш» мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжуман. Самарқанд, 2014й. 21-23 апрель, 551-554 б.

17. Усмонова Д.И. Особенности развития торгового обслуживания населения в Республике Узбекистан. // «Проблемы управления в условиях современного развития экономики и пути их решения» мавзусидаги халқаро илмий-амалий интернет конференция. Харьков. 2014 й. 25 апрель, 94-98 б.

18. Усмонова Д.И. Оценка социальной эффективности торгового обслуживания сельского населения. // «Актуальные вопросы экономических наук» мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференция. Новосибирск, 2015 йил 27 февраль. 59-64 б.

19. Усмонова Д.И. Основные формы торгового обслуживания населения в сельской местности. // Материалы международной научно-практической конференции “Государственное и муниципальное управление: теория, история, практика”. – Ижевск, 22 апреля 2015 г. – с.372-377.

20. Усмонова Д.И. Совершенствование услуг розничной торговли в современных условиях. // “Савдо ва хизмат кўрсатиш соҳаси: анъаналар ва инновациялар” мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжумани материаллари, Самарқанд, 12-13 ноябрь 2015 йил. – 378-381 б.

21. Усмонова Д.И. Совершенствование форм повышения квалификации работников сферы услуг в сельской местности. // “Инновацион жараенларни ривожлантиришда олималарнинг ўрни” мавзусидаги республика илмий-амалий анжумани материаллари, Самарқанд, 2017 й. – 208-210 б.

22. Усмонова Д.И., Мусаева Ш.А. Пути развития товародвижения на дехканских рынках. // Материалы международной конференции «Развитие теории и практики хозяйствования экономических субъектов и публичных образований». - Ижевск, 2018 г. - с. 67-70

Автореферат отредактирован в издательстве «Зарафшон» (10.11.2018).

Гувоҳнома №10-3512

Босишга рухсат этилди 23.05.2018.

Шартли босма табағи 3,0. Қоғоз бичими 60x84<sub>1/16</sub>.  
“Times” гарнитураси. Адади 100 нусха. Буюртма №87.

---

СамДЧИ нашр-матбаа маркази босмахонасида чоп этилди.  
Манзил: 140104, Самарқанд ш., Бўстонсарой кўчаси, 93.



